

УЙТИ В ОТСТАВКУ МОЛОДЫМ И БОГАТЫМ

*Как стать богатым
и стать богатым навсегда*

Роберт Т. Киосаки и Шарон Л. Лечтер, С.П.А.
авторы книги “Бедный папа. Богатый папа”

Содержание

Введение:	4
<i>Почему Давид встретил Голиафа</i>	4
Часть I. СПОСОБ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ	
С ПОМОЩЬЮ РАЗУМА	12
Глава 1. Как стать богатым и уйти в отставку молодым	12
Глава 2. Зачем уходить в отставку более молодым?	20
Глава 3. Как я смог уйти в отставку молодым	27
Глава 4. Каким образом Вы можете уйти в отставку раньше	37
Глава 5. Возможности разума	48
Глава 6. В чем, на ваш взгляд, состоит суть риска?	61
Глава 7. Как работать меньше, но зарабатывать при этом больше	71
Глава 8. Самый быстрый способ как разбогатеть: итог системы воздействия на уровне разума	84
Часть II. СИСТЕМА РЫЧАГОВ ВАШЕГО ПЛАНА	90
Глава 9. Насколько быстрым является ваш план?	90
Глава 10. Система рычагов богатого будущего	105
Глава 11. Система рычагов честности	126
Глава 12. Система воздействия основана на сказках	135
Глава 13. Система рычагов щедрости	150
Часть III. СИЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ ВАШИХ ПОСТУПКОВ,	171
Глава 14. Сила воздействия привычки	171
Глава 15. Сила воздействия денег	185
Глава 16. Сила воздействия недвижимости	195
Глава 17. Как достичь цели в инвестировании ценных бумаг	211
Глава 18. Как достичь цели в бизнесе сектора В	240
Глава 19. Ценные советы	253
Глава 20. Выпускной экзамен	272
Часть IV. СИЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ ПЕРВОГО ШАГА	275
Глава 21. Как не сойти со своего пути	275
<i>Заключение</i>	281

Заметка автора

Эта книга была завершена за 6 месяцев до трагических событий 11 сентября 2001 года. Но, не смотря на это, информация, размещенная в книге, на данный момент является еще более важной, чем когда-либо.

Сейчас, в эти смутные времена, ваше экономическое образование имеет еще более важное значение.

Если вы уже устали от устаревшей истины инвестирования - такой как «будьте терпеливы», «делайте долгосрочные инвестиции» и «инвестируйте деньги в разные компании» - тогда эта книга для вас.

Эта книга посвящается всем, кто ушел из жизни раньше нас... людям, которые, на сегодняшний день, сделали нашу жизнь намного лучше.

Введение:

Почему Давид встретил Голиафа

История о Давиде и Голиафе была одной из самых любимых историй богатого папы. Я даже думаю, что он считал себя Давидом, человеком который начал свою жизнь с нуля, но развивался, чтобы иметь силы сразиться с великанами бизнеса. Он говорил: «Давид смог победить Голиафа потому, что он знал, как использовать силу воздействия. Юноша и простая рогатка оказались намного сильнее страшного великана Голиафа. В этом и есть сила воздействия».

В своих предыдущих книгах я концентрировал внимание на денежном потоке. Богатый папа говорил: «**Денежный поток** самое важное словосочетание в мире денег. Другим по важности выступает слово **воздействие**». Он также говорил: «Сила воздействия это также и причина того, что одни люди становятся богатыми, а другие нет». Объясняя дальше, богатый папа говорил, что воздействие это сила, которая может работать как на вас, так и против вас. И потому что воздействие это сила, одни используют ее, другие пренебрегают ею, а третьи боятся ее. Он говорил: «Причина того, что меньше чем 5% американского населения богаты в том, что только 5% населения знает, как использовать силу воздействия. Многие, кто желает разбогатеть, не достигают успеха потому, что пренебрегают этой силой. А еще большее количество людей так и не станет богатыми, и потому что они боятся силы воздействия».

Существует множество форм воздействия

Воздействие имеет множество форм. Одна из его форм это сила воздействия одолженных денег. На сегодняшний день мы все хорошо знакомы с проблемой людей, которые пренебрегают этой формой воздействия. Миллионы людей терпят финансовый кризис потому, что сила воздействия долга работает против них. И из-за совпадений связанных с пренебрежением силой воздействия долга, множество людей боится этой силы, говоря: «Порежьте свои кредитные карточки, оплатите все закладные и не погружайтесь в долги». Мой богатый папа при этих словах ухмыльнулся бы и сказал: «Разрезание ваших кредитных карточек не сделает вас богатыми. Наоборот, это сделает вас несчастными». Но, не смотря на это, богатый папа считал, что если вы были пренебрежительны к силе воздействия долга, тогда вы должны разрезать кредитные карточки, оплатить все закладные и не ввязываться в долги. Он говорил: «Кредитная карточка в руках некоторых людей, как заряженное ружье в руках пьяницы. Все, кто находится поблизости пьяницы, находятся в опасности, как и он сам». Вместо того чтобы учить нас бояться силы воздействия долга, богатый папа учил нас, как использовать эту силу для своей выгоды. Именно поэтому он часто повторял: «Есть хороший и плохой долг. Хороший

долг делает вас богачом, а плохой - бедняком». Многие люди терпят неудачу под влиянием плохого долга, а другие же живут в страхе перед долгом и гордятся тем, что не имеют долгов ... рады даже тому, что у них нет и хороших долгов. В этой книге, вы узнаете, как мы с моей женой Ким смогли уйти в отставку молодыми и богатыми потому, что были по уши в долгах, по уши в хороших долгах, долгах, что сделали нас богатыми и финансово независимыми. Другими словами, мы использовали силу воздействия, мы не пренебрегли силой воздействия и не жили в страхе перед ней. Наоборот, мы уважали эту силу и использовали ее с осторожностью.

Может ли каждый стать богатым?

В сотнях интервью, которые у меня брали после выхода книги «Богатый папа, бедный папа», мне постоянно задают один вопрос: «Вы считаете, что каждый может стать богатым?»

Я отвечаю: «Да. Я верю, что у каждого есть потенциал разбогатеть».

Тогда мне часто задают еще один вопрос: «Тогда если у каждого есть потенциал разбогатеть, то почему так мало людей становятся богачами?»

Я обычно отвечаю: «Сегодня у меня нет времени отвечать на этот вопрос». Ежели они настаивают, я могу сказать: «Большинство ответов вы найдете в моих первых четырех книгах из серии Богатого папы».

Если журналисты слишком настойчивы, они могут спросить что-то наподобие: «Когда вы дадите нам ответ?»

Я отвечаю: «Я не уверен, что хоть кто-то знает ответы на все вопросы».

Несмотря на то, что я не знаю ответы на все вопросы, я очень счастлив, что могу представить эту книгу, книгу номер пять в серии Богатого папы, на ваш суд. Эта книга без сомнения объяснит, почему я считаю, что каждый человек имеет потенциал стать богатым ... я имею в виду: каждый из вас, а не кто-нибудь из вас. Она также объяснит, как мы с моей женой Ким смогли уйти в отставку молодыми и богатыми, несмотря на то, что начинали мы с нуля. И она также объяснит, почему одни люди богаты, а другие бедны, хотя мы все имеем потенциал стать богатыми и уйти в отставку молодыми. Причина кроется в силе воздействия.

Первые четыре книги серии были посвящены силе денежного потока. Эта книга же о воздействии и целеустремленности. Почему одна книга на эту тему? Потому, что мир воздействия и целеустремленности очень велик, что обобщает и затрагивает практически все в нашей жизни. Внимание в книге сконцентрировано на трех основных формах воздействия. Таких как:

ЧАСТЬ I: Сила воздействия вашего разума

Это самая важная часть книги. В этой части, вы узнаете, почему деньги не делают вас богатыми. Вы также узнаете, что самая могучая сила воздействия в мире, это ваш разум, и он имеет силу делать вас либо богатыми, либо бедными. Также как люди используют, пренебрегают и боятся силы воздействия долга, то же относиться и к вашему разуму, самой сильной форме воздействия.

Слова и есть сила воздействия

Вы откроете для себя силу слов. Богатый папа всегда говорил: «Слова - это воздействие. Слова - могучий инструмент ... инструмент для разума». Но также, как вы можете использовать долг, чтобы разбогатеть или остаться бедным, так и слова могут быть использованы для того, чтобы сделать вас богатыми или бедными. В этой части, вы узнаете о силе слова и том, как богатые люди используют слова и как бедные люди используют слова. Богатый папа часто говорил: «Ваш разум может быть либо вашим самым ценным активом, либо самой могучей обязанностью. Если вы используете в мыслях правильные слова, то вскоре вы станете богатыми. Но если вы используете неправильные слова, то ваш разум вскоре приведет вас в бедности». В этой части вы узнаете слова бедных и слова богачей ... быстрые слова и медленные слова. Вы узнаете, почему богатый папа говорил: «Вам не нужны деньги, чтобы сделать деньги». Он говорил: «Богатство начинается с ваших слов, а слова свободны». В книге «Богатый папа, бедный папа», вы можете прочитать, что богатый папа предостерегал меня и своего сына от слов «Я не могу себе этого позволить». Он говорил: «Разница между богатыми и бедными в том, что бедные говорят «Я не могу себе этого позволить» более часто, чем богатые. И это основная разница».

Почему инвестирование не рискованно

В этой книге вы узнаете, почему люди, которые говорят «Инвестировать рискованно», являются самыми большими неудачниками на инвестиционном рынке. И снова все дело в словах. Вы узнаете, что то, во что вы верите, составляет вашу реальность. Вы узнаете, почему люди, которые считают инвестирование рискованным, инвестируют деньги в самые рискованные объекты. Причина этого в их реальности. В этой книге, вы найдете ответ, почему инвестирование не обязательно рискованно, чтобы делать надежные, высоко прибыльные инвестиции, вы должны начинать с изменения своих слов.

Как уже говорилось, силу воздействия можно использовать, пренебрегать ею и бояться ее. В этой части, вы узнаете, как использовать силу воздействия вашего разума в вашу пользу, а не против вас. Богатый папа говорил: «Большинство людей используют самую мощную силу воздействия в мире, силу разума, чтобы стать

бедными. Эта сила должна использоваться не так. Это пренебрежение. Каждый раз, когда вы произносите «Я не могу себе этого позволить» или «Я не смогу сделать это», или «Инвестировать рискованно», или «Я никогда не буду богатым», вы используете самую мощную силу воздействия, которая у вас есть ... и используете, чтобы пренебречь самим собой».

Если вы хотите уйти в отставку молодыми и богатыми, вы должны использовать ваш разум в свою пользу, а не против себя, если вы не можете сделать это, две другие части этой книги будут вам недоступны. Если вы сможете контролировать эту силу, две следующие части будут для вас легкими, потому что они и есть легкие.

Часть II: Сила воздействия вашего плана

В третьей книге «Руководство по инвестированию», я писал, что «инвестирование это план». Чтобы мы с Ким имели возможность уйти в отставку молодыми и богатыми, нам был необходим план ... план, который начинался с нуля, так как у нас ничего не было. План имел завершение и выход и был ограничен во времени. Наш план был рассчитан на десять лет или меньше. Нам понадобилось девять лет, чтобы уйти в отставку в 1994 году. Мне было сорок семь, а Ким - тридцать семь. Хотя мы начинали с нуля, мы ушли в отставку с прибылью в размере от \$85 000 до \$120 000 в год, в зависимости от биржи, при этом не работая. Теперь мы получали прибыль только от наших инвестиций. Хотя это были и не большие деньги, мы были финансово независимы, потому, что наши растраты составляли меньше чем \$50 000 в год.

Мы ушли в отставку молодыми, чтобы разбогатеть

Одна из привилегий ухода в отставку молодыми то, что у нас теперь было свободное время для того, чтобы разбогатеть. Кстати, журнал «Forbs» называет человека богатым, если его доход в год составляет 1 миллион долларов или больше. Другим словами, согласно «Forbs» мы не были богаты, когда ушли в отставку. После ухода в отставку, мы составили план, суть которого была в инвестировании и в открытии новых дел. На сегодняшний день мы не только владеем значительной недвижимостью, но и создали издательскую компанию, технологическую компанию и компанию по нефтепереработке, так же имеем инвестиции на фондовой бирже. Как богатый папа всегда говорил: «Проблема работы в том, что она стоит на вашем пути к обогащению». Другими словами, мы рано ушли в отставку, чтобы иметь время для того, чтобы разбогатеть. На сегодняшний день, наш доход в год от инвестиций и компаний составляет миллионы и стремительно растет, даже после падения биржи. Все идет согласно нашему плану.

В третьей книге «Руководство по инвестированию», я писал, что многие люди составляют план, чтобы быть бедными. Именно поэтому

столько людей говорит: «Когда я уйду в отставку, мои доходы резко сократятся». Другими словами, они говорят: «Я планирую тяжело работать всю свою жизнь и когда уйду в отставку, то стану еще беднее». Такой план мог быть неплохим в Индустриальную Эру, но это очень плохой план в Информационную Эру.

Миллионы рабочих рассчитывают на свой пенсионный план, то есть на пенсионные счета, на которые они откладывали деньги во время своей трудовой деятельности. Я называю эти планы планами Информационной Эры. Я так называю их потому, что в Информационную Эру рабочий сам должен позаботиться о своей пенсии, тогда как в Индустриальную Эру о пенсии работника должна была заботиться его компания или правительство. В этих планах Информационной Эры есть одна большая трещина. Большинство этих планов зависят от биржи, а биржа, как вы уже заметили, может либо хорошо развиваться, либо терпеть крах. Меня шокирует-то, что финансовое будущее и финансовая независимость миллионов людей теперь полностью зависит от ситуации на бирже. Что случится с этими людьми, если, например: в возрасте восьмидесяти лет этот их план пропадет вследствие падения стоимости, грабежа или падения биржи. Вы посмеете сказать таким людям, чтобы они шли работать и сэкономили деньги для пенсии? Именно поэтому меня волнует эта тема, и поэтому я пишу книги и провожу семинары. Я верю, что нам необходимо лучше обучить и подготовить людей к Информационной Эре, в которой нам всем необходимо больше знать про деньги. Век, в котором нам всем необходимо быть более ответственными и менее зависеть от компании или правительства; ждать, чтобы они позаботились о нас после выхода в отставку.

Только взгляните на эти цифры. К 2010 году первые 75 миллионов тех, кто родился во время демографического взрыва, начнут уходить в отставку. На протяжении этих лет они будут копить деньги, скажем \$1 000 в месяц в правительственный пенсионный фонд и еще \$1 000 в месяц они получают на бирже. Если мои знания математики не подводят меня, то получается 75 миллионов \times \$1 000, то получается 75 миллиардов долларов в месяц в правительственной программе и еще 75 миллиардов долларов на бирже. Такие большие цифры будут иметь трагическое влияние на оба учреждения. Что сделает правительство? Увеличит налоги? Что сделает биржа, если 75 миллиардов будет уходить из нее вместо того, чтобы «вливаться»? Посоветуют вам: «Инвестируйте и покупайте на длительный период»? Будут ли советчики и дальше говорить: «Биржа в общем всегда подымается»? У меня нет магического кристального шара, и я не хочу предсказывать будущее. Но я могу сказать вот что -150 миллиардов долларов, которые «уходят» от этих двух учреждений, без сомнений станут причиной беспокойства в экономике.

Старые планы старой экономики приведут множество людей в

трудную финансовую ситуацию, после ухода в отставку. Миллионы американцев не имеют пенсионного плана в компании, в которой они работают или личных пенсионных сбережений. Что они будут делать? Искать работу? Работать всю жизнь? Переедут жить к своим детям или внукам? Планировать работать всю жизнь - это план для бедняков. Не смотря на то, что это план для бедняков многие люди пользуются этим планом, даже те, кто зарабатывает много денег на сегодняшний день. Они тяжело работают, но у них нет ничего отложенного на завтрашний день. Для многих рожденных во время демографического взрыва, время, наш самый ценный актив, утекает безвозвратно.

Я часто слышу слова: «Мне не нужны будут деньги, когда я уйду в отставку. К тому времени я уже выплачу долг за дом и мои расходы уменьшаться». То, что ваши расходы уменьшаться - правда, но увеличатся затраты на медицину. Уже медикаменты, лечение и стоматолог слишком дорогое удовольствие для многих рабочих. Что произойдет, когда перед медицинскими работниками предстанут тысячи пенсионеров, которым нужна будет помощь, но у которых не будет денег, чтобы заплатить. И если вы верите, что медицина спасет вас, тогда вы наверняка верите и в Пасхального Зайчика.

Может быть, поэтому Алан Гринспен, глава Федерального Резервного Фонда, недавно сказал: «Мы должны начать преподавать финансовое дело в школах». Мы должны начать учить наших детей, как заботиться о себе в финансовом плане самим, а не тому, как надеяться на правительство или компанию, которые должны о вас позаботиться после ухода в отставку.

Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, вам понадобится лучший план, чем у большинства людей. Вторая часть о том, как важно иметь план, чтобы уйти в отставку молодым и богатым.

Часть III: Сила воздействия ваших поступков

Все знают историю о трех птичках, которые сидели на заборе. Вопрос звучит: «Если две птицы улетит, сколько птиц останется?» Ответ:

«Останется три птицы». Урок в том, что если вы решили что-то делать, это еще совсем не значит, что будете это делать. В действительности только 5% американцев богаты, и это потому, что 95% населения хочет быть богатыми, но только 5% делают все возможное, чтобы разбогатеть.

В четвертой книге «Богатый ребенок, умный ребенок» я писал о том, как наша образовательная система карает учеников за ошибки. Но при этом, если вы взгляните на то, как мы учимся, то увидите, что мы учимся на ошибках. Многие начинают ездить на велосипеде только тогда, когда упадут пару раз. Мы учимся ходить падая. И тогда мы идем в школу, где нас учат не падать. Нас учат тому, что люди, которые падают, это глупые люди. Нас учат, что умные люди, это люди, которые

подобно трем птицам сидят на заборе и запоминают правильные ответы. Это маленькое чудо, что только 5% американцев становятся богатыми. Если вы взглянете на какого-нибудь мирового богача, такого, как например Бил Гейтс, основателя компании «Microsoft», Майкла Делла, основателя корпорации «Dell», Теда Тернера, основателя CNN, Генри Форда, основателя компании «Ford Motor» и Томаса Эдисона, основателя «General Electric», то увидите, что все они не закончили школу.

Я не хочу сказать, что в школу не надо ходить. В Информационную Эру школа и образование играют большую роль, чем когда-либо. Я хочу сказать, что иногда для достижения успеха нам просто не надо делать то, чему нас учили. Если вы хотите достичь успеха, просто понаблюдайте, как учатся дети и копируйте их. Среди тех вещей, которым мне необходимо было научиться - получить умение бороться со страхом сделать ошибку, со страхом упасть, и страхом чувствовать смущение. Большинство детей знают, как делать это от рождения, но в школе мы учим их не делать этого. Если бы я не мог научиться делать ошибки, падать и чувствовать себя смущенно, я бы не смог уйти в отставку молодым и богатым.

Три простые вещи, которые может сделать каждый на пути к богатству

Я всегда говорил, что путь к богатству прост и легок. Почти все могут сделать это. Я счастлив, что написал эту книгу, так как части I и II готовят вас к тем простым вещам, которые вам необходимо сделать, если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым. В третьей части я расскажу о тех простых и легких вещах, которые может сделать каждый, если хочет разбогатеть. Я подробно опишу три основных актива, благодаря которым люди становятся богатыми, и которые дадут им возможность рано уйти в отставку. Три актива это:

1. Недвижимость.
2. Ценные бумаги.
3. Бизнес.

В третьей части, вы узнаете, что вы можете сделать, чтобы приобрести эти жизненно важные активы. *Мы с Ким смогли уйти в отставку молодыми и богатыми лишь потому, что мы тратили время на приобретение активов, а не на то, что работали ради денег.*

Если вы можете прочитать эту книгу, вы сможете предпринять простые шаги для того, чтобы начать приобретать активы, те активы которыми владеет 5% населения. Я обещаю вам, что с легкостью сделаете эти шаги, но для этого вам необходимо прочитать первые две части книги. Если вы не прочитаете первые две части, вы не сможете сделать эти шаги, несмотря на их простоту. Как сказал мне богатый папа много лет назад: «Обогащение начинается с правильных убеждений, правильных слов, правильного плана. Когда у тебя есть

эти факторы, сделать шаг становиться очень просто».

Так почему же Давид встретился с Голиафом? Богатый папа отвечал на этот вопрос так: «Он встретился с Голиафом потому, что смог встретиться с великаном внутри себя». Он также говорил: «Внутри каждого из нас есть и Давид и Голиаф. Многие люди не достигают успеха в жизни потому, что они убегают, когда встречают Голиафа на пути. Без Голиафа, Давид никогда не стал бы великим человеком». Богатый папа рассказывал эту Историю, чтобы вдохновить своего сына и меня на то, чтобы стать великанами бизнеса. Другими словами, вместо того, чтобы убивать великана, богатый папа вдохновлял нас на то, чтобы стать великанами.

Эта книга о том, как стать финансово независимым. Мы с Ким достигли этой независимости путем приобретения активов ... активов, которые тяжело работали, чтобы мы могли не работать. Когда мы стали свободны, мы просто начали пополнять наше портфолио этими тремя активами. Мы молодыми ушли в отставку и использовали всю свою силу воздействия для того, чтобы приумножить эти активы. Сегодня эти активы приносят большую и большую прибыль, при том, что мы работаем меньше и меньше. Если вы хотите жить также, эта книга для вас. Цель этой книги - помочь вам отыскать свой собственный путь к финансовой независимости... к свободе от тяжелого и нудного зарабатывания на жизнь.

В заключении: Давид стал великаном, используя всю силу воздействия, какую только мог. Вы можете делать это же. Эта книга о том, как воспитать в себе великана.

Часть I

СПОСОБ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ С ПОМОЩЬЮ РАЗУМА

Наиболее мощным и удачным способом достижения цели, является способ, который заложен в наших умах. Недостатком достижения цели есть то, что способы, которые для этого используются, могут работать как в вашу пользу, так и против вас. Но если вы желаете уйти в отставку молодым и богатым, вы должны использовать всю силу своего разума чтобы разбогатеть. Когда же дело касается денег, множество людей использует свои знания, чтобы стать бедными.

Как говорил богатый папа: «Единственной большой разницей между бедными и богатыми есть то, что бедные люди говорят «Я не могу себе это позволить» более часто нежели богатые». Также он говорил:

«В воскресной школе я выучил фразу «И превратилось слово в плоть». Продолжая, он говорил: «Бедные люди используют бедные слова, а бедные слова создают бедных людей». В этой части вы познаете разницу между бедными и богатыми словами, а также между быстрыми и медленными словами. Вы узнаете, как улучшить ваше финансовое положение изменив слова, которые вы используете, и, изменив способ мышления. Если вы сможете изменить используемые вами слова на богатые и сможете изменить свои мысли, уйти в отставку молодым и богатым будет для вас не трудно.

Глава 1

Как стать богатым и уйти в отставку молодым

Нижеследующая история рассказывает о том, как моя жена Ким, мой лучший друг Ларри и я начали свой путь от банкротства к богатству, и ушли в отставку меньше, чем через десять лет. Я рассказываю эту историю, чтобы придать уверенности тем, кто сомневается в собственных силах, чтобы уйти в отставку молодым. Когда мы с Ким начинали свой путь у нас почти не было денег, нам недоставало уверенности в своих силах, и мы были переполнены сомнениями. Но разница и есть в том, как каждый из нас поступает со своими сомнениями.

Начало пути

В декабре 1984 года Ким, мой лучший друг Ларри Кларк и я были на лыжном курорте в Ванкувере, Британская Колумбия, на горе Вистлер. Снег был очень глубокий, лыжные пути были длинными, и катание на лыжах было просто чудесным, несмотря на холод. По вечерам мы собирались втроем в хижине, уютно построенной между

высокими соснами и еле видимой, так как снег доставал до крыши.

Проводя каждый вечер у камина, обычно мы обсуждали наши планы на будущее. У нас были очень большие надежды, но при этом очень скудные средства. Мы с Ким уже почти потратили наши сбережения, а Ларри как раз начинал новое дело. Наши споры тянулись до глубокой ночи каждый вечер. Мы обсуждали книги, которые недавно прочитали, как и фильмы которые недавно посмотрели. Мы слушали образовательные аудиокассеты, которые привезли с собой, и обсуждали их в мельчайших деталях.

В Новогоднюю ночь мы, как и в предыдущие годы, поставили перед собой цели, которых должны были достичь в новом году. Но в тот год наша традиция немного отличалась от предыдущих. Ларри хотел нечто больше, чем просто поставить перед собой цель. Вместо того, чтобы просто обсуждать наши цели, он предложил достичь их путем изменения нашей реальности. Он сказал: «Почему бы нам не написать план, согласно которому мы собираемся стать финансово независимыми?».

Я выслушал его слова и понял, что он сказал. Но то, что он сказал, не соответствовало действительности. Я много говорил об этом, я мечтал об этом, и знал, что однажды я это сделаю. Но идея стать финансово независимым была всегда идеей будущего, но не сегодняшнего дня... таким образом, идея не соответствовала действительности. «Финансово независимым?» - сказал я. И в тот момент, когда я услышал свой голос, я понял, насколько я превратился в простого обывателя. Мой голос не был похож на меня в прошлом.

«Мы уже говорили об этом много раз», - сказал Ларри. - «Но я думаю, что пришло время перестать только говорить и мечтать, а начать действовать. Давай все запишем. Потому что, когда мы это запишем, мы будем знать, что мы должны это выполнить. Записав все, мы будем поддерживать друг друга на этом пути».

Будучи почти совсем без денег, мы с Ким посмотрели друг на друга. Свет камина осветил чувство сомнения и неуверенности на наших лицах. «Это хорошая идея, но я думаю нам лучше сфокусировать наши мысли на том, чтобы выжить в следующем году». Я только оставил бизнес с нейлоновыми бумажниками «Velcro». После краха этого бизнеса в 1979 году, пять лет я пытался его восстановить, но потом бросил это занятие. Я оставил этот бизнес рано. Он слишком изменился: мы больше не производили нашу продукцию в Соединенных Штатах. Чтобы справиться с растущей конкуренцией, нам пришлось переместить наши фабрики в Китай, Тайвань и Корею. Я оставил этот бизнес, так как не мог больше терпеть, что ради моего богатства я использую детский труд. Хотя дело было прибыльным, оно забирало частицу моей души. Также я не ладил со своими партнерами по бизнесу. Мы были чужими и не виделись с глазу на глаз. Я оставил этот бизнес, имея очень скудные собственные средства.

Я просто не мог продолжать работать в бизнесе, который угнетал мой дух и с партнерами, с которыми не мог поговорить. Конечно, я не горжусь тем, как покинул этот бизнес, я просто почувствовал, что для меня пришло время уйти. Я проработал в этом бизнесе восемь лет и многому научился. Я научился, как начинать свое дело, как его свести к нулю и, наконец, как его восстановить. Несмотря на то, что я ушел с очень скудными сбережениями, я ушел с бесценными знаниями и опытом.

«Перестань», - сказал Ларри, - «Ты стал простым обывателем. Вместо того чтобы ставить перед собой цель, лучше просто достичь ее. Давай поставим перед собой большую многолетнюю цель. Давай стремиться к свободе».

«Но у нас нет достаточно денег», - сказал я, взглянув на Ким, лицо которой выражало мое беспокойство, - «Ты знаешь, мы начинаем все с нуля. Все чего мы хотим, это выжить в следующие шесть месяцев или, возможно, год. Как мы можем думать о финансовом независимости, если все мои мысли сейчас лишь о финансовом выживании?» И снова меня поразило, насколько обывательски звучала моя речь. Моя самоуверенность была действительно очень низкой. И моя энергия тоже.

«Так даже лучше. Думай об этом как о начале чего-то нового», - настаивал Ларри. Его невозможно было остановить.

«Но как я могу уйти в отставку так рано, если у меня нет достаточно денег?» - протестовал я. Я чувствовал, как обыватель все больше и больше проявляется во мне. Я чувствовал себя слабым и не хотел себя ничем обязывать. Я просто хотел выжить хотя бы ненадолго и совсем не хотел думать о будущем.

«Я не сказал, что мы уйдем в отставку через год», - сказал Ларри, будучи уже раздраженным моим обывательским тоном. - «Все о чем я говорю: давай спланируем нашу отставку сейчас. Давай поставим перед собой цель, напишем план и сфокусируем наше внимание на идее. Множество людей даже не задумываются об отставке до тех пор, пока уже слишком поздно... или же начинают планировать отставку, когда им уже шестьдесят пять. Я не желаю так делать. Я хочу лучший план. Я не хочу провести всю жизнь, работая для того, чтобы оплачивать счета. Я хочу жить. Я хочу быть богатым. Я хочу путешествовать и наслаждаться окружающим миром, пока я еще молод».

Пока я сидел и слушал доводы Ларри, убеждающего меня в пользе подобной цели, я слышал некий внутренний голос, говорящий мне, почему цель достигнуть финансовой независимости и уйти в отставку молодым, нереальна. Это даже казалось мне не возможным.

Ларри продолжал. Казалось, что его не волнует, слушаем ли мы с Ким его или нет, и я, отвернувшись от него, начал обдумывать его слова. И я сказал себе молча «Поставить цель уйти в отставку молодым

- хорошая идея... так почему же я протестую? Я не из тех людей, что выступают против хорошей идеи».

Внезапно, в тишине, я услышал слова богатого папы: «Наибольший вызов для тебя, это побороть свои собственные сомнения и лень. Только твои сомнения и твой лень говорит о том, кто ты есть в действительности. Если ты хочешь изменить свою суть, ты должен бросить вызов собственным сомнениям и лени. Только твои сомнения и лень не дают тебе вырасти. Только твои сомнения и лень удерживают тебя от того, чтобы жить, так как ты хочешь». Я мог слышать, как богатый папа выражал свою точку зрения, говоря: «на твоём пути нет никого, кроме тебя и твоих сомнений. Легко оставаться таким же. Легко не меняться. Большинство людей предпочитают оставаться такими же всю свою жизнь. Если бросишь вызов своим сомнениям и лени, ты найдешь путь к свободе».

Богатый папа разговаривал со мной на эту тему, как раз перед моей поездкой. Он понимал, что, скорее всего, я оставлю Гавайи навсегда. Он знал, что я оставляю дом и место, в котором я чувствовал себя очень уютно. Он знал, что я начинаю свой путь, не имея никаких гарантий. Теперь, месяц после разговора с моим богатым папой, я сидел в горах покрытых снегом, чувствуя себя слабым, ранимым и неуверенным, слушая моего лучшего друга, который повторял его слова. Я понял, что наступило время: или начать действовать, или сдать и ехать домой. Я осознал, что именно для этого и приехал в горы, чтобы почувствовать этот момент слабости. И снова наступило время принимать решение. Пришло время выбрать: или позволить слабости и лени победить меня, или же начать действовать и изменить восприятие самого себя. Наступило время или идти вперед, или отступить назад.

Когда я обернулся к Ларри, который говорил о свободе, я понял, что он говорит вовсе не о свободе». В этот момент я осознал, что говорить о моих сомнениях и лени было самым важным для меня. Если я упущу этот шанс, моя жизнь будет идти назад.

«Хорошо, давай сделаем это», - сказал я - «Давай поставим цель стать финансово независимыми».

Это был первый день нового 1985 года. В 1994 году мы с Ким стали независимыми. Ларри продолжал расширять свою компанию, которая стала одной из самой быстро развивающихся компаний 1996 года, как значилось в журнале «Inc.». Ларри ушел в отставку в возрасте сорока шести лет в 1998 году, после того как продал свою компанию.

Как ты этого добился?

Когда бы я ни рассказывал эту историю, всегда возникает вопрос «Как ты этого добился?».

Тогда я отвечаю: «Дело не в том как. Дело в том, почему мы с Ким решили это сделать». Я всегда говорю: «Без почему, как было

бы невозможным».

Я бы мог продолжить свой рассказ, рассказывая, как Ким, мой друг Ларри и я добились успеха, но я не буду. Как мы этого достигли не важно. Когда дело доходит до того, как мы добились успеха, я лишь говорю, что мы все трое в период с 1985 по 1994 гг. сфокусировали все свои мысли на трех принципах богатого папы достижения богатства:

1. Совершенствовать деловые качества.
2. Приумножать знания управления деньгами.
3. Совершенствовать знания об инвестировании.

Уже есть очень много книг, которые описывают все эти принципы, и если бы я поступил также, то это была бы еще одна книга КАК. Но считаю, что более важным является не как, а почему мы достигли успеха, и почему я захотел бросить вызов моим сомнениям, моей лени и моему прошлому. Именно почему дало нам силы совершить как.

Богатый папа часто говорил: «Много людей спрашивает меня, как достичь чего-то. Я им рассказывал это до тех пор, пока не осознал, что даже после моих объяснений они не достигали успеха. Именно тогда я понял, что в достижении успеха важным является не как, а почему. Только почему дает вам силы чего-то добиться». Он также повторял: «В большинстве случаев причиной, почему люди не делают того, что могли бы делать, является очень слабая вера в почему. Когда вы поймете почему, вы легко найдете свой собственный путь к богатству. Вместо того чтобы выучить себя и узнать свое собственное желание, почему люди хотят разбогатеть, они ищут легкий путь к богатству. Но недостатком легкого пути есть то, что такой путь часто заканчивается со смертью человека».

Споря с самим собой

Той ночью, сидя в холодной горной хижине, слушая Ларри, я осознал, что я молча спорю с ним. Каждый раз, когда он говорил: «Давай поставим перед собой цель, запишем ее и сложим план», я слышал, как в ответ я противоречил ему говоря:

1. «Но у нас нет денег».
2. «Я не могу сделать этого».
3. «Я подумаю над этим в следующем году, или когда мы с Ким станем на ноги».
4. «Ты не понимаешь, какая у нас сейчас ситуация».
5. «Мне нужно больше времени».

Годами мой богатый папа учил меня многим урокам. Одним из таких уроков был: «Если ты осознаешь, что ты выступаешь против хорошей идеи, ты захочешь остановиться».

Той ночью, когда Ларри все больше и больше говорил о том, как разбогатеть и уйти рано в отставку, я снова услышал предупреждение богатого папы о том, что я выступаю против хорошей идеи. Объясняя

свою идею, богатый папа говорил: «Когда кто-то говорит «Я не могу себе это позволить» или «Я не могу этого сделать» о том чего он желает, тогда у этого человека большие проблемы. Почему, ради Бога, кто-то должен говорить «Я не могу себе это позволить» или «Я не могу этого сделать» о том чего он желает? Почему человек должен отказывать себе в своих желаниях? В этом нет никакой логики».

Огонь тихо потрескивал в камине, а я осознал, что спорю с тем, чего хочу. «Почему бы не уйти в отставку молодым и богатым?» - наконец-то спросил я себя. - «Что в этом плохого?» Мой разум медленно начинал раскрываться и я про себя повторил: «Почему я против этой идеи? Это хорошая идея. Я думал об этом годами. Я хотел уйти в отставку около тридцати пяти, а скоро мне уже исполнится тридцать семь и я даже не близок к тому, чтобы уйти в отставку. На самом деле я почти банкрот. Так почему же я против?»

Как только я сказал себе это, я понял причину моего сопротивления хорошей идее. В возрасте двадцати пяти лет, я планировал разбогатеть и уйти в отставку около тридцати - тридцати пяти лет. Об этом я мечтал. Но, потерпев убыток в моем бизнесе «Velcgo» в первый раз, я пал духом и утратил уверенность в себе. Той ночью, сидя у камина, я понял, что это недостаток самоуверенности протестовал против этой идеи. Я был против своей мечты. И я был против еще потому, что не хотел пережить разочарование снова. Я был против, пытаюсь уберечь себя от чувства разочарования, которое наступает после того, как не сбылась ваша самая заветная мечта. Я мечтал и пережил разочарование. Той ночью я понял, что я протестовал против повторной неудачи, не против мечты.

«Хорошо, давай поставим перед собой огромную цель», - тихо сказал я Ларри. Наконец-то я перестал спорить с самим собой против хорошей идеи. Аргумент против конечно не исчез, но я не позволил ему остановить себя. В конце концов, это был только мой аргумент и ничей больше. Маленький человек внутри меня спорил с человеком, который хотел добиться успеха и стать большим человеком.

«Прекрасно», — сказал Ларри. — «Как раз пришло время перестать быть простым обывателем. Я уже начинал беспокоиться о тебе».

Причиной, которая побудила меня согласиться, было то, что я нашел свое почему. Я прекрасно знал, почему я хотел это сделать, хотя в тот момент и не представлял, как это сделать.

Почему я решил рано уйти в отставку

Сколько из вас при случае говорили себе: «Как я устал от себя»? Так вот, в тот Новогодний вечер я был недоволен собой прежним и решил изменить себя. Это не было изменение только на уровне сознания, эти перемены исходили глубоко изнутри меня. Наступило время великих перемен, и я знал, что могу измениться, так как прекрасно понимал, почему я хочу измениться. Ниже я привожу

несколько своих собственных почему... почему я решил уйти в отставку молодым и богатым:

1. Я был сыт по горло, быть банкротом и бороться за каждую копейку. Некоторое время я был богат, работая в бизнесе производства бумажников, но после упадка дела я опять вернулся к борьбе за деньги. Хотя мой богатый папа хорошо учил меня, я только выслушивал его уроки. Я все еще не был богатым, и для меня уже пришло время разбогатеть.

2. Я устал быть просто обычным. Школьные учителя говорили: «Роберт умный мальчик, но он не проявляет себя». Они также говорили: «Он смысленный, но все-таки он не будет таким же умным, как одаренные дети. Он просто обычный мальчик». В ту ночь, будучи высоко в горах, мне ужасно надоело быть обычным. Наступило время перестать быть посредственностью.

3. Когда мне было восемь лет, однажды я пришел домой и застал мать плачущей на кухонном столе. Она плакала, потому что мы были практически засыпаны счетами. Мой отец делал все возможное, чтобы заработать деньги, но будучи школьным учителем он не зарабатывал много. Все что он говорил было: «Не волнуйся, я все улажу». Но он этого не делал. Чтобы все уладить, он шел в школу, работал сверхурочно и ожидал годового повышения заработной платы. Тем временем счета росли и росли, и моя мать чувствовала себя все больше и больше одинокой, не имея к кому обратиться. Отец не любил обсуждать тему денег, но когда он это делал, он становился злым.

Я помню, как в возрасте восьми лет, я решил найти ответ как помочь маме. Той ночью, будучи в горах, я осознал, что нашел те ответы, которые искал всю жизнь. Наступило время привести в жизнь эти ответы.

4. Самым болезненным почему, было то, что теперь в моей жизни была молодая прекрасная женщина Ким. Я встретил свою вторую половинку, и она терпела это плохое финансовое положение, потому что любила меня. Той ночью в горах, я понял, что поступаю с Ким точно также, как мой отец поступал с матерью. Я повторял ту же ошибку. В тот момент я и нашел свое истинное почему.

Таковыми были мои собственные почему. Той ночью я записал их и положил в секретном месте. Те, кто прочитал мою книгу «Квadrант денежного потока», вспомнят, что после нашего отъезда дела пошли еще хуже. Я начал эту книгу с рассказа о том, как мы с Ким жили в машине около трех недель, так как у нас кончились деньги. Так что наши дела не пошли сразу лучше только потому, что мы решили уйти в отставку молодыми и богатыми, но именно это почему заставляло нас идти дальше.

У Ларри тоже дела не сразу пошли хорошо после отъезда. Он также потерял несколько финансовых неудач в 1980-х, но его почему давали ему силы продолжать свой путь.

Я понял, как и мой богатый папа, что не могу сказать людям, как разбогатеть. Теперь я сначала спрашиваю почему они желают стать богатыми. Без достаточно убедительного почему, даже самое легкое как разбогатеть будет очень трудным. Существует множество способов, как стать богатым... но есть всего несколько индивидуальных причин, почему вы желаете разбогатеть. Отыщите свое собственное почему, и вы найдете свой способ, как стать богатым. Как говорится в поговорке: «Было бы желание, а способ всегда найдется». Относительно меня, я могу сказать, что, отыскав желание, я нашел способ как разбогатеть.

Без желания путь к богатству будет очень тяжелым.

СОВЕТ: много лет назад я выучил, что страсть это комбинация *любви и ненависти*. Пока кто-то чувствует страсть к чему-то, трудно довести что-либо до конца. Богатый папа любил говорить: «Если ты чего-то желаешь, будь страстным. Страсть придает энергии твоей жизни. Если ты желаешь чего-то чего у тебя нет, *подумай, почему ты любишь то, что хочешь и почему ты ненавидишь факт, что у тебя нет того, что ты хочешь*. Когда ты объединишь две эти мысли, ты найдешь в себе силы сдвинуться с места и получить все, что ты хочешь».

Для начала вы можете начать со списка, сравнивая то, что вы любите и то, что ненавидите. Например, я написал такой список:

То, что я люблю

Быть богатым
 Быть свободным
 Покупать все, что я хочу
 Дорогие вещи
 Иметь в распоряжении людей, которые будут делать то, чего я не люблю делать

То, что я ненавижу

Быть бедным
 Быть зависимым от работы
 Не иметь то, что я хочу
 Дешевые вещи
 Делать то, что я не хочу делать

Я допускаю, что вы захотите начать свой собственный список того, что вы любите и того, что ненавидите, используя приведенную ниже таблицу. Если вам понадобится больше места, на что я очень надеюсь, возьмите листок побольше. Позвольте себе жить с большей и большей страстью.

То, что вы любите

То, что вы ненавидите

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Так что, сидя в спокойной обстановке, хорошо подумайте и заполните эту таблицу. Затем запишите ваши почему. Запишите свои мечты, цели, надежды: как стать финансово независимым, уйти рано в отставку, и уйти в отставку как можно моложе. Когда вы это все запишите, у вас возникнет желание показать это другу, который сможет поддержать вас на пути осуществления вашей мечты. Регулярно перечитывайте свои планы, цели, мечты, часто говорите о них, просите о поддержке, будьте готовы постоянно учиться и скоро, даже не заметив когда, в вашей жизни начнутся перемены.

И напоследок, я часто слышал, как люди говорят «Деньги не сделают тебя счастливым». И в некотором роде это правда. Но что деньги мне дают, так это возможность купить время на то, чтобы делать то, что я люблю, и возможность платить другим за то, что они делают то, что я ненавижу.

Глава 2

Зачем уходить в отставку более молодым?

После почти десяти лет тяжелой работы и борьбы, я стал финансово независимым в возрасте сорока семи лет. В том 1994 году, друг позвонил и сказал: «Не переживай, ты сможешь отдыхать не больше года после продажи своего дела».

«Отдыхать год?» - ответил я. - «Я собираюсь уйти в отставку и отдыхать всю мою оставшуюся жизнь».

«Нет, ты не будешь этого делать», - сказал мой Нил. Нил был членом команды, которая в начале 1980-х основала и способствовала развитию нескольким крупным бизнесам, два из которых были MTV и СМТ (Country Music Television). После развития и продажи нескольких прибыльных дел, он ушел в отставку, когда ему было сорок один. «Меньше чем за три месяца тебе станет скучно, и ты начнешь новое дело», - сказал он, - «Самым сложным для тебя будет ничего не делать. Поэтому я рекомендую тебе поставить перед собой цель продержаться год перед тем, как начинать даже думать об основании нового дела».

Я засмеялся и попробовал переубедить его, что собираюсь в отставку насовсем. «У меня даже в мыслях нет начинать новое дело», - сказал я. - «Я ухожу в отставку. Я не собираюсь возвращаться к работе. В следующий раз, когда ты меня увидишь, ты меня не узнаешь. Я не буду больше одет в костюм и моя стрижка не будет больше

короткой. Я собираюсь выглядеть как пляжный лодырь».

Нил выслушал меня, но все же настаивал на своем. Он просто хотел, чтобы я его выслушал и услышал то, что он пытался мне сказать. Для него было важным, чтобы я понял его слова. После длинного разговора он наконец-то достучался до меня. Наконец я услышал его слова: «очень мало людей имеет такую возможность как ты. Не многие являются настолько финансово независимыми, чтобы позволить себе перестать работать и начать ничего не делать. Не многие на самом деле могут уйти в отставку в среднем возрасте... в то время, когда только начинаешь зарабатывать. Множество людей не могут позволить себе перестать работать, даже если они этого хотят... даже если они терпеть не могут свою работу... они не могут позволить себе перестать работать. Так что не принимай этот дар слишком легкомысленно. Перестань работать только на один год».

Нил продолжал, объясняя, что большинство предпринимателей начинают дело, продают его и сразу же начинают строить новое дело. Он говорил: «Я привык начинать дело, продавать его и сразу же начинать новое. До 35 лет я начал и продал три прибыльных дела. У меня было много денег, но перестать работать я не мог. Я просто не понимал, что значит остановиться. Если я не работал, я чувствовал себя бесполезным и чувствовал, что трачу время зря, поэтому начинал работать еще интенсивнее. Мое рвение работать больше и больше, лишь крало у меня время, которое я мог посвятить своей семье. В конце концов, я понял это, и решил заняться чем-то другим. После продажи моего последнего бизнеса и после того, как я положил чек на миллион в банк, я решил, что не буду работать на протяжении года. Этот год, который я полностью посвятил своей семье, был самым лучшим в моей жизни. Время проведенное с самим собой и ничем не занимаюсь, было бесценным. Задумывался ли ты когда-то, что, начиная с пяти лет, потом школьные годы, и после окончания школы, мы все время работаем? Очень мало людей могут позволить себе год отдыха, чтобы просто посидеть и подумать и просто побыть с самим собой».

Он рассказал мне, что как только его домашние дела были улажены, он с семьей переехал на остров Фиджи и основался на пляже. Он сказал: «Месяцами я просто сидел на берегу и смотрел на кристально голубой океан, и наблюдал, как мои дети радуются жизни, о которой мы все мечтали». Когда же на Фиджи им надоело, они с семьей переехали в Италию, где он также месяцами ничего не делал. «Мне понадобился целый год, чтобы снова стать человеком. Ты не представляешь, как тяжело было отвыкнуть от привычки просыпаться утром потому, что мне нужно что-то сделать, пойти на встречу, успеть на самолет, заработать достаточно денег, чтобы оплатить счета. Мне потребовался год, чтобы чуть приостановить темп своей жизни и чтобы адреналин вышел из моего тела. Теперь мне сорок один. Тридцать шесть лет я бежал куда-то и вот куда я прибежал».

Самая трудная вещь, которую мне предстояло сделать

Нил был прав. Наиболее трудным в отставке было ничего не делать. После лет проведенных в школе, после уроков, тестов, деловых встреч, самолетов и крайних сроков, я действительно привык рано вставать и куда-то торопится. Еще до отставки помню, я уже ненавидел напряжение и переживания, вызванные работой. Помню, я думал «Еще шесть месяцев и я буду свободен. Я смогу уйти в отставку и ничего не делать. Я уже не могу дождаться, когда продам свое дело и смогу остановить это сумасшествие».

В сентябре 1994 года процесс продажи компании был уже завершен. Часть денег я положил в банк, часть вложил в несколько квартирных домов и складов, и официально ушел в отставку. Мне было сорок семь, а моей жене Ким - тридцать семь. Мы были финансово независимыми до конца своих дней, имея возможность просто жить и наслаждаться жизнью. Но уже через неделю после продажи компании, как и предупреждал Нил, я был неутомим. Я продолжал рано вставать только ради того, чтобы осознать, что у меня нет никаких дел на день. Мне не нужно было звонить кому-либо, и никто не звонил мне. Я чувствовал себя одиноким в собственном доме, не имея куда пойти. Я чувствовал себя неутомимым и раздраженным. Я чувствовал себя бесполезным и ненужным. Я чувствовал, что даром трачу жизнь и, что я не продуктивен. Я ужасно хотел работать хотя бы над чем-нибудь, но работы не было. Нил оказался прав, самым трудным для меня оказалось ничего не делать.

Ким занималась своим бизнесом инвестиций и управления ее портфолио недвижимости. Она любила свою работу и делала ее на свой манер. Меня она заставляла бездельничать на кухне. Тогда она спрашивала: «Ты ищешь чем бы заняться?»

«Нет», - отвечал я. - «Я ищу способ как ничего не делать».

«Ну, когда найдешь чего бы такого не делать, скажешь мне, будем не делать вместе», - говорила она с ухмылкой. - «Почему бы тебе не позвонить твоим друзьям и не развлечься с ними?»

«Я уже звонил», - ответил я, - «Но они все заняты на работе. У них нет свободного времени».

После нескольких месяцев ничего неделания, мы с Ким решили поехать в путешествие на остров Фиджи, куда ездил и Нил в тот год, когда он не работал. Меня радовала уже сама мысль о путешествии, несмотря на то, что путешествие было не ради работы.

Через три недели мы уже прибыли на морском самолете на остров, где нас встречали улыбающиеся местные жители, даря нам венки из цветов и угощая тропическими напитками. Прогуливаясь с Ким длинным пирсом, что выступал над кристально голубой водой, я подумал, что приехал на Фантастический Остров и ждал, что некий полнощекый парень скажет мне «Boss, de plane de plane».

Остров оказался еще более красивым, чем Нил описал его. Я не

мог даже поверить в эту красоту. Так как я вырос на Гавайях, я не мог не сказать себе: «Так Гавайи выглядели когда-то и так они должны выглядеть всегда». Но все же, насколько этот остров был прекрасным, настолько все на этом острове было для меня медленным. Я не мог поверить, что рай сводит меня с ума. Изю дня в день я вставал утром, ел на завтрак фрукты, делал утреннюю зарядку, и проводил весь день на пляже. После часа я начинал сходить с ума. Несмотря на всю красоту острова, я уже был готов вернуться в Америку и начать новое дело. Я не знал, почему я пообещал Нилу не работать на протяжении целого года. Две недели - ровно столько мне хватило, чтобы насладиться раем. Ким могла бы остаться на острове всю жизнь, но я был уже готов возвращаться в Аризону. Почему мне надо было вернуться домой я не могу сказать, но мы оставили этот рай и отправились домой.

Сидеть без дела дома не было на много лучше, чем проводить время на пляже, но здесь меня хотя бы сводили с ума знакомые места и моя машина. Однажды к нам пришел наш новый сосед, чтобы представиться. Он также был на пенсии, но он был на двадцать лет старше меня. Ему было 68, и он был менеджером высокой квалификации компании «Fortune 500». Он заходил каждый день и говорил о новостях, погоде и о спорте. Он был неплохим парнем, но сидеть с ним и ничего не делать было еще хуже, чем моя самая неудачная деловая встреча. Он лишь хотел работать в саду на заднем дворике и играть в гольф. Для него отставка была раем. Он не скучал по своей работе, по деловому миру, и он наслаждался свободным временем, так как мог ничего не делать. Я понял, что вскоре стану похож на него, если буду продолжать общаться с ним. Когда он предложил вступить в клуб любителей игры в карты в загородном клубе, я понял что мне нужно найти другое занятие, чтобы ничего не делать.

В конце концов, я больше не выдерживал этого. Однажды я сказал Ким: «Я еду в Бисби. Мне нужно поехать куда-то, где я смогу быть занятым, ничего не делая». Через несколько дней я отправился на наше с Ким маленькое ранчо. Это красивое, хотя и уединенное место, спрятанное в долине, окруженное огромными дубами, где есть прерывистый ручей, где водятся много оленей и есть даже горные львы, размещенное высоко в горах на границе между Мексикой, Новой Мексикой и Аризоной. Наконец-то я нашел место, где я смогу провести этот год в отставке.

Уже через несколько дней, сидя высоко в горах без телевизора и радио, я начал успокаиваться и начинал наслаждаться своим отдыхом. Мое дыхание стало спокойнее, как и темп моей жизни. Мир и покой стали неотъемлемой частью моей жизни, в сравнении с напряжением моей прежней жизни. Наконец-то год моего отдыха начался, и это было, как и говорил Нил: «Дар, который дается не всем.... так прими

его». Мне понадобилось шесть месяцев, чтобы темп моей жизни стал умереннее, и я смог насладиться годом отдыха.

Начиная жизнь заново

Сидя в одиночестве в горной хижине, у меня было время проанализировать мою жизнь. Я вспомнил все глупости и импульсивные поступки, что я совершил в молодости. Я размышлял над всеми решениями, что я принимал в жизни и как эти решения, даже не самые удачные, влияли на формирование моей личности. У меня было время вспомнить мои школьные годы и друзей, с которыми я вырос... друзей, которых я теперь вижу очень редко. Я вспомнил друзей из колледжа, и мне стало интересно, как они поживают сейчас. Время, проведенное в одиночестве, дало мне возможность понять, какое большое воздействие имели друзья на человека, каким я теперь стал.

Сидя в хижине, множество раз меня охватывало желание вернуться в те былые времена, к моим юношеским друзьям. Я просто хотел смеяться и снова быть молодым... но теперь у меня остались бесценные воспоминания. Я жалел, что не сделал больше фотографий в то время, не написал больше писем и что не контактировал со своими друзьями... но мы все были заняты устройством своих жизней, и каждый шел своим путем. Сидя в горной хижине перед играющим огнем камина и прокручивая воспоминания моей молодости, было лучше, чем просто пойти в кинотеатр. Это свободное от работы время дало мне возможность прокрутить прошлое во всех деталях. Интересно, но теперь мне даже худшие времена казались не такими уж и плохими. Я начал ценить свою жизнь, людей в моей жизни, добро и зло, и, несмотря на всю беспорядочность жизни, я начал ценить уникальность моей жизни.

В эти спокойные моменты, я понял, что у всех нас есть потенциал стать плохим или добрым. У нас всех есть потенциал стать великими, хотя величие не было частью моей молодости. Я не был гениальным ребенком, замечательным музыкантом, спортивной звездой, не был душой компании, и меня редко приглашали на вечеринки. Оглядываясь назад на свою жизнь, я понял, что я жил обычной жизнью... но, сидя в хижине, моя жизнь стала для меня особенной.

У меня было время подумать о моей семье, старых друзьях, людях с которыми я занимался спортом, моих бывших девушках, старых партнерах по бизнесу. Я размышлял над принятыми решениями и думал, что могло бы случиться, если бы я тогда принял другие решения... например, что было бы, если бы я женился на девушке из колледжа, устроился на какую-нибудь работу и завел детей, как она хотела? Что случилось бы с моей жизнью, если бы я не решил стать пилотом и не полетел бы во Вьетнам? Что случилось бы, если бы я избежал войны, как большинство моих друзей? Что было бы, если бы я продолжил учебу на звание магистра, вместо того, чтобы

начать свое дело по производству нейлоновых бумажников «Velcro»? Что было бы, если бы первые мои дела не провалились, до того как третье, наконец, начало приносить прибыль? Что было бы, если бы я не встретил Ким и не женился на ней? Что было бы, если бы Ким не выдержала и ушла от меня, когда дела наши шли совсем плохо? И самое важное, чему бы я научился и кем бы я стал, если бы жизнь не показала мне эти удачи и неудачи, что я пережил?

Вы не можете изменить прошлое, это правда... но вы можете изменить отношение к прошлому. До этого времени в горах, мое прошлое было для меня пятном. Оно было просто потоком людей и событий, что пролетали мимо, пока я спешил прожить каждый день моей жизни. Спокойствие и уединение гор дало мне возможность остановить жизнь и взглянуть на нее. В моем прошлом также множество поступков, которыми я не горжусь и которые никогда не повторю снова. Было много ошибок и много вранья, о совершении которых я теперь сожалею. Также на своем пути я обидел много верных друзей и много любимых людей. Были люди, которых я очень любил, но перестал общаться с ними, потому что мы не сошлись во мнении по поводу какой-то глупости. За этот год я понял, как важны были все эти события в моей жизни. Сидя в тишине гор, я снова почувствовал контакт со своими старыми друзьями, семьей, и самим собой и был им всем благодарен за то, что все они были частью моей жизни. Будучи в горах у меня было время сказать «спасибо» прошлому и подготовиться к будущему.

Сегодня, рассказывая моей аудитории про этот год, я говорю: «Самым лучшим в раннем уходе в отставку и в том, что в среднем возрасте я взял этот год для отдыха, было то, что я получил шанс начать жизнь заново».

Через восемнадцать месяцев после продажи моего дела и ухода в отставку, я наконец-то покинул горы южной Аризоны. Когда я покинул горы, я еще не знал, что буду делать дальше... я просто знал, что хочу заниматься чем-то другим. В моем компьютере были первые наброски книги «Богатый папа, бедный папа», а в моем портфеле были наброски игры «Cashflow 101». Вторая часть моей жизни началась. Я был теперь старше, мудрее, находчивее, менее безрассудным и более надежным.

С момента, когда я покинул горы, началась вторая часть моей жизни. Я больше не зависел от желаний и мечтаний моих родителей, учителей, друзей или мечтаний ребенка. Вторая часть моей жизни началась, и на этот раз это должна была быть моя жизнь на моих условиях.

Поэтому я рекомендую уходить в отставку как можно моложе. Это даст вам шанс начать жизнь заново.

СОВЕТ: Несмотря на то, сможете ли вы уйти в отставку в раннем возрасте или нет, я советую посвятить час каждый день для того, чтобы проанализировать свою жизнь. Анализируя свою жизнь, я понял:

1. То, что я считал важным, на самом деле не было столь важным.
2. Важным было то, я имею, а не что собираюсь получить.
3. Ничто не может быть важнее человека, что находится рядом с вами в этот момент. Каждую минуту посвящайте ему или ей.
4. Время бесценно, не тратьте его в пустую... цените его.
5. Иногда остановиться может быть труднее, чем продолжать работать.

Для меня, самым ценным в ранней отставке была возможность научиться ценить жизнь, даже если эта жизнь беспокойна, полна стрессов и переполнена проблем. Когда мне не было чем заняться, я понял, что даже не представляю что делать, когда ничего не надо делать. Теперь, я действительно ценю суматоху и суету жизни, потому что теперь я знаю, что значит сидеть без дела. Поэтому, несмотря на уровень вашей жизни, научитесь ценить ее... потому что завтра это уже будут воспоминания.

Заметка от Мери Пейнтер, Операционный Директор компании «CASHFLOW Technologies, Inc.»

Во время моей трудовой деятельности, я работала в Пенсионной Системе в подразделении Предсмертных льгот и льгот по нетрудоспособности в штате Пенсильвания. Я ярко помню, как в возрасте девятнадцати или двадцати лет, выписывала предсмертные льготы для пенсионеров. День изо дня я, проверяя свидетельства о смерти, была поражена количеством людей, которые умерли через несколько дней после ухода на пенсию в связи с болезнью или совершив самоубийство. Когда спросила своих работодателей почему, люди, выйдя на пенсию, вскоре умирают или совершают самоубийство, когда, наконец-то, проработав всю жизнь, получают возможность отдохнуть, мне ответили, что для большинства этих людей работа и была их жизнью. У них больше ничего не было в жизни. Еще одна причина это то, что большинство надеялись на пенсию, которая должна была бы их обеспечивать в старости, но, выйдя в отставку, они понимали что, на эти деньги они еле протягивали от месяца до месяца. Они оказывались в ситуации, когда у них было время делать все, что ни пожелают, но не было денег делать то, что им хотелось.

Будучи еще наивной, я верила, что со мной такое не произойдет. Тогда я начала идти той же дорогой в жизни, что и многие из этих людей. Через девятнадцать лет, после множества повышений по службе и карьерного роста, я поняла, что этого недостаточно для моей семьи. Мы с мужем решили, что пора решительно что-то менять нашу жизнь. Мы переехали в Аризону,

где собрались с мыслями и прошли много собеседований по устройству на работу. Одно из таких собеседований случайно было на место в компании «CASHFLOW Technologies, Inc.». Мне дали экземпляр «Богатый папа, бедный папа». Я пришла домой и проглотила эту книгу за один день. Пока я думала, что мне страшно повезло, когда меня взяли на работу в эту компанию, более важным было то, что я поняла что нужно делать для того, чтобы не закончить как те люди, примеры которых я помнила с моей прежней работы.

Глава 3

Как я смог уйти в отставку молодым

Весной 1999 года, меня попросили выступить перед 250 банкирами в Лос-Анджелесе. Так как мое выступление должно было быть первым, я вылетел из Феникса, где я живу, вечером на кануне выступления. После завтрака, я сидел в отеле и размышлял над тем, что же я могу рассказать этим 250 банкирам. Мое стандартное выступление о финансовых отчетах, финансовой компетентности и о разнице между активами и обязательствами, казалась неуместным. Так как это были больше чем просто банкиры, они специализировались на ипотечных кредитах, я решил, что они знают финансовую базу, о которой я обычно рассказываю, или же я просто надеялся, что они ее знают.

Моя речь была назначена на 9.30, сейчас было 8.00, а я даже не представлял еще, о чем я буду говорить, выступая перед группой. Сидя за столом в номере отеля, я взглянул на утреннюю газету, которую приносили за счет отеля. На первой странице было фото счастливой пары, которая сидела в своей повозке для гольфа. Заголовок статьи гласил:

«Мы решили уйти в отставку раньше, чем планировали».

Статья рассказывала о том, что план отставки этой пары за последние десять лет, благодаря бирже, вырос настолько, что они смогли позволить себе уйти в отставку на шесть лет раньше, чем планировали. Ему было пятьдесят девять лет, а ей было пятьдесят шесть. В статье цитировались их слова «Наши доходы возросли настолько, что в один прекрасный день мы поняли, что стали миллионерами. Вместо того чтобы еще шесть лет работать, мы продали наш дом, купили дом поменьше в этом селе для пенсионеров, оставшиеся деньги от продажи дома мы положили на высокопродуктивный депозит, сократили наши расходы и теперь мы играем в гольф каждый день».

Я нашел тему для своего выступления. Прочитав статью, я принял душ, оделся и отправился к группе банкиров, что уже меня ждала. Ровно в 9.30 меня представили, и я поднялся на сцену. Подняв статью, я начал свое выступление, указывая на статью и повторяя ее

заголовок «Мы решили уйти в отставку раньше, чем планировали». Затем я указал возраст этой пары, пятьдесят девять и пятьдесят шесть, и прочитал несколько строк из статьи. Опустив газету, я сказал: «Я и моя жена Ким, также ушли в отставку раньше. Мы ушли в отставку в 1994 году. Мне было тогда сорок семь, а ей тридцать семь». Я осмотрел аудиторию и позволил этой разнице в возрасте утонуть. После десятиминутного молчания я начал спрашивать: «Так позвольте мне спросить у вас... как так произошло, что я смог уйти в отставку на двенадцать лет раньше, чем он... а моя жена на девятнадцать лет раньше? Так в чем же заключается разница?»

Молчание было оглушительным. Я понял, что начало было неудачным. Вместо того чтобы слушать, я заставлял аудиторию думать. Я понимал, что наверно кажусь высокомерным и дерзким, приравнивая мою раннюю отставку к отставке этой пары, о которой говорилось в статье. Но я хотел привлечь внимание аудитории, да и отступать уже было поздно. Я чувствовал себя как комедиант, который только что рассказал свою лучшую шутку, а зал не засмеялся. Продолжая, я спросил:

«Кто из вас планирует уйти в отставку раньше?»

И снова никто не отреагировал. Никто не поднял руки. Дискомфорт в зале увеличивался. Я чувствовал, что умираю на сцене. Я понимал, что должен что-то срочно предпринять. Осмотрев группу, я увидел, что большинство из присутствующих были моложе меня. Те, которые были моего возраста, не были впечатлены моим выступлением об уходе в отставку раньше. И я сказал: «Кому из вас меньше сорока пяти лет?»

Внезапно аудитория оживилась. Наконец-то я почувствовал реакцию. Медленно начали подниматься руки по всему залу. Я вычислил, что около 60-ти % из присутствующих в зале еще не было сорока пяти. Это была группа молодых банкиров... в сравнении со мной. Изменив тактику, я продолжил: «Кто из вас хотел бы уйти в отставку в сорок лет и быть финансово независимым до конца вашей жизни?»

Теперь руки поднимались вверх с большим энтузиазмом. Моя речь становилась интереснее и аудитория, казалось, начинала оживать. Люди моего возраста начали испытывать неловкость, оглядываясь и бросая взгляды на младших сотрудников, многие из которых подняли руки вверх, говоря тем самым, что не хотят постареть на своей работе. Заметив, что люди моего возраста и старше чувствуют себя неловко, я понял, что немедленно необходимо сгладить ситуацию, чтобы не внести раздор в аудиторию.

Улыбаясь, я сделал паузу, пока руки опускались. Смотря на тех, кто был моего возраста и старше, я сказал: «Большое спасибо ипотечным банкирам, которые дали мне возможность уйти в отставку раньше. Не брокерам по недвижимости и не биржевым брокерам. Не

человеку, который планировал мою отставку и не моим бухгалтерам. А именно вам, ипотечным банкирам всего мира, которые дали мне возможность уйти в отставку на двадцать лет раньше, чем мой отец».

Вглядываясь в аудиторию, я увидел, что некоторый дискомфорт исчез, и теперь я спокойно мог продолжать свою речь. То, что я немного знал их работу, очень мне помогло. Подсчитав, я теперь был уверен, что 80% аудитории слушали меня очень внимательно. Продолжая, я задал тот же вопрос, что и вначале: «Так как же так произошло, что я смог уйти в отставку раньше, чем пара из статьи, и как, вы ипотечные банкиры, помогай мне в этом?».

И снова воцарилась тишина. Я осознал, что они просто не знают, каким образом они мне помогли. Несмотря на гробовую тишину, они все же казались более оживленными, чем несколько минут раньше. Решив перестать задавать вопрос, на который они не могли ответить, я продолжил. Обернувшись к доске, что стояла около меня, я написал большими жирными буквами

ДОЛГ
Против
ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ
(без фиксированного дивиденда)

Обернувшись к аудитории и указав на слово «Долг», - я сказал: «Я смог рано уйти в отставку, так как использовал долги для финансирования моей пенсии. А эта пара со статьи использовала акции, чтобы обеспечить себе пенсию. Поэтому они ушли в отставку намного позже меня».

Я сделал паузу, так как хотел, чтобы мои слова прошли через весь зал. Наконец-то поднялась рука, и меня спросили: «Вы хотите сказать, что парень из статьи использовал свои деньги для ухода на пенсию, а вы использовали наши деньги, чтобы уйти в отставку».

«Именно так», - сказал я. - «Я использовал ваши деньги, чтобы еще больше погрузиться в долги, а он делал все, чтобы оплатить все долги».

«И потому он ушел в отставку позже, чем вы», - сказал другой банкир. «На двенадцать лет позже. Это произошло потому, что он использовал свои собственные деньги, свои собственные акции для обеспечения пенсии».

Восемнадцать лет жизни

Я улыбнулся, кивнул головой и сказал: «И этот ранний уход в отставку предоставил мне дополнительных восемнадцать лет жизни, в сравнении с теми, кто уходит в отставку в возрасте шестидесяти пяти. И насколько важны для вас восемнадцать лет вашей жизни... восемнадцать лет вашей молодости? Для моей жены, это было

двадцать восемь дополнительных лет, чтобы наслаждаться своей молодостью. Кто из вас хотел бы рано уйти в отставку, чтобы иметь возможность наслаждаться своей молодостью, жизненной энергией, и свободой... свободой делать, что вам пожелается и тратить столько, сколько вам хочется?»

По всему залу начали подниматься руки. Теперь по залу даже виднелись улыбки на лицах слушающих. Люди, казалось, оживлялись. Но, конечно, были и такие, что сидели, скрестив руки на груди и заложив ногу на ногу. На таких людей моя речь не действовала. Циники и скептики желали оставаться и дальше циниками и скептиками. Мои слова не долетали до них. Но я хотя бы спас себя от плохого начала и большинство аудитории было уже на моей стороне.

Молодой человек в первом ряду поднял руку и спросил: «Не могли бы вы объяснить более подробно, как для ухода в отставку вы использовали долги, а тот человек свои собственные акции?»

«Конечно», - с радостью ответил я, получив возможность объяснить все подробно. Взяв в руки газету и указав на фотографию, я сказал:

«Этот человек ушел в отставку на шесть лет раньше срока, если шестьдесят пять лет является точкой отсчета для пенсии, так как биржа принесла ему хороший заработок. Он неплохо заработал потому, что инвестировал свои собственные деньги в биржу. А теперь подумайте, насколько больше он бы заработал, если бы взял деньги вашего банка и вложил их в ту же биржу?»

Волна беспокойства прошла по рядам. Мои слова взволновали большинство аудитории. Молодой человек, теперь с выражением замешательства на лице, сказал: «Но мы бы не дали ему наши деньги для того, чтобы он вкладывал их в биржу».

«Почему?», - спросил я.

«Потому что это слишком рискованно», - ответил он.

Кивая головой, я сказал: «И потому что это слишком рискованно этому человеку приходилось вкладывать свои деньги... свои акции. Его план отставки был хорошим, и он неплохо зарабатывал, играя на бирже. Его дела шли хорошо потому, что дела на бирже шли хорошо. Дела на бирже шли хорошо потому, что миллионы людей в то самое время, поступали, так же как и этот человек... поэтому он рано ушел в отставку. Но он ушел в отставку позже, чем я потому, что он использовал собственные деньги, собственные акции для того, чтобы купить акции других инвестиций. Самое интересное то, что он вкладывал деньги в инвестиции, на которые ваш банк не дает денег, так как считает их слишком рискованными. Банкиры не дают займы деньгам для игр на бирже, не так ли?»

Большинство кивнули головой.

«Значит, вы хотите сказать, что ему повезло?», - спросил другой человек.

«Ну, он просто оказался в нужном месте, в нужное время и в нужном кругу биржи», - ответил я. - «Если бы или когда бы направление поменялось, он сейчас бы думал, зачем он рано ушел в отставку».

«А вы, используя наши деньги, во что их вкладывали?», - спросил еще один участник семинара.

«В недвижимость», - сказал я. - «На что еще вы даете заем? Вы же ипотечные банкиры, не так ли? Вы же не банкиры по инвестициям?».

Молодой человек кивнул головой и тихо добавил: «Мы ипотечные банкиры и даем заем только на недвижимость, а не на биржи, облигации или взаимный фонд».

«Но ведь в последние годы, биржи стали больше приносить прибыль, чем недвижимость, не правда ли?», - спросила молодая женщина, которая сидела в первых рядах. - «Мой пенсионный счет принесит мне намного больше прибыли, чем большинство инвестиций в недвижимость, которые я видела».

«Возможно это так», — ответил я. — «Но это произошло лишь благодаря движущей силе биржи и повышению стоимости капитала. Это ваша политика вкладывать деньги в биржу или возможное повышение стоимости капитала?».

«Не то, чтобы политика», - сказала девушка.

«Так же и я», - продолжил я. - «Я не инвестирую деньги только ради повышения стоимости капитала. Для меня не важно чтобы стоимость моей собственности росла ради прибыли... хотя некоторая моя собственность в свое время была очень дорогой и ни одно здание не упало в цене, по сравнению с множеством акционерных и общих фондов».

«Но если вы инвестируете деньги не ради повышения стоимости капитала, тогда ради чего же вы вкладываете деньги?» - спросила девушка.

«Я инвестирую ради наличности», - тихо произнес я в ответ. - «Сколько наличных денег приносила вам игра на бирже, которые вы могли бы тратить на ваши ежемесячные нужды?»

«Ну, несколько», - ответила девушка. - «Цель моего плана ухода в отставку, уберечь все мои сбережения от уплаты налогов, и чтобы эти деньги были на моем пенсионном счету. Я не задаюсь целью заработать наличность».

«Вы владеете инвестиционной недвижимостью, что приносит вам ежемесячно наличность с которой не взимаются налоги?», — спросил я.

«Нет», - сказала девушка. - «Все что у меня есть - это мои планы капиталовложения и инвестиции в общий фонд».

«И вы банкир по ипотечным кредитам?», - спросил я с ухмылкой.

«Позвольте мне разобраться во всем», - ответила девушка. -

«Значит, вы брали наши деньги взаймы для того, чтобы купить себе недвижимость. Каждый месяц недвижимость приносила вам доход наличными деньгами. Вы с женой смогли уйти раньше в отставку потому, что у вас было достаточно наличности, в то время как все остальные возлагали надежды на увеличение капитала взаимного фонда и, надеясь позже уйти в отставку... надеясь, что биржа не обанкротится, когда придет наше время уходить на пенсию. Другими словами, помогая вам уйти раньше на пенсию, мы совсем не помогли себе?».

«Эту ситуацию можно рассматривать и с этой точки зрения», — ответил я. - «Поэтому сегодня я хочу поблагодарить вас и вашу промышленность за такой вклад в мой собственный пенсионный фонд. Ваш вклад составлял миллионы, поэтому я смог раньше уйти на пенсию. Я бы хотел, чтобы вы задумались над этим и начали помогать самим себе».

Вскоре время моего выступления закончилось, и меня проводили со сцены бурными аплодисментами. Аудитория уже полностью оживилась, и я видел возбуждение, вызванное моими словами, особенно молодых людей. Проходя по залу и пожимая руки этим людям, я услышал некоторые комментарии по поводу моего выступления. И не смотря на то, что все присутствующие здесь были банкирами, которые занимаются ипотечными кредитами, я услышал такие же комментарии, как и в любой другой аудитории:

1. «То о чем он говорил, слишком рискованно».
2. «Я бы никогда не одолжил ему деньги».
3. «Он просто не знает, о чем он говорит».
4. «Я не могу совершить такое в данное время. Биржа совсем не такая как раньше».
5. «Ему просто повезло. Только подождите, пока закроется биржа, и он сразу же приползет к нам на коленях».
6. «Я ремонтирую унитазы. Поэтому у меня нет недвижимости».
7. «Биржа по недвижимости переполнена. Она в скором времени закроется».
8. «Вы знаете, сколько таких же парней как он прогорели на бирже недвижимости?».
9. «Если у него такие большие долги я никогда не дам ему денег в кредит».
10. «Если он уже ушел в отставку, то почему он выступает перед нами?».

Уроки бедного папы

Мой бедный папа часто советовал мне: «Хорошо учись, получай хорошие оценки, найди себе хорошую надежную работу, много трудись и экономь деньги». Он также часто цитировал известные строки «Не будь ни кредитором ни заимодавцем», «Сэкономленные

деньги - заработанные деньги». Или «Если ты не можешь себе чего-то позволить, не покупай этого. Всегда расплачивайся наличностью».

Жизнь моего бедного отца могла бы сложиться по-другому, если бы он сам следовал своим советам, но, как и множество других людей, он говорил правильные слова, но зачастую не совершал правильных поступков. Вместо этого, он брал деньги в займы, чтобы купить дом и машину. Он никогда ни во что не вкладывал деньги, так как говорил, что «Инвестировать деньги слишком рискованно», вместо этого он сэкономил деньги... но каждый раз, когда возникала непредвиденная ситуация, он брал сбереженные деньги. Он брал деньги в займы на вещи, что делали его бедным, но не хотел брать займы на вещи, которые могли бы помочь ему разбогатеть. Именно эти нюансы сделали его жизнь совсем иной. Именно через вечные размышления и использование денег, не позволили ему уйти в отставку раньше шестидесяти пяти лет. Это также объясняет, почему ему довелось работать до дня, когда он из-за болезни рака уже просто больше не смог работать. Он тяжело работал всю жизнь, а в последние шесть месяцев своей жизни еще и боролся за жизнь в борьбе против рака. Он был добрым, трудолюбивым человеком, который провел жизнь, тяжело работая, стараясь избежать долгов и стараясь накопить денег. И это урок о деньгах и о жизни он старался передать мне.

Уроки богатого папы

Мой богатый папа, отец моего лучшего друга, давал мне совсем другие советы и учил меня думать о деньгах совсем по-другому. Он говорил следующее:

1. «Сколько времени нужно, чтобы сэкономить 1 миллион долларов?» И тут же спрашивал: «Сколько времени нужно, чтобы одолжить 1 миллион долларов?»

2. «Кто, в конце концов, станет богаче? Те, кто всю жизнь работают и стараются накопить 1 миллион долларов? Или те, кто знает, как одолжить миллион долларов под 10 % и как их вложить и получить в результате 25 % в год от этой суммы?»

3. «Кому банкир охотнее одолжит деньги? Тому, кто тяжело работает ради денег, или тому, кто знает, как заставить эти деньги работать на него?»

4. «Кем вы должны быть, и что вам нужно знать, чтобы иметь возможность позвонить банкиру и сказать: «Я хочу взять займы миллион долларов». И чтобы банкир ответил вам: «Я оформлю все необходимые документы за двадцать минут».

5. «Почему правительство облагает налогами ваши сбережения и не облагает налогами ваши долги?»

6. «Кто должен быть мудрее и более обученным в финансовых делах? Человек, у которого сбережений на миллион долларов или человек, у которого долгов на миллион долларов?»

7. «Кто должен быть мудрее в делах касающихся денег? Человек, который тяжело работает ради денег или человек, на которого работают деньги?».

8. «Если бы у вас была возможность выбора образования, то что бы вы выбрали; учиться тому как, *тяжело работая зарабатывать деньги* или тому, как *деньги должны работать на вас*?».

9. «Почему банкиры не задумываясь дают деньги займы на бизнес с недвижимостью и дважды задумаются, дать ли вам деньги для игр на бирже?».

10. «Почему люди, которые тяжело работают и много экономят, платят налоги больше нежели те, кто меньше работает и больше занимает денег?».

Когда речь шла о работе, деньгах, сбережениях и долгах, было очевидным что у обоих отцов были разные точки зрения на эти вопросы. Наиболее ярко эта разница во взглядах выразалась в словах богатого папы: «Беднякам и среднему классу трудно разбогатеть, так как для этой цели они используют свои собственные деньги. Чтобы разбогатеть вы должны знать, как использовать чужие деньги... а не ваши собственные».

Эта книга не о долгах

Предостережение и предупреждение: Эта книга не о том, как занимать деньги и влезть в большие долги ... хотя я расскажу о долге как об инструменте, с помощью которого вы сможете раньше уйти в отставку и уйти в отставку богатыми. Как я уже говорил во Вступлении к книге, воздействие-это сила... а силу можно использовать, ею можно злоупотреблять и бояться ее. Мы должны обращаться с долгами как с заряженной винтовкой, очень осторожно. Долг, как и заряженная винтовка, может помочь, но может и убить ... смотря, кто держит ее в руках. *Относитесь к долгам как к опасности*, так же как опасностью вы считаете *заряженную винтовку*.

Я акцентирую на этом внимание, потому, что на моей странице в интернете молодой человек написал, что только что бросил работу и с помощью нескольких кредитных карточек влез в большие долги, покупая недвижимость. Он написал: «Я послушался совета Роберта и влез в большие долги».

Прежде всего, я никогда не советую покупать недвижимость с помощью кредитных карточек. Если вы знаете, как вкладывать деньги, то вы никогда не выберете столь рискованный способ инвестирования.

Хотя я знаю таких людей, которые вкладывали деньги с кредитных карточек в недвижимость, я все же не рекомендую такой способ, так как это очень опасно. Я не рекомендую подобный способ

инвестирования, так как знаю, что многие их тех людей разорились. Но что я рекомендую так это учиться и научиться тому, как ***использовать чужие деньги для своей выгоды.***

Несмотря на то, что я начал эту главу с разговора о разнице между долгом и акциями, в книге речь пойдет не только о долгах. В этой книге затрагиваются очень важные темы для тех, кто хочет уйти в отставку рано и богатым.

Второе самое важное слово

Во Вступлении я привел слова богатого папы: «Самым важным словом в мире денег, является слово - наличность. Второе самое важное слово — воздействие».

Когда я выступал перед группой банкиров, прежде всего я говорил о деньгах как о способе воздействия. Еще когда мы были детьми, богатый папа много времени провел, обучая своего сына и меня важности воздействия в жизни.

Во Вступлении я писал, что любимая история богатого папы о воздействии была история о Давиде и Голиафе. Он рассказывал эту историю нам так часто, как часто мы были готовы ее слушать. Он всегда повторял: «Запомните мальчики, что Давид победил Голиафа потому, что понял принцип воздействия».

«Я всегда считал, что он использовал рогатку в борьбе с Голиафом», — сказал я.

«Так оно и есть», - ответил богатый папа. - «В умелых руках рогатка и является одной из форм воздействия. Как только вы осознаете силу воздействия, вы будете видеть ее повсюду. Если вы хотите разбогатеть, вы должны научиться использовать силу воздействия в свою пользу». Он также вбивал в наши головы: «Даже если по жизни вы маленькие люди, вы всегда сможете победить сильных людей средствами силы воздействия».

Вместе с тем, как мы выросли, богатый папа приводил новые примеры силы воздействия. Чтобы сделать его уроки интересными для нас с Майклом, он использовал в своих примерах вещи, которыми мы интересовались в то время. Например, когда «Beatles» впервые приехали в Америку в 60-х годах, и ребята моего возраста просто сходили с ума, мой богатый папа был поражен их заработками. Во время урока, он говорил: «Beatles» зарабатывают так много потому, что используют воздействие». Он объяснял, что «Beatles» заработали больше чем, президент Америки, доктора, адвокаты, бухгалтера и даже больше чем он сам, благодаря финансовому аспекту воздействия. Он говорил: «Beatles» используют как форму воздействия телевидение, радио и свои записи. Поэтому они так богаты».

Майкл спросил: «Так значит телевидение, радио и записи являются единственной формой воздействия?».

«Значит, нам необходимо стать рок-звездами, чтобы

разбогатеть?», - спросил я. Мне было шестнадцать в то время и я прекрасно понимал, что пение не было моей сильной стороной и единственный инструмент на котором я умею играть это радио.

Богатый папа засмеялся и произнес: «Нет, вам совсем не нужно становиться рок-звездами, чтобы разбогатеть и телевидение, радио и записи совсем не являются единственной формой воздействия. Но если вы хотите стать богатыми, вы должны использовать любую форму воздействия. Разница между бедными, богатыми и средним классом в том, что каждый класс использует иную форму воздействия. Богатые потому и богаты, что используют совсем иную форму воздействия и берут от нее как можно больше».

Эта книга о воздействии

Богатый отец постоянно повторял мне и своему сыну: «Финансовое воздействие — это преимущество, которым обладает богатый человек над бедными и средним классом». Он также говорил: «Суть финансового воздействия в том, как богатые люди становятся еще богаче». Поэтому первые книги посвящены вопросам наличности, в то время как эта книга посвящена принципам воздействия. Такова была моя идея потому, что если вы планируете раньше уйти в отставку и уйти в отставку богатыми, вам необходимо использовать для достижения этой цели некую форму воздействия. Именно благодаря воздействию, а не тяжелому труду, мы с Ким могли себе позволить раньше уйти в отставку. В следующей главе речь пойдет о нескольких примерах воздействия.

Я начал эту главу с рассказа о моем выступлении перед банкирами, которые занимаются ипотечными кредитами, и о том, как я в своих целях использовал их деньги, а не свои собственные. Это был пример использования долга как одной из формы воздействия.

Но проблема воздействия в том, что оно как обоюдоострый меч. Иначе говоря, человек используя силу воздействия, может легко разбогатеть, но, если он использует эту же форму воздействия неправильно, он так же легко может стать банкротом.

Единственной причиной, почему бедняки и люди среднего класса много работают, на много лет дольше работают, стараются погасить свои долги, и платят большие налоги, является нехватка самой важной формы воздействия - финансовой образованности. И когда вы решитесь взять деньги в займы и вложить их в имущество, помните, что каждая форма воздействия имеет две стороны. Повторяясь, я скажу словами моего богатого папы: «Кто должен быть более находчивым и более образованным в финансовом плане? Человек, у которого есть сбережения на миллион долларов или человек, у которого долгов на миллион долларов?»

папа был человеком, который руководился силой воздействия. Поэтому он, работая меньше, заработал намного больше, чем мой бедный папа. Если вы желаете уйти в отставку молодым и богатым, вам необходимо понять принцип достижения поставленной цели.

Если разобрать слово «воздействовать», то значение этого слова «способность делать больше с наименьшими затратами». Когда речь заходила о работе, деньгах и ..., богатый папа всегда говорил: «Если ты хочешь разбогатеть, надо меньше работать и больше зарабатывать. Чтобы добиться этого, ты используешь некую форму воздействия». Противопоставляя эту мысль, он говорил: «Только у людей, которые много работают, ограниченная способность к воздействию». Он также говорил:

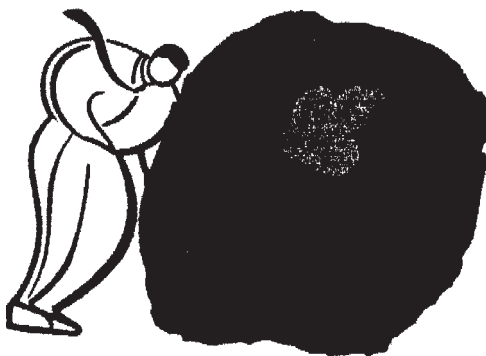
«Если у вас есть деньги на счету в банке или на пенсионном счету, то другие используют ваши деньги для своего собственного воздействия».

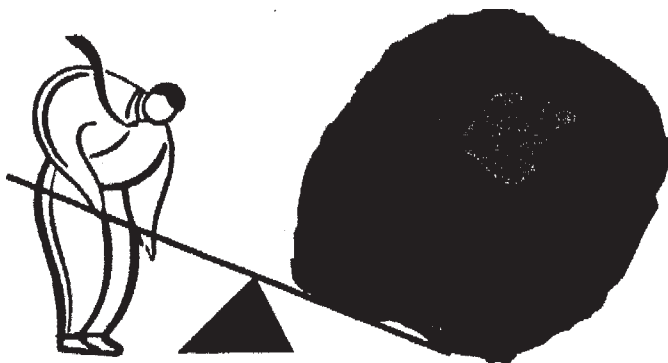
Воздействие есть повсюду

Будучи еще юношей, мой богатый папа нарисовал следующие рисунки, чтобы изобразить принцип воздействия.

Богатый папа повторял: «Воздействие есть повсюду». Также он говорил: «Люди во многом превзошли животных потому, что люди, естественно, ищут все больше и больше способов воздействия. В древние времена, животные могли бегать быстрее, чем люди, но теперь люди могут путешествовать быстрее и на большие расстояния потому, что они создали инструменты воздействия, такие как велосипеды, автомобили, грузовики, поезда и самолеты. В древние времена люди не могли летать как птицы. Но теперь люди летают выше, на большие расстояния и быстрее, чем любая птица».

Человек, который не использует силу воздействия:





Человек, который использует силу воздействия:

Воздействие это сила

Животные могут использовать только данную им Богом силу и не могут обрести больших возможностей. Именно поэтому они утратили свое превосходство над человеком и люди стали владеть планетой. Подобное случается, когда одни люди используют силу воздействия больше, чем другие. Мой богатый папа говорил: «Люди с большой силой воздействия доминируют над людьми с меньшей силой воздействия». То есть, подобно тому, как человечество стало превосходить животных посредством создания орудий воздействия, люди, которые используют орудия воздействия в своей жизни, имеют превосходство над людьми, которые не руководствуются такими орудиями. Иначе говоря - «Воздействие - это сила».

Объясняя, каким образом человечество добилось больших возможностей, он говорил: «Птица использует данные ей Богом крылья, как ее собственную, уникальную возможность. Человечество, наблюдая за полетом птиц, использовало их знания для того, чтобы изобрести способ, благодаря которому люди также смогли летать. Человек, который может перелететь из Америки в Европу, имеет большее превосходство над человеком, у которого есть лишь лодка, и который может лишь переплыть Атлантику». Он также говорил: «Бедные люди меньше используют орудия воздействия, чем богатые. Если вы хотите разбогатеть и находиться в обществе богатых, вы должны понять силу воздействия».

Хорошая новость состоит в том, что сегодня создается все больше и больше орудий воздействия, таких, например, как компьютеры, Интернет и многие другие, что только еще в процессе создания. Люди, которые научились использовать эти орудия в своих целях, добились успеха. Но люди, которые так и не научились использовать орудия

воздействия, остались или финансово зависимыми или очень тяжело работают, чтоб хотя бы выжить. Если вы хотите достичь успеха и при этом собираетесь работать только для того, чтобы зарабатывать деньги, вместо того, чтобы, работая приобрести некоторое преимущество воздействия в жизни, у вас есть все шансы, чтобы на сегодняшний день остаться позади. Никогда еще в истории мира не было создано столько инструментов воздействия за такой короткий период времени, как в настоящее время. Люди, которые используют эти инструменты, достигают успеха в жизни, а люди, не использующие эти инструменты, остаются позади, точно так же, как животные.

Система воздействия, данная Богом

Изучая историю международной торговли в Нью-Йорке, я узнал, что 5000 лет тому назад, человечество начало использовать паруса и мощность ветра, чтобы их корабли передвигались через громадные водные пространства. В данном случае, ветер и паруса корабля были системой воздействия, позволяя человечеству путешествовать на большие расстояния и перевозить большой груз, затрачивая при этом меньше усилий. Люди, которые использовали мощность больших кораблей с большими парусами, вскоре стали намного богаче, чем те, кто не воспользовался этим преимуществом. Я понял, что люди, которые разбогатели, - это люди, которые создают инструменты воздействия, чтобы использовать данную им Богом силу воздействия. Сегодня, мы можем перемещать большие грузы и огромное богатство на огромные расстояния лишь с помощью одного щелчка мышкой, в отличие от любого грузового корабля.

Люди, не использующие силу воздействия в своей работе, или те, кто использует силу воздействия

На протяжении всей истории человечества, люди, оставшиеся позади — это люди, которые не сумели использовать новые инструменты силы воздействия, что создавались на протяжении всей их жизни. А люди, не умеющие использовать инструменты силы воздействия, - это люди, которые работают на тех, кто использует эти инструменты... и физически они работают намного тяжелее, чем люди, которые используют инструменты силы воздействия. Мой богатый папа часто говорил, “Люди, не пользующиеся силой воздействия, работают на тех, кто ее использует”.

Старинная сила воздействия

Благодаря технологии, которую изобрел человеческий разум, на сегодняшний день мы имеем больший выбор способов перемещения, чем наши предки. Сегодня мы можем выбирать между ездой на велосипеде, управлением автомобилем, или полетами на самолете. Чтобы преодолеть большие расстояния мы можем использовать телевидение, телефон, или электронную почту.

Точно так же, как существует большой выбор средств перемещения, также существует огромный выбор орудий силы воздействия, когда дело касается финансовой системы. Люди, которые используют финансовые инструменты с силой воздействия, достигают финансового успеха. Люди, которые используют устаревшие, или неадекватные инструменты финансовой силы воздействия, подвергают их финансовую безопасность и их финансовое будущее большому риску. На сегодняшний день, миллионы людей используют финансовый инструмент, известный как взаимный фонд, чтобы обеспечить себе надежную пенсию. В то время как взаимные фонды не являются устаревшими, они все же не являются финансовыми инструментами опытного инвестора. И эта книга рассказывает именно об этом. Если вы желаете уйти в отставку молодым и богатым, вам необходимо пополнить свои взаимные фонды более быстрыми, безопасными, и более богатыми инструментами информации финансовой силы воздействия.

Почему люди не используют инструменты финансовой силы воздействия

Иронично, но бедняки и средний класс считают финансовые инструменты силы воздействия слишком рискованными. Так как они думают, что финансовая сила слишком рискованна, большинство людей не используют более быстрые инструменты финансового воздействия. Вместо этого бедные люди и средний класс стремятся использовать физическую силу воздействия, чтобы с ее помощью попробовать добиться успеха. Физическая система воздействия также известна как работа барда. Богатые разбогатели, прежде всего, потому, что они используют финансовые инструменты силы воздействия, чего бедные люди и средний класс не делают ... по крайней мере, не так как используют эти инструменты богатые люди.

Долг может быть силой воздействия победителя... Он также может быть силой воздействия неудачника

В предыдущей главе я писал об использовании долга для того, чтобы приобрести прибыльную недвижимость. В этом примере долг был моей силой воздействия. Я могу приобрести очень большие инвестиции и добиться успеха быстрее, чем любой человек, тяжело работающий и который пытается делать инвестиции с помощью своих собственных денег, иначе известный как акционерный капитал. Человек, который знает, как использовать долг, чтобы приобрести активы, владеет преимуществом силы воздействия над тем, кто не понимает важности долга. Богатый папа говорил: «Богатые используют долг, чтобы добиться финансового успеха, а бедные используют долг, чтобы проиграть в финансовом плане». ***Но для того, чтобы использовать долг как инструмент силы воздействия,***

человек должен иметь хорошее финансовое образование. Следующие главы этой книги объяснят, как вы можете приобрести необходимое финансовое образование.

Мой бедный папа часто говорил: “Не будь ни должником, ни кредитором”. Он также сказал: “Оплати свои счета как можно быстрее. Оплати свои долги как можно быстрее. Жить с долгами рискованно”. Эти идеи и убеждения объясняют причину, по которой мой бедный папа трудился очень тяжело всю свою жизнь, но так никогда и не добился финансового успеха. Мой богатый папа работал меньше, чем мой бедный папа, но при этом зарабатывал больше и больше денег по мере того, как он становился старше. Жизнь богатого папы была совсем другой потому, что он знал, как использовать силу финансового воздействия, а мой бедный папа не знал этого, и считал эту силу рискованной.

Ирония в том, что бедные люди и средний класс считают, что использовать долг для покупки активов рискованно, и в тоже время используют долг, чтобы купить обязательства. Причина, по которой средний класс не достигает такого успеха, как богатые в том, что они используют безнадежный долг в своей жизни. Человек, который тяжело работает, экономит деньги и старается не иметь долгов, остается далеко позади тех, кого учили использовать долг как инструмент силы воздействия. Простой человек считает, что иметь долги это плохо, или же просто плохо использует свои долги. Поэтому большинство людей стараются не влезать в долги и экономят деньги на пенсию. Для них, жить без долгов и экономить деньги, это правильный и надежный способ жизни ... *и для них это самый умный их выбор, принимая во внимание их финансовую образованность* ... или ее отсутствие.

Другие формы воздействия

Существуют и другие формы воздействия, которые мы с Ким использовали, чтобы уйти в отставку молодыми. Для того чтобы построить компанию с одиннадцатью офисами, мы должны были использовать ВДЛ (время других людей), чтобы построить еще один тип активов, известный как бизнес. В этом примере, сила воздействия заключалась в найме рабочих, для того, чтобы бизнес развивался быстрее и его стоимость росла.

Причина, по которой множество людей не может стать богатыми состоит в их деньгах (сбережениях, которые они держат в банке), и в их времени и работе (надежная работа), которые богатые используют как силу воздействия, чтобы разбогатеть. Я бы не смог заработать так много денег, если бы не использовал эти две формы воздействия, то есть ВДЛ (время других людей) и ДДЛ (деньги других людей).

Но самое приятное то, что кроме ВДЛ и ДДЛ существуют и другие формы воздействия, которые вы можете использовать, чтобы

стать богатыми. Точно так же, как человечество 5000 лет тому назад использовало силу ветра, чтобы усилить паруса их кораблей, также и вы можете найти много различных форм системы воздействия, которые помогут вам разбогатеть. Как только вы поймете принципы системы воздействия, вы сразу начнете искать их. Как сказал мне богатый папа несколько лет назад: «Люди всегда искали новые формы системы воздействия», Задумайтесь над человеком, который потратил некоторое время, чтобы сплести рыболовную сеть. Человек, у которого есть рыболовная сеть, имеет больше шансов поймать рыбу, нежели человек, который ловит рыбу голыми руками ... конечно, это касается человека, который знает, что делать с сетью. Фермер, у которого есть 1000 акров земли под посевы, имеет больше шансов добиться успеха, нежели человек у которого 100 акров земли. Хотя, все зависит от умения фермера управлять большой фермой. Компьютер самый прекрасный инструмент системы воздействия, но все-таки все зависит от того, для чего он используется.

Ниже я привожу другие примеры форм воздействия. Ваше здоровье, ваше время, образование и ваши отношения могут помочь вам достичь вашей мечты - уйти в отставку молодым и богатым.

Здоровье

Это очевидно, что здоровье является самой важной формой воздействия. В большинстве случаев люди не ценят своего здоровья до тех пор, пока не начинают терять его. Принесет ли вам ваша ранняя отставка радость, если у вас не будет сил наслаждаться ею.

Время

Время также важная форма воздействия. Как только люди начинают терпеть финансовую неудачу, в большинстве случаев уже слишком поздно, чтобы исправить ситуацию. Если человек начинает играть финансовыми уловками, то ему тяжело принять преимущество возможностей, которые неожиданно возникают перед ним. Я часто слышу слова: «Ему повезло, потому что он оказался в нужном месте в нужное время». Но я считаю, что более точным будет сказать: «Ему повезло потому, что он был воспитанный, опытный, и готовый воспользоваться преимуществом возможности, когда такая возможность представилась».

Дополнительное время, которое у меня появилось благодаря моей ранней отставке, помогло мне еще преумножить мое богатство. Теперь у меня есть достаточно времени на поиск и на распознавание разных возможностей.

Образование

Образование — это важная форма системы воздействия. Разница в прибыли между тем, кто бросает высшую школу и тем, кто заканчивает колледж, может измеряться миллионами долларов, если измерять эту цифру на протяжении всей их жизни. И все же человек,

закончивший колледж, но при этом имеет минимальное финансовое образование, в большинстве случаев останется далеко позади человека, который имеет хорошее финансовое образование, но при этом не заканчивал колледжа. Я встречал множество выпускников колледжей, которые закончили школу, будучи по уши в долгах от школьных займов. Но что еще хуже, многие из этих выпускников озабочены, чтобы найти работу, так чтобы они смогли погрязнуть в потребительском долге еще больше. Это цена, которую мы платим за наличие дипломированного образования, но при этом, за полное отсутствие хорошего финансового образования. Высокооплачиваемая работа без наличия основной финансовой образованности, означает, человек погружается в долги даже быстрее, чем человек с низкооплачиваемой работой. Это не так уж и разумно.

Финансовое образование поможет вам не только уйти в отставку молодым, но и поможет вам удерживать ваше богатство для следующих поколений.

Взаимоотношения

Система воздействия может быть также найдена в ваших ***взаимоотношениях, бизнесе и персонале***. Ниже приведены примеры системы воздействия, найденной во взаимоотношениях:

- Я видел, что много людей страдают из-за того, что они работают на бизнес, который управляется некомпетентными владельцами. Я также видел, что люди достигают финансового успеха потому, что они сотрудничают с преуспевающими людьми финансового плана.

- Трудовые союзы, как например, союзы учителей или союзы пилотов, - это форма системы воздействия взаимоотношений. Профессиональная организация, как например, Американская Медицинская Ассоциация, может быть формой системы воздействия взаимоотношений. Союзы и профессиональные ассоциации - это люди с профессиональной системой воздействия, которую они часто используют, чтобы защититься от людей с непрофессиональной системой воздействия.

- Множество людей достигает финансового успеха, потому что они имеют профессиональных финансовых консультантов. Существует также множество людей, которые не достигают финансового успеха, потому что их финансовые консультанты не компетентны в своей профессии. Как говорил богатый папа: «Причина, по которой большинство финансовых консультантов называются брокерами в том, что они зачастую и есть брокеры. Таким образом, будьте осторожны, когда принимаете чей-то совет». Богатый папа также сказал: «Самый дорогой совет - это бесплатный совет. Это - совет по инвестиции денег, и управлению бизнесом, который вы получаете от ваших бедных друзей и родственников».

- Большинство из вас слышали о сильных браках. Сильный брак

— это брак двух сильных людей, которые живут вместе, чтобы стать еще более сильными. Вы также наверно знаете, что супружеские пары страдают финансово, потому что их браку не хватает любви, гармонии и состояния. Я не был бы богат сегодня, если бы со мной не было моей жены, Ким, моего лучшего друга и делового партнера.

Разговаривая о браке, я однажды слышал, как один докладчик сказал: «Разбогатеть невозможно, если ваш супруг не хочет разбогатеть». Я не знаю, правда ли это на 100%, но я уверен, что некоторая правда в этом есть.

Так что люди, которые вас окружают, могут быть большим источником системы воздействия, как позитивной, так и негативной. Вы наверно захотите узнать, сколько людей вокруг вас поддерживают Вас, и сколько подталкивают вас вперед финансово. Когда дело касается денег, взаимоотношения могут быть важными источниками системы воздействия. Богатый папа любил повторять: «Быть богатым, в большинстве случаев зависит не от того, что вы знаете, но от того, кого вы знаете».

Инструменты

Водопроводчик находит систему воздействия в использовании правильных инструментов. Доктор использует медицинские инструменты для того, чтобы делать его или ее работу. Автомобиль - это форма системы воздействия для многих из нас. Компьютер, в настоящее время, позволяет нам делать бизнес в целом мире с помощью интернет сети, так что это - очень важный инструмент системы воздействия.

Свободное время

Система воздействия может также выражаться в вашем свободном времени. Я знаю множество людей, которые тратят свое время, сидя перед телевизором или делая покупки. Большинство из тех людей, с которыми я встречался в жизни или о которых читал, разбогатели в свое свободное время, а не во время работы. Компания «Hewlett Packard» и «Ford Motor» были основаны в гараже, а компания «Dell Computers» была основана в общежитии. Один мой друг на протяжении рабочей недели был юристом, а в выходные инвестором в недвижимость. В настоящее время он предлагает свои услуги благотворительным организациям, бесплатно, и проводит свободное время со своими детьми или целый день играет в гольф. А сейчас ему исполнилось всего лишь тридцать девять.

Найдите для себя ту форму воздействия, которая будет служить вам наилучшим образом

И так, я хочу еще раз подчеркнуть, что на сегодняшний день в мире существует множество форм воздействия, которые могут помочь вам достичь финансовой независимости. Если вы не хотите

использовать время и деньги других людей, как форму воздействия чтобы разбогатеть, вам совсем не обязательно их использовать. Но если вы желаете уйти в отставку молодым и богатым, вам необходимо отыскать для себя ту форму воздействия, которая будет, на вас работать.

Повторяя еще раз, потому что эта фраза суммирует идею всей книги, богатый папа говорил: «Люди, тяжело работающие всю жизнь, имеют очень ограниченную силу воздействия. Если вы тяжело работаете и при этом не достигаете финансового успеха, значит, вы выступаете в роли формы воздействия другого человека». Он также говорил: «Если у тебя есть деньги на сберегательном счету, тогда другие люди используют ваши деньги как свою форму воздействия».

Важность Слова «И»

Одно из определений слова «воздействие» - это способность делать больше с меньшими затратами. Богатый папа добавлял до этого определения еще одно значение: «Воздействие - это способность больше и больше с меньшими и меньшими затратами». Эта идея в настоящее время является очень важной. Богатый папа говорил: «Разница между богатыми, бедными и средним классом состоит между первым словом больше и вторым словом больше. А между этими словами, находится слово и».

Богатый папа объяснял свои слова, говоря: «Богатые используют все больше и больше форм воздействия, благодаря чему они становились богаче и богаче. Бедные и средний класс не приумножают формы воздействия. И момент, когда вы перестаете использовать большое количество форм воздействия, определяет ваше жизненное положение». Другими словами, человек, который перестает использовать разные формы воздействия, становится бедным. Настоящие богачи никогда не перестают использовать все новые и новые формы воздействия.

Как пример этому, могут послужить слова богатого папы: «Получи хорошее образование, чтобы получить хорошую работу». Большинство представителей среднего класса, останавливаются лишь на академическом и профессиональном образовании. Богатые же этого не делают. Они на этом не останавливаются. Они добавляют свое финансовое образование в список форм воздействия.

Бедные отличаются от среднего класса тем, что их список форм воздействия насчитывает очень маленькое количество финансового образования. В большинстве случаев бедные или просто не имеют основ образования, или не добавляют в свой список профессиональное образование. Бедные достигают некоторого уровня образования, а средний класс добавляет образование ... но все-таки недостаточно для того, чтобы разбогатеть.

В предыдущих книгах я писал о том, что существуют разные

типы образования:

1. Академическое или школьное образование.
2. Профессиональное образование.
3. Финансовое образование.

Мой бедный папа остановился на уровне профессионального образования и не хотел продолжать учиться, чтобы приобрести финансовое образование. Это определило его жизненное финансовое состояние. Богатый папа никогда не прекращал свое финансовое образование, и это определило его жизненное состояние как богатого человека. Бедные зачастую бедны потому, что им не хватает основ образования.

На сегодняшний день, не достигнуть финансового успеха могут и те, кто используют силу воздействия, но не используют разные формы воздействия. То, что вы закончили колледж десять лет назад, совсем не значит, что вы можете перестать работать над тем, чтобы преумножать все больше и больше форм воздействия. Как любил повторять богатый папа: «Диплом колледжа совсем не значит, что вы можете перестать учиться или преумножать формы воздействия». Он продолжал: «Ни наличие миллиона долларов на счету в банке позволяет вам перестать процесс обучения. В действительности, если вы перестанете учиться, ваши деньги вскоре перейдут к тем, кто продолжает свое обучение. Ваши деньги перейдут к тем, кто понял, что правдивой силой воздействия это делать больше и больше, затрачивая при этом меньше и меньше усилий».

Будущее силы воздействия

На сегодняшний день существует множество выпускников школ, которые продают свой бизнес за миллионы долларов и рано уходят в отставку, при этом ни одного дня не работая на работе. И в тоже время, существует множество людей, которые родились во время демографического бума, которым необходимо проходить повышение квалификации, чтобы не потерять работу. Разница заключается в разнице между словами воздействие и и. На сегодняшний день ваше состязание не обязательно должно происходить в вашем городе или в вашей стране. Люди, желающие достичь финансового успеха, это люди которые желают делать больше и больше с меньшими и меньшими затратами ... а не те, кто хочет чтобы им платили больше за то, что они делают малый объем работы.

В следующих главах, некоторые суммы денег могут показаться вам нереальными. В конце концов, вам может показаться нереальным зарабатывать миллион долларов в год, тогда как вы в настоящее время вы можете тяжело работать ради того, чтобы заработать \$50 000 в год. Я подчеркиваю на важности силы воздействия в зависимости от того, сколько вы зарабатываете на

сегодняшний день. Заработать в год миллион долларов и при этом, не работая, вполне возможно, если вы будете уделять внимание тому, чтобы делать больше и больше, при этом затрачивая меньше и меньше усилия. Но если вы не желаете думать в рамках этих терминов, перейти от зарабатывания \$ 50 000 к 1 миллиону в год, будет очень трудным.

Вся ирония в том, что те, кто не желает делать больше и больше с меньшими и меньшими затратами, в конечном результате, превратятся в тех, кто будет работать больше и больше, но при этом получать меньше и меньше. Но если вы желаете думать в рамках этих терминов, то вскоре вы начнете зарабатывать больше и больше, работая при этом меньше и меньше. Все что вам необходимо сделать, это просто держать эту идею в вашей голове и вам станет намного легче стать богатыми.

СОВЕТ: Возьмите чистый листок бумаги и запишите свои ответы на следующий вопрос:

Как я могу сделать то, что я делаю всегда для большего количества людей при минимальных затратах и за лучшую цену?

Если вы не можете ничего придумать, продолжайте думать. Это очень важный вопрос. Это вопрос, если на него дать ответ и действовать должным образом, может сделать вас миллионером или даже миллиардером. Именно поэтому, богатый папа называл этот вопрос «вопросом на миллион долларов».

В следующей главе этой книги, я уделю внимание вашему разуму как форме воздействия. Быть в состоянии ответить на вопрос подобный этому, играет важную роль в том, чтобы уйти в отставку молодым и богатым.

Глава 5

Возможности разума

Почему у некоторых людей получается, а у других нет

В книге «Руководство по инвестированию», я написал урок богатого папы, который стоит того, чтобы его еще раз повторили.

Урок начинается с того, что богатый папа, его сын, и я прогуливались вместе. Когда мы проходили мимо красивого пляжного домика, богатый папа остановился и сказал: «Я только что купил эту землю».

Меня ужасно удивило, что этот человек может позволить себе купить такую дорогую недвижимость; несмотря на то, что я был еще совсем юным, я все же уже знал, что дома на пляже на Гавайях были очень дорогими. А так, как богатый папа в то время не был еще богатым, мне удивляло, как он мог позволить себе такую дорогую покупку. И в то время богатый папа как раз собирался открыть мне

большой секрет того, как он смог купить такую дорогую недвижимость. Это был один из многих его секретов, благодаря которым он разбогател.

Иная реальность

Короче говоря, богатый папа мог позволить себе такую дорогую покупку, даже не имея достаточно денег для ее покупки, потому что у него идея «я могу себе это позволить» стала неотъемлемой частью его вторичной реальности. Мой бедный папа, несмотря на то, что он в то время зарабатывал больше, сказал бы «Я не могу себе этого позволить», лишь потому, что сама идея покупки такой дорогой недвижимости выходила за рамки его реального мира.

Самый важный урок

На протяжении многих лет мой богатый папа учил меня многим вещам... его слова имели радикальное влияние на выбор моего жизненного пути и на результат, которого я добился. Этот урок о мощи реальности, в которой живет человек, является самым важным из всех. Те, кто читал «Богатый папа, бедный папа» вспомнят, как он предостерегал своего сына и меня от использования в жизни выражения «Я не могу себе этого позволить». Богатый папа осознал силу человеческой реальности. Суть его урока состояла в идее: «То, во что вы верите и есть ваш реальный мир».

Будучи религиозным человеком, богатый папа любил повторять фразу из Ветхого Завета «и превратилось слово в плоть». Он произносил эту фразу в современной интерпретации, чтобы нам, молодым парням, было легче понять ее. Он постоянно повторял нам: «Фраза «и превратилось слово в плоть» означает то, во что вы верите, и составляет вашу реальность». Когда он заметил этот прекрасный уголок у моря, он отказался сказать: «Мне это не по карману», даже когда у него не было всей суммы в тот момент. Вместо этого месяцами он обдумывал, как сделать так, чтобы он мог себе позволить купить этот дом. Он тяжело раздумывал, над тем, что выходило за рамки его реальности, и делал это частью своей реальности. Богатого папу не деньги сделали богатым. Богатым его сделала его способность расширять свою реальность, что, в конце-концов, делало его все богаче и богаче.

Рискованны ли инвестиции?

Люди часто говорят, «Инвестиции - дело рискованное». Для них эта идея - реальность, и потому что они думают, что она реальна, она становится их реальностью, даже если инвестирование не должно быть рискованным. Пока всегда есть риск, точно так же, как есть риск в пересечении улицы или езде на велосипеде, действия непосредственно не будут рискованными. Так много людей думают, что инвестирование рискованно, потому что они думают, что их идеи - реальны.

Несколько месяцев тому назад, консультант по инвестициям от известного банка и я отвечали на вопросы в интервью на радио. Консультант поставил под сомнение те идеи, которые я описывал в книге «Бедный папа, богатый папа». Он начал так: «Роберт Киосаки заявляет, что люди должны начать свой собственный бизнес, если они хотят быть богатыми. Но г-н Киосаки не в состоянии осознать - что большинство людей не в состоянии начать собственный бизнес. Начало собственного бизнеса - занятие очень рискованное. Статистика показывает, что девять из десяти начатых бизнесов распадаются за первые пять лет. Вот почему идеи г-на Киосаки рискованны. Спросите его, что он может на это ответить». Радиокомментатор, счастливый, что в программе возникла дискуссия, спросил меня радостным тоном: «Хорошо, что вы можете на это сказать, г-н Киосаки?».

Перед этим мне очень часто задавали такие вопросы, я решил спокойно ответить. Сделав паузу, я прокашлялся и сказал: «Я видел и слышал эту статистику, со всей ответственностью я могу сказать, что статистика верна. Я сам видел, как много компаний не достигали пятилетия».

«Так что, как вы можете рекомендовать людям открывать свое дело?», - спросил консультант с ноткой гнева в голосе.

«Прежде всего», - ответил я. - «Я не рекомендую людям начинать свое дело. Я заявляю, что каждый должен мечтать о собственном бизнесе. Когда я говорю «мечтать о своем бизнесе», это означает, что они должны помнить, сколько им надо денег для открытия своего бизнеса. Это не значит сразу открывать свое дело, хотя процветающий бизнес - это часто актив, который делает богача еще богаче».

«Так что риск?», — спрашивает консультант. — «Что вы думаете о тех девяти не выживших компаниях?».

«Да. Что вы об этом думаете?», - спросил комментатор, менее радостно после того, как понял, что спор не набирает оборотов.

«Прежде всего, пока девять из десяти не выживают, заметьте, что десятый делает это. Как только я понял, что шанс проиграть девять из десяти, я знал, что я должен быть готов проиграть как минимум девять раз».

«Вы были готовы проиграть девять раз?», - спросил консультант саркастически.

«Да», - ответил я. - «Фактически, я был среди тех девяти, которые не выдержали. Фактически я был даже в той девятке, которые проваливались дважды, однако, постаравшись, с третьей попытки я достиг успеха».

«Так что вы почувствовали, когда вы провалились?», - спросил консультант, будучи работником банка и не владеющим своим делом, - «Стоило ли это затевать?»

«Я чувствовал себя ужасно в первый раз. Я чувствовал себя еще хуже во второй раз. Но, мне стоило это затеять. Если бы я сдался

после второго раза, я бы не ушел на пенсию на восемнадцать лет раньше, и не был бы финансово независим сегодня», - ответил я, - «Это занимало некоторое время, чтобы восстановиться каждый раз. И все же даже если я чувствовал себя плохо, я был умственно готов продолжить проигрывать десять раз, хоть двадцать раз, если бы мне пришлось. Я не хотел часто проигрывать, но я был к этому готов».

«Это звучит слишком рискованно для меня и это так для большинства людей», - сказал консультант.

«Согласен», - ответил я. - «Это особенно рискованно, если вы не готовы проигрывать или проигрываете только раз, и сразу бросаете свою затею. Это даже хуже, если вы думаете, что проигрывать - плохо. Я был научен своим богатым папой, понимать, что проигрыш - это часть выигрыша. Даже если мне повезло в прошлом, я все еще осознаю, что ставки те же. Каждый раз, начиная бизнес, я продолжаю помнить, что шанс один из десяти».

«Почему вы так говорите?», - спросил комментатор.

«Потому что я всегда должен оставаться скромным и уважать конкуренцию. Я видел, что слишком много людей делают бизнес, зарабатывают много денег, становятся самоуверенными, и открывают другой бизнес, думая, что ставки в их пользу в этот раз. В то же время, когда их шансы немного увеличились из-за их прошлого удачного опыта, все мы должны быть достаточно скромными, чтобы помнить, что ставки проигрыша все равно девять из десяти».

«В этом есть смысл», — сказал комментатор. — «Так что сегодня, начиная новый бизнес, вы все еще остаетесь осторожными. Вы все еще уважаете правило одного из десяти».

«Правильно», ~ я ответил. - «У меня были самоуверенные друзья, которые вкладывали все деньги из их последнего бизнеса в новый бизнес, а затем теряли все. Если вы хотите преуспеть в жизни, вы должны всегда помнить о вероятности проигрыша, несмотря на то, как успешно у вас складывались дела в прошлом. Каждый профессиональный игрок в блек-джек знает, что, вытянув туз и короля в последнюю раздачу, это не означает, что им повезет в следующий раз»

«Я это запомню», - сказал комментатор.

«Я все еще думаю, что это слишком рискованно», — сказал консультант. - «Вы и ваша книга опасны. Большинство людей, не может сделать то, что сделали вы. Большинство людей не готово начать свое собственное дело».

«Вы согласны?», - спросил комментатор.

«В этом утверждении тоже есть некоторая правда», - я ответил. - «Наша школьная система обучает людей быть работниками, а не владельцами, и вот почему большинство не может начать свой собственный бизнес. Так что в этом я должен согласиться с консультантом».

Я изо всех сил старался не участвовать в споре, хотя я чувствовал, что консультант меня провоцирует. Продолжая, я сказал: «Еще я напомню вам, что менее чем 100 лет назад, большинство людей зависели от бизнеса. У многих из нас были родственники, которые были арендаторами или владельцами малого бизнеса. Они были предпринимателями. Люди 100 лет назад были достаточно сильными, чтоб начать свое дело, несмотря на риск. Так было, пока люди, подобно Генри Форду, не начали создание мега-бизнеса, из-за чего все больше и больше людей становились работниками. И все же даже с появлением мега-бизнесов подобных Форду или General Electric, малый независимый бизнес продолжал процветать».

«Фактически, малый бизнес отвечает почти за весь прирост работы и отвечает за большую часть всех собранных налогов. Так что, несмотря на риск, многие люди еще продолжают начинать свое дело. Если бы их не было, то безработица, была бы намного выше. Без таких людей, готовых рискнуть, мы бы были финансово упавшей нацией. Частный бизнес предоставляет нам возможность рискнуть и добиться успеха. Если бы эти люди не рисковали, наша нация не была бы такой состоятельной, так как эти люди достигают процветания благодаря риску».

Интервью продолжалось еще десять минут. Не было никакого итога и никакого соглашения. Это было очевидно, что мы находимся в разных мирах. Так как спор продолжался, я вспомнил слова богатого папы: «Много споров в нашей жизни происходят из-за различий в реальности».

Мне хотелось напомнить консультанту, что соотношение риск-вознаграждение зависит от меня. Но это, конечно же, вело бы к спору, чтобы выяснить, кто прав, а кто - нет. Я не высказывал свою точку зрения на радио, но я хочу высказать ее вам... Дело в том, что есть риск в том, что я делаю, но в этом совсем может не быть риска.

Много лет назад, богатый папа, объяснял своему сыну и мне важность знания риска, вознаграждения, и наличие стратегии победителя. Стратегия победителя, которая включает возможность поражения. Богатый папа знал правило одного из десяти для начинающего свой бизнес. Он знал также, что вознаграждение за создания одного из десяти намного перевесит риск поражения в девяти случаях из десяти. Богатый папа позднее объяснил свое мнение: «Большинство людей думают только о том, что умно и что рискованно. Финансово образованные люди думают, исходя из позиции риска и вознаграждения. Другими словами, вместо того, чтоб сразу говорить, что что-то слишком рискованно, или правильно или неправильно, хорошо или плохо, финансово образованные люди оценивают риск и вознаграждение. Если прибыли намного больше, они примутся за стратегию или план, который увеличит их шансы успеха, несмотря на то, сколько раз они проиграют до того, как выиграют.

Стратегия Победителя

Например, у меня есть друг, который использует свою собственную простую стратегию риска-выгоды на фондовой бирже. Он знает, шанс, что он найдет рынок сбыта, один из двадцати. Вот почему он действует по правилам, которые он называет стратегией управления деньгами. Если у него есть \$20 000, чтобы спекулировать на бирже, что является одной десятой суммы, которая у него есть, он рискнет только \$1 000. Иначе говоря, по его стратегии, у него должно всегда быть достаточно денег, чтобы проиграть девятнадцать из двадцати раз. Я видел, как он терял \$14 000 за четырнадцать покупок, а затем вдруг зарабатывал \$50 000 на следующей покупке. Его выигрывающая стратегия принимала вероятность поражения девятнадцати из двадцати раз, хотя он никогда так не проигрывал ... и все же. Каждый раз, когда он выигрывает, он немедленно возвращается к тому же правилу одного из двадцати. Он знает, что решающие ставки не изменяются, несмотря на то, сколько у него денег. Он все еще не забывает о возможности потерять девятнадцать из двадцати раз.

Стратегия проигравшего

Любой человек, который избегает поражения и ожидает выигрывать все время, - это человек, у которого стратегия проигравшего. Ожидание постоянного выигрыша и никогда не проиграть при этом — это реальность проигравшего. Так как богатый папа говорил, что стратегия победителя должна включать поражение. У большинства людей есть план отступления, который исключает возможность поражения. Большинство людей сегодня думают, что фондовый рынок постоянно растет, и что, когда они уйдут на пенсию, они начнут действовать. В этом плане нет места для поражения, и вот почему это — план поражения. Победители знают, что поражение должно быть частью любого плана. Когда я находился в Морском Корпусе, у нас всегда был план на случай, если что-либо пойдет не так, как должно было бы пойти. У многих людей сегодня нет планов на случай поражения. Большинство людей не имеет планов поражения, которые включают возможность серьезного рыночного обвала после того, как они уйдут. То есть, когда дело идет к планированию поражения, большинство людей имеет стратегию поражения, потому что эта стратегия не содержит возможности ошибки.

Поражение в 98 Процентах всего Времени

В маркетинге, большинство торговцев знает, что шанс - это то, что 98% покупателей откажутся от сделки. Так что профессиональные торговцы вычисляют их маркетинговые кампании на возврате 2%, некоторые даже ниже. Они знают, что возврат 2% должен покрыть стоимость отправления в 98% остальных случаев. Когда торговцы находят получателей, которое могут вернуть 2% или больше, они просто увеличивают число отправок, зная, что они все еще утратят

98% случаев. Они знают, как стать богатым, выигрывая только 2% и теряя 98%.

***Испытывающие поражение думают,
что поражение - это плохо***

Богатый папа сказал, «Проигрывающие люди - это люди, которые думают, что проигрывать плохо. Проигрывающие могут быть не в состоянии проиграть и часто избегают поражения любой ценой. Много проигрывающих заключают пари только на устойчивых вещах ... устойчивые вещи, как например, гарантия занятости, платежеспособный чек, гарантированная пенсия, и прибыль на банковском счете. Проигрывающие продолжают проигрывать, а победители продолжают выигрывать, потому что победители знают, что поражение — это часть выигрыша.

Нас, когда мы были юнцами, богатый папа часто спрашивал: «Готовы ли вы проиграть девяносто девять раз из ста?». Ответ, которого он ждал от нас, был: «Если награда выигрыша перевешивает риск и затраты на поражение в девяносто девяти случаях».

Спросив нас о дальнейших объяснениях, мы бы сказали: «Если мы знали, что мы можем выиграть миллион долларов, и соотношение риска-награды составляет 1:100, а минимальное пари составляет \$ 1, мы получили бы \$ 100 долларов и отработали бы нашу стратегию 1100 раз. После того, как мы однажды бы выиграли, мы возвратились бы к игре с теми же ставками, потому что решающие ставки редко меняются. Мы можем увеличить наше пари, но только, если мы сумеем выдержать поражение в девяносто девяти случаях из ста».

Это был его простой способ научить нас думать терминами риска и награды вместо правильности и неправильности, риска или безопасности. Богатому папе не нравились азартные игры, не поощрял он и нас за азартные игры. Он просто учил сына и мне думать терминами риска и наград.

Почему Братья Райт были Правы

Богатый папа сказал сыну и мне о его путешествии в Китти Хоук, Северная Каролина. Он поехал туда пока был в отпуске из армии во время Второй мировой Войны. Он сказал: «Мальчики, когда-нибудь вы должны будете поехать в Китти Хоук и посмотреть, какими умными были Орвил и Вилбур Райты. Братья знали, что был риск в том, чтобы быть первыми в полете, но они не рисковали».

Богатый папа объяснил, что братья Райт выбрали большой плоский простор травянистого песка, чтобы практиковать неудачу. Он сказал:

«Эти молодые люди знали, что они могут упасть, поэтому они нашли очень безопасный грунт, чтобы на него упасть. Они не падали на берег, скалы или утесы. Они нашли большой плоский кусок грунта с хорошим сильным ветром, и практиковали падение, до того дня,

пока они не взлетели».

«Из-за их готовности мудро рисковать, эти двое навсегда изменили мир. Когда-нибудь, вы, мальчики, должны увидеть тот кусок земли, который те два храбреца выбрали, чтобы попрактиковаться в поражении, чтобы в один прекрасный день мы смогли летать. Большинство людей не станут никогда финансово независимыми, потому что они избегают поражения». В августе 2000 г. я стоял на том же широком плато травянистого песка и видел то, что мой богатый папа видел пятьдесят лет назад. Я видел кусок земли, которая была совершенным местом для падения перед взлетом.



Я возвращаюсь к рассказу богатого папы о братьях Райт. Богатый папа нарисовал эту диаграмму для своего сына и для меня:

Идея: «Люди могут летать». В объяснение этой диаграммы, богатый папа сказал: «Когда человек говорит фразы, например:

1. «Я не могу представить это».
2. «Вы не можете это сделать».
3. «Я не могу этого сделать».
4. «Это невозможно».

Они обычно говорят вне их реальности, давая комментарии идеям, находящимся за пределами их реальности».

Он продолжил бы: «Когда братья Райт объявили, что они собираются быть первыми людьми, которые будут летать, многие сказали: «Люди не могут летать». Фактически, одним из тех, кто это сказал, был их собственный отец, уважаемый человек в церкви».

Глядя на простую диаграмму богатого папы, вы можете видеть, что для большинства идея, что люди могут летать, была за пределами их реальности. Таким образом, этот комментарий возник вне границ известной им реальности.



Причина, по которой так много людей сказала: «Люди не будут летать», была в том, что эта идея находилась за пределами реальности большинства людей в то время. Но эта идея не была за пределами возможностей братьев Райт ... И они потратили годы, работая над тем, чтобы сделать из возможности реальность. Что касается денег, точно так же, как сделал богатый папа и не сделал мой бедный папа. Сегодня общей фразой есть «быть готовым мыслить не стандартно». Богатый папа сказал бы: «Каждый может думать нестандартно» в течение дня. Вопрос в том, сможете ли вы думать не по шаблонам годами? Если сможете, то вы станете богаче».

Когда позднее в моей жизни я сказал тому консультанту, что я готов проиграть девять из десяти раз в деле только потому, что награды далеко превысили риск, я сомневался в том, что он слушает меня. Он действительно не слушал меня, когда я сказал: «Я начал дело, зная, что оно вероятно провалится. Я не думал о том, что мне повезет, хотя я знал, что должен начать проигрывать». Этот вид мышления не был частью его мышления. Дело не в том, кто здесь прав, а кто - нет. Дело в том, что наши реальности различны. И потому что наши реальности различны, мы думаем по-иному и видим мир по-иному.

Система воздействия Вашего Разума

Я не поощряю никого выходить и случайно начинать проигрывать или выигрывать в блэкджек в казино. Это было бы также глупо, как заключать пари в лотерею, чтобы обеспечить себе пенсию. Этот урок о различии в личных реальностях.

Урок в том, что наш разум - это наш самый мощный инструмент системы воздействия. Все то, о чем мы думаем в настоящем,

становится реальностью в большинстве случаев. Человек, который думает, что инвестирование рискованно, всегда будет находить факты, чтобы это подтвердить. Этот человек откроет газету и прочитает обо всех людях, которые утратили деньги, вложив их во что-либо. Другими словами, разум имеет силу, чтобы” определить, или это реально, или «закрывать глаза» на другую реальность. Точно так же, как люди сказали братьям Райт, «Люди не будут летать». И Христофору Колумбу говорили:

«Вы что не видите, что мир плоский?». У людей всегда будет своя собственная реальность.

Для того чтобы уйти на покой молодым и богатым, одна из самых важных вещей, которую вы должны выучить, это уметь контролировать вашу собственную реальность. Если вы научитесь это делать, зарабатывание все больших денег со все уменьшающимися усилиями станет все легче и легче. Если вы не можете управлять и изменить вашу реальность, то получение богатства займет больше времени, чем вам бы хотелось. Это было способностью моего богатого папы беспрестанно менять свою реальность, что, в конечном счете, делало его богаче. Это было не свойство пляжного домика, которое делало его богатым. Это было его способность менять свою реальность. После того, как он купил эту часть собственности, он вскоре искал даже большие участки, чтобы вновь проверить свою реальность.

В то же время, это было неспособностью моего бедного папы было изменить его реальность, которая заставила его работать больше и не получать аванса. Это было его постоянное высказывание: «Я не могу представлять это», которая сформировала его реальность. Мой бедный папа был очень умным человеком. Он мог бы предоставить тот же кусок земли, если бы он был готов изменить свою реальность, но он не знал, что перед ним была его реальность. Он по настоящему думал, что он не сможет позволить себе многомиллионный участок недвижимости. Его мысли были его реальностью.

В итоге, главным различием между моим богатым папой и моим бедным папой была просто разницей в их реальности. Один выбрал расширение своей реальности при помощи изречения: «Как я могу позволить себе это пляжный участок?», даже если он не мог бы его себе позволить в то время. Другой выбрал изречение: «Я не могу представить это». Как я сказал, не пляжный участок сделал одного богатым, а другого - бедным. Это был их выбор реальности.

Система Воздействия № 1

Первая система воздействия - это система воздействия, находящаяся в вашем разуме, там, где формируется ваша реальность. Для Ким и меня, чтобы уйти на покой молодыми и богатыми требовалось, чтобы мы постоянно управляли, изменяли, и расширяли

нашу реальность. Сегодня я говорю людям: «Первый шаг на пути от \$50 000 год и большого количества работы к \$1 миллиону в год и очень маленькому количеству работы начинается с изменения реальности».

Изменение реальности не обязательно означает больше или лучше. Это может быть просто изменение в точке зрения. Например, вместо того, чтобы говорить «слишком рискованно», как говорят много простых инвесторов, спрашивайте: «Каким является соотношение риска-награды?» или «Сколько я потеряю до того, как выиграю?». Вместо слов:

«Участок слишком дорог», прочитайте книгу о человеке, который мог себе позволить купить этот участок, или спросить кого-нибудь, кто мог бы его себе позволить, и понять, почему они себе это позволили. Главное не земля, а изменение вашей реальности.

Почему один Папа разбогател, а другой - нет?

Богатый папа был способен постоянно изменять, управлять, и расширять свою реальность. И, благодаря этому, он богател и богател, работая все меньше и меньше. Мой бедный папа, с другой стороны, выбрал жизнь в пределах его реальности. Мой бедный папа жил в мире вещей, которые ему казались настоящими, и это было единственной реальностью, возможной для него. Вот почему он работал все больше и больше, а так и остался бедным. Он однажды зафиксировал реальность и не знал, как управлять, изменять, или расширять ее. Вместо изменения своей реальности, он продолжал придерживаться утверждений: «Я не могу представлять это», «Я не буду никогда богат», «Я не заинтересован в деньгах», «Когда я уйду, моя прибыль будет уменьшаться». Его слова стали его жизненной реальностью.

Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, вы, возможно, должны изменить и расширить вашу реальность и сделать привычкой расширение и изменение вашей реальности. Так как мой богатый папа постоянно напоминал сыну и мне, «Ваши мысли и слова становятся плотью».

За пределами Нашей Реальности на протяжении многих лет

Сидя в холодных Канадских горах в тот Новый Год, я осознал, что я должен был готов думать за пределами моей реальности, и продолжать думать, пока те идеи из раздела возможностей не станут моей реальностью. Точно так же, как братья Райт тратили года, готовые к тому, чтобы жить за пределами реальности большинства людей, Ким, Ларри и мне также пришлось жить за пределами реальности большинства людей в течение многих лет. Фактически, нам пришлось жить за пределами нашей собственной реальности

в течение многих лет. Мы часто спорили с людьми, и нас критиковали за наши мысли, мысли мечтателей, глупых, безрассудных, или рискованных. Ким, Ларри и мне пришлось жить с верой в наши убеждения в течение как минимум четырех лет перед тем, как мы начали видеть материальные результаты нашей реальности. Другими словами, это заняло от четырех до восьми лет, чтобы связать нашу реальность с нашими целями, найденными в мире возможностей.

Сегодня, когда люди спрашивают меня, что такое быть богатым, я отвечаю: “Это способность расширить вашу реальность. Если вы не готовы расширить вашу реальность, процесс обогащения может занять очень длительное время”.

СОВЕТ: Один из способов, которым богатый папа расширял мою реальность и реальность своего сына, заключался в чтении биографий людей, которые жили той жизнью, к которой мы стремились. Например, богатый папа заставил нас прочесть биографии Джона Д. Рокфеллера и Генри Форда. Совсем недавно я прочел книги и о Билле Гейтсе, Ричарде Бренсоне, Джордже Соросе, и других.

Когда я встречаю людей, которые говорят, что “Я слишком стар”, я спрашиваю их, не читали ли они историю полковника Сандерса, человека, который не начинал богатеть, пока ему не исполнилось 60. Когда я слышу, как женщина говорит: “Я не могу вырваться вперед, потому что это -мир мужчин”, я спрашиваю ее, читала ли она историю Аниты Роддик, основателя Body Shop, или Мюриель Шифер, первой женщины на Нью-йоркской Фондовой Бирже. Когда люди говорят, что они слишком молоды, я прошу их прочесть о Билле Гейтсе, человеке, который стал богатейшим человеком в мире в тридцать лет. Если эти истории не расширяют их реальность, я сомневаюсь, что что-либо другое делает это.

Другая великая книга - это «Тело на всю жизнь» Билла Филипса. Друг порекомендовал, чтоб я прочел ее, т.к. видел мое произрастание талии. Я только что прочел эту книгу, и сейчас следую программе, предложенной в книге. Билл Филипс говорит многое из тех же вещей, что и мой богатый папа преподавал мне, но его тема - это физическое здоровье, а тема папы - это финансовое богатство.

Несмотря на тему, я обнаружил, что процесс такой же. Например, размышления Билла Филипса при поиске причин для сброса лишнего веса перед описанием, как его сбрасывать. Богатый папа назвал бы это причиной. И все же темы, в которых я нашел ближайшую связь между здоровьем и богатством, были посвящены еде и хождению вне вашей реальности.

Билл Филипс призывает людей есть больше, а не меньше. Он рекомендует есть шесть раз в день, если вы хотите сбросить лишний вес, приобрести силу, и вернуть ваше здоровье. Он говорит, что много

людей, которые пробуют сбросить лишний вес при помощи голодания, голодают недолго; в течение этого времени они теряют мускулы, а не жир, а затем они отъедаются снова на вечеринке, которая делает их еще толще. Они отъедаются, так как у них сейчас больше калорий и меньше мускулов, чтобы их сжигать. Я знаю эту картину очень хорошо.

Богатый папа сказал то же самое о людях, которые пробуют разбогатеть при помощи дешевого существования, бережливости, не тратя денег, проживание на уровне ниже их потребностей, и скупясь на все. Большинство людей не становятся финансово сильными при таком поведении. Человек должен тратить больше, если он хочет разбогатеть ... но он должен знать, как тратить и что тратить, для того чтобы еще больше разбогатеть. Как говорил мой богатый папа: “Есть хорошие расходы, и есть плохие”. И большинство из нас знает, что есть хорошая пища и есть плохая. Точно так же, как человек пробует сбросить лишний вес при помощи голодания, человек, который пробует разбогатеть при помощи дешевого существования становится только финансово слабее, а затем вдруг они слишком потратились, и не на кутеж, а на необходимые траты. И точно так же, и с бизнесом.

Билл Филипс также предполагает, что “Максимальная интенсивность происходит после того, когда у вас есть преследующее вас поражение”. Я думаю, что Билл Филипс говорит - что только после того, когда вы не можете идти дальше, в миг вашего поражения, вы начинаете торопиться и опять расти. Другими словами, только после того, как вы подталкиваете себя к действию своими же ограничениями, терпеть поражение физически, это и есть миг, когда вы становитесь здоровее. Я говорю, то же соответствует действительности и при обогащении. Я заметил, что большинство людей не добиваются успеха, потому что они избегают поражения любой ценой. Точно так же, как консультант протестовал против открытия собственного дела, потому что девять из десяти начатых дел разваливаются, большинство людей считает, что поражение - это плохо. Богатый папа учил меня - поражение имеет большое значение для обучения и успеха. Я лично учился больше после того, как проиграл, чем до того. Хотя это иногда больно, лечебный процесс после поражения в конечном итоге давал мне эмоциональную и финансовую силу.

Я встретил много людей, которые не имеют успеха просто потому, что они удачно избегали поражения. Они не в состоянии выйти за пределы их реальности. Когда они не в состоянии это сделать, они также не в состоянии выяснить, что еще возможно сделать в их жизни. Как я сказал, думаю, что способностью моего богатого папы было постоянно менять и расширять свою реальность, что в конечном итоге делало его богаче. Билл Филипс говорит то же о здоровье. Вы не становитесь здоровее, оставаясь в пределах вашей уверенности в ваши собственные силы. Если вы хотите стать здоровее и богаче, вы должны

выйти за пределы вашей реальности. Вы должны прожить вашу жизнь соответственно вашим возможностям. Хорошие новости - если вы последовательно выходите за ваши пределы, то вы приобретаете лучшую систему воздействия. Вы приобретаете систему воздействия, чтоб стать здоровее, богаче, дольше оставаться молодым, возможно даже становитесь более привлекательным, и как для меня, ради этой системы воздействия стоит жить.

Если вы желаете расширить вашу реальность, вы можете начать, читая книги или слушая записи о людях, которые уже достигли того, чего вы хотите достичь. Мой бедный папа призывал меня прочитать книги о больших лидерах, как, например, о президентах Линкольне и Кеннеди, Ганди, Почтенном Мартине Лютере Кинге и так далее. Так что оба папы рекомендовали чтение, чтобы расширить реальность, только они не предлагали одинаковую реальность, потому что находились в разных, и я рад - я имел представление об обеих реальностях.

Если вы действительно хотите уйти в отставку молодым и богатым, надо начинать с вашей собственной реальности.

Глава 6

В чем, на ваш взгляд, состоит суть риска?

Так как у меня было два отца, в лице двух сильных личностей, у меня была возможность увидеть два разных мира. Несмотря на то, временами я чувствовал себя растеряно и противоречиво, изучение двух разных миров, очень помогло мне на моем жизненном пути. Я понял, что каждый из моих отцов считал, что он прав и иногда даже считал, что другой ошибается.

Мой настоящий папа стремительно поднимался вверх по правительственной карьерной лестнице. Вскоре с простого учителя он стал руководителем образовательной системы на Гавайях. Наблюдая за стремительным ростом карьеры моего отца, люди стали говорить, что скоро он подастся в политики.

В то время, когда мой настоящий папа поднимался по правительственной карьерной лестнице, богатый папа трудился над тем, чтобы выйти из состояния бедняка и вскоре стать очень богатым человеком. Еще до того, как мы с его сыном закончили школу, он уже был богатым и старался стать еще богаче. План обогащения, над которым он работал двадцать лет, начал приносить плоды. Внезапно люди начали замечать его и его деятельность. Он больше не был простым обывателем, о существовании которого никто не знал. Внезапно людей заинтересовало кто этот человек, который скупает дорогую недвижимость на Гавайях. Богатый папа был человеком, который начал свое дело с нуля, у которого был долгосрочный план, который трудился над выполнением своего плана, и теперь стал

заметной фигурой среди богатых и влиятельны жителей Гавай.

В сорок лет богатый папа переехал из маленького городка, в котором он жил и в котором он выкупил несколько квартирных блоков, на Вайкики Бич. Газеты просто кричали об этом новом игроке на рынке недвижимости. Это было не задолго до того, как он выкупил часть земли на пляже в Вайкики и пляжные дома на других островах.

Пока мои отцы делали карьеру, я учился в военной академии в Нью-Йорке. Майкл, теперь сын богатого человека, учась в университете Гавайи, жил в пентхаузе на берегу пляжа Вайкики Бич и готовился продолжить дело отца. Это звучало впечатляюще, что Майк жил в пентхаузе, но на самом деле он просто руководил отелем, чем пентхауз и являлся, пока учился в университете.

Во время рождественских каникул, мы с Майком собирались в офисе его отца и обсуждали то, чему мы научились и с какими людьми познакомились. Так как я познакомился с парнями со всей страны, я сказал Майку и богатому папе: «Я заметил, насколько отличается точка зрения о деньгах у разных людей. Я встречал детей из очень богатых и очень бедных семей. Несмотря на то, что в академии учатся умные ребята, взгляды на деньги ребят из бедных семей и среднего класса очень отличаются от взглядов богатых ребят».

Реакция богатого папы на мое заявление была мгновенной. «Они не думают по-разному. Они просто противоречат друг другу». Сидя за столом, он взял в руки блокнот и записал следующее сравнение:

Противоположный способ мышления

Средний класс

Надежная работа

Большой дом

Сбережения

Богатые жадные

Богатые

Открыть свое дело

Квартирный дом

Инвестировать деньги

Богатые щедры

Закончив писать, богатый папа посмотрел на меня и сказал: «Твой реальный мир состоит из вещей, которые ты считаешь мудрыми и рискованными».

Посмотрев на его диаграмму я спросил: «Вы хотите сказать, что средний класс считает надежную работу мудростью, а начать свой бизнес рискованным делом?» Я очень хорошо знал этот тип реальности, так как это были принципы моего бедного папы.

«Именно так», — ответил он. — «А что еще ты думаешь по поводу надежной работы?»

Минуту я размышлял, но так ничего не придумал. «Я не знаю, к чему вы клоните. Но это правда, что и мой отец и множество других людей считают правильным и мудрым найти надежную работу. Чего я не понимаю?».

«Ты не понимаешь и не принимаешь во внимание мой реальный мир», - ответил богатый папа, - «Я сказал, что люди среднего класса и

богатые не только размышляют по-разному. Я сказал, что их способ мышления прямо противоположный. Так какой же мой противоположный мир?».

Внезапно я начал понемногу понимать реальный мир богатого папы. «То есть, вы хотите сказать, что для вас начать бизнес это правильно, а найти надежную работу рискованно. В этом смысл противоположности?».

Богатый папа кивнул головой.

«Так вы считаете, что начинать свое дело не рискованно?», - спросил я.

Он покачал головой. «Да. Научиться строить свой бизнес, такой же процесс как учиться чему-нибудь другому. Я считаю, что быть верным всю жизнь одной надежной работе, куда более рискованно, чем рискнуть и научиться строить свой собственный бизнес. Один риск кратковременный, а другой же может длиться всю жизнь».

Это были поздние 1960-е. В то время мы еще не знали значения слова «уменьшение». Большинство из нас в то время знали только, что они получают образование, найдут работу, проработают всю свою жизнь и когда уйдут в отставку, правительство будет о них заботиться. И дома и в образовательных учреждениях нас учили «Вы должны хорошо учиться, чтобы потом стать хорошим работником». Все понимали, хоть об этом и не говорилось, что стать хорошим работником было правильным жизненным решением. В настоящее время большинство из нас уже знает, что надежная работа уже прошедший этап, но тогда, в прошлом, никто даже не задумывался над тем, действительно ли это настолько правильно и мудро искать надежную работу на всю жизнь.

Я взглянул на слова богатого папы «Богатые жадны» и на «Богатые щедры» и понял в тот момент свой реальный мир. В моей семье считалось, что богатые это жадные, черствые люди, которых интересуют только деньги, и им нет никакого дела до бедняков.

Указывая на свой список, богатый папа произнес: «Теперь ты понимаешь разницу в способе мышления?».

«Мышление прямо противоположно», - сказал я тихо. - «Оно не просто разное. Поэтому людям так часто тяжело разбогатеть. Чтобы разбогатеть, нужно просто изменить способ мышления».

Богатый папа кивнул головой и дал возможность привыкнуть к этой идее. «Если ты хочешь стать богатым, ты должен полностью изменить свой теперешний способ мышления».

«Просто способ мышления?», - спросил я. - «А разве изменение способа мышления не требует также изменений в поведении?».

«Не обязательно», - ответил богатый папа. - «Если ты работаешь ради надежной работы, то ты будешь работать всю свою жизнь. Если ты работаешь ради того, чтобы начать свое дело, то ты будешь тяжело работать лишь в начале этого пути, и все меньше и меньше потом,

зарабатывая при этом в 100, в 1 000 раз больше денег. Так какой способ правильнее?».

«А как насчет инвестиций?», - спросил я. - «Мои родители всегда мне говорили, что вкладывать деньги очень рискованно, а вот экономить это правильно. Разве вы не поступаете наоборот, тогда инвестируете свои деньги?».

Богатый папа с ухмылкой улыбнулся: «Суть экономии денег и инвестирования одинакова в обоих случаях. Ты будешь поступать также ... несмотря на то, что думать при этом ты можешь совсем наоборот».

«Одинакова?», - спросил я. - «Разве один из этих способов не является более рискованным?»

«Нет», - ответил богатый папа, опять улыбнувшись. - «Позволь мне преподать тебе самый важный урок в жизни». В то время я был уже старше, и он мог преподавать нам с Майком свои уроки с большими деталями, чем раньше. «Но сначала могу ли я задать тебе один вопрос?»

«Конечно, спрашивайте».

«Каким образом твои родители экономят деньги?», - спросил он.

«Многими способами», - ответил я, размышляя над его вопросом.

«Назови хотя бы один», - сказал он. - «Назови способ, который занимает больше всего времени».

«Ну, каждую среду, когда в супермаркете начинают действовать скидки на продукты, моя мама с газетой в руках составляет недельный бюджет на продукты. Родители выискивают в газете все объявления о скидках на продукты и вырезают разные купоны на продукты», - ответил я. - «Этот способ занимает у них очень много времени. Фактически наше меню состоит из продуктов, на которые были скидки в супермаркете».

«В этом я не сомневался», - сказал богатый папа. - «Они также и одежду покупают на распродаже?»

Я кивнул головой: «И таким же способом они поступают при покупке машины, старой или новой. Они тратят очень много времени на покупки, на которых можно сэкономить».

«Значит, они считают, что экономить это мудро и правильно?», - спросил он.

«Определенно», - ответил я. - «В действительности, когда они видят, что какая-то вещь выставлена на распродажу, они покупают ее в больших количествах. Совсем недавно они увидели на распродаже свинину и закупили этой свинины столько, что ее хватит на шесть месяцев. Они были очень рады, что смогли столько сэкономить».

Богатый папа не удержался и разразился смехом. «Свинину», — повторил он, громко смеясь. - «Сколько же килограмм этой свинины они купили?»

«Я не знаю точно, но много. Наш холодильник снова забит. Но они купили не только свинину, но и рубленый бифштекс в другом магазине, также продавалась со скидкой, и также его заморозили».

«Ты хочешь сказать, что у вас есть еще один холодильник на такие случаи?», - спросил богатый, все еще смеясь.

«Да», — ответил я. — «Они тяжело работают для того, чтобы сэкономить каждый пенни. Они проводят много времени за вырезанием купонов на скидку и делая покупки на распродажах. Но что в этом плохого?»

«Ничего», - ответил богатый папа. - «Здесь нет ничего плохого. Это просто совсем иной мир».

«Но разве вы так не делаете?»

Богатый папа ухмыльнулся и сказал: «Я ждал этого вопроса. Теперь я могу преподавать тебе один из самых важных жизненных уроков».

«Урок того, что вы поступаете совсем иначе, чем мои родители?», - спросил я, ожидая ответ на предыдущий вопрос.

«Нет», - ответил он. - «Урок того, что я поступаю точно также как и твои родители. Ты даже сам видел, как я это делаю».

«Как?», - спросил я. - «Вы покупаете продукты со скидкой, чтобы наполнить свой холодильник? Я не уверен, что когда-либо видел, как вы делаете покупки».

«Да, этого ты не видел. Но ты видел, как я скупаю инвестиции на распродаже для того, чтобы наполнить мое портфолио».

После этих слов минуту я сидел молча. «Вы делаете покупки, чтобы наполнить свое портфолио, а мои родители, чтобы наполнить холодильник? Вы хотите сказать, что поступаете точно также как и мои родители, только покупаете и наполняете другие вещи?»

Богатый папа кивнул головой. Он хотел, чтобы этот урок, в двадцать один год, остался навсегда в моей голове.

«Вы и мои родители делаете те же вещи, но они при этом становятся беднее, а вы богаче. Это и есть ваш урок?», - спросил я.

Кивнув головой, богатый папа сказал: «Это часть урока».

«Какова же тогда другая часть урока?»

«Подумай», - сказал богатый папа. - «О чем мы с тобой говорили?»

На минуту я задумался и внезапно, понял вторую часть урока: «Хотя вы и мои родители поступали одинаково, ваши реальные миры были разными».

«Ты все правильно понял», - сказал богатый папа. - «Так как насчет правильности и риска?»

«Ох», - сказал я громко. - «Они считают, что экономить это правильно, а инвестировать деньги это рискованно».

«Продолжай», - сказал богатый папа.

«Так как они считают, что инвестировать деньги это рискованно,

они много работают над тем, как сэкономить... но на самом деле они поступают точно так же как и вы. Если бы они изменили свое понимание реальности и обратились к инвестициям и поступали бы подобно тому, как при покупке свинины, стараясь сэкономить, они бы ставали богаче и богаче. Вы делаете то же что и они, только с той разницей, что вы покупаете ради бизнеса, инвестиций в недвижимость, акций, облигаций и так далее. Вы покупаете для портфолио, а они для холодильника».

«Таким образом, их деятельность ничем не отличается от моей, отличается только их реальность», — сказал богатый папа. — «Это их реальность делает их бедными или людьми среднего класса ... а не их поступки».

«Это умственная реальность делает их бедными», - сказал я тихо. «Наше социально-экономическое положение в жизни зависит от того, что мы считаем правильным и рискованным». Я использовал новое слово, которое выучил в экономическом колледже.

Богатый папа продолжил: «Мы поступаем одинаково, но нами руководят разные убеждения».

«Поэтому вы всегда повторяете, что наша реальность состоит из вещей, в которые мы верим и считаем их реальными», - добавил я.

Богатый папа кивнул и продолжил: «И так как люди считают инвестирование рискованным, то они и находят множество примеров тех, кто инвестируя потерял все деньги или почти потерял. Их убеждения делают их слепыми к другим реалиям. Они видят лишь то во что верят, даже если их убеждений не существует».

«Таким образом, человек верующий в надежную работу, найдет тысячи примеров того, что это правильно, и тысячи примеров того, что начинать свой бизнес рискованно. Люди ищут подтверждение тем реалиям, в которые они хотят верить», - добавил Майкл.

«Именно так», - сказал богатый папа. - «Так есть ли в этом смысл? Вы поняли урок?»

Я кивнул, хотя только начинал понимать суть урока. Указывая на строку в списке, где было написано «Большой дом», «Многоквартирный дом», я сказал: «Мои родители всегда делают покупки ради большого дома их мечты, в то время как вы делаете покупки ради большого многоквартирного дома. Вы все делаете одно и то же, но вы богатеете, а мои родители получают лишь больше ипотечных платежей. Это еще один пример силы убеждения и реальности, не так ли?»

«Да», - ответил богатый папа. - «А почему твои родители всегда стараются ради большого дома?»

«Потому, что заработная плата моего отца растет, и относительно растут налоги. Его бухгалтер советует ему купить дом побольше, так как тогда ему будут предоставлены списания налогов с ипотечных платежей», - ответил я.

«И он, конечно, считает, что это правильно, не так ли?», - спросил богатый папа. - «Он считает это правильным, так как верит, что это будет хорошим капиталовложением, и что правительство значительно снизит его налоги».

Я кивнул и добавил: «И еще они считают, что купить многоквартирный дом это рискованно».

«Я, как и твои родители, получил такие же низкие налоги, только с той разницей, что мои налоги приносили мне прибыль, а твоих родителей они заставляли больше бороться и работать труднее. У меня налоги были на хорошие долги, которые делали меня богаче, а твои родители получили налоги на безнадежные долги. Теперь ты понимаешь, каким образом обозначаются реалии как правильные и рискованные?», -спросил богатый папа.

Мы с Майком вместе кивнули. «Теперь я понимаю это лучше», - сказал Майк.

«А как насчет последней строки?», - спросил я, указывая на слова «Богатые жадны» и «Богатые щедры».

«Прежде всего, чтобы быть жадным или щедрым, совсем не обязательно быть богатым. В мире столько же жадных бедняков, сколько и щедрых», - сказал богатый папа. - «И, как я всегда говорил, существует множество способов, как разбогатеть. Вы можете увеличить свое состояние с помощью подлости, но проблема в том, что вы останетесь подлыми до конца своих дней. Еще один способ женится на богатой девушке, кстати, очень популярный способ, но вы также знаете, кем вы станете впоследствии. Также можно разбогатеть с помощью плутовства, но зачем наживать состояние, рискуя попасть в тюрьму, когда можно стать богатым, избежав тюрьмы. Вы также можете разбогатеть, выиграв в лотерею, но в этом случае вам придется все время полагаться на удачу, а не на ваши знания».

Я слышал эти слова уже множество раз и раньше. Но на этот раз я хотел больше узнать, как можно стать богатым, будучи щедрым, потому я продолжал спрашивать: «Но в чем же разница тогда между «Богатые жадны» и «Богатые щедры»?».

«Помните ли вы, как я говорил вам о том, как делать больше и больше, почти ничего не имея?», - спросил богатый папа в ответ на мой вопрос.

Мы оба кивнули в знак согласия.

«Так вот, делать больше и больше, почти ничего не имея, и есть одной из форм щедрости. На самом деле щедрость самый простой путь к обогащению», - сказал богатый папа.

«Ты имеешь в виду, богатеть, служа многим людям?», - сказал Майк.

«Именно так», - ответил богатый папа. - «Каждый раз, когда я хочу заработать много денег, я спрашиваю себя, каким образом я могу

послужить многим людям».

Майк повернулся ко мне и сказал: «Мой отец никогда не говорил этого при тебе, но я думаю, что ты уже готов услышать его следующий урок. Теперь мы достаточно взрослые, чтобы лучше его понять».

«Понять что?», - спросил я.

«Я могу сказать ему?», - спросил Майк.

«Раз ты уже начал говорить, то можешь продолжать дальше».

Майк обернулся ко мне и спокойно начал: «Твой отец всегда говорил тебе, что богатые жадные, не так ли?».

Я кивнул: «При чем разными словами».

«Причина, почему он так говорил в том, что он считал, что богатые должны платить людям, которые уже долго работают больше. Он называл это трудовым стажем или продолжительным пребыванием на одной должности. Не так ли?»

Я кивнул в знак согласия.

«Но можешь ли ты понять, что в большинстве случаев этот человек исполняет тот же объем работы или делает ту же работу?», - спросил Майк мягко.

«Я понимаю это», - ответил я. «Но мой отец смотрит на это по-другому. Он свято верит в повышении заработной платы, что основывается на верности и продолжительности».

«Значит, твой отец считает богатых жадными потому, что они не поднимают плату за верность и продолжительность? Не правда ли?»

«Так он считает», - ответил я.

«В таком случае, не жадность ли то, что люди хотят повышения заработной платы за тот же объем работы?», - спросил Майк. - «Или желание получить дополнительную плату за урочные часы работы или за исполнение работы, что выходит за рамки служебных обязанностей?»

«Но таким способом люди из мира моего отца зарабатывают свои деньги», - сказал я. - «Такова их реальность».

«Таков мир», - сказал богатый папа. - «Мир и есть реальность. Мы ходим из разных реальностей. В моем мире, просить больше денег за выполнение того же объема работы и есть жадность. В моем мире, если я хочу получить больше денег, сначала я должен работать очень много за минимальную плату, для большого количества людей, и тогда я стану богатым».

«Поэтому папа читал нам биографию Генри Форда», - сказал Майк. - «Форд стал одним из самых богатых людей в мире потому, что производил автомобили для большого количества людей по низким ценам. С точки зрения моего отца. Генри Форд был очень щедрым человеком. Хотя большинство людей считают его жадным, так как он эксплуатировал рабочих. Конфликт возник из-за разных реалий».

«Я понимаю», - сказал я. - «Повзрослев, я стал замечать, что существуют люди, которые хотят работать больше и больше - за минимальную плату, и такие, которые желают работать меньше и меньше, и получать за это больше и больше денег. В мире моего отца таковыми являются университетские преподаватели, которым платят больше за то, что преподают они все меньше и меньше. Они называют это «продолжительным пребыванием на одной работе». К такой же модели реальности относится и мой отец».

«И они обречены считать это правильным способом мышления», - произнес богатый папа. - «Но я так не считаю».

«Поэтому у твоего отца дом больше, чем дом моего отца», - сказал Майк. - «Мой отец годами покупал и строил все новые и новые многоквартирные дома, чтобы обеспечить многих людей доступным жильем. Чем больше домов он строил, тем больше падала цена аренды за квартиру. Если бы не такие люди, как мой отец, многим семьям с низкими доходами, пришлось бы платить очень большую аренду за квартиру, так как было бы очень мало квартир. Чем больше квартир, тем меньше рента. Это основной экономический принцип снабжения и спроса. Твой отец много и тяжело работал для того, чтобы купить для своей семьи большой дом. Этот дом никому не принес пользы, но он по-прежнему считает богатых жадными. Такова реальность твоего отца, но не моего».

Я сидел молча с чувством благодарности Майку и его отцу за их доброту ко мне, обсуждая эту тему. Они очень деликатно старались объяснить мне разницу между словами жадность и щедрость. В возрасте двадцати лет я начал делать изменения в своей реальности. Я понимал, что могу выбрать ту реальность, которую хочу, и я выбрал реальность моего богатого папы. И та реальность состояла в том, что большинство богачей были щедрыми. Я понимал, что с этого момента, если я хотел разбогатеть, я должен был понять, как стать более щедрым. Я знал, что могу стать богаче, требуя больше денег за то, что мало работаю, но я также знал, что могу разбогатеть, помогая людям. У меня был выбор. Как говорил богатый папа «Способ мышления не другой. Мышление просто противоположно». В двадцать лет я начал размышлять противоположно убеждениям моей семьи. Чтобы иметь возможность уйти в отставку молодым и богатым, мне просто нужно было понять, как стать более щедрым к людям, а не более и более жадным. Я понял, что способ мышления моей семьи, был способом мышления жадных людей.

Во второй книге «Квадрант денежного потока» я писал о разных людях, которые находятся в разных квадрантах, приведенных ниже:



Разные квадранты представляют разные реалии. Для человека, чтобы сменить квадрант или чтобы находиться в двух квадрантах сразу, значит изменить свои убеждения. Например, в квадранте E, что значит работник, находятся люди, которые воспринимают мир сквозь реалию надежной работы.

В квадранте S, малый бизнес, находятся люди, которые воспринимают мир с точки зрения личной независимости, сделай-это-сам позиции или с точки зрения ментальности сильного человека. Даже в таком сравнении, сравнивая квадранты S и B, бизнес, вы найдете силу воздействия, которая входит в игру. Основная разница между мелким бизнесменом и крупным бизнесменом в том, сколько людей служит у каждого из них. Крупный бизнесмен сделает все от него зависящее, чтобы дать рабочие места как можно большему количеству людей. Проблема S квадранта в том, что мелким бизнесменам зачастую не хватает времени, и они просто не в состоянии создать большое количество рабочих мест. Таким образом, еще разница между мелкими и крупными бизнесменами в том, что мелкие бизнесмены помогают людям персонально, а крупные используют систему для этой цели.

Последний квадрант I, инвестор, это игровая площадка богатых. Инвесторы делают деньги с денег. Им не нужно работать, так как их деньги работают вместо них.

COBET: Возможно, вы захотите пройти маленький тест: Укажите реалии, какими они были в вашей семье.

	Правильно	Рискованно
1. Надежная работа.	_____	_____
2. Начинать свое дело.	_____	_____
3. Большой дом.	_____	_____
4. Многоквартирный дом.	_____	_____
5. Экономия денег.	_____	_____

6. Инвестировать деньги. _____

7. Богатые люди - _____ жадные _____ щедрые _____

Теперь вы можете пройти этот тест, но уже указав ваши собственные реалии. Я просил сначала указать реалии вашей семьи потому, что эти реалии могут иметь большое эмоциональное влияние. Сопоставляя результаты теста, вы сможете увидеть, как реалии могут быть разными между членами одной семьи.

Чтобы иметь возможность уйти в отставку молодым и богатым, мне пришлось отказаться от некоторых убеждений моих родных и искать свои собственные реалии и убеждения. Нам с Ким, чтобы иметь возможность уйти в отставку молодыми и богатыми, пришлось искать способ, как бы могли помочь большому количеству людей, а не стараться делать меньше, но получать при этом больше денег.

Глава 7

Как работать меньше, но зарабатывать при этом больше

«Если вы хотите разбогатеть», - сказал богатый папа, - «не просите о повышении зарплаты. Вместо того чтобы просить повышения зарплаты, начните спрашивать, каким образом вы можете помочь большому количеству людей. На самом деле, если вы действительно хотите стать богатым, вы не хотите на самом деле повышения. Если же вам все-таки повисят зарплату, вы будете работать ради дурных денег».

В предыдущих главах, я поделился с вами тем, как ушел в отставку благодаря тому, что увеличивал свои хорошие долги вместо того, чтобы стараться оплатить все долги, что большинство людей и пытаются сделать. За этим стоит осмысление того, что существует хороший и безнадежный долг, и большинство людей погрузили в этом безнадежном долгу. То же касается и прибыли. Многие люди даже не подозревают, что существует хорошая и безнадежная прибыль ... и большинство людей так и не могут разбогатеть потому, что работают ради безнадежной прибыли ... и когда вы просите повышения зарплаты, вы увеличиваете безнадежную прибыль. Если вы действительно желаете уйти в отставку молодым и богатым, вы должны работать ради верного типа прибыли.

В своих предыдущих книгах, я описывал три типа прибыли:

1. Заработанная прибыль: Заработанная прибыль - это ваш труд ради денег. Это прибыль, которую вы получаете в виде зарплаты. Это также тот тип прибыли, когда вы просите о повышении зарплаты, премию, плату за урочные часы работы, комиссионные и чаевые.

2. Прибыль портфолио: Прибыль портфолио - это прибыль от ценных бумаг, таких как акции, облигации и общий капитал. Огромное количество пенсионных счетов основаны на прибыли портфолио.

3. Пассивная прибыль: Пассивная прибыль, в основном, это

прибыль от недвижимости. Также это может быть прибыль от авторских прав, то есть прибыль от продажи патента на использование ваших интеллектуальных творений, например песен, книг или других интеллектуальных ценностей.

Почему богатому папе не нравилась заработанная прибыль

С точки зрения богатого папы, самой худшей прибылью, ради которой нужно было тяжело трудиться, есть заработанная прибыль. Он это объяснял четырьмя причинами:

1. Эта прибыль облагается самыми большими налогами, и при этом вы не можете проконтролировать размер этих налогов и не можете проконтролировать, когда вы их оплатили.

2. Вы лично должны работать ради прибыли и тратите при этом свое бесценное время.

3. При этом типе прибыли самый низкий уровень воздействия. Основной путь преумножения такой прибыли - это работать еще больше.

4. Результат вашей работы совсем не ценится. Другими словами вы работаете, получаете за это деньги, но потом вы опять должны работать, чтобы вам снова заплатили. Как я уже говорил, богатый папа считал, что при таком типе прибыли уровень воздействия очень низкий.

По мере того, как я вырос, меня всегда удивляло, что богатому папе не нравился тип заработанной прибыли. Он часто говорил: «Наихудшее, что вы можете посоветовать вашему ребенку — это сказать ему учиться ради хорошо оплачиваемой работы». Причина, почему он говорил так, была не в том, что он был против образования ... он был против того, чтобы учить детей тому, что они должны работать всю жизнь ради заработанной прибыли. Множество моих знакомых мечтали получить хорошо оплачиваемую работу, благодаря которой они смогут заработать неплохую прибыль. Как я уже говорил, разница реалий была намного больше, чем просто разница. Это как раз и была противоположность. Богатый папа говорил: «Учить людей работать всю жизнь, чтобы заработать прибыль - равноценно тому, чтобы учить их быть хорошо оплачиваемыми рабами».

Почему богатому папе нравилась пассивная прибыль

Несмотря на то, что он получал в своей жизни все три типа прибыли, если бы у богатого папы был выбор, то он выбрал бы только пассивную прибыль. Почему? Потому что ради такой прибыли ему пришлось наименьше работать, такая прибыль наименьше облагается налогами и такой тип прибыли, в конце концов, принес ему самые большие результаты. Другими словами, он тяжело трудился ради пассивной прибыли потому что, в конце концов, он работал все меньше и меньше, помогал все большему и большему количеству людей, и с годами зарабатывал все больше и больше.

Будучи в поисках способа, как уйти в отставку молодым и богатым, я должен был понять, ради какого типа денег я должен трудиться. Мы с Ким смогли раньше уйти в отставку потому, что работали ради пассивной прибыли, а не заработанной, подобно тому, как поступает большинство людей. Еще одна разница в том, что мы запланировали уйти в отставку с пассивной прибылью, а не с прибылью портфолио, как большинство людей. Множество людей уходя в отставку полагаются на прибыль портфолио, но это не самый лучший вариант, так как эта прибыль вторая по размеру облагаемых налогов... а налоги ваши самые большие растраты в жизни.

Мой богатый папа за свою жизнь получал все три типа прибыли. Причина этого в том, что у каждого типа есть свои плюсы и минусы. Мой бедный папа тяжело работал ради одного типа прибыли. Если сравнить их двоих с точки зрения их трудовой жизни, то разница между ними огромная.

Бедный и богатый папа работали ради разного типа денег

Мои отцы работали тяжело не ради одного типа денег. Мой папа постоянно повторял: «Ты должен получить образование, чтобы получить высоко оплачиваемую работу». Мой богатый папа говорил: «Во внимание принимается не то, сколько ты сделал, а то, сколько у тебя денег». Он также продолжал: «Заработанная прибыль - это прибыль, ради которой ты много работаешь, но от которой ты мало получаешь».

50 процентов заработка

Богатый папа часто называл заработанную прибыль, прибылью получаемой в виде зарплаты, «50% заработка». Причина, по которой он так называл эту прибыль, была в том, что, несмотря на сумму заработанных денег, правительство всегда забирало 50% от этой суммы тем или иным способом. Если вы зарабатываете \$50 000, наименьше \$25 000 пойдет правительству в большинстве случаев, еще до того как вы получите их на руки (способом удержания с зарплаты). Даже после того, как вы уже получили оставшиеся 25 000, снятие налогов продолжается. Вы должно быть прекрасно знаете, что налоги стягиваются, когда вы зарабатываете, тратите, экономите, вкладываете деньги, и даже когда умираете. В действительности, при смерти налоги могут быть очень высокими, если вы не подготовились к этому событию заранее. Как часто говорил богатый папа: «Если вы не спланировали, что будет с вашими деньгами после смерти, то правительство сделает это за вас».

С точки зрения богатого папы, работать тяжело и отдавать правительству половину заработанных денег - не очень умно.

Несколько лет тому назад, налоговая ставка была даже выше чем 50%. В то время как налоговая ставка в последние годы становилась ниже, большинство из налоговых мертвых петель были вычтены,

чтобы компенсировать понижение налогов. В действительности, когда богатый папа был на пике успеха, он называл заработанную прибыль 80% заработка, так как именно столько правительство забирало у людей, которые на то время много зарабатывали.

Мой бедный папа не знал, что разница была в разных типах прибыли. И так как он этого не знал, он много работал ради 50% заработка, и потом купил большой дом, чтобы платить меньшие налоги, чего так и не произошло. Вместо того, чтобы разобраться во всех типах прибыли, он возвращался на работу в университете, чтобы получить повышение по службе и повышение зарплаты. Другими словами, он тяжело работал, много учился, больше зарабатывал и платил все большие и большие налоги, так как работал ради 50 процентов заработка.

Богатый папа не понимал людей, которые всю жизнь работают ради повышения. Он говорил: «Когда вам поднимают зарплату, то налоговая тоже получает дополнительные доходы». Он считал, что работать всю жизнь ради 50% своего заработка - это глупо с финансовой точки зрения.

20 процентов заработка

Большинство людей, в настоящее время, пытается уйти в отставку, полагаясь на, так называемый, 20% заработок, каким является прибыль от основного капитала или от подорожания акций и иногда недвижимости. Налоговая ставка еще пару лет назад была намного выше, что свидетельствует о том, что работать на основной капитал, на сегодняшний день, очень разумно. Когда вы слышите, как политики говорят «Мой оппонент обещает снизить налоги богатым», они в основном говорят о снижении налогов на инвестиции.

Те, кто более находчив в финансовом плане, не работают ради заработанной прибыли. Многие полагаются на биржу, заработок на которой можно назвать 20% заработком, если компания окажется прибыльной. (Некоторая сумма все же считается заработанной прибылью, но при увеличении ценности она может стать 20% заработком). Игра на бирже также может ничего не стоить, если бизнес не оправдает ту оценку, которую ему дали. Дело в том, что люди цепляются за обещанные низкие налоги и разные уровни воздействия, что относятся к разным типам прибыли. Причиной тому, что между «имею» и «не имею» растет, является незнание ими того, что существуют разные типы прибыли.

0 процентный заработок

Одной из причин, благодаря которой мы с Ким смогли уйти в отставку раньше, было то, что мы использовали прибыль, которая облагалась низкими налогами и прибыль, которую богатый папа называл 0% заработком. Прибыль с пониженными налогами - это деньги основного капитала, с которых налоги снимаются не сразу ...

и плата налогов отсрочивается настолько, насколько мы захотим,

Например: Вы отложили \$5 000, а купили дом за \$50 000. Через два года вы продали его за \$100 000. Впоследствии ваш доход основного капитала составил \$50 000 и вы решили не платить 20% налогов с этой суммы, что равно \$ 10 000. Вместо того чтобы заплатить налог с дохода на капитал, что бы вы непременно сделали, если бы заработали эти деньги на бирже, вы отсрочили доход и вложили \$55 000, то есть \$50 000 дохода и \$5 000 начального капитала, в новую инвестицию. Другими словами, вы на 1 000% вернули свои деньги и не платили налогов. Вы легально отсрочили плату налогов и использовали государственные деньги как первый вклад при покупке большого дома по цене в \$330 000. Тогда вы используете банковские деньги и собственные средства продавца, чтобы иметь возможность заплатить оставшиеся \$275 000, которых у вас нет. Чтобы уйти в отставку молодыми и богатыми, мы используем не только ДДЛ (деньги других людей), но также и государственные деньги. На протяжении 1988 и 1994 мы с Ким часто прибегали к такой системе инвестирования.

В Америке одна из привилегий инвестирования в недвижимость перед инвестированием в активы - это пробелы в налоговой системе. Правительство допускает подобные пробелы в налоговой системе потому, что оно хочет, чтобы богатые люди и дальше продолжали инвестировать деньги в недвижимость, обеспечивая, таким образом, жилью тем людям, которые или не хотят покупать большие дома или просто не имеют такой возможности. Понижение налогов позволяет инвесторам, таким как я и Ким, продолжать обеспечивать людей домами для сдачи в наем и, таким образом, удерживать низкие цены на дома. Эти налоговые поощрения удерживают бизнес недвижимости резонирующим, и помогают национальной экономике оставаться стабильной, так как бизнес недвижимостью занимает очень важное место в экономике США. Если пострадает этот бизнес, экономика также пострадает.

Зарботок, что не облагается налогами

Существует множество способов заработать деньги, с которые не подлежат налогообложению. Например, вкладывать деньги в городские облигации, которые не облагаются налогами. Примером послужит человек, который вложил 1 000 долларов в городские облигации под 5 процентов. Это значит, что каждый год этот человек будет получать 50 долларов, с которых не будут вычитать налоги. Хотя такой способ звучит и не очень заманчиво, все же он популярен.

Зарботок, что не облагается налогами от 0 процентного заработка

Еще один способ понижения налогов, обесценение вашей собственности. Например, я покупаю дом для сдачи в наем за 100

000 долларов. Земля оценивается в 20 000, а здание в 80 000 долларов. Правительство позволяет мне обесценить стоимость здания и не платить налог на сумму разницы. То есть, правительство дает мне возможность обесценить стоимость здания на двадцать лет; и использовать эти 80 000 долларов якобы на перестройку здания. Другими словами это компенсирует мне 4 000 долларов дохода, с которого я не буду платить налоги в этот год. Хотя 4 000 звучит как небольшая сумма, когда ваше портфолио состоит из миллионов, эта обесцененная сумма, если сравнивать с другими потерями, что на самом деле не являются потерями, кажется просто огромной.

Один из способов, благодаря которому богатые люди получают свободный от налогов заработок, это обесценивать стоимость их недвижимости и потом, в конце их жизненного пути, оформить эту недвижимость во что-то похожее на благотворительное учреждение. Когда они так делают, то им до конца жизни не надо будет больше платить налоги ни с дохода на капитал, ни с разницы обесценивания здания. Благодаря этим пробелам в законодательстве, в конце своей жизни богатые люди просто дарят свои многоквартирные дома. Зачастую их семьи становятся очень состоятельными благодаря таким понижениям налогов, и впоследствии они уже не нуждаются в том имуществе, благодаря которому они разбогатели. Они получили достаточно денег для того, чтобы приобрести новое имущество. И снова, щедрость оплачивается.

Полезный совет

Наилучший совет в данный момент - искать полезный совет. Я не являюсь налоговым адвокатом, налоговым бухгалтером или же адвокатом по недвижимости. Это очень важные и сложные сферы закона, в которых вам нужен компетентный совет специалиста, особенно если вы богаты или собираетесь разбогатеть. Как богатый папа часто повторял: «Самый дорогой совет - это бесплатный совет. Это совет ваших друзей или родных, которые не богаты и не собираются стать богатыми».

Плохой совет

Вы можете получить плохой совет, как и от друзей и родных, так и от так называемых профессиональных советчиков.

Многим людям советуют, что наилучший способ понизить налоги — это купить большой дом. Я считаю, что этот совет относится к категории плохих советов. В Америке, за каждый доллар, который вы платите с дохода, вы получаете на 30% меньший налог. Это значит, что на каждом долларе, который вы платите, правительство позволяет вам сэкономить 30 центов. Если вы находите в этом хоть какой-то смысл, пришлите мне доллар, и я вышлю вам 50 центов. Ваши советчики так же не говорят вам еще одну важную вещь - когда вы зарабатываете \$ 125 000 долларов заработной прибыли, то вы

теряете этот пониженный налог на ваш дом. Вот еще одна причина не работать тяжело ради того, чтобы купить большой дом и получить пониженный налог.

Самый лучший пробел из всех

В предыдущей главе я говорил о том, что одни люди считают правильным и что они считают рискованным. В первом примере я говорил, что мой бедный папа считал надежную работу правильным, а начинать свое дело рискованным. Точка зрения богатого папы была прямо противоположна этой мысли. Богатый папа говорил: «Если вы работаете ради надежной работы, вы будете зарабатывать все меньше и меньше, работая при этом все больше и больше. Для меня, это слишком высокая цена за надежность».

На сегодняшний день, так же и в прошлом, наилучший способ заработать деньги - начать свой бизнес. Этот способ всегда был и остается самым лучшим. Одна из причин, почему стоит начинать свой бизнес:

Разница в том, какие налоги вы платите.

Работник

Зарабатывает

Платит налоги

Тратит, что осталось

Бизнесмен

Зарабатывает

Тратит

Платит налоги с того, что осталось

На сегодняшний день работникам приходится платить за многие бытовые вещи деньгами, что остались от уплаты налогов. Например, ему приходится платить за машину. Бизнесмену же можно платить за машину еще до того, как он уплатил налоги, если эти деньги будут использованы в деловых целях и согласно некоторым условиям. Когда вы работаете ради 50% прибыли, то ваша машина может быть намного дороже, чем у вашего начальника, даже если она дешевле. Даже такие вещи как билеты на футбол, туристические путевки, ужины, дни, посвященные детям и другие полезные вещи, можно купить на деньги, которые еще не были обложены налогом. Бизнесмен платит за эти вещи деньгами, с которых он еще не уплатил налоги, в то время, как рабочий должен платить деньгами, что остались после уплаты налогов. (Эти растраты должны быть признаны как законные бизнес растраты и тогда они могут попасть в категорию ограничений). Значит, в Америке люди не только работают ради 50% заработка, но и платят за бытовые предметы деньгами, что были уменьшены наполовину. Когда богатый папа учил меня этому, с его помощью я понял, что цена надежной работы слишком высокая.

Предупреждение

Предостережение и предупреждение: Эта книга не является сертифицированным учебником. Она написана для того, чтобы

помочь вам разобраться в разных типах прибыли. Я предупреждаю вас потому, что если вы используете мои советы по уменьшению ставки налога с целью заработать больше денег, то это не противоречит закону. Но если вы используете советы для того, чтобы платить как можно меньше налогов, то тогда технически вы нарушаете закон. Это очень важный момент и поэтому я рекомендую вам найти наиболее подходящий для вас совет касательно налогов. Я встречал множество людей, которые делали все, чтобы сэкономить на налогах, и были жестоко наказаны правительством. Помощь профессионала в этой сфере будет для вас ценной.

Если вы желаете получить больше информации о налогах, корпорациях и других законных способах уменьшения налога, вы можете посетить наш сайт richdad.com и изучить список наших 10 долларовых аудио-кассет и серию книг «Советчики богатого папы». Аудиокассеты - это лишь записи мои интервью с моими советчиками по поводу технических вопросов, в то время как книги были написаны каждым советчиком относительно его специализации. Но помните что это лишь учебная продукция. Я всегда советую - перед тем как принимать какие-либо финансовые шаги, посоветуйтесь с профессионалами.

Несколько нарушений системы налогов

В меру того, как вы изучаете Квадрант денежного потока, вы начинаете осознавать, что закон налогообложения является наихудшим для работников. В действительности работники, которые получают самую маленькую зарплату, платят самые большие налоги - таким образом, правительство делает все, чтобы защитить рабочий класс. Даже в секторе S квадранта больше пробелов, чем в секторе E.

Самый лучший сектор - это сектор В, так как он позволяет вам воспользоваться разными законами налогообложения во всех секторах. Например, будучи представителем сектора В я могу использовать преимущества налогообложения сектора E, сектора S и сектора I. Но это не касается представителей секторов E и S. То есть, если вы простой работник или представитель малого бизнеса, как например доктор или адвокат в Америке, вы не можете использовать те же пробелы, которыми пользуется представитель В квадранта. Представитель сектора В может также использовать законы секторов E и S, когда ему это удобно. И я напоминаю, компетентный финансовый совет и совет касательно налогов может вам очень помочь, если вы хотите использовать эти законы ради своей выгоды.

Ради какого типа заработка вы работаете?

Вопрос в том, ради какого типа заработка вы тяжело работаете? Если вы работаете ради 50% заработка, то вам нужно работать больше

чем человеку, который работает ради менее дорого заработка, а менее дорогой заработок есть в сектор Е квадранта. Если вы спросите любого бухгалтера-эксперта, то он ответит, что в сектор Е они не смогут вам ничем помочь. Правительство предвидело все пробелы в рамках этого квадранта.

Для представителей этого сектора квадранта, самая лучшая польза от налогов - это 401 (к). У меня тоже есть 401 (к). Более того, если вы желаете стать более обеспеченным, чувствовать себя более комфортно, вы должны взять как можно больше от 401 (к). Для большинства представителей сектора Е это единственный возможный для них пробел.

Проблема пенсионного счета

Несмотря на то, что я всем рекомендую максимизировать вклад на пенсионный счет, если рассмотреть его поближе, то тут есть одна большая трещина. Трещина в том, что, несмотря на то, что вы и экономите деньги и не платите 20% налога когда забираете их уходя на пенсию, вы все же платите 50 % от заработанных денег. Даже если вам кажется что вы делаете вложение в портфолио или в 20% заработок, вы все равно платите налоги с прибыли. Другими словами, это значит, что вы работаете всю жизнь на 50% заработок, и когда уходите в отставку, с ваших сбережений все равно снимается 50% налога. (Конечно, если же ваш работодатель сочетает налог с денег на вашем пенсионном счету, то есть смысл максимизировать ваши вложения).

Еще один минус 401 (к) в том, что оно работает в пользу тех людей, кто не стремится разбогатеть. Если ваши доходы и после ухода в отставку остаются высокими, то прибыль, которую вы получаете, будучи уже на пенсии также облагается налогом, так как ваша прибыль растет, а не уменьшается.

Рассматривая три разных уровня финансового плана - надежный, удобный и план стать богатым - помните, что для достижения для каждого из этих планов существуют разные способы. 401(к) план и сбережения являются частью надежного и удобного плана, но не являются частью плана стать богатым.

Проблема Социального Обеспечения

Проблема Социального Обеспечения в том, что оно приносит пользу только тем людям, кто планирует остаться бедными. Если, уйдя в отставку, вы начинаете понимать, что Социального Обеспечения вам недостаточно для жизни, и вы продолжаете работе ради заработной прибыли, правительство сразу же урежет вашу социальную помощь. То есть, если вы хотите получать социальную помощь, вы должны, в большинстве случаев, остаться бедняком.

Проблема сбережений

Сбережения людей, которые держат свои деньги в банке и

считают это хорошим способом сбережения, работают на 50% заработок. Я тоже держу деньги в банке но не считаю это самым лучшим способом экономии, как большинство людей. Я держу деньги в банке ради достижения надежного и удобного плана, но не ради плана стать богатым. Это правда, хоть я и не думаю, что поступаю умно, держа деньги в банке, что работают ради 50% заработка да еще и теряю часть денег при инфляции.

Самая худшая из реалий

В последующих главах вы узнаете, почему совет «Учитесь, найдите хорошую работу, экономьте деньги, откладывайте деньги в 401 (к)» может быть самым худшим советом с точки зрения системы налогообложения. На каждом шагу этот совет говорит вам работать ради 50% заработка. Мой бедный папа был бедным потому, что сам следовал этому совету и говорил следовать ему и своим детям. Это была его собственная реалья, когда дело касалось темы денег.

Как можно заработать большие деньги, платя при этом самые маленькие налоги

Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, вы должны следовать совету моего богатого папы. И его совет начинается с того, чтобы начать свое собственное дело.

Когда вы открываете свое собственное дело, покупая право голоса в компании или же вступив в сеть торговых компаний, вы начинаете получать прибыль, которая менее облагается налогами. Если вы можете уменьшить расходы, утилизируя деньги, с которых вы не платите налоги, то вы достигнете финансового успеха. Но помните, ***вашей целью должна быть цель заработать больше денег, а не способ как не платить налоги.*** Некоторые люди задаются целью правильно спланировать уплату налогов, другие же - как не платить их.

Если вы задаетесь целью, как уменьшить налоги, вы должны посетить нашу веб-страницу, где вы сможете найти больше учебной литературы по этому вопросу; например у нас есть две книги, написанные моим налоговым бухгалтером Даен Кеннеди. Это такие книги как:

1. «Ваш первый шаг к финансовой независимости»: программа на 4-х аудиокассетах и одна учебная тетрадь.

2. ***«Пробелы богатых»***: книга из серии «Советчики Богатого Папы», которая более подробно описывает, как вы можете с помощью собственного бизнеса уменьшить ставку налога.

Но помните, неважно насколько эти книги могут быть хорошими, они не могут служить вам, как ваши советчики. Налоговая стратегия это не сделай-это-сам, а деятельность для людей, которые серьезно решили стать богатыми. Эти работы лишь могут помочь вам с выбором людей, к которым надо обратиться за советом и помогут

вам задать им интересующие вас вопросы.

Работать даром

В книге «Богатый папа, Бедный папа», я рассказывал историю о том, как богатый папа забирал мой заработок в 10 центов за час и просил меня работать даром. Многие люди считали эту историю интересной, но не считали, что это не для них работать даром. Я хочу, чтобы вы задумались над этой мыслью: Если вы хотите получать прибыль, платя при этом низкие налоги или вовсе не платя их, в большинстве случаев вы должны ***работать бесплатно***.

Деньги, которые вы получаете от оплачиваемой работы, облагаются самыми большими налогами. Именно поэтому, меня пробирает страх, когда в университете я встречаю молодых талантливых студентов, которые в будущем надеяться найти хорошо оплачиваемую работу. Молодые люди с такой точкой зрения - это люди, которые посвящают всю свою жизнь тому, чтобы работать ради 50% прибыли. Однажды, в возрасте сорока лет и имея хорошо оплачиваемую работу, они проснутся и зададут себе вопрос, почему некоторые из их друзей достигли большего финансового успеха, чем они сами. Причина того, почему добросовестные рабочие не достигают финансового успеха в том, что они работали ради заработанной прибыли. Они тяжело работали ради повышения зарплаты и ради премий.

Несмотря на то, что мой бедный папа сначала зарабатывал намного больше, чем богатый папа, богатый папа обошел его в финансовом отношении. Богатый папа говорил: «Независимо от того, ради какой прибыли вы работаете, заработанной, прибыли портфолио или пассивной прибыли, вы вкладываете в это свое время. Проблема заработанной прибыли в том, что вам необходимо все время тяжело работать на нее. В конце концов, человек, работающий ради прибыли портфолио и пассивной прибыли, просто не будет обращать внимания на возможность получить заработанную прибыль, так, в первых двух случаях, он сможет работать меньше, зарабатывать больше и платить меньшие налоги».

Приведенная ниже таблица дает этому объяснение:

Заработанная прибыль:	50% заработка
Прибыль портфолио:	20% заработка
Пассивная прибыль:	0% заработка

Богатый папа обошел моего бедного папу в финансовом плане потому, что заработанная прибыль это деньги, полученные за труд, а два других типа прибыли это деньги, полученные благодаря активам. Со временем, богатый папа медленно, но уверенно увеличивал количество активов, что работали на него. Мой бедный папа знал только, как больше работать, чтобы получить 50% заработка.

Представители сектора Е почти не контролируют размер своих налогов и платят самые высокие налоги, даже после ухода на пенсию.

Если ваша прибыль на сегодняшний день исходит из сектора Е, вы наверняка задумываетесь как получить прибыль и в других квадрантах. Сектор S имеет некоторые преимущества над сектором Е, например он дает вам возможность удержать некоторые деньги на расходы с вашей основной прибыли еще до того как вы заплатили налоги. Проблема этих двух секторов в том, что рычаг собственного труда минимален, а налоги слишком высокие. Сектор В и I это секторы в которых вы имеете наибольшие возможности контролировать размер налогов, в которых наибольшее желание работать ради необлагаемой налогами прибыли и наибольшее преимуществ касательно налогов.

Если вы серьезно решили уйти в отставку молодым и богатым, вы должны обдумать возможность работать даром, В момент, когда вы зададите себе вопрос «Как я смогу разбогатеть, работая даром», вы начинаете принимать другие реалии жизни. Если же при мысли работать даром, вам ничего не пришло на ум, тогда продолжайте изучать другие реалии и продолжайте свое обучение изучая жизнь тех, кто, будучи представителями В и I секторов разбогатели.

Богатый папа говорил: «Трудно стать богатым, работая ради денег. Если ты действительно хочешь разбогатеть, научись, как строить, покупать и создавать свое имущество». Он также говорил: «Работать только ради повышения зарплаты очень рискованно». Риск состоит в том, что людей часто затягивает эта мышиная возня вокруг повышения зарплаты и еще потому, что другие достигают финансового успеха намного быстрее, чем вы.

Множество богачей сколотили свое богатство в свободное от работы время. В таком случае, если вы работаете только из-за финансовой ответственности, оставайтесь на своей работе, но используйте свободное время с большей выгодой. В то время когда ваши друзья отправляются поиграть в гольф или на рыбалку, или посмотреть футбольный матч по телевизору, вы можете начать строить свой собственный бизнес. Hewlett-Packard была основана в гараже, как и компания Ford Motor. Вы должны помнить, что в настоящее время стать богатым возможно намного быстрее, чем в прошлом. Майкл Делл стал миллиардером через три года после окончания университета. Пока его одноклассники делали домашние задание, и пили пиво в городе, он начал строить свой прибыльный бизнес в комнате общежития. Большинству из его одноклассников сейчас около 30 лет и они работают ради 50% заработка. Многие опять идут в университет с надеждой получить повышение на работе и дальше продолжают пить пиво и смотреть телевизор. Они могут иметь большой дом, их дети наверняка учатся в частных школах и они надеются, что их 401 (к) будет иметь достаточно денег, когда они уйдут на пенсию. Некоторые молча удивляются, как Майклу Деллу, после того как его исключили из университета, так повезло. Его удача началась с того, что он осознал разницу в реалиях и с его желания

учится, но учится не ради оценок, и с его желания работать бесплатно.

Причина, по которой мы с Ким смогли раньше уйти в отставку в том, что мы работали ради того чтобы построить свой бизнес и купить недвижимость. Такой план дал нам возможность работать меньше, но зарабатывать больше. Мы не работали ради денег. Мы тяжело работали ради того, чтобы построить, купить или создать активы, следуя совету богатого папы. Мы не ищем высокооплачиваемую работу и не стремимся к повышению зарплаты. Нам не было интересно работать на работе с низким чувством воздействия и работать ради 50% прибыли. Мы не считали это правильным и, в конце концов, это было для нас слишком рискованно. В дальнейших главах, я расскажу, как работать, чтобы обрести больше активов с наименьшей степенью риска и как достичь максимальных доходов. И все же я предостерегаю вас, что вам придется работать даром, чтобы научиться, как получить такие активы. Я предупреждаю вас сейчас потому, что небольшое количество людей желает учиться и работать даром ... и именно поэтому в мире так мало людей, что уходят в отставку молодыми и богатыми.

~~Я не против того, чтобы платить налоги. Налоги в цивилизованном мире это расходы на жизнь. Без налогов у нас не было бы полиции, пожарников, учителей, санитарных работников, судов, дорог, светофоров и, конечно, политиков. Суть этой главы в том чтобы показать, как можно контролировать сумму налогов которые вы платите, и время когда вы их платите в рамках закона и в рамках разума.~~

СОВЕТ: Заполните приведенную ниже таблицу, указывая в цифрах, сколько вы зарабатываете ежемесячно для разных видов прибыли:

1. Заработанная прибыль \$ _____
2. Пассивная прибыль \$ _____
3. Прибыль портфолио \$ _____

Если вы хотите уйти в отставку, для этого вам понадобится, в большинстве случаев, прибыль портфолио и пассивная прибыль. Чем раньше вы научитесь зарабатывать эти два типа прибыли, тем раньше вы сможете уйти в отставку и тем богаче. Вы не только сможете раньше уйти на пенсию, но и сможете чувствовать себя более уверенно в финансовом плане. Вы даже сможете чувствовать себя умнее, так как будете зарабатывать 20% заработка или заработок свободный от налогов, а не 50% заработок.

Последние части этой книги посвящены тому, как получить пассивную прибыль и прибыль портфолио с большой экономией и большой отдачей. Но, как я уже говорил, вам придется много учиться и работать бесплатно, чтобы получить такую прибыль. Если вы решите

стать на этот путь, всегда помните братьев Райт. Они самый яркий пример тому, что люди учились не ради оценок, а ради знаний; они работали бесплатно без каких-либо гарантий, с умом рисковали и подталкивали мир и себя в другую реальность.

Глава 8

Самый быстрый способ как разбогатеть: итог системы воздействия на уровне разума

Вскоре после выхода книги «Богатый ребенок, умный ребенок», четвертой книги из серии «Богатого папы», рецензия на книгу появилась в известной газете. Почти все заметки в газетах по поводу книг из серии «Богатый папа», были благосклонны. Они были больше чем справедливы, так же как и объективны, к моим книгам. Но рецензия на книгу «Богатый ребенок, умный ребенок» нарушила эту градацию. Автор начал статью с нападок настаивая, что я совсем не умею писать. Тем или иным способом он намекал, что мне нужно вернуться в школу, чтобы научиться писать. Но ирония была в том, что именно в этой книге я писал о том, что дважды провалил экзамен по английскому языку так, как не умел писать. Когда мне в пятнадцать лет приклеили ярлык неудачника и глупого, мне было очень больно.

С этого времени я и не думал о том, чтобы стать писателем. Письмо было моим самым слабым местом и так было из-за моих неудач в школе. В четвертой книге из серии «Богатый папа» я описывал, как смог преодолеть свое неумение читать и писать и все-таки смог закончить колледж. Книга «Богатый ребенок, умный ребенок» показывает, как можно открыть и развить уникальный талант вашего ребенка, но не только талант читать или писать, а также и талант, как добиться финансового успеха. Таким образом, автор статьи критиковал не суть книги, а мои способности писателя, точно так же как и школьные учителя.

В конце статьи автор написал фразу, которая по его мнению должна была сбалансировать всю статью и сделать ее более объективной. Он написал: «Эта книга поможет вашему ребенку стать более трудоспособным». После этой фразы, я понял, что критика моих способностей писателя оправдана. Но объявить в статье, что моя книга всего лишь социальный фактор, который поможет вашему ребенку стать более трудоспособным, было так далеко от правды, что меня это оскорбило. Я начал сомневаться в том, что автор вообще читал книгу. Книга «Богатый ребенок, умный ребенок» не о том, как сделать вашего ребенка более трудоспособным, а о том, как сделать его нетрудоспособным. Если вы хотите уйти в отставку молодыми и богатыми, вы должны задуматься над тем как стать менее трудоспособным, а не более трудоспособным. И снова разница лежит в разных реалиях восприятия мира.

Как стать нетрудоспособным

Суммируя важность умственного рычага, я снова утверждаю, что ваша реальность состоит из тех вещей, которые вы считаете реальными. Или как принято говорить, ваше восприятие и есть ваш реальный мир. Когда спрашивают: «Трудно ли изменить чьи-либо реалии?» я отвечаю «Все относительно». Для меня лично это была тяжелая борьба, чтобы перестать верить в то, что мой бедный отец считал правильным в жизни, и начать верить в то, что считал правильным мой богатый папа. Другими словами, для среднего класса или бедняков перенимать реалии богатого мира, равноценно тому, что учиться кушать левой рукой, после того как вы внезапно потеряли правую. Хотя это и не так уж тяжело, каждый сможет изменить свои реалии, если будет настойчив, но это и не легкий труд также.

Единственный путь быстро разбогатеть это быстро изменить свои реалии. Для большинства людей легче говорить об этом, чем сделать, я знал многих людей, которые предпочитали оставаться в привычном им реальном мире ... даже если этот мир это финансовая борьба и строение. Богатый папа говорил: «Большинство предпочитает оставаться при уже добытом богатстве, чем увеличивать его». Он верил, что многие предпочитают работать всю жизнь и чувствовать себя уверенно, чем провести несколько лет в неуверенности, меняя свои реалии. На примере метафоры об переучивании есть левой рукой, можно увидеть, что большинство людей скорее будут бедны продолжая есть правой рукой, чем станут богаты учась кушать левой рукой. Другими словами, именно это и необходимо, для того чтобы изменить свои реалии.

Содержание против контекста

«Fast Company» крупный журнал и я всем советую подписаться на него. В одной из последних статей, «Обучение 101», мы прочитали:

«Обучение это самый важный фактор для людей, команд и компаний, которые решили быстро разбогатеть и оставаться такими в рамках новой экономики».

Дальше в статье приведена цитата Эсти Соломон Грей, Стратегического Консультанта по электронному обучению для InterWise Inc. Она говорила:

«В системе старой экономики важную роль играло содержание, в новой экономике важным стал контекст».

То есть, научиться легко переходить с правой руки на левую, более важно чем то, какую вилку вы выберете.

Настоящая система образования все еще продолжает учить детей содержанию, вместо того чтобы рассмотреть как Информационная Эра изменила контекст мира, в котором мы сейчас живем. Подобно критику, описанному выше, который увидел в моей книге лишь социальный фактор, что поможет детям стать более трудоспособными,

учителя планируют свой учебный курс так, чтобы сделать из ваших детей трудоспособных рабочих. Поэтому образовательная система продолжает фокусировать внимание на содержании, а не на контексте.

Контекст мира же изменился. Когда мои родители выросли во времена Большой Депрессии, контекстом того мира было то, что работа это святое и самым важным было иметь надежную работу. Поэтому мои родители всегда делали акцент на хороших оценках и хорошей работе. Во времена моих родителей, если вы нашли хорошую работу в хорошей компании, если ответственны и трудолюбивы, значило, что вы достигли успеха в жизни. Компания несла ответственность за обеспечение вашей пенсии. В настоящее время, после некоторого упадка в 1990-х, большинство людей осознали, что контекст или правила трудоустройства изменились навсегда.

Содержание, контекст и возможности

Хотя богатый папа не использовал такие слова как содержание и контекст, говоря вместо них “реалии”, он все же часто использовал слово возможности. Он повторял: «Реалии бедняка составляют реальный мир не только бедняков, жить реалиями бедняка значит, что человек имеет слишком маленькие возможности, чтобы позволить себе оставаться при деньгах».

Говоря это он имел в виду, что человек говорящий «Я никогда не разбогатею», «Я не могу себе этого позволить» или «Инвестировать деньги рискованно», сам уменьшает свои возможности разбогатеть. Он говорил: «Когда бедняк или человек среднего класса внезапно получает большую сумму денег, ему не хватает умственных и эмоциональных качеств, чтобы правильно обращаться с такой суммой ... таким образом, деньги просто уплывают». Именно поэтому часто можно услышать: «Деньги просто ускользают из моих рук». Или «Неважно, сколько я заработаю, к концу месяца я уже сижу без денег». Или «Я вложу деньги во что-то, когда у меня появятся лишние деньги».

Подчас я использую пример богатого папы, с помощью которого он пытался донести до меня и его сына суть контекста дома. Он брал пустой стакан и переливал в него воду из полного кувшина. Вскоре вода начинала переливаться за края стакана и продолжала вытекать, пока он лил воду из кувшина. Тогда богатый папа говорил: «В мире есть миллиарды денег. Если вы хотите разбогатеть, вы должны расширить сначала вашу реальность (контекст), чтобы иметь возможность получить свою часть этого богатства». На семинарах я использовал тот же пример, объясняя разницу между содержанием, контекстом и возможностями. Сначала я наполнял водой кувшин размером в одну унцию, потом в стакан поменьше и в конце в большой стакан. Это простой способ продемонстрировать разницу в возможностях управлять деньгами бедняков, среднего класса и богачей.

Как расширить ваши возможности

Когда меня спрашивают «Как я могу расширить свою реальность или контекст?» я отвечаю «Наблюдая за вашими идеями». Я также напоминаю людям одну из любимых поговорок богатого папы «Деньги это всего лишь идея». Я отвечаю, рассказывая тот же пример, который богатый папа рассказывал мне. Он обращал внимание на такие фразы как:

1. «Я не могу себе этого позволить».
2. «Я не смогу сделать этого».
3. «Это не правильно».
4. «Я уже знал это».
5. «Я однажды это пробовал, но у меня ничего не получилось».
6. «Это невозможно. Это никогда не работает».
7. «Вы не можете делать этого».
8. «Это незаконно».
9. «Это слишком сложно сделать».
10. «Я прав, а ты ошибаешься».

Богатый папа говорил: «Циники и дураки - это близнецы, но по разные стороны реальности и возможностей». Он продолжал: «Дурак поверит всему новому, а циник будет критиковать все, что не вписывается в рамки его реальности». Он заканчивал свое объяснение словами: «Циник не пускает в свою реальность никаких новшеств, а дурак не может уберечь свою реальность от глупых идей. Если вы хотите жить в изобилии и богатстве, вы должны иметь восприимчивый разум, гибкую реальность и умение превращать новые идеи в реальность и прибыльное предприятие».

Я опять повторю цитату из журнала «Fast Company»:

«В системе старой экономики важную роль играло содержание, в новой экономике важным стал контекст».

Мой богатый папа сказал бы это так: «Если вы хотите быстро разбогатеть, у вас должен быть восприимчивый разум к новым идеям, и вы должны уметь использовать имеющиеся возможности, не смотря на ваши способности. Чтобы сделать это, ваша реальность должна легко изменяться, расширяться и быстро расти. Попытка разбогатеть, опираясь на реальность бедняка, или реальность что исходит от недостатков и ограничений, делает эту миссию невозможной».

Почему бы не разбогатеть

Будучи в 1985 году в горах Британской Колумбии Ким, мой друг Ларри и я решили, что мы потерпим несколько ненадежных лет и попытаемся изменить свои реалии, чтобы иметь возможность уйти в отставку молодыми и богатыми ... и поверьте мне, временами нам было очень тяжело. Когда меня спрашивают, как мы смогли быстро разбогатеть и уйти в отставку молодыми, я просто говорю «Мы беспрерывно меняли нашу реальность». Когда же спрашивают, как

изменить реальность, я просто цитирую Роберта Кеннеди:

Некоторые люди видят вещи такими, какими они есть и говорит «Почему?» Я же верю в вещи, которых не существует и говорю «А почему бы и нет?»».

Если вы хотите разбогатеть, вы должны выбрать между надежной ситуацией, в которой вы находитесь и царством новых возможностей в вашей жизни. Как говорил Роберт Кеннеди «А почему бы и нет?»».

Важным фактором системы рычагов является наличие разума, что может быстро расширять реалии или контекст. В действительности, это может быть вашей самой важной формой системы рычагов, особенно в этом меняющемся каждую секунду мире. Для богатого папы наличие такового разума было очень важным. На самом деле, я думаю, это было его самое лучшее искусство и причина для постоянного финансового успеха. Теперь, когда я стал старше и, надеюсь, умнее, я очень благодарен богатому папе за то, что он предостерегал меня и своего сына от фразы «Я не могу себе этого позволить». С годами ваше умение расширять и изменять вашу реальность станет самой важной для вас формой системы рычагов. С годами, те кто научился расширять и изменять свои реалии достигнут успеха, в отличие от тех, кто этому так и не научился. Как говорится в журнале «Fast Company»: «В системе новой экономики контекст играет важную роль».

Если вы желаете достичь успеха и уйти в отставку молодыми и богатыми, вам необходимо научиться быстро и постоянно менять контекст ... потому что контекст определяет содержание. А контекст вместе с содержанием и составляют возможности.

Все вышесказанное, более или менее, дополняет идею важности системы рычагов на уровне разума. Хотя это заключительная часть о ментальной системе рычагов, но в последующих главах я еще не раз буду возвращаться к такой важной концепции силы реальности.

Следующая часть книги посвящается значительности системы рычагов вашего собственного финансового плана. Наличие плана действительно очень важно, так как многие люди о многом мечтают, но не могут превратить мечты в реальность потому, что у них нет плана. Это здорово, мечтать о том, чтобы уйти в отставку молодым и богатым, но для того чтобы превратить мечту в реальность вам необходим план как этого достичь.

В следующей части вы сможете проверить свою ментальную систему рычагов, так как мы переходим к реальным деньгам, что для многих людей есть вещью, которая выходит за рамки их реальности. Если деньги не являются частью вашей реальности или контекста, тогда они так и останутся для вас только мечтой. Как уже говорилось, очень часто человек, зарабатывающий \$50 000 в

год, практически не может себе представить, как он сможет, уйдя в отставку, получать доход в миллион долларов. Пока большинство людей будет мечтать о такой пенсии, меньше чем 1% американцев осуществит свои мечты. Для остальных же 99% пенсия с доходом в миллион долларов так и останется мечтой.

Но если вы осознали необходимость правильной реальности и контекста и необходимость составить свой собственный финансовый план, то у вас есть все шансы уйти в отставку молодым и богатым.

Если вы измените свою реальность и составите себе сильный, хороший план, вы поймете, что заработать 1 миллион долларов или даже больше, не работая намного проще, чем работать всю жизнь ради \$50 000. Все, что вам для этого понадобится это гибкая реальность или контекст и план, которому вы будете следовать. Следующая часть книги посвящается тому, как составить план ... чрезвычайный план системы рычагов как уйти в отставку молодым и богатым.

Часть II

СИСТЕМА РЫЧАГОВ ВАШЕГО ПЛАНА

Ниже приведен отрывок интервью с Робертом Ричем, Министром Труда из администрации Клинтона:

«Растущая пропасть между богатыми и бедными это начало серьезной проблемы».

«Будучи Министром Труда, я старался создать больше рабочих мест и большие зарплаты для американского народа. Работая в этой сфере годами, я верил, что рабочие места и высокие зарплаты играют важную роль. Но это не так».

«На сегодняшний день совсем не важно иметь хорошую работу и высокую зарплату».

«В системе новой экономики с непредсказуемыми доходами ... возникает два пути: скоростной путь и медленный путь, и полное отсутствие между ними градации».

Вопрос состоит в том, на каком пути вы находитесь: на скоростном или медленном?

Глава 9

Насколько быстрым является ваш план?

«Я чувствую необходимость в скорости».

- Том Круз из фильма «Top Gun»

Работать всю жизнь, экономить деньги, класть деньги на пенсионный счет - все это составляет медленный план. Это хороший и разумный план для 90% людей. Но такой план не подходит тем людям, кто решил уйти в отставку молодым и богатым. Чтобы уйти в отставку молодым и богатым, вам необходим более быстрый план, чем план множества людей.

Если у вас есть возможность взять фильм «Top Gun» напрокат, то обязательно посмотрите этот фильм и обратите внимание, на какой бешеной скорости эти пилоты должны были принимать жизненно важные решения. Для этих молодых пилотов было очень важным уметь управлять скоростью, так как их жизни зависели от скорости, на которой они управляли скоростью. Тоже на сегодняшний день касается и жизни и бизнеса. На какой скорости вы сумеете изменить реальность или контекст и скорость, на которой вы адаптируетесь к этим изменениям, играет очень важную роль для тех, кто решил достичь финансового успеха. Теперь пропасть лежит не между имею и не имею, а между средним классом и богачами. То есть, если ваш план в Индустриальный Век медлительный, то в финансовом плане вы останетесь пасти задних ... не из-за богачей, а из-за молодых людей,

которые быстрее мыслят и имеют ускоренные идеи. Благодаря этому ускорению, мы имеем двадцатипятилетних миллиардеров и пятидесятилетних людей, что все еще надеяться найти работу с заработком в \$50 000 в год. Но самое грустное в этой ситуации то, что эти пятидесятилетние люди продолжают советовать своим детям, следовать их примеру ... управлять тем же медленным поездом, что и их родители.

Свою третью книгу «Руководство по инвестированию», я начал с фразы что инвестиция это план. Я также говорил, что большинство людей планируют быть бедными и потому говорят, как и мой бедный папа «Когда я уйду на пенсию, мои доходы снизятся». То есть, они планировали работать тяжело всю жизнь ради того, чтобы стать еще беднее. Богатый папа говорил: «Если вы хотите уйти в отставку молодыми и богатыми вы должны создать очень быстрый план, который будет делать вас богаче и богаче, но работать при этом вы будете меньше и меньше».

Каким образом создать быстрый план

Один из основных постулатов богатого папы касательно денег - «Деньги это идея». Он говорил: «Существуют быстрые и медленные идеи, также как и скоростные и медленные поезда. Когда дело касается денег, большинство людей находится в медленном поезде, наблюдая через окно, как скорый поезд обгоняет их. Если вы хотите быстро разбогатеть, ваш план должен состоять из быстрых идей».

Когда вы начинаете строить дом, большинство из вас сначала нанимает архитектора, и вместе с ним вы составляете план действий. Но когда вы начинаете строить свое богатство, большинство из вас не знает с чего начать... и никогда не составляете жизненный финансовый план. В мире не существует проекта богатства. Относительно денег большинство людей следуют плану своих родителей... а это зачастую много работать и экономить. Следуя этому плану, возвращаясь с работы, вы сидите в поезде из окна наблюдаете за лимузинами, корпоративными самолетами и шикарными домами.

Если вы не планируете провести всю жизнь, наблюдая за успехом других из окна поезда, стоять в пробке, вы должны создать для себя быстрый финансовый план. Ниже приведены некоторые советы, как создать быстрый план:

1. Сначала выберете стратегию выхода

Меня часто спрашивают «Как вы начали инвестировать?» или «Во что я должен инвестировать деньги?». На что я отвечаю вопросом «Какая ваша стратегия выхода?». И иногда я задаю еще один вопрос: «В каком возрасте вы бы хотели выйти?».

Богатый папа постоянно повторял: «Профессиональный инвестор всегда создает стратегию выхода, перед тем как инвестирует деньги». Стратегия выхода и есть фундаментом инвестирования.

Поэтому богатый папа так же говорил: «Всегда начинайте с конца, когда что-то начинаете». Другими словами, перед тем как инвестировать вы должны знать как, когда, где и с каким результатом вы хотите закончить эту деятельность. Например, когда кто-то скажет вам: «С чего вы должны начинать планировать свой отпуск?» ответ должен быть один - «Ну, куда бы ты хотел поехать?» Или если вас спросят: «Что мне нужно изучать?» ответ будет - «А кем бы ты хотел стать после окончания университета?». Так же и в инвестировании. Перед тем как решить, во что вкладывать деньги, вы должны решить, где бы вы хотели закончить вашу деятельность. Поэтому богатый папа часто повторял: «Знание вашей стратегии выхода важная основа инвестирования».

Многие люди начинают инвестировать деньги, когда осознают, что их компания или правительство не будет о них заботиться, когда они уже не смогут работать. Многие же занимаются инвестициями, чтобы обеспечить себе беззаботную старость. Хотя я и рад, что многие люди занимаются теперь инвестициями, я все же боюсь, что большинство из них не задумываются над своей стратегией выхода.

***Сколько денег у вас будет,
когда вы перестанете работать?***

Несколько лет тому назад, некто дал мне следующую статистику федерального правительства. Хотя эта статистика была составлена несколько лет тому назад, я не думаю, что отношение или сумма денег намного изменились.

Выходя из цифры шестьдесят пять, так как это общая цифра когда люди планируют уходить на пенсию, множеству людей был задан вопрос какой бы они хотели иметь доход когда перестанут работать? Департамент Здоровья, Образования и Благосостояния США провели опрос среди людей от двадцати до шестидесяти пяти лет и получили следующие результаты:

До шестидесяти пяти для каждых 100 человек:

36 умерли,

54 жили на государственную помощь или помощь родных,

5 все еще работали, так как были вынуждены,

4 держались на плаву,

1 был богатым.

Эта статистика подтверждает мои слова о том, что большинство людей планирует работать всю жизнь и уйти в отставку бедными или просто не придавали никакого значения своей стратегии выхода.

Взглянув на эту статистику, возникает вопрос, в какой группе вы бы хотели оказаться в возрасте 65. Мой бедный папа, хотя и был высокообразованным и трудолюбивым человеком, постоянно возвращался в университет для переквалификации, все же закончил свою жизнь в группе, которая возглавляет эту таблицу. Мой богатый

папа же закончил свою жизнь в группе богачей. Хотя они оба начинали с нуля, у них были совсем разные финансовые планы и стратегии выхода. Один планировал уйти в отставку бедным, другой же планировал уйти в отставку богатым. Хотя оба и продолжали работать после шестидесяти пяти лет, разница была в том, один работал, потому что был вынужден, а другой просто любил работать.

Какую цель преследует ваша стратегия выхода?

Посмотрев на статистику правительства, я понял, что нужно провести дальнейшее различие, чтобы увидеть какая, в общем, стратегия финансового выхода. Я добавил к этой правительственной статистике долларовой эквивалент, базирующийся на ценности доллара за 2000 год. После ухода в отставку в возрасте шестидесяти пяти лет, прибыль можно разбить на следующие категории:

Бедный	\$25 000 или меньше в год
Средний класс	от \$25 000 до \$ 100 000 в год
Пребывающие в достатке	от \$100 000 до \$1 000 000 в год
Богатый	от \$1 000 000 или больше в год
Очень богатый	от \$ 1 000 000 или больше в месяц

Горькая правда состоит в том, что только один из 100 американцев в возрасте шестидесяти пяти лет сможет достичь уровня пребывающего в достатке или выше. По иронии судьбы 36 из 100 уже умрут к тому времени, в соответствии с данными Департамента Здоровья и Образования США. Эти 36 человек покинут этот мир еще до того, как уйдут на пенсию. Это значит, что 59 из оставшихся 64 человек уйдут в отставку, даже не достигнув уровня пребывающих в достатке. Только пятеро смогут подняться выше этого уровня. И причиной этому является медленный финансовый план и отсутствие стратегии выхода.

На своих семинарах я часто спрашиваю у инвесторов: «В какой группе вы бы хотели оказаться, когда перестанете работать». Другими словами, «К какой группе вы стремитесь?» Самое интересное, что большинство хотели бы оказаться в группе среднего класса. Тогда я говорю: «Если вас это удовлетворяет, тогда продолжайте свое путешествие на медленном поезде. Медленный поезд приведет вас туда». Потом я объясняю: «Медленный поезд следует расписанию найти надежную работу, тяжело работать, жить не по средствам, экономить и делать долгосрочные инвестиции».

Когда меня спрашивают «Могу ли я достичь группы живущих в достатке на медленном поезде?» я отвечаю: «Да ... вы можете достичь этой группы, имея хорошую высокооплачиваемую работу... но тогда вы должны начать инвестировать в молодом возрасте, жить экономно, инвестировать большую часть прибыли, жить надеждой, что биржа не упадет и надеяться, что сможете уйти в отставку в пятьдесят пять лет». Продолжая свои объяснения, я говорю: «Цена использования

это-то плана состоит в том, что, используя этот консервативный план, вам будет очень трудно перейти в группу богатых и очень богатых». Если все, чего вы желаете, это уйти в отставку в группе среднего класса или в группе живущих в достатке, то вам эта книга не нужна. Существует множество книг, которые описывают эти группы и такую реальность или контекст. Это прекрасные группы, чтобы в их рамках уйти на пенсию. Я волнуюсь за те 50% населения, которые так и не смогут достичь этих групп.

Садитесь на скоростной поезд

Если вы начинаете жизнь, почти ничего не имея, как я когда-то, и хотите уйти в отставку молодым и при этом быть в группе богатых или очень богатых, то, скорее всего, вам придется оставить вашу надежную работу и пересесть на скорый поезд. Чтобы сесть на скорый поезд вам понадобится легко восприимчивый разум, максимальной скорости идеи, лучшее образование в сфере бизнеса и инвестирования и быстрый план. Другими словами, нужно уметь действовать в другом ментальном контексте, отличном от остальной массы людей. Люди, которые достигают уровня пребывающих в достатке с помощью надежной работы и долгосрочного инвестиционного плана, в большинстве случаев не знают ни содержания, ни контекста и не имеют возможностей, чтобы правильно вести себя на уровне богатых и очень богатых. То есть, они могут заработать много денег, но реальность богачей они не смогут перенять. Как говорил богатый папа: «Быть богатым подразумевает намного больше, чем просто иметь много денег».

Мы с моей женой Ким решили достичь уровня живущих в достатке. Когда мы поставили перед собой эту цель в 1985 году, мы тут же начали работать над нашим планом, но, начиная с конца, то есть со стратегии выхода, потом мы принялись за инвестиционный план, и только тогда мы решили, с чего будем начинать. Как только мы определились, какого результата мы хотим добиться, мы знали с чего надо начинать. Для нас скорым поездом было: начать свое дело и инвестировать в недвижимость. Это означало пожертвовать несколькими выходными и меньше смотреть телевизор. Это означало слышать постоянные вопросы от родных типа «Почему вы не найдете себе работу?» и «Почему вы так много работаете?».

Тяжелый труд, отсутствие надежной работы и следуя строгому курсу скорого поезда вернулось к нам сторицей. Мы достигли своей цели, когда Ким было тридцать сем, а мне - сорок сем. От момента, когда мы поставили перед собой эту цель и до момента, когда мы достигли цели, прошло девять лет. Мы создали свой план в 1985 а вышли из дела в 1994. В 1985 году мы выбрали план, благодаря которому мы достигли уровня живущих в достатке, но и благодаря которому мы были достаточно квалифицированы, чтобы достичь

уровня богатых и очень богатых. Ключевым словом этой главы и следующих глав есть слово квалифицированный.

Так как наши инвестиции приносили нам пассивной прибыли в размере \$100 000 в год, мы смогли достичь уровня богатых, мы смогли перейти на следующий уровень, потому что у нас были деньги и базовая квалификация. Нам понадобилось пять лет, чтобы перейти с уровня живущих в достатке на уровень богатых. Следующая наша остановка -уровень очень богатых. Если все пойдет согласно плану, то этот процесс должен занять три года.

Теоретически, наш план был очень простым. Мы планировали начать свое дело и инвестировать деньги в недвижимость. В настоящее время мы продолжаем строить наш бизнес и инвестировать деньги в недвижимость. Несмотря на всю простоту нашего плана, мы приумножили наши знания и опыт. Именно благодаря этим знаниям и опыту мы теперь можем намного быстрее развивать наш бизнес и покупать недвижимость. Другими словами, мы делали ошибки, исправляли их и учились на них. Совершая эти ошибки и учась на них, мы смогли расширить наш контекст, содержание, знания, нашу способность управлять большими проектами и большими суммами денег, а также мы смогли обрести ту скорость, с которой мы можем оперировать большими и более сложными цифрами и фактами. То, что мы сели на скорый поезд, дало нам возможность получить более разнообразную квалификацию бизнесмена и инвестора, в отличие от тех, кто достигает уровня живущих в достатке, путешествуя медленным поездом.

Мы начали свою деятельность постепенно, но вскоре мы получили знания, опыт и друзей с таким же образом мышления. Продвигаясь все дальше и дальше, согласно плану, наш контекст, содержание, способности и наша скорость строить бизнес или покупать прибыльную недвижимость резко возросла. В то время когда, большинство моих современников уже достигли пика лет зарабатывания денег, наш потенциал зарабатывать деньги только набирает силы. В то время, когда мои современники рады, что зарабатывают от \$80 000 до \$350 000 в год, Ким и моя прибыль сели на очень быстрый поезд. Самое приятное в этом то, что мы работаем меньше и меньше, а зарабатываем больше и больше. Все идет согласно плану.

Когда я был старшеклассником, в 1960-х годах, мой бедный папа зарабатывал намного больше, чем мой богатый папа. К тому времени пока я пошел в колледж, богатый папа зарабатывал уже в двадцать раз больше чем мой бедный папа, хотя бедный папа в то время был на вершине трудоспособных лет. Ко времени, когда им обоим исполнилось по шестьдесят, мой папа еле выживал в финансовом плане. Если бы не Социальная Страховка и Медицинская страховка он либо жил бы на улице, либо бы переехал к детям. В то же время,

состояние богатого папы составляло 150 миллионов долларов и продолжало расти. Когда им исполнилось по шестьдесят пять лет, богатый папа зарабатывал больше, чем бедный папа заработал за всю свою жизнь. Они оба следовали своему собственному плану. Как говорил прежний Министр Труда Роберт Рич «Возникает два пути, скоростной путь и медленный путь и полное отсутствие между ними градации».

2. Создайте план, который будет работать на вас

По моим подсчетам, 90% населения следуют одному плану. Поэтому 99% населения в конце жизни не достигают даже уровня достатка. Существуют люди, которые пытаются достичь уровня достатка или уровня богатых, но их план никогда не осуществляется.

Я подчеркиваю, что каждому из вас необходимо составить свой собственный план, так как каждый из вас должен брать во внимание собственные силы и слабости, надежды и желания. Я знал, что должен составить свой собственный план, потому что я не был настолько умен как мой бедный папа. В некоторых сферах я был умен, но не в тех, в которых бы должен за обозначением образовательной системы. Чтобы составить свой план, в первую очередь, вы должны начать с того чтобы распознать свой уникальный талант и найти способ, благодаря которому вы лучше учитесь.

В книге «Богатый ребенок, умный ребенок», я описал сем разных талантов и четыре разных способа учебы. Настоящая система образования признает лишь один талант, вербально-лингвистический талант, умение читать и писать, и лишь один способ учения. Мой бедный папа поддерживал меня в открытии моего таланта и в поисках способа учения, хотя этого и не признавала организация, которую он возглавлял. Школьный Департамент правительства. Теперь я зарабатываю деньги благодаря тому, чему научился, следуя моему плану, а не благодаря тому, чему меня учили в школе.

Даже если вы уже давно не студент или у вас нет детей, открыть свой талант и найти свой способ учиться может быть для вас очень полезным. Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, вы должны помнить что осознание вашего уникального таланта и способа учиться есть важной составной частью вашего плана.

Оставить путь надежной работы

Я четко помню день, когда мы с Ларри в 1970-х ушли с компании «Херох Corporation». Это была моя последняя традиционная работа. Теперь, двадцать лет спустя, многие из моих бывших сотрудников живут в страхе перед сокращением штата из-за технических и финансовых проблем в компании. Двадцатилетняя разница сводилась не только к разнице в деньгах. Это разница реальностей, новой и старой.

Изменение контекста

Предыдущий параграф был написан не для того, чтобы похлопать меня по плечу, а для того, чтобы продемонстрировать изменения в контексте за двадцать лет. Двадцать лет тому назад, разумно было найти надежную работу и стараться взобраться на вершину корпоративной лестницы. Я помню, как многие удивлялись, почему мы с Ларри бросаем такую прекрасную возможность карьерного роста в такой прекрасной компании. Как-никак, мы были лучшими продавцами, причем в разных подразделениях, компания стремительно росла, и наше будущее казалось светлым. В том, что мы бросаем такую хорошую экономическую сферу, не было смысла, да и в то время бросать высокооплачиваемую работу не было принято. Разумным считалось стараться взобраться вверх по корпоративной лестнице и стать не только менеджером, а возможно и вице-президентом региона.

Когда я разговариваю с молодыми людьми, которые родились после 1975 года о том времени, когда мы бросали компанию «Хегох», многие из них не хотят подниматься по корпоративной лестнице. Многие хотят начать свой собственный бизнес и представить его общественности, и тогда уйти в отставку молодым или же начать создать новую организацию и тоже представить ее общественности. Разница контекстов в двадцатипятилетнем промежутке очень велика. Многие из моих сверстников даже не имеют представления о некоторых вещах, но их дети прекрасно знают эти вещи. Их дети хотят стать предпринимателями или работать с предпринимателями потому, что они желают быстро разбогатеть. Они выбирают скоростной путь и не хотят застрять как их родители в крысиных гонках жизни... финансовые крысиные гонки, которые приведут миллионы и миллионы трудящихся прямо в дом для бедняков.

Как вы управляете переменами?

У меня есть друзья, которые ненавидят перемены в моде, музыке и технологии. Они ненавидят реп-музыку, не имеют интернет-странички своего дела, и радуются, когда маленькие компании становятся банкротами. Это представители тех людей, кто все еще продолжает верить в надежную работу, социальную и медицинскую страховку ... во все обещания и идеи Индустриального Века.

В то время, как существуют люди, которые борются с переменами, существуют и такие, которые убегают от них. У меня есть и такие знакомые, которые ищут работу в компаниях, что не поддадутся влиянию мировой интернет-системы. Один из них стал учителем, но совсем не потому, что ему нравится учить детей. Он пошел на эту работу потому, что искал убежища от происходящих в мире перемен. Он хотел такую работу, которая была бы надежной, и он не боялся бы быть уволенным. Школьная система служила ему

укрытием от мировых перемен.

Другой же мой друг купил бизнес, который никогда не заденет интернет. Он говорил: «Я слишком стар, чтобы учиться, как вести дела через интернет, поэтому я хочу бизнес, который не зависит от интернета. У меня нет никаких сбережений на пенсию, поэтому я просто хочу работать до тех пор, пока смогу».

Эти примеры показывают реалии или контексты что не меняются со временем. Наверняка эти люди окажутся в пропасти между средним классом и богачами. Корабль отплывает от пристани к берегам больших возможностей и богатства, но множество людей остаются на берегу ... лишь потому, что они не в состоянии изменить свою ментальную реальность. Они застряли во времени, которое уже прошло.

Как предвидеть будущее

Во время полета с Лондона в Нью-Йорк я сидел рядом с высококвалифицированным администратором компании IBM. Познакомившись с ним поближе, я спросил у него: «Как вы готовите себя к будущему?». Его ответ был таким: «Ошибка взрослых, когда они смотрят в будущее в том, что они смотрят на него своими глазами. Именно поэтому большинство взрослых не могут увидеть грядущих перемен. Если вы хотите узнать, каким мир будет через десять лет, посмотрите на него глазами пятнадцатилетнего малыша или девочки. Смотрите на мир их глазами, и вы увидите будущее.

«Если вы можете откинуть ваше видение мира и взглянуть на него с точки зрения молодого человека, вы сможете увидеть намного больше, вы увидите мир, который полон потрясающих перемен и грядущее изобилие возможностей. Грядут большие бизнес возможности и инвестиционные возможности, которые принесут еще большую прибыль, чем автомобили принесли Генри Форду, нефть Джону Д. Рокфеллеру, компьютеры Биллу Гейтсу, и больше чем сделал интернет для молодых основателей страниц Yahoo, AOL и Netscape.

Тогда я спросил: «Значит, мы вскоре сможем увидеть школьного подростка, который своими силами станет миллиардером?»

Он ответил: «Я бы даже поставил деньги на это».

Если вы еще не богаты потому, что упустили последний корабль, покинувший пристань, не отчаивайтесь, другой корабль готовится к отплытию в страну богачей и больших возможностей. Вопрос лишь в том, попадете ли вы на него?

История повторяется

Одним из самых любимых школьных предметов для меня была экономика и история экономики. История экономики всегда ассоциируется с выдающимся экономистом той или иной эпохи. Вот некоторые из великих экономистов: Адам Смит, Девид Рикардо, Томас Мальтус и Джон Мейнард Кейнс. История их жизни и как каждый из

них видел мир в свое время, составляют очень интересные наблюдения того, как развивались технология, человечество и экономика.

Один из периодов в истории экономики был назван в честь группы людей, которые назывались Луддиты. Луддиты это были люди, которые нападали на фабрики и уничтожали машины, так как боялись потерять рабочие места. В настоящее время, когда кого-то называют Луддитом, это означает, что человек борется против технологических перемен, боится этих перемен или же надеется, что технологические перемены пройдут мимо и оставят мир в покое. Хотя настоящие Луддиты уже давно умерли, современные Луддиты пришли им на смену. История сама себя повторяет.

Вы застряли во времени?

Многие из вас видели телевизионные программы, в которых ведущий, взяв ужасно одетого человека, превращает его из идиота в неотразимого мужчину, переделывая его таким образом. Команда парикмахеров, визажистов и имидж-мейкеров налетают на этого человека и превращают его из катастрофы моды в чудо моды. Некоторые изменения действительно поразительны, а некоторые даже меняют жизнь этого человека.

Один мой друг является одним из самых лучших имидж-консультантов в мире, что означает, что он получает деньги за то, что одевает богатых людей. Я также плачу ему за то, что он меня одевает. Я плачу за то, чтобы меня одевали и стригли по-другому потому, что не хочу застрять во времени. Наоборот, я хочу идти в ногу со временем, жить синхронно переменам в контексте и содержании, следить за изменениями в моде. Для меня изменение моего имиджа означает идти в ногу со временем, а не застрять во времени, во времени которое уже прошло.

Мой имидж-консультант, которого также зовут Роберт, однажды сказал мне: «Человек очень часто остается в том промежутке времени, когда он был самым счастливым. Это может быть период, когда он чувствовал себя наиболее преуспевающим, прекрасно проводил время, чувствовал себя живым, сексуально активным или все вместе. Поэтому в наше время можно встретить людей моего возраста, которые выглядят, как хиппи. Большинство из них чувствовали себя очень оживленно во времена протеста против войны во Вьетнаме. А с другой стороны, по той же причине можно также встретить множество ветеранов, которые все еще носят военную форму. Война была тем периодом в их жизни, когда они чувствовали себя оживленно или чувствовали, что их жизнь что-то значит в этом мире».

Когда вы встречаете человека, который носит свитер своего колледжа, хотя уже давно его закончил, это тоже стремление вернуть прошлое с помощью одежды. Еще один пример того, что человек застрял во времени, когда он начинает вести себя, стараясь выглядеть

и одеваться как его родители. Напротив, есть люди, которые одеваются в детские вещи, стараясь таким образом выглядеть моложе или вернуться в те времена, когда они были более привлекательны. Вышесказанное, скорее пример того, как люди застревают во времени, нежели следуя переменам времени. Это демонстрирует их манера одеваться. Дело совсем не в том чтобы изменить одежду, а том, чтобы не застрять во времени. Такие люди с годами становятся более жесткими и менее гибкими.

Почему вы не желаете застрять в прошлом

Теперь мы увидели людей, которые перебарщивают с модой или людей, которые стараются выглядеть супермодно или слишком хиппи. Но я не о том. Я советую одеваться модно, для того чтобы идти в ногу со временем, как говорит мой друг Роберт. Если вы не успеваете за происходящим, тогда вы остаетесь в прошлом.

Если вы остаетесь в прошлом, то вы инвестируете деньги в то, что также находится в прошлом. Инвестиции, что находятся в прошлом, скорее приведут вас к бедности, чем к богатству. Люди вкладывают деньги в инвестиции прошлого потому, что они сами застряли в прошлом.

Что должно произойти

Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, вы должны инвестировать деньги в то, что должно произойти, нежели в то, что уже произошло. В мире инвестиций старая поговорка «Кто рано встает, тому Бог подает», находит множество оправданий.

Умение предвидеть будущее делает вас богатым

Богатый папа часто повторял нам с его сыном: «Если вы хотите разбогатеть, вы должны развивать свою дальновидность. Вы должны стоять на рубеже времени и всматриваться в будущее». Богатый папа рассказывал нам историю, как Джон Д. Рокфеллер стал богатым, так как он видел растущую необходимость в нефти из-за растущей потребности в автомобилях. Он также рассказывал, как Генри Форд предвидел, что средний класс также желал иметь свои собственные автомобили, в то время как автомобили были только у богатых. В настоящем более современном мире. Бил Гейтс стал миллиардером потому, что предвидел потребность в персональных компьютерах, в то время как старшие представители IBM видели будущее только в универсальных ЭВМ. Старикам IBM не умели мыслить, как Генри Форд, и потому они уступили место Microsoft. Если бы я был инвестором IBM, я бы просто уволил этих слепцов и заставил бы их вернуть их зарплату. Но они наоборот получили премии, а инвесторы потеряли свои деньги. Молодые люди, которые создали Yahoo, AOL, Netscape и другие интернет-компании, стали миллиардерами еще до того, как окончили университет потому, что они могли предвидеть будущее.

Если вы пропустили корабль, плывущий к берегам нефтеиндустрии, компьютерного века, интернет века, не отчаивайтесь, есть и другие корабли. Но если вы привязаны к прошлому, то ваши шансы упустить и этот корабль или, что еще хуже сесть на «Титаник», потому что он большой и надежный, резко возрастают ... особенно теперь, когда контекст и содержание мира так быстро меняется.

В фильме «Top Gun» есть момент, когда все пилоты произносят:

«Стреляй! Стреляй!» Если вы видели фильм, то вы наверняка вспомнили, что самый подходящий момент, когда можно стрелять в противника измеряется, секундой. Если вы будете медлить, или будете не готовы, вы упустите ваш шанс. Так же происходит и в мире денег. Время для выстрела также ограничено. Если вы застряли во времени, в прошлом, одеваясь как ваши родители, не готовы, не имея надлежащих знаний о бизнесе и инвестировании, вы можете даже не увидеть вашего шанса. Вы не только упустите свой шанс, но, что еще хуже, вы можете выстрелить в застоявшиеся возможности, которые никуда не приведут вас.

В 1999 году ко мне пришел друг и сказал: «Я последовал твоему совету и вложил деньги в квартиры напрокат. Я купил двухквартирный дом за \$ 150 000 в хорошем районе. Это неплохое начало, ведь так?».

Я поздравил его и сказал, что это действительно хорошее начало. Но его проблема в том, что он сделал выстрел в цель, которая уже устарела. Он немного опоздал на вечеринку. Он не сделал этого выстрела вовремя. И все-таки, это действительно хорошее начало, а хорошее начало все же лучше чем ничего. Это хорошее начало хотя бы потому, что даже если он потеряет свои вложения, он получит бесценные знания и опыт, как минимум.

И все же он не сделал свой выстрел, когда следовало было его сделать. Я говорю так, потому, что он был рядом с нами, когда мы с Ким делали свои выстрелы с 1989 по 1994 года. Мы с Ким покупали недвижимость, цены на которую падали. Когда мы говорили, чтобы он тоже покупал, он говорил: «Нет, это слишком рискованно. Я могу потерять работу. Вы же знаете, что сейчас происходит сокращение штата. Кроме того, цены на недвижимость очень низкие и продолжают падать. А если они упадут еще ниже? А если начнется экономическая депрессия?».

Окно возможностей открылось и тут же закрылось. Через десять лет, когда цены на недвижимость достигли своего пика, а ситуация на акцизном рынке покачнулась, мой друг понял что пришло время действовать. Теперь он делает свои выстрелы в вещи, которые уже устарели и никуда не ведут ... так же как и он. Он застрял во времени и своей целью выбрал вещи, которые тоже застряли во времени. По крайней мере, он начал хоть что-то делать, хотя я боюсь, он платит за это слишком высокую цену. Я имею ввиду не только слишком высокую цену за его переоцененный двухквартирный дом ... актив, который

принесет ему очень мало наличных денег и очень мало вырастет в цене, если вообще вырастет. Но, по крайней мере, он хотя бы сделал свой выстрел. Я горжусь тем что он сделал свой первый шаг, первый шаг не следующий стопам его родителей, отличающийся от идей Индустриального Века,

Мы с Ким продолжаем вкладывать деньги в наш бизнес и в недвижимость. Но с той разницей, что мы теперь ищем те предметы инвестирования, которые будут развиваться в будущем, а не в прошлом. Вот почему вам необходимо быть синхронными с будущим и приготовиться сделать свой выстрел, когда окно возможностей откроется перед вами, как это было с нами в 1989-1993. В то время перед нами открылось окно возможностей, как в недвижимости, так и на бирже. В то время, когда я пишу эту часть, а это 2001 год, биржа падает. В 1929 биржа упала на 42%. Похожее, падение происходит снова. Мой друг начинает паниковать. Он уже понял, что заплатил слишком высокую цену за свой дом. Но для меня открываются новые окна возможностей.

На своих семинарах по инвестициям я часто приглашаю Ким рассказать о нашем опыте инвестирования. Она говорит, что мы начали инвестировать в 1989 и прекратили покупать в 1994 году. Тогда она также добавляет, что в промежуток между 1985 и 1989 годами мы готовились к инвестированию согласно нашему плану. В этот период мы начинали свое дело и учились инвестировать в недвижимость. Для тех, кто уже не помнит этих времен, я напомним, что в период с 1985 по 1989 цены на недвижимость были очень высокие. Мы с Ким готовились сделать свой выстрел, когда окно возможностей откроется перед нами. Когда это произошло, наш друг запаниковал, а мы начали покупать. Его план не предусматривал подготовки к открытию окна возможностей. Теперь он опоздал на вечеринку, инвестируя деньги в очень дорогую недвижимость, и что еще хуже, он совсем не готов к тому, что произойдет в будущем. Он одевается как старик, хотя и моложе меня, и инвестирует как старик тоже.

В американском футболе, выигрывает тот защитник, который смог бросить мяч туда, где не стоит тот, кто ловит мяч. То есть, защитник должен в уме увидеть, где будет тот игрок, который ловит мяч и бросить туда мяч, несмотря на то что игрока там еще может и не быть ... пока. Если защитник может сделать это, то он наверняка заработает большие деньги. Игрок традиционного футбола также должен послать мяч в ту точку, где голкипера еще нет. Также должен поступать человек, который решил уйти в отставку молодым и богатым. Он или она, составляя план должны быть готовыми к разным возможностям, даже если они еще не появились. Вот почему так важно жить сегодняшним днем, идти в ногу со временем и уметь видеть будущее.

План на будущее

Если вы серьезно решили уйти в отставку молодым и богатым, ваш план должен также включать в себя план на будущее, даже если оно еще не существует. Подобно тому, как Джон Д. Рокфеллер был готов к автомобильному будущему. Бил Гейтс и Майкл Делл к компьютерному веку, вы также должны быть готовы к возможностям будущего. Если же вы не готовы, то вы будете инвестировать деньги в предметы прошлого, а такие инвестиции зачастую не имеют будущего.

Каким вы видите будущее?

Чтобы уйти в отставку молодым и богатым, вам необходимо потренировать вашу способность видеть будущее ... будущее, которое еще не наступило. Как сказал администратор IBM: «Ошибка взрослых, когда они смотрят в будущее в том, что они смотрят на него своими глазами. Именно поэтому большинство взрослых не могут увидеть грядущих перемен». Возможно, IBM усвоила те уроки, которые преподнес им Бил Гейтс. Урок того, что если вы хотите увидеть будущее, вам необходимо взглянуть на него глазами молодого человека. То, как вы реагируете на перемены в моде, музыке и технологии отражает ваш способ мышления и показывает насколько гибкий ментальный контекст. Если вы застряли в прошлом, или не успеваете за настоящим, вы рискуете пропустить будущее вообще.

Еще один способ увидеть будущее - это выучить прошлое. В моем, реальном, мире история имеет тенденцию повторяться, и не обязательно таким же самым способом. Многие из взрослых не замечают будущего или будущее раздавливает их потому, что их планы на будущее не имеют никакой связи с прошлым.

В 1998 я разговаривая с молодой репортершей в Сан-Франциско, которая только что закончила университет. Когда я ей сказал, что заниматься взаимным фондом рискованно и что я смог предвидеть провал, она рассердилась на меня. Она процитировала слова ее брокера: «Фонд, в который я вкладывал деньги, был одним из самых рейтинговых три года подряд. И его стоимость с каждым годом поднималась на 25%. Биржа - это самое лучшее капиталовложение, так как хоть на бирже и случаются падения, биржа всегда поднималась, и так происходит уже сорок лет. Это самое лучшее место, куда стоит инвестировать ваши деньги». Она так никогда и опубликовала интервью со мной, так как мои взгляды расходились с ее видением будущего. В настоящее время ее священный фонд упал на 50%.

Хотя ее факты звучали неубедительно, они не заходили далеко назад в прошлое. Если бы она хорошо знала историю бирж, то она наверняка знала бы, что в среднем, на бирже случается обвал каждые семьдесят пять лет. Хоть это и не значит, что через семьдесят пять лет будет обвал биржи, но это объясняет, почему биржа развивалась

последние сорок лет. Последний обвал на бирже и депрессия были в 1929 году. Чтобы достичь уровня, который был до 1929 года, бирже понадобилось двадцать лет. Я же говорил с ней в 1998 году и у нее были убедительные факты того, что биржа переживала подъем на протяжении сорока лет. Ее виденье будущего было затруднено тем, что она не видела прошлого. Мой богатый папа заставлял меня читать книги по истории экономики. Если человек хочет лучше понять будущее, я рекомендую ему прочитать книгу Роберта Хейлбронера «Философа Слова». Эта прекрасная книга для тех, кто хочет увидеть будущее, изучая прошлое.

Когда я провожу свои занятия по инвестированию, я прошу своих учеников заполнить финансовую ведомость. Тогда я прошу их взглянуть на свое прошлое и спрашиваю, является ли то, что они видят также и их будущим. Если им не нравится то, что они видят, а именно финансовую ведомость, заполненную безнадежными налогами, безнадежной прибылью, безнадежными обязательствами и никакой надежды на будущее, если такую картину будущего рисует им их финансовая ведомость, я советую им выбросить старую одежду, обновить свой гардероб, сменить старых друзей на новых и начать смотреть в будущее. Если вы можете изменить свою реальность согласно возможностям, которые вы увидите в будущем, то ваши шансы уйти в отставку молодым и богатым резко увеличиваются.

Хотя некоторые изменения и кажутся очень простыми, меня всегда удивляло, скольких усилий стоит обновление гардероба и покупка новой одежды. Множество людей покупают новую одежду, но так и не могут обновить ее. Они просто покупают новую одежду, но из прошедшей эры, эры когда они чувствовали себя наиболее счастливыми или доспели наибольшего успеха. Некоторые люди так боятся будущего и того, что будущее может оказаться веселым, задорным, дерзким и захватывающим, что они просто предпочитают остаться в прошлом.

В предисловии я писал, что уйти в отставку молодым и богатым очень просто. Это не так уж и сложно ... хотя для множества людей отпустить прошлое и решительно вступить в неизвестность будущего, намного сложнее, чем уйти в отставку молодым и богатым. Для миллионов людей намного надежнее и безопаснее остаться в неизменном контексте, одежде и в коллекции их родителей и прошлого. Поэтому больше 50% населения уйдет в отставку на уровне или близко уровня бедности. Они садятся на медленный поезд и едут на нем, не делая пересадок до конца жизни ... согласно плану.

Глава 10

Система рычагов богатого будущего

Когда я представляю своим студентам цифры стратегии выхода, многие даже не могут себе представить финансово независимое будущее с прибылью в \$100 000 или больше в год, да еще при том, что они не будут работать.

Бедный	\$25 000 или меньше в год
Средний класс	от \$25 000 до \$ 100 000 в год
Пребывающие в достатке	от \$100 000 до \$1 000 000 в год
Богатый	от \$ 1 000 000 или больше в год
Очень богатый	от \$ 1 000 000 или больше в месяц

Причина, по которой люди не могут представить себе такое количество денег то, что они не включают их в свою реальность. Многие могут мечтать о таких деньгах и говорить, что однажды они их заработают ... но в действительности, они просто мечтают. Статистика подтверждает эту действительность.

Ваше будущее создается теперь

Большинство людей не понимают свои финансовые задачи, так как используют такие слова как однажды, возможно или в будущем. Богатый папа всегда говорил: «Ваше будущее зависит от того, что вы делаете сегодня, а не оттого, что вы будете делать завтра». Когда вы смотрите на цифры, приведенные выше у вас наверняка возникает вопрос к самим себе: «Приведет ли меня моя сегодняшняя деятельность к финансовой цели завтра?»

Жестокая реальность состоит в том, что 99% американского населения не смогут даже достичь уровня \$100 000. Большинство пойдет по стопам своих родителей, следуя их плану. Другими словами, они последовали примеру родителей и достигли той же цели что и они.

После возвращения с Вьетнама, я помню то разочарование которое я пережил когда, будучи солдатом морской пехоты, я зарабатывал \$900, а Майки в то время зарабатывал миллион в год занимаясь только инвестициями. Я помню, что чувствовал себя угнетенным и в депрессии, когда почувствовал пропасть между его миром и моим, его реальностью и моей.

Те, кто читал книгу «Руководство по инвестированию» должны помнить, как богатый папа сидел со мной рядом и помогал мне составить план, как раз перед моим уходом из морской пехоты. Как говорится в книге «Инвестиции - это план, а не продукт или процедура».

План это - мост к осуществлению вашей мечты

Богатый папа сделал набросок большой реки, на одном из берегов которой стоял я. Он сказал: «План - это мост к осуществлению твоей

мечты. Твоя задача сделать этот мост реальным, чтобы твои мечты тоже могли стать реальностью. Но если же ты будешь стоять на берегу и только мечтать о том, как попасть на противоположный берег, то твои мечты так останутся лишь мечтами. Сначала сделай план реальным, тогда и мечты станут реальными».

С 1985 по 1994 год мы с Ким работали над тем, чтобы сделать наш план реальным, а не мечтали о мечтах. Мы поступали, как пилоты истребители. Мы каждый день готовились к тому дню, когда наше окно возможностей откроется перед нами. Как только оно открылось, мы сделали свои выстрелы, и оно тут же закрылось.

Богатый папа говорил: «Ваше будущее зависит от того, что вы делаете сегодня, а не того, что будете делать завтра». То есть, то, чем вы занимаетесь сегодня и есть ваше будущее. Мы с Ким не пошли на работу, хотя в то время мы нуждались в деньгах, потому, что в наши планы не входило быть работниками в будущем. Вместо этого, мы проводили время, посещая семинары, таким образом, учась как строить свой собственный бизнес или как инвестировать деньги в недвижимость. Мы в настоящем делали то, чем собирались заниматься в будущем. Теперь мы начинаем свой бизнес и инвестируем деньги в недвижимость. Завтра мы, возможно, также будем начинать новое дело и инвестировать деньги в недвижимость. Я не буду следовать плану своего бедного папы, который после ухода в отставку собирался искать работу, чтобы иметь добавочную прибыль к социальной страховке. Он начал свою жизнь с поиска работы и закончил жизнь в поисках работы. До 2020 года в мире будут миллионы людей, которые будут поступать также как и мой бедный папа... искать работу, чтобы иметь добавочную прибыль к социальной страховке. Они будут продолжать делать то же, чем занимаются в настоящее время.

Изменение реалий

Есть еще одна вещь, которую мой бедный папа делал почти каждый день его жизни. Он всегда говорил: «Я начну инвестировать тогда, когда я накоплю достаточно денег». Он также еще повторял: «Я не могу себе этого позволить». Когда ситуация требовала действовать, он говорил: «Послушай, у меня совсем не времени заниматься этим сегодня, мы поговорим об этом завтра». Это были его ежедневные реалии, и эти реалии остались с ним до конца его жизни. По-моему, основной причиной его бедности было то, что его реальность была реальностью бедняка, хотя он и зарабатывал много денег, он все же не хотел менять ее.

Как я уже говорил, самый легкий путь разбогатеть это постоянно менять и совершенствовать свою реальность. Хотя очевидно также и то, что для большинства это самое трудное препятствие, которое им надо преодолеть на пути к богатству. Возвращаясь на Гавайи, я встречаю своих друзей и вижу, что в точности повторяют путь своих

родителей. Когда они спрашивают меня, чем я занимаюсь, и я отвечаю что занимаюсь бизнесом и инвестициями в недвижимость, они отвечают также как мои родители: «Я не могу себе этого позволить». Или «Ты знаешь, я подумывал об инвестировании. Возможно, когда у меня будет достаточно денег, я тоже займусь инвестициями». Когда же я говорю им о том, что надо готовиться и учиться инвестированию еще до того, как вы начнете вкладывать деньги, они обычно говорят: «Дорогой, знаешь ли ты, как я занят? У меня нет времени учиться инвестированию. Правительство должно организовывать бесплатные курсы по инвестированию. Тогда бы я возможно и посетил пару курсов. Почему я должен платить, чтобы научиться инвестированию? Но, во всяком случае, инвестирование слишком рискованно. Я предпочитаю держать деньги в банке». Богатый папа в таких случаях говорил: «Прислушайся к словам человека, и ты увидишь его будущее».

Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, вы должны начать с того, что должны прислушаться к своим словам и увидеть свое будущее. Спросите себя: «Если я и дальше буду использовать эти слова и думать таким же образом, какого уровня я достигну? Будет ли это уровень бедняка, среднего класса, уровень достатка, богатых или очень богатых?» Если вы откровенны сами с собой, первое что вы должны сделать - это изменить вашу реальность, меняя ваш план, ваши слова и ваши ежедневные действия. Ваше будущее зависит от того, что вы делаете в настоящем, независимо от ваших мечтаний. Как сказал бы богатый папа: «Трудно встретить вашего сказочного принца или принцессу сидя целыми днями на диване, смотря телевизор и жуя попкорн».

Положите начало своему будущему прямо сейчас

Почему так случается, что множество людей уходят в отставку бедными и старыми? Они не могут прекратить заниматься тем, чем они занимаются ... даже если у этой деятельности нет будущего. Они не могут изменить свою реальность ... реальность надежной работы, тяжелого труда и экономии денег. Множество людей повзрослеют, будут носить одежду из прошлого, будут следовать идеям своих родителей и Индустриального Века, а потом просто выпадут из настоящего и будущего. Дело не в возрасте человека, а в его реальности.

Так как же человек начинает свое богатое и свободное будущее сегодня? И снова, все начинается на уровне вашего разума. Оно начинается с ваших слов, мыслей и ваших ежедневных действий. Оно начинается с того, где вы проводите свое свободное время и с кем. Оно начинается с осознания вами того, что вам необходимо сделать мост через бурный водоворот до вашей мечты реальным. Как говорил богатый папа: «Мечтатели лишь мечтают, а богачи составляют планы и строят мосты к своим мечтам». Начните свое будущее прямо сейчас

с того, что составьте план на будущее. А для большинства первый шаг плана будет перестать делать сегодня то, чего вы не хотите делать завтра. Если вы не хотите всю жизнь работать ради заработанной прибыли, спросите себя как вы можете научиться работать на пассивную прибыль и прибыль портфолио. Как только вы найдете ответы, сделайте их частью вашего плана. Это может означать: больше учиться, читать больше книг, слушать аудиозаписи, посещать больше семинаров, начать свой маленький бизнес и встретить новых друзей. Другими словами, занимайтесь сегодня тем, чем вы хотите заниматься в будущем.

Как вы видите будущее?

Меня также часто спрашивают: «Как я увижу будущее, если я не смогу увидеть его глазами?» Или «Как я смогу увидеть миллион долларов в год в будущем, если сегодня я не вижу даже \$50 000?»

Это прекрасный вопрос для расширения вашей реальности. Ответ на эти вопросы можно найти в словах богатого папы, которые он сказал мне много лет назад. Он написал большими желтыми буквами.

ЗРЕНИЕ - это то, что вы видите глазами

ВИДЕНЬЕ - это то, что вы видите разумом

Когда я спрашивал богатого папу, как совершенствуется человеческое виденье, он говорил: «С помощью слов и чисел». Он подчеркивал, насколько важно научиться читать финансовые ведомости, потому, что если вы не умеете читать финансовые ведомости, вы не сможете увидеть свое финансовое будущее. Я создал игру «CASHFLOW», чтобы помочь людям усовершенствовать зрение их разума, обучая их цифрам и словарному запасу богатых людей. Единственное, что почти всегда срабатывало с большим количеством людей, это взять группу друзей чтобы они на обычном уровне сыграли в «CASHFLOW 101». Как только вы научились играть в эту игру, вы захотите обучить ей и других, вдохновлять их на принятие решения, и возможно пожелаете перейти к «CASHFLOW 202», к более сложной игре. Пока вы играете в эту игру, помните фразу богатого папы: «Я играю каждый день». Реальность в том, что чем больше вы играете, тем больше вы обучаете игре, и тем больше вы делаете игру частью вашей жизни, и тем лучше станет ваше виденье будущего. Как говорил богатый папа: «Если вы хотите иметь здоровые зубы завтра, чистите их сегодня».

Быстрые слова для быстрого плана

Если вы хотите составить быстрый план, вам необходимо научиться использовать быстрые слова. Многие люди не могут разбогатеть потому, что используют в своем плане медленные слова. Если вы хотите быстрее усовершенствовать виденье обогащения, вы должны использовать быстрые слова.

Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, если вы хотите разбогатеть быстро, вы должны использовать более новые, более быстрые слова бизнеса и инвестирования. Не использовать более быстрые и эффективные слова это так же, как профессиональный дровосек сказал:

«Меня не волнует, что я могу нарезать больше дров, используя цепную пилу и смогу больше заработать. Мой отец дал мне этот топор, и я собираюсь использовать его до конца дней моих». Множество людей на сегодняшний день собираются работать и использовать топор их родителей, чтобы заработать и инвестировать свои деньги.

Вы работаете топором вашего отца?

После того, как я рассказываю историю о дровосеке, который предпочитает рубить лес топором своего отца, а не цепной пилой, я спрашиваю у аудитории, не работают ли они отцовскими топорами.

После минуты замешательства и нескольких удивленных взглядов, иногда меня спрашивают: «То есть, вы спрашиваете, веду ли дела, так же как и мои родители, когда дела касаются управления деньгами?».

И я отвечаю: «Да. Именно это я и спрашиваю». Я продолжаю говорить: «Многие люди на сегодняшний день выбирают другую профессию, а не такую же, как у отца ... но когда дело касается денег, инвестиции и пенсии, они в точности повторяют шаги своих родителей. Когда дело касается денег, большинство людей продолжают работать топором своего отца».

Если меня просят объяснить подробнее, я говорю: «Слова это инструмент, также как и топор это инструмент. Когда дело касается денег, большинство людей используют такие медленные слова и устаревшие слова, как использование топора для рубки леса».

Инструмент для вашего разума

На одном из занятий, которое я проводил, одна молодая женщина спросила: «Не хотите ли вы сказать, что в делах, касающихся денег, есть быстрые и медленные слова?».

Я ответил: «Именно так. Если деньги это идея, то идеи создаются словами. Большинство людей используют медленные слова, а это ведет их к тому, что их идеи также становятся медленными, а это означает, что обогащаются они очень медленно».

«Слова - это инструменты?» - сказала молодая женщина тихо, но достаточно громко, чтобы окружающие ее слушатели смогли услышать.

Кивая головой, я сказал: «Мой богатый папа говорил «Слова - это инструмент для вашего разума. Причина, по которой столько людей не могут разбогатеть в том, что они предоставляют своему разуму старый, медленный и вышедший из употребления инструмент. Если вы хотите разбогатеть, то сначала вам необходимо

модернизировать ваш инструмент».

«Можете ли привести пример быстрых и медленных слов ... инструментов?», — спросила она.

«Конечно», - ответил я. — «Большинство людей считают, что экономить деньги это правильно. Экономить деньги - это медленно. Вы можете, конечно, стать богатым экономя, но цена этому время ... ваша жизнь. Таким образом, для меня экономить это медленное слово. Мой бедный папа учил меня, как экономить деньги. Мой богатый папа никогда же не сэкономил. Вместо этого он учил меня, как увеличивать капитал»,

«Ну а если не все знают, как увеличить капитал?», — спросил другой студент.

«Тогда я советую экономить деньги или инвестировать время, обучаясь тому, как увеличить капитал. Это искусство которому можно научиться».

«Но разве это не труднее расспрашивать людей о деньгах?», - спросил он.

«Сначала да ... как и обучение чему-либо другому. Это как учиться ездить на мотоцикле. Я был очень нервным в начале и совершил много ошибок ... хотя я и сейчас делаю ошибки. Но я учусь на этих ошибках, и мое обучение и опыт с годами делает процесс увеличения капитала намного проще. Но есть и такие люди, которые с годами и дальше стараются добиться успеха, тяжело работая и экономя деньги. Это очень медленный план с использованием медленных инструментов, которые они наверняка унаследовали от своих родителей».

«Значит, пока я стараюсь сэкономить \$ 100 в месяц, вы можете получить в тоже время миллион долларов или даже больше», вступил в разговор другой студент. «Вот что вы имеете в виду, говоря, что слова это инструмент ...и что одни слова быстрые, а другие медленные».

Я только кивнул и произнес: «Слова это инструмент для вашего разума».

План как использовать более быстрые слова

Если вы планируете уйти в отставку молодыми и богатыми, вы должны модернизировать свой словарный запас, и когда вы сделаете это, то ускорите таким образом свои мысли. Например:

Медленные слова ***Быстрые слова***

Высокооплачиваемая Поток денег

работа

Мой бедный папа всегда советовал: «Найди высокооплачиваемую работу».

Мой богатый папа всегда советовал: «Тебе нужны деньги, полученные от активов».

Высокооплачиваемая работа может сначала казаться быстрым способом разбогатеть, но потом этот способ оказывается медленным. Помните, мой бедный папа зарабатывал намного больше, чем богатый папа в начале их карьеры, но к концу их жизни разница между их прибылью была такой большой, как Тихий Океан. В действительности, только несколько человек становятся богатыми благодаря работе... хоть и высокооплачиваемой работе, Я приведу несколько примеров тому, почему поток денег от активов намного лучше, чем прибыль, полученная на работе. Давайте припомним три типа прибыли:

Заработанная прибыль 50%

Прибыль портфолио 20%

Пассивная прибыль 0 %

Заработанная прибыль, в основном, прибыль, которая приходит от человеческого труда или заработанная на работе.

Прибыль портфолио, в основном, прибыль от бумажных активов, таких как акции, облигации и взаимный фонд.

Пассивная прибыль, в основном, прибыль от недвижимости.

И как я уже неоднократно говорил, перед тем как принять какое-либо финансовое решение, сначала необходимо проконсультироваться у профессионала относительно налогов. То, что может казаться одному человеку при налоговом планировании законным, другому человеку может показаться противозаконным. Цель этой части показать разницу, которую могут создать слова. Существует существенная разница в налогах при заработной прибыли и пассивной прибыли. Человек, который работает ради заработной прибыли, должен работать, по крайней мере, вдвое больше чем человек, который работает ради пассивной прибыли. Работать ради заработной прибыли, это словно делать два шага вперед и один назад.

С вас снимают налоги даже после того, как вы перестали работать

Люди, которые говорят: «Тяжело работайте, экономьте деньги и инвестируйте в 401 (к)», работают ради 50% заработка. Как только вы уходите в отставку, вы начинаете брать деньги с 401 (к) плана, те деньги, которые остались после уплаты налогов за ставками заработной прибыли, или 50% деньги, как называл их богатый папа. Проценты от сбережений также облагаются налогом за такими же ставками, как и заработная плата.

Многие говорят: «Я должен продолжать работать, потому что моя социальная страховка не покрывает моих затрат». Но с момента, когда вы начинаете работать, чтобы иметь добавочные деньги к страховке, правительство не только облагает налогом вашу зарплату, но и уменьшает размер выплат вашей страховки, потому что вы работаете. Когда богатый папа говорил: «Множество людей планируют быть бедными», он знал, о чем он говорит. Он знал о

правительственном законе относительно заработанной прибыли после ухода в отставку. Если вы не бедны и хотите зарабатывать деньги, правительство не будет помогать вам в этом. Большинство людей предпочитают быть бедными и не возвращаться на работу из-за налогов.

Суть в том, что выбор использовать слова работать тяжело, экономить деньги это выбор использовать медленные слова, что приведет вас к наличию очень медленного плана. Хотя, выбрав эти слова для финансового плана вы, возможно, достигните уровня достатка в размере от \$ 100 000 до \$ 1 000 000 пенсионного дохода, но, в большинстве случаев, они не позволят вам достичь уровня богатых и очень богатых. Как говорил богатый папа: «Быть богатым означает намного больше, чем просто иметь много денег». Богатые используют совсем другие слова, и эти слова ведут их к совсем иному жизненному опыту, например, такому опыту, как обучиться, как увеличить капитал, а не экономить.

Еще есть такие слова как:

Медленные слова	Быстрые слова
Экономить деньги	Делать деньги

Богатый папа говорил, что большинство людей учиться тому, как экономить деньги. Но он сам никогда не экономил. Он говорил: «Концентрация внимания на экономии денег занимает слишком много моего времени, а в экономии нет большой пользы». Он также говорил: «Деньги, которые большинство людей экономят, это то, что осталось от уплаты налогов». Чтобы сэкономить \$10, первоначально они были равны \$20, так как это заработанная прибыль или 50% заработок. Но более того, процент который вы получите со сбережений, тоже будет облагаться налогом.

Вместо того чтобы сконцентрировать свое внимание на экономии, богатый папа посвятил свою жизнь тому, чтобы научиться как делать деньги. Он говорил: «Если ты знаешь с чего начать свой бизнес и во что инвестировать деньги, ты сможешь заработать столько денег, что твоей проблемой станет слишком большое количество денег. Имея слишком много денег, ты имеешь намного больше наличности в банке, чем имел бы сбережений».

В книге «Руководство по инвестированию» я писал о двух видах денежной проблемы. Это недостаточно денег и слишком много денег. Большинство людей знакомы лишь с первой проблемой, проблемой недостатка денег. Эти люди обязательно должны научиться экономить. План богатого папы же состоял в том, чтобы иметь слишком много денег. Его проблема была в том, что у него было слишком много денег на банковских счетах, и он все время искал новые инвестиции. Его реальность состояла в том, что в мире есть изобилие денег. Реальность бедного папы состояла в том, что деньги это нечто священное и потому он всю жизнь боролся за них, стараясь сэкономить.

Какая разница между работать ради денег и делать деньги? Если вы читали «Богатый папа, бедный папа», то помните историю о том, как я слушал своего бедного папу (в прямом смысле этого слова) и пытался делать деньги. Я пытался делать деньги, выдавливая тубики из-под зубной пасты и вырезая из фольги четвертаки, 10-центовые монеты, 5-центовые монеты. Ему пришлось тогда объяснить мне разницу между тем, что означает делать деньги и делать фальшивые деньги. Мой бедный папа не смог объяснить мне, как делать деньги, так как он знал лишь, что ради денег нужно работать. В мире денег, большинство богачей разбогатели делая деньги, а не работая ради денег. Например, Бил Гейтс стал самым богатым человеком на земле не потому, что работал ради денег, а потому что делал деньги. Он стал самым богатым, потому что построил свою компанию, а потом продал акции компании.

Продажа акций вашей компании - один из способов делать деньги. В принципе, так как уже существует готовый рынок продавцов и покупателей, то независимо оттого, что вы будете производить, вы окажетесь в этой системе, и таким образом будете делать деньги. Мои книги, например, тоже способ делать деньги. Так как существует рынок, на котором они продаются, так мои книги делают мне деньги, и я не работаю ради денег. Если бы я был доктором, которому персонально нужно работать чтобы ему платили, тогда я был бы доктором, который работает ради денег. Если бы я был доктором, который придумал новое лекарство и продал его в виде таблеток через аптеки, тогда я был бы доктором, который делает деньги,

В итоге, мы видим, что в большинстве случаев работать ради денег — это медленный процесс, а искать пути, как сделать деньги может быть намного быстрее, если, конечно, вы знаете что делаете. Таким образом, если суть вашего плана в том чтобы работать ради денег, а потом их экономить, то вы тогда используете старый топор своих родителей.

Существуют и другие слова, что могут как ускорить, так и сделать медленнее ваш путь к богатству.

Медленные слова **Быстрые слова**

Повышение стоимости Снижение стоимости

Если вы не совсем понимаете значение словосочетания повышение стоимости и снижение стоимости, не переживайте. Мне понадобилось много времени, пока я полностью понял их значение. Если вы действительно хотите лучше понимать эти словосочетания, вам нужно попросить либо бухгалтера, либо профессионала в инвестировании, чтобы они объяснили вам концепцию. Я могу привести маленький пример того, как эти словосочетания касаются вашего плана.

Однажды, телевизионная программа рассказывала историю о двух старшекласниках, которые учились искусству инвестирования

денег на бирже. Во время интервью с одним из учеников, он сказал: «Я сделал много денег потому, что купил акции компании XYZ, и цена этих акций резко поднялась». Другими словами, он играл на бирже, надеясь на то, что акции, которые он выбрал, поднимутся в цене. Когда множество людей говорит: «Наш дом это хорошая инвестиция», они надеются, что их дом поднимется в цене.

Мои друзья часто говорят: «Я многое купил в этом гольф клубе. Я считаю, что это хорошая инвестиция. И я ожидаю, что многое поднимется в цене минимум в два раза через пять лет». Для них такая отдача означает, что это хорошая инвестиция ... и я надеюсь, цена таки поднимется через пять лет.

Богатый папа учил нас со своим сыном пользоваться разными словами. Когда дело касалось купли и инвестирования, он всегда говорил:

«Вы получаете доход, когда покупаете, а не когда продаете». Другими словами, он никогда не ожидал, что его инвестиции поднимутся в цене. Но если же это происходило, то повышение стоимости было для него премией. Он инвестировал деньги, чтобы получить немедленную отдачу или наличность. Он также инвестировал ради того, что он называл «фантомом наличности», иначе называемого снижение стоимости. Пример снижения стоимости здания приводился в предыдущей главе. Он любил немедленную наличность и снижение стоимости потому, что это не требовало ожидания, пока стоимость его инвестиции поднимется и начнет делать ему деньги. Он говорил: «Ждать пока поднимется в цене акция или часть недвижимости очень медленный процесс и, к тому же, слишком рискованный».

Суть в том, что если вы ждете, пока будете делать деньги когда-то в будущем, то ваш план медленный и это потому, что вы пользуетесь медленными словами, которые ведут к медленным идеям. Я повторю слова моего богатого папы: «Вы получаете доход, когда покупаете, а не когда продаете». Я встречал множество людей, которые купили недвижимость, теряли на этом каждый месяц деньги, но продолжали говорить:

«Я отобью свои деньги, когда недвижимость поднимется в цене, и когда я продам ее».

В Австралии многие покупают недвижимость, теряют на этом деньги каждый месяц, и считают, что это хорошая инвестиция, так как правительство снижает им налог на потерянные деньги. Я считаю, что это способ мышления неудачника. Я часто спрашиваю их: «Ну почему бы ни купить недвижимость, которая будет вам приносить деньги каждый месяц, и будет приносить снижение налогов каждый месяц?» Но почти всегда получаю следующий ответ: «Нет, мой бухгалтер посоветовал мне поступать именно так». Они сделали свой выбор сесть на медленный рискованный поезд, вместо того чтобы

сесть на быстрый прибыльный поезд.

Медленные слова

Избежать риска

Быстрые слова

Держать под контролем

Мой бедный папа говорил «Это слишком рискованно». Или «Действуй наверняка». Или «Зачем рисковать?» Чем больше он верил в эти слова, тем больше он терял контроль над своей финансовой жизнью. Будучи работником и действуя наверняка, он потерял контроль над своими налогами. Говоря, что инвестировать рискованно и что деньги его не интересуют, он все больше и больше терял контроль над своим финансовым образованием, в конечном счете, он платил высокие налоги, даже после ухода в отставку, и инвестировал деньги только в надежные инвестиции, у которых не было будущего, и терял на этом деньги.

У меня есть далекий родственник, который провел двадцать пять лет в морской пехоте, ушел в отставку офицером, и теперь сидит перед телевизором и смотрит финансовые шоу и как стоимость его акций падает все ниже и ниже. Он все больше и больше впадает в депрессию, потому, что совсем не контролирует свое портфолио. Однажды, он увидел выступление директора одной из авиационных компаний, большое количество акций которой он держал, в котором директор объявил, что все работники компании получили премию в размере 1 миллиона долларов. Пока он присоединился ко всем рассерженным акционерам, уже было поздно что-либо сделать.

В книге «Руководство по инвестированию» я писал о десяти вещах, которые инвестор должен держать под контролем. Эти вещи очень важны для каждого человека, если он в какой-то мере хочет контролировать свою жизнь и будущее. В настоящее время меня беспокоит то, что 90% населения США и других западных стран не контролируют свое финансовое будущее. Эта цифра еще больше в развивающихся странах.

Богатый папа всегда говорил мне, чтобы я составил себе план, как обрести контроль над своим финансовым будущим. Он говорил: «Чтобы быть игроком на скоростном пути, тебе необходимо научиться контролировать ситуацию. На скоростном пути больше ценится умение контролировать ситуацию, нежели деньги». Если вы хотите узнать об этом больше, я советую прочитать вам книгу «Руководство по инвестированию».

Последнее слово касательно риска против контроля: богатый папа говорил: «Чем больше человек ищет надежности, тем больше он теряет контроль над своей жизнью». Я вижу, как в настоящее время развивается два мира. Один мир я называю Ответственным Обществом. Это люди, которые верят, что они несут ответственность за свою жизнь и за ее конечный результат. Но есть и другой мир, который я называю Обществом Жертв, представители которого верят что кто-то другой, компания или правительство, несут ответственность

за их жизни. Эти два вида общества можно увидеть в любой группе, семье, компании. Оба общества видят мир только в рамках своей реальности и оба считают, что они правы. Я понял, что фактором, который разделяет эти два общества, является точка зрения на риск против контроля. Жертвы желают переложить контроль над своей жизнью на кого-то другого, чтобы избежать риска. Потом они сердятся, когда понимают, что те, кому доверили контроль, злоупотребляют им. Другими словами, жертвы в первую очередь жертвы самих себя.

В будущем, в мире будет множество финансовых жертв. Людей, которые отдали контроль финансовым профессионалам и купили их крючок, леску и грузило. Множество будущих жертв будут свято верить в мантру «Делай долгосрочные инвестиции, вкладывай деньги в различные предприятия, биржа сорок лет успешно развивается, делай наверняка». Жертвы легко попались на эти слова потому, что они хотели верить им. Если люди не смогут выбрать себе хороших финансовых советчиков, они могут стать финансовыми жертвами.

Медленные слова

Взаимный фонд

Быстрые слова

Инструкция D, правило 506

Сегодня миллионы людей сколачивают свое богатство благодаря акциям и взаимным фондам. Даже я включил в свой план отставки взаимный фонд. Но я не планирую быстро разбогатеть благодаря только взаимному фонду и я не надеюсь, что этот фонд обеспечит меня, когда я перестану работать. Лично я не верю в биржу. Я также понял, что взаимный фонд медленный способ достичь успеха и требует, чтобы я использовал свои собственные деньги. Как я уже говорил раньше, я скорее использую одолженные деньги для того, чтобы разбогатеть, чем свои собственные ... а банки не дадут мне заем на куплю взаимного фонда.

Еще одна причина того, что взаимный фонд - медленный процесс, это то, что любой доход или повышение стоимости любых ценных бумаг формируется на основе компании, еще до того, как ее продали. Если богатые люди покупают акции любой компании, они делают это согласно устава Комиссии по Ценным бумагам и Бирже, Инструкция D, правило 506, и другими похожими инструкциями. То есть, богатые инвестируют деньги в компанию, только пока эта компания частная. Все остальные инвестируют деньги в компанию тогда, когда она становится открытой для общественности. Разница может быть огромной. Например, если вы вложили \$25 000 в компанию Intel, еще до того как она стала открытой, эти \$25 000 могут быть теперь равноценны 40 миллионам долларов, в зависимости от ситуации на бирже.

Суть в том, что богатые уже сделали себе деньги на компании еще до того, как люди узнали об ее существовании. Это означает, что богатые чаще всего инвестируют деньги с наименьшим риском и с

наибольшей отдачей. Еще до того, пока взаимный фонд купит акции компании, прибыль уже была сделана. Тогда простые люди покупают взаимный фонд, который купил акции открытой акционерной компании, той же компании, в которую богатые вложили деньги, пока она была еще частной и закрытой. Другими словами, вместо того, чтобы инвестировать деньги во взаимный фонд или общественные акции, богатые инвестировали в частную компанию согласно 506 инструкции D. Разница в скорости, с которой можно разбогатеть, инвестируя во взаимный фонд и инвестируя в приватный сектор (ИПС) - ошеломляюща. Как говорил богатый папа: «Инвестировать во взаимный фонд равноценно инвестированию в последнее звено в цепочке питания».

Но это, конечно, не означает, что взаимный фонд это плохая инвестиция. Для большинства людей, взаимный фонд это прекрасная инвестиция. Эта инвестиция будет более эффективной, если вы будете знать что делаете, знать чем рискуете, и будете видеть всю большую картину инвестиционных игр на бирже и во взаимный фонд ... в общественном или частном секторе.

Я слышу, как многие из вас скажут «ИПС было хорошей инвестицией в лучшие времена биржи... но не во времена, когда биржа упала». В некоторой мере это правда, хотя, несмотря на ситуацию на бирже, богатым всегда предлагают инвестировать деньги в частные компании, которые не выставляются общественности. Именно поэтому, зная слова, словарный запас богатых и жаргон инвестиций поможет вам быстрее разбогатеть.

В ближайшем будущем, богатые станут еще богаче, так как им будут предлагать инвестировать деньги в частный сектор. Они не будут делать инвестиции в технологию, или компьютеры. Но они будут инвестировать деньги в новые развивающиеся биотехнические компании, компании генетической инженерии и другие компании, в названиях которых будут слова систем или Network. Они будут инвестировать в новые быстроразвивающиеся компании будущего, компании о которых мы с вами еще не слышали. Они будут инвестировать в компании и проекты недвижимости, о которых мы с вами услышим уже после того, как они принесут прибыль. Они будут инвестировать в частный сектор или компании с ограниченной ответственностью, и другие похожие компании, нежели во взаимный фонд.

Медленные слова

Платите по розничной цене

Быстрые слова

Покупайте оптом

Почти все знают, что существует оптовая и розничная цена. Тоже касается и инвестирования. Богатые становятся еще богаче потому, что платят оптовую цену, а не розничную.

Когда вы посмотрите на доску игры CASHFLOW, вы увидите Крысиные Гонки и Быстрый Путь. Крысиные Гонки - это место где

инвесторы платят по розничной цене, а Быстрый Путь - где платят оптовую цену. Богатые - это люди, известные как родственники или друзья тех, у кого есть доступ к инвестициям, что оцениваются по оптовой цене.

Медленные слова

Покупать акции

Быстрые слова

Продавать акции

Бил Гейтс стал самым богатым человеком в мире не потому что покупал акции Microsoft. Он стал самым богатым человеком в мире, потому что он известен как «продающий акционер». Как объяснялось в предыдущем абзаце, богатые становятся богатыми потому, что чаще всего они продают акции основного капитала. Чтобы стать продающим акционером, вам необходимо быть либо основателем компании, либо родственником или другом одного из основателей компании.

Медленные слова

Ходить в школу

Быстрые слова

Посещать семинары

Мой бедный папа часто возвращался в университет для переквалификации. Таким образом, он учился в университете Чикаго, Северозападном университете и в университете Стэнфорд, каждый из которых, хороший, престижный университет. Каждый раз папа возвращался воодушевленным, полным энтузиазма и ожидал повышения зарплаты, так как он инвестировал свое время в переквалификацию.

Богатый папа посещал семинары. Он говорил: «Вы идете в университет, если желаете быть хорошим работником или лучшим профессионалом, как например, доктор, адвокат или бухгалтер. Если же вас не волнуют научные степени, повышение зарплаты или надежная работа, то вы посещаете семинары. Семинары для тех людей, кто хочет лучших финансовых результатов, нежели просто надежную работу или повышение зарплаты».

Я предпочитаю проводить семинары, чем просто вести лекции в университете. В сравнении с университетом, семинары посещает совсем иной тип студента. Например, мы с Ким договорились, что хотя бы два семинара в год мы с ней посетим вместе. Мы ходим вместе, потому что считаем, что даже плохие семинары делают наш брак, нашу дружбу и партнерство в бизнесе сильнее. Информация или образование имеет свойство объединять людей средством общих знаний и общего опыта настолько, насколько может отдалить их друг от друга, если они учатся порознь.

Мы с ней посетили множество семинаров по инвестициям, маркетингу, продаже, развитию систем, управлению персоналом. Мы готовимся посетить семинар на тему как научиться брать деньги взаймы у государства и инвестировать их в дешевые дома. Семинар стоит всего \$85, цену установило правительство, но мы надеемся заработать миллионы благодаря полученным знаниям. Вот что я имел

в виду, говоря, что люди посещают семинары ради результата, а не ради повышения по службе.

Я встречал авторов, которые хорошо учились в школе, но их книги не продаются так хорошо как мои. Когда я советую им посетить курсы по маркетингу или продаже, многие возмущаются. Как я уже писал в книге «Богатый папа, бедный папа» я писатель, который хорошо продается, а не хорошо пишет.

Недавно я встретил друга, который отправил свою дочь в относительно неплохой государственный университет. Он даже гордился тем, что заплатил \$85 000 за четыре года ее образования. Она только что нашла работу с зарплатой в \$55 000 в год, и он был просто счастлив.

Тогда он спросил меня, сколько стоят мои семинары, и я ответил, что \$5000 за три дня. Он открыл рот от удивления и сказал: «Я не могу себе позволить такой семинар. Это слишком большая сумма за такое короткое время». Когда он спросил, чему же я обучаю за три дня, я ответил: «В первый день мы учимся, как начать свой бизнес, подобно Биллу Гейтсу, и сделать его открытой организацией через ИПС. В первый день мы также разбираем, как стать родственником или другом основателя, в случае если ты не хочешь начинать свой бизнес, а хочешь лишь покупать акции оптом». Я продолжал: «На второй и третий день мы учимся находить недвижимость, в которую стоит вложить деньги, как быстро проанализировать ее, и как это профинансировать. То есть, мы учим вас думать, как вести переговоры и анализировать ситуации, подобные тому, как Дональд Транк мыслит и инвестирует в недвижимость. В последний день мы учим людей, как использовать возможности продажи подобно тому, как это делают менеджеры по продаже Джорджа Сороса, что полностью отличается от того способа продажи, каким пользуются менеджеры взаимного фонда. Более того, мы обучаем, как использовать корпорацию, чтобы платить низкие налоги и защитить свое имущество. Ты также встретишь инвесторов, которые идут по быстрому пути, и которые расскажут вам, как найти наилучшие инвестиции в мире. И что самое важное, ты встретишь таких же, как ты людей, которые мыслят точно также как и ты. То есть, скорее всего, ты встретишь новых друзей, которые развиваются с той же скоростью что и ты».

Но все, что он мог ответить, было: «Это слишком дорого за три дня».

Как я и говорил, существуют быстрые и медленные слова. Что касается меня, я бы скорее потратил \$5 000 и три дня на то, чтобы научиться, как заработать миллионы или даже возможно миллиарды, вместо того, чтобы потратить четыре года и \$85 000, чтобы научиться, как заработать \$55 000 или чуть больше в год до конца моей жизни. Таким образом, эти \$55 000 это заработанная прибыль.

Существует еще один источник быстрого, дешевого и

действенного образования, который я использую каждый день. В 1974 году, когда я покинул морскую пехоту и уже знал, что не останусь, как мой бедный папа в секторе Е, я подписался на курс аудиокассет компании «Nightingale-Conant». Эта компания имеет библиотеку аудиокассет, посвященных мастерству ведения бизнеса, мотивации и лидерства. Я все еще помню как купил кассету Эрла Найтингейла «Руководи массами» и слушал ее везде, уже планируя свой уход из сектора Е и корпоративного мира. Кстати, я и сейчас слушаю эту кассету хотя бы раз в год, когда занимаюсь в спортзале или в машине.

Когда меня спрашивают «Но как я найду наставника?», я отвечаю: «Подпишитесь на аудиокаталог Nightingale-Conant и слушайте записи величайших наставников во все времена». Как часто повторял богатый папа; «Настоящие богачи достигли своего богатства дома или в свободное время». Он также говорил: «Это задача не вашего начальника сделать вас богатыми, а ваша задача».

Среди великих наставников в библиотеке Nightingale-Conant есть такие люди как Сер Джон Темплтон, основатель Фонда Темплтона, Брайан Трейси, Зиг Зишар, Денис Вейтпи, Ог Мандино, Сет Годин, Харви Маккей и другие. Я многому научился, заработал много денег, нашел вдохновенье, новые идеи или открыл новые пути ведения дел, пока вел свою машину, занимался в спортзале или просто прогуливался. Коллекция Nightingale-Conant просто бесценна, да еще меньше чем за \$100 вы можете провести с тем или иным наставником с мировой славой столько времени, сколько захотите сами. Все что вам необходимо сделать - это нажать кнопку воспроизведения, и вы услышите именно то, что хотели бы услышать. Я не получил диплома на основании этих кассет, но я благодаря им я нашел финансовую свободу и, что самое важное, уверенность в своих силах.

Почему некоторые люди стремятся лишь к содержанию

Разница методу теми, кто посещает школу и теми, посещает семинары, это опять таки разница между содержанием и контекстом. Я заметил, что когда человек, который посещает школу, спросит человека, который посещает семинары «Так чему же ты научился на семинарах?», то последний не сможет дать однозначного ответа на этот вопрос. Причина в том, что большинство семинаров уделяют больше внимания расширению контекста, нежели увеличению содержания. Человек, который расширил, таким образом, свой контекст, не сможет толком объяснить, чему он научился. Человек, который ориентируется на школу, и предпочитает остаться рабочим, не сможет понять такой неопределенности. Человек, который не хочет менять свой контекст, но лишь заинтересован в увеличении содержания, не поймет человека, который радуется тому, что его контекст был расширен и находится в ожидании нового содержания. Люди, заботящиеся только о содержании, расстраиваются, когда их

контекст был приведен в беспорядок. Вот почему они стремятся лишь к содержанию, и совсем не хотят расширить свой контекст. Хорошая новость в том, что оба могут достичь успеха, независимо от того к чему они стремятся. Но все-таки первым успеха достигнет человек, который будет стремиться расширить контекст и увеличить содержание.

Пришло время выйти из Крысиных Гонок?

Однажды, один человек сказал мне: «Я один раз сыграл вашу игру CASHFLOW. И что я должен теперь делать?»

Я ответил: «Вы играли CASHFLOW 101 один раз? Всего лишь один раз?»

«Один раз», — подтвердил он.

«И как долго вы ее играли?», - спросил я.

«Где-то три часа», - ответил он.

«И вы вышли из Крысиных Гонок?», - спросил я.

«Нет, мне это так и не удалось. Но я понял урок».

«И какой же урок вы поняли?», - спросил я.

«Мне надоело. Я понял, что пребывание в Крысиных Гонках скучно и удручающе. Я понял, что ненавижу игры и поэтому я спрашиваю вас, что мне делать дальше. Я не хочу играть в игры. Я хочу стать богатым. Так скажите мне, что делать дальше».

Я вытянул доску игры, рисунок которой наводится ниже, и указал на круг называемый в игре Крысиные Гонки.



Медленно, не спеша, я начал говорить, все еще указывая на круг мышинной возни: «Значит для вас эта игра, лишь глупая игра?».

Кивая головой, он улыбнулся и сказал: «Да. И я совсем не хочу

играть в игры. Я хочу разбогатеть в реальной жизни».

«И вы не считаете эту игру жизнью?», - спросил я.

«Не-а», - сказал он с глупой ухмылкой. - «Эта игра меня не касается».

«Интересно», - сказал я, все еще указывая на крысиную гонку. «Для меня эта игра отображение реальной жизни. Позвольте задать вам вопрос. На каком пути вы сейчас находитесь? Посреди Крысиных Гонок или же на Скоростном Пути?».

Молодой человек взглянул на меня пустым взглядом в ответ и ничего не сказал.

Продолжая, я сказал: «Для меня эта игра и есть жизнь. И в реальной жизни каждый из нас находится на том или ином пути». Случайно у меня была с собой статья-интервью с Робертом Ричем, Министром Труда, которую я цитировал в начале этой части. Вынув статью я процитировал слова Роберта Рича:

«На сегодняшний день совсем не важно иметь хорошую работу и высокую зарплату».

«В системе новой экономики с непредсказуемыми доходами ... возникает два пути, скоростной путь и медленный путь и полное отсутствие между ними градации».

«Вы хотите сказать, что скоростной путь действительно существует?» - спросил он.

Кивая, я/сказал: «Конечно, и Крысиные Гонки тоже существуют. Девяносто девять процентов населения Америки, делают свои инвестиции, пребывая посреди крысиных гонок. И эти люди, пребывающие в крысиных гонках, остаются все больше и больше позади. Как говорит Роберт Рич между ними нет градации. Что означает, что вы находитесь либо на одном, либо на другом пути. Так с какого пути вы делаете инвестиции?».

«Ну, я работаю на высокооплачиваемой работе и зарабатываю достаточно много. Разве это не быстрый путь?», - спросил он.

«Я так не считаю, но я могу ошибаться. Вы мне должны сказать. Во что вы инвестируете деньги?», - спросил я. - «Или возможно вы миллионер и зарабатываете больше \$200 000 в год?».

«У меня есть \$350 000 на счету, и я зарабатываю больше \$120 000 в год. Разве это не значит, что меня можно отнести к тем, кто пребывает на скоростном пути?», - спросил он.

«Я так не думаю», - ответил я. - «По крайней мере, согласно правил Комиссии по ценным бумагам и бирже, вас нельзя назвать пребывающим на быстром пути».

«Я не понимаю», - сказал он. - «Может вы мне скажете, чего мне не хватает?».

Сделав глубокий вдох, я почувствовал облегчение, увидев, что он наконец-то открыл свой контекст или разум для восприятия нового содержания или информации. Мне всегда было трудно научить

человека чему-то, если он был уверен, что знает ответы на все вопросы. Мы также все прекрасно знаем, что очень трудно налить воды в стакан, если он полон до краев; также трудно научить чему-то человека, когда его разум закрыт для новой информации или уже переполнен другой информацией.

Не спеша я начал: «Я придумал эту игру с двумя дорогами потому, что для меня жизнь реальная штука. В реальной жизни каждый из нас находится либо на людном, либо на другом пути. Как говорит Роберт Рич, существует отсутствие градации».

«Вы имеете в виду, что мы либо на скоростном пути, либо посреди крысиных гонок?», - произнес он уже с большим интересом в голосе.

«Да», — сказал я. «И урок этой в том, как вы или я найдем выход из крысиных гонок. Цель этой игры помочь вам понять, что для вас существует возможность стать финансово независимым и богатым ... свободным от крысиных гонок, всем нам так хорошо знакомой... сводным от необходимости работать всю жизнь ради денег и жить, не удовлетворяя свои потребности. Чем больше вы играете в эту игру сами и чем больше учите играть в нее других, тем больше вы понимаете существование такой возможности... и тем больше финансовая независимость становится для вас реальной как в вашем разуме, так и в контексте и содержании. Но если вы не откроете свой разум для такой возможности, то ваши шансы будут один из 99% на каждых сто человек, которые проживают свою жизнь в крысиных гонках».

«Даже если я зарабатываю много денег?», - спросил он. • «Прекрасный вопрос», - громко произнес я. ~ «Самый лучший вопрос, который вы бы могли задать. Ответ в том, что деньги не помогут вам выйти из крысиных гонок также как и не помогут ступить на скоростной путь. Именно поэтому мой богатый папа всегда говорил, «Деньги не сделают вас богатыми».

«Но почему?», - спросил он удивленно. - «Разве чтобы попасть на скоростной путь не надо много денег?»

«Еще один прекрасный вопрос ... и ответ - нет», - сказал я. Теперь я уже точно знал, что его разум готов принять новые идеи, а не притворяется, что знает ответы на все вопросы. - «Для того чтобы выбраться из крысиных гонок нужно больше чем просто много денег, и для того, чтобы инвестировать на быстром пути также требуется больше, чем просто много денег».

«Я не понимаю», - сказал он. - «Но что тогда еще нужно, если не только деньги? Я могу понять, почему для того, чтобы выбраться из крысиных гонок нужно больше, чем просто деньги. Но я не могу понять, почему для того, чтобы инвестировать на скоростном пути нужно также больше, чем просто много денег».

Я собрал все свои мысли перед тем, как ответить: «Помните ли

вы рекламу в журнале “The Wall Street Journal” и других финансовых изданиях, в которой хорошо одетый мужчина среднего достатка держал в руках табличку, на которой было написано “У меня есть деньги для инвестиций”».

«Да, я видел такую рекламу. Но я не совсем ее понял», - ответил он мягко и чуть в замешательстве.

«Такие рекламы были популярны с 1995 по 1999 год. Идея такой рекламы в том, что есть множество индивидуумов, которые заработали много денег на бирже или на работе и теперь они ищут инвестиции богатых, инвестиции с быстрого пути. Но проблема была в том, что, не смотря на количество их денег, их все равно не допускали к хорошим инвестициям. Все что они получали — эти шаткие, а иногда и нечестные сделки ... несмотря на то, что у них были деньги».

«Несмотря на то, что у них были деньги?», - спросил он. - «Но почему? Я не понимаю этого».

«Потому что деньги на скоростном пути не играют главную роль», - ответил я. - «В реальном мире инвестирования только те люди, которые застряли в крысиных гонках придают слишком большое значение деньгам».

«Деньги не играют главную роль?», - сказал он. - «Почему это деньги не играют главную роль?»

«Потому, что те, кто стоит на скоростном пути уже имеет много денег. Вот почему для них деньги больше не важны. Чтобы иметь возможность сделать выгодную инвестицию на скоростном пути самую важную роль играет, что ты знаешь и кого ты знаешь».

«Вы хотите сказать, что важно лишь то, что вы приносите в игру ... не деньги», - сказал он тихо.

«Вы все правильно поняли», - произнес я улыбаясь. - «Богатые, бедные и средний класс ничем не отличаются. Они просто противоположны. Пока вы бедны, вы верите, что деньги это важно, но когда становитесь богатыми, начинаете понимать, что деньги не самое важное».

Следующие несколько минут я объяснял ему разные уровни стратегии выхода. Я объяснил ему, что многие могут достичь уровня достатка, то есть иметь прибыль в размере от \$100 000 до \$1 000 000. Но все же если они достигли этого уровня посредством тяжелого труда, экономии и будучи бережливыми, им, скорее всего, просто не позволят инвестировать деньги в те объекты, в которые инвестируют богатые и очень богатые. Многим не дают возможности инвестировать просто потому, что, несмотря на деньги, которые они имеют, им не хватает необходимых знаний и опыта. У них есть деньги, но они не могут больше ничего полезного дать игре.

«И поэтому было столько рекламы с молодыми людьми, которые держали в руках таблички, гласящие о том, что они готовы инвестировать», - произнес молодой человек, разум которого получил

новую информацию к размышлению. - «Хотя у них и были деньги, никто не хотел их денег, так как они не были готовы вступить на скоростной путь».

«Совершенно верно», ~ подтвердил я. - «И именно поэтому мой богатый папа говорил «Быть богатым это просто иметь много денег».

«Так что же мне делать?», - спросил молодой человек.

«Ну, во-первых, я бы вернулся и сыграл CASHFLOW 101 еще десять раз. Играть до тех пор, пока вы сможете выбираться из крысиных гонок не меньше чем через час, несмотря на вашу профессию, вашу зарплату, высокую или маленькую, и какое состояние на бирже, поднятие или падение, вы принимаете во внимание в игре. Тогда взгляните на некоторые слова из скоростного пути и проверьте их значение. После того как вы их выучите, начинайте искать инвесторов, которые инвестируют в объекты скоростного пути. Проводите время с ними. Вслушивайтесь в их слова и постарайтесь понять, что для них главное ... кроме денег. Чем больше вы поймете их, тем больше вы сможете общаться с ними и тем лучше поймете их мир ... мир быстрого пути».

«Вы так делали?», - спросил он.

«Нет. Это то, чем я занимаюсь и сейчас. Я поступаю так каждый божий день моей жизни. Как я уже говорил, эта игра - реальная жизнь. Вы либо посреди крысиных гонок, либо на скоростном пути».

«Так как же вы выбрались из крысиных гонок?», - спросил он. - «Я знаю, что вы начинали, не имея ни гроша за душой».

«У меня был план. У меня был план, как выбраться из крысиных гонок. Но разница в том, что мой план был план богача с самого начала. Это был план, который бы позволил мне заработать много денег, но что еще лучше много слов, образование и опыт необходимый для пребывания на скоростном пути. Таким образом, потрать некоторое время на обозначение стратегии выхода и тогда начни составлять свой собственный план ... план, который будет включать образование, опыт и словарь необходимый на быстром пути».

Молодой человек кивнул. Теперь его разум полностью открылся. «Так значит, множество людей уходит в отставку, но так и остаются в крысиных гонках?»

«Большинство», - ответил я тихо. - «Их жизни шли согласно плану. Они сели на медленный поезд и всю жизнь не сходили с него. Я же не хотел садиться на медленный поезд, и я начал искать лучший план ... план, который будет работать на меня. Я надеюсь, вы отыщете свой лучший план».

Молодой человек кивнул головой и тихо произнес: «Обязательно».

Резюме

Я считаю, что причина, почему люди тяжело работают всю свою

жизнь и заканчивают жизнь в бедности или застревают в крысиных гонках в том, что они проживают свою жизнь, следуя медленному плану. Важный шаг к тому, чтобы уйти в отставку молодым и богатым, просто спросить себя: «По какому и чьему плану я живу?» Также вы можете задать себе следующие вопросы:

1. Какая конечная цель моей жизни?
2. Насколько быстрыми являются мои слова и идеи?
3. На каком пути я сейчас нахожусь, и на каком пути хочу быть в будущем?
4. Ради какого типа прибыли я сегодня работаю и хочу ли я такую прибыль в будущем?
5. Какую цену в конечном итоге я заплачу за надежность?

Глава 11

Система рычагов честности

С 1985 по 1989 мы с Ким еще не имели ни пассивной прибыли, ни прибыли портфолио. Мы старательно работали над созданием своего бизнеса, чтобы иметь большую заработанную прибыль. Все заработанные деньги возвращались опять в развитие нашего бизнеса. Мы прекрасно понимали, какую прибыль мы хотим, мы знали значение тех прибылей, которые мы хотели получить, и мы также знали, что нам необходимо превратить заработанную прибыль в пассивную и портфолио прибыль, но у нас ничего не было, чтобы продемонстрировать, когда это произойдет. Проходили года, а мой богатый папа говорил: «В тот момент, когда ты сделаешь пассивную прибыль и прибыль портфолио частью своей жизни, твоя жизнь изменится. Эти слова станут реальностью».

Оба мои отца уделяли большое внимание значению слов. Но с той лишь разницей, что они сосредотачивались на разных словах. Один папа хотел, чтобы я обращал внимание на слова, которые касались школы, другой же - на слова, которые касались денег, бизнеса и инвестирования. Я провел много ночей, читая словарь, в котором искал значения разных слов для обоих отцов.

Я встречал множество людей, которые зовут себя инвесторами. Когда же я спрашиваю, сколько они получают пассивной прибыли или прибыли портфолио, многие отвечают что немного, если вообще получают ... и все-таки они продолжают называть себя инвесторами. Оба мои отца говорили: «Ты настолько хороший человек, насколько ты держишь свое слово. Люди, которые не держат слова, мало ценятся». Одна из причин того, что так мало людей уходит в отставку молодыми и богатыми в том, что их слова не являются для них правдой. Они используют слова, которые не являются реальными для них.

Больше чем просто значение

Те из вас, кто читал «Богатый папа, бедный папа», наверное, помнят значения, которые оба давали словам активы и обязательства.

Мой бедный папа считал, что он прекрасно знает значение этих двух слов, потому никогда не проверял их значение. Хотя даже если бы он и посмотрел в словарь, это не принесло бы много пользы, так как большинство академических словарей не дают четкого определения этим словам.

Я ненавижу искать значение слов, хотя и продолжал искать те слова, значение которых не совсем понимал. Почему я это делал? Я делал это потому, что, по моему мнению, слова - это самый сильный инструмент доступный человеку. Как говорил богатый папа: «Слова - это инструмент для разума. Слова помогают разуму увидеть то, чего глаза не могут видеть». Он также говорил: «Переживайте только за свои дела». А знание этих простых коэффициентов это прекрасный инструмент, который поможет вам развить и правильно управлять своим делом ... своей жизнью.

Если вы желаете изменить свое финансовое будущее, одни из самых важных и недооцененных шагов, которые вы должны предпринять, это осознать значение слов, которыми вы пользуетесь. На телевидении, несколько крупных инвестиционных брокерских домов, бросаются такими словами как ***коэффициент Ц/З, дивиденд повторного инвестиционного плана, рыночная капитализация*** ... и другой инвестиционный жаргон. Эти дома желают убедить вас, что знание этих слов важно для вашей инвестиционной деятельности, и правы. Хотя существуют более конкретные и более важные слова, которые вам необходимо знать, если вы действительно решили уйти в отставку молодым и богатым. Вот некоторые более важные слова, что вам необходимо знать: ***текущий коэффициент, коэффициент ликвидности, коэффициент от долга до прибыли, так же важно знать разницу между актив и обязательства, и разницу в значении между заработанная прибыль и пассивная прибыль.***

Используя силу слова

Почему последние слова, о которых я говорил выше, более важны? Ответ состоит в том, что слова ***коэффициент Ц/З, дивиденд повторного инвестиционного плана, рыночная капитализация*** на самом деле не имеют к вам никакого отношения ... особенно если вы новичок в бизнесе и инвестировании. Более важными для вас и вашей жизни будут слова ***коэффициент долга в соответствии к собственным средствам и коэффициент ликвидности.*** Почему? Потому, что эти коэффициенты полезны вам лично, вы можете использовать их значение в реальной жизни. Если вы поймете, каким образом эти коэффициенты касаются вас лично, и если вы будете использовать в своей жизни, тогда эти слова станут частью вашей

жизни ... слова станут плотью ... и когда это произойдет, вы сможете использовать силу слова.

Коэффициент Ц/З в основном касается компаний, которые продают продукцию общественности, такие например как IBM, Microsoft. Этот коэффициент не будет касаться вас лично до тех пор, пока вас не выставят на продажу, а я уверен, что времена рабства ушли навсегда. Для тех, кто не знает что такое коэффициент Ц/З, это коэффициент, с помощью которого, быстро делается оценка акций, дорогие они или дешевые. Подобно тому, как спросить продавца, сколько стоит фунт свинины. Существует разница между свининой по цене \$2.99 и по цене \$1.19... и каждый продавец знает, что если свинина дешевле, то это не обязательно означает, что по качеству она хуже. Тоже касается и коэффициента Ц/З.

Этот коэффициент просто вычисляет цену акции в соответствии к прибыли, которую она приносит. Например, если акция приносит \$2 дивидендов, а ее биржевая цена \$20, то коэффициент Ц/З будет равен 10 ... что значит, что вам понадобится десять лет чтобы вернуть свои деньги, при условии что ситуация на бирже не изменится. То, что акция имеет низкий или высокий коэффициент Ц/З, еще не значит, что это хорошая или плохая покупка, также как и цена за килограмм свинины не скажет вам, качественная она или нет.

Во время всеобщей мании открывать малые предприятия, у многих акций были высокие цены, и не было заработка... что делало процесс инвестирования денег в малое предприятие смешным, если вы обращали внимание только на коэффициент цены-зарплата. Когда произошло падение биржи, множество людей пожалели, что они не купили дешевой свинины и не положили ее в холодильник, вместо того чтобы покупать акции с высокой ценой и нулевым заработком. На сегодняшний день даже замороженная свинина дороже, чем акции некоторых малых предприятий. Наибольшими мишенями этого падения стали люди, которые верили в будущее, у которых не было настоящего. Хотя многие из тех, кто способствовал развитию малых предприятий, имели правильный контекст, у них не было правильного содержания... содержания, называемого бизнесом, инвестиционным образованием и опытом.

Существуют другие, более важные коэффициенты, которые вам необходимо знать ... и если вы будете понимать их и использовать их, ваши шансы стать богатыми резко увеличатся. Более полезным является коэффициент долга по отношению к ценным бумагам. Почему это более важно? Потому что каждый из нас может пользоваться этим коэффициентом ... и каждый из нас должен пользоваться этим коэффициентом каждый месяц. Например, у вас есть долгосрочный и краткосрочный заем на сумму \$100 000 и у вас есть \$20 000 ценными бумагами, тогда ваш коэффициент долга по отношению к ценным бумагам будет выглядеть так:

\$100000

\$20000

В этом случае коэффициент вашего долга по отношению к ценным бумагам будет равен 5. Вопрос состоит в том, что это значит? В реальной жизни это почти ничего не значит пока, в следующем месяце вы не увидите, что этот коэффициент уже равен 10 и продемонстрирует вам, что вы недооценивали свою жизнь. Если ваш коэффициент поднимется до десяти, это может означать, что: либо ваш долг вырос до \$200 000, либо стоимость ценных бумаг упала до \$ 10 000. Но в любом случае, эти цифры важны для вас потому, что они касаются вашей реальной жизни. Как говорил богатый папа: «Переживайте только за свои дела». Знание этих простых коэффициентов может вам помочь научиться, как переживать, так и управлять своим собственным бизнесом ... своей собственной жизнью.

Коэффициенты, которые касаются вашей жизни

Подобно тому, как коэффициент Ц/3 отображает уверенность инвестиционной компании к открытой компании, так и вы, чтобы управлять собственной жизнью, должны пользоваться коэффициентами, что касаются вашей жизни. Я привожу несколько таких коэффициентов, на которые вы должны обратить внимание, если хотите лучше управлять своей финансовой жизнью.

Один из таких коэффициентов, на который богатый папа просил меня обратить внимание, был коэффициент богатства, как он его называл. Его коэффициент богатства равнялся:

Пассивная прибыль + Прибыль портфолио
Общие Растраты

Цель, с которой проводится подсчитывание вашего коэффициента богатства, уравнивать вашу пассивную прибыль и прибыль портфолио или увеличить растраты. Это будет означать, что вы можете бросить свою работу и продолжать жить так же, не меняя стиля жизни. Как только ваша прибыль превысит ваши растраты, коэффициент будет равен 1 или больше и тогда вы сможете выбраться из крысиных гонок. Это цель игры CASHFLOW 101, которую я создал, чтобы помочь вам научиться получить пассивную прибыль и прибыль портфолио.

Например:

$$\frac{\$600 \text{ пассивна} + \$200 \text{ портфолио}}{\$4000} = 0,2$$

Если бы богатый папа видел этот коэффициент, 0,2, он бы сразу начал серьезный разговор со мной по поводу того, что мне нужно больше работать над увеличением моей пассивной прибыли и прибыли портфолио. Как говорил богатый папа: «Как только ты сделаешь пассивную прибыль и прибыль портфолио частью своей жизни, твоя

жизнь измениться. Эти слова превратятся в плоть». Согласно ему, чем больше я буду понимать значение этих слов, тем больше измениться моя жизнь, потому что измениться моя реальность.

Богатый папа считал коэффициент богатства самым важным потому, что он сразу может показать, как вы управляете своим жизненным бизнесом. Он говорил: «многие уходят в отставку бедными потому, что так и не узнали, как это иметь пассивную прибыль или прибыль портфолио в реальной жизни. Они могут знать значение этих слов, но они не делают их частью своей жизни».

В течение пяти лет мы с Ким знали значения этих слов, мы знали чего хотим добиться в жизни... но пять лет в нашей жизни не было этих двух типов прибыли. Когда внезапно в 1987 упала биржа и начались долгих семь лет упадка, мы с Ким поняли что перед нами открылось наше окно возможностей. Пришло время сделать эти слова реальностью. Пришло время получить коэффициент богатства больше чем ноль. Мы купили нашу первую недвижимость в 1989 и до 1994 мы уже имели чуть больше \$10 000 пассивной прибыли в месяц, а наши растраты при этом составляли чуть меньше \$3 000 в месяц. Наш коэффициент богатства равнялся 3.3. На сегодняшний день наш коэффициент богатства составляет больше 12, притом, что наши растраты резко увеличились. Это пример использования силы слов в вашей жизни.

Если вы серьезно хотите уйти в отставку молодыми и богатыми, вы должны сделать коэффициент богатства богатого папы частью своей жизни. Я думаю, что вскоре поймете, что он принесет вам больше пользы, чем коэффициент Ц/З для IBM и Microsoft. Если вы будете определять этот коэффициент ежемесячно, вы увидите, что ваша жизнь меняется значительно быстрее, чем того, кто работает ради повышения зарплаты. Этот коэффициент богатого папы здорово помог мне понять, что действительно важно для меня в моей жизни.

Когда я смотрю на свою жизнь, именно эти простые уроки богатого папы помогли мне заработать столько денег за всю мою жизнь. Сегодня мой коэффициент долга по отношению к ценным бумагам равняется 0.7, что означает, что я сплю спокойно по ночам, несмотря на то, что у меня большой долг. Я никак не являюсь человеком свободным от долгов, и никогда не хотел быть свободным от долгов. Дело в том, что эти простые уроки богатого папы дали мне намного больше знаний, чем годы, проведенные за обучением исчисления, сферической тригонометрии и химии. А причина этому то, что его уроки актуальны на протяжении всей моей жизни. Я никогда не использовал знания исчисления или сферической тригонометрии при принятии решения об инвестициях. Я не пользуюсь ими потому, что они не имеют никакого отношения к моему финансовому успеху.

Добавьте силы в свою жизнь

Я хочу подчеркнуть два важных момента в этой части про слова, действия и честность. Первый - это то, что несколько простых определений могут добавить силы человеческой жизни. Так же как и каждый продавец должен знать цену свинины за фунт, так и каждый из нас должен знать свой коэффициент долга по отношению к ценным бумагам, коэффициент богатства и другие такие же простые цифры, в которые я не буду сейчас углубляться.

Второй момент состоит в том, что просто знания значения слов и разбрасывания жаргоном лишь для того, чтобы казаться ученым, еще не достаточно, чтобы стать богатым. В настоящее время множество людей пользуются словами, значения которых они даже не знают. Многие продавцы пользуются словами значения, которых они не понимают, например «коэффициент Ц/З», лишь для того, чтобы казаться умнее своих клиентов. Суть в том, что если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, вы постоянно должны совершенствовать ваш финансовый словарь. Но чтобы усовершенствовать свой словарь в полной мере, вы должны не просто знать значение слова. По моему мнению, важно сделать эти слова частью своей жизни и своей реальности. Например, когда я говорю пассивная прибыль ... я произношу его с пристрастием, так как оно составляет важную часть моей жизни. Пассивная прибыль означает так же много для работников, как и повышение зарплаты. Причина, по которой я равнодушен к повышению зарплаты та, что для меня это прибыль без будущего.

Я потратил годы, чтобы научиться превращать заработанную прибыль в пассивную. Чем больше времени я посвящаю превращению заработанной прибыли в пассивную, тем больше опыта я набираюсь. Проблема многих продавцов финансовых продуктов, таких как брокеров по недвижимости, биржевых маклеров, финансовых помощников, в том, что пока они продают вам продукты инвестирования, и когда должны принести вам пассивную прибыль или прибыль портфолио, они сами работают лишь ради заработанной прибыли. Я считаю, что это выходит за рамки честности.

Насколько длинный нос у вашего финансового советника?

Богатый папа обожал сказки. Одна из его любимых сказок была сказка о Пинокио... деревянной кукле, что мечтала стать живым мальчиком. В сказке Пинокио много лгал, и чем больше он лгал, тем длиннее становился его нос. Он превратился в настоящего мальчика из крови и плоти только тогда, когда нашел свое сердце и перестал лгать. Когда богатый папа рассказывал эту сказку своему сыну и мне, он говорил: «Это еще один пример тому, как слова становятся плотью ... или деревом».

Когда я думаю о миллионах людей, которые борются за свое

финансовое будущее и финансовую независимость на бирже, меня пробирает страх. Миллионы людей переживают за свое финансовое будущее, так как численность уволенных растет, а ситуация на бирже остается шаткой. Недавно в газете я прочитал несколько историй о том, как многие из пенсионеров потеряли свои сбережения из-за финансовых советчиков и страховых агентов, которым они доверяли. В статье говорилось, что эти финансовые советчики и страховые агенты продавали свои клиентам поддельные инвестиции, не санкционированные их агентствами, потому, что брокерские дома и страховые компании урезали комиссионные (заработанная прибыль), которые они платили своим агентам ... таким образом эти агенты нашли новые поддельные продукты инвестирования и продавали их людям, которые доверяли им ... людям, которые надеялись получить в старости некоторую пассивную прибыль или прибыль порт-фолио.

В ближайшем будущем, в мире будет множество людей с финансовыми проблемами потому, что они поверили так называемым профессионалам с длинными деревянными ногами. Людям сделанным из дерева, которые будут продолжать говорить: «Биржа всегда быстро развивается, взаимный фонд приносит прибыль в 12% в год, делайте долгосрочные инвестиции и вкладывайте деньги в различные предприятия».

Сила честности

Несмотря на то, что оба отца подчеркивали важность разных слов, оба они подчеркивали слово — честность. Оба они соглашались, что одно из значений этого слова это соотношение между словами человека и его действиями. Оба они говорили: «Прислушайся к словам человека, но в первую очередь наблюдай за его действиями». Другими словами, если человек говорит «Я приеду и заберу тебя в 7 утра» и этот человек действительно заезжает за вами в семь утра, тогда этот человек на 100% честен в тот момент. Его слова не расходятся с его действиями.

Но если человек говорит, что заедет за вами в семь, но так и не появляется и не звонит и не извиняется, тогда этот человек в тот момент честен на 0%. Его слова не совпадают с его действиями.

Мой настоящий отец подчеркивал, что одно из словарных значений слова честность - целостность или полнота. Он постоянно говорил: «Вы стоите столько, сколько стоит ваше слово». Он постоянно напоминал своим детям важность всегда держать свое слово. Он говорил: «В конце концов, мы и есть слово. В конце концов, все, что у нас есть, это наше слово. Если ваши слова плохие, значит и человек вы плохой». Поэтому он также повторял: «Никогда не обещайте, если не собираетесь сдержать обещание».

Однажды в Далласе двое молодых людей спросили меня, могут ли они посещать мои семинары. Они просили бесплатные билеты

потому, что у них совсем не было денег. Так как они выглядели очень убедительно, мы с Ким согласились оставить при входе два бесплатных билета. Они так и не появились. И я понял почему у них были проблемы с деньгами, несмотря на то, что у них была хорошая работа.

План, который включает в себя честность

Самая простая и самая важная часть моего плана жить в богатстве, это честно признаться себе, что я держу свое слово и уважаю силу слова, посредством того, что мои слова совпадают с моими действиями. Годами богатый папа убеждался, что я держу свое слово на примере небольших сделок. Он говорил: «Если ты будешь держать слово в небольших сделках, то в крупных ты будешь поступать также. Человек, который не может сдержать слово в незначительном деле, никогда не сможет воплотить свою мечту в жизнь». Я цитирую эти его слова именно сейчас потому, что в мире есть много людей, у которых большие планы, но эти планы никогда не становятся реальностью. Причина в том, что люди, имея большие планы, не могут сдержать слова в незначительном деле. Как говорил богатый папа: «Людам, которые не держат слова в незначительном деле, нельзя доверять. Если тебе нельзя доверять в незначительном деле, люди не будут помогать тебе воплотить твою большую мечту в жизнь. Если ты не будешь держать своего слова, то люди не смогут доверять тебе и твоим словам».

Передо мной раскрывалась мудрость совета обоих отцов относительно силы слов. Я видел, как множество людей показывали свое истинное лицо под давлением. У меня есть друг, который никогда не приходит вовремя на наши с ним встречи, и после этого он удивляется, почему я не хочу вести дела с ним. Он также не держит слова и со своими партнерами, и работниками, и банкирами и часто, в рамках закона, обманывает их.

Хотя он и достиг успеха, ему постоянно приходится искать новых людей для ведения бизнеса. Вместо того, чтобы строить бизнес на уже установившихся отношениях, ему каждый раз приходится искать совсем новых людей. У него нет проблем с поиском новых людей, но его деревянный нос становится все длиннее и его становится все труднее спрятать.

Еще один мой бывший друг это человек, который лжет когда попадает в затруднительные обстоятельства. Вместо того чтобы сказать правду, она лжет и думает, что таким образом выйдет из этой ситуации. Когда ее загоняют в угол, она говорит: «Это не моя вина. Я ничего не могла поделать. Кроме этого, я не лгала. Ты не слышал, что я говорила». Мой богатый папа говорил: «Людам, которые не держат слова в незначительном деле, нельзя доверять. Если тебе нельзя доверять в незначительном деле, люди не будут помогать тебе

воплотить твою большую мечту в жизнь. Если ты не будешь держать своего слова, то люди не смогут доверять тебе и твоим словам».

Таким образом, я прислушался к мудрому совету моих обоих отцов, и этот совет это: «Будь уверен, что твои слова соответствуют твоим действиям». Упоминая о медленных и быстрых словах, я убеждаю вас, что частью моего плана было полностью осознать значение этих слов умом, эмоционально, и физически. Богатый папа настаивал на том, чтобы я, составляя план, осознал эти слова умом, эмоционально и физически. Например, он говорил: «Твоя жизнь полностью изменится, когда ты научишься покупать акции оптом, а не по розничной цене. Зная, каким богатым ты сможешь стать, покупая оптом, ты бы никогда больше не покупал акции в розницу». Он также говорил: «Твоя жизнь изменится навсегда, как только ты узнаешь разницу между экономить деньги и делать деньги», и «Жизнь твоя изменится к лучшему навсегда, как только ты поймешь, почему нужно стремиться к снижению стоимости, а не надеяться и молиться на повышение». Он говорил: «Если вы посвятите свою жизнь тому, чтобы сделать слова реальными и частью вашей жизни, твоя жизнь будет существенно отличаться от жизни человека, который лишь понимает значение слов».

Важной частью моего плана было знать, что новые быстрые слова, которые я выучил или узнал, стали активной частью моей жизни. С точки зрения богатого папы, я был бы не честным, если бы просто бросался этими словами для того, чтобы похвастаться своим образованием, похвастаться перед другими людьми и не использовал эти слова в своей реальной жизни.

Таким образом, урок моего бедного и богатого папы, что я хочу передать и вам, состоит в том, чтобы вы, когда будете составлять свой план, сделали его частью процесса понимания и изучения новых, более быстрых слов, которые вы бы хотели видеть частью своей жизни. Не позволяйте себе просто знать определение слов или, что еще хуже, даже не знать их значения, но разбрасываться ими как жаргоном, надеясь поразить окружающих. Сделайте слова частью вас самих, и вы начнете получать от них пользу.

Богатый папа часто говорил: «Существуют проповедники и учителя. Проповедники это люди, которые говорят вам что делать, но сами не делают, того, что говорят вам делать. Учителя это люди, которые говорят о том, что они сделали или собираются сделать». Богатый папа также повторял: «В мире денег, бизнеса и инвестиций существует слишком много проповедников».

Итог

Если вы хотите уйти в отставку молодыми и богатыми, посвятите некоторое время тому, чтобы модернизировать ваш финансовый словарный запас и имейте честность следовать своим словам, а не

просто говорить. Всегда помните, что слова это инструмент для разума и, что существуют быстрые и медленные слова на пути к богатству.

Самые пагубные слова

Богатый папа часто повторял: «Слово, что наиболее разрушает жизнь, это слово завтра». Он говорил: «Больше всего слово завтра используют люди, не достигшие успеха, несчастливые и бедные люди. Эти люди часто говорят: “Я начну инвестировать завтра” или “Я завтра сяду на диету и начну делать упражнения”, или “Я завтра начну читать эту книгу”. И так дальше». Богатый папа говорил, что слово завтра разрушает больше жизней, чем какое-либо другое слово. Он говорил:

«Проблема слова завтра в том, что я никогда не видел этого завтра. Завтра не существует. Завтра существует только в умах мечтателей и неудачников. Люди, которые откладывают дела на завтра, столкнуться с погрешностями и привычками из прошлого». Свою речь про завтра он заканчивал словами: «Я никогда не видел завтра. Все что у меня есть это сегодня. Сегодня слово для победителей, а завтра - для неудачников».

В следующих главах вы узнаете, как делать простые вещи уже сегодня ... простые вещи, которые дадут вам возможность улучшить ваше завтра.

Глава 12

Система воздействия основана на сказках

От гадкого утенка к прекрасному лебедю

Богатый папа любил сказку о черепахе и зайце. Он однажды сказал мне: «Я достиг успеха потому, что всегда был черепахой. Моя семья не была богатой. Я плохо учился в школе. У меня нет никаких талантов. И все же я намного богаче, чем множество других людей, и все потому, что я никогда не останавливался. Я никогда не переставал расширять свои реалии и учиться вещам, что были полезны в моей жизни».

Богатый папа любил сказки и библейские истории. В начале этой книги, я рассказал вам историю о Голиафе и Давиде. Богатый папа любил историю о том, как маленький человек смог победить великана лишь с помощью рогатки. Он любил сказки, хотя и не любил читать ... но он поглощал заложенные в сказках уроки, и они вели его по жизни ... по жизни, которую он начал с нуля и вскоре стал финансовым магнатом.

Много раз мы с Ким были банкротам и не имели, на что жить, но каждый раз я слышал голос богатого папы, который рассказывал мне историю о черепахе и зайце. Я помню, как он говорил: «Часто в жизни ты будешь встречать людей кто смышленнее тебя, скорее, имеют большую власть и более талантливы, чем ты. Но то, что у них есть

некоторое преимущество перед тобой, совсем не значит, что не выиграешь состязания. Если ты будешь верить в свои силы, продолжать делать то, что многие предпочитают не делать, и будешь продолжать достигать успеха каждый день, ты выиграешь состязание жизни».

Богатый папа также очень любил сказку про трех поросят. Он часто объединял историю о черепахе и зайце с историей о трех поросятах. Когда мне было приблизительно двенадцать лет, богатый папа сказал:

«Бедные люди строят свой финансовый дом из соломы. Средний класс строит свой дом из спичек. А богатые люди строят свои дома из кирпичей». Еще он добавлял: «Чтобы стать успешной черепахой, можно быть медлительным, но при этом быть уверенным, что ты медленно строишь дом из кирпичей».

В 1968 году, когда я был на Рождественских каникулах, учась в то время в Нью-Йоркской академии, богатый папа и его сын пригласили меня на ужин в свой новый дом, то есть в фешенебельный номер их нового отеля, в пентхауз. «Помнишь истории, которые я тебе рассказывал?», — сказал он, когда мы, стоя на балконе, любовались на белый песок пляжа и синь океана. - «Сказки о черепахе и зайце и трех поросятах?»

«Да», - ответил я, будучи зачарованным прекрасным видом из окна их нового дома, на последнем этаже их нового отеля. - «Я прекрасно их помню».

В тот день, богатый папа больше ничего не сказал. Он часто рассказывал эти сказки, что они стали реальными. Он был черепахой, которая выбрала хотя и долгий, медленный и менее безопасный путь и теперь он достиг вершины и продолжал подниматься еще выше. Ему было сорок девять лет, и он обошел множество зайцев на своем пути.

Я также знал, что мой папа строит дом из кирпичей где-то в хорошем районе вблизи Гонолулу. Его только назначили главой образовательной системы штата Гавайи. Он также достиг вершины своей лестницы. Его также как и богатого папу, заметили люди. Разница была в том, что один контролировал свое будущее, а другой нет. Один из них жил в доме, построенном из спичек, а второй в небоскребе, построенном из кирпичей. Через три года, мой настоящий папа потерял свою надежную работу и остался со своим спичечным домом.

Значение выражения “быть Гадким Утенком”

В 1968 году, пока мы стояли на балконе его пентхауза, богатый папа напомнил мне о другой сказке. Это была сказка, значение которой для него, я даже не представлял. «Знаете ли вы сказку о Гадком Утенке?», - спросил он.

Я кивнул головой, наклонившись через балкон.

«Большую часть своей жизни, я видел себя как гадкого утенка».

«Вы шутите, да? Как вы могли смотреть на себя, как на гадкого утенка?», - я не мог в это поверить, потому что богатый папа был очень красивым мужчиной.

«Когда я бросил школу в тринадцать лет, я видел мир как посторонний ... человек, который не вписывается в систему. Пока я работал в магазине моих родителей, мальчики старших классов из футбольной команды все время приходили, били меня или портили что-то в магазине. Многие дни подряд эти накачанные хулиганы приходили в магазин, сбрасывали банки на пол и выбрасывали апельсины на дорогу».

«Вы не пытались дать им отпор?», - спросил я.

«Дважды, но они меня сильно побили», - сказал богатый папа. - «Но я рассказываю вам эту историю не ради этих хулиганов. В этом мире есть и другие виды хулиганства».

Удивившись, к чему ведет богатый папа, я наклонился вниз через балкон и просто слушал.

«Я встречал людей, которые были интеллектуальными или академическими хулиганами. Они приходили в магазин поболтать со мной потому, что они были умнее меня. Казалось, что если они думают что умнее других, им позволено смотреть свысока на тех людей, кто не ходил в школу».

«В моей школе было множество таких парней», - добавил я. - «Кажется, что если они считают себя умнее или их оценки лучше ваших, это дает им право ковырять в носу, когда они разговаривают с вами или просто пренебрегать вами».

Богатый папа кивнул. Продолжая, он сказал: «Пока я работал в магазине, я также встречал социальных хулиганов. Они смотрели на вас неуважительно потому, что они были из богатых семей, или они были симпатичными, сексуальными, красивыми и популярными ... и частью системы. Я помню, как как-то раз пригласил девушку из их общества на свиданье, а ее друзья смеялись надо мной уже за само приглашение. Я все еще помню слова одной девушки “Неужели ты не знаешь, что богатые девушки не ходят на свиданья с бедными парнями?” Эти слова ранили меня, и мне было тогда действительно больно».

«Так происходит и сейчас», - сказал я. - «Я встретил девушку, которая сказала, что не пойдет со мной на свидание потому, что я не учился в высшей авиационной школе».

«По крайней мере, ты учишься в колледже», - произнес богатый папа. - «Когда ребята моего возраста разъехались по колледжам, я почувствовал себя одиноким, брошенным и не нужным. И именно поэтому, все эти годы я считал себя гадким утенком».

Богатый папа никогда до этого момента не рассказывал мне об этой части его жизни. Мне было тогда двадцать один, и я понял, что

мы с его сыном имели возможности, которых не было у него самого. Я знал, что были моменты, когда его жизнь была очень трудной, но я и не представлял, насколько эмоционально и психически это было тяжело для него.

Будучи на балконе его престижного отеля, я понял, что он рассказал эту историю о гадком утенке не для того, чтобы я пожалел его. Он улыбался и рассказывал ее с очень счастливым видом. И я спросил его: «Вы использовали историю о гадком утенке, чтобы иметь силу продолжать свой путь. Не так ли? Вы не использовали эту сказку, чтобы жалеть себя, так?».

«Да», - согласился он. - «Я использовал сказку о гадком утенке, трех поросятах, Давиде и Голиафе и о черепахе и зайце, чтобы иметь силы на своем пути. Вместо того, чтобы чувствовать себя униженным из-за этих хулиганов, я использовал их снобизм, который вдохновлял меня. Сегодня у меня есть дом из кирпичей, и мы находимся на вершине, в пентхаузе, этого кирпичного дома. Если бы не эти сказки или библейские истории, меня не было бы здесь сегодня. Я больше не гадкий утенок. Благодаря тому, что я не пожалел времени на построение кирпичного дома, использовал силу воздействия как Давид и не спешил подобно черепахе, я стою сейчас высоко над всеми улицами».

«Вы стали лебедем?», — произнес я с улыбкой.

«Ну я бы не заходил так далеко», - ухмыльнулся богатый папа. - «Дело в том, что каждый из нас может расти, развиваться и практически полностью менять свою жизнь, если, конечно, мы этого захотим. Гадкие утята могут стать прекрасными лебедями, а медленные черепахи, могут выиграть состязания».

Преобразование Гадкого Утенка в Богатого Лебедя

На моих инвестиционных семинарах я всегда говорю о следующих стратегиях выхода:

Бедные	\$25 000 или больше в год
Средний класс	от \$25 000 до \$100 000 в год
Уровень достатка	от \$ 100 000 до \$ 1 миллиона в год
Богатые	от \$ 1 миллиона и больше в год
Очень богатые	\$ 1 миллион или больше в месяц

Я прошу студентов не быть похожими на Пиноккио, и честно признаться, какого уровня они достигнут, если будут продолжать заниматься тем же, чем занимаются сейчас. Я спрашиваю их: «Если вы будете продолжать заниматься тем, чем занимаетесь в настоящее время, какого уровня вы достигнете в будущем, когда уйдете в отставку в возрасте 65 лет?». И я также напоминаю им, что меньше чем один человек из 100 сможет уйти в отставку, перешагнув уровень достатка.

Многие признаются, что не против уйти в отставку на уровне среднего класса. В основном, они переживают за то, чтобы не уйти в

отставку на уровне бедных. Хотя несколько человек все-таки задают вопрос, которого я жду, это: «А что нужно делать, чтобы уйти в отставку выше уровня достатка?». В тот момент, когда человек задает этот вопрос, у него появляется шанс превратиться из гадкого утенка в финансового лебедя.

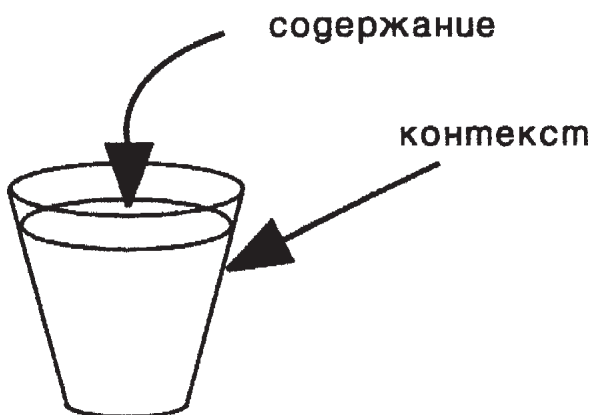
На этом этапе инвестиционных курсов, я рассказываю сказки или библейские истории, которые богатый папа рассказывал мне. Я спрашиваю у них: «Можете ли вы выделить урок, скрытый в этих сказках и воплотить их в жизнь? Можете ли представить себе превращение бедного гадкого утенка в прекрасного богатого и сильного лебедя?». Некоторые могут сделать, а некоторые смотрят пустыми глазами и удивляются, почему я на инвестиционном семинаре рассказываю сказки.

И тогда я говорю: «Для меня изменить способ мышления среднего класса на способ мышления человека, живущего в достатке, было подобно превращению гадкого утенка в прекрасного лебедя».

От медленного плана к быстрому плану

На одном из моих занятий, молодая женщина спросила: «Какой первый шаг?».

Перед тем как ответить, я нарисовал на доске следующую картинку:



Тогда я сказал: «В 1989 году, два года после падения биржи и начала экономического спада, мы с Ким как раз начинали составлять наш план. Это был медленный план. Мы с Ким решили, что будем покупать по два объекта недвижимости в год на протяжении десяти лет. Когда упала биржа, мы увидели что все больше и больше людей впадают в панику. Меньше чем через год мы купили пять домов для сдачи их в наем, каждый из которых приносил положительный поток

денег. Я подсчитал, что мы осмотрели около 600 домов, пока нашли эти пять, которые дали смысл нашим инвестициям. Но биржа продолжала падать, и все больше и больше появлялось выгодных сделок. Проблема была в том, что у нас закончились деньги».

«Значит, у вас были возможности, но не было денег?», - спросила молодая женщина.

Указывая на стакан, нарисованный на доске, я сказал: «Я понял, что наш контекст был ограничен ... ограничена была наша реальность».

«Значит, пришло время изменить вашу реальность?», - спросил другой студент.

Кивая, я ответил: «Да. Это было время воспользоваться или пропустить окно возможностей».

В аудитории царил тишина, и студенты внимательно слушали меня. Понимая, что полностью завладел их вниманием, я спросил: «Сколько из вас видели возможность, но не смогли воспользоваться ею?».

Большинство студентов подняли руки.

«Когда такое происходит, это значит что вы стоите на грани своего контекста, того что вы считаете в рамках своих возможностей, и на грани содержания ваших знаний, которые помогают вам решать проблемы и преодолевать препятствия».

«Но что же тогда происходит?», - спросил еще один студент. - «Что же мы должны делать?».

«Множество людей сдаются, говоря “Я не могу сделать этого” или “Я не могу позволить себе этого”. Многие обратятся к друзьям за советом и большинству друзья посоветуют не рисковать».

«Так что же вы сделали?», - спросил студент. - «Что же вы сделали, когда поняли, что ваш план был медленным, когда, увидев окно возможностей у вас не было денег?».

«Во-первых, я признался сам себе, что я черепаха, которая хочет все бросить ... но время было не бросать все, а наоборот действовать. Я также понимал, что пришло время быть скорее лебедем, чем утенком. Помня уроки этих сказок, я продолжил свое дело, а не сдался. Я знал, что не имею малейшего представления что делать, но я также знал, что должен что-то сделать. Дни незнания что делать, вскоре переросли в недели. Однажды, когда мы с Ким вернулись из очередного путешествия, и только поставили чемоданы, зазвонил телефон. Это звонил мой самый лучший брокер по недвижимости, и он сказал возбужденным голосом: «Я только что нашел сделку года. Если ты заинтересован, то я дам тебе пол часа форы, перед тем как сказать о ней еще одному моему клиенту».

«Что это была за сделка?», - спросил студент.

«Он сказал, что это был 12-ти квартирный дом в хорошем районе и по цене \$335 000, при чем \$35 000 надо было заплатить сразу, так

как продавец хочет быстрее продать его. Тогда брокер выслал мне факсом информацию об этом доме с короткой описью прибылей и растрат на этот дом».

«Вы купили его?», - спросил студент.

«Нет», - ответил я. - «Я воспользовался тем временем, что он дал мне и немедленно поехал смотреть дом. Когда я его увидел, то понял, почему это такая хорошая покупка, так что сразу же позвонил брокеру и сказал, что покупаю этот дом».

«Даже не имея денег?», - спросил другой студент.

«У нас ничего не было», - сказал я. - «Мы только что купили пять домов и действительно нуждались в наличности, так как все деньги мы не только инвестировали в недвижимость, но и в наш бизнес. Несмотря на то, что у нас совсем не было денег, я предложил продавцу ту цену, которую он просил, то есть \$35 000 предварительной оплаты и выплачивать \$300 000 под 8% на пять лет. Это была такая прекрасная сделка, что я просто не мог ее упустить».

«Но почему это была такая хорошая сделка?», - спросил еще один студент.

«По многим причинам. Во-первых, владельцы жили в доме, потому они никогда не поднимали цену на ренту квартиры. Арендаторы были их друзьями, и им не хватало мужества попросить повысить цену ренты, таким образом, цена была самое меньшее на 25% ниже, чем на рынке. Вторая причина, владельцы уже были пожилыми людьми и не могли управлять недвижимостью и просто хотели съехать быстрее. Так как они не были профессиональными инвесторами, они не знали реальной цены своей недвижимости. Они также боялись, что в результате экономического спада стоимость дома упадет и, потому хотели продать его как можно быстрее. Третья причина то, что совсем недавно около этого дома построили компьютерную фабрику, а это означало, что вскоре множество новых рабочих приедет туда и рента на квартиры поднимется. А еще это была прекрасная покупка потому, что мне не надо было идти в банк и брать заем. Я позвонил брокеру и сказал, что заплачу всю сумму сразу. Теперь моей основной задачей было найти \$35 000 за тридцать дней, именно за такой срок владельцы собирались съехать».

«Значит, тридцать дней вы спрашивали себя “Как я могу себе это позволить?”», - спросил студент.

«Ну, первых две ночи мы с Ким не спали, вертелись, метались и переживали», - ответил я. - «Мы не спрашивали себя, как мы это себе позволим. Мы просто спрашивали себя, почему мы такие ненормальные. Я продолжал задавать себе вопрос: «Зачем я это делаю? Наши дела шли не плохо. Наши инвестиции приносили прибыль. Так почему мне надо было доводить себя до грани? Я продолжал думать о \$35 000. Я понял, что эта сумма, которую немногие люди зарабатывают в год, а мне предстояло найти такие деньги за месяц».

Мне хотелось бросить все. Моя уверенность в себе пошатнулась, я почувствовал себя не в своей тарелке и тупо. После четырех ночей, я наконец-то успокоился и тогда начал задавать вопрос «Как я могу себе это позволить?»».

«И как вы это сделали?», - спросил студент. - «Или лучше спросить позволили ли вы себе эту покупку?»».

«В конце концов, после всех истраченных нервов, молитв и стараний не бросить эту затею, мы взяли все необходимые документы, пошли в банк и рассказали нашу историю банкиру. После того, как он отказал нам, я спросил у него, почему он отказал, и что мы сделали не так. Получив его ответ, я пошел в другой банк, уже имея совет первого банкира, но мне снова отказали. И мы снова попросили объяснить нам причину, по которой нам было отказано. После пятой попытки получить кредит, я уже точно знал, чего хочет банк, какую информацию он ждет услышать и почему, и как ее нужно им подавать. Но, несмотря на то, что наша презентация уже была намного лучше, но и в пятом банке мы получили отказ. Уже почти готовые сдатьсь, мы с Ким пошли в шестой банк. На этот раз мы были подготовлены значительно лучше. Мы также знали, почему эта инвестиция была хорошей инвестицией. Пытаясь убедить пять банков в выгоде этой инвестиции, мы еще больше убедили в этом самих себя. На этот раз наша презентация была намного профессиональнее. Мы произносили слова, которые банкиры хотели услышать. Наша финансовая отчетность была хорошо составлена, и мы даже включили данные о наших пяти инвестициях. Теперь мы могли объяснить банкирам на их языке и их цифрами, почему эта инвестиция была выгодной. Шестой банк наконец-то согласился. Банк выдал нам чек на сумму в \$35 000 за два дня, а через три дня мы пошли в офис и купили 12-та квартирный дом».

«И что случилось потом?», - продолжали спрашивать студенты.

«Цена недвижимости на бирже продолжала падать, а мы продолжали покупать ее», - ответил я. - «Несмотря на, что у нас все еще было очень мало денег, мы продолжали покупать. В 1994 году стоимость недвижимости резко выросла, и мы стали финансово независимыми до конца своей жизни. Мы продали этот 12-ти квартирный дом в 1994 году за \$500 000, и он приносил нам прибыль в \$1100 каждый месяц. \$165 000 свободных от налогов, мы прибавили к своему капиталу благодаря 30-ти квартирному дому, которым мы владеем и сейчас. Этот дом приносит нам больше чем \$5 000 в месяц. Другая наша собственность приносила нам дохода в \$ 10 000 в месяц пассивной прибыли, что дало нам возможность достичь уровня достатка уйти в отставку. У нас было \$10 000 пассивной прибыли и приблизительно \$3 000 шло на расходы. Мы были финансово независимыми».

«Так это не было счастливым случаем», - сказал студент. - «Это

ваш план привел вас к такому результату».

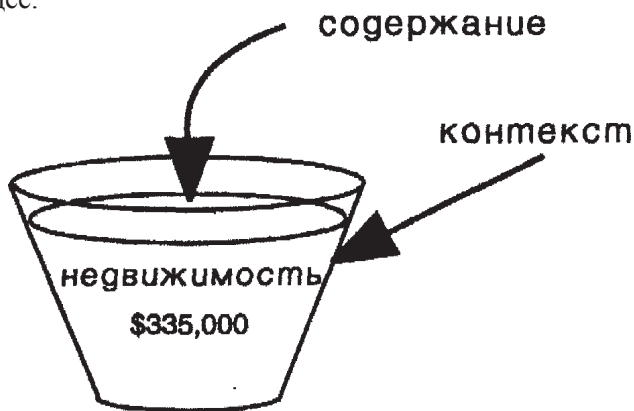
«Мы были готовы к окну возможностей и просто воспользовались им», - ответил я. - «Вскоре после 1994 года цены на недвижимость резко выросли, и теперь было намного труднее найти такую хорошую сделку или желающих поскорее продать продавцов».

«Так вы заработали достаточно много денег при этом, не потратив ни цента своих собственных денег?», - спросил студент.

«На этой сделке да. Но я не рекомендую вам поступать также. Инвестировать в недвижимость, не имея в запасе ни гроша очень рискованно, особенно если вы не знаете во что инвестируете деньги, и если у вас нет запаса наличности на случай, если дела пойдут не так как вы ожидали. Я встречал множество людей, которые покупали недвижимость, не имея при этом ни гроша, и потом узнавали, что растраты на их собственность намного преувеличивают их доходы. У меня было много друзей, которые стали банкротами потому, что покупали недвижимость или бизнес, которые были слишком высоко переоценены. Именно поэтому я не поощряю покупать недвижимость, не имея своих собственных сбережений. Я рекомендую приобрести сначала опыт в покупке, продаже и особенно в управлении недвижимостью, прежде чем переходить к крупным сделкам. Перед тем как купить этот 12-ти квартирный дом мы осмотрели сотни других, и у нас была некоторая прибыль от нашего бизнеса, если вдруг бы возникли неожиданные расходы на инвестиции. Проблема таких безденежных сделок в том, что в них есть сила воздействия, и эта сила может проглотить вас целиком, если что-то пойдет не так. Поэтому я повторяю: Я никому не рекомендую поступать так, как мы с Ким. Я рассказываю вам эту историю по другой причине».

«И что это за причина?», - спросил еще один студент.

Подойдя к доске, я добавил к уже нарисованной картине следующее:



«А причина такова, чтобы показать вам необходимость в желании расширить свой контекст, также как и наполнить его».

«Значит на сегодняшний день, позволить себе недвижимость стоимостью \$335 000 для вас легко потому, что вы расширили свою реальность и знания. Вы это хотите сказать?», - спросил студент.

«Очень легко», - ответил я. - «Оглядываясь назад, теперь кажется \$35 000 предварительного взноса смешной суммой, а купля 12-ти квартирного дома не такой уж прекрасной сделкой. Но в те времена это были большие деньги, и это была хорошая сделка. Но самым важным для нас с Ким было наше желание выйти за рамки нашего контекста и содержания».

«Значит, большинство людей и не стараются перешагнуть уровень неплохой жизни», - сказал другой студент. - «Они предпочитают не рисковать и говорят себе “Я не могу себе этого позволить”».

«Это и был мой опыт», - сказал я. - «Я считаю, что меньше чем 1 % населения переступает уровень достатка потому, что для них сложно переступить рамки своей собственной реальности, своего содержания и контекста. Большинство решают свои финансовые проблемы в рамках своих знаний, и не стараются расширить свои знания, чтобы иметь возможность решить большую проблему. Многие люди предпочитают возвращаться в кругу тех финансовых проблем, которые им знакомы, вместо того, чтобы столкнуться с большими финансовыми испытаниями. Они остаются хоть красивыми бедными лебедями, а не гадкими рискующими утятами».

«Вы снова стали гадким утенком?», - спросил студент немного цинично.

«Конечно», - ответил я. - «После дома по цене в \$335 000, мы уже легко инвестировали деньги даже до 2,5 миллионов долларов. С 1994 по 2001 мы хорошо поработали в этой сфере, и наша пассивная прибыль выросла до \$16.000 в месяц без особого труда. Мы уже твердо стояли на уровне живущих в достатке, и теперь пришло время переходить на уровень богатых. Те, кто знает наше прошлое должны помнить, что в то время я как раз начал писать “Богатый папа. Бедный папа” и написал эту книгу в 1995-1996 годах, в 1996 я придумал и создал игру CASHFLOW, я понимал, что пришло время научиться как делать компанию открытым акционерным обществом, как раз тоща когда я познакомился с Питером, о чем я писал в книге “Руководство по инвестированию”. В 1996 году мы с Ким также познакомились с Шерон Лечтер и в этом году книга “Богатый папа. Бедный папа” вышла в свет. Осенью 1997 года я, Ким и Шерон основали компанию “CASHFLOW Technologies”. Мы начинали новую жизнь с новым контекстом, содержанием и друзьями. Контекст наших инвестиций в недвижимость остался на уровне 2,5 миллионов долларов».

«Значит, вы расширили вашу реальность в разных сферах, а в сфере инвестиции нет. Вы это хотите сказать?», - спросил студент.

«Именно это», - ответил я. - «Имея Шерон, как соавтора и партнера по бизнесу, наша маленькая компания разрослась больше, чем мы могли мечтать. Без Шерон мы бы не достигли такого успеха как сейчас в нашей жизни. Проработав с Питером пять лет, мы владеем пятью компаниями, которые собираемся продавать в следующие пять лет. Реальность наших возможностей резко увеличилась, она развивалась гигантскими шагами».

«Но реальность ваших инвестиций осталась неизменной», - сказал один из студентов. - «Она не изменялась после покупки дома за \$335 000. Кажется, она застряла между \$335 000 и 2,5 миллионов долларов. Это и есть ваш урок?».

«Именно», - произнес я. - «То, что человек усовершенствовал одну финансовую сферу, совсем не значит, что он усовершенствовал все сферы. Поэтому, в 2001 году, мы с Ким решили, что пора снова вернуться к недвижимости и продолжать развивать эту сферу».

Достигать богатства становится проще

Много лет назад, богатый папа сказал мне: «Причина, по которой богатые становятся еще богаче в том, что как только ты поймешь формулу богатства, становиться еще богаче будет намного проще. Если же ты не отыщешь такой формулы, то стать богатым будет всегда трудным, а оставаться бедным будет казаться естественным».

Причина, по которой я столько времени уделяю теме реальности, контекста и содержания в том, что это и была формула богатства богатого папы. Это была его основная формула, чтобы никогда не произносить слов «Я не могу себе этого позволить» или «Я не могу этого сделать». Как вы уже знаете, богатый папа использовал сказки и библейские истории как своих проводников во времена страха и сомнений. Но именно этот урок по умножению вашего богатства, был для меня всегда самым интересным. Он говорил: «Как только ты поймешь, что формула богатства в постоянном расширении реальности, что увеличит твою целеустремленность, тогда стать богатым для тебя станет намного проще. Но для тех людей, которые остаются верны только одной реальности, скорость с которой они могут разбогатеть идет на спад».

Иначе говоря, богатый папа учил меня, что как только ты стал богатым, дальнейший процесс обогащения становится проще и быстрее. Если вы не становитесь богатыми, то темп жизни становится медленный и жизнь становится труднее. Зная это, я также знал, что пришло время нам с Ким снова вернуться к инвестированию в недвижимость. Мы инвестировали деньги пять лет, расширяя нашу реальность в бизнесе, и мы стали еще богаче проще и быстрее, чем когда либо раньше. Я знал, что следующий шаг на пути к обогащению

будет еще проще и быстрее. Я знал, потому что видел это на примере богатого папы.

После \$5 млн. разбогатеть становится очень просто

Во второй половине 2000 года произошел крах фондовой биржи, наш бизнес развивался с огромной скоростью, наши книги и игры продавались во всем мире, компании, которые мы делали открытыми акционерными обществами, быстро развивались и вскоре становились прибыльными. Ким сказала мне: «Я хочу снова вернуться к недвижимости. Нам необходимо инвестировать в более стабильные активы, если мы не желаем потерять наше богатство». Таким образом, мы снова вернулись на биржу, к нашей старой реальности. Мы как бы опять вернулись в те времена, когда не нужно было найти \$35 000, чтобы заплатить за дом ценой в \$335 000. Хотя теперь мы с легкостью могли выписать чек на три таких дома без необходимости брать заем в банке, мы столкнулись с проблемой. Все происходило не так, как мы привыкли. И я понял, что пришло время еще раз расширить свою реальность.

До этого времени мы с Ким искали недвижимость стоимостью до 4 миллионов долларов, поскольку знали, что легко сможем заплатить 1 миллион первого взноса. Мы думали, что просчитали все, но нам никак не удавалось найти недвижимость, инвестиция в которую имела бы смысл или хотя бы соответствовала нашему новому плану. Именно тогда я позвонил своему старому другу Биллу, который зарабатывает миллионы долларов на недвижимости. Когда я наконец-то с ним встретился, то спросил, что не так в нашем подходе. И он ответил: «4 миллиона это сложная цифра. Банкам не нравятся такие большие инвестиции, и такие инвестиции не привлекают опытных инвесторов. Но если цифра превышает 5 миллионов, инвестировать снова становится просто».

Когда он это сказал, я понял что стою на краю своей реальности. 4 миллиона для меня была приемлемая сумма, но 5 миллионов выходило за рамки моих возможностей. Мой здравый смысл кричал мне: «Если я не могу заинтересовать банк в 4-х миллионной инвестиции, то, как же я заинтересую их в 5-ти миллионной инвестиции?»; Я слышал, как моя реальность говорила со мной. Я также слышал слова богатого папы всегда помнить сказки и помнить, что становиться богаче, становиться проще, если вы следуете формуле. Я понял, что пришло время поступить согласно формуле и перешагнуть границу моей реальности.

Все стало намного проще

В начале этой книги, я писал о том, как легко было уйти в отставку, занимая деньги в банке. Как только мы с Ким решили переступить границу нашей реальности, мы поняли, что настолько же просто брать деньги займы у государства.

Я писал о привилегиях закона о налогообложении для тех, кто находится в секторах В и I, и как этот закон работает против представителей секторов Е и S. Я также писал о том, что те, кто больше всего жалуется на налоги это представители секторов Е и S. Причина, по которой правительство поддерживает представителей секторов В и I в том, что именно эти люди создают рабочие места и предоставляют жилье. Я всегда знал об этом, потому что богатый папа рассказывал мне, но я не представлял насколько правительство помогает тем, кто помогает правительству, пока не начал искать инвестицию в 5 миллионов долларов, .. пока я решил расширить свою реальность.

Наши поиски начались. Мы искали большие проекты, что намного превышали наши возможности. На нашей первой встрече в 2001 году с продавцом недвижимости, который специализировался на спонсировании малоприбыльных государственных учреждений, мы с Ким показали ему наше портфолио по недвижимости. В этом портфолио мы имели миллионы долларов в недвижимости, в основном это были 30-та или 50-ти квартирные дома.

«Я вижу, вы знаете, как управлять многоквартирным семейным домом», - сказал агент по недвижимости, тридцатилетняя молодая женщина. - «Это хорошо».

«Почему?», - спросила Ким.

«Потому, что одно из условий правительства - человек, которому они дают деньги взаймы, должен уметь управлять многоквартирным семейным домом. Вы занимались этим десять лет и делали это очень успешно. Многие желают получить деньги взаймы у государства, но лишь некоторые отвечают условиям правительства», - сказала агент. «Как вы, наверное, знаете, множество инвесторов, которые сами живут в таких домах, сами собирают ренту и сами делают ремонт. Поэтому они никогда не научатся управлять большой недвижимостью, в отличие от вас».

Мы с Ким кивнули. Мы прекрасно знали, что управлять недвижимостью это не только собирать ренту и ремонтировать несколько туалетов. Мы многому научились за последние десять лет. Но теперь пришло время двигаться дальше. Если мы этого желали, мы должны были познакомиться с новыми людьми, выучить новые слова и должны были стремиться играть в более крупную игру. Слушая слова этих двух новых людей в нашей жизни, я понял, что мы стали зайцами и лебедями в деле недвижимости. Мы были большой рыбой в маленьком пруду, как говорится в поговорке. Снова пришло время двигаться вперед и снова переживать некоторые неудобства, снова стать медленной черепахой и гадким утенком в более большой игре.

Радом с агентом сидел банковский работник, специализирующийся на инвестициях и который являлся специалистом в сфере освобождения от налогов номинальных и неноминальных государственных ценных бумаг. Когда я спросил его,

какие есть государственные программы финансирования, он ответил: «Если вы и ваш проект будут соответствовать условиям, поставленным правительством, вы получите от 95% до 100% от суммы займа».

«Вы хотите сказать, что они дадут нам всю необходимую сумму для нашей новой инвестиции? Государство даст нам деньги, чтобы мы купили себе новое имущество?»

«Даже больше, если вы получите право на инвестицию», - сказал он. - «Государство даже даст вам необходимую сумму на ремонт или реставрацию вашего объекта».

«Вы хотите сказать, что если проект будет стоить 10 миллионов долларов, то они дадут нам все 10 миллионов или даже больше? И если на ремонт понадобится еще 3 миллиона, то они дадут нам и эту сумму? Они полностью будут финансировать нашу собственность?».

Банкир кивнул головой. «Они бы конечно предпочли дать вам 20 миллионов или больше, но и 10 миллионов будет для вас неплохим началом. Если вы справитесь с 10 миллионным проектом, то сможете без проблем взять заем на 20 или даже на 50 миллионов долларов ... если, конечно, у вас будут документарные доказательства».

Я снова услышал слова богатого папы, что потом становиться богаче все проще и проще. Но я не мог поверить, что все так просто. Все еще с нотками недоверия в голосе, я спросил: «А какие условия?».

«Я должен обеспечить процентную ставку от 5% до 7% сроком на сорок лет, и без права регресса».

«Без права регресса?», - переспросил я. - «Вы хотите сказать, что правительство не отберет все мое персональное имущество, если проект провалится, и я не смогу вернуть долг? Мой банкир терпеть не может кредиты без права регресса. Каждый раз, когда я беру у него кредит, он следит за тем, чтобы я отвечал за кредит своим имуществом».

«И это правильно», - ответил банкир. - «Но ведь вы осознаете, что многие из условий, которые принимаются правительством, не принимаются любым обычным банком».

«Я понимаю это», сказал я. «Но я и не представлял, насколько добрым может быть правительство».

«Порой, правительство предлагает еще более выгодные программы. Время от времени существуют безвозвратные кредиты, где правительство просто забывает о вашем долге, если вы делаете некоторые вещи правильно. Это очень похоже на грант».

«Но почему правительство делает это?», - спросил я.

«Потому, что самая большая проблема этой страны - это низкоприбыльные доступные квартиры. Правительство считает, что без таких бизнесменов как вы, множество людей окажется на улице, и будут вынуждены жить в стандартных криминальных трущобах. Правительство борется против криминальных элементов и многих оно сажает в тюрьмы. Эти криминальные элементы все время грабят

бедных, а правительство пытается их остановить. И в тоже время, правительство готово предложить таким людям, как вы, миллиарды долларов, людям, которые показали себя как успешные управляющие многоквартирными семейными домами».

«Они желают дать мне деньги, чтобы стать еще богаче».

«Именно так», - сказал банкир, когда агент по инвестированию улыбнулась. - «Это больше чем просто деньги. Это большие деньги. Если вы будете хорошо вести дела, следующие несколько лет, я смогу помочь вам взять в долг миллиарды, если вы, конечно, хотите стать богаче. В прошлом году наш департамент вынужден был вернуть правительству миллиард долларов потому, что не нашел подходящего бизнесмена, которому можно было бы одолжить такую сумму».

И тут Ким сказала: «Самое приятное в богатстве то, что мы можем сделать много хорошего большому количеству людей. Меня возбуждает сама мысль, что мы сможем превратить трущобы в безопасные семейные дома».

«Именно этого правительство и ждет от вас. Большинство государственных проблем начинается в трущобах. Из трущоб начинается и развивается преступность. Если вы сможете превратить трущобы в безопасные дома, вы сможете брать займы все большие и большие суммы. Столько сколько захотите».

«Значит, мы станем еще богаче, если станем партнерами правительства?».

«Настолько богаты, насколько пожелаете», - улыбнулся банкир. - «Все что вам придется делать это то, чем вы занимались последние 10 лет, то есть владеть и управлять большим семейным домом. Все что вам придется делать, это превратить в капитал ваш десятилетний опыт. И с радостью поможем вам стать еще богаче. Знаете ли, как тяжело найти людей с таким опытом как у вас? Просто дайте нам знать, когда будете готовы. Агент поможет найти вам недвижимость, а я помогу найти всю необходимую сумму».

Вскоре встреча закончилась. Мы с Ким поблагодарили их и направились к своей машине. Уже в машине мы сидели молча, все еще не веря всему услышанному. Мы проехали мили, прежде чем смогли что-то сказать. Наконец-то Ким произнесла: «Ты помнишь тот 12-ти квартирный дом, что мы купили десять лет назад?».

«Я как раз о нем думал», - ответил я.

«Что могло произойти, если бы мы тогда сказали себе, что не можем себе его позволить?», - сказала она. - «Какой была бы наша жизнь сейчас, если бы мы тогда позволили \$35 000 остановить нас?».

Я минуту подумал и сказал: «Я думаю, мы бы говорили тоже самое сегодня. Если бы эти деньги остановили нас тогда, они бы, наверное, останавливали нас и сейчас». Выезжая из парковки я слышал слова богатого папы: «Твое будущее определяется тем, что ты делаешь сегодня, а не завтра». Повернувшись к Ким я сказал: «Если бы мы 10

лет назад сказали себе, что не можем этого позволить, то, наверное, мы бы повторили эту фразу и сегодня».

Всю дорогу домой мы молчали, чувствуя себя возбужденными и благословенными. Когда мы подъехали к дому, я услышал слова богатого папы о том, что если ты стал богатым, что стать еще богаче — будет намного проще. Я слышал, как он говорил мне, что множество людей так и не выходит за рамки среднего класса потому, что не верит в сказки. Так как они не верят в сказки, они не могут выучить уроков из этих сказок. Я вышел из машины, мысленно поблагодарил богатого папу и услышал, как он сказал мне: «Всегда помни, что сказки сбываются ... тем или иным способом, но сбываются».

Глава 13

Система рычагов щедрости

Кто в действительности жаден?

Однажды, один из комментаторов новостей сказал со злостью в голосе: «Я не пошел в бизнесмены потому, я не жадный человек».

Я часто слышал такие комментарии, когда был еще ребенком. Люди, которые приходили к нам в дом в гости к моему отцу, это были люди, которые, либо работали в университете, в образовательной системе, в профсоюзе, в Корпусе мира или на правительство. Хотя они говорили и не так вульгарно как телевизионный ведущий, но всегда говорили, что люди занимающиеся бизнесом занимаются им лишь потому, что они жадны.

Мой богатый папа же имел совсем иную точку зрения. Он часто говорил: «Каждый из нас в некоторой мере жаден. Но, ведь вполне естественно, желать жить лучше и получить достаточно денег, чтобы иметь возможность обеспечить себя, когда мы не сможем работать. Но тот факт, что некто занимается бизнесом или богат, совсем не делает его более жадным, чем кто-либо другой. В действительности, все может быть совсем по-другому». И тогда он оговорил: «Причина, по которой множество людей не богаты в том, что они не достаточно щедры».

В предыдущей главе, когда мы с Ким решили купить еще недвижимость, перед нами открылся поток денег от правительства. В нашей желании стать еще богаче, самым важным шагом было найти способ стать еще больше щедрыми ... в этом случае обеспечить жильем большее количество людей по более доступной цене.

Когда вы посмотрите назад в историю, то увидите, что богатые люди, тем или иным способом, всегда были щедрыми. Как уже упоминалось, Генри Форд стал миллиардером посредством обеспечения людей доступными автомобилями в то время, когда автомобили были привилегией богатых. Кстати, множество автомобильных компаний, которые изготавливали автомобили только

для богатых, больше не существуют. Компании по изготовлению автомобилей для богачей вышли из бизнеса, в то время как компания «Форд Мотор» набирала всемирной силы, воплощая в жизнь миссию Форда. Так, если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, в том чтобы быть жадным, нет ничего плохо до тех пор, пока вы ищете способ, как сделать добро все большему и большему количеству людей. Если вы сделаете это, то отыщете свой собственный путь к богатству.

Коэффициенты богатых

Богатый папа любил коэффициенты потому, что как он говорил: «Ты можешь сказать многое благодаря маленькому сравнению». Для богатого папы коэффициенты были просто способом сравнения. Когда дело касалось денег, он говорил: «Самая крупная причина того, что бедные и средний класс борются за выживание в том, что у их коэффициентов низкий уровень целеустремленности». Он использовал коэффициент 1:1 чтобы продемонстрировать целеустремленный коэффициент бедных и среднего класса.

Однажды пока я еще учился в колледже, богатый папа показал мне свою систему коэффициентов. На листе бумаги он написал:

Бизнесы	1:5
Рабочие	1:300
Недвижимость	1:450
Доллары	1:6 миллионов
Акции	1:2 миллиона

То есть, коэффициент его бизнеса означал, что у него 5 компаний. У него было больше чем 300 работников, которые работали на него. У него было больше 450 арендаторов его недвижимости, куда он не засчитывал свою индустриальную недвижимость, магазины или рестораны. С годами цифры в правой колонке возрастали, и именно поэтому он становился богаче и богаче, работая при том меньше и меньше.

Коэффициенты моего папы начинались с 1:1 и в конце жизни также составляли 1:1... что делало его еще беднее. Согласно этому коэффициенту вы можете видеть, что мой бедный папа верил в каждодневную оплату каждодневного труда. Были времена, когда бедный папа работал на двух разных работах. Но, не смотря на это, его коэффициент все же оставался 1:1. Богатый папа говорил: «Если у человека две работы, то он просто больше времени работает на тот же коэффициент».

Между 1985 и 1990 годами наш с Ким коэффициент выглядел так:

Бизнесы	1:1
Недвижимость	1:0
Доллары	1:не много

У нас была одна компания, которую мы только начали развивать, у нас был дом но мы не считали его активом, так как тратили на него деньги каждый месяц, и у нас почти не было сбережений. Акции и другие ценные бумаги были незначительными, так как они дорого нам стоили и не приносили никакой прибыли.

До 1995 года наш коэффициент уже выглядел так:

Бизнесы	1:0
Недвижимость	1:70
Доллары	1:300000

До этого времени мы уже продали нашу компанию, купили прибыльную недвижимость и положили некоторую сумму в банк. Здесь важно будет упомянуть, что недвижимость приносила нам прибыль, на которую мы могли жить в достатке, не работая до конца своих дней.

В 2000 году наш коэффициент выглядел так:

Бизнесы	1:7
Недвижимость	1:70
Доллары	1:миллионы
Акции	1:1,5 миллиона

Несмотря на то, что этот коэффициент нарисовал красивую картину финансового прогресса, настоящие доходы находятся в сфере бизнеса, в той сфере, где денежная оценка или поток наличных денег нельзя выразить коэффициентом. Я представляю эти цифры не для того, чтобы произвести впечатление, они не настолько уж и впечатляющи, и, ни в коем случае я не хвастаюсь ими. На самом деле, я сомневался, нужно ли представлять здесь эти цифры, ведь они личные. Но я представил их только потому, чтобы показать наш путь и наш план. А еще я представил эти цифры, чтобы показать людям, чтобы начать свое дело с нуля и построить финансовый дом из кирпича возможно, как в сказке о трех поросятах.

Хотя эти цифры в сравнении с очень богатым и не очень большие, мы планируем увеличить свой капитал на протяжении еще нескольких лет. И если все пойдет согласно плану, то через несколько лет мы станем очень богатыми.

Взглянув на эти цифры, вы можете увидеть, что в то время наш план был сконцентрирован на развитии бизнеса, а не недвижимости. В следующие пять или десять лет, мы и дальше планируем развивать новые бизнесы, но на этот раз, сконцентрировав внимание на покупке крупной недвижимости с помощью правительственных программ.

Но то, чем я хочу удивить вас сейчас, это идея постоянного расширения контекста или реальности и постоянного увеличения содержания или знаний. Если вы хотите прийти к богатству простым путем, я не знаю, как еще подчеркнуть необходимость иметь восприимчивый разум, действовать, не смотря на сомнения, ограничения и сложность, иметь желание учиться и действовать. Я

встречал людей, которые хотели бы достичь таких же цифр, как и я, но при этом не хотят расширять свою реальность и приумножать знания. Это люди, которые борются за одну вещь или переходят от одного проекта к другому, надеясь, что этот проект сделает их богатыми. Я всегда утверждал, что если человек постоянно расширяет свою реальность и приумножает знания, то он станет богатым, не смотря на то, какой у него проект. Богатыми вас делают не продукты или идеи. Богатыми вас делает ваша реальность и ваши знания. Как я уже говорил в других книгах. Рей Крок стал богатым потому, что продавал миллиарды обычных гамбургеров и «Starbax» стала всемирно известной маркой, которая продает кофе высшего сорта.

Богатый папа часто говорил: «Если ты не изменишь свою реальность или содержание, то твой коэффициент останется неизменным». У меня есть друг, который каждый раз выдумывает новую идею, как заработать миллион долларов. Однажды он позвонил мне и попросил инвестировать деньги в его последнюю идею. У него появилась прекрасная идея насчет той одежды, которую магазин, в котором он работает на пол ставки, не продает. Он сказал: «Каждый день люди заходят в этот магазин в поисках такой одежды. Мой босс не хочет этим заниматься. Почему бы, тебе не дать мне денег, чтобы я открыл магазин прямо напротив этого. Доходы мы поделим пополам».

Когда спросил его, будет ли он посещать семинары на тему управления наличными деньгами, управления продажей в розницу, продажи, маркетинга и как нанимать и увольнять людей, он отказался. Его ответ был:

«Зачем мне это? Я работал в этом магазине много лет. Я знаю, как управлять магазином». После того, как я отказал ему, он позвонил мне еще раз, но уже по поводу нового проекта, и я снова отказал ему.

Я отказал ему потому, что сомневаюсь в его желании менять его реальность и увеличивать свои знания. Он просто хочет делать деньги ... и в его возрасте, если бы он правильно вел себя с деньгами, то уже давно был бы богат. Таким образом, он продолжает думать, что именно следующая его прекрасная идея или деловая возможность сделает его богатым, нежели его реальность и знания, что не пускают его вперед. Даже если бы он и открыл этот магазин, и его дело было бы успешным, я думаю, что его коэффициент все равно оставался бы 1:1. Другими словами, ему пришлось бы проводить в магазине дни и ночи, а его шансы на развитие были бы очень маленькими, из-за его неизменного контекста и содержания.

Почему стать богатым так трудно

Имея реальность и содержание, которые удерживают вас на уровне коэффициента 1:1, разбогатеть практически невозможно. Это так трудно потому, что здесь нет целеустремленности. Если вы внимательно посмотрите на Квадрант денежного потока, приведенный

ниже: вы сможете понять, почему для левой стороны квадранта, E и S, тяжелее стать богатым из-за целеустремленности их коэффициента. В большинстве случаев, секторы E и S - это люди с коэффициентом 1:1, хоть и есть несколько исключений. Например, большинство работников могут работать только на одной компании. Хотя они могут, конечно, работать на еще одной работе, их коэффициент все равно будет 1:1. Тоже касается и большинства малых бизнесов или людей, которые работают на себя. Мой друг, который хотел открыть магазин с одеждой, скорее всего, был бы привязан только к одному этому магазину. Я сомневаюсь, что он мог бы управлять больше чем одним магазином. Зубной врач может лечить только один зуб одновременно.



Мой налоговый советником, Дайен Кеннеди, сказала: «Многие высокооплачиваемые профессионалы из сектора S, останавливаются на прибыли от \$ 100 000 до \$ 150 000. Те, кто зарабатывает больше, это высокообразованные люди и они получают больше денег в час или за проект. Эта группа людей достигнет прибыли в размере приблизительно \$500.000 в год. И совсем немногие смогут заработать больше этой суммы». И снова проблема в коэффициенте 1:1.

В предыдущей главе о сказках, одна из них была сказка о Черепахе и Зайце. Один из способов, благодаря которому зайцы становятся на быстрый путь, это их особый дар, умственные способности или талант. Они могут стать великими учеными, знаменитыми атлетами или актерами, как например кинозвезды. Многие из них живут хорошо, еще только начав свой жизненный путь. И все же будучи черепахой, я знал, что выиграю состязание, если буду использовать систему коэффициентов. Такой же план использовал и мой богатый папа. Возможно, если бы я был действительно смышленным или ученым-ракетчиком, возможно, тогда я бы смог добиться успеха в традиционном мире бизнеса или взобраться наверх по корпоративной лестнице. Но когда у меня в школе начались

проблемы, еще в начале моего пути, я понял, что должен отыскать свой собственный путь к победе. Сегодня моя прибыль намного больше, чем тех моих сверстников, кто нашел высокооплачиваемую работу сразу после окончания колледжа. Моя прибыль значительно больше потому, что я использовал целеустремленность активов, а не работы.

Те из вас, кто решил уйти в отставку молодыми и богатыми, должны принять решение по поводу того, какое состязание у вас есть больше шансов выиграть. Например, если вы, как бейсбольная звезда Алекс Родригес, который получил 252 миллиона за десятилетний контракт, плюс комиссионные, тогда сектор Б будет для вас самым лучшим. Хотя коэффициент Родригеса и равен 1:1, это вполне неплохой коэффициент, когда добавить денежные единицы. Если вы можете стать такой кинозвездой как Джулия Роберте, которая получает 20 миллионов за фильм, тогда это без сомнений лучший путь для вас. Министр Казначейства при Джордже Буше Пол О'Нил, получал 100 миллионов в акциях и других биржевых бумагах, как работник «Alcoa». Несмотря на то, что его работа давала ему коэффициент 1:1, его комиссионные были очень высокими. Если вы считаете, что для вас самый хороший путь это путь наверх по корпоративной лестнице, тогда это действительно самый хороший путь для вас, даже если его коэффициент будет 1:1. Причина, по которой мы пошли по следам богатого папы в том, что мы почувствовали, что на этом пути у нас самые большие шансы достичь финансового успеха. Это был путь, на котором мы должны были покупать активы. Этот путь требовал от нас постоянно работать над нашим коэффициентом целеустремленности.

Хороший путь для черепахи

Но есть еще одна причина, по которой я лично выбрал путь богатого папы. Причину вы можете увидеть в диаграмме Квадранта Денежного потока, нарисованного ниже:



(ограниченный)

(безграничный)

Много лет тому назад, богатый папа указал на левую часть квадранта и сказал: «Прибыль, которую ты получишь, будучи в секторах E и S - ограничена. Но прибыль, полученная в правой части квадранта - безгранична».

Он объяснил: «Проблема продажи твоего труда в том, что ты можешь продать только, что умеешь делать. Если ты научишься покупать или строить имущество, чтобы получить деньги, ты сможешь медленно, но наверняка, умножить свою прибыль. Кстати, правая сторона квадранта - это прекрасное место для черепах, которые медленно, но уверенно приумножают свои активы».

Богатый папа также говорил: «Проблема продажи твоего труда в том, что твой труд не имеет долгосрочной ценности. Если ты покупаешь дом и сдаешь его в наем, труд который ты вложил в покупку этой собственности, будет вознагражден снова и снова, на протяжении многих лет. То есть, ты сможешь получать деньги многие годы за то, что ты сделал за одну неделю». И пример этому наша с Ким покупка в 1991 году, когда мы купили собственность в курортном районе за \$50 000 наличными. Это была хорошая сделка, так как первоначальная цена была \$134 000. Мы выкупили ее в банке, так как владелец был лишен права выкупа. С 1991 года мы получали \$1 000 чистого дохода в месяц и \$ 12 000 в год годами. Время, за которое мы купили эту недвижимость и оформили все документы, составило восемь часов. Мы думали о том, чтобы продать эту недвижимость, но на этот раз это заняло бы гораздо больше времени.

Проблема работы и рабочего места в том, что вам приходится продавать свой труд каждое утро снова и снова. В большинстве случаев, ваш труд не имеет долгосрочной ценности, если вы работаете ради денег. Более того, если вы работаете на деньги, то ваш шанс получить хорошую прибыль ограничен. Если же вы медленно работаете над приумножением ваших активов, ваши шансы на прибыль безграничны, и вы будете получать эту прибыль годами. Вы не можете завещать своим детям работу или профессию.

Жизнь становится проще

Богатый папа всегда говорил, что работать ради денег продавая свой труд часто означает, что ваша жизнь станет труднее, и это случится потому, что вам придется больше работать чтобы получить больше денег. Он говорил: «Если твой коэффициент целеустремленности остается 1:1, тогда твоя жизнь станет намного труднее. Если ты работаешь ради возрастающего коэффициента целеустремленности, тогда жизнь станет проще, и ты получишь больше денег».

Квантовый прыжок богатства

Многие из нас слышали термин квантовый прыжок. Другие могут использовать термин постепенный, то есть больше чем просто

линейное увеличение чего-то. То есть, $1+1$ не равняется 2. в квантовом прыжке богатства или в постепенном приумножении денег, $1+1$ равняется 5,6,7 и больше. Иначе говоря, если вы усердно работаете и строите надежный дом из кирпичей, то в таких случаях происходят внезапные квантовые прыжки богатства. Квантовые прыжки, которые люди придерживающиеся 1:1 коэффициента даже не замечают.

Например, для нас с Ким жизнь в период с 1985 по 1990 год была борьбой за выживание. Внезапно, с 1990 по 1994 год, мы с Ким пережили неожиданный постепенный всплеск богатства и финансового успеха. С 1994 года по 1998, жизнь снова была стабильной. Мы усердно работали над умножением наших активов, и над развитием наших бизнесов. Мы не покупали много недвижимости, так как цены на недвижимость выросли, и процесс поиска хорошей сделки стал очень долгим. И тогда, неожиданно в 1999 году не только мои книги и игры начали продаваться, но и большинство из наших бизнесов и инвестиций начали приносить большие доходы.

Казалось, что волна удачи накатилась на нас, волна новых друзей, новых возможностей, хотя на самом деле это были годы работы малых результатов и временных финансовых подъемов, что послужили основой для финансового всплеска. Причина этому то, что зачастую ценность активов часто растет постепенно, в то время как ценность вашего труда растет по возрастающей. Например, мой бухгалтер сказал мне, что ценность одной из моих компаний выросла до 40 миллионов в 2000 году. Это была цена, по которой мы бы могли продать ее, если бы захотели. В то же время один из моих адвокатов поднял свою плату на \$25 в час. Вот прекрасный пример того, как активы возрастают в цене постепенно и как прибыль растет по возрастающей. Это пример того, что прибыль представителей левой стороны квадранта ограничена, а прибыль представителей правой стороны квадранта почти безгранична.

Еще один пример квантового прыжка можно проследить на численности акций, которыми мы владели. С 1996 по 1998 год мы работали над приобретением акций открытой акционерной компании. Неожиданно эта компания стала банкротом, и мы потеряли все, что в нее вложили. Наши акции стали практически бесполезными. Но, используя тот опыт, который мы получили, когда покупали акции этой компании, мы использовали свои знания, чтобы купить акции более надежной компании, но за низкую цену. Таким образом, мы начали покупать акции компаний, которые успешно начинали развиваться и вскоре эти акции начали приносить нам прибыль, даже когда фондовая биржа переживала упадок.

В начале этой книги я писал о журналисте, который критиковал меня, говоря, что многие начинающие компании прогорают еще в начале. В настоящее время, несмотря на риск, что существует при

открытии нового дела, опыт, который я получил, руководя маленькими компаниями, переживающими кризис, помог мне основывать более стабильные и успешные компании. Когда я вижу успех книги «Богатый папа, бедный папа» и нашей компании, richdad.com, я понимаю что, в основном, я достиг успеха благодаря ошибкам прошлого. Шерон и Ким тоже переживали неудачи, делали ошибки и разочаровывались в бизнесе, и эти неудачи стали для нас уроками, которые сделали огромный вклад в наш совместный успех. Именно эти знания которые мы приобрели как группа, исходя из наших индивидуальных неудач, дали нам возможность достичь в настоящее время неожиданного успеха, квантового прыжка.

Я все это говорю, чтобы приободрить вас не падать духом и продолжать свой путь, несмотря на то, что некоторые неудачи могут сопровождать вас всю вашу жизнь. Если вы будете из каждой неудачи черпать что-то полезное, вместо того чтобы обвинять или извиняться, то богатство ваших знаний увеличится. Если вы постоянно будете работать над тем, чтобы стать более щедрым, работать с целью, послужить множеству людей, работать, чтобы увеличить свой коэффициент целеустремленности, я уверен, что вскоре вы сами переживете такие же квантовые прыжки или постепенный прыжок богатства. Кажется, что даже черепахи могут двигаться вперед с порывами попутного ветра.

Сила сети

Я натолкнулся на закон, так называемый Законом Меткалфа, который частично дает объяснение квантовому прыжку истремительному увеличению богатства. Роберт Меткалф, один из основателей компании «3Com», компании, которая принесла нам «Palm Pilot». Его закон гласит, что экономическая сила бизнеса равняется числу пользователей сети в квадрате.

История факсов сможет помочь нам лучше понять эту концепцию. Во время работы в корпорации «Хегох Corporation», перед нами поставили задание продать факсы. Проблема в 1970-х годах состояла в том, что очень малое количество людей имело тогда факсы, и еще меньшее количество знали, что это такое, и так как тогда было очень мало факсов, их экономическая стоимость была очень низкой. Но с годами все больше и больше начали ими пользоваться, и спрос на них внезапно вырос. Сегодня у большинства моих друзей есть факс, как на работе, так и дома.

Значит, суть Закона Меткалфа звучит так: Если у вас есть один факс, то ваша экономическая стоимость равняется одному, согласно формуле:

1:1 (в квадрате)

Экономическая стоимость 1 в квадрате равняется 1. Но как только у вас появляется второй факс, его стоимость не растет линейно. Его

стоимость растет объемно. Когда вы покупаете второй факс, его стоимость становится 4, а не 2:

$$1:2^2 = \text{экономическая стоимость } 4$$

Когда же у вас есть 10 факсов, то цифры выглядят так:

$$1:10^2 = \text{экономическая стоимость } 100$$

Проблемы сектора S квадранта

Те, кто выступает как единственный владелец, или в другой форме малого бизнеса, часто не получают пользы от Закона Меткалфа. Одна из причин, например, почему сеть McDonald's имеет больший успех, чем первые гамбургеры, снова состоит в Законе Меткалфа.

Я заметил, что люди, работающие на строгих индивидуалистов, должны работать вдвое больше, только чтобы удержать свою независимость. Именно поэтому множество профессионалов формируют ассоциации, для того чтобы получить в жизни больший кусок.

Профсоюзы сектора E квадранта

Годами представители сектора E знают всю важность необходимости вступить в профсоюз. Объединившись вместе, работники сектора E имеют намного больше силы, чем поодиночке. Сегодня, одной из самых мощных и богатых профсоюзных организаций является NEA, Национальная Ассоциация Образования. Одна из причин, почему наше образование так медленно меняется в этих учительских организациях - они прекрасно понимают силу сообщества.

Сила монополии

Богатый папа часто говорил: «Формула большого богатства находится в игре “Монополия”». Многие из нас знают эту формулу, купить четыре зеленых домика, чтобы потом сторговать за один красный отель. Эта формула игры “Монополия”, тоже следует Закону Меткалфа. Когда вы взглянете на сравнение коэффициента моего бедного папы и богатого папы, вы поймете, почему экономическая сила богатого папы продолжала расти, а экономическая сила бедного папы оставалась неизменной.

Бедный папа

Богатый папа

Недвижимость 1:1 никогда не менялся 1:450 постоянно рос

То есть, экономическая сила бедного папы равнялась 1. А один в квадрате тоже 1. Все чем он владел, это был его дом. В этом примере экономическая сила богатого папы равнялась 450^2 . Он владел почти 450 домами, которые сдавал в наем. Его экономическая сила росла постепенно. Когда же вы взгляните на коэффициент бедного папы 1:1, и еще примите во внимание влияние налогов на его прибыль, то вы увидите что экономическая сила моего бедного папы не росла, хотя он работал все труднее и труднее. Прибыль моего богатого папы росла, его экономическая сила росла, и он платил все меньшие и

меньшие налоги.

В 1985 году, мы с Ким поставили перед собой цель покупать по два новых дома в год. Мы купили нашу первую собственность в 1989 году. Когда у нас было пять домов, наша экономическая сила равнялась 5^2 или 25. Но выросла не только наша экономическая сила, выросла также наша уверенность в себе и наш опыт. Когда мы купили этот 12-ти квартирный дом, коэффициент целеустремленности составлял 1:17, а экономическая сила 1:17² или 289. Другие же, владеющие одним домом и те, кто не покупал недвижимость во времена спада, остались с неизменным коэффициентом в 1:1 и экономической силой в 1. Мы с Ким поставили перед собой цель до 2005 года купить 1000 или даже больше домов в наше портфолио. Вопрос в том какая экономическая сила 1000²?

Этот пример показывает как человек, представитель секторов В или I, с легкостью может обойти умного, талантливого или хорошо образованного представителя сектора Е или S, даже если эти люди зарабатывают больше. Закон Меткалфа объясняет, почему богатый папа зарабатывал в год больше, чем бедный папа заработал за всю свою жизнь. Этот Закон объясняет также, почему черепаха может победить зайца, если он покупает активы, а не работает всю жизнь, как большинство зайцев.

Сеть торговых компаний

После того как я понял Закон Меткалфа, закон сетей, я понял, почему торговые компании предлагают таким обычным людям как мы с вами, такой мощный инструмент. Применяв Закон Меткалфа к торговому бизнесу, вы увидите, насколько этот тип бизнеса является важным.

Например:

Представитель сектора Е или S решил присоединиться к сети торговых компаний и учиться как перейти в сектор В. Он работает год или два, получая необходимое образование и меняя ход своих мыслей. Скажем так, на протяжении двух лет ничего особенного не происходит. Люди начинают и уходят из своего бизнеса, и не задерживаются в нем. Таким образом, спустя год или два, коэффициент целеустремленности или экономическая сила остались неизменны. Это почти тоже самое, что оставаться в секторе Е или S:

$$1:1^2$$

экономическая сила 1

Внезапно, на третий год, контекст этого человека расширился, и он получил новое содержание и откуда ни возьмись, он привлек к себе внимание трех крупных бизнесменов, которые хотят открыть с ним бизнес.

Его коэффициент целеустремленности и экономическая сила будет выглядеть так:

1:3

Экономическая сила 9

Еще через три года, происходит квантовый прыжок. Спустя пять лет, этот человек владеет уже сетью десяти компаний и его коэффициент целеустремленности выглядит так:

1:10

Экономическая сила 100

И теперь давайте предположим, что этот человек решил, что десяти компаний достаточно, и он на этом останавливается. Вскоре, через несколько лет, эти десять человек задействованные в его бизнесе, тоже уже задействовали каждый по десять человек (1:10:10). Это значит, что этот человек имеет уже 100 человек в своей сети.

Тогда, имея излишек наличности, этот человек начинает покупать многоквартирные дома. Он начинает с 100 квартирному дома:

Бизнес 1:10:10

Недвижимость 1:100

За десять лет, этот человек не только смог уйти из сектора E и S, но и смог забросить свою экономическую силу как в сектор B, так и в I, что было бы очень трудно сделать в секторах E или S. Внезапно этот человек становится намного богаче, зарабатывает намного больше денег и имеет больше экономической силы, чем равные ему люди, которые остались позади в секторах E и S.

Через пятнадцать лет цифры могут быть ошеломляющими.

Это упрощенный пример, почему я рекомендую общие торговые компании. Как название, это сеть,... которая использует Закон Меткалфа, закон, который измеряет силу сети.

Сегодня, когда я читаю лекции людям, которых беспокоит их отставка и взаимный фонд на их пенсионном счету, я часто рекомендую им добавить в свое портфолио сеть торговых компаний. Я говорю им: «Если вы будете следовать тем урокам, которым научитесь у торговых компаний и откроете надежный бизнес с надежными людьми, вы поймете, что бизнес будет намного надежнее, чем взаимный фонд, относительно ваших сбережений на пенсию. Если вы будете честно работать для того, чтобы сделать людей вашей сети компаний богатыми, они в ответ сделают богатыми вас и обеспечат надежность. По моему мнению, такой бизнес намного надежнее, чем биржа, потому что вы надеетесь на людей, которых любите и которым верите, и все вы лишь используете Закон Меткалфа ... закон, что измеряет силу сетей».

Сеть использует силу щедрости

Богатые и имеющие власть понимают силу сетей. McDonald's - сеть кафе быстрого питания, которая имеет филиалы по всему миру. «General Motors» - сеть дилеров автомобилей по всей Америке. «Exxon» - нефтеперерабатывающая компания, имеющая поля,

танкеры, нефтепроводы и газовые станции по всему миру. Если богатые используют силу сети, то почему вы не можете? Надежный путь - это сеть продовольственных магазинов, что будут поставлять продукты во всех частях страны. CBS, NBC, ABC, PBS, CBN - могущественная сеть средств массовой информации.

Богатый папа говорил: «Если ты хочешь разбогатеть, ты должен построить свою сеть и повязать ее с другими сетями. Причина по которой легко разбогатеть с помощью сетей в том, что в сетях легко быть щедрым, С другой стороны, люди действующие в одиночку, ограничивают свои шансы на достижение экономического успеха». Он продолжал:

«Сети - это люди, бизнесы или организации, к которым ты щедр потому, что ты поддерживаешь их, а они поддерживают тебя. Сети - могучая форма силы воздействия. Если ты хочешь стать богатым, построй сеть и объедини ее с другими сетями».

Наш бизнес-план для richdad.com основывается на сотрудничестве, а не конкуренции, с другими организациями, особенно если они больше нашей. На сегодняшний день мы сотрудничаем с AOL Time Warner, Time Life, Nightingale-Conant, PBS, издательствами в более чем сорока странах, церковными организациями и несколькими торговыми компаниями. Мы работаем вместе, чтобы сделать друг друга сильнее и более жизнеспособными, так же как и богаче. Здесь нужно и давать и брать, делиться силой и минимизировать слабость, что делает нас сильнее.

Мы узнали, что сотрудничая с людьми и зная, что люди, с которыми мы работаем, чувствуют себя хорошо в финансовом плане, мы сами постепенно росли. Я заметил, что люди, которые концентрируют свое внимание только на том, чтобы разбогатеть самим, не имеют хороших партнеров. Я заметил что люди, готовые только принимать и волнуются только за себя самих, в конечном счете, много работают и мало зарабатывают.

Однажды, будучи за границей, я посетил одну компанию, но было четко видно, что президент компании не заботился о ней. Он заботился лишь о своей оплате и своем золотом парашюте. Он не заботился о сети, в этом случае это была компания с сотней рабочих, что обеспечивали ее существование. Но он заботился только о себе. Я думаю, не стоит упоминать, что мы наняли другого президента. Самое важное в этом бизнесе то, чтобы быть уверенным, что компании, с которыми сотрудничаете или люди, с которыми вы сотрудничаете, также живут в достатке. Вы не можете заботиться только о себе, как делает множество людей и организаций.

На протяжении многих лет Ким, Шарон и я встречались с профессионалами, консультантами или организациями, которые были согласны с нами работать только тогда, когда им заплатят. То есть, их больше волновала оплата, которую мы платим, а не услуги, которые

они нам предлагали.

Вскоре мы наняли консалтинговую фирму, что бы она оценила нашу торговую систему. Но перед тем, как они начнут что-либо делать, мы должны были им заплатить. Мы заплатили им, и через три месяца пришел их отчет. Прочитав всю эту белиберду, о которой шлось в отчете, мы поняли лишь одно, «мы должны были нанять эту компанию и платить им на протяжении трех лет». В отчете не было ни одной рекомендации о том, как улучшить нашу торговую систему. В отчете было лишь приглашение дальше сотрудничать. Это пример торговца, который ставит свои комиссионные превыше потребностей клиента. Я думаю не надо говорить, что мы не подписали этот контракт.

Когда я был в старших классах школы, богатый папа попросил меня прийти и понаблюдать, как он нанимает нового человека, чтобы тот управлял одним из его индустриальных парков. На встрече в его конференц-зале сидело три претендента. После того как богатый папа объяснил задание, он спросил, нетли у кого-нибудь вопросов. Вопросы последовали очень интересные. Вопросы были следующие:

1. «Сколько свободного времени у меня будет каждый день?»
2. «Сколько можно будет брать отпусков по болезни?»
3. «Какие будут премии?»
4. «Когда я получу прибавку к зарплате или повышение?»
5. «Сколько оплачиваемых отпускных?»

После встречи богатый папа спросил меня, что я заметил.

Я ответил: «Их интересовало лишь, что они будут с этого иметь. Никто не спросил вас, как они могут помочь вам развивать ваше дело или что они могут сделать для того, чтобы оно было прибыльным».

«Именно это и я заметите», - сказал богатый папа.

«Вы собираетесь нанять кого-нибудь из них?»

«Конечно», ~ сказал богатый папа. - «Я ишу работника, а не партнера. Я ишу человека, который хочет зарабатывать деньги, а не становится богатым».

«Разве это не звучит жадно?», - спросил я. Те, кто читал мои предыдущие книги, должны помнить, что богатый папа говорил мне, что я должен работать даром, а не за деньги.

«Да, конечно», — ответил богатый папа. — «Но в некоторой мере мы все жадные. Причина того, что они возможно никогда не станут богатыми не в том, что они жадные; они никогда не разбогатеют потому, что не достаточно щедры».

То есть, их коэффициент целеустремленности так навсегда и останется 1:1. Повторяя слова богатого папы: «Многие так и не смогут добиться богатства потому, что они думают только о том, сколько им заплатят за день работы. В этом нет ничего хорошего потому, что независимо от того, сколько вам платят или как тяжело вы работаете, ваш коэффициент все равно будет 1:1».

Богатый папа учил нас с его сыном работать даром в основном

потому, что так вы быстрее научитесь давать и строить активы, еще до того как получили их. Много лет назад, богатый папа нарисовал диаграмму, чтобы объяснить свою точку зрения. Богатый папа называл ее «Кому платят первым и Кому платят больше всего»:

5. Бизнесмен
4. Инвесторы
3. Профессионалы (бухгалтера, рабочие, консультанты)
2. Рабочие
1. Активы (бизнес или другие инвестиции)

Богатый папа говорил: «Бизнесмен сначала должен платить активам. То есть, постоянно делать новые инвестиции для того, чтобы активы были надежными и чтобы постоянно росли. Очень много бизнесменов ставят себя выше активов, работников и всех остальных. Именно поэтому их дело терпит крах. Бизнесмен должен получить свою плату последним потому, что основал это дело для того, чтобы получить наибольшее денег. Но чтобы получить хорошую прибыль, бизнесмен должен удостовериться, что все остальные участники бизнеса, уже получили свою плату. Именно поэтому я учу вас работать даром. Вы научитесь отказываться от вознаграждения, и будете работать, ради быстро растущих в цене активов. Я хочу научить вас умножать активы, а не работать ради денег».

Множество интернет-компаний или других начинающих компаний, не могут придерживаться этой диаграммы и не прислушиваются к советам таких людей, как мой богатый папа. Я встречал людей, которые начинают свое дело, одалживая деньги у друзей, родственников или других инвесторов. При этом они немедленно снимают большой офис, покупают дорогую машину и платят себе огромную зарплату из денег инвестора, а не с прибыли от бизнеса. Но так как капиталом инвестора не правильно распоряжаются и прибыли все нет, они тогда начинают вкладывать в дело и платить рабочим как можно меньше. Чаще всего в таких авантюрах страдает инвестор, оставшись с неоплаченными счетами, как уже происходило со многими интернет компаниями.

Богатый папа говорил мне и своему сыну: «Те, чей труд должен быть оплачен в первую очередь, получают свою плату последними. Бизнесмен должен платить себе в последнюю очередь потому, что он в этом бизнесе для того, чтобы приумножить активы. Но если он занимается бизнесом ради чека выписанного на большую сумму денег, он не имеет права заниматься бизнесом ... он должен искать работу. Если же бизнесмен хорошо постарался чтобы оплатить труд всех участников дела, то вскоре его активы будут стоить намного больше, чем плата, которую бы он сам заплатил себе».

Богатый папа говорил: «Многие начинают заниматься бизнесом не ради приумножения активов. Большинство начинает свое дело ради чека на большую сумму. Это еще одна причина того, что лишь 5%

американского населения богаты. Только 5% населения осознали, что ценность активов стоит выше денег». Он также говорил: «Бизнесмены или предприниматели со временем получают огромную прибыль, но для этого они должны быть щедры в начале своего пути. Владелец компании берет на себя наибольший риск и, также, получает наибольшую прибыль. Если он хорошо вел дела, сумма прибыли может быть ошеломляющей». Именно поэтому я следую диаграмме богатого папы, когда начинаю новое дело и продолжаю работать даром. Я работаю даром потому, что хочу получить большую прибыль от своего бизнеса.

Очень много людей из секторов E и S ограничены количеством людей и фирм, на которых они могут работать ... и таким образом их прибыль тоже ограничена. Настоящий владелец бизнеса из сектора B, который концентрирует свое внимание на создании компании, что будет служить как можно большему количеству людей, получит очень большую прибыль. Такой бизнесмен получит огромную награду потому, что их компания служит большому количеству людей. Поэтому владельцы бизнеса богатеют стремительно, а люди, работающие ради денег, богатеют постепенно.

Как быстро вы можете разбогатеть?

Хорошая новость в том, что разбогатеть никогда не было легко или дешево. Все что вам для этого нужно это сконцентрировать свое внимание на служении большому количеству людей. Во времена Джона Д. Рокфеллера, ему потребовалось приблизительно пятнадцать лет, чтобы стать миллиардером. Чтобы он смог разбогатеть, ему нужно было купить много нефтяных скважин и создать широкую сеть заправок и систему поставки нефтепродуктов. Это заняло у него много времени, и он истратил большое количество денег. На сегодняшний день, чтобы сделать то, что сделал Рокфеллер, понадобится миллиарды долларов.

Биллу Гейтсу, для того чтобы разбогатеть, понадобилось 10 лет. Он предвидел, что IBM вскоре будет популярна, и использовал ее для своего развития. Майклу Деллу и Ставу Кейс, основателю AOL, понадобилось меньше чем 5 лет, чтобы разбогатеть. Один предприниматель использовал постоянно растущий спрос на компьютеры, а другой использовал взрывную силу мировых web-ресурсов, чтобы заставить силу интернета работать на себя. Для каждого нового поколения предпринимателей требуется все меньше времени и денег для того, чтобы стать миллиардерами, благодаря новым возникающим сетям. Вы также можете стать миллиардером.

Если вы понимаете силу сетей и коэффициента целеустремленности, вы также постепенно можете стать богатыми за короткий промежуток времени наименьшими затратами. Если у вас есть базовые знания о бизнесе и опыт, вы можете организовать

мировой магазин через интернет. Так как цены на ведение бизнеса через интернет падают, сила web сети растет. То, что Стив Кейс и AOL (молодой человек и молодая компания) смогли купить Time Warner и CNN (старая компания и среднего возраста директора), случилось благодаря тому, что AOL имела большую сеть. Чем больше сеть вашей компании, тем больше сила экономики.

Я много писал о людях, которые разбогатели в свое свободное время. Многие из теперешних миллиардеров начинали свой бизнес дома на кухонном столе, так как «Hewlett-Packard» был основан в гараже, «Dell Computers» была основана в комнате общежития. Поэтому, даже если вы работаете на низко оплачиваемой работе, вы все равно можете стать очень, очень богатыми, если вы начнете развивать свое дело в гараже, в общежитии или в свободное время. Помните: «Ваш начальник не обязан делать вас богатыми. Он лишь обязан платить вам за ваш труд, а сделать себя богатыми это уже ваша задача, независимо от того дома ли или в свободное время».

Стать богаче, чем вы мечтали, и при этом затратить мало усилий и денег, никогда не было легче. Я знаю, что многие из честолюбивых интернет-компаний стали банкротами ... как и большинство из нас и ожидало. По моему мнению, те интернет-компаний, которые обанкротились, могли иметь правильные реалии, но содержание было неправильным. Многие из этих компаний имели хорошие идеи, но большинству не хватало опыта в бизнесе и базовых знаний о бизнесе. Многие просто планировали достичь успеха благодаря мании, а не потому, чтобы служить людям.

Я недавно прочитал, что некая компания платила своему директору около миллиарда долларов, и что этот директор привел компанию в упадок. Другая интернет-компания в 1999 году выплатила своим рабочим рождественскую премию в размере трех месячных зарплат. Эта же компания ушла с рынка и обанкротилась еще до Рождества 2000 года. Это именно тот пример, когда цель компании ставилась в том, чтобы сделать богатыми в первую очередь предпринимателя и рабочих, а не служить клиентам. Эту миссию и цель компании выполняли инвесторы.

Они не смогли придерживаться диаграммы богатого папы в том, кто должен получать плату первым, а кто последним. Эти люди, включая инвесторов, вместо того чтобы сконцентрировать внимание на цели бизнеса, то есть быть щедрым, уделяли внимание жадности.

На сегодняшний день наш сайт в интернете зарабатывает 50% прибыли от клиентов, которые живут в странах за пределами США. Мы работаем над усовершенствованием нашей игры «CASHFLOW», которую можно купить с помощью интернета. Мы хотим, чтобы в нашу в игру одновременно играли и в Африке, и в Азии, и в Албании, и в Австралии, и в Америке. Сайт будет обществом игроков, которые будут платить ежемесячные взносы за то, что их научат, как играть в

эту игру и научат тому, как быть богатым, а не рабочим. Цель сайга - чтобы помочь сообществу уйти в отставку молодыми и богатыми. Вся эта работа была проделана с одной целью, и эта цель послужить как можно большему количеству людей. Концентрируя внимание на щедрости, мы умножаем актив, что развивает мировую сеть.

6,5 миллиардов потенциальных клиентов

Теперь, если вы обратитесь к коэффициентам и биржевым потенциалам, которые не предусмотрены игрой, что происходит в реальном времени в интернете, проверьте, сможете ли вы оценить стоимость актива, что развивается сайтом richdad.com: на сегодняшний день в мире около 6,5 миллиардов людей. Из них около 2 миллиардов, потенциальные клиенты. CNN, основано Тедом Тернером, имеет приблизительно 30 миллионов подписчиков во всем мире. Эти 30 миллионов сделали Теда Тернера настолько богатым, что это позволило ему пожертвовать миллиард долларов ООН.

Если мы привлечем на наш сайт richdad.com 1 миллион клиентов, и они будут платить эту минимальную месячную плату, тогда согласно Закону Мекалфа, какой будет экономическая стоимость сайта? Что произойдет если цифра клиентов поднимется до 5 миллионов, 10 миллионов, 30 миллионов? Вопрос в том, какое реально число тех людей, кто хочет научиться разбогатеть? Что произойдет, если интернет сможет делать синхронный перевод и игру смогут играть одновременно люди из разных стран и владеющие разными языками и смогут таким образом учиться друг у друга? (Что мы и планируем сделать для игры, что происходит в реальном времени в интернете). Что произойдет с инвестиционным рынком если web-страницы начнут рекламировать хорошие и самые выгодные инвестиции в таких городах как Феникс, Токио, Сеул, Детройт, Виржиния Бич, Сингапур, Куала Лумпур, Гонг Конг, Портланд, Дубай, Каир, Сидней, Перт, Шанхай, Йоганесбург, Флоренция, Йорк, Брюссель, Сан Паоло, Мехико, Ханой, Лондон, Лима, Торонто, Нью-Йорк и так дальше? Сколько людей привлечет этот сайт, и какой будет экономическая стоимость такого бизнеса? Сколько будет стоить развитие такого мирового бизнеса? Будет ли стоимость равноценна тому, сколько это стоило Рокфеллеру, Форду или Телу Тарнеру развить свой бизнес?

Еще одна сфера на которую richdad.com концентрируют внимание это образовательные учреждения. Развивая курсы, которые бы могли научить молодых людей как управлять деньгами, делать инвестиции и составлять свое собственное портфолио, то, сколько образовательных сетей мы бы могли создать? Если бы наши курсы стали частью школьной системы по всему миру, какая бы была тогда ценность экономики?

В будущем, когда полоса новых технологий заполнит Мировой Интернет Мир, какой станет ценность нашей экономики, когда мы

станем одними из тысяч бизнесменов, что будет иметь свою частную телевизионную сеть в интернете? Я понимаю, что все это в будущем, но как говорит богатый папа: «Твоя задача приготовится и быть готовому, когда перед тобой появится возможность». Он также говорил: «Лучше быть готовому на пять лет раньше, чем опоздать на пять минут».

Я не хвастаюсь, что наш бизнес-план обязательно сработает. Это лишь план, и я прекрасно понимаю, что не все всегда происходит согласно плану. Я понимаю, что в процессе мы можем или изменить план или потерпеть неудачу... но как вы знаете, я уже переживал неудачи и раньше, и если моя компания провалится на этот раз, то мы исправим ошибку, выучим урок и снова поднимемся, но уже мудрее и сильнее. Смысл того, чтобы делиться своим бизнес-планом в том, чтобы продемонстрировать огромному количеству людей силу воздействия в нынешнем мире. Не все могут позволить себе создать телевизионную сеть как Тед Тернер. Но все могут позволить себе купить старый использованный компьютер и начать создавать мировую интернет сеть.

Через несколько лет, те кто был готов и ждал своей возможности, использует в свою пользу силу новых технологий. Люди, использующие новые технологии, могут стать намного богаче чем Тед Тернер создав телевизионную сеть, или Бил Гейтс, разработав компьютерное программирование, или Джеф Безос который разбогател на интернете. Много лет назад богатый папа сказал мне: «Люди из секторов В и I имеют доступ к первоначальному богатству. Люди из секторов Е и S, ограничены рамками своего физического труда. Те, кто хочет перейти из секторов Е и S в секторы В и I, в-первых должны стать щедрыми ... они должны иметь желание помочь большому количеству людей, а не стремиться к тому чтобы им заплатили первым».

Если вы посмотрите на Сема Уолтона владельца Wall-Mart, то все, что он сделал - это лишь создал сеть дисконтных интернет-магазинов, магазины что предлагали большой выбор товара по очень низким ценам для очень большого количества людей. Поэтому Сем Уолтон сейчас намного богаче чем юрист, зарабатывающий \$750 в час. Секрет этого в щедрости.

Заключительное слово о щедрости

Во время бума развития интернет-компаний, много говорилось о бизнесе старой экономики и бизнесе новой экономики. Не обращая внимания на то, является ли бизнес представителем новой или старой экономики, все предприниматели, которые хотят достичь успеха, должны следовать старым принципам и законам.

Щедрость подпадает под рамки старого закона. Закона о Взаимодействии, который гласит «Делись с другими, и твоя щедрость

вернется к тебе сторицей». Но не Закон, который гласит «Сначала возьми, а лишь после этого поделись с другим». Это закон, который выдержал проверку временем и он выдержит проверку будущего. Сегодня, более чем когда-либо, очень важно заботиться о себе и своих любимых ... но если вы хотите быть богатыми, сначала вы должны подумать, как вы можете послужить большому количеству людей ... в первую очередь. Таков закон.

Богатый папа верил в Закон Взаимодействия и в концепцию, что быть щедрым это самый лучший путь к богатству. Такова была его жизненная позиция, и его действия не расходились с его убеждениями.

Богатый папа часто приводил нам пример того, как можно использовать Закон Взаимодействия. Он постоянно напоминал нам, что необходимо быть щедрыми. Он говорил: «Если ты хочешь, чтобы тебе улыбнулись, улыбнись первым. Если ты хочешь, чтобы тебя поняли, то стань понимающим сам». Он также говорил: «Если ты хочешь получить удар в лицо, тогда нанеси свой удар первым».

Богатый папа верил не только в то, что необходимо быть щедрым по отношению к другим людям, но и в то, что вы должны быть щедры и по отношению к деньгам. Имея такие убеждения, он также верил в силу пожертвований. Поэтому богатый папа делал пожертвования на свою церковь, в фонды милосердия и школы. Он отдавал деньги потому, что хотел получить больше денег. Он часто повторял: «Богу не обязательно принимать, но человеку необходимо давать».

Он говорил: «Многие люди говорят, что они щедры со своим временем, так как у них нет денег. Люди, которые щедро относятся к своему времени, имеют на самом деле много времени потому, что они делятся им. Но не имеют много денег потому, что они не делятся деньгами. Они не делятся ими потому, что они ограничены в них и всегда боятся, что у них не достаточно денег ... таким образом, их страх становится явью. Если вы хотите иметь много денег, делитесь деньгами ... а не временем. Если вы хотите иметь много времени, делитесь временем.

Если у вас возникли проблемы с тем, чтобы поделиться своим временем, вы можете начать это дело постепенно, маленькими порциями. Каждый раз, делясь своим временем, вы услышите голос своей реальности, обращающейся к вам. В тот момент, когда вы услышите голос своей реальности, реальности бедного человека, у вас появится шанс изменить свою реальность. В момент, когда вы пожертвуете хотя бы доллар на свою церковь или ваш любимый благотворительный фонд, ваш мир изменится. В момент, когда вы начинаете бизнес или инвестируете деньги с целью помочь большому количеству людей, вы навсегда увеличите свои шансы на то, чтобы стать очень богатым и иметь возможность уйти в отставку молодым и богатым.

Политика нашей компании

Те из вас, кто уже играл в “CASHFLOW”, наверное, заметили, что на доске игры есть много квадратов, отведенных благотворительности или другим социально ответственным событиям. Игра была создана согласно урокам богатого папы.

Также, во время декабрьских выходных, мы предоставляем каждому нашему работнику возможность пожертвовать некоторую сумму либо на церковь, либо в фонд милосердия, по их выбору. Мы просим наших работников помочь нам решить, кому лучше пожертвовать деньги фирмы. Пожертвования делаются от имени компании, но в честь наших работников, так как мы верим, что успех нашей компании полностью зависит от командной работы наших рабочих - таким образом, команда должна помогать принять решение, куда будут пожертвованы деньги компании. Это наш способ следовать урокам и политике богатого папы и наших продуктов. Это также одно из самых приятных занятий нашей компании. Мы осознали, что самая лучшая сила воздействия это сила воздействия щедрости.

Станьте щедрыми по отношению к себе

Богатый папа всегда говорил: «Начинай с малого, но мечтай о большом». Когда дело касается улучшения ваших коэффициентов целеустремленности, богатый папа советовал придерживаться правдивого настоящего. В четвертой книге «Богатый ребенок, умный ребенок», я писал о трюковой системе копилки для детей, системе которой мы с Ким сейчас пользуемся. Первая копилка для сбережений, вторая для инвестиций и третья для пожертвовании денег на церкви и в благотворительные фонды. Улучшить ваш коэффициент целеустремленности так же просто, как и опускать каждый день по десять центов, пятьдесят центов или \$1 в каждую из трех копилки. Если каждый день вы будете складывать в копилку \$1, то в конце месяца ваш коэффициент будет выглядеть так:

Сбережения	1:30
Инвестиции	1:30
Пожертвования	1:30

Это прекрасное начало. В течение месяца каждый из ваших коэффициентов увеличился, и это происходило каждый день. Только представьте, что произойдет через тридцать лет. Вы должны помнить, что таким образом вы совершенствуете привычку платить себе первым или быть щедрым к самому себе. Богатый папа говорил: «Одна из причин, по которой столько людей бедны, в том, что относятся к себе как бедным». И говоря это, он вовсе не имел ввиду сразу бежать и покупать новое платье или новые клюшки для гольфа. Он хотел сказать, что бедные люди не делают тех вещей, которые их финансово обогащают. Будучи щедрыми, по отношению к самим себе, вы финансово обогащаете себя, свою душу и свое будущее.

Часть III

СИЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ ВАШИХ ПОСТУПКОВ,

«Просто сделай это»

Nike

«Разговоры ничего не стоят. Научитесь слушать глазами. Действия говорят громче, чем слова. Наблюдайте за действиями человека, а не прислушивайтесь к его словам».
Богатый папа

Может ли любой человек стать богатым?

Однажды я спросил богатого папы, может ли любой человек стать богатым. Он ответил: «Да. Стать богатым не так уж и трудно. В действительности же, разбогатеть очень легко. Проблема в том, что большинство выбирает трудный путь. Множество людей будет тяжело работать всю жизнь и жить ниже своих потребностей; делать инвестиции, которых они не понимают; тяжело работать на богатых, вместо того чтобы работать на себя и делать богатыми себя; и будут поступать так как все, а не так как поступают богатые».

Первые две части этой книги, были посвящены процессу обогащения на уровне разума и плана. Оба эти способа очень важны для того, чтобы уйти в отставку молодым и богатым. Следующая часть о том, что люди должны и могут делать, чтобы уйти в отставку молодыми и богатыми. Несмотря на то, что умственный способ и способ плана важны, лишь ваши поступки вместе с вашими знаниями имеют большое значение. Как говорил богатый папа: «Разговоры ничего не стоят».

Существует множество книг, которые рассказывают как стать богатыми. Но их проблема в том, что они не рассказывают о самых трудных вещах. Эта часть рассказывает о простых вещах, которые может сделать каждый. Когда вы прочтете эту часть, вы поймете, что у вас есть большой потенциал стать богатым... если вы этого конечно хотите. Или, по крайней мере, вы откроете для себя две или три вещи, которые сделают вас чуть богаче, если вы решите совершить эти вещи. Когда вы прочтаете эту часть, у вас возникнет лишь один вопрос: Как сильно вы желаете разбогатеть?

Глава 14

Сила воздействия привычки

Богатый папа говорил: «Есть привычки, которые делают тебя богатым, и привычки, что делают тебя бедным. Большинство людей бедны потому, что у них привычки бедных. Если ты хочешь стать

богатым, ты должен выработать в себе привычки богатых».

Если вы серьезно относитесь к тому, чтобы разбогатеть, вы должны постоянно делать нижеприведенные вещи, начиная с сегодняшнего дня и до конца вашей жизни. Каждый в западном мире может сделать и может себе позволить, то что я рекомендую. Проблема в том, что лишь несколько людей последуют моему совету, повторяя мой совет снова и снова.

Привычка № 1: Воспользуйтесь услугами бухгалтера

В начале этой книги, я писал, что легче взять миллион долларов в заем, нежели сэкономить миллион. Здесь есть маленькая ловушка. Перед тем, как дать вам кредит, ваш банкир попросит доказательства того, что вы умеете вести себя с деньгами. Что успокоит банкира, когда он будет давать вам деньги в заем, это ваш, профессионально сложный, финансовый отчет.

Многим не дают кредит на большую сумму потому, что их отчет слабый. Множество людей платит проценты больше чем положено, и это потому, что у них слабый финансовый отчет. В книге «Богатый папа, бедный папа», я писал о важности финансового образования. В основе финансового образования лежит финансовый отчет, и это то, что банкир захочет увидеть в первую очередь, если будет давать вам большую сумму денег.

Даже если у вас нет вашего собственного бизнеса, ваша жизнь и есть вашим бизнесом, и как все бизнесы, она нуждается в хорошем бухгалтере. Именно поэтому я рекомендую вам нанять бухгалтера и пользоваться его услугами всю жизнь. Имея бухгалтера, который будет держать в порядке вашу прибыль, растраты, активы и обязательства, вы начнете вести свои собственные профессиональные записи. Я также рекомендую проверять все цифры вместе с вашим бухгалтером каждый месяц. Повторение это и есть учение, и постоянно проверяя свои цифры каждый месяц, вы не только вырабатываете хорошую привычку, вы больше начинаете понимать свои растраты, вы сможете предварительно внести коррективы в цифры, и вы начинаете полностью контролировать свою финансовую жизнь.

Почему бы не делать этого самим? Зачем нанимать постороннего человека? Вот некоторые причины, по которым стоит это делать:

1. Вы желаете стать профессионалом в секторе В или I. Все представители этих секторов имеют своих профессиональных бухгалтеров. Таким образом, вы должны относиться к своей жизни как к бизнесу. Как уже описывалось в книге «Богатый папа, бедный папа», один из уроков богатого папы звучал так: «Переживайте только за свой собственный бизнес», а это произойдет тогда, когда вы начнете пользоваться услугами бухгалтера.

2. Вы хотите, чтобы третья, не заинтересованная, сторона объективно взглянула на ваш капитал и на ваши растраты. Как вы

знаете, деньги могут быть эмоциональным фактором, особенно если это ваши деньги. Но если у вас есть человек, который относиться к вашим деньгам равнодушно, то он или она может все привести в порядок и доступно и логично объяснить вашу ситуацию. Я помню, мои родители никогда не обговаривали деньги. Они всегда кричали и ругались по поводу денег. Такой способ управления деньгами трудно назвать объективным.

3. Мой бедный папа не хотел рассматривать свою финансовую ситуацию. Он держал в секрете от всех наши финансовые трудности, в секрете от себя, семьи, и от кого-либо еще. Будучи детьми, мы понимали, что наша семья в финансовом затруднении... но мы никогда не обговаривали это и держали наше положение в секрете. Любой психолог скажет вам, что семейные секреты превращаются в яд, то есть яд для семьи. Я знаю, что эмоциональная боль от финансовой борьбы влияет на каждого из нас, несмотря на то, что мы держим ее в секрете.

4. Нанимая человека, эмоционально равнодушного к вашим деньгам, вы сможете сказать о своих проблемах открыто. Если вы сможете обсудить свои финансовые проблемы с бухгалтером, то вы сможете говорить о своих деньгах и своем жизненном занятии открыто. Если вы говорите об этом открыто и обговариваете свое состояние с профессионалом, вам станет легче совершить перемены или принять твердое решение... еще до того, как финансовые проблемы превратятся в яд.

5. Если вы зарабатываете меньше чем \$50 000, и при этом вы находитесь в секторе E, то услуги бухгалтера будут стоить не больше чем \$100 - \$200 в месяц. Я слышал, как многие люди говорили, что они лучше потратят эти деньги на еду или на одежду. Ошибка такого мышления в том, что потратив деньги на еду или одежду, вы не решите финансовых проблем и не станете богаче. Как всегда любил повторять богатый папа: «Существует плохой долг и хороший долг, плохая прибыль и хорошая прибыль, плохие растраты и хорошие растраты». Он говорил мне: «Деньги, которые ушли на оплату услуг бухгалтера и других финансовых советников, это хорошие расходы потому, что эти расходы сделают меня богаче, жизнь проще и подготовят меня к лучшему будущему».

Но если вы действительно не можете позволить себе нанять бухгалтера, тогда найдите такого бухгалтера, которому вы сможете отработать его услуги. Вы можете убирать в его доме, убирать двор, а взамен он будет вести вашу отчетность. Самое важное - это просто сделать это несмотря на цену... потому что в конечном счете, то что вы не наняли бухгалтера будет стоить вам слишком дорого. Как говорил богатый папа: «Самая большая растрата в вашей жизни, это деньги которые вы зарабатываете, а не делаете».

6. И самое важное - наняв бухгалтера вы еще раз докажете себе,

что вы серьезно относитесь к своей финансовой жизни. Это значит, что хотя бы раз в месяц вы вместе со своим бухгалтером, проверяя ваши дела, учитесь корректировать и направлять в правильное русло будущее своей финансовой жизни.

В книге «Богатый ребенок, умный ребенок», вступление начинается со слов: «Почему ваш поверенный работник банка не требует от вас листок успеваемости». Все что он от вас требует - это финансовый отчет. Богатый папа говорил: «Твой финансовый отчет это и есть твой листок успеваемости со времени, когда ты закончил школу». В школе мы получали листки успеваемости каждую четверть. Несмотря на то, были ли оценки хорошими или плохими, они давали вам и вашим родителям возможность увидеть по каким предметам вы учитесь хорошо, а по каким отстаете... и тогда давали вам возможность все исправить. В реальной жизни, люди без финансового отчета или листка успеваемости, не могут исправить ситуацию, так как они не знают, на каком уровне они находятся в данный момент, четверть или год. Смотрите на финансовую отчетность, как на листок успеваемости и работайте над тем, чтобы ваш финансовый отчет можно было измерить в миллионах или даже миллиардах долларов. Именно поэтому важно иметь собственного бухгалтера. Он будет давать вам ваш листок успеваемости каждый месяц.

Существуют три шага, которым необходимо следовать:

1. Найти и нанять бухгалтера.
2. Получать правильный финансовый отчет каждый месяц.
3. Каждый месяц просматривать финансовый отчет вместе со своим бухгалтером, чтобы иметь возможность исправить ситуацию как можно быстрее.

Привычка № 2: Создайте команду победителей

В книге «Руководство по инвестированию», я писал о том, что секторы В и I — это командные игры. Одна из причин, почему у представителей секторов Е и S проблемы с переходом в правую часть квадранта в том, что они не привыкли использовать командную игру, когда воплощают в жизнь свой финансовый план и принимают решения.

Будучи ребенком, я заметил, что мой бедный папа всегда взваливал финансовые проблемы только на свои плечи. Он сидел молча за обедом, когда у него были проблемы, ссорился с мамой когда были проблемы с деньгами, и сидел ночами в одиночестве стараясь придумать, как свести концы с концами. Много раз, возвращаясь домой, я застаивал маму в слезах из-за того, что у нас были финансовые проблемы и ей не было с кем поговорить об этом. Когда дело касалось денег, мой папа был главой дома и никогда ни с кем не обсуждал финансовые проблемы.

Мой богатый папа же, наоборот собирал свою команду и за

столиком в ресторане обсуждал с ними свои финансовые проблемы. Богатый папа говорил; «У каждого есть проблемы с деньгами. У богатых проблемы с деньгами, у бедных с бизнесом, правительством и церквями. То как человек может решить эти проблемы, может показать, богат или беден этот человек. Бедные люди бедны потому, что они решают проблему денег бедным способом». Поэтому, богатый папа открыто обсуждал свои финансовые проблемы со своей командой. Он говорил: «Никто не может знать все. Если вы хотите выиграть в игре денег, вам необходимы самые лучшие профессионалы в вашей команде». Мой бедный папа не достиг успеха потому, что думал, что знает ответы на все вопросы... но это не так.

После того, как ваш бухгалтер даст вам ежемесячный отчет, соберите свою команду и делайте так каждый месяц. Это могут быть банкир, бухгалтер, юрист, биржевой маклер, маклер по недвижимости, страховой агент и другие. Каждый профессионал придет на собрание со своим взглядом на проблему и предложит свой путь ее решения. Но вы не должны следовать этим советам лишь потому, что их много. Самое важное в этом то, что вы не скрываете свои финансовые трудности, вы слушаете людей, которые умнее вас в разных сферах деятельности, и вы, в конечном счете, принимаете свое собственное решение.

Когда меня спрашивают, как я научился стольким вещам о деньгах, инвестировании и бизнесе, я отвечаю «Благодаря своей команде». Я многому научился о бизнесе и инвестировании уже после школы потому, что я воспринимаю свою жизнь как вечную школу. Я понял, что мне намного интереснее решать свои собственные проблемы, нежели выдуманные учителями.

Ниже я привожу пример того, как я использовал знания моей команды. Однажды я встретил своего юриста, который объяснял мне, как воспользоваться государственными не облагающимися налогом ценные бумаги. Он объяснял мне это на своем, мне не понятном языке, используя слова и выражения, которые я никогда не использовал. Вместо того, чтобы продолжать слушать его, делая вид что я все понимаю, я остановил встречу и назначил новую на другое время. На следующей встрече этот же юрист и мой адвокат пытались объяснить нам с Ким то, что он пытался нас сказать, но уже на нашем языке.

Раньше я говорил, что слова это инструмент для разума. В разных профессиях используются разные слова. Например, юристы используют совсем другие слова, нежели бухгалтера. Посвящая время тому, чтобы лучше понять слова и чтобы знать точное их значение, я смогу лучше их использовать и смогу сделать их частью своей жизни. То есть, я использую профессионалов как переводчиков слов, характерных их профессии для того, чтобы потом использовать их слова в своей жизни. Чем больше слов я смогу понять и использовать, тем больше денег я смогу заработать и тем больше улучшится мое

финансовое положение.

Эта встреча стоила мне пару сотен долларов, но я знаю, что я верну еще эти деньги сторицей. Она помогла мне понять, как можно брать десятки миллионов долларов в займы у правительства под очень низкий процент. Знания моего юриста и моего бухгалтера в этой сфере очень поднимут мой коэффициент целеустремленности. Как я уже говорил, вы можете увеличить свою прибыль либо постепенно, либо по возрастающей.

И так, начинайте формировать свою команду. Если вы не можете себе позволить дорогую команду, вы можете воспользоваться услугами человека, который ушел в отставку, но который будет рад помочь вам. В большинстве случаев, все, что вам придется им заплатить, это угостить пару раз обедом. Вы будете удивлены числу людей, желающих вам помочь, и готовых поделиться с вами своим жизненным опытом. От вас требуется лишь уважение, вы не должны спорить и должны внимательно слушать. Делайте так раз в месяц, и ваше будущее будет обогащено навсегда.

Привычка № 3: Расширяйте свою реальность и содержание постоянно

Мы с вами живем в информационную эру, а не индустриальную. В информационную эру ваше имущество находится в акциях, ценных бумагах, взаимных фондах, бизнесе или недвижимости. Самое крупное ваше имущество это ваши знания. Множество людей не достигают успеха потому, что их знания уже застарели или потому, что они придерживаются ответов, которые были правильными в прошлом, а не в настоящем. Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, вы должны успевать за словами быстроизменяющейся информации.

Так успеваете ли вы за информационной эрой? Ниже я привожу некоторые примеры того, что помогает мне продолжать постоянно учиться. Я не говорю, что вы должны поступать точно также, я просто хочу поделиться с вами своими наблюдениями. Если эти примеры подойдут и вам, я буду очень рад, но если нет, тогда вам необходимо придумать свою систему действий.

1. Аудио библиотека «Nightingale-Conant's». В 1974, когда я решил идти по стопам моего богатого папы, я понял что мне необходимо найти больше учителей, чем только один богатый папа. Я понимал, что должен найти информацию, которой нет в традиционных учебниках. В 1974 году, я наткнулся на сборник аудиокассет с бесценной информацией, информацией, которая помогла мне расширить свою реальность и свое содержание. Эти кассеты содержали очень полезную и своевременную информацию, они помогли мне расширить мою реальность, что дало мне возможность использовать эту информацию в жизни.

Сегодня, почти двадцать пять лет спустя, я продолжаю пользоваться этой аудио библиотекой. Когда мне необходима своевременная информация, я просматриваю их каталог и ищу либо аудио, либо видео программу, которая научит меня тому, чему я хочу научиться. Когда мне нужна бессмертная и бесценная информация от великих людей этого мира, я просматриваю их каталог.

Вот некоторые аудиокассеты с которых вы бы могли начать:

1. **«Новости масс»** — Эрл Нотингейл. Это одна из классических кассет, которые никогда не устареют. Эрл Нотингейл один из передовых бизнесменов и ученых в мотивационном обучении. Годами накопленная мудрость руководства необходима нам всем, если мы хотим идти в ногу с информационной эрой.

2. **«Делаем деньги с помощью интернета»** от Сета Година. Эта серия содержит практическую, базовую и полезную информацию о том, как создать мировую интернет сеть. Даже если вы не планируете заниматься интернет-бизнесом, эта серия содержит очень полезную информацию о том, как начать свое дело.

3. **«Думать масштабно»** - Брайан Трейси. Эта серия предлагается для тех, кто считает, что думает не масштабно. Причина того, что у некоторых людей нет денег и их реальность слишком узка в том, что они по привычке думают слишком узко. Эта серия поможет вам раскрыть свой разум для восприятия больших возможностей в вашей жизни.

4. **«Искусство жить необычно»** - Джим Рон. Это прекрасная серия для успешного расширения реальности. Эта серия хороша потому, что множество людей считают, что для того чтобы стать великими, им необходимо совершить великие дела или преодолеть огромные препятствия. Джим Рон говорит о том, что между тем, чтобы делать великие дела и жить необычной жизнью, есть огромная разница... то есть, нужно делать простые жизненные вещи необычно. Как уже говорилось в этой книге, я не чувствовал что у меня есть какой-то особый талант, особые взгляды, неординарная личность или неординарные умственные способности. После того, как я прослушал эту кассету, я перестал концентрировать внимание на великих поступках, а начал обращать внимание на то, что у меня получалось особенно хорошо.

5. **«Как стать человеком без ограничений»** - проф. Уейн Даер. Эта серия посвящена тому, как научиться ценить каждый день вашей жизни, как расширить реальность, чтобы пустить в свою жизнь большие возможности, лучшее здоровье, больше счастья, и воспринимать проблемы более стойко.

Независимо от того, занимаюсь ли я в зале, или веду свою машину, я всегда слушаю одну из кассет этой библиотеки. Когда меня спрашивают, как найти хорошего наставника, я настойчиво рекомендую этому человеку каталог и найти того наставника, у

которого он бы хотел поучиться.

2. Я выписываю следующие финансовые и бизнес вестники:

а). «Уол Стрит с Льюисом Ракейсер» - Льюис Ракейсер. Я нахожу эту информацию пронизательной. Этот вестник очень полезен всем, кто хочет знать ситуацию на бирже Уол Стрит.

б). «Стратегия инвестирования» - Дейл Девидсон и Лорд Рисмог. Эти два автора рассматривают мировую экономику в глобальной перспективе. Для меня эта информация очень полезна и противоречива, и очень полезна для инвестора.

в). «Аудио-технический обзор бизнес литературы». Эта организация каждый месяц издает обзор последних книг и аудиокассет по бизнесу. Я, например» предпочитаю сперва, прочитать или послушать резюме книги, перед тем как прочитать ее.

Мы вступаем в эру беспрецедентных возможностей... мы вступаем в век предпринимателя. Если что вам нужно - это большая зарплата, вы можете пропустить этот век, в то время как другие будут становиться очень богатыми. Если же вы не желаете пропустить этот век, я советую вам быть впереди масс и предвидеть будущее быстрее, чем все остальные.

Привычка № 4: Постоянно продолжайте развиваться

Однажды мой друг жаловался мне, что потерял на бирже несколько миллионов долларов. Он никогда не делал инвестиции до 1995 года, взял деньги в заем которые вложил в биржу, и теперь потерял почти все, включая и дом, после падения биржи. Он продолжал сетовать, и я не выдержал. Я сказал: «Повзрослей, Ты уже большой мальчик. Что заставило тебя думать, что биржа никогда не потерпит крах?»

Мое замечание не остановило его. Он продолжал: «Почему Алан Гриспан не мог понизить проценты раньше? Зачем ему было поднимать их? Это его вина и вина моего биржевого брокера, что я все потерял. Как я верну все деньги? Почему правительство ничего не делает с этими потерями на бирже?»

Уходя, я снова повторил свои слова: «Повзрослей».

Богатый папа часто повторял: «Люди становятся старше, но это совсем не значит, что они становятся взрослыми. Многие, убегая из родительского убежища, идут в убежище компании или правительства. Многие надеются, что кто-то другой будет о них заботиться, или будут отвечать за их недостаток здравого смысла и мудрости. Именно поэтому они ищут надежную работу или правительственное убежище. Очень много людей всю жизнь ищут гарантий или всю жизнь стараются избежать риска, при этом, не желая взрослеть, и всегда ищут искусственных родителей, которые бы о них заботились». Я знаю множество людей, которые не могут выжить без социальной страховки. Я знаю молодых людей, которые хотя еще и не имеют права

на социальную страховку и медицинскую страховку, но уже рассчитывают на нее в будущем. Эти правительственные сети были созданы в индустриальную эру и создавались лишь для тех, кто действительно в ней нуждается. Сегодня, к сожалению, огромное количество людей, в том числе и высокообразованных и которые получают высокую зарплату, все же надеются, что правительство будет о них заботиться. Сейчас мы живем в информационную эру, и пришло время нам повзреть и созреть в финансовом плане. Мы должны оставить правительственные надежные сети и социальные программы для тех, кто в них нуждается.

Когда я закончил школу, я думал что я уже взрослый и знаю все ответы. Сегодня я часто повторяю: «Жаль, что я не знал в то время того, что знаю сейчас». В прошлом я совершил много ошибок, которых сегодня я бы никогда не повторил, но я рад, что эти ошибки были в моей жизни. Я считаю, что человек повзрел тогда, когда он понял, что по мере того как мы взрослеем, мы должны поступать иначе. Мир меняется, становится более сложным, и мы также должны меняться вместе с ним.

Одно из проявлений того, что мир изменился то, что теперь уже нет надежных рабочих мест и нет финансовой надежности. Компании толкают людей в холодный жестокий мир, говоря им при этом: «Не надейтесь, что мы будем заботиться о вас и после того, как вы перестали на нас работать». Также они говорят: «Вы бы лучше надеялись на фондовую биржу, которая позаботится о вас после отставки». Хотя в реальном, жестоком и холодном мире надеяться, что биржа всегда будет расти вверх, так же по-детски, как и то, что зубная фея оплатит ваш счет у дантиста. Повзреть, значит хотеть все больше и больше быть ответственным за себя, свои действия, свое непрерывное образование, и свою зрелость. Если вы стремитесь к надежному и богатому финансовому будущему, вы должны осознать, что биржа переживает как удачи так и не удачи, и что вас никому будет защитить. Чем скорее мы повзреем и примем эту реальность, тем лучше мы будем готовы встретить будущее. В информационную эру большинство из нас хочет вырасти из идеи индустриальной эры, что кто-то другой будет о вас заботиться.

Я боюсь, что меньше чем двадцать лет будет уже очевидно, что индустриальная эра уже умерла. Мы это узнаем тогда, когда правительство станет банкротом и не сможет больше сдерживать многих из своих обещаний. Если через двадцать лет люди в панике начнут снимать деньги со своих резервных счетов на пенсию деньги, то биржа упадет, множество людей будут разочарованы и Америка может оказаться в глубоко экономическом упадке, даже в депрессии. Если это произойдет, миллионы людей, родившиеся в период демографического взрыва, вынуждены будут повзреть. Это значит, что они должны будут меньше зависеть от других и будут больше и

больше заботиться о себе сами, о своих потребностях и о потребностях других. Для меня, стать взрослым это процесс длинной в жизнь, процесс которого множество людей избегает, продолжая искать надежную работу и надеяться на заботу других... что кто-то другой, а не они сами, будут о них заботиться.

Беспрерывно взрослеть это очень важная привычка. Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, вам придется повзрослеть намного быстрее, чем большинство из нас желает.

Привычка № 5: Не бояться неудач

Одним из главных различий между моим бедным папой и богатым папой в том, что бедный папа не хотел потерпеть неудачу. Он считал, что совершать ошибки это признак неудачника... как-никак он был учителем. Он также всегда верил, что в жизни есть только один правильный ответ.

Богатый папа постоянно занимался делами в тех сферах, о которых он ничего не знал. Он верил, что нужно иметь большую мечту, пробовать все новое и совершать маленькие ошибки. В конце своей жизни он мне сказал: «Твой отец прожил жизнь, притворяясь, что он знает все верные ответы и избегая ошибок. Поэтому в конце своей жизни, он начал совершать большие ошибки». Он также говорил: «Самое прекрасное в том, чтобы пробовать новые вещи то, что это позволяет оставаться тебе скромным. Скромные люди большему научатся, чем высокомерные».

В течение многих лет, я наблюдал, как богатый папа начинает свой бизнес, рискованные предприятия и проекты, о которых он ничего не знал. Он сидел и задавал вопросы часами, днями, неделями и месяцами так, как он обретал необходимые ему знания. Он всегда был скромным и не боялся задать глупый вопрос. Он говорил: «Глупость это притворяться, что ты умен. Когда ты претворяешься умным, ты достиг вершины глупости».

Он также никогда не боялся оказаться неправым. Если он совершал ошибку, он всегда был готов извиниться. Он не старался быть всегда правильным. Он говорил: «В школе есть только один правильный ответ. В реальной жизни их намного больше. Если у кого-то правильный ответ лучше, чем у вас, тогда воспользуйтесь им. Теперь у вас есть два верных ответа». Он также говорил: «Существует три типа людей, у которых всегда есть один правильный ответ. Первые - это люди, которые хорошо владеют аргументами и умеют отстоять свою позицию. Второе, эти люди очень скучны. И третьи, они часто становятся устаревшими, так как они не замечают что их когда-то правильный ответ, уже давно не актуален».

Таким образом, богатый папа советовал: «Живи по чуть-чуть. Каждый день делай что-то дерзкое и рискованное. Даже если вы не станете богатыми, эта привычка сделает вашу жизнь захватывающей

и даст вам возможность долго оставаться молодым».

К сожалению, мой бедный папа провел жизнь, всегда поступая только правильно. Он правильно поступил, когда пошел в школу. Он стал учителем, так как считал что эта профессия - правильный выбор. Он тяжело работал и взбирался наверх по корпоративной лестнице, потому что это было правильным. Он пошел против своего начальника, так как был расстроен коррупцией в правительстве, и это было правильным. В конце своей жизни, он провел двадцать лет перед телевизором, злясь потому, что хоть он и поступал всегда правильно, никто этого не ценил. Он злился, когда думал о своих сверстниках, которые хоть и поступали не правильно, но были либо богаты, либо достигли власти.

Богатый папа говорил: «Иногда то, что правильно для вас в начале жизни, не является правильным для вас в конце жизни. Большинство людей не достигай успеха потому, боятся измениться или потому, что не могут измениться вместе со временем. Они не могут измениться потому, что боятся совершить ошибку. Иногда, чтобы быть правыми, нам необходимо совершить ошибку. Если мы хотим научиться вести велосипед, мы должны пережить несколько падений. Большинство людей не достигает успеха, потому, что они желают быть всегда правыми и никогда не совершать ошибок. Именно их страх перед падением и приводит их к тому, что они терпят неудачу. Их желание быть совершенными приводит к тому, что они несовершенно. Их страх казаться плохими приводит к тому, что они постоянно думают о себе плохо».

Для людей, которые боятся потерпеть неудачу или боятся совершить ошибку, я вместе с «Nightingale-Conant» создал программу на аудио-кассетах, которую назвал «Секреты богатого папы». Секрет богатого папы в том, что мир был создан не для того чтобы терпеть неудачи. Мир был создан, чтобы мы достигали успеха. Идея состоит в том, что для того чтобы у вас появилось желание победить, вы сначала должны потерпеть неудачу. Эта программа помогает человеку побороть свой страх перед неудачей. Как только вы поймете секрет богатого папы, вы будете желать потерпеть неудачу больше, чем выиграть. Как богатый папа часто говорил: «Люди, которые избегают неудач, избегают также и успеха».

В завершении я должен сказать, что богатый папа желал потерпеть маленькую неудачу каждый день в своей жизни. Мой бедный папа же наоборот делал все, чтобы не потерпеть неудачу. Эта маленькая разница в их привычках, вылилась в огромную разницу их финансового положения в конце их жизни.

Привычка № 6: Прислушиваться к себе

Последняя и самая важная привычка для тех, кто хочет уйти в отставку молодым и богатым, это прислушиваться к себе. Богатый

папа часто говорил: «Самая моя важная сила в том, что я говорю себе и во что верю». Эта привычка это один из способов выразить вашу реальность.

Говоря о самой важной силе, он имел в виду, возвращаясь к библейским словам, то, что ваши слова становятся плотью. Другими словами, очень внимательно прислушайтесь к словам, что вы говорите сами себе, потому что эти слова значат, кем вы есть каждый день.

Богатый папа сказал бы: «Неудачники концентрируют свое внимание на том, чего они не хотят, а не тех вещах, которые бы хотели иметь в жизни. Это то, что они делают не так. Это привычка. Тоже касается и денег».

«Значит в словах “Я не хочу быть бедным” и “Я хочу быть богатым” огромная разница», — сказал я.

Богатый папа кивнул и произнес: «Мне кажется, что человеческий разум не слышит слов хочу или не хочу. Он лишь слышит предмет, о котором говорить... такие слова как толстый, здоровый, бедный и богатый. В зависимости от того, какой предмет обговаривается, таким ты и станешь».

«Так значит, когда кто-либо говорит “Я не хочу потерять деньги”, то разум слышит “Я хочу потерять деньги”?»), - спросил я, пытаюсь лучше понять урок богатого папы.

«Так мне кажется», - ответил богатый папа.

«Так значит, люди просто говорят о том, чего они не хотят или о том, чего не могут себе позволить», - сказал я.

«Именно так. Но я делаю нечто больше чем это. Это одна из моих привычек», - произнес богатый папа.

«Что-то больше чем просто говорите о том, чего вы хотите?», — спросил я.

Богатый папа кивнул и рассказал мне об одной из самых важных привычек в жизни. Он сказал: «Мы все иногда чувствуем страх, неуверенность и сомнения. Это часть человеческого естества. Когда я начинаю чувствовать эти страхи, первым делом я проверяю свои мысли. Если я чувствую себя плохо и напуганным, я знаю, что я думаю о чем-то, что вызывает во мне эти чувства».

«Хорошо», - произнес я. - «И какой следующий шаг?».

«Я меняю мысли или слова на те, которые хотел бы услышать», -ответил он. - «Например, если я боюсь потерять что-то, я говорю себе:

“Чего я боюсь, чего я хочу взамен, и что мне нужно сделать, чтобы получить то, что я хочу?” Если ты заметил, то все эти вопросы смогут мне открыть реальность новых возможностей и реалий».

Я кивнул и сказал: «И что тогда?»

«Тогда я сажусь и жду, пока чувство страха исчезнет, и мое сердце, грудь и живот наполнятся теми чувствами, которыми я хочу. Как только я почувствую те чувства, которые хотел, и у меня появятся

мысли, которые я хотел, я начинаю действовать. Сначала я готовлю себя, я обретаю правильную форму мышления, обретаю те чувства, которые хочу, и начинаю действовать».

Итог этого процесса состоит в следующем:

1. Заметить нежелательные мысли... заменить их на мысли о том, чего вы хотите.
2. Заметить нежелательные чувства... заменить их на те, которые вы хотели.
3. Начать действовать, не останавливаясь, если необходимо делать правки до тех пор, пока вы не получите чего желали... нежели того, чего не желали.

Применить это все на практике

Несколько лет назад, я провел ночь в Лас-Вегасе. Я не играю в казино, но чтобы скоротать время я решил сыграть блэк-джек. В меру того, как я приближался к столу, я чувствовал, как мое тело наполняется страхом проиграть и мой разум говорил мне «Ты можешь проиграть только \$200. Потом ты должен остановиться».

Немедленно я изменил свои мысли на «У меня есть \$200 на которые я могу играть, и когда я выиграю \$500, я остановлюсь». Я поставил перед собой начальную и конечную цель. Тогда я сел за стол, наблюдая как дилер сдавал карты, но еще не делал ставок. Глубоко в груди я чувствовал страх, что проиграю. Только когда я почувствовал, что уверен в своей победе, я начал делать ставки. Несмотря на то, что первые ставки я проиграл, я был настроен на победу. После часа игры я ушел с казино со своими \$500.

Следующей ночью я опять оказался в Лас-Вегасе. И снова я прошел тот же процесс. Но проблема была в том, что, несмотря на то, насколько сильно я концентрировался на выигрыше, я не мог выиграть. Как только я проиграл свои \$200, мне пришлось бороться с желанием поставить больше денег. Уйти от стола было самым трудным в моей жизни. Я хотел отыграть свои деньги назад.

Отходя от стола, я услышал слова богатого папы: «Даже с самыми лучшими мыслями и чувствами, иногда дела идут не так, как бы хотелось. Победитель знает, когда остановить игру и уйти. Победитель должен знать, что проигрыш это неотъемлемая часть выигрыша. Лишь неудачник останется за игровым столом навсегда, проигрывая все, надеясь таким образом доказать, что он не неудачник».

Счастливые взаимоотношения

Этот процесс выбора что думать и что чувствовать, также касается и взаимоотношений. Я заметил, что я чувствую себя отвратительно, когда думаю о всех тех вещах, которые моя жена Ким не делает... и чувствую себя безумно влюбленным, когда думаю о всем, что она делает и что мы делаем вместе.

У группы «Righteous Brothers» есть песня «Ты потерял чувство

любви». Когда дело касается бизнеса и инвестирования, многие люди «Потеряли чувство победы».

Продолжать верить

В период с 1985 по 1994 годы, мы с Ким сконцентрировались на том, чего мы хотели и сделали все возможное, чтобы испытать те чувства, которые возникают когда сбывается мечта. Несмотря на то, что дела шли не всегда, так как нам этого хотелось, нас поддерживали в трудные времена те чувства, которые мы хотели испытывать. Богатый папа научил меня очень важной привычке выбирать чувства и мысли.

Смысл этой привычки в том, что я прохожу сквозь процесс мышления и сквозь чувства, особенно когда чувствую страх или сомнения. Для меня это лучше, чем позволить чувству страха и сомнения руководить жизнью. Несмотря на то, что эта привычка не всегда приводит к успеху, это все равно хорошая привычка, которая помогала мне выиграть в некоторых ситуациях, когда я хотел от них просто убежать. Помните, каждый победитель когда-то проигрывал и проигрывает сейчас... но это не значит, что они должны чувствовать себя неудачниками.

Как гласит призыв «NIKE»: «Просто сделай это». В жизни, кажется, что победители концентрируют внимание на том, чего они хотят, а неудачника на том, чего не хотят. Именно поэтому вам необходимо выработать привычку постоянно прислушиваться к себе. Победители придерживаются чувств и мышления победителя, даже тогда, когда проигрывают. Это самая важная привычка.

Можете ли вы выработать эти привычки?

Перед тем как продолжить, я должен еще раз подчеркнуть, насколько важны эти привычки. Это простейшие привычки, которым может следовать каждый, кому исполнилось восемнадцать. Но, несмотря на свою простоту, лишь некоторые смогут сделать их своими каждодневными привычками.

Если вы сможете выработать эти привычки на всю жизнь, то шаги, описанные в следующих главах, будут для вас легкими, и вы сможете стать даже богаче, чем в ваших самых безумных снах. Как говорил богатый папа: «История о трех поросятах больше чем просто сказка. Эта история переполнена правдивыми фактами. Если вы хотите построить дом из кирпича, вам необходимы хорошие привычки... хорошие привычки это кирпич для богатства».

Глава 15

Сила воздействия денег

Кто больше работает? Вы или ваши деньги?

12 Марта 2001 года все каналы кричали о падении биржи. 10 Марта 2000, ровно год назад, уровень NASDAQ все время держался на уровне 5048,62. В тот день, 12 Марта 2001, уровень NASDAQ был 1923, на 62% меньше за год. В тот день также акционеры потеряли 554 миллиарда долларов на обменных операциях. Естественно множество людей были в замешательстве, были напуганными и злыми.

На одном из каналов я услышал слова комментатора, которые не мог забыть много лет. Он сказал: «Многие богатые инвесторы только стали еще богаче благодаря этому падению биржи. Но я действительно переживаю за рабочих, пенсионные планы которых разрушились за один день. Они оставили свои пенсионные сбережения на бирже потому, что у них не было другого выбора».

Моя жена Ким тоже смотрела передачу и слышала слова комментатора. Она сказала: «Наблюдать, как сгорают твои деньги, которые ты сэкономил на пенсию, наверно равноценно тому, что смотреть, как горит твой дом и не иметь возможности остановить огонь».

В книге «Руководство по инвестированию», я писал о том, что бедные инвестируют деньги во взаимный фонд, а богатые в страховые фонды. В то время как множество людей заявляет, что страховые фонды слишком рискованны, я осмелюсь не согласиться. Я считаю, что взаимные фонды намного рискованнее, так как они приносят прибыль лишь тогда когда дела бирже идут хорошо. А с некоторыми страховыми фондами вы можете получить прибыль даже после падения биржи. Так какой фонд более рискован, в конечном счете? Как бы вы себя почувствовали когда, собравшись в отставку, половина ваших сбережений просто бы пропала? Если у вас есть страховка от пожара, то благодаря этим деньгам вы сможете за год отремонтировать дом, если он сгорит. Но множество людей могут уже не иметь возможности отремонтировать свои сбережения, если они сгорели в конце их жизни.

Ваши деньги просто сидят, ничего не делая?

Причина, по которой люди работают тяжело всю жизнь в том, что их учили тому, что они должны работать тяжелее, чем стоят деньги. Когда люди думают об инвестировании, они просто размещают свои деньги на пенсионных накопительных счетах, так как они и дальше продолжают работать. Пока они работают, они надеются, что их деньги тоже работают. И тогда когда происходит что-то вроде экономической катастрофы, их деньги уничтожены, и у многих нет страховки от экономической катастрофы.

Богатый папа говорил: «Большинство людей всю жизнь строят свой финансовый дом из соломы, дом неустойчивый перед силой ветра, дождя, огня и большими злыми волками».

Именно поэтому богатый папа учил меня и своего сына, как держать наши деньги в постоянной работе. Чтобы лучше объяснить его позицию, я расскажу о том, как однажды во время отдыха он заставил меня и Майка прыгать через огонь снова и снова. Он говорил: «Если вы двигаетесь, то даже огонь не сможет причинить вам вред. Но если же вы стоите около огня, не в самом костре, а около него, не двигаясь, то вскоре его жар перекинется на вас». В то утро, наблюдая, как биржа падает ниже и ниже, я слышал, как богатый папа рассказывал эту историю. Это падение биржи затронуло лишь тех, кто стоял спокойно. Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, вам необходимо работать быстро и тяжело. И ваши деньги должны делать тоже самое. Оставлять деньги в одном месте, равноценно тому, как наблюдать за сухими осенними листьями, которым хватит лишь маленькой искорки... искорки, которая превратит их в костер.

Насколько быстры ваши деньги?

Одна из причин, по которой мы с Ким смогли рано уйти в отставку, та что мы постоянно держали наши деньги в движении. Богатый папа называл эту концепцию скоростью оборота денег. Он говорил: «Твои деньги должны быть похожи на хорошую охотничью собаку. Она поможет тебе найти дичь, поймать ее и пойдет дальше искать новую дичь. Деньги многих людей похожи на дичь, что просто улетает». Если вы хотите уйти в отставку молодыми и богатыми, то для вас очень важно, чтобы ваши деньги были похожи на охотничью собаку, которая будет каждый день идти на охоту и приносить домой новые активы.

Сегодня, множество составителей финансовых планов и менеджеров взаимных фондов говорят обычному инвестору: «Только дайте нам свои деньги, и мы заставим их работать на вас». Многие инвесторы кивают и повторяют заклинание «Делать долгосрочные инвестиции, покупать и держать и вкладывать в разные предприятия». Их деньги, как им кажется, размещены, и они возвращаются на работу. Для большинства инвесторов, это вполне не плохие убеждения, принимая во внимание тот факт, что они совсем не желают научиться, как заставить работать свои деньги, они предпочитают работать труднее сами, вместо того, чтобы деньги работали на них. Проблема такого инвестиционного заурядного плана в том, что он не всегда приносит прибыль и не обязательно является надежным.

Мы с Ким не держали деньги на пенсионном счете, чтобы иметь возможность уйти раньше в отставку. Мы знали, что наши деньги должны постоянно работать на нас, работать тяжело и приносить нам

новые и новые активы. Как только одна сумма денег приносила нам прибыль, она тут же инвестируется в другое дело, чтобы принести нам новую прибыль. Стратегию, которой мы пользуемся для приобретения новых активов, может использовать любой из вас. Как я и обещал, в этой книге вы найдете список вещей, которые может сделать каждый, чтобы стать богатым.

Держите деньги в постоянной работе

Одна из наших стратегий, при помощи которой, наши деньги постоянно на нас работали, это покупать дома, чтобы потом сдавать квартиры в наем, а через год или два взять первый взнос для того, чтобы купить новый дом. Так мы следовали совету богатого папы. Чтобы использовать деньги как охотничью собаку. Обычный человек называет этот процесс заем на капитал домов. Другие называют его заем на консолидацию счетов, чтобы оплатить долг по кредитной карточке. Вы наверно заметили, что мы с Ким берем кредит на покупку недвижимости, а обычные люди берут кредит на оплату долгов. Такой кредит похож на попугайчика, который сбежал от вас через окно. Хотя это тоже оборот денег, но оборот денег, которые убегают от вас, нежели приносят вам прибыль.

Простой пример

Ниже я привожу пример того, как мы инвестировали деньги, а позже брали новый заем и покупали новую недвижимость. В 1990 году, мы с Ким приметили хороший дом, выставленный на продажу в хорошем районе Портленда, штат Орегон. Владелец просил за него \$95 000, но этот дом было трудно продать, Экономика переживала упадок, люди потеряли много денег, и на рынке было много домов на продажу. Мы бы предложили купить этот дом и раньше, но он не соответствовал нашему инвестиционному портфолио. Этот дом был слишком дорог и слишком красив, чтобы считать его хорошей инвестицией. Если бы он стоял в Сан-Франциско, то он оценивался бы в \$450 000. Но все же мы наблюдали за этим домом, так как считали, что у него есть большой потенциал.

По дороге в и из аэропорта, мы проезжали мимо этого дома, чтобы убедиться продается ли он все еще. Через пол года мы все-таки постучали в его дверь и увидели, что владелец хотел продать его как можно быстрее и был готов выслушать любые предложения. Его долг составлял \$56 000 и я предложил ему \$60 000, после чего мы договорились на сумме \$66 000. Я дал ему \$10 000 и мы с Ким переоформили эту прекрасную покупку на себя. Через месяц владельцы дома съехали и выехали в Калифорнию, они были счастливы, что наконец продали этот дом. Они и не заработали много денег, но и не потеряли. Дом немедленно сдался в наем, и после уплаты нами всех долгов мы начали зарабатывать \$75 наличными в месяц. Через два года цены на недвижимость поднялись и нам начали делать

хорошие предложения продажи этого дома, самое лучшее предложение было \$86 000. Мы с Ким не приняли этого предложения, хотя оно и было заманчивым. Если бы мы его продали, мы бы на сто процентов вернули свои первый взнос, как описано ниже:

\$86 000	предложение
- 66 000	цена покупки
20 000	прибыль
20 000 =	приблизительно 200% за два года из \$10 000 первого взноса, по 100% прибыли за каждый год. (Я говорю приблизительно потому, что были бы другие затраты, связанные с переводом денег которые бы не отражались на счете).

Хотя 100%-е возмещение вложенных денег звучало заманчиво, мы все же не продали дом. Дом стоял в хорошем районе, и мы чувствовали, что через три-пять лет его цена возрастет до \$150 000. Вместо того чтобы продать этот дом, мы решили купить новый. Сальдо по закладной теперь составляло \$55 000, а оценка выросла до \$95 000. Рентная плата могла покрыть закладную на \$70 000, таким образом, мы полностью выкупили дом и еще заработали \$ 15 000. Мы вернули себе свои деньги и при этом не продали дом. Собака принесла нам дичь, и теперь мы были готовы идти на поиски новой дичи. Плюс еще и то, что наша собака стоила \$15 000.

Через несколько месяцев после того, как мы просмотрели несколько сотен домов, мы нашли нашу новую цель. Это был прекрасный дом в том же районе. Дом не приносил прибыли, так как владельцы позволили жить в нем своим детям годами, не платя ренты. Первоначальная цена была \$98 000 и после нескольких предложений и контрпредложений, мы купили его за \$72 000, \$4 000 вложили в ремонт и сдали его в наем.

В конце 1994 года мы продали эти дома за \$ 150 000 каждый и купили большой дом в Аризоне, где рыночные цены были все еще низкими.

Кроме этого, я бы хотел выделить несколько пунктов, важных для того, чтобы деньги постоянно работали на вас.

1. Мы достигли успеха потому, что рынок переживал депрессию, и мы могли искать и договариваться о выгодных инвестициях. Если бы дела на рынке шли хорошо, нам пришлось бы искать инвестиции дешевле и быть более предусмотрительными.

2. Инвестиция должна была быть прибыльной сегодня, а не завтра, Я говорю это, потому что многие инвестируют по системе купить, содержать и надеяться на успех. Богатый папа всегда говорил: «Ты зарабатываешь деньги, когда покупаешь, а не когда продаешь». Каждый дом, который мы покупали, должен был приносить нам прибыль уже в тот момент, когда мы его купили и даже в плохие

времена. Даже если бы рынок не поднялся, мы с Ким все равно получили бы свою прибыль.

3. Как уже говорилось раньше, каждый инвестор, перед тем как вкладывать деньги, должен поставить перед собой конечную цель. Так как это была новая сфера рынка, несмотря на то, что это тоже было инвестирование в недвижимость, это был другой тип недвижимости. Эта разница требовала от нас начать все заново, проводя свои собственные исследования и ставя перед собой новую конечную цель.

4. Эти два дома на сегодняшний день можно было бы продать за \$200 000 и за \$250 000, так как рынок Портленда поднялся. Мы продали эти дома раньше потому, чтобы иметь деньги на следующую покупку, а еще для того чтобы воспользоваться плохой ситуацией на рынке, в данном случае это был Феникс, и потому, что наше портфолио изменилось. Мы больше не держали дома для одиночных семей; теперь мы переходили к владению большими домами, рассчитанных на большое количество семей.

5. Знать разницу между тем, как быть инвестором и торговцем. Мы были инвесторами, когда покупали недвижимость ради получения прибыли. Мы были торговцами, когда знали нашу начальную и конечную цель. Иными словами, инвестор покупает, чтобы владеть, а торговец покупает, чтобы продать. Чтобы уйти в отставку богатым, вам необходимо понять разницу между ними и научиться быть обоими.

Я считаю, что многие люди потеряли свои вложения во время последнего падения биржи потому, что они были торговцами, которые считали себя инвесторами. И снова этот пример иллюстрирует необходимость понимать значение слов.

6. Мы с Ким делаем долгосрочные инвестиции. Но для нас это не значит разместить деньги, оставляя их в одной большой куче, думая при этом, что вы вкладываете деньги в разные предприятия, когда на самом деле ваши деньги находятся в одном объекте, таком, например, как взаимный фонд, и надеяться, что ветер не подует в вашу сторону или вспыхнет пожар. Для нас инвестировать, это быть на бирже каждый день нашей жизни, собирая больше информации, стараться, чтобы деньги работали на нас, и не обращать внимания на огонь. Мы не покупаем, держим и надеемся на прибыль, как многие, видя в этом смысл инвестирования.

«Я хочу вернуть свои деньги»

Многие покупатели знают, что они могут вернуть свои деньги назад, если им не понравился только что приобретенный ими товар. Большинство торговцев гарантируют, что если товар покупателю не понравится, то деньги ему будут возвращены. Но проблема такой системы в том, что чтобы получить свои деньги обратно, вам сначала необходимо вернуть товар. Если вы опытный инвестор, то вы захотите

вернуть себе свои деньги, но при этом и не потерять имущество. Именно по этой причине я так люблю инвестиции. Я оставляю себе покупку и возвращаю потраченные на нее деньги. Поэтому богатый папа говорил: «Настоящий инвестор всегда должен повторять себе “Я хочу вернуть свои деньги. Я также хочу оставить себе объект инвестиций”».

Если вы поймете этот принцип инвестирования, вы поймете, что значит денежный оборот. Это значит, что вы хотите вернуть деньги как можно быстрее, чтобы иметь возможность сделать новую инвестицию.

Больше чем один способ преумножения денег

Суждение о денежном обороте касается не только недвижимости. Это суждение является основным или разумным инструментом для богатых. Как только вы поймете этот принцип, вы захотите применять его в каждом своем начинании. Денежный оборот важный аспект силы воздействия.

Еще один способ увеличить денежный оборот, это знать законы о налогообложении и использовать корпоративные учреждения. Например, скажем, что кто-то владеет своим бизнесом и частью другого бизнеса, что вкладывает деньги в недвижимость. Диаграмма и объяснение выглядит так:

Розничный бизнес

прибыль
затраты
налоги на ренту

Бизнес недвижимости

прибыль
прибыль от ренты
затраты

активы	обязательства
Бизнес	

активы	обязательства
здающаяся в наем недви- жимость	

Затраты на ренту одной компании переходят в прибыль от ренты другой компании. Вы можете сначала не понять, почему это важно. Как вы знаете, налоги с бизнеса стягиваются после вычисления затрат, в то время, как простой человек платит налоги еще и с затрат. Таким образом, человек снимающий квартиру, платит ренту деньгами, из которых уже были уплачены налоги. Компания же может платить ренту еще до того, как уплатит налоги. Прибыль от ренты переходит к другому корпоративному учреждению и теперь классифицируется как пассивная прибыль, а не как заработанная. (Но есть исключение, когда у этих двух компаний один владелец, и прибыль должна рассматриваться как заработанная. Например, если вы занимаетесь бизнесом у себя дома и платите ренту самому себе, то такая прибыль будет считаться заработанной). Пассивная прибыль, если ею управлять должным образом, превратится в прибыль, из которой выплачиваются сниженные налоги. И как всегда, мы рекомендуем получить компетентный совет налогового работника и юриста, прежде чем предпринимать подобные шаги.

Человек, управляющий своим бизнесом и инвестиционным портфолио, таким образом, может заставить деньги работать быстрее и при этом платить низкие налоги. Если же такая система применяется только к одной компании, деньги будут лежать мертвым грузом и налоги будут очень высокими.

Взглянув на колонки активов двух бизнесов, вы видите, что есть колонка бизнес активов и колонка имущества, которое сдается в наем. В этом примере, деньги этого человека использовались на приобретение активов, принимая во внимание налоговое законодательство. Это еще один пример денежного оборота, или работы денег, а не простого их размещения.

Ты не можешь этого сделать

Когда я читаю свои лекции по инвестированию, я постоянно слышу четыре слова: «Ты не можешь сделать этого». Как вы уже знаете, эти слова отображают реальность человека. Раньше, я посещал маленькие компании и объяснял эти стратегии работникам компании,

В конце моего выступления, я почти всегда слышал: «Идеи прекрасны, но вы не можете этого сделать». Люди всегда говорили: «Вы не можете так дешево купить недвижимость». Или: «Вы не можете купить дом без закладной или банковского согласия». Или: «Вы не можете владеть бизнесом и компанией, которая нанимает для вашего бизнеса недвижимость». Или: «Возможно, это сработает в Америке, но такое не возможно в моей стране».

Я больше не читаю подобных лекций рабочим или малым предпринимателям. Теперь я читаю эти лекции лишь тем, кто хочет стать инвестором или открыть свой бизнес. Я оставляю прочтение лекций профессиональным советчикам по инвестициям перед

рабочими или малыми предпринимателями не из-за людей, а из-за коллективного сознания подобных групп. Как уже говорилось, слова: «Я не могу» обозначают к какому квадранту относиться человек.

Приведенный выше пример, происходит во всем мире. Во многих странах я занимался бизнесом и это нормальная практика покупать дом, оформляя закладную. Но это касается в основном больших инвестиций. Идея арендовать помещения одной компанией у другой, которой руководит тот же человек, также широко распространена. Это каждодневная практика. Например, McDonald's использует такую систему. Он продает право голоса простому человеку. Этот человек в свою очередь платит McDonald's-у комиссионные за такое право и платит ренту за аренду его помещений. Кто читал книгу «Богатый папа, бедный папа» должны вспомнить как Рей Крок, основатель McDonald's-a, сказал: «Мой бизнес не гамбургеры. Мой бизнес - недвижимость». Рей Крок и его команда, кажется, смогли понять денежный оборот и как использовать деньги, чтобы приобрести новые активы.

Денежный оборот с ценными бумагами

Идея денежного оборота касается всех активов, в том числе и ценных бумаг. Когда человек обращает внимание на розничную стоимость акции, он, в некоторой мере, рассматривает денежный оборот. Если кто-то говорит, что розничная стоимость акции 20, это значит, что учитывая сегодняшние цены и заработки, вы сможете вернуть свои деньги лишь через 20 лет. Например, если цена акции на сегодняшний день \$20 и \$1 годовых дивидендов, вам понадобится 20 лет, чтобы вернуть свои деньги.

Правило 72

Правило 72 это еще один способ измерить денежный оборот. Это правило измеряет процентный или годовой прирост чего-то. Например, если вы получаете 10 % со своих сбережений, ваши деньги удвоятся через 7,2 лет. Если ваши акции поднимаются в цене на 5% в год, это значит что вам понадобится 14,4 лет чтобы удвоить свою прибыль. Если же они поднимаются в цене на 20% в год, тогда ваша прибыль удвоится через 3,6 лет. Чтобы увидеть с какой скоростью вы получаете прибыль от акций или сбережений, вам нужно поделить 72 на доход от процентов или годовую прибыль, согласно Правилу 72.

Во время экономического бума в 1990-х годах, большое количество составителей финансовых планов и инвестиционных консультантов, навязывали Правило 72. Несколько лет назад, один молодой инвестиционный консультант сказал мне, что его портфолио увеличивалось в два раза каждые пять лет, Я спросил его, как он может знать это, если он начал инвестиционную деятельность только три года назад. Его ответ звучал так: «Потому, что взаимный фонд, в

который я вложил свои деньги, в среднем составляет 15% в год за последние два года». Я поблагодарил его за энтузиазм и попытку продать мне акции его взаимного фонда, но я отказался. Мне интересно, что он рассказывает сегодня? Я думал, не рассказать ли ему историю о быке и медведе. Суть истории в том, что бык медленно поднимался по лестнице, а медведь спустился, выпрыгнув из окна. Другими словами, как сказал бы богатый: «Посредственность для посредственных инвесторов».

Игра с деньгами жилищного фонда

Еще один способ, благодаря которому инвестор может использовать денежный оборот в свою пользу, это игра денег жилищного фонда.

Мне нравятся акции маленьких, только начинающих деятельность компании, по двум причинам. Первая причина то, что я являюсь предпринимателем, а не корпоративной личностью. Меня привлекают маленькие, только начинающие свою деятельности компании, я понимаю их проблемы и могу предвидеть, достигнет ли эта компания успеха, или нет. Вторая причина в том, что такие акции могут намного быстрее удвоить и даже утроить свою стоимость, в отличие от акции престижных компаний. Так как акции маленьких компаний имеют большие шансы быстрее удвоить или утроить свою стоимость, нежели акции больших компаний, при условии хорошей ситуации на бирже, то игра с деньгами жилищного фонда становится проще.

Скажем вы, к примеру, купили 5 000 акций компании XXX по цене \$5 за акцию. Теперь у вас есть \$25 000 на бирже. В это время биржа была к вам благосклонна и меньше чем за год, цена акций этой компании выросла до \$10 за акцию. Теперь ваша рыночная стоимость равна \$50 000. Жадный инвестор, каким и я был, сказал бы: «Биржа идет вверх, я еще подожду». И снова я подчеркиваю на важности иметь конечную цель, перед тем как идти на биржу.

Вместо того, чтобы ждать и просто размещать свои деньги, увеличить оборот ваших денег можно, просто продав \$25 000 стоимости акций, Таким образом, у вас остается \$25 000 стоимости акций, в этом случае половина акций, и вы вернули себе свои деньги. Остальные акции, также стоимостью в \$25 000 в то время, и являются игрой с деньгами жилищного фонда.

Я часто использую такую систему, но не всегда. Были времена, когда цена акций поднималась с \$5 до \$8, не достигая своей наивысшей цены в \$10, и тогда я выжидал. Но бывало, что биржа не выдерживала и цена опускалась ниже \$5, оставляя меня, таким образом, в списке или с утраченными деньгами. Я должен признаться, что во времена, когда я использовал систему продажи акций, чтобы вернуть себе свои деньги, я чувствовал себя намного надежнее, хотя мог и не заработать

на этом много денег, так как забирал часть денег с торгов.

Прощайте денежки

Моя подруга Кейт Канингем, часто повторяет один маленький стишок:

Деньги говорят, сомнений в этом нет,

Однажды я услышал, как они сказали мне «Прощай».

Я никогда не понимал, почему люди плачут по утраченным деньгам на инвестиционном рынке. Они не переживают, когда идут в магазин и тратят там деньги, без возможности вернуть их. Они не переживают, когда покупают машину, а потом теряют деньги на ее продаже. Так почему в инвестировании все должно быть иначе?

Я часто слышу, как инвесторы говорят: «Вы не теряете деньги до тех пор, пока не продаете акции». Когда я слышу такие разговоры, в большинстве случаев это значит, что этот человек купил акции по высокой цене, а теперь их стоимость упала, и он ожидает, пока цена поднимется. В таких рассуждениях есть некоторая обоснованность, но в очень редких случаях. Противоположная этому мысль — прекрати терять деньги как можно раньше. Множество раз я делал неудачную инвестицию, и цена моих акций падала, а не росла. Если цена акций падает на 10%, в большинстве случаев я сразу прекращу терять деньги, и буду искать новую инвестицию. Я поступаю так по двум причинам:

Причина № 1: Если я обращаю слишком много внимания потерям и переживаю, что принял плохое решение, я продаю. Я просто хочу покончить с этим и идти дальше. Как я уже говорил в других книгах, я знаю, что из десяти инвестиций две-три принесут прибыль, две-три пропадут, а те, что будут по середине, будут лежать мертвым грузом. Иногда я оставляю эти деньги просто лежать, так долго пока я не начинаю терять деньги на этом. Если я начинаю терять деньги, я продаю эти акции, анализирую свои ошибки и делаю выводы.

Причина № 2: Я обожаю делать покупки. Даже если у меня мало денег на покупки, мне все равно больше нравится покупать, нежели приобрести, удерживать и надеяться, что дела на бирже пойдут вверх. Как я уже говорил, большинство людей не жалеют, что продали свою старую, теперь приносящую убытки, машину. И причина этому то, что они идут на рынок покупать новую машину.

Как долго акции престижной компании будут оставаться престижными?

Есть еще одна стратегия инвестирования, о которой я часто слышу, это «Делать долгосрочные инвестиции и покупать акции только престижных компаний». Я считаю, что это устаревшее убеждение, и оно было актуальным для Индустриальной эры, а не для Информационной. Причина, по которой старая система инвестирования не приносит сейчас прибыли в том, что акции

престижных компаний больше не являются престижными. Например, если вы инвестировали деньги в компанию «Хегох» двадцать лет назад, то сейчас вы будете терять деньги, даже если это акции престижной компании. Каждый из нас должен задать себе очень важный вопрос: как долго акции престижной компании будут оставаться престижными?

Многие из компаний, что входят на сегодняшний день в список журнала «Fortune 500», могут через десять лет просто перестать существовать из-за технологического прогресса и других новшеств. Престижные акционерные компании, которые в былые времена существовали по пятьдесят лет, теперь могут просуществовать не больше десяти лет. Эта статистика свидетельствует о том, старые стратегии ведения бизнеса больше не срабатывают в современном мире.

В сегодняшнем мире новых технологий, компания может добиться успеха и провалиться за несколько лет. Такая скорость перемен требует от нас быть более бдительными и сконцентрировать внимание на том, чтобы деньги постоянно находились в работе, а не были просто размещены на бирже с надеждой на то, что биржа никогда не упадет. Стратегия купить, держать и надеяться на успех подходит заурядному инвестору, но такая стратегия совсем не подходит тем, кто хочет уйти в отставку молодым и богатым.

Глава 16

Сила воздействия недвижимости

Делать инвестиции с помощью банковских денег

Однажды вечером я ужинал со своей подругой и ее отцом, ушедшим в отставку летчиком. В тот день биржа упала еще на 3% и он был очень расстроен, так как он потерял все доходы от пенсионных сбережений. Когда я спросил его, что он думает по поводу биржи, он ответил: «Моя вторая дочь сказала мне, что я всегда смогу к ней переехать, если все потеряю».

Я переспросил с осторожностью: «Вы хотите сказать, что все ваши инвестиции размещены только на бирже?».

«Да», - сказал он. - «Но куда еще можно вкладывать деньги? Я знаю только о возможности инвестирования на бирже. Во что еще можно вкладывать деньги?»

Обесценить свое портфолио

Обычное заклинание, которое на сегодняшний день можно очень часто услышать это: «Делайте долгосрочные инвестиции, средней стоимости инвестиции, разнообразьте портфолио инвестируя деньги в разные предприятия, и т.д. и т.д. и т.д.». Это заклинание играет важную роль для тех, кто не знает много об инвестировании. Я всегда

относился с подозрением к слову разнообразить. Когда я слышу, что у кого-то разнообразное портфолио, я всегда спрашиваю, что они подразумевают под этим словом. В большинстве случаев ответ будет такой: «Я вложил деньги в фонд развития, в фонд ценных бумаг, международный фонд, фонд акций малых предприятий» и другие.

За тем я спрашиваю: «Это все взаимные фонды?» И снова в большинстве случаев ответ звучит так: «Да, большинство моих инвестиции сделаны в разные взаимные фонды». Несмотря на то, что взаимные фонды могут быть разнообразными, на самом деле их инвестиционный инструмент, в этом случае взаимные фонды, остается одинаковым. Даже если они говорят: «Я играю на бирже и у меня есть некоторая ежегодная рента», проблема в том, что эти люди так и остаются только в категории ценных бумаг. Почему?... потому, что инвестировать в ценные бумаги и управлять ими намного легче. Как говорил богатый папа:

«Ценные бумаги более неплодотворны. Они по своей сути более точны и более понятны. Множество людей не попадут в сектор В и никогда не смогут начать бизнес, характерный для сектора В, и множество людей не смогут инвестировать деньги в недвижимость из-за преград приобретения, ликвидности и управления».

В США существует более 11 000 взаимных фондов и это число постоянно растет. Взаимных фондов намного больше, чем компаний, в которые эти фонды вкладывают деньги. Почему существует такое большое количество взаимных фондов? Из-за причин указанных выше. Они мало плодотворны и в большинстве случаев, делаются таковыми, чтобы защитить общество. Проблема общественности в том, что людям приходится выбирать самый лучший взаимный фонд из 11 000. Как угадать, будет ли успешный сегодня взаимный фонд, таким же успешным и завтра? Как в этом мире вы выбираете самый успешный сегодня фонд, который обеспечит вам беззаботную пенсию? И если более 80% ваших инвестиций находятся во взаимных фондах, разумно ли это? Лично я так не думаю. Любой человек, 80% инвестиционного гюртфолио которого состоит из инвестиций во взаимные фонды, не делает свое портфолио разнообразным, а на самом деле обесценивает его.

Катастрофический приток взаимных фондов

Некоторые из вас, наверное, знают о скрытых налогах взаимных фондов. К сожалению, существует огромное количество инвесторов во взаимные фонды, которые не подозревают о таких налоговых потоках, потоках, которые пропускают прибыль от инвестиции через инвестора. Иными словами, если прибыль и налогообложение доходов с капитала совпадают, то фонд не платит налоги, налоги платит инвестор. Такая система очень популярна на «черном рынке». Хотя есть и исключения, например, на прибыль с фонда, инвестиции

которого находятся в некотором пенсионном фонде, налагается сниженный налог.

Представим, к примеру, что фонд был очень успешным на протяжении нескольких лет. Он совершал удачные покупки и многие из акций, которые он купил, сильно выросли в цене. Но внезапно ситуация на бирже ухудшается, инвесторы в панике и они начинают требовать свои деньги обратно. В этом случае, фонду приходится в спешке продавать свои лучшие акции, чтобы иметь возможность вернуть деньги инвесторам. Когда фонд распродает свои акции, на каждую акцию необходимо оплатить доход с капитала. Например, фонд купил акции компании ХХХ десять лет назад по цене \$10 за акцию, но на момент когда он продает их, цена выросла до \$50 за акцию. Таким образом, менеджер фонда, когда задействовал акции, сделал хорошую работу, но теперь, когда акции продаются, инвестор должен заплатить подоходный налог на 40% прибыли. В такие времена, инвестор может потерять деньги, так как цена акции может и упасть, а подоходный налог инвестор должен платить в любом случае. Таким образом, инвестор взаимного фонда будет вынужден платить подоходный налог, даже если он потерял деньги на этой инвестиции. Это как платить налог на прибыль с прибыли, которую вы не получили. В начале 2001 года, стоимость многих взаимных фондов упала вдвое, но при этом инвесторам все же пришлось заплатить подоходный налог на прибыль, о которой им преподнес отчет их взаимный фонд.

Вы считаете, я агитирую не инвестировать деньги во взаимные фонды? Нет, я сам вложил деньги во взаимный фонд. В книге «Руководство по инвестированию», я говорил о надежном, удобном и богатом финансовом плане. Многие взаимные фонды могут сыграть важную роль в том, чтобы ваш план был надежным и удобным. Воспользуйтесь услугами профессионального финансового консультанта, который поможет вам составить хороший финансовый план, но чем больше вы сами узнаете о финансовых инвестициях, тем более образованными в финансовом плане вы станете. Есть очень хорошие взаимные фонды, которые используют систематизированный подход в выборе компании, в которую инвестировать деньги, и изучают основы ее деятельности.

Прелести инвестирования в недвижимость

Отец моей подруги, ушедший в отставку пилот, который считал, что деньги можно вкладывать только в ценные бумаги, только недавно узнал о трагическом потоке взаимных фондов. Когда ужин подходил к концу, он сказал: «Я потерял почти все свои сбережения потому, что стоимость моего фонда акций упала и теперь мне еще необходимо заплатить подоходный налог, несмотря на то, что цена акций упала. Жаль, что больше не во что вкладывать деньги».

«Почему вы не делаете инвестиций в недвижимость?», - спросил я. «Зачем? Что от этого изменится?», — спросил он.

«Много чего», — ответил я. - «Позвольте мне рассказать вам о самых интересных фактах, что делает инвестирование в недвижимость более выгодным».

Старый пилот глотнул кофе и сказал: «Расскажите мне. Я слушаю вас очень внимательно».

«Инвестируя в недвижимость я зарабатываю деньги, а правительство расценивает это как потерю денег», - сказала я.

«Вы хотите сказать, что зарабатываете деньги и при этом не платите налога, вместо того, чтобы платить налог с заработанных денег?», - спросил пилот.

«Правительство снимает налог с моей прибыли с капитала, а не заставляет взамен платить подоходный налог», - сказал я. - «Правительство дает мне возможность заработать больше денег, нежели платить большие налоги. Один способ добиться этого, это снизить стоимость недвижимости, способ, который богатый папа называл фантомам наличности, это поток денег, который простой инвестор не может видеть».

Старый пилот слушал меня молча некоторое время, и сказал: «Но ведь это не все?».

«Конечно не все», - сказал я. — «Правительство даже дает мне деньги».

«Как?», - спросил он.

«Если здание старое и принадлежит к историческим памятникам, правительство даст вам налоговую скидку, что еще лучше, чем просто сниженная ставка налога», — сказал я. — «Как вы думаете, правительство даст вам налоговую скидку, чтобы вы могли купить больше взаимных фондов?»

«Конечно, нет», - ответил пилот. - «Все, что я видел в последнее время, это то, что правительство снимает подоходный налог с денег, которые я потерял. Так выглядит, как будто я плачу налог с денег, которые потерял, а вам снижают налоговую ставку, на деньги, которые вы заработали. Может мне нужно еще что-нибудь знать?».

«Да, конечно», — ответил я. - «Вы можете получить налоговую скидку размером в 50 % на строительство наклонного въезда для инвалидов колясок, согласно Акту о нетрудоспособной части населения. Например, построить наклонный въезд для инвалидной коляски, чтобы эти люди также имели возможность попасть в вашу компанию, стоило вам \$ 10000. Таким образом, вы получите \$5 000 налоговой скидки».

«Я получу \$5 000 налоговой скидки?», - переспросил пилот. - «А что, если сооружение этого въезда не будет стоить \$ 10 000? Что если этот наклон будет стоить лишь \$ 1 000?»

«Вы все равно получите 50% налоговую скидку», - ответил я. -

«Но я настойчиво рекомендую вам сначала проконсультироваться у своего бухгалтера по этому поводу. Вы должны быть уверены, что хорошо знаете действующее законодательство, прежде чем начнете что-то делать».

Пилот сидел молча и размышлял: «Есть что-то еще?»

«Еще много чего. На самом деле ужина не хватит, чтобы все рассказать», - сказал я. - «Но я хочу рассказать вам еще о трех преимуществах инвестирования в недвижимость».

«Только три?», - произнес пилот с сарказмом.

«Первое преимущество - банк даст вам кредит на покупку недвижимости. Насколько я знаю, то, вряд ли, банк даст вам деньги, чтобы вы инвестировали их во взаимный фонд или в акции. Они могут использовать эти активы как поручительство, но уже после того, как вы вложили в них свои деньги».

Пилот кивнул головой и спросил: «Какое второе преимущество?»

«Второе то, что нет никаких подоходных налогов», - сказал я. - «Конечно, если вы знаете, что вы делаете».

«Вы хотите сказать, что теперь я должен платить подоходный налог с денег, которые потерял, а с инвестициями в недвижимость можно избежать подоходного налога?»

Я покачал головой. «Так было всегда. Это называет обменом 1031. например, вы купили дом за \$50 000, при этом заплатили только \$5 000, а остальную сумму, \$45 000, взяли в банке. И скажем, что рента покрывает мои месячные расходы, таким образом, я имею наличность от своей инвестиции».

«Таким образом, ваши деньги работают на вас», - сказал пилот.

«Да», - ответил я. — «И эта прибыль это пассивная прибыль, которая облагается самым низким, налогом, в отличие от зарплаты, дохода от сбережений или процентов с вашего пенсионного счета, так как это все заработанная прибыль».

Пилот молча кивнул головой. Еще во время ужина, мы уже говорили с ним о разных типах прибыли.

Продолжая, я сказал: «Через несколько лет ваш дом, который вы купили за \$50 000, будет стоить \$85 000. Вы получите \$35 000 чистого дохода, и при этом не будете платить подоходный налог, если решите вложить эти деньги в большую инвестицию».

И снова пилот молча покачал головой и сказал: «В этом примере, вы заработали \$35 000, но при этом не платили подоходного налога. Я теряю деньги, вложив их во взаимный фонд, и плачу подоходный налог. Вы получаете наличность, и компенсируете эту прибыль фантомными потерями и растратами, и платите очень маленький налог с заработанных денег, потому что это пассивная прибыль, а не заработанная».

«И не забывайте о налоговых скидках на сооружение наклонного въезда в коммерческом или историческом здании», - добавил я.

«Нет-нет», - сказал он. - «Как я могу забыть о налоговых скидках. Об этом все знают. Но какое же третье преимущество?»

«А третье преимущество в том, что чем больше объект инвестирования, тем больше денег правительство готово вам дать», - сказал я.

«Но почему?», - спросил пилот.

«Когда вы придете в банк, чтобы взять деньги на покупку недвижимости стоимостью, скажем больше миллиона долларов, банк не даст вам денег. Банк дает деньги на собственность».

«Но в чем разница?», - спросил пилот.

«Когда простой человек приходит в банк, чтобы взять кредит, то банк изучает кредитоспособность этого человека. Когда тот же человек хочет купить что-то, скажем арендную собственность, например дом, которым владеют несколько владельцев, банк будет изучать человека. Банк дает вам не собственность, а деньги».

«Но когда собственность очень большая и растраты превышают доходы человека, то банк будет оценивать доходы и растраты самой собственности», - сказал пилот. - «В этом вся разница?»

«Почти», - ответил я. - «Когда собственность большая, то действительно внимание обращается на доходы и растраты собственности, а не на доходы человека, который берет заем».

«Значит, купить большую собственность намного легче, чем маленькую», - сказал пилот.

«Но если вы знаете, что вы делаете», - сказал я. - «Тоже касается и займа денег у правительства. Если вы обратитесь к правительству с собственностью стоимостью в \$ 150 000, правительство не будет в этом заинтересовано. Но если вы хотите купить собственность, которая считается трущобой, и планируете сделать там ремонт и превратить этот дом в надежный многоквартирный семейный дом, правительство готово дать вам миллионы долларов. На самом деле, если вы хотите купить собственность дешевле 5 миллионов, вряд ли правительство заинтересуется вашим проектом».

«Есть еще что-то?», - спросил пилот.

«Список можно продолжить», ~ ответил я. - «Но позвольте, я расскажу вам и о негативной стороне недвижимости».

«Какой?», - спросил пилот.

«Недвижимость в большинстве случаев не так быстро реализуется, как ценные бумаги. Это значит, что процесс купли и продажи недвижимости может занять много времени. Рынок недвижимости также не настолько продуктивен, как рынок ценных бумаг. И управлять недвижимостью намного сложнее, чем ценными бумагами», - сказал я с улыбкой.

«Почему вы улыбаетесь?», - спросил пилот.

«Потому, что в большинстве случаев недостатки, являются самыми большими преимуществами для крупных инвесторов», -

сказал я. - «Эти недостатки являются недостатками лишь для заурядных инвесторов».

«Приведите мне пример, пожалуйста», - попросил пилот,

«Но очень маленькой», - ответил я. - «Так как недвижимость не очень быстро, то найти покупателя или продавца может быть долгим процессом, а профессиональный инвестор может использовать это время, чтобы заключить сделку».

«Вы имеете ввиду, что вы можете проводить переговоры с продавцом?», - сказал пилот.

«Или покупателем», - ответил я. - «На фондовом рынке вы лишь продаете или покупаете. Вы не проводите переговоров с покупателем или продавцом... по крайней мере большинство инвесторов».

«Вы хотите сказать, что на бирже возможны переговоры между продавцом и покупателем?», - спросил он.

«Да», - ответил я. - «Но это происходит в кругу посвященных людей или профессионалов. Это законный процесс, но простой инвестор не будет проводить переговоры»,

«Но переговоры часто проводятся, когда вы инвестируете деньги в недвижимость».

«И в этом основное преимущество недвижимости», - ответил я, - «Именно таким образом вы можете проявить креативность, обговорить условия, заключить хорошую сделку, снизить или поднять цену. Как только вы поймете механизм этой игры, вы будете наслаждаться ею».

«Есть еще что-то?» - спросил пилот.

«Вы можете сократить растраты, повысить стоимость недвижимости, пристроить еще одну спальню, перекрасить дом, продать часть земли, и т.д. Недвижимость прекрасная инвестиция для инвестора, у которого хорошая фантазия и он умеет проводить переговоры. Если вы умеете хорошо проводить переговоры, и у вас хорошо развита фантазия, то вы сможете сделать состояние на недвижимости и, при этом, хорошо провести время».

«-Я никогда не рассматривал инвестицию с этой точки зрения», - сказал пилот. - «Я всегда лишь продавал и покупал дома, в которых жила моя семья. Но если бы я воспринимал эту недвижимость, так как вы, то я бы смог заработать на ней больше денег, чем, вкладывая деньги во взаимные фонды».

Я видел, как папа моей подруги начинал раскрывать свой разум новым возможностям. Теперь он понимал, что деньги можно вкладывать не только во взаимные фонды. Хотя в его голове и наступало просветление, становилось поздно и подходило время идти домой... вскоре вечер закончился. Через несколько недель, он позвонил мне, чтобы сказать, что он сейчас в поисках своей первой недвижимости и, вместо того, чтобы волноваться, он наслаждался этой ситуацией. Он сказал: «Даже если прибыль от ренты и пойдет на

растраты, я всегда смогу заработать деньги на самой недвижимости. Знание того, откуда приходит наличность и знание налоговых законов, это все равно, что достигать финансового успеха, не зарабатывая при этом денег».

Я лишь ответил: «Вы начинаете понимать».

Плохой совет консультантов

Иметь финансового консультанта очень важно. Проблема в том, что многие консультанты не богаты и не являются успешными инвесторами. В большинстве публикаций, профессиональный финансовый консультант, сказал бы так о моих инвестициях: «Большое количество людей заработали большие деньги на недвижимости, по в основном в таких местах как Калифорния или Коннектикут. Наши клиенты, проживающие на западе, не имеют возможности достичь такого успеха».

Клиенты этого консультанта, которая написала эти слова, должны уволить ее. Причина, по которой ее клиенты, живущие на западе, не смогли достичь успеха, инвестируя деньги в недвижимость в том, что она была у них финансовым консультантом. Если вы знаете, все о недвижимости, налоговых законах, законах о предпринимательстве и у вас есть хороший брокер и бухгалтер, вы можете получать прибыль от вашей недвижимости даже, если ее стоимость не растет и вы не получаете прибыль от рентной платы. Ее заявление, что недвижимость растет в цене только в Калифорнии и Коннектикуте также ошибочно. Если бы она хорошо знала рынок недвижимости, то она, наверное, знала бы, что самый выгодный рынок недвижимости в Лас-Вегасе, Неваде, Аризоне и Фениксе. Она знает лишь о Калифорнии и Коннектикуте потому, что знает рынок лишь из новостей, а в новостях об инвестиционном рынке, говорится лишь о ценных бумагах. Она не знает того, что знает профессиональный инвестор, специализирующийся на недвижимости, и при этом дает советы.

Как говорил богатый папа: «Никогда не проси совета у страхового агента, если собираешься купить страховку». Большинство финансовых консультантов подобны страховым агентам, а не инвесторам. Страховка один из важных инвестиционных продуктов, но при этом не самый главный.

Как отыскать успешную инвестицию

Меня всегда спрашивают, как я нашел такую выгодную инвестицию, на что я отвечаю: «Вы должны научиться видеть то, что другие видеть не могут».

Затем меня спрашивают: «Но как это сделать?»

И я отвечаю: «Так же как и любой покупатель, который заключает отличную сделку». В начале этой книги я писал о людях, которые ездили от магазина к магазину в поисках продуктов выставленных на распродажу, чтобы сэкономить на этом деньги. Тоже касается и

недвижимости... вам необходимо стать профессиональным покупателем.

100:10:3: 1

Профессор Дольф Де Рус, мой давний друг, написал книгу для серии «Советчики богатого папы» под названием «Недвижимость богатых»:

Как разбогатеть, используя банковские деньги», В своей книге он описывает, как отыскать недвижимость, в которую выгодно инвестировать деньги. Он также описывает, как усовершенствовать вашу собственность, так чтобы выросла ее стоимость. Он называет это методом покупки недвижимости. 100 : 10 : 3 : 1. это значит, что он анализирует 100 объектов инвестирования, выбирает десять объектов и делает свое предложение, от троих продавцов получает согласие на продажу и купит один объект из трех. Другими словами, чтобы купить один объект вам нужно посмотреть сто.

Перецеловать множество лягушек

Как вы помните, богатый папа любил сказки. Он обожал сказку о принцессе, которой пришлось поцеловать лягушку, чтобы найти своего принца. Он часто говорил: «Чтобы найти своего принца, тебе нужно перецеловать большое количество лягушек». В инвестировании и в разных аспектах жизни, это выражение, в большинстве случаев, правда. Сегодня меня удивляет, что люди находят работу в двадцать пять лет и остаются на ней всю свою жизнь. Меня всегда удивляло, как они определяют разницу между плохой и хорошей работой. Когда встречаю человека, который решил стать доктором в пятнадцать лет, мне интересно, чем он руководствовался при выборе профессии. Тоже касается и взаимоотношений и инвестирования.

Богатый папа говорил: «Многие люди, вместо того чтобы целовать лягушек, просто женятся па них». Этими словами он хотел сказать, что когда дело касается инвестирования и будущего, многие люди не тратят время на выбор. Вместо того, чтобы потратить некоторое время на поиск прибыльной инвестиции, они просто действуют импульсивно или просто нанимают друга или родственника, который бы управлял их недвижимостью.

Женится на жабе

Недавно ко мне подошла одна подруга и сказала: «Я послушалась твоего совета и вложила деньги в недвижимость, которую буду сдавать в наем».

Заинтересовавшись, я спросил: «И что же ты купила?»

«Хорошее совладение около пляжа в Сан-Диего».

«И сколько домов ты осмотрела, перед тем как купить именно этот?», - спросил я.

«Два», - ответила она. - «Брокер показал мне два дома в одном районе, и один из них я купила».

Где-то через год, я спросил у него как шли дела с ее инвестицией. «Я теряю около \$460 в месяц», — ответила она.

«Но почему так много?»

«Одна причина в том, что комитет ассоциации домовладельцев поднял месячный сбор. Вторая причина в том, что я не знала, какую ренту я смогу собрать в месяц. Она оказалась намного ниже, чем я ожидала», - сказала немного расстроено. - «Я пыталась продать этот дом, но я заплатила на \$25 000 больше, чем мне теперь предлагают за него, а я не могу позволить себе потерять \$25 000».

Как сказал бы богатый папа: «Такова цена того, что вы не поцеловали достаточное количество жаб. Если вы не целуете большое количество лягушек, вы рискуете выйти замуж за жабу». Из-за того, что моя подруга не делала домашнего задания, она вышла замуж за жабу, да еще и дорогоую жабу.

Как вы оцениваете, что та или иная инвестиция будет прибыльной? Опыт самый хороший учитель. Ниже я привожу десять самых важных уроков, которые мы с моими друзьями выучили на нашем пути. Кроме этого, я наведу несколько других примеров, которые могут быть вам полезными.

Цена, которую вы платите за то, что не выбираете товар

Когда меня спрашивают, как я научился выбирать прибыльные инвестиции, я просто отвечаю: «Вам необходимо идти делать покупки».

Я полностью согласен с правилом Дольфа Де Руса, искать недвижимость согласно методу $100 : 10 : 3 : 1$. на протяжении многих лет мы с Ким рассматривали и анализировали огромное количество объектов недвижимости. Когда нас спрашивали: «Каким образом вы знаете так много о недвижимости?», мы отвечаем: «Мы изучали тысячи объектов инвестирования». Мы также делали сотни предложений покупки, многие из которых были осмеяны. Суть в том, что с каждым объектом недвижимости и с каждым новым предложением покупки, мы все больше и больше набирались опыта, и все больше узнавали человеческую натуру.

Когда нас спрашивают: «Что вы делаете, когда у вас нет денег?», - ответ всегда один: «Делайте покупки». На своих семинарах по инвестированию, я часто повторяю: «Когда вы приходите в магазин, у вас никто, не спрашивает, есть ли у вас деньги. Продавец лишь хочет, чтобы вы сделали покупку, не выбирая. Тоже происходит и в мире инвестиций. Выбирая, задавая вопросы, анализируя сделки, я научился распознавать прибыльную инвестицию и, таким образом, обрел знания. Те знания, которые я получил, таким образом, я бы никогда не прочитал ни в одной книге. Так же как вы не научитесь играть гольф, только читая инструкции, так вы не сможете научить свои мозг

видеть прибыльные инвестиции, читая учебники. Вы должны выйти из дома и идти делать покупки».

Прицел 20x20 (взгляд в прошлое)

Моя подруга, которая вышла замуж за жабу, смогла бы взять для себя что-то полезное из сложившейся ситуации, если бы не сказала себе: «Недвижимость это паршивая инвестиция. На недвижимости не заработаешь ни гроша». Когда я спросил ее, какой урок она извлекла из этого, она ответила сердито: «Никогда больше не слушать тебя. Рынок сильно изменился и на сегодняшний день сделать деньги на недвижимости почти невозможно».

Существует пословица «Прицел 20x20». Проблема в том, что вам необходимо обернуться и взглянуть назад. Моя подруга не обернулась и не смогла извлечь урок из своих ошибок. Даже после того, как я похвалил ее за ее поступок, она не изменила своему убеждению, что недвижимость это паршивая инвестиция, так как ее поход на недвижимость оказался слишком дорогим для нее. И она не смогла понять, в чем была ее ошибка... бесценная ошибка, которая смогла бы сделать ее в будущем очень богатой. Это та цена, которую мы платим за убеждение «Совершать ошибки плохо». Если бы она изменила свою реальность на «Я предприняла некоторые шаги, я совершила ошибку, и я вынесла урок из этой ошибки», она могла бы стать очень богатым человеком. Люди, которые должны быть идеальными, или не имеют права допустить ошибку, в большинстве случаев люди не способные обернуться назад на 20x20, и зачастую повторяют свои ошибки снова и снова, так при этом и не получая для себя урока.

Урок, который не смогла вынести моя подруга из своей ошибки, состоит из:

1. Нужно просмотреть большое количество собственности.
2. Не спешить. Всегда существует больше, чем одна хорошая сделка. Очень много людей делают покупку потому, что считают, что эта сделка единственная сделка в мире.
3. Анализировать рынок ренты, так же как и рынок покупок.
4. Вести переговоры не только с одним продавцом недвижимости.
5. Быть очень осторожными, если собираетесь вкладывать деньги в совладение. Совладения в большинстве случаев имеют комитет директоров, в который входят владельцы. Инвесторы и владельцы очень редко встречаются друг с другом. Многие владельцы желают, чтобы их дом выглядел хорошо, и поэтому, чрезмерно тратят деньги на его содержание. Хотя это и похвально с одной стороны, но инвестор при этом теряет контроль над важной сферой своей инвестиции, сферой контроля над растратами.
6. Если растраты вышли из-под контроля, это также влияет и на

будущую продажную цену собственности.

7. Никогда не делайте покупку, когда надеетесь, что в будущем ее цена вырастет. Собственность должна быть прибыльной инвестицией независимо от экономической ситуации. Как говорил богатый папа: «Вы получаете прибыль, когда покупаете, а не когда продаете».

8. Не делайте инвестиций, руководствуясь эмоциями. Когда вы покупаете свой собственный объект инвестиции, тогда это естественно руководствоваться эмоциями. Но когда вы покупаете собственность, как объект, в который вкладываете деньги, то эмоции могут ослепить вас. Моя подруга большее внимание уделяла тому, что недвижимость была около пляжа, а не тому какой доход она ей принесет. Она смотрела на пляж, а не на финансовый отчет.

9. Она не могла более усовершенствовать свою собственность. Один из способов заработать деньги, это контролировать изменение, превращение и улучшение стоимости собственности... то, чего вы не можете делать с ценными бумагами. В большинстве случаев, просто построив еще один гараж или пристроив еще одну комнату, может сильно повлиять на ваш доход от недвижимости.

10. Она не подучила этот урок. Хотя это был относительно очень дорогой урок, но его знания могли бы принести ей миллионы долларов, если бы она только захотела стать скромной, захотела учиться и снова предпринять попытку. Но вместо этого, она продолжала говорить: «На недвижимости нельзя заработать деньги».

Ошибки помогут вам развить дальновидность

Посвящая время тому, чтобы изучить множество предложения инвестиций, моя дальновидность медленно развивалась. Каждый раз, когда я делал предложение купить недвижимость, я учился, даже тогда, когда мои предложения осмеивались и просто отклонялись. Каждый раз, когда я брал деньги в банке, я чему-то учился. Каждый раз, покупая собственность, я учился чему-то новому и полезному, даже когда терял на этом деньги. Сегодня, знания всех этих уроков, хороших и плохих, составляют мой опыт и образование, которые делают меня богатым и дают мне и моей жене заработать много денег, инвестируя их в недвижимость.

Прибыльные инвестиции вы можете увидеть только разумом. В настоящем мире нет табличек типа «На продажу», которые бы гласили:

«Это прибыльная сделка». Эти таблицы лишь говорят вам, что недвижимость выставлена на продажу. Это ваша забота научиться распознавать прибыльные сделки. Для этого вам необходима самоотверженность и практика.

Каждый может сделать это

Как и обещал, я утверждаю, что каждый может сделать то, что сделает его богатым. То, что каждый из нас может сделать, это выйти

за покупками на рынок недвижимости. Если вы и ваш партнер согласитесь просматривать по пять, десять или двадцать объектов недвижимости в неделю, даже если у вас не будет денег, то вскоре, вы увидите, как улучшилась ваша дальновидность. После анализа сотого объекта, я уверен, что вы отыщите одну или две инвестиции, которые приведут вас в восторг. Когда вы будете в восторге от мысли, что вскоре разбогатеете, то ваш мозг поменяет свою реальность, и начнет поиск нового содержания, такого, какое даст вам ответ на вопрос: «Каким образом мне добыть деньги, чтобы стать богатым?».

Каждый может сделать это, даже если у вас нет денег. Мы с Ким, обычно, так поступаем. Теперь, когда у нас чуть больше опыта, процесс изучения недвижимости, проходит намного быстрее. Несмотря на экономическую ситуацию в стране, мы всегда находим прибыльные инвестиции. Мы не всегда покупаем их, но сам процесс поиска и изучения состояния собственности помогает нам оставаться проинформированными и всегда помогает нам идти в ногу с новыми возможностями.

Самым полезным продуктом, который может помочь вам в инвестировании является аудиокассета «Финансовая грамотность». Эта кассета содержит информацию о разных видах финансовой отчетности, которые каждый человек должен уметь читать. Одна из таких форм это «Список усердия». Благодаря этому списку вы можете увидеть физическое состояние дома. В то время как финансовый отчет дает вам возможность изучить финансовое состояние дома, этот список усердия, даст возможность увидеть реальное состояние дома. Этот список может, как сэкономить, так и принести вам деньги. Он также может использоваться, как инструмент анализа. Как говорил богатый папа: «Финансовая грамотность, это больше чем просто знание цифр. Это знание слов, которые указывают вашему разуму на сильные и слабые стороны вашей инвестиции. Финансовая грамотность подразумевает знание того, на что нужно обращать внимание, знать те вещи, которые обычный инвестор не видит».

И в заключение. Инвестировать в недвижимость или в любой другой объект, подразумевает не только лишь покупку одной вещи и ожидания, что эта вещь сделает вас богатыми. Мы с Ким планируем купить десять объектов недвижимости, что значит, что нам придется просмотреть 1 000 объектов. Из этих десяти домов, мы уверены, что два принесут нам огромную прибыль, а на двух мы потеряем деньги. В этом случае эти два дома будут проданы немедленно. Таким образом, у нас останется шесть домов, которые нам также придется или усовершенствовать, или также продать. Не обращая внимания или это недвижимость, или акции, или взаимный фонд и создание своей компании, ставки имеют тенденцию оставаться неизменными. И профессиональный инвестор знает об этом.

Награды, которые другие потеряли

Каждый рыбак имеет в запасе историю об огромной рыбине, которая сорвалась с крючка. Каждый инвестор имеет в запасе историю о прибыльной инвестиции, которую он нашел, а другие потеряли. Ниже я приведу в пример две истории, которые, я уверен, воодушевят вас отправиться на поиски своей первой сотни потенциальных инвестиций.

Превращая проблему в благоприятную возможность

Итак, первая история: Несколько лет назад, мы с Ким путешествовали в горах, в нескольких часах езды от дома. Мы решили взять несколько дней выходных и насладиться спокойствием и уединением гор и лесов. Как всегда, мы остановились около офиса, который занимался недвижимостью, чтобы взглянуть какие у них есть предложения. Как обычно, агент показала нам переоцененные дома, которые, естественно нас не заинтересовали. Но в её книге мы увидели маленькую кабину с пятнадцатью акрами земли, цена которой была \$45 000. Я спросил ее, почему эта хижина так дешево стоит. Она ответила: «Там проблемы с водой».

«Какие проблемы?», - спросил я.

«В колодце не всегда достаточно воды. Время от времени в нем пропадает вода. Поэтому этот дом выставлен на продажу уже много лет- Он нравится всем, но там нехватка воды».

«Можно ли взглянуть на него?», - спросил я.

«Но он вам не понравится», - ответила она. - «Хотя если вы хотите взглянуть, я провожу вас туда».

Где-то через пол часа мы уже прогуливались по этой прекрасной, окруженной лесами, местности с очень красивой старенькой хижинкой. «Вот в чем проблема», - сказала агент, проводив нас к колодцу. - «В этом колодце и в этой земле недостаточно воды».

Кивая, я сказал: «Да, эта проблема с водой серьезная».

На следующий день, я вернулся к этой хижине уже с профессионалом по этой местности. Он посмотрел на колодец и сказал: «Проблема может быть решена очень легко. Колодец дает достаточно воды, но делает это в разное время. Все что вам необходимо сделать, это просто добавить еще одну запасную цистерну».

«А сколько стоит цистерна?», - спросил я.

«Установка цистерны емкостью 3 000 литров, будет вам стоить \$2 300». - Ответил он. Кивая головой, я вернулся в офис и сделал свое предложение купить эту хижину: «Я предлагаю владельцу \$24 000 за эту хижину».

«Но это очень мало», - сказала агент. «Даже учитывая проблему с водой».

«Это мое предложение», - ответил я. - «Кстати, когда было

сделано последнее предложение купить дом?»

«Ну, это было очень давно», - сказала она. - «Я так думаю не меньше года тому назад».

В тот же вечер агент позвонила и сказала: «Я не могу в это поверить, но владелец принял ваше предложение. Я не могу поверить, что они приняли вашу цену и ваши условия».

«Спасибо», — ответил я, ничего больше не сказав. В душе я прыгал от радости. Владельцу не делали предложений купить дом уже больше года, и ему просто надоело платить за ремонт этого дома. Владелец принял мои условия, то есть мой первый взнос в \$2 000 и выплата остатка суммы через год. Я купил собственность, заплатив очень низкий первый взнос, и не платил никаких денег на протяжении года.

На следующее утро, я встретился с экспертом по колодцам и попросил его установить две цистерны емкостью в 3 000 литров. Проблема воды была решена меньше чем за \$5 000. Через месяц, мы с Ким решили остановиться в нашей новой хижине, где было предостаточно свежей воды. Оставив город, мы выставили дом на продажу, и поставили цену \$66 000 и продали его меньше, чем за две недели. Проблема была решена, и теперь дом находится в распоряжении молодой пары, которая давно мечтала о домике в горах.

Изменить убеждения

История вторая: У меня есть друг, Джеф, ландшафтный архитектор. Он рассказал мне прекрасную историю о недвижимости, которой я хочу поделиться с вами.

Джеф сказал: «Приблизительно год назад мне позвонила женщина и сказала: “У меня есть сорок акров земли и я хочу, чтобы вы на них взглянули”. Она купила эту землю за \$275 000 по аукциону. Маленький город, где находилась эта земля, абсолютно не развивался». «Почему она тебе позвонила?», - спросил я.

«Она хотела, чтобы я нарисовал ей свое видение этой земли в будущем. Она также наняла местного городского архитектора».

«Так что же произошло?», - спросил я.

«Ну, мы нарисовали свои предложения, написали свои предположения на будущее и отправились к городскому мэру. Нам отказывали три раза», - сказал он.

«Но почему?», - спросил я.

«Городская мэрия имела сомнения и просила перерисовывать наши предложения три раза».

«И они все сомневались в ваших планах?»

«Более или менее. На самом деле мы сомневались в их недоверчивости и продолжали приходить к ним с все новыми предложениями. Наконец-то мэр дал согласие на наш план и, тогда, переоформил эту землю с сектора сельского хозяйства, в

коммерческий сектор».

«Они реоформили эту собственность? Реоформили в коммерческий сектор?», — сказал я. - «И как это отобразилось на стоимости этой собственности?».

«Как только ее планы были утверждены, она продала эту землю национальной страховой компании за 6,5 миллионов долларов. А они в свою очередь, собираются построить там большой отель».

«И как долго длился этот процесс?», - спросил я.

«Не больше девяти месяцев», - сказал Джеф. - «Она заплатила мне и местному архитектору по \$25 000, как и было договорено».

«Так она потратила всего \$50 000, чтобы заработать 6 миллионов?» произнес я с изумлением.

Джеф улыбнулся и кивнул головой. «Эта собственность стояла там годами. Все смотрели на нее и говорили, что это очень дорого. Но она смогла увидеть то, что никто из нас не замечал, и профессионально продемонстрировала всем нам, какой потенциал лежал у нас прямо под носом».

«А ты расстроился, что заработал только \$25 000?», - спросил я.

«Нет. Я получил честную плату за свой труд. Кроме того, я согласился на эту сумму в самом начале, и она рискнула. Если бы эту собственность не перевели в коммерческий сектор, то она потеряла бы свои деньги. Но я всегда буду благодарен ей за то, что она помогла развить мне мою дальновидность. Она научила меня видеть, чего я никогда не замечал раньше. Она научила меня видеть то богатство, которое сидит у нас под носом, и которое мы бы могли видеть все, если бы посвятили некоторое время в тому, чтобы научить свой разум и глаза лучше видеть».

Поздравив его с приобретением новых реалий жизни, я сказал: «Ты получил нечто намного дороже, чем \$25 000, не так ли?»

Джеф произнес, кивая: «Нечто намного дороже. Местный архитектор чувствовал себя ограбленным, но я нет. Я всегда слышал, как ты говорил о реальности и убеждениях твоего богатого папы, но эти слова не имели для меня никакого смысла раньше. Но теперь имеют. Я осознал, что, живя в своей реальности, я измерял ее тысячами долларов, а эта женщина, измеряла свою реальность миллионами. Я также понял, что все еще размышляю как человек сектора S, а она размышляет, как представитель секторов В и S. Даже если бы она не заплатила мне ни копейки, я получил бесценные знания, которые изменили мою жизнь навсегда. Она научила меня, как стать богатым».

Реоформление недвижимости из одного контекста в другой, это уже изменение вашей реальности, переход от бедности к богатству, также является изменением реальности. Каждый может это сделать, если захочет.

Где лучше хранить ваши деньги

Будучи подростком, Дольф Де Рус провел детальное исследование жизни богатых людей. В возрасте семнадцати лет, его исследование показало, что большинство богачей сделали свое богатство на недвижимости или превратили большую часть имущества в недвижимость. Богатый папа тоже так поступал. Хотя большую часть его имущества он получил от бизнеса или от игры на бирже, вложил он свое имущество именно в недвижимость.

Существует множество причин, по которым богатые так поступают:

1. Налоговые законы поощряют богачей инвестировать деньги в недвижимость.

2. Недвижимость имеет большую силу воздействия. Богатый человек может стать еще богаче, если будет инвестировать деньги своего банка.

3. Прибыль от недвижимости это пассивная прибыль, прибыль, которая облагается самым низким налогом. Если вы получаете при продаже собственности доходы с капитала, то налоги на этот доход могут быть снижены годами, предоставляя, таким образом, инвестору возможность делать новую инвестицию на деньги, которые должны были быть уплачены правительству.

4. Недвижимость дает инвестору большую возможность контролировать свои активы.

5. Это более надежный способ размещения денег, если инвестор знает, как управлять деньгами и собственностью.

Средний инвестор очень сильно рискует, если держит свои деньги только в ценных бумагах. Как уже говорилось в книге раньше, что произойдет, если портфолио ценных бумаг инвестора упадет в цене во время падения биржи? Они потеряют все свои деньги? Ответ нет, если человек знает, как уберечь свое портфолио от падения биржи. Но если вы желаете держать все деньги только в ценных бумагах, следующая часть для вас.

Глава 17

Как достичь цели в инвестировании ценных бумаг

Как инвестировать с меньшим риском и большей прибылью

Несколько месяцев тому назад один мой друг рассказал мне, что он потерял на рынке больше миллиона долларов. Теперь он должен снова работать. Когда я спросил, почему он потерял так много, он сказал: «А что еще я мог сделать? Я делал так, как мне советовали мои советники, то есть «покупать акции». Вот я и покупал акции и продолжал терять деньги. Теперь, когда я потерял больше миллиона

долларов, те самые советники говорят мне сидеть тихо и делать долгосрочные инвестиции. Но у меня нет столько лет, чтобы ждать».

Инвестирование не должно быть рискованным. Как говорил богатый папа: «Хотя риск есть, инвестирование не должно быть рискованным». Ты также не должен терять деньги, если на рынке меняется курс. В действительности, если рынок начинает падать, много опытных инвесторов зарабатывают на этом большие деньги. Все следующее это уроки моего богатого папы, как инвестировать на фондовой бирже и зарабатывать на этом деньги, несмотря на то, падает ли курс или поднимается.

Сохраняй разум открытым

В этой части книги очень важны открытый ум и гибкая реальность. Если вы услышите, как ваша реальность говорит: «Это невозможно», или «Ты не можешь этого сделать», или «Это противозаконно», или «Это слишком рискованно», или «Этому чересчур трудно научиться», просто напомните себе, что вы должны сохранять ваш ум открытым, чтобы вы могли услышать суть того, о чем говорится.

Инвестирование ценных бумаг со страховкой

«Ты бы водил машину без страховки?», - спросил меня богатый папа.

«Нет», — ответил я. — «Это было бы неразумно. Почему ты меня об этом спрашиваешь?»

Богатый папа улыбнулся и спросил: «А ты бы сделал инвестицию без страховки?».

«Нет», - ответил я. - «Но я инвестирую в недвижимость. Я всегда страхую свою собственность от потерь. В действительности банк требует, чтобы у меня была страховка на всю мою собственность».

«Хороший ответ», — сказал богатый папа.

«Почему ты задаешь все эти вопросы о страховке?», - спросил я снова.

«Потому что тебе пора научиться, как инвестировать в ценные бумаги. Такие бумаги, как акции, облигации и взаимные фонды».

«А можно инвестировать в ценные бумаги со страховкой?», - спросил я. - «Ты имеешь в виду, что можно застраховаться перед потерями или сделать эти потери минимальными?».

Богатый папа кивнул.

«Так инвестирование в ценные бумаги не должно быть рискованным?», - спросил я.

«Нет, не должно», - сказал богатый папа. - «Инвестирование вообще не должно быть рискованным, если ты знаешь, что делаешь».

«Но разве инвестирование не есть рискованным для среднего инвестора ценных бумаг?», - спросил я. - «Разве средний инвестор не делает инвестиций без страховки?».

Богатый папа снова кивнул, посмотрел мне в глаза и сказал: «Вот почему я и учу тебя всему этому. Я не хочу, чтобы ты был посредственным инвестором, который заинтересован в средних доходах. Поэтому он и есть заурядным. Вот почему существует средний индустриальный индекс Доу Джонса. Все среднее для средних людей. Вот почему так много людей слушаются своих финансовых советников и радуются, когда те говорят: «Рынок обещает в среднем 12-процентный доход на сорок лет». Или «У этого взаимного фонда средний доход 16% за последние пять лет». Посредственные инвесторы любят все среднее».

«А что в этом плохого?», - спросил я.

«Да ничего», - сказал богатый папа. - «Но если ты хочешь быть богатым, ты должен быть намного лучше среднего».

«Так почему же средние не дают нам стать богатыми?», - спросил я.

«Потому что среднее - это сумма доходов и потерь», - сказал богатый папа. - «Например, хотя это правда, что фондовая биржа в среднем поднялась за последние сорок лет, в действительности, она поднималась и падала».

«И что?», - сказал я. - «Разве большинство людей этого не знают?»

«Да, большинство людей это знают», — сказал богатый папа. — «Но зачем проигрывать, если ты не должен этого делать? Посредственные инвесторы зарабатывают деньги, когда биржа идет вверх, и теряют деньги, когда она идет вниз. Вот почему их называют с посредственными. А какие бы у тебя были средние доходы, если бы ты зарабатывал деньги, когда биржа бы шла вверх, и зарабатывал бы деньги, когда биржа бы падала?»

«Это было бы хорошо», - ответил я. «Но что делают опытные инвесторы?», - спросил я. «Разве они не пользуются средними данными?»

«Да, они пользуются средними данными, но другими. Я хочу этим сказать то, что средний инвестор знает только, как заработать деньги, когда рынок идет вверх, потому он рад слышать, что за последние несколько лет рынок в среднем поднимается. Опытный инвестор не ищет средней информации. Опытного инвестора не волнует, идет ли биржа вверх или падает, потому что он зарабатывает деньги в обоих случаях».

«Ты имеешь в виду, что он никогда не проигрывает?», - спросил я.

«Нет. Я этого не сказал. Все инвесторы когда-нибудь проигрывают. Но я имею в виду то, что опытный инвестор умеет выигрывать и тогда, когда биржа идет вверх, и тогда, когда она падает. У среднего инвестора есть стратегия только, как выиграть, когда биржа идет вверх, и он проигрывает, когда биржа падает. Опытные инвесторы

не любят проигрывать в финансовых делах так, как это делают средние инвесторы. Опытный инвестор не всегда прав и может проиграть... но разница в том, что благодаря их знаниям, умениям и стратегии, их потери, как правило, намного меньше, а доходы намного больше, чем у посредственных инвесторов».

Когда-то мне казалось странным, что люди вкладывают свои тяжело заработанные деньги, но не учатся, как это правильно делать. После всех лет, проведенных с богатым папой, я никогда не мог понять, почему столько людей тяжело работают всю свою жизнь, а не научатся, как заставить свои деньги работать на себя. И когда они вкладывали свои тяжело заработанные деньги в акции, они рисковали ими без страховки перед потерей. Я думал о своем бедном отце, который тяжело работал и всегда говорил: «Инвестировать - это всегда рискованно». Он говорил это, никогда не учившись делать инвестиции. Богатый папа научил меня, как делать инвестиции в недвижимость без риска, а теперь он учил меня, как делать инвестиции в ценные бумаги без риска.

«Так значит, инвестирование на фондовой бирже не должно быть рискованным?», - спросил я, чтобы еще раз уточнить. «Нет», - сказал богатый папа.

«Но все же миллионы людей инвестируют без защиты от убытков, без какого-либо образования, и это делает их рискованными инвесторами».

«Очень рискованными», - сказал богатый папа. - «Вот почему я спросил, есть ли у твоих вкладов в недвижимость страховка. Я знал, что есть, потому что твой банкир требует этого. Но средний человек, который инвестирует на фондовой бирже, не имеет страховки. Миллионы людей делают вклады для своей будущей пенсии безо всякой страховки от катастрофических убытков. Это рискованно. Очень рискованно».

«Так почему же финансовые советники, брокеры и торговцы взаимными фондами не говорят им об этом?», - спросил я.

«Я не знаю», - сказал богатый папа. - «Я часто сам над этим задумывался. Я думаю, причина в том, что большинство финансовых советников, брокеров и советников по взаимным фондам сами не являются инвесторами. Большинство людей, предлагающих финансовые услуги, являются торговцами, которые работают за плату так же, как их клиенты».

«И они дают советы другим людям, посредственным инвесторам», - сказал я. «Таким же людям, как и они сами».

Богатый папа кивнул. «Опытный инвестор может заработать деньги, когда биржа идет вверх и когда она идет вниз. Средний инвестор время от времени зарабатывает деньги, когда биржа идет вверх, и теряет деньги, когда биржа падает. После того, как он потерял много денег, посредственный инвестор звонит своему советнику и

спрашивает: «А что мне теперь делать?»).

«И что говорит их брокер?», - спросил я.

«Они часто говорят: «Сидите тихо, и через несколько месяцев биржа снова пойдет вверх». Или они говорят: «Скупите еще акций».

«Ты бы этого не сделал», - сказал я.

«Нет», - сказал богатый папа. - «Я бы этого не сделал. Но средний инвестор это делает».

«Ты говоришь мне, что я могу инвестировать с меньшим риском и зарабатывать больше денег на фондовой бирже».

«Это верно», — сказал богатый папа. «Все, что тебе надо делать, это не быть посредственным инвестором».

Слова, которые делают тебя богатым

В четвертой книге, «Руководство по инвестированию», я писал, что бедняки и представители среднего класса в первую очередь инвестировали во взаимные фонды. Там же я писал, что богатые предпочитали ограниченные фонды. Снова видна сила слова. Само слово ограничение очень важно для опытного инвестора, и есть большая разница между взаимным фондом и ограниченным фондом. Большинство из нас слышали термин «ограничить наши ставки». Термин ограничение в этом контексте является синонимом для слова страховка. Так же, как садовник может поставить ограду, чтобы защитить свой сад от грызунов, так опытный инвестор поставит ограду, чтобы защитить свои вклады.

То есть, слово ограничение в этом контексте значит защита от потерь. Так же как тебе не следует водить машину без страховки, тебе, как инвестору, не следует делать вклады без страховки, или защиты от катастрофических убытков. Средний инвестор делает голые вклады, это другой термин, который используется опытными инвесторами. Голый в этом термине не связанный с человеческим телом, он обозначает вклад без какой-либо защиты от потерь. Опытный инвестор не любит делать голые вклады, то есть вклады, которые подвергаются ненужному риску. Опытный инвестор будет инвестировать, предварительно прикрыв свои позиции. Так же как страховой агент спрашивает «Ваши позиции прикрыты?»... опытные инвесторы зададут себе тот же вопрос. В общем, посредственный инвестор и инвестор взаимных фондов делают голые вклады, потому что они не прикрыты от потерь.

Незащищенные вклады - это рискованно

Несколько дней назад я был одним из главных докладчиков на конференции для инвесторов. Главный докладчик — очень популярная личность на телевидении, которая докладывает об одной из больших финансовых телевизионных сетей. Ее доклад был очень познавательным, и я узнал много нового. И все же мне было интересно услышать, что она делает вклады только во взаимные фонды.

Неожиданно один участник поднял руку и сказал: «Неужели вы не чувствуете себя ответственной за те миллиарды долларов, которые ваши зрители потеряли на фондовой бирже?». Когда он говорил, его тон был злой, и я чувствовал, что многие инвесторы с ним согласны. Мне показалось, что многие инвесторы приехали на эту конференцию не для того, чтобы узнать, куда вкладывать деньги, а для того, чтобы узнать, что стало с деньгами, которые они потеряли.

«Почему я должна чувствовать себя ответственной?», - ответила она. - «Моя работа - давать вам информацию, и я действительно даю вам много информации. Я не давала вам советов по инвестициям. Я давала вам только информацию о рынке. Почему вы говорите, что я должна чувствовать себя ответственной?».

«Потому что вы были заводилой во время этого бума на рынке», - сказал разозленный участник. - «Из-за вас я продолжал делать вклады, а теперь я потерял все».

«Я не была заводилой», - сказала она. - «Я просто давала вам информацию о хорошей ситуации на бирже так же, как я даю вам информацию о плохой ситуации на бирже сегодня».

Следующие пять минут злость в комнате все возрастала. Некоторые люди соглашались с разозленным участником, другие принимали сторону женщины-докладчика. Наконец страсти утихли. Докладчик спросила, есть ли еще вопросы. Поднялась рука, и прозвучал вопрос: «Почему вы не рассказали вашей аудитории о том, как можно уменьшить риск разными способами?» Этот участник не был разозленный. Он казался больше заинтересованным и хотел рассказать аудитории о том, что они могут уменьшить риск разными способами.

«Разными способами?», - сказала она. - «Зачем мне рассказывать им о разных способах?»

«Например, защита от убытков», - сказал он.

«О, я бы никогда этого не сделала. Это чересчур рискованно. Еще есть вопросы?», - спросила она, делая знак человеку, который задал этот вопрос, чтобы он садился.

Я не мог поверить тому, что слышал. Эта телевизионная личность является одной из наиболее уважаемых людей в финансовой журналистике. Она влияет на жизни миллионов людей. Многие люди идут к ней за финансовым советом, а сейчас она говорит: «Это рискованно». Для меня, не защищать свои вклады есть рискованным. Для меня, быть финансовым неуком является рискованным. Знать, как защитить свои ценные бумаги, легко и совсем нетрудно это сделать. Если у вас есть хороший брокер, это совсем легко. Это может сделать даже ребенок. Все, что вам нужно сделать, это выучить значения некоторых новых слов, найти хорошего брокера и начать с малого, чтобы приобрести некоторый опыт. Но вместо этого, я видел, как тысячи человек в этой комнате кивали головой и соглашались, что

инвестировать, защищая свои вклады, рискованно.

Когда я сидел там и смотрел, как ее верные последователи кивали, соглашаясь с ее идеей, что это рискованно, я вспоминал ранние уроки богатого папы о том, как инвестировать в ценные бумаги. Я слышал, как он говорит: «Сотни лет тому назад в древней Японии японские фермеры начали использовать разные способы, чтобы защитить свои рисовые посевы».

«Сотни лет тому назад?», - спросил я. - «Сотни лет тому назад они использовали разные способы, чтобы уберечься от потерь?».

Богатый папа кивнул: «Да, сотни лет тому назад. Начиная с земледельческой эры, умные деловые люди использовали разные способы, чтобы защитить свой бизнес от потерь. Умные деловые люди и теперь продолжают это делать».

Мои мысли вернулись в комнату в Чикаго, где эта теле журналистка говорила. Я спрашивал себя: «Если умные деловые люди использовали разные способы годами, то зачем эта влиятельная личность даст своим зрителям неправдивую информацию?». Потом я спросил себя: «Что рискованней? Купить акции взаимного фонда и потом смотреть, как они надают с 40% до 60%, даже до 90% в цене, и не защитить себя? Мои банкир требует, чтобы моя недвижимость была застрахована. Почему же бизнес ценных бумаг не требует, чтобы все инвесторы страховали свои вклады... вклады, на которые рассчитывают миллионы людей, когда они выйдут на пенсию?» До сегодняшнего дня у меня нет ответа на этот вопрос. Как говорилось ранее, если ваш дом сгорит, его можно поставить заново меньше, чем за год, и оплатит это ваша страховая компания. Но если ваши планы на пенсию рушатся вместе с фондовой биржей после того, как вы вышли на пенсию, что вы будете делать тогда? Купить, держать и снова молиться? Надеяться на подъем на рынке? Поэтому я не перестаю удивляться, почему банкиры требуют, чтобы инвесторы делали вклады со страховкой, а бизнес ценных бумаг - нет. Я не перестаю удивляться, почему профессиональные инвесторы делают вклады, страхуясь, а средний инвестор, который рассчитывает на фондовую биржу после того, как выйдет на пенсию, делает голые вклады?

Словарь страхования

Если вы хотите выйти на пенсию молодым и богатым, важно посвятить некоторое время тому, чтобы научиться, как защитить свои вклады, особенно, если, вы планируете держать свое имущество в ценных бумагах. Вы сделаете это, если выучите и будете понимать то, что мой богатый папа называл «языком опытного инвестора». На моих семинарах по инвестированию, я называю его словарем страхования.

Перед тем, как перейти к этим словам, мне кажется важным

повторить несколько других слов. Следующие слова - это те, которые надо расшифровать перед тем, как перейти к словам связанным со страхованием:

1. Инвестор и торговец: Большинство людей, которые думают, что они инвесторы, на самом деле торговцы. Так же, как большинство людей думают, что их долги это вклады, многие инвесторы являются больше торговцами, чем инвесторами. И еще одно. Большинство людей, которые думают, что они инвесторы, на самом деле просто те, которые откладывают деньги. Вот почему большинство людей, у которых есть пенсионный счет, или IRA, Keogh планы, часто говорят: «Я откладываю деньги на пенсию». Тот, кто откладывает деньги, просто кладет деньги на счет и больше ничего не делает. Инвестор - это тот, кто активно управляет своим портфолио или счетом.

Так какая же разница между инвестором и торговцем? Инвестор покупает, чтобы владеть, а торговец покупает, чтобы продать. Когда человек говорит: «Я купил эту недвижимость, потому что я знаю, что она поднимется в цене», - я знаю, что этот человек просто торговец... т.е., они покупают только, чтобы продать, а не для того, чтобы пользоваться. Вот почему я говорю, что большинство людей торговцы, а не инвесторы. Торговец хочет, чтобы цена его вклада поднялась, и он мог бы выгодно его продать. Инвестор хочет, чтобы его инвестиция вернула ему деньги, как можно скорее. Богатый папа сказал: «Инвестор покупает корову для молока и телят. Торговец покупает корову, чтобы ее зарезать».

Если вы хотите успеха в мире инвестиций, несмотря на то, есть ли это ценные бумаги, компании или недвижимость, вы должны быть и инвестором, и торговцем. Инвестор знает, что анализировать, и как управлять инвестициями, а торговец знает, как и когда продавать. Инвестор, как правило, хочет, чтобы вклад принесил наличные, а торговец хочет реализовать капитал путем дешевой покупки и дорогой продажи.

2. Фундаментальный инвестор и технический инвестор: Фундаментальный инвестор смотрит на финансовые характеристики компании или имущества. Фундаментального инвестора интересуют прибыль, руководящая команда и долгосрочный потенциал компании. Чисто технического инвестора не интересуют эти характеристики компании. Его даже не интересует прибыльная это компания, и хорошо ли ею руководят. Технического инвестора интересует благосклонность рынка в данный момент. В то время, когда фундаментальный инвестор смотрит на финансовые характеристики, технический инвестор скорее смотрит на исторические чарты, которые отражают колебания рынка. Далее в этой главе будут поданы некоторые чарты.

Технический инвестор может быть хорошим инвестором и все же потерять деньги просто потому, что он не умеет хорошо управлять своими деньгами. Это относится также и к фундаментальным

инвесторам. Многие фундаментальные инвесторы удивляются, почему они не зарабатывают деньги, или теряют деньги, даже если они инвестируют в хорошие, стабильные, прибыльные компании. Многие фундаментальные инвесторы в убытках, потому что у них нет хороших знания технической торговли.

Вот почему богатый папа хотел, чтобы его сын и я стали квалифицированными, или опытными инвесторами, инвесторами с хорошими фундаментальными и техническими умениями.

3. Посредственный инвестор и опытный инвестор: Посредственный инвестор едва знает, что такое финансовые характеристики. Посредственному инвестору лучше делать долгосрочные вклады, инвестировать во взаимные фонды, покупать, держать и молиться. Опытный инвестор - это тот, у кого есть деньги, и кто понимает, как делать фундаментальные инвестиции и как торговать.

Слова, которые помогут вам выиграть на любом рынке

Если вы хотите уйти в отставку молодым и богатым, защита или страхование ваших вкладов от катастрофических потерь просто необходимы. Посредственный инвестор ценных бумаг никогда не чувствует себя в безопасности. Вот почему средний инвестор думает, что инвестирование - это рискованно, и для него оно и есть рискованным. Потому что он не чувствует себя в безопасности, он доверяет свои деньги фондовому менеджеру или брокеру или финансовому советнику, надеясь на то, что этот человек защитит их от финансовых неурядиц. Проблема в том, что средний менеджер взаимных фондов или брокер не может защитить их от падения, так же, как он не может помочь заработать деньги, когда рынок нестабильный.

Единственный способ завоевать и защитить ваши вклады - это выучить и понимать словарь фундаментального и технического инвестора, особенно в ценных бумагах. Это легко сделать, если вы посвятите этому немного времени. Так же, как банкир захочет посмотреть на ваш финансовый отчет перед тем, как дать вам заем, что есть фундаментальным, и потребует, чтобы у вас была страховка на инвестицию в недвижимость, которая защитит вас от технического или катастрофического риска. Вы должны потребовать от себя то же самое, если хотите инвестировать в ценные бумаги. Чтобы это сделать надо начать с понимания слов связанных со страхованием инвестиций ценных бумаг. Вот некоторые из этих слов:

1. Направления
2. Движимые средние данные
3. Стоп заказы
4. Опция полномочия
5. Крайняя опция

6. Двойная опция
7. Ценные бумаги, проданные без покрытия
8. И много других

Средний инвестор, может быть, и слышал некоторые из этих терминов, но, наверное, не понимает их или никогда их не использовал. Многие средние инвесторы просто недооценивают эти очень важные слова, говоря: «Это чересчур рискованно». Говорить, что что-то есть рискованным это то же, что говорить; «Я просто чересчур ленивый, чтобы изучить это».

То, что вам надо знать

Если вы хотите сохранить ваше имущество в ценных бумагах, вы должны знать, как защитить ваши вклады от рыночных невзгод. Следующее - это пример того, что вы должны знать. И снова это начинается со слов.

Направления

Каждый опытный инвестор должен понимать направления. У опытных инвесторов есть пословица: «Направление - это ваш друг». Пожалуйста, запомните и пользуйтесь этой пословицей.

Так что такое направление? Чтобы объяснить, расскажу вам историю. Когда я был подростком, росшим на Гавайях, большинство моих друзей тренировались, чтобы стать виндсерфингистами. Каждую зиму, когда с севера приплывали огромные волны, мы заходили в воду, чтобы доказать свою смелость и улучшить свои умения. Однажды зимой приехал новый студент с материка. Он был хорошим серфингистом на маленьких летних волнах. Когда пришла зима, он полез в воду, думая, что ничего не изменилось, кроме высоты волн. Во время своего первого катания он утратил контроль и был смыт волной, долгое время мы его не видели. Наконец, он вынырнул недалеко от нас, кашляя и плавая, из последних сил. Те из нас, кто катался с ним, не могли поверить своим глазам. Мы не могли поверить, что он старался плыть против течения. Один из нас, наконец, сказал: «О нет, не могу поверить, что он плывет против течения. Не бывает таких сильных пловцов».

Когда большие волны ударяются о берег, вся эта вода должна как-то вернуться назад в море. Это движение воды назад к морю и создает сильное течение. Это течение движется к берегу, а потом назад к морю. Те из нас, кто вырос на островах, знают, что надо просто расслабиться и пусть течение отнесет вас на глубину. Когда течение ослабло, мы знаем, что можно просто плыть по безопасному каналу. Этот наш новый друг не знал, каким опасным может быть это течение. Вместо того чтобы плыть по течению, он старался бороться с ним, выдохся и чуть не утонул. То же случается с новыми инвесторами.

Инвестиционные циклы похожи на океанские волны. Они тоже меняются со временем года. Серфингисты учатся уважать перемены

в силе волн и воды с переменной времен года. Искушенные инвесторы делают то же самое. Вот почему опытные инвесторы говорят: «Направление - твой друг». Так же, как опытные серфингисты учатся не бороться с волнами и течением, опытные инвесторы следуют направлениям, меняя стратегию, когда нужно, или, оставаясь на берегу, если море чересчур беспокойно. Посредственные инвесторы продолжают покупать и держать, или звонят своим брокерам и спрашивают; «Это уже дно?» когда они уже в самом низу.

Три основных направления

Есть три основных направления, влияющих на ценные бумаги и на другие инвестиции. Один из них - это биржа, которая идет вверх. Второе направление - это биржа, которая идет вниз. Третье направление ~ это биржа, которая движется из стороны в сторону, то есть не поднимается и не падает. Опытный инвестор использует разные стратегии для разных направлений. У посредственного инвестора есть только одна стратегия, которую он старается использовать для трех разных направлений. Вот почему он в конечном результате проигрывает. Идея делать долгосрочные вклады сама по себе неплохая, но делать их, используя лишь одну стратегию, всегда приведет к потерям.

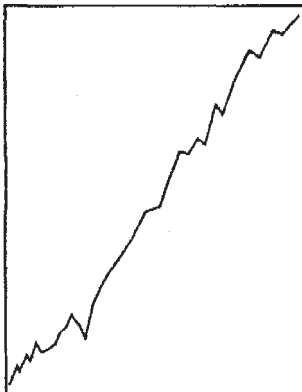
Даже звери знают о смене времен года. Когда приходят первые осенние холода, большинство зверей знает, что нужно готовиться к зиме. Это касается и опытного инвестора. Только посредственный инвестор верит словам своего финансового советника: «Делайте долгосрочные вклады. Покупайте и держите, даже если биржа пойдет вниз». Если звери достаточно умны, чтобы знать, что вещи меняются, так почему же люди этого не знают?

Движимые средние данные

Направления порождаются покупателями и продавцами. Если есть больше покупателей, значит направление поднимается. Если есть больше продавцов, значит направление падает. Посредственный инвестор успокаивается, когда его финансовый советник говорит ему: «За последние сорок лет биржа поднялась». Опытный инвестор не следует долгосрочным средним данным, а движимым. Так же, как серфингист наблюдает за подъемами и падениями прилива, так и опытный инвестор наблюдает за течением денег на и из биржи. Опытный инвестор следует этим чар-там, потому что они говорят ему, когда сменить стратегию.

Диаграмма на стр. 250 — это чарт движимых средних данных. Как говорилось ранее, фундаментальные инвесторы смотрят на финансовые характеристики и руководящие команды, технический инвестор смотрит на чарты, и эта диаграмма одна из чартов, на которые они смотрят.

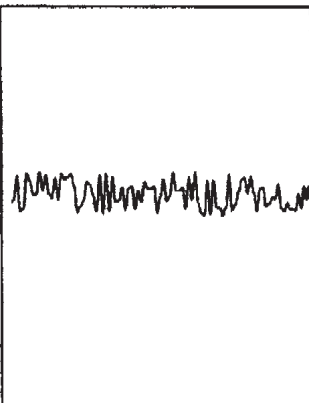
Кривая вверх



Кривая вниз



Кривая средних данных



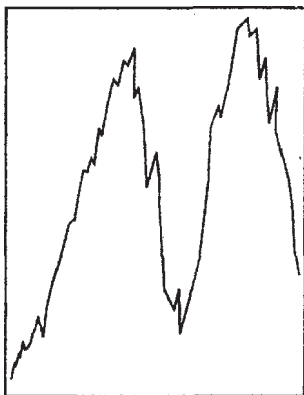
Как узнать, что меняется направление?

Дает ли вам биржа знак, что ситуация на ней собирается измениться? Ответ - да. Это не точная наука, но это можно предусмотреть.

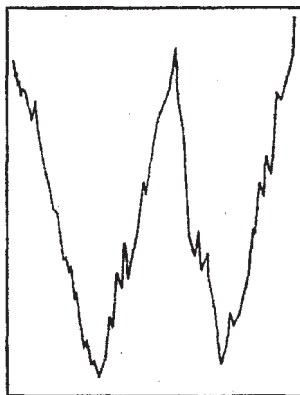
Большинство из нас знают, что метеорологи могут предвидеть ураган. Хотя прогноз погоды это не точная наука, все же в наши дни нас предупреждают, если приближается сильная буря. Технический торговец может сделать то же самое. Это значит, что пока посредственный инвестор молится, чтобы ситуация на бирже не изменилась, профессиональные инвесторы продают свои акции перед тем, как грянет буря.

Есть много знаков, за которыми наблюдает технический торговец. Следующие чарты показывают один из контрольных примеров, за которым наблюдает технический инвестор.

Двойная вершина



Двойное дно



Технические торговцы называют этот чарт двойной вершиной. Когда технические инвесторы видят такой пример, они становятся осторожны и начинают менять инвестиционные стратегии, или вообще уходят с рынка.

Похожий пример получается на дне рынка. Он называется двойное дно. Когда технические инвесторы видят его, они снова меняют стратегии или начинают покупать акции, в то время как посредственные инвесторы уже разочарованы и продают свои акции.

Есть много разных примеров, за которыми наблюдают технические инвесторы. Конечно, эти примеры не есть абсолютными или гарантированными. Но все же они дают опытному инвестору преимущество перед посредственным инвестором, который ничего не смыслит в сигналах, которые подает биржа. Одним большим преимуществом, какое есть у технического инвестора, является то,

что у него есть время, чтобы защитить свои вклады страховой. Посредственный инвестор сидит полностью незащищенный и незастрахованный. Миллионы инвесторов рискуют своим финансовым будущим, надеясь, что их финансовые советники защитят их от бурь, которые постоянно возвращаются на любой финансовой бирже.

Каждый раз, когда я слышу, как какой-нибудь финансовый эксперт советует: «Делайте долгосрочные вклады. Не паникуйте. Просто сидите тихо. Всегда помните, что в среднем за последние сорок лет биржа поднималась», меня передергивает.

Когда я слышу, как эксперты это говорят, мне становится жаль миллионы людей, которые слушают этих экспертов, и доверяют им свое финансовое будущее. Инвестирование не должно быть рискованным, если вы знаете, что делаете.

Инструменты опытного инвестора

У посредственного инвестора есть только два варианта, когда биржа меняет свое направление. Они могут держать и потерять или продать и потерять. Недавно я услышал, как очень уважаемый советник по инвестициям сказал: «В феврале 2000 я сказал вам продать все, что у вас было». Это могло быть хорошим советом для среднего инвестора, но у опытного инвестора есть и другие варианты.

Далее следуют некоторые умственные инструменты, которые опытный инвестор может использовать, чтобы защитить свои вклады и заработать деньги на рынке, который движется то вверх, то вниз.

Стоп заказы

Опытный инвестор может позвонить своему брокеру и попросить его приостановить заказ, если он подозревает, что цена его акций может упасть, особенно, если биржа движется вниз. Посредственный инвестор не делает ничего, и если его акции падают в цене, он просто за этим наблюдает. Не зная, что делать, его стратегия «покупай, держи и молись» превращается в стратегию «покупай, держи и теряй».

Вот как работает стоп заказ. Например, ваши акции стоят сегодня \$50, а чарты говорят вам, что биржа падает. Все, что вам нужно сделать, это позвонить своему брокеру и сделать стоп заказ, остановится примером на цене \$48. Если цена акций начинает падать до, например, \$30, потому что на рынке появилось больше продавцов, ваш стоп заказ становится рыночным заказом, и акции продают по цене \$48, а ваши потери уменьшены до \$2. Средний инвестор потерял бы \$18 и все еще бы держался за свои акции.

Хотя стоп заказы часто используются инвесторами как «страховка», они не всегда используются опытными инвесторами. Часто цены акций очень скоро меняются на открытии торгов, и искушенные инвесторы уже знают о новостях и уже решили, продавать ли им акции, или отменить стоп заказ. Далее следуют две причины,

по которым стоп заказы могут быть не очень успешными на падающем рынке.

Первой причиной, по которой профессиональный инвестор может не использовать стоп заказ, это, когда направление движется вниз чересчур быстро. Иногда, когда биржа движется вниз очень быстро, стоп заказ может быть дан, но не выполнен. Например, цена акций \$50. Поскольку направление движется вниз, инвестор дает стоп заказ \$48. Это значит, если цена упадет до \$48, акции будут автоматически проданы. Но, если биржа будет скоро падать, возможно, что эту цену просто проскочат. Это значит, что есть столько людей, которые продают, что нет покупателей по цене \$48. Если цена остановится на \$40, потому что будет несколько покупателей, все, что инвестор может сделать, это держать свои акции на этой цене или продать их по этой цене.

Другой причиной, по которой стоп заказ может быть не использован профессиональным инвестором, это, когда он не уверен в направлении рынка. Например, цена акций \$50 и дается стоп заказ на \$48. Как и предвиделось, акции падают до \$47, и продаются по цене \$48. Инвестор успокоенный, пока он не осознает, что биржа внезапно начала подниматься, и цена его акций теперь \$65. Он не только потерял \$2 на каждой акции, он так же потерял \$17 на поднятии цены.

Убить или быть убитым

Мы часто слышали, как кто-то говорил: «Я убиваю на рынке (зарабатываю большие деньги)». Во время интернетовского бума многие люди заразились манией заработать большие деньги, а вместо этого потеряли все. Теперь в новостях многие люди смеются над интернетовской манией, говоря: «Как люди могли быть такими глупыми?». Многие не слышат о том, что есть люди, которые заработали много денег на подъеме и падении биржи.

Мой друг заработал состояние, покупая акции в начале интернетовского бума. Он также заработал деньги, когда эта биржа начала падать. Как раз перед тем, как акции повысились до максимальной цены в конце 1999, он продал все свои акции, которыми владел. Потом, когда они приближались к своей наивысшей цене, он начал выборочно продавать без покрытия (разъясняется ниже) акции некоторых из тех компаний, которые сделали его богатым во время подъема рынка. Три из этих компаний стали банкротами. Так он заработал деньги при подъеме биржи и еще больше денег при ее падении. Почему? Причина, по которой он заработал много денег при падении биржи, в том, что он не использовал своих собственных денег и не платил налоги с денег, которые заработал, продавая акции без покрытия.

Когда я спросил его почему, он сказал: «Я продавал акции без

покрытия при максимальной цене акций, это значит, я их просто занимал. Потом компании начали разоряться и стали банкротами. Я еще должен заплатить налоги, потому что не было конечной операции, поэтому пока я не должен платить налог. Все, что я сделал, это продал акции, которыми не владел или которые я занял, а теперь я жду, когда смогу выкупить их назад и отдать человеку, у которого я их занял». Сегодня у него приблизительно \$875 000, которые он заработал, продавая акции без покрытия, сидя в безналоговом облигационном фонде, и собирая безналоговые проценты. Проценты с денег, которые он заработал, продавая акции, которыми он не владел. Он говорит: «Я жду возможности выкупить эти акции, но до этого времени я собираю проценты с безналогового капитала, который приносит деньги».

Если вы не понимаете этой операции, не волнуйтесь. Большинство людей не понимают. Если хотите лучше понять, свяжитесь с брокером или вашим бухгалтером и спросите их, могут ли они объяснить вам суть этой операции.

Суть в том, что, если вы хотите заработать деньги на подъеме биржи, вы также должны знать, как заработать на падении. Если вы не знаете этого, то вы, скорее всего, будете убитым, нежели убьете сами.

Существует множество вещей, которые вам необходимо выучить, чтобы пользоваться инструментами профессиональной торговли, таким, например, как стоп заказы. Есть еще много нового в инвестировании с использованием этих инструментов, нежели просто попросить вашего брокера сделать стоп заказ. Опытные инвесторы должны иметь намного больше инструментов, чем средние инвесторы. Если нет, то их скорее тоже убьют на рынке.

Это нечестное преимущество опытных инвесторов и есть причиной того, что, когда меня спрашивают: «Какой совет вы бы дали посредственному инвестору?», мой ответ: «Не быть посредственным», Я говорю это, потому что ваше финансовое будущее и ваша финансовая безопасность чересчур важны, чтобы быть средним.

Предупреждение: Это не книга о технической торговле. Пример стоп заказов, приведенный выше, это очень простое объяснение. Опытный инвестор знает, как и когда использовать двойную ставку, потому что есть времена, когда стоп заказы срабатывают, и времена, когда они не срабатывают. Перед тем, как использовать какой-либо из этих технических процессов, пожалуйста, читайте, спрашивайте и посетите занятия, приобретите опыт перед тем, как использовать инструменты, которые я описал, и буду описывать.

Основной причиной, почему я перечисляю некоторые из этих

инструментов, это то, что я хочу, чтобы люди, которые думают, что инвестирование рискованно, знали, что оно не должно быть рискованным. Но все же это дело самого человека, если он хочет получить больше информации.

Опции полномочия

Слово опции здесь можно заменить, словом страховка. Простыми словами, опция полномочия дает право владельцу опции покупать акции по определенной цене на протяжении определенного периода времени. Опция полномочия ~ это страховка, которая защищает инвестора от того, чтобы он не оказался за бортом при внезапном подъеме цены акций. Например, направления и чарты показывают, что больше покупателей выходят на биржу, так что цены движутся вверх, и инвестор хочет быть уверенным, что он сможет купить акции по лучшей цене, если акции поднимутся в цене. Используем в качестве примера акции по \$50 за каждую сегодня. Инвестор звонит своему брокеру и говорит, что он хочет купить опцию полномочия, чтобы купить 100 акций по \$50 за акцию. Он может заплатить \$1 за акцию за эту опцию полномочия, которая будет ему стоить \$100 (каждая опция покрывает 100 акций). Он защищает себя от внезапного подъема.

Три недели спустя инвестор возвращается с рыбалки и узнает, что цена поднялась до \$60 за акцию. Опция полномочия теоретически позволяет инвестору купить 100 акций по \$50 за акцию. Он бы тогда мог, если захочет, продать те самые 100 акций по \$60 за акцию.

В другом случае, если бы акции остались по рыночной цене \$50 за акцию или ниже, опция бы утратила свое полномочие.

В примере, когда акции поднялись до \$60 за акцию, средний инвестор мог бы использовать свое право купить 100 акций по \$50 за акцию за \$5,000 и в то же время продать 100 акций за \$6,000, заработавши на этом \$900 (\$6,000 минус \$5,000 и минус стоимость опции, \$100). С другой стороны, опытный инвестор решил бы продать свою опцию по \$10 за акцию, или \$ 1,000 за 100 акций, заработавши на этом \$900 (\$ 1,000 минус стоимость опции, \$100).

Если разобраться в этой операции, то средний инвестор использовал \$5,000, чтобы заработать \$900. Опытный инвестор использовал \$100, чтобы заработать те самые \$900. В этом упрощенном примере кто заработал больше денег, используя свои деньги?

Мой ответ - инвестор, который покупал и продавал опции, или опытный инвестор. Посредственный инвестор использовал \$5,000, чтобы заработать \$900, или прибыль в 18 процентов за месяц. Опытный инвестор использовал \$100 и заработал \$900 меньше, чем за месяц и с доходом в 900 процентов.

Это снова упрощенный пример, и я настоятельно советую вам

узнать больше, приобрести опыт и найти компетентного брокера, чтобы помочь вам в учебе.

Этот пример показывает, почему богатый папа не хотел владеть многим, но хотел только контролировать. Опции дают вам контроль над процессом купли-продажи. Это также иллюстрирует один пример, как достигнуть цели в инвестировании ценных бумаг и как это можно использовать с меньшим риском и большими доходами, если вы знаете, что делаете.

Богатые люди не любят владеть вещами

Вы могли что-то заметить в этом последнем примере. Вы могли заметить, что не нужно обязательно владеть акциями, чтобы владеть опцией. Эта, часто неприметная, деталь может иметь большие финансовые последствия, если вы это понимаете.

Мой богатый папа никогда не хотел ничем владеть, а мой бедный папа хотел. Мой бедный папа часто говорил: «Этот дом на моем имени». «Моя машина на моем имени». Мой богатый папа говорил: «Тебе не надо ничем владеть. Все, что тебе надо - это контролировать». Опции - это еще один пример такого способа мышления. Мой бедный папа хотел владеть акциями, а мой богатый папа хотел только опциями, чтобы покупать и продавать акции. Сегодня многие люди гордятся тем, что владеют акциями в то время, когда намного выгоднее покупать и продавать опции. Иначе говоря, надо намного меньше денег, чтобы заработать много денег, торгуя опциями, нежели покупая акции.

Крайние опции

В предыдущем примере вы видели, как используют опции полномочия, чтобы заработать деньги на рынке, который идет вверх. Когда биржа движется вниз, опытный инвестор использует крайние опции не только для того, чтобы заработать деньги, но и чтобы защитить свои акции, если цены начнут падать.

Например, цена акций \$50. Биржа движется вниз, и цена акций падает до \$40. Средний инвестор потерял \$10 на акции. Если у него было 100 акций, он потерял \$1,000, на бумаге. Суть в том, что инвестор потерял только на бумаге, а не в действительности. Если бы он продал по \$40 за акцию, он бы был в убытке. Вот потому, что потеря только на бумаге, многие инвесторы говорят: «Я жду». Эти слова значат, что инвестор будет ждать, пока цена не поднимется до \$50, что может случиться за одну ночь, за год, или никогда. Это стратегия “покупай, держи, и теряй” того, кто есть вечным оптимистом, или того, кто не хочет признать, что он сделал ошибку и проиграл.

Опытный инвестор инвестировал бы по-другому. Вместо того чтобы сидеть и переживать за то, что цена его акций падает, этот инвестор поручил бы своему брокеру сделать стоп заказ или купить крайнюю опцию. Снова, есть разные причины для того, чтобы использовать крайнюю опцию, и мы не будем здесь в них углубляться.

Дело в том, что опытный инвестор сделает что-нибудь, если биржа поменяет направление и начнет падать.

Вместо того чтобы молиться, чтобы биржа не падала, опытный инвестор покупает крайнюю опцию по \$1 за акцию, чтобы иметь право продать свои акции по \$50 за акцию. Крайняя опция стоила бы ему \$100, или \$1 за акцию за 100 акций. Биржа падает, потому что появляется больше продавцов, а цена акций падает до \$40 за акцию. Опытный инвестор радуется, потому что он только что защитил свои позиции, поставив цену акций \$50. То, что он теряет, когда цена падает ниже \$50, он выигрывает, когда поднимается стоимость крайней опции. Инвестор без крайней опции теряет доллар за доллар, когда падает цена акций. Опытный инвестор защищен. Потеря в акциях сбалансирована выигрышем в крайней опции.

Как опытный инвестор зарабатывает деньги на опциях, когда средний инвестор их теряет? Опытный инвестор мог бы использовать свое право продать 100 акций по цене \$50 за акцию и получить \$5,000. Если бы он захотел, он мог бы пойти на биржу и купить 100 акций по \$40 за акцию за \$4,000. Результат такой - у него есть его 100 акций и еще \$900 (\$1,000 минус стоимость крайней опции). (Есть много правил безопасности, каковых надо придерживаться.)

Посредственный инвестор без крайней опции имеет только свои акции, которые стоят теперь меньше, и все еще не вернул свои деньги.

Если это вам не очень ясно, то это так же неясно для большинства людей впервые. Важно помнить то, о чем мы писали ранее в этой книге о надобности думать противоположностями. Для большинства людей научиться использовать опции это, как научиться есть левой рукой после того, как они годами ели правой. Но это можно сделать. Надо лишь немного потренироваться. Надо помнить, что процесс использования опций для того, чтобы защитить ваши вклады и заработать деньги на подъемах и падениях рынка, это не сложный процесс. Большинство людей могут этому научиться, если уделят этому немного времени. Скажем это еще раз, потому что это важно, инвестирование не должно быть рискованным, если у вас есть правильные советы и правильные советники. Вы не должны всю жизнь волноваться о ваших вкладах в ценные бумаги. Вместо того чтобы волноваться о рыночных неурядицах, вы можете готовиться стать богаче, чем чаще биржа меняется.

Важно заметить, что средний инвестор, который потерял деньги, часто просто сидит, ждет и слушает советы своего финансового советника «Держись и делай долгосрочные вклады». Они делают это, потому что у них есть стратегия только для одного рыночного направления, и как вы теперь знаете, есть три разных рыночных направления.

Опытный инвестор может и не покупать акций

Есть искушенные инвесторы, которые никогда не покупают и не продают акции. Они торгуют только опциями. Когда я спросил одного своего друга, который торгует опциями, почему он инвестирует только в опции, а не в акции, он сказал: «Инвестирование в акции чересчур медленно. Я могу заработать намного больше денег, инвестируя в опции. Я также могу заработать больше денег за меньшее количество времени. Инвестирование в акции это, как сидеть и ждать пока высохнет краска».

Двойные опции

Двойные ставки являются страховой защитой. Проще говоря, двойная опция - это использование крайней опции и опции полномочия на определенной цене. Например, если цене акций инвестора \$50 за акцию, опытный инвестор может использовать опцию полномочия на цене \$52 за акцию, а крайнюю опцию на цене \$48 за акцию. Если биржа неожиданно поднимается до \$62 за акцию, у инвестора есть право все еще купить его акции по цене \$52. Если биржа падает до \$42, у инвестора есть право продать свои акции по цене \$48, снизив потери. Если рыночная цена \$42, а инвестор имеет крайнюю опцию, которая есть правом продать акции по \$48, эта опция внезапно становится очень дорогой, в некоторых случаях даже дороже, чем сами акции. Дело в том, что двойные опции используют, чтобы защититься от риска связанного и с подъемом, и с падением рынка. Это может быть ультраконсервативной стратегией, если вы знаете, что делаете.

Эта книга не должна концентрироваться на торговле опциями. Очевидно, я упростил процесс, но только для того, чтобы дать понятие об опциях. Есть также стратегии намного сложнее, которые используются, чтобы защитить вклады и повысить прибыль.

Ценные бумаги, проданные без покрытия

Когда я был ребенком, мне говорили не трогать вещи, которые не принадлежали мне. Также и на рынке ценных бумаг. Когда кто-нибудь продает бумаги без покрытия, это значит, что они продают то, чем они не владеют. Если бы моя мама знала, что я это делаю, она бы провела со мной долгую беседу. Но моя мама не была инвестором.

Во-первых, продажа ценных бумаг без покрытия это не опция. Когда кто-нибудь говорит: “Я продаю эти акции без покрытия”, они торгуют акциями, а не опциями. Опытный инвестор знает разницу между бумагами, проданными без покрытия, и опциями и знает, когда их использовать. Но эта книга не будет углубляться в то, когда их использовать, а когда нет.

Зачем продавать акции без покрытия? В общем, если инвестору кажется, что цена акций чересчур высока, а биржа падает, искушенному инвестору может быть выгодно продавать акции без

покрытия, чтобы заработать деньги. Продавать акции без покрытия это значит просто занять чьи-то акции, продать их на рынке, и положить деньги себе в карман. Если и когда рыночная цена акций падает, инвестор покупает акции назад и возвращает их человеку, у которого он их занял.

Например, цена акций Корпорации XYZ \$50, а биржа падает. Следующие шаги, которые надо предпринять, чтобы продать акции без покрытия:

1. Инвестор звонит своему брокеру и просит продать 100 акций XYZ.

2. Тогда брокер занимает 100 акций у другого клиента и продает 100 акций за \$5,000.

3. Потом брокер кладет \$5,000 на счет инвестора... инвестора, который не владел этими акциями.

4. На счету его клиента, с которого были позаимствованные акции, лежит запись о долге на 100 акций, а не на \$5,000.

5. Со временем цена акции XYZ падает до \$40 за акцию.

6. Инвестор, который заимствовал акции, звонит брокеру и говорит:

«Купите для меня 100 акций XYZ по \$40».

7. Брокер покупает 100 акций по \$40 и возвращает 100 акций на счет клиента, который дал эти акции в долг инвестору.

8. Брокер платит за 100 акций из тех \$5,000 со счета инвестора. \$5,000 были получены от первоначальной продажи 100 акций по цене \$50.

9. Инвестор получил \$1,000 прибыли, минус плата за услуги, комиссионные и налоги, от продажи акций, которыми он не владел. Инвестор заработал деньги без денег. Простыми словами, это процесс продажи бумаг без покрытия.

Еще несколько пунктов:

Пункт №1: Тогда, когда инвестор купил акции по цене \$40 и вернул 100 акций первоначальному владельцу, говорят, что инвестор «покрыл акции». Очень важно запомнить эти слова.

Пункт №2: Как вы можете судить, продавать акции без покрытия очень рискованно. Человек может потерять много денег на продаже без покрытия, если биржа идет вверх, и рыночные цены поднимаются. В этом примере, тот же инвестор потерял бы \$1,000, если бы цена поднялась до \$60. Но, как часто говорил богатый папа: «Просто потому что есть риск, это не значит, что это должно быть рискованным». Есть искушенные инвесторы, которые сделают двойную опцию, покупая опцию полномочия по \$51. Если биржа действительно пошла вверх, и цена поднялась до \$60, инвестор заплатил бы \$51 за акцию вместо \$60, снова снизивши потери.

Пункт №3: Вы могли заметить, что я вспоминал о рыночных направлениях. Помните пословицу: «Направление - ваш друг». Не

будьте похожими на моего друга, который старался плыть против течения. Кроме знания и понимания таких слов, как продажа бумаг без покрытия, двойная опция, опция полномочия, и т.д., надо знать, как они связаны друг с другом. То есть, использовать продажу без покрытия достаточно безопасно на рынке, который падает, но намного рискованней на рынке, который идет вверх, или движется из стороны в сторону.

Пункт №4: Если вы не поняли, о чем мы здесь говорили, не волнуйтесь. Если вы захотите запомнить эти слова, вам понадобится лишь немного времени и практики. Смысл всего этого в том, что инвестирование не должно быть рискованным, если у вас есть желание потратить немного времени, чтобы увеличить ваши знания, как раз то, что вы делаете сейчас. Когда вы научитесь снижать риск, вы можете серьезно увеличить ваши доходы, потому что вы не делаете то, что делают посредственные инвесторы.

Почему, чтобы заработать деньги, не нужны деньги

Люди часто меня спрашивают; «Разве, чтобы заработать деньги, не нужны деньги?» Если вы поняли процесс продажи акций без покрытия, вы знаете ответ на этот вопрос. Когда человек продает акции без покрытия, он получает деньги от продажи того, что ему не принадлежало. Значит, чтобы заработать деньги, не нужны деньги. Все же правильный ответ на вопрос «Нужны ли деньги, чтобы заработать деньги?» вот какой: «Все зависит от того, кто делает инвестиции».

Богатый папа сказал: «Чем ты финансово глупее, тем больше тебе надо денег, чтобы заработать небольшие деньги. Если ты умный в финансах, тебе вообще не нужны деньги, чтобы заработать много денег». Следующий пример иллюстрирует это, а также то, как важно иметь сильный и большой финансовый словарный запас.

Несколько месяцев тому назад я позвонил своему брокеру и сказал:

«Выпиши голую крайнюю опцию на XYZ. Выпиши это на десять контрактов».

Мой брокер, Том, задал мне еще несколько вопросов и потом сказал:

“Уже сделано”. Он спросил меня о временном ограничении опции и еще несколько вопросов.

То, что я только что сделал, это продал крайнюю опцию, а не купил ее. Это важно. Это важно, потому что до теперь опции использовались в качестве страховки, потому что большинство людей и покупали опции. Когда вы говорите слова “выписать опцию”, это значит, что вы продаете опцию, а не покупаете ее. Сами богатые продают опции, так же, как сами богатые продают акции, а не покупают их. Билл Гейтс стал самым богатым человеком в мире,

продавая акции Microsoft, а, не покупая их. Это же относится и к миру опций... только это намного быстрее, легче и может быть намного выгоднее, если вы знаете, что делаете.

Когда я сказал своему брокеру: “Выпиши голую крайнюю опцию” я сказал: “Я хочу продать опции на акции, которыми не владею”. В этом случае это крайние опции, и я хотел десять контрактов, что значит 1000 акций, потому что контракт - это 100 опций.

Том позвонил в тот же день и сказал: «У тебя \$5».

Я сказал: «Спасибо», и операция пока была закончена. Мне не надо было следить за акциями или за рынком, я мог делать то, что хотел. Когда Том сказал, что у меня \$5, это значило, что он положил \$5000 на мой счет в этот день. Иначе говоря, мне понадобилось меньше, чем пять минут, чтобы заработать \$5000. Кроме того, я не рисковал никакими деньгами и ничего существенного не продавал. В общем, я не продал ничего и заработал \$5000 меньше, чем за пять минут. (Чтобы еще раз все разъяснить, хотя я не рисковал никакими деньгами и не продавал ничего существенного, у меня все же есть другие вклады на моем брокерском счету, которые могут считаться дополнительным обеспечением в этой операции, что позволяет мне таким способом работать с моим брокером).

Несколько недель спустя Том позвонил и сказал: «На нем больше нет денег».

«Чудесно, - ответил я. Так, когда мы играем в гольф?».

Перевод

Во-первых, я не пишу об этой операции просто, чтобы похвастаться. Я пишу об этой операции, чтобы проиллюстрировать силу слова. Эти слова для меня больше, чем просто слова. Они настоящие и живые у меня в голове. Эти слова - инструменты, инструменты, которые делают меня богатым... инструменты, которые позволяют мне зарабатывать деньги без денег. Как всегда говорил богатый папа: «Есть слова, которые делают тебя богатым, и слова, которые делают тебя бедным».

Когда я сказал Тому: «Выпиши голую крайнюю опцию на XYZ», я сказал: «Продай кому-нибудь право продать мне акции, которые ему принадлежат, по определенной цене.» В тот день акции XYZ продавались по \$45 за акцию. Моя крайняя опция уверила человека, который ее покупал, что я куплю его акции по \$40 за акцию. То есть, я продал владельцу акций XYZ страховку. Если бы рыночная цена упала до \$40 за акцию, и опция была бы использована, я бы купил акции по этой цене, защищая его от дальнейших потерь.

Когда Том перезвонил мне и сказал: «У тебя \$5», он имел в виду, что я получил \$5 за каждую акцию, покрытую крайней опцией. В словаре торговцев опциями «выписать» значит продать. То же слово

используется в страховом бизнесе. Многие из нас слышали, как страховой агент говорил: «Я выписываю вам страховой полис». Другим словом, которое используется в страховом бизнесе, есть «выписывание», что значит, что они гарантируют вам что-то за какую-то цену. Другими словами, выписать значит продать в мире страховок и опций. В этом случае я гарантировал инвестору \$45 покрытия за \$5 за акцию. Я гарантировал инвестору, что я куплю его акции по \$40, если цена упадет так низко. В этом случае я бы стал страховой компанией, вот почему я «выписывал голую крайнюю опцию». Я страховал то, чем не владел, а это то, что делают страховые компании.

Кругозор неудачника

Теперь я слышу, как ваш кругозор говорит: «Но это очень рискованно. А что если фондовая биржа пойдет вниз? А что если вам придется покупать акции по \$40?» Как уже говорилось в этой книге, человек должен держать свой кругозор открытым, если он хочет чему-нибудь научиться. Или как сказал богатый папа: «Просто потому что есть риск, это не значит, что это должно быть рискованным».

Я приберег эту часть на конец книги, потому что я хотел быть уверенным, что ваш кругозор уже готов воспринять эту информацию. Я еще никогда об этом не писал, потому что я никогда не писал о том, как важен кругозор. Для большинства людей их контекст не может воспринять, не говоря уже о том, чтобы принять, то, что я собираюсь объяснить. Если вы еще со мной, я скажу «мои поздравления». Когда я говорю со своими друзьями, у которых кругозор неудачника, то есть кругозор, который контролируется страхом потери, шум от их страха такой оглушительный, что они не могут услышать то, о чем я им говорю. Их страх перед риском начинает говорить: «Это чересчур рискованно. Не говори мне больше ничего. Я не могу этого сделать». Так что спасибо за то, что вы еще со мной.

Во время той пятиминутной операции я согласился купить 1000 акций XYZ по \$40 за акцию, если инвестор, который владеет акциями, заплатит мне \$5 за акцию премии. Деньги, или \$5000, положили на мой счет. Несколько недель спустя цена акций была приблизительно \$43, а значит опция, или страховка, утратила свою стоимость. \$5000 остались моими, минус комиссионные, плата за услуги и налоги. Я хочу сделать ударение на том, что мне понадобилось меньше пяти минут, я не продал ничего, ничего не делал после этого, то есть мне не надо было сидеть перед компьютером и следить за подъемами и падениями рынка, и я заработал \$5000. Многие люди столько не зарабатывают и за месяц, а если зарабатывают, то платят больше налогов, чем заплатил я с такой же суммы.

Делать деньги из ничего

Перед тем, как идти дальше, я думаю, вам важно поразмыслить над тем, как были заработаны \$5000, потому что они были заработаны

из ничего. Если вы еще раз посмотрите на эту операцию, вы поймете, что я заработал деньги, продав то, чем не владел. Я также заработал деньги, продав нечто, что не существовало, пока я не решил, что оно должно существовать. Операция эта была как делание денег из ничего. Если вы действительно понимаете, что случилось во время этой операции, и физически, и умственно, вы начинаете понимать, как посредством ума можно сделать деньги из ничего. Это умение часто называют силой алхимии. Теперь вы можете понять, почему богатый папа заставлял меня работать даром, когда я был ребенком. Он хотел научить меня думать о том, как сделать деньги, а не о том, как их заработать. Он хотел, чтобы у меня развивался другой кругозор, кругозор, в котором для того, чтобы разбогатеть, не надо тяжело трудиться.

Как сделать неудачников счастливыми

Очень редко я рассказываю людям об этом процессе. Меня утомляет спорить и объяснять этот процесс уму неудачника. Когда я начинал об этом говорить, я часто слышал такие комментарии:

1. Для этого нужно слишком много времени. Я не хочу всю свою жизнь следить за рынком.
2. Это слишком рискованно. Я не могу позволить себе проиграть.
3. Я не понимаю, о чем ты говоришь.
4. Ты не можешь этого делать. Это противозаконно.
5. Мой брокер говорит, что это не так просто.
6. А что если ты ошибаешься?
7. Ты лжешь. Ты не можешь этого делать.

То есть, неудачники проигрывают, потому что они не могут послушать без того, чтобы не вмешался их кругозор. Эта книга о кругозоре и человеческой реальности. Причиной того, что я не даю людям суть, есть то, что большинство людей не воспринимают тот смысл, который я только что объяснил. Теперь, когда книга подходит к концу, я хочу показать вам смысл. Я просто верю, что ваш кругозор позволит вам воспринять этот смысл и использовать его на практике.

Иначе говоря, когда меня просят рассказать то, что я сейчас рассказываю, и когда я это делаю, в большинстве случаев, их кругозор этого не воспринимает. Теперь я объясню вам, почему это выписывание голых крайних опций совсем не рискованная выгодная инвестиция, даже, если все идет не так, как вы планировали.

Цена падает до \$35

Во-первых, я не волновался о том, что мне придется раскошелиться на \$40 000, чтобы покрыть свою голую позицию. Есть три причины, почему меня это не волновало. Вот они:

1. У меня были деньги, чтобы покрыть свою позицию, если бы мне все-таки пришлось купить эти акции.
2. История подтверждает, что 85% всех опций теряют свою

стоимость, так и не используя. 85% шанс выиграть лучше, чем то, что предлагает фондовая биржа или Лас-Вегас.

3. Я, все равно, хотел владеть этими акциями. Просто я хотел купить их с большой скидкой.

Так, что вопрос в том, могла ли цена упасть, и должен ли был бы я покупать акции по \$40 за акцию? Ответ - да. Это и есть договор, который я продал как голую крайнюю опцию. Разница лишь в том, что человек с кругозором победителя, знает, что он может выиграть, даже если проиграет. Вот почему он не боится проиграть. Неудачник думает только о проигрыше, потому и редко выигрывает.

Если скажем, цена акций упадет до \$35 за акцию. Неудачник увидит только потери, а не выигрыш. Неудачник скажет: «Я только что потерял \$40 000, потому что мне надо было купить 1000 акции по \$40 за акцию». Неудачник бы увидел только риск и никогда не заключил бы сделки. Он не смог бы думать далее через эмоции, которые завладели его разумом. Кроме того, если бы цена упала до \$35 за акцию, он бы увидел дополнительно \$5000 убытка.

Я посвятил столько времени в начале книги состоянию ума, на примерах таких вот операций. Когда я рассказываю людям, что я делаю, будь то создание бизнеса, инвестирование в недвижимость, или инвестирование в ценные бумаги, как правило, контекст человека решает за него верно ли то, что я говорю. Неудачник всегда будет думать, что я поступаю рискованно, даже если это не так. Бедный человек всегда будет беден, ибо он не может себе позволить то, что делаю я. Трудолюбивый человек скажет: “У меня нет времени делать то, что делаешь ты, потому что я занят работой”. А человек, которому не интересно то, что я делаю, скажет: “Это звучит очень сложно. Я просто не понимаю. Кроме того, я не очень заинтересован в деньгах”.

Большинство людей никогда не выйдут на пенсию молодыми и богатыми, просто потому что они могут реализовать эту идею. Кругозор важнее, чем смысл. То, что я делал и продолжаю делать, чтобы выйти на пенсию молодым и богатым, очень просто, если у вас подходящий кругозор. То, что я делаю, совсем не трудно и не сложно. Как я уже говорил, мне понадобилось меньше, чем пять минут, чтобы заработать \$5000. Для многих людей такая возможность просто не приемлема. Большинство людей согласились бы лучше работать тридцать дней, чтобы заработать \$5000. Они согласны работать тридцать дней, потому что их кругозор позволяет им думать, что это вполне реально заработать \$5000 за тридцать дней. Но \$5000 за пять минут вне их кругозора. Вот почему эта идея встречается с фразой «Он лжет, это слишком рискованно, я не могу это сделать». Другими словами, их кругозор отбрасывает такую возможность. На этом месте появляются идеи, которые их кругозор принимает. Вот почему так много людей всю свою жизнь тяжело физически работают, вместо того, чтобы работать над расширением своего кругозора. Они работают

физически, чтобы заработать деньги, вместо того, чтобы расширять спой финансовый кругозор.

Кругозор победителя

Вопрос, который задает человек с кругозором победителя, это: «Как мне выиграть, если я проигрываю?» «Что случится, если цена XYZ упадет ниже \$40? Как мне выиграть тогда?». Вот это кругозор победителя. Он знает, что может выиграть даже, если проигрывает. Но важнее всего то, что его разум будет открытым даже, если то, что он слышит вне его кругозора. То есть, у победителя разум всегда открыт, даже, если то, что он слышит, страшит его или это абсолютно для него ново. Как всегда говорил богатый папа: «Разум неудачника закрывается скорее, чем разум победителя».

Ранее в этой книге я писал о том, как важна стратегия выхода. Победитель всегда ищет выход, чтобы выиграть в проигрышной ситуации. Давайте используем эту голую крайнюю опцию как пример. Перед операцией у меня была стратегия выхода, которая позволила бы мне выиграть даже, если бы все случилось не так, как я планировал. Здесь больше срабатывает кругозор, нежели смысл. Несмотря на то, есть ли это акции, недвижимость или бизнес, только кругозор победителя позволяет победителю выигрывать даже, если это проигрышная ситуация. В этом примере стратегия выхода есть частью кругозора победителя. Неудачник видит только риск и потери и никогда не видит возможности выиграть даже, если проигрывает. Неудачник рискует лишь тогда, когда ему гарантируют, что все будет так, как он планирует. Вот почему так много людей хотят гарантированную плату и привилегии. Они хотят иметь гарантии, а не возможности. Победитель будет искать возможности, зная, что он сможет выиграть даже, если вес будет не так, как он планировал. Это не просто оптимизм. Как сказал богатый папа: «Есть много людей, которые думают положительно, но у них, все равно, кругозор неудачника. Кругозор победителя это, когда ты знаешь, что выиграешь даже в проигрышной ситуации».

Как выиграть в проигрышной ситуации

Когда я позвонил Тому, я уже сделал свое домашнее задание, что заняло у меня меньше минуты. Вот, что я знал перед тем, как делать заказ:

1. Биржа двигалась вниз.
2. Цена акций XYZ была недавно сбита и упала почти до \$20. Инвесторы, у которых были эти акции, должны были нервничать.
3. Я знал, что XYZ хорошая компания с хорошей прибылью и дивидендами. Ею хорошо управляли, и она была бы успешной и в хорошей и в плохой экономике.
4. У этой компании много инвесторов, которые в ней заинтересованы.

5. Это компания, которой я хотел владеть и держаться за нее, если цена была бы хорошей.

6.. У меня было \$100 000 на счету, если бы мне пришлось покупать акции. Все, что Тому надо было тогда сделать, это перевести деньги, а у него были такие полномочия.

Если бы акции упали до \$35 за акцию, я был бы очень рад, даже если бы мне пришлось заплатить \$40 000, чтобы исполнить свою часть договоренности. Почему? Ответ в том, что у меня был выход.

Скажем, мне пришлось бы заплатить \$40 000 за 1000 акций. Какая же тогда моя реальная цена акций?

Ответ \$35 000, потому что я уже получил \$5000 за опцию. Так что, даже если бы цена упала ниже моей крайней опции в \$40 за акцию, я бы платил только \$35 за акцию, что было бы отличной ценой за эти акции, и я бы тогда стал их владельцем.

Следующим шагом было бы продать десять покрытых опций полномочия (100 акций за опцию) по \$5 за акцию с 1000 акций, которыми я бы владел. Они называются покрытыми, потому что в этом случае я бы действительно владел акциями, на которые продавал опцию. Я использовал термин голая перед словами крайняя опция, потому что я не владел акциями. Большинство людей сказали бы: «Это слишком рискованно продавать то, чем не владеешь». И это рискованно, если у вас нет соответствующего кругозора и смысла.

Зачем продавать покрытую опцию полномочия? Ответ в термине скорость денег, который мы обсуждали ранее. Продавая покрытую опцию полномочия, я соглашаюсь продать мои акции, скажем, по \$40 за акцию, если цена будет очень быстро подниматься. Если бы цена пошла вверх, скажем, до \$50 за акцию, мне бы тогда пришлось продать мои 1000 акций за \$40 000. В этом случае я бы получил свои деньги назад плюс деньги с моих опций. Так что я бы выиграл, даже если бы проиграл.

Если бы цена акций не поднялась, я бы все равно получил кое-какие деньги, в этом случае \$5000 за опции полномочия, даже если бы цена акций осталась той же. Средний инвестор сохранял бы проигрышную позицию и слушал бы своего советника, который говорил бы: «Делай долгосрочные инвестиции. Будь терпеливым. В среднем за последние сорок лет биржа поднялась. Так что сиди и жди». Это та ментальность, которая есть у большинства инвесторов и финансовых советников.

Продавая покрытые опции полномочия, я мог бы положить еще \$5000 в свой карман, снижая цену своих акции до \$30 за акцию, что сделало бы меня еще счастливее, поскольку я и так хотел владеть этими акциями. Через то, что я продал мои крайние опции и опции полномочия, вместо того, чтобы заплатить \$40 000 за акции, которыми я хотел владеть, я па самом деле платил \$30 000, хотя в этом примере рыночная цена была бы \$35 000.

Это как учиться есть другой рукой

Если вы это не совсем поняли, не волнуйтесь. В теории это просто и не сложно понять, если вы потратите немного времени, чтобы изучить этот предмет. Это как учиться есть левой рукой после того, как вы всю жизнь ели правой. Это просто в теории и просто, если вы научитесь это делать. Просто иногда трудно научиться думать и делать по-другому.

То, что может сделать каждый

С моей точки зрения, покупать опции, чтобы защитить свои вклады - разумно, а продавать опции за наличные - весело. Одна из причин, почему я не волнуюсь о деньгах, потому что я знаю, что я могу пойти на биржу и заработать за несколько минут больше денег, чем большинство людей зарабатывают месяцами... и платя меньше налогов.

Может ли каждый делать то, что я делаю? Конечно... но только, если у него есть желание потратить немного времени, чтобы расширить свой кругозор.

Так что же может сделать каждый? Вот несколько предложений:

1. Возьмите в библиотеке книгу по торговле опциями. Сначала выучите значения слов, а потом прочитайте еще раз, чтобы лучше понять.

2. Купите книгу в ближайшем книжном магазине или закажите ее по интернету. Я рекомендую сначала просмотреть эту книгу перед тем, как покупать ее, потому что сначала лучше начинать с книги попроще.

3. Посетите семинар по торговле опциями. Их очень много.

4. Найдите брокера, который научит вас и даст хороший совет.

5. Поиграйте в игру «CASHFLOW-101» хотя бы двенадцать раз, чтобы выучить азы инвестирования. После того, как вы освоили 101, можете перейти к 202, игре, которая учит людей пользоваться опциями полномочия, крайними опциями, продажей без покрытия и двойными опциями. Важнее всего то, что 202 научит вас думать в разных направлениях, смотря, как меняется направления рынка. Мне кажется, что наиболее сильным аспектом этой игры есть то, что это физический, умственный и эмоциональный способ учебы. Другими словами, эта игра научит вас думать в разных направлениях. Причиной, по которой многие инвесторы проигрывают, есть то, что их учили дома, в школе и на работе думать только в одном направлении. Опытный инвестор должен думать о том, как заработать деньги на рынке, который движется вверх, на рынке, который движется вниз, и на рынке, который движется из стороны в сторону. Эта игра учит вас так думать, наслаждаться и учиться, пользуясь игрушечными деньгами, вместо настоящих.

Инвестирование — это рискованно?

Так инвестирование - это рискованно? Мой ответ - нет. С моей точки зрения, быть неучем ~ это рискованно. Если вы хотите выйти на пенсию молодым и богатым, вам необходимо научиться защищать ваши вклады. Посредственный инвестор, вместо того, чтобы учиться, скажет, что инвестирование - это рискованно. Как я уже сказал: «Еще никогда за всю историю столько людей не доверяли свое финансовое будущее и свою финансовую безопасность на подъемы и падения рынка». Это рискованно только потому, что эти инвесторы знают, что это рискованно, но они не делают ничего, чтобы предотвратить этот риск. Как говорил мой богатый папа: «Инвестирование само по себе не есть рискованным, но быть финансово неграмотным и слушать советы финансово неграмотных советников - это очень рискованно. Это не только рискованно, но и дорого. Это дорого не только в плане денег, это даже дороже в плане времени. Миллионы людей всю свою жизнь цепляются за свою работу, а не ищут финансовой свободы, потому что они финансово неграмотны. Из-за своей финансовой неграмотности цепляются за свою маленькую зарплату, а не ищут больших денег там, где это возможно. Из-за своей финансовой неграмотности люди кладут деньги на свои пенсионные счета и потом волнуются, останутся ли эти деньги там, когда они им будут нужны. Из-за своей финансовой неграмотности миллионы людей проводят больше времени на работе, делая богатых еще богаче, а не проводят свое время с теми, кого они любят. Нет, я бы не сказал что, инвестирование рискованно. Но я бы сказал, что финансовая неграмотность - это рискованно и дорого».

Вся информация здесь только для образовательных целей и базируется на достоверных источниках. Но эта информация не была проверена, и мы не отвечаем за ее точность. Операции с опциями могут иметь дополнительный риск. Перед тем как проводить какие-либо операции с опциями, инвесторы должны посоветоваться с профессионалами.

Глава 18

Как достичь цели в бизнесе сектора В

Самая богатая игра в мире

Самыми богатыми людьми в мире, которые сделали себя сами, являются предприниматели бизнеса в секторе В. Они намного богаче, чем кинозвезды, звезды спорта и другие высокооплачиваемые профессионалы. Когда я решил не идти по следам своего бедного папы после того, как вернулся из Вьетнама, мой богатый папа посоветовал мне учиться, как создавать бизнесы. Он сказал: «Самые богатые люди

в мире в бизнесе сектора В, потому что это самый сложный сектор чтобы стать преуспевающим. Но если ты преуспевающий, богатство само идет к тебе, если ты можешь создать бизнес в секторе В, ты играешь в самую богатую игру в мире».

Когда вы посмотрите на недавнюю историю, такие люди как Бил Гейтс, Майкл Делл, Томас Эдисон, Генри Форд, Тед Тернер, Джон Д. Рокфеллер и другие на вершине известного списка сектора В. Есть еще многие, которые не так известны. Все они стали финансовыми гигантами, потому что они создали гигантский капитал. Они создали бизнес, который служил миллионам людей.

Уже говорилось, что наилучшая инвестиция, которую вы можете сделать, эта инвестиция в ваш собственный бизнес... и я с этим согласен. Доходы с вашей инвестиции не поддаются подсчетам с точки зрения нормальных инвестиций, если вы знаете, что делаете. Возможно, взять несколько сотен долларов и превратить их в миллиарды. Возможно, также не только самому стать богатым, но сделать богатыми своих друзей, семью, партнеров по бизнесу, работников и инвесторов.

Когда я был моложе, богатый папа постоянно мне напоминал, что есть три группы инвестиций:

1. Недвижимость
2. Ценные бумаги
3. Бизнесы

Пока я возился с ценными бумагами и недвижимостью, богатый папа поощрял меня сконцентрироваться на создании бизнес-инвестиций. Он говорил: «Начинай с самого трудного, а все остальное будет легко». Сегодня я с ним согласен.

Конечная цель

В этой книге я писал о том, как важна конечная цель:

Бедные	\$25000 или меньше в год, после выхода на пенсию
Средний класс	\$25000-100000 в год
Достаточно богатые	\$100000-1000000 в год
Богатые	\$1000000 или больше в год
Очень богатые	\$1000000 или больше в месяц

Поскольку эта книга подходит к концу, я попрошу вас обращать внимание на идею вашей собственной конечной цели. Ваш разум говорит:

«Я не могу этого сделать», или «Это очень проблематично», или «Я не достаточно умен», или что-то в этом роде?

Когда мой богатый папа работал со мной над моей персональной стратегией выхода, я сталкивался с сомнениями и ограничениями своего ограниченного кругозора. После нескольких месяцев осуждения, я знал, что у меня наилучшие шансы в секторе В. С моей

точки зрения, даже перед тем, как выбрать свою конечную цель, вам надо оценить свои сильные и слабые стороны, и то, какой квадрант предлагает вам наилучшие возможности для того, чтобы выйти на пенсию молодым и богатым.

Недавно кто-то на моем занятии по инвестициям сказал: «Опра Уинфри стала самой богатой женщиной в шоу-бизнесе в секторе S».

Я спросил этого человека, почему он так думает. Он ответил: «Потому что она работает на себя. Если бы она перестала работать, ее доходы бы прекратились».

«А откуда вы это знаете?», - спросил я. Потом я спросил эго, что такое HARPO Productions. Он не знал.

Мой ответ был: «HARPO Productions - это Опра задом наперед, это ее компания... ее бизнеса в секторе В. Этот бизнес управляется другими людьми и инвестирует в другие предприятия. Она может быть звездой в секторе S, но ее кругозор в секторе В».

Я говорю все это, потому что сектор в каком вы находитесь, не связан с вашей профессией. Майкл Джордан может быть нанят командой Чикаго Буллз, но все же у него есть свой бизнеса в секторе В на стороне. Доктор может быть в E, S, В или I секторе, что зависит от его кругозора. Уборщица может быть во всех 4-ох квадрантах. Я говорю все это, потому что очень много людей имеют лишь один кругозор вместо того, а не много, как должно было бы быть. Эти люди с ограниченным кругозором часто работают больше всех и дольше всех и часто остаются с наименьшей прибылью. В наш информационный век нам нужно иметь больше, чем один кругозор, и быть больше, чем в одном секторе. Если вы сможете это сделать, вы увидите, что достижения высокого уровня стратегии выхода станет легче и реальнее.

Иначе говоря, мы с Ким можем найти выход на уровне очень богатых, потому что мы действуем в квадранте В. Вместо того чтобы зарабатывать тысячи или миллионы, работая, мы зарабатываем десятки миллионов или даже больше на нашей стратегии выхода.

Руководство богатого папы по инвестированию

В книге №3 «Руководство по инвестированию» я писал о своем решении стать богатым, и мне понадобились усилия, чтобы выстоять. С моей точки зрения, это кругозор успешного человека, не смотря на то, в каком ты секторе. Я вспоминаю книгу №3, потому что вторая часть этой книги посвящена созданию бизнеса, наибольшему и самому богатому капиталовложению из всех. Если вы хотите создать бизнес в секторе В, вам понадобится прочитать и перечитать эту книгу, потому что я не буду говорить об этом в этой главе.

Причиной, по которой я также поддерживаю сетевой маркетинг, есть то, что слово сеть используется самими богатыми. Недавно я написал книгу для сетевого маркетинга, которая называется «Бизнес-

школа для тех, кому нравится помогать другим». Эта краткая и простая книга написана для тех, кто хочет переключиться из сектора Е на сектор S. Книга и аудио кассета поддерживают тех, кто хочет уделить время тому, чтобы перейти из сектора Е и S в сектор В, сектор, который выпускает самых богатых людей. Книга и аудио кассета объясняют, почему такие люди, как Джон Д. Рокфеллер и Билл Гейтс, создали сети. Книга и аудио кассета начинаются словами богатого папы: «Самые богатые люди мира ищут и создают сети, все остальные ищут работу».

В прошлом году ко мне пришел друг и сказал: «У меня был доход в 35% с моих взаимных фондов в 1999 г.». Я его искренне поздравил. Когда он спросил о моих доходах, я сказал: «Я действительно не знаю».

В действительности я знал, но не знал, как сказать ему, что мои доходы не вписываются в нормальные стандарты. В то время как инвестиции моего друга во взаимные фонды принесли ему 35% дохода, что очень хорошо, мои доходы исчислялись миллионами долларов тогда, как я не вложил в них ни цента из своих собственных денег. Вы можете вспомнить предыдущую главу, в которой говорилось о скорости денег. Я не мог ответить на его вопрос, потому что мои деньги уже пошли дальше и мои доходы были неопределенными. Вот почему я ничего не сказал о своих доходах и поздравил его с успехом на рынке 1999 года.

Я говорю об этом не для того, чтобы похвастаться своими результатами. Я хочу обратить ваше внимание на разницу кругозора. Мой друг радуется 35% доходу в то время, когда человек, который создает бизнес, этому бы не радовался. Человек из сектора Е или S думает по-другому о том, что возможно. Человек из сектора Е или S готов много работать всю жизнь, никогда не спрашивая себя, есть ли другой способ достичь того, чего он хочет. Я рекомендую сетевой маркетинг и его образовательные программы, чтобы дать людям шанс расширить свой кругозор по этому вопросу.

Кроме того, 35% доход моего друга превратился в минус к марту 2000. Теперь он злой на председателя Алана Гринспана и надеется, что биржа все же возвратится. Если он не возвратится, ему придется снова идти работать.

Почему больше людей не создают бизнес в секторе В?

Вопрос в том, почему, если бизнес в секторе В такой выгодный, так мало людей им занимаются? Часть ответа можно найти в уроке богатого папы.

Когда я решил заниматься своим первым бизнесом в секторе В, я спросил богатого папу: «Если создание бизнесов это самая богатая игра в мире, то почему больше людей не играют в нее? Это через недостаток денег, умения или таланта?»

Ответ богатого папы был кратким и понятным. Он сказал: «Самое трудное в бизнесе - это работать с людьми».

«Людьми?», - ответил я. - «Работать с людьми - самое трудное в бизнесе?».

Богатый папа кивнул и сказал: «Большинство людей не могут создать бизнес просто, потому что им не хватает умения обращаться с людьми. Люди работают с людьми целыми днями, но то, что они работают вместе не значит, что они могут вместе создать бизнес. А то, что они начинают совместный бизнес, не значит, что этот бизнес будет разрастаться».

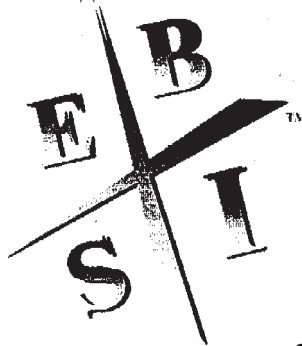
«Так если я научусь работать с людьми, я смогу играть в самую богатую игру в мире?», - спросил я. - «Если я научусь работать с людьми, я стану богатым?»

Богатый папа кивнул.

Если ты умеешь работать с разными людьми, ты можешь стать сказочно богатым

С годами богатый папа провел много времени, уча своего сына и меня работать с разными типами людей. Если вы прочтете книгу «Богатый ребенок — умный ребенок», вы можете вспомнить, что богатый папа часто сажал своего сына и меня около себя, когда проводил собеседования с людьми. Учиться нанимать и увольнять людей, было очень интересно, особенно, когда люди, которых нанимал или увольнял богатый папа, были возраста моего отца и мамы. Для него, научить нас нанимать и увольнять людей было самым важным преимуществом, которое он мог нам дать. Он говорил: «Если вы можете работать с разными типами людей, вы сможете стать сказочно богатыми».

Те из вас, которые! прочли «Квадрант денежного потока», могут помнить, какой важной была для богатого папы эта простая диаграмма.



Богатый папа создал эту диаграмму, чтобы проиллюстрировать то, что мир бизнеса состоит из четырех разных типов людей. Сектор Е представлен теми, кто работает на кого-то, S - люди малого бизнеса или те, которые работают на себя. Сектор В — те, кто владеет

бизнесом, сектор I — инвесторы.

Смысл этой диаграммы в том, что люди из разных секторов разные по своей сути. Богатый папа говорил; «Чтобы быть успешным в секторе В, надо знать, как общаться и работать с людьми из всех четырех секторов. Это единственный сектор, который требует такого умения». Иначе говоря, причиной того, что столько бизнесов терпят поражение, есть то, что предприниматель не умеет работать и ладить с людьми разных типов.

В 1980-х я был на Гавайях, и богатый папа пригласил меня присутствовать на совете директоров, где он был одним из директоров. Компания была в беде, и богатый папа хотел, чтобы я сделал выводы из этой неприятной ситуации. Это была маленькая начинающая компания, которая искала нефть в Канаде. Богатый папа не создал эту компанию, но теперь, когда у компании были проблемы, его пригласили занять место в совете директоров и помочь спасти компанию.

У компании начались проблемы из-за одного единственного решения руководства. Из-за этого решения компания вошла в долги и чуть не стала банкротом. После того, как началось заседание, богатый папа спросил остальных членов: «Почему руководство позволило себе принять такое важное финансовое решение без того, чтобы посоветоваться с советом директоров?».

Один из членов ответил: «Потому что это был старший вице-президент компании «XYZ Giant Oil».

Богатый папа поднял голос и сказал: «И что из этого? Что из этого, что он был старшим вице-президентом большой нефтяной компании?».

«Ну, мы думали, что он знал намного больше нас. Поэтому мы позволили ему делать так, как он считал нужным».

Богатый папа постучал пальцами по столу и сказал: «Он мог быть старшим вице-президентом, но все же он тридцать лет работал на других. Он работал на большую компанию. Он не имеет понятия, как управлять маленьким начинающим бизнесом с ограниченным бюджетом. Я рекомендую вам заменить его кем-то, у кого была своя компания, и у кого была полная финансовая ответственность, даже если это и не была нефтяная компания. Есть большая разница между работником и предпринимателем, не имеет значения, в какой сфере они работают. Есть большая разница между управлением большой и маленькой компаниями. В большой компании такая ошибка не заденет компанию. В маленькой компании такая ошибка уничтожит всю компанию».

Эта компания таки обанкротилась. Год спустя я спросил богатого папу, почему она разорилась. Он сказал: «Компанией очень плохо руководили. Не смотря на то, что компания наняла важных людей и платила им большие деньги, эти люди так и не стали хорошей

командой. Успешные предприниматели создают хорошие команды. Вот как они состязаются с большими компаниями, у которых больше денег и людей».

Разные умения

В книге №3 «Руководство по инвестированию» я писал о VI треугольнике богатого папы.



VI треугольник важен для всех, кто хочет начать бизнес в секторе В или уже его начал. Он также важен для тех, у кого есть идея на миллион долларов, и кто хочет превратить эту идею в бизнес. То есть, некоторым людям трудно начать бизнес в секторе В, потому что настоящий бизнес требует больше, чем одного умения или специализации.

Наша школьная система выпускает людей с этими специализированными умениями. Но только настоящий предприниматель может собрать все эти умения вместе и заставить их работать в команде, чтобы создать могущественную компанию.

Большая проблема

Большая проблема состоит не только в том, чтобы иметь все четыре сектора в своем бизнесе и все разные технические умения VI треугольника. Проблема в том, чтобы найти лидера, предпринимателя, который сможет заставить всех этих разных людей и все эти разные умения работать вместе одной командой. Вот почему богатый папа говорил: «Самое трудное в бизнесе - это работать с людьми». Он также говорил: «Бизнес был бы легким, если бы не люди».

Предприниматель должен сначала быть хорошим лидером, а все мы можем работать над тем, чтобы улучшить наши лидерские навыки.

Что такое предприниматель?

Богатый папа учил своего сына и меня быть предпринимателями. Когда я спросил его, что такое предприниматель, он сказал: «Предприниматель видит возможность, собирает команду, создает бизнес, который извлекает прибыль из этой возможности».

Потом я спросил его: «А что, если я увижу возможность, и смогу использовать ее сам?».

«Хороший вопрос», - сказал богатый папа. - «Если ты видишь возможность и можешь воспользоваться ею сам, тогда ты представитель малого бизнеса или человек, который работает на себя». Богатый папа продолжал объяснять разницу между торговцем и предпринимателем. Он сказал: «Торговец - это тот, кто сам может что-нибудь сделать или предложить услуги. Например, художник может написать картину сам, или стоматолог может сам вылечить тебе зуб. Настоящий предприниматель не может сделать то, что он должен сделать сам. Предприниматель должен уметь собрать людей из разных сфер и заставить их работать вместе для достижения совместной цели. Другими словами, предприниматель собирает команду, которая изготавливает те продукты, какие не может изготовить один человек. Многие люди остаются в малом бизнесе, потому что они решают проблемы, которые под силу им самим».

«Значит, предприниматель берется за дело, которое под силу команде», - сказал я. - «Человек из сектора В не получает денег, если его команда не делает то, что она должна делать. Большинство работников или людей, которые работают на себя, получают деньги за то, что они делают сами. Предприниматель не получает денег, если его команда не преуспевает».

Богатый папа кивнул и продолжал свои объяснения: «Так же как строительный подрядчик использует таких людей, как сантехники, электрики, столяры, и таких профессионалов, как архитекторы и бухгалтеры, чтобы построить дом, предприниматель собирает разных людей, техников и профессионалов, чтобы они помогли ему построить бизнес».

«Так значит, ты говоришь, что предприниматель на самом деле лидер команды, хотя он сам может и физически не работать в команде?», - спросил я.

«Чем лучше ты можешь контролировать команду умных квалифицированных людей, не работая в этой команде, тем лучшим предпринимателем ты можешь стать», - сказал богатый папа. - «Я владею несколькими компаниями, но я не делаю никакой работы в этих компаниях. Таким способом я могу заработать больше денег, сделать больше вещей, не работая. Вот почему лидерство - одно из

самых важных качеств предпринимателя».

«А можно научиться быть лидером?», - спросил я. «Да», - сказал богатый папа. - «Я заметил, что все мы имеем какое-то лидерское качество. Проблема многих людей в том, что они посвящают свою жизнь развитию своих профессиональных качеств, вот почему есть больше людей в секторах E и S. Очень немногие посвящают свою жизнь развитию своих лидерских качеств, качеств, которые необходимы в секторе V. Так что да, быть лидером можно научиться». Много лет спустя, богатый папа сказал: «Лидеры принимают вызов в то время, как все остальные ищут стабильность в работе».

Уроки лидерства во Вьетнаме

Некоторые из вас знают, что я поехал во Вьетнам по нескольким причинам. Одна из них - это, потому что оба мои отца считали, что это сыновний долг защищать свою родину. Другой причиной было то, что я хотел научиться быть лидером. Богатый папа говорил: «Заставлять солдат преодолевать их страхи и отважно воевать под сильным давлением и рискуя жизнью - это испытание для твоих лидерских навыков». Во Вьетнаме я видел, как люди делали страшные вещи, но я также видел, как люди демонстрировали чудеса храбрости, которые я никогда не забуду. Один из моих командиров говорил: «Внутри каждого солдата живет герой. И задание лидера — вывести его наружу». Сегодня я пользуюсь в бизнесе многими лидерскими навыками, которым я научился во время боевых действий. На войне мы не отдавали молодым приказы и не надеялись, что они будут слепо выполняться. На войне мы научились просить молодых быть героями, а это качество срабатывает в бизнесе так же, как и на войне.

Развивайте свои лидерские навыки

Вам не надо идти на войну, чтобы развивать ваши лидерские навыки. Все, что вы должны делать, это принимать вызовы, от которых другие бегут. Большинство из нас слышали поговорку «Никогда ни на что не соглашайся добровольно». Для меня, это кредо человека, который не хочет преуспеть в жизни. Богатый папа часто говорил: «Лидеры принимают вызовы, которых остальные боятся». Он также говорил: «Величина лидера измеряется величиной задания, за которое он взялся», Дуайт Эйзенхауэр известен, потому что он решил предпринять европейскую кампанию во время Второй Мировой войны. Джон Кеннеди решил запустить человека на луну. Лидеры ищут вызовы, от которых бегут остальные. Очень много людей так никогда и не развивают свои лидерские навыки, просто потому что привыкают к тому, чтобы бежать от вызовов, с которыми они сталкиваются. Они привыкают никогда не быть добровольцем.

Каждый бизнес, каждая церковь, каждая благотворительность, каждая община нуждается в лидере. Каждая организация дает вам шанс сделать шаг вперед, чтобы вас заметили. Каждая возможность

дает вам возможность научиться тем бесценным лидерским навыкам, которые требуются в мире предпринимательства.

Многие люди не годятся для того, чтобы участвовать в самой богатой игре в мире, игре, где создается бизнес, просто потому что они учатся быть лидерами.

Если вы согласитесь быть ответственным за благотворительный обед в вашей церкви, вы соглашаетесь научиться лидерским навыкам. Даже если больше никто не согласится вместе с вами, вы научитесь чему-то важному. Вы научитесь общаться с тем героем, который живет внутри каждого из нас. Если вы научитесь делать это, то следующее лидерское задание, которое вы на себя возьмете, будет легче, успешнее, и вы научитесь еще чему-нибудь новому. Если вы не будете развивать свои лидерские навыки, вы никогда не реализуете ваши шансы создать свой бизнес и стать участником самой богатой игры. Я встречался со многими умными людьми, у которых были чудесные бизнес идеи, но им просто не хватало лидерских навыков, которые требуются, чтобы собрать бизнес-команду, чтобы превратить эти идеи в миллионы или даже миллиарды долларов. В самой богатой игре в мире лидерство - это ключ к успеху, потому что, чтобы превратить отдельных индивидов в команду, нужен лидер.

Дополнительная литература

Есть несколько книг, которые я прочел, и которые могут помочь тем, кто хочет стать предпринимателем:

1. Рэнди Комисар. Монах и загадка. Эту книгу дал мне мой друг Том, мой брокер. Том очень хороший торговец опциями, но еще лучше он выбирает маленькие начинающие компании и инвестирует в них, в то время как они становятся все больше и больше. Он дал мне эту книгу, когда я был готов продать одну из своих компаний и двигаться дальше. После прочтения этой книги, я не стал продавать эту компанию и начал ею заниматься серьезнее. Это чудесная книга об одной из самых больших загадок жизни.

2. Маркус Букингем и Курт Кофман. Сначала, нарушь все правила. Чудесная книга для тех, кто руководит людьми. Эта книга базируется на интервью с более чем 80 000 менеджеров более чем 400 компаний, которые провела Организация Gallup.

В индустриальный век руководители работали как бы со стадом овец. В наш век информации руководители работают как бы с котами. Это значит, что к каждому индивиду нужно относиться как к индивидуальности, а не как к члену группы. Эта книга рассказывает о том, как работать с людьми разных типов и сделать их одной командой.

3. Дэрнл Трэвис. Эмоциональные торговые марки. Сколько стоит торговая марка? Я недавно читал, что заводы, оборудование и другие капиталовложения компании Кока-кола стоят приблизительно \$8 миллиардов, в то время как сама торговая марка стоит \$80 миллиардов.

Одной из привилегий создания бизнеса есть создание торговой марки. В этом мире возрастающей глобальной конкуренции, чем лучший бизнес ты создашь так же, как и торговую марку, тем богаче ты станешь.

Представьте себе на минуту власть, какую имеет IBM над компанией XYZ Computers. У XYZ могут быть лучшие компьютеры, но у IBM лучшая торговая марка. Мы на сайте richdad.com понимаем, что наша стоимость не только в книгах, играх и других продуктах. Мы понимаем, что надо создавать не только бизнес, но и всемирно известную торговую марку.

4. Майкл Лечтер. Сохраните ваш капитал №1. Эта книга одна из серии Советы Богатого Папы. Майкл Лечтер мой адвокат. Он также муж моего бизнес-партнера и соавтора, Шарон Лечтер. Майкл один из лучших адвокатов, которые специализируются на интеллектуальной собственности такой, как торговые марки и патенты. Вы можете сказать, судя по примеру с Кока-колой, что торговая марка или идея может стоить миллиарды долларов.

Те из вас, у кого есть идея на миллион долларов, связанная с бизнесом или продуктом, просто должны прочитать эту книгу. Ваше капиталовложение №1 в век информации, это ваши идеи. Перед тем, как обнародовать вашу идею, прочтите эту книгу. Услуги Майкла стоят очень дорого, так что эта книга - хорошая сделка, которая содержит бесценную информацию.

5. Блэр Сингер. Торговцы. Эта книга тоже из серии Советы Богатого Папы. Блэр Сингер уже двадцать лет один из моих лучших друзей. Блэр и я начинали вместе как продавцы, шатаюсь по улицам на Гавайях в поисках работы.

Самое важное, чему я научился, это, во-первых, продавать, а во-вторых, управлять командой более чем 350 человек, раскиданных по Америке и Канаде. Это было непросто, но во время самого процесса учебы я многому научился. В начале я был ужасным продавцом и ужасным менеджером по продаже. Но процесс учебы, как стать хорошим продавцом и хорошим менеджером по продаже, был бесценным, хотя иногда трудным.

Книга Блэра будет полезна для тех, кто захочет стать лучшим продавцом и лучшим руководителем. Эта книга также очень важна для менеджеров по продаже. Если руководить людьми сегодня это, как руководить котами, то руководить командой продавцов это, как руководить сворой собак с разными привычками. В этой книге есть очень ценные советы по менеджменту.

Это очень нужная книга для тех, кто хочет улучшить свои навыки номер один в бизнесе, то есть умение продать идею другим людям. За свою жизнь я встречал много умных людей, которые боролись финансово, просто потому что они не умели продавать и руководить другими людьми.

Совет морских пехотинцев

Как-то морскому пехотинцу-новичку во Вьетнаме, мой командир показал эту простую диаграмму:

МИССИЯ
КОМАНДА
ИНДИВИД

Он сказал: «Наивысшим приоритетом есть миссия. Индивид идет последним».

После возвращения из Вьетнама, я часто видел других людей с другой расстановкой приоритетов. В мире бизнесу я часто вижу людей с таким списком приоритетов:

ИНДИВИД
КОМАНДА
МИССИЯ

То есть, сначала идут они сами, затем команда, а вся миссия бизнеса или организации идет последней, если вообще значится в списке.

Во Вьетнаме мой командир объяснял, что, как младшие офицеры, мы должны защищать миссию и команду от измены индивидов. Другими словами, нас учили убирать так или иначе из наших рядов всех, кто в первую очередь думал о себе, а уже потом о миссии, и, делая это, рисковал всей командой. Это очень повлияло на мое поведение в бизнесе.

Для тех из вас, кто видел картину Стивена Спилберга «Спасти рядового Райана», самую реалистическую картину о войне, которую я когда-нибудь видел, там есть урок. В фильме. Том Хенкс, школьный учитель, который стал лейтенантом, не мог застрелить немецкого пленного. Для меня это был центральный момент фильма... и один из его уроков. Потому что Том Хенкс не мог сделать свою работу, которая в этом случае заключалась в том, чтобы убрать индивида. Он сильно рисковал собой, своей командой и миссией этой команды. В конце не только много его людей были убиты из-за того, что он не смог убить немецкого пленного, миссия почти провалилась, а Том Хенкс был убит человеком, которого он не смог убить.

К счастью, большинство людей не столкнется с ужасами войны и такими тяжелыми решениями. Несмотря на это, мы все сталкиваемся с тяжелыми решениями в личной жизни и в бизнесе. Вот некоторые примеры:

1. Вчера на вечеринке у друга один из гостей очень напился. Когда он встал уходить, хозяин попросил его ключи от машины и предложил вызвать такси. Гость очень разозлился, возражая, что он не слишком пьян, чтобы вести машину. Возникла неприятная сцена, и хозяин начал настаивать, наконец, опрокинув гостя на пол и вырвав у него ключи. Вызвали такси, и гостя отослали домой в безопасности,

но очень разозленного. С этого времени гость и хозяин не разговаривают друг с другом. И что еще хуже, некоторые гости думают, что хозяин перестарался, и они тоже решили с ним не разговаривать. Я думаю, что хозяин поступил очень смело и правильно. Мог ли хозяин поступить иначе? Конечно. Но он сделал то, что считал правильным в тот момент. Так поступают лидеры, даже если то, что они делают не всегда правильно.

2. Много лет назад мой богатый папа узнал, что один из его лучших менеджеров крутил роман с одной секретаршей из той же компании. Он немедленно его вызвал и попросил уйти. Секретаршу тоже попросили уйти. Когда я спросил его, почему, он просто сказал: «У них обоих есть семья и дети. Тот, кто изменяет своей жене или мужу, может изменить кому бы то ни было». Я не говорю, что богатый папа поступил правильно, но он сделал то, что считал правильным в тот момент. Хотя оба работника были для него очень важными, он чувствовал, что то, что они сделали, идет в разрез с ценностями компании. Он сказал: «Когда я занимаю позицию, все остальные знают, где их позиции».

Обе истории есть примерами лидерства. Говорилось, что «лидеры делают правильные вещи, а менеджеры делают вещи правильно». Богатый папа был с этим согласен. Он говорил: «Лидерство - это не состязание в популярности. Лидеры вдохновляют других быть лидерами».

Последний урок из Вьетнама

В конце своего разговора с младшими офицерами мой командир добавил такие слова к своему разговору и диаграмме:



Тогда командир сказал: «Лидер несет ответственность за миссию, команду, и за индивидов. Но, как вы можете видеть, хороший лидер должен еще и быть хорошим последователем... понимая, что миссия команды важна, потому что она есть частью большей миссии».

Богатый папа сказал: «Выстрел из пращи это выстрел из пращи. Когда Давид вышел на поединок с Голиафом, с ним вместе вышли все силы мира». Он также говорил: «Всегда помни, что самая богатая игра в мире это просто игра, в которой есть миссия и высшее

призвание».

Здесь я оставляю вас с этой мыслью. Каждый день рождаются новые Голиафы, и новые Голиафы выходят на поединок. Миру нужно больше Давидов, вооруженных лишь пращей, но с поддержкой всех сил мира. Не смотря на то, решите ли вы играть в самую богатую игру в мире или нет, просто знайте, что и вы можете использовать силу, которая сделала пращу Давида непобедимой. Просто вы должны знать, кто ваш Голиаф, и найти в себе смелость, чтобы сразиться с ним. Когда вы это сделаете, вы начнете играть в самую богатую игру в мире, игру, в которой награда намного ценнее денег. Если вы выступите на поединок, вы дотронетесь до той силы, которая помогала Давиду. А когда вы найдете эту силу, ваша жизнь изменится. Как говорилось в «Звездных войнах», современной версии Давида и Голиафа, «Пусть с тобой будет сила». Эта невидимая сила - наивысшая цель, и она доступна всем нам. Все, что надо сделать, это выйти на поединок, чтобы завоевать что-то большее, чем вы сами.

Заключение этой книги о награде от создания и приобретения капитала, который работает за вас.

Глава 19

Ценные советы

Вещи, которые делают большинство людей, чтобы стать богатыми быстро, и всегда оставаться богатыми

Процесс выхода на пенсию молодым и богатым - это умственный и эмоциональный процесс, а не физический. Если вы умственно и эмоционально готовы, то вам остается сделать физического, это почти ничего. Следующее - это дополнительные умственные и эмоциональные процессы, которые вы, может быть, захотите включить в свою жизнь. Если вы будете практиковать эти простые предлагаемые процессы регулярно, и они станут частью вашей жизни, я уверен, что выход на пенсию молодым и богатым станет для вас реальной возможностью.

Зачем вам зарплата?

Когда я учился в школе, богатый папа часто позволял мне сидеть около него, когда к нему приходили люди наниматься на работу. Во время одного из таких интервью, пришел человек, несколькими годами старше богатого папы, наниматься менеджером в одну из компаний богатого папы. Этому человеку было около сорока пяти лет, у него было хорошее образование, резюме, которое впечатляло, и солидный послужной список, он был хорошо одет и выглядел уверенным и компетентным. В ходе интервью этот джентльмен постоянно напоминал богатому папе, что он учился в хорошем государственном университете и получил степень магистра в

престижном университете на восточном побережье.

«Я заинтересован в том, чтобы взять вас на работу», - сказал богатый папа после того, как он разговаривал с ним час, - «но почему вы хотите такую высокую зарплату?».

Этот мужчина снова напомнил о своем хорошем образовании и послужном списке, говоря: «У меня хорошее образование и хороший опыт такой работы, а это делает меня высококвалифицированным специалистом, который заслужил высокую зарплату».

«Я не спорю», - сказал богатый папа. - «Но я хочу вас спросить вот что. Если у вас такое хорошее образование и опыт, то зачем вам работа? Если вы такой умный, зачем вам зарплата?».

Мужчина был очень удивлен таким вопросом. Он немножко позапинался и потом сказал: «Ну, каждому нужна работа. Нам всем нужна зарплата».

В комнате стало очень тихо. Было очевидно, что этот мужчина пришел из другого мира, другого кругозора, чем богатый папа. Он начинал спорить и защищать вместо того, чтобы постараться понять мир богатого папы. Посмотрев на этого мужчину, богатый папа сказал: «Мне не нужна. Даже если этот бизнес закроется, мне все равно не нужна будет зарплата». Потом он повернулся к своему сыну и ко мне и сказал: «Этим мальчикам она не нужна. Они работают на меня даром. Вот почему когда-то они станут намного богаче вас, даже если они не будут учиться в хорошем университете, как вы, и у них не будет ваших научных степеней. Я не хочу, чтобы этим мальчикам когда-нибудь понадобилась зарплата». С этим богатый папа взял резюме этого мужчины и положил его на стопку других резюме и сказал: «Я позволю вам, если буду заинтересован вашей кандидатурой». Интервью закончилось.

Советы, как разбогатеть быстро

В книге «Богатый папа, бедный папа» я писал о том, как богатый папа забрал мою работу за 10 центов в час и дал мне другой мир, мир, в котором я мог разбогатеть быстрее, если я работал даром. Люди часто говорят: «По-правде, ты не работал даром», или «Мой дом - это капиталовложение». Они не знают, что, хотя они и прочли книгу, они все равно продолжают видеть мир в том же свете.

Когда богатый папа спросил того мужчину: «Если у вас такое хорошее образование и опыт, зачем вам работа? Если вы так умны, зачем вам зарплата?», - он просил этого человека расширить свой кругозор. Но вместо того, чтобы постараться это сделать, мужчина спорил и защищал свой мир, закрыл свой кругозор и этим лишился работы у богатого папы.

Мир без зарплат

Я создал игру «CASHFLOW», чтобы научить людей жить в мире без зарплат. Люди, которые постоянно играют в эту игру, открывают

для себя, что возможности такого мира намного интереснее, чем много трудиться всю жизнь за зарплату. Если вы хотите выйти на пенсию молодым и богатым, вам надо подумать о мире без зарплаты. Если вам в вашем мире нужна зарплата, у вас мало шансов выйти на пенсию молодым и богатым. Богатый папа часто говорил: «Люди, которым нужна зарплата, просто рабы денег. Если вы хотите освободиться, вы не должны нуждаться в работе или в зарплате». Так что, если вы серьезно хотите выйти на пенсию молодым и богатым, вам надо изменить ваш мир и принять возможность мира без зарплаты или работы. Когда я говорю это большинству людей, я чувствую, как у них поднимается кровяное давление, их живот и грудь напрягаются, а их подсознание начинает контролировать сознание. Страх не иметь стабильной зарплаты, чтобы покрывать свои потребности знает большинство из нас. Если вам трудно представить себя в мире, где не нужна постоянная работа, первым шагом, который вы должны предпринять, это спросить себя: «Как мне разбогатеть без постоянной работы и зарплаты?». Когда вы начнете задавать себе этот вопрос, вы расширите свой кругозор и начнете путешествие в другой мир.

Когда богатый папа спросил мужчину, который пришел наниматься на работу, «Если у вас такое хорошее образование и опыт, зачем вам работа? Если вы так умны, зачем вам зарплата?» он просил его расширить границы своего мира и увидеть другой мир. Вместо этого, мужчина спорил и защищал свой мир, думая, что это единственный мир. Я слышал, как богатый папа задавал тот же вопрос другим кандидатам. Таким способом он хотел им помочь. Так он старался преподать им один очень важный финансовый урок, который заключался в том, что деньги не сделают вас богатым... что высокооплачиваемая работа не решит ваших финансовых проблем. Когда богатый папа задавал кому-то этот вопрос, он старался показать им, что успешное образование не всегда равняется успешному бизнесу. Как часто говорил богатый папа: «Высокий научный IQ не значит, что у вас высокий бизнес IQ». Во время интервью с человеком, который так гордился своими научными достижениями, богатый папа па самом деле старался узнать, заинтересован этот человек в том, чтобы поднять свой финансовый IQ. Как я уже говорил, я слышал, как богатый папа задавал тот же вопрос другим кандидатам. Те, которые прислушивались к его миру и учились под руководством богатого папы, когда работали на неги, стали очень богатыми, рано вышли на пенсию и продолжали жить, наслаждаясь финансовой свободой... хотя они и не получали высокой зарплаты, какую хотели вначале.

Смысл в том, что, если вы хотите выйти на пенсию молодым и богатым, финансовый IQ важнее, чем научный IQ. Далее следуют советы, как увеличить ваш финансовый IQ, чтобы вы могли жить в мире, где не нужно зарплаты. Чем скорее вы увидите мир без зарплаты,

тем больше у вас шансов быстро разбогатеть.

Ценный совет №1

Ценный совет №1 — начните видеть себя в мире, где вам не нужна будет работа или зарплата. Это не значит, что вы никогда больше не будете работать, это просто значит, что вы перестанете быть финансово разочарованы, продавая свою бесценную жизнь за несколько долларов, живя в страхе потерять свою зарплату или работу.

Когда вы начнете думать о мире без зарплаты, вы можете начать видеть другой мир.

У Билла Гейтса маленькая зарплата

Несколько лет назад я видел газетный заголовок: «У Билла Гейтса не самая высокая зарплата в мире». В статье говорилось о том, что в мире бизнеса есть много людей, которые получают намного больше денег, чем Билл Гейтс, но все же Билл Гейтс самый богатый человек в мире. В статье говорилось, что в то время зарплата Гейтса была приблизительно \$500 000 в год, но его капитал стоил миллиарды, а его стоимость все росла.

Ценный совет №2

Если вы расстанетесь с идеей, что вам нужна стабильная зарплата, задайте себе следующий вопрос какой доход вы хотите. Например, ранее в этой книге я говорил о трех основных видах доходов:

1. Заработанный - 50% денег.
2. Портфолио - 20% денег.
3. Пассивный - 0% денег.

Это три основных категории, но есть еще много типов доходов. Большинство людей живут, получая образование и много работая, чтобы получить заработанный доход, потому так мало людей могут выйти на пенсию молодыми и богатыми. Если вы серьезно хотите выйти на пенсию молодым и богатым, начните изучать другие типы доходов, что позволит вам стать богатым и никогда не работать. Вот другие типы доходов:

4. Остаточный доход - это доход с бизнеса, как, например сетевой маркетинг или привилегированный бизнес, которым владеете вы, а руководит кто-то другой.

5. Доход с дивидендов, который может быть доходом с акций.

6. Доход с процентов, который может быть доходом с облигаций.

7. Доход с гонорара, который может быть доходом с песен или книг, которые вы написали, с торговых марок и изобретений (которые подлежат или не подлежат патентованию), которые вы придумали.

8. Доход с финансовых инструментов, как, например, доход с операций с недвижимостью.

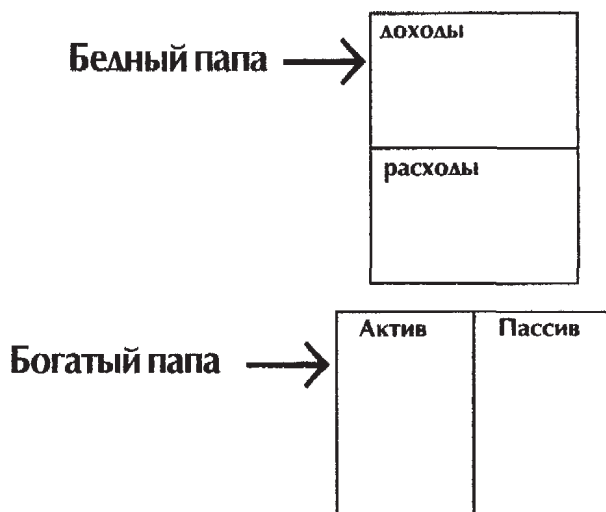
Так что ценный совет - когда вы привыкнете к мысли, что вы не получаете доход с вашей работы, тогда можете начинать

просматривать разные типы доходов. Богатый папа заставил меня и Майку изучить разные типы доходов, а потом решить, каким типом мы хотели бы заняться глубже.

Вы можете пойти в библиотеку или спросить своего бухгалтера о разных типах доходов. Когда вы начнете изучать и найдете разные типы, которые вас заинтересуют, они станут частью вашего нового мира.

Не надо метаться из стороны в сторону в поисках дополнительного заработка. Просто впусайте другие типы доходов в ваш мир. Я просто позволяю идее инвестировать в недвижимость для пассивного дохода осесть в моем мозгу перед тем, как покупать свою первую недвижимость. Потом в один прекрасный день я проснулся и понял, что пришло время пойти на курсы и начать делать инвестиции. Это случилось без каких-либо усилий... но только после того, когда я позволил этой идее стать частью моего мира.

Когда вы посмотрите на финансовый отчет, станет ясно, почему мой бедный папа так настаивал на постоянной работе.



Поскольку у моего папы не было капитала, и он всегда говорил: «Инвестирование рискованно», он, конечно, цеплялся за свою работу. Впрочем, это все, что у него было, а единственный доход, о котором он знал, был заработанный доход.

Мой богатый папа концентрировал внимание своего сына и мое на создании капитала и увеличении нашего финансового IQ, с помощью которого мы могли бы приобрести этот капитал. Потому

что мы поняли, как важен финансовый IQ, мы так прилежно работали, чтобы получить навыки для приобретения капитала. Хотя сначала мы волновались, сегодня, приобретение капитала стало для нас забавным и легким. Когда я говорю, что легко разбогатеть быстро и всегда оставаться богатым, это правда, если вы позволите, чтобы этот мир стал вашим миром.

Когда я путешествовал по Австралии, молодой носильщик, который нес мой багаж в аэропорту, сказал: «Мне очень нравятся ваши книги».

Я поблагодарил его и спросил, что он из них почерпнул.

«Ну, первое, что я выучил, это то, что эта работа никогда не сделает меня богатым. Так что я работаю По ночам и вкладываю деньги, которые зарабатываю на другой работе, в недвижимость».

«Это чудесно», - ответил я. - «И как у тебя идут дела?».

«Я купил шесть зданий за полтора года».

«Чудесно». - Сказал я. - «Я горжусь тобой. А ты заработал на этом деньги?».

«Еще нет», - сказал красивый молодой человек. - «Но я понял одну важную вещь».

«Какую?», - спросил я.

«Это становится легче со временем. Когда я преодолел свои первоначальные сомнения и недостаток денег, я вижу, что мне все становится легче. Чем больше сделок я обдумываю, и чем больше инвестиций я делаю, тем это становится легче. Мой финансовый IQ никогда бы не увеличился, если бы я слушался своего страха и своих сомнений. Теперь вместо того, чтобы чувствовать страх, я чувствую наслаждение, даже хотя я еще не заработал денег... в действительности я потерял деньги на двух из моих шести инвестиций. Как вы говорите в своих книгах, ошибки — это опыт. Они бесценны, если вы учитесь на них. Теперь я могу представить себя в недалеком будущем инвестором в недвижимость. Через несколько лет мне не понадобится ни работа, ни зарплата».

«У тебя есть цель, точная дата, когда ты станешь финансово независимым?», — спросил я.

«Конечно», - сказал молодой человек с улыбкой. - «У меня есть трое друзей моего возраста. Мы это делаем вместе. Мы не трагит время, как это делают юноши нашего возраста. Мы вместе учимся, вместе ходим на семинары и помогаем друг другу делать инвестиции. Мы не хотим идти по следам наших родителей. Мы не хотим повторять их ошибки, бояться потерять работу, надеяться, что нам поднимут зарплату и ждать 65, чтобы выйти на пенсию. Мои родители очень много работали для продвижения по служебной лестнице, что у них не было времени для детей и для того, что им нравилось. Сейчас они готовятся выйти на пенсию, но они уже старые. Я не хочу быть похожим на них. Я не хочу быть старым, когда мне захочется перестать».

работать. Мы четверо моложе, — нам 24, и у нас у всех есть цель — стать финансово независимыми до 30 лет».

«Поздравляю», - сказал я и пожал ему руку. Когда он закончил готовить мой багаж к полету, я поблагодарил его за то, что он прочел мои книги и за то, что он заставил меня почувствовать себя гордым отцом.

Когда я уже уходил, молодой человек улыбнулся и прокричал: «Самое важное то, что это становится легче. Чем больше я концентрируюсь на создании своего капитала, тем легче это становится».

Я помахал ему и пошел на свой самолет.

Ищите новые идеи на нашем сайте

В будущем, мы на сайте richdad.com будем давать все больше и больше информации. Наш сайт посвящен тому, чтобы помочь каждому найти идеи, получить образование и опыт, с помощью которого можно выйти на пенсию молодым и богатым.

В моем мире, чем лучше вы умеете приобретать капитал, тем легче для вас разбогатеть быстро.

Так что ищите на нашем сайте необходимую вам информацию и идеи. В скором будущем наши игры «CASHFLOW 101» и «202» будут в интернате, так что вы сможете поиграть и поучиться у людей, таких же, как вы. - - людей, которые хотят выйти на пенсию молодыми и богатыми.

Специально от Шарон

В большей части мои финансовые размышления переключаются с размышлениями Роберта, когда мы совместно пишем книги из серии Богатого Папы. Я остаюсь относительно невидимой. Но время от времени у меня есть свой взгляд на что-то, тогда мы стараемся осветить его для вас. Сейчас как раз такой случай!

Большинство моих коллег бухгалтеров, финансовых советников и банкиров просто этого не понимают! Дорога к финансовой независимости - это просто

ПРИБРЕТАТЬ КАПИТАЛ

«Приобретайте капитал, который создаст денежный оборот - СЕЙЧАС, а не когда-нибудь в будущем!».

Помните, как богатый папа расшифровывает капитал: “Капитал кладет деньги вам в карман, долговые обязательства вынимают деньги из вашего кармана”. Это так просто. Чем больше капитала вы можете приобрести, тем больше ваши деньги будут работать на вас.

Многие бухгалтера, финансовые советники и банкиры не понимают денежного оборота. Их учили, что вы должны отложить деньги, пока они вам не понадобятся в будущем. Если бы они

работали со своими клиентами над получением денежного оборота с капитала СЕЙЧАС, их клиенты чувствовали бы себя финансово намного лучше сейчас и в будущем.

Проблема в том, что они считают капиталом ваш дом, вашу машину, ваши клюшки для гольфа и все остальное ваше личное имущество. Но это неправильно. Инвестор НЕ так смотрит на капитал. Просмотрите ваш финансовый отчет еще раз и уберите из графы “капитал” все, что не приносит денежного оборота на данный момент.

Если у вас есть капитал, который приносит достаточно денежного оборота, чтобы покрыть ваши месячные расходы, тогда вы финансово независимы!

ПРИОБРЕТАЙТЕ КАПИТАЛ, а не долговые обязательства!

- Шарон Лечтер

Ценный совет №3

Совет №3 может показаться странным, так что, пожалуйста, прочитайте внимательно. Совет №3 — говорите неправду о вашем будущем.

Молодой носильщик мог видеть свое будущее и ждал его с нетерпением. Но не каждый может видеть такое яркое будущее, вот, почему совет №3 кажется странным, и все же он важен, если вы хотите выйти на пенсию молодым и богатым.

Несколько месяцев назад я преподавал курс по инвестициям, и несколько студентов постоянно говорили такие вещи:

1. «Я не могу этого сделать».
2. «Я никогда не буду богатым».
3. «Я плохой инвестор».
4. «Я не достаточно умен».
5. «Инвестирование рискованно».
6. «Я никогда не заставлю деньги делать то, что я хочу».

В этом классе была очень преуспевающая психотерапевт, которая подняла руку, чтобы помочь. Она сказала: «Все, что говорится о будущем, ложь».

«Будущее это ложь?», - спросил я. - «Почему вы так говорите?».

«Во-первых», - сказала она, - «Я хочу, чтобы меня правильно поняли, я никого не призываю лгать для обмана. Это понятно?».

Я кивнул. «Я понимаю, но мой вопрос - почему будущее ложь?».

«Хороший вопрос», - сказала она. - «Я рада слышать, что у вас открытый кругозор. Я имела в виду, что то, что говорится о будущем еще не является фактом, так что, что бы вы ни говорили о будущем, технически является ложью».

«Так как это может быть полезным для некоторых участников, которые не могут откинуть негативное восприятие собственных

возможностей?»).

«Когда человек, который сказал: «Я никогда не буду богат», это произнес, он говорил о чем-то, что может быть правдой в будущем... в этом случае идея, что он никогда не будет богат», - сказала она. «Технически это ложь, Я не говорю, что этот человек лжет, я просто говорю, что то, что он сказал неправда, поскольку будущее еще не сбылось».

«И что это значит?», — спросил я.

«Это значит как раз то, что вы старались, чтобы мы поняли. Мы должны понять, что то, что мы говорим и думаем, имеет силу сбываться, и стать нашей реальностью. Так что много людей говорят неправду о своем будущем, и эта неправда становится их реальностью. Много людей говорят неправду о своем будущем, и эта неправда становится их будущим».

«Вы имеете в виду, что если кто-нибудь говорит: «Я никогда не стану богатым», он говорит неправду, потому что он проектирует это на будущее. Это так?».

«Точно», — сказала психотерапевт. - «А проблема в том, что ложь становится правдой».

«И если кто-то говорит: «Инвестирование рискованно», он, в какой-то мере говорит неправду, если имеет в виду будущее?».

«Да... и потом эта ложь становится правдой, если он ее не поменяет. Всегда помните, что все, связанное с будущим, технически есть ложью, потому что ничто в будущем не есть фактом».

«Так как можно использовать эту информацию?», - спросил я.

«Как доктор, я открыла, что самые неудачливые, несчастные люди говорят самую ужасную ложь о себе. Они говорят то, что вы хотите, чтобы люди перестали говорить. Они говорят: «Я никогда не буду богат», «Я никогда не смогу это сделать», «Это никогда не сработает». Это все ложь... но ложь, которая может стать правдой».

«А если они не говорят этой неправды, они общаются с людьми, которые им это скажут», - добавил я.

«Это правда», - сказала она. - «Похожие люди проводят время вместе».

«И похоже лгут», - сказал я.

Доктор засмеялась и кивнула,

«Я спрашиваю вас еще раз, как мы можем использовать эту информацию?», - спросил я.

«Если все, что мы говорим о будущем, технически ложь, то почему бы не лгать о том будущем, которое нам хотелось бы иметь?», - ответила доктор.

Я подумал о том, что она сказала, и все остальные тоже подумали. Наконец я сказал: «Умышленно лгать о будущем?».

«Конечно, мы все это делаем, некоторые делают это подсознательно или автоматически. Я вас вот о чем спрошу - когда

говорилось о деньгах, ваш богатый папа говорил о будущем положительно?»).

«Да», — сказал я.

«А многое из того, что он говорил, сбывалось?», - спросила она.

Снова я сказал: «Да».

«А когда говорилось о деньгах, ваш бедный папа говорил отрицательно?».

«Да», - сказал я. - «А то, что он говорил, сбывалось?».

«Значит и та и другая ложь сбылась», - сказала доктор.

Я просто кивнул, понимая, что оба человека лгали о будущем, и их ложь сбылась. «Так вы говорите, что мне надо лгать о том будущем, какое я хочу, а не о том, какое я не хочу?»

«Да», - сказала она. - «Это то, что я хочу сказать. Я даже могу поспорить, что вы это делаете уже сейчас. Я могу поспорить, что, когда у вас были финансовые проблемы, вы говорили своей жене и друзьям, что в будущем все образуется, и вы заработаете много денег. Вы говорили это, хотя у вас за душой не было и пенни».

Хохоча, я сказал: «Да. Но я говорил эту неправду только друзьям, которые любили и поддерживали меня. Я никогда не говорил этой оптимистической неправды людям, которые бы ее засмеяли».

«Очень разумно с вашей стороны», - сказала она. - «Так какую неправду вы говорили своей жене во время ваших самых черных дней?».

«Вы хотите, чтобы я рассказал всем?», - спросил я, немного смущаясь. «Да. Расскажите всем, что вы говорили в свое самое плохое время». Я немного подумал и вспомнил, когда мы с Ким были на самом финансовом дне. Я сказал: «Я помню, как обнимал Ким и говорил:

«Когда-нибудь это кончится. Когда-нибудь мы будем сказочно богаты. Сегодня у нас проблемы, потому что у нас недостаточно денег, но скоро у нас будет проблема, куда девать деньги».

«А это сбылось?», - спросила доктор.

«Да», — ответил я. - «Даже больше, чем мы мечтали. Мне неловко говорить, что теперь у нас проблема, потому что у нас слишком много денег. Я понимаю, из какой бедной среды я вышел, потому что теперь мы с Ким не можем придумать, что еще купить. Большая часть наших денег идет на благотворительность, но еще много остается, и мы не знаем, что еще купить, потому что мы можем себе позволить практически все. Очень интересно придумывать вещи, которые мы не можем себе позволить».

«Почему вы думаете, что сбылась ваша неправда?», — спросила она.

20% всех людей закоренелые лжецы

«Потому что оба отца настаивали на том, чтобы я не давал

обещаний, которых не смогу выполнить. А если я не смогу выполнить обещание, я должен сразу же сказать об этом человеку, которому я дал его. Они оба говорили, что мы хороши настолько, насколько мы держим свое слово. И они оба всегда держали слово».

«Очень хорошо», - сказала доктор. - «80% людей честные. Приблизительно 20% закоренелые лжецы, не играет роли, что они делают, они должны лгать. Так что, даже если они говорят оптимистическую неправду о своем финансовом будущем, она, все равно, станет отрицательной. Но я открыла, что большинство людей честные, так что, даже если они лгут, их ложь сбывается». Доктор на минуту замолчала, а потом сказала: «Достаточно говорить о неправде. Давайте начнем учиться говорить оптимистическую ложь о нашем будущем. И помните, что цель этого упражнения не обмануть, а помочь каждому из нас открыть в себе новый и лучший мир».

Я согласился с доктором, и класс разбился на пары. «Теперь», - сказала она, - «я хочу, чтобы вы сказали своему партнеру самую большую и самую лучшую неправду о том, какими богатыми вы будете в будущем. Расскажите ему о тех миллионах долларов, которые вы будете получать ежемесячно с ваших вкладов в недвижимость, о ваших доходах от нефтяных компаний, и о том огромном доме, в котором вы будете жить».

Некоторым людям было трудно говорить такую преувеличенную ложь о своем будущем финансовом успехе. Другим это удавалось легко. Несмотря на это, через несколько минут энергия в комнате поднялась на 100%, и стоял оглушительный шум. Даже было слышно смех. Большинству людей действительно понравилось, когда им позволили говорить преувеличенную ложь о своих будущих финансовых успехах. Многие потом говорили, что это изменило их жизнь.

Совет №3 заключается в том, что, когда у вас проблемы, и вы начинаете говорить пессимистическую неправду о своем финансовом будущем, найдите друга, которому вы сможете сказать большую преувеличенную ложь о том, как вы преуспеете в бизнесе в недалеком будущем. Думаю, вы увидите, что это вам поможет, а ваша ложь может сбыться.

Если у вас достаточно смелости, не ждите финансовых проблем, начните говорить оптимистическую ложь прямо сейчас.

«Домашний» король

Ваше будущее еще только впереди. Вы можете сделать его сегодня таким, каким вы хотите его видеть. Многие люди сразу начинают представлять себе самое худшее, вместо самого лучшего, когда они думают изменить свое финансовое будущее. Худшее или лучшее, а будущее, все равно, ложь. У великого Бейб Рут была привычка показывать своей битой на домашнюю ограду, говоря этим

«Я иду на стену». Он делал это постоянно, хотя он бил больше раз, чем большинство людей. Хотя он бил наибольшее количество раз, он никогда не переставал указывать своей битой на дальнюю стену, и сегодня его знают как домашнего короля, а не отбивающего короля.

Страшилище

Когда мы были детьми, многие из нас представляли, что страшилище прячется под нашей кроватью или в шкафу. Некоторые из нас не могли уснуть, боясь этого создания, которое жило только в нашей голове. Когда мы выросли, страшилище сменилось налоговым инспектором или какой-нибудь финансовой катастрофой, которая еще не случалась. Не важно, страшилище ли это, или налоговый инспектор... мы все равно не можем уснуть ночью, переживая о вещах, о которых нам вовсе не нужно волноваться. Мы также подавляем наше будущее, говоря неправду о каких-то финансовых катастрофах, которые еще не случились и могут вовсе не случиться.

И вместо того, чтобы проснуться утром и сделать, как Бейб Рут, показывая битой на домашнюю ограду, мы плетемся на работу, продавая нашу бесценную жизнь за несколько долларов, живя с фальшивым чувством финансовой безопасности, которое нам дает какое-то страшилище, говоря: «А что, если случится это?», «А что, если случится то?», «А что будет, если...?». Человек может быть совсем взрослым, но страшилище все еще присутствует и продолжает воровать у людей чудесные возможности жизни. Вот почему этот процесс лжи о будущем может быть очень полезным для честных людей, которые хотят преуспеть в жизни.

Богатый папа говорил: «Всем нам или везет, или не везет. Неудачники всю жизнь ничего не делают, чтобы избежать невезения, а с ними вместе и везения. Трудно иметь везение или невезение, если вы ничего не делаете, потому что вас парализовал страх. Преуспевающий человек тот, кто что-то делает, у которого есть везение и невезение, потому что он знает, что сможет превратить невезение в везение».

Когда-то один журналист спросил меня, как я преодолел свой страх перед неудачей, и просил дать совет о секрете моего успеха. Я минуту подумал и сказал: «Мой богатый папа научил меня превращать невезение в везение». Чтобы достигнуть везения, начинайте с маленьких шагов, и старайтесь достигнуть вашей мечты, а не живите в постоянном страхе перед каким-нибудь выдуманым кошмаром. Не дайте страшилищу украсть ваши мечты. Будьте, как Бейб Рут... говорите неправду о своем финансовом будущем, и смело идите вперед.

Важное примечание: Пожалуйста, помните, что это не разрешение лгать, с целью обмануть или утаить правду. Я бы

никогда такого не сделал. Все предшествующие рекомендации только для честных людей, а не для закоренелых лжецов. Если вы закоренелый лжец, пожалуйста, обратитесь за профессиональной помощью и начните учиться говорить правду.

Еще 12 советов для вас

Итог предыдущих советов этой книги и некоторые дополнительные советы

В предисловии я обещал дать список вещей, которые может делать каждый, чтобы улучшить свои шансы выйти на пенсию молодым и богатым. Большинство из этих вещей мы уже обсуждали, но сейчас я хочу подвести короткий итог.

Эти вещи я делаю регулярно. Они очень помогли мне выйти на пенсию молодым и богатым. Я думаю, вы тоже можете ими воспользоваться. Всегда помните, что процесс выхода на пенсию молодым и богатым скорее умственный и эмоциональный... чем физический. Когда вы начнете это путешествие в вашей голове и вашем сердце, все остальное пойдет следом.

1. Решите. Каждый день я просыпаюсь и решаю, кем и чем я хочу быть. Я спрашиваю себя, хочу ли я жить сегодня как человек с бедным кругозором, средним кругозором, или богатым кругозором.

Помните, что человек с бедным кругозором скажет, например: «Я никогда не стану богатым». Человек со средним кругозором скажет: «Стабильная работа - это очень важно». Человек с богатым кругозором скажет: «Мне надо повысить свой финансовый IQ, чтобы я мог работать меньше и зарабатывать больше».

2. Найдите друга или любимого человека, который захочет отправиться в это путешествие вместе с вами. Я знаю, что я бы этого не сделал без моей жены Ким и моих друзей, таких как Лэрри Кларк. Обязательно иметь друзей, которые требуют от вас большего, а не говорят вам, почему вы не можете сделать то, что хотите.

Выбор правильных друзей или жизненных партнеров очень важен для того, чтобы достичь успеха в жизни. Если ваши друзья и семья не помогают вам повысить ваш финансовый IQ, жизнь может быть долгим финансовым поединком, несмотря на то, сколько денег вы будете зарабатывать.

3. Ищите компетентные советы и начните собирать свою собственную команду юридических и финансовых советников.

Всегда помните, что сказал богатый папа: «Ваш самый ценный совет - это бесплатный совет, который дают вам ваши друзья и родственники, которые вступают в финансовую борьбу». Богатый папа потом расширил эту мысль и включил туда финансовых советников, которые сами не делали того, что советовали, и сами не покупали тех инвестиций, которые продавали вам. Выбрать правильных людей -

это очень важно. Люди могут быть или капиталом, или долговым обязательством.

Когда-то богатый папа сказал мне: «Если твоя машина сломалась, ты поручишь ее квалифицированному механику. Когда ты забираешь машину, ты знаешь, хороший это был механик или нет. Проблема с этими финансовыми советниками в том, что ты узнаешь, хороший они дали тебе совет или нет, годы спустя. Что случится, если ты начнешь слушать своего советника в 25, а в 65 ты узнаешь, что он давал тебе плохие советы? Ты не сможешь вернуть свою разрушенную финансовую жизнь советнику, как сломанную машину механику. Я больше доверяю автомеханикам, чем финансовым советникам, просто потому что я могу увидеть результаты их работы быстрее. Большинство людей заканчивают бедными или среднего класса, потому что они тратят больше времени на то, чтобы выбрать машину, а не хорошего финансового советника».

Будьте осторожными с советами, которые вы слушаете. Найдите хорошего финансового советника. Они есть, а плата за их услуги может быть Вашей лучшей инвестицией.

4. Выберите дату выхода на пенсию. Сделайте это, посоветовавшись с вашими любимыми людьми и вашими советниками. Это как Бейб Рут, который указывает на дальнюю стену. Если вы это сделаете и обсудите дату с этими людьми, ваш теперешний кругозор начнет спорить с вашим будущим кругозором. Это занимательный процесс.

Делайте ежеквартальные встречи с этими людьми и обсуждайте эту дату.

5. Когда вы выберете дату, на бумаге напишите план. Приклейте план на холодильник, чтобы смотреть на него каждый день. В процессе обновляйте план.

Когда Ким, я и Лэрри провели ту неделю в горах Уистлер, план, который мы придумали, изменил направление нашей жизни. Это сила плана. Даже если ты беден сегодня, это не значит, что ты должен быть бедным завтра. Чтобы стать и оставаться богатым, нужен план, которому вы бы следовали. Ким и я следовали нашему плану многие годы. Как я уже сказал, сегодня наша проблема в том, что мы не знаем, как потратить наши деньги. Может это и проблема, но я хочу, чтобы она у вас была.

6. Спланируйте вечеринку в честь вашего выхода на пенсию. Будьте щедрыми. Когда вы рано выйдете на пенсию, деньги больше не будут проблемой. Даже если вы не достигнете своей цели, вам будет весело планировать эту вечеринку.

7. Каждый день обдумывайте какую-нибудь сделку. Помните, это вам ничего не стоит. Каждый день делайте что-нибудь, чтобы повысить свой финансовый IQ. Это может быть что-нибудь совсем простое, например, прочтите одну статью из финансового раздела в

газете... даже если вам это неинтересно. Это поможет расширить ваш словарный запас. Слушайте записи о бизнесе и финансах во время того, как едете на работу или в спортзал. Посещайте финансовые семинары, по крайней мере, раз в год. Даже если вы ничего нового не узнаете, вы познакомитесь с такими людьми, как вы.

8. Помните, что все рынки следуют в трех направлениях.

Вверх, вниз и из стороны в сторону. Некоторым рынкам надо годы, чтобы двигаться вверх, вниз и из стороны в сторону, некоторые делают это в течение нескольких минут. Вот почему, когда кто-то советует вам делать долгосрочные вклады, спросите, что они имеют в виду. Некоторые финансовые советники просто повторяют то, чему научились у торговцев.

Если вы хотите быстро разбогатеть, самое лучшее время для этого, когда направление меняется. Правду говорит древняя поговорка «В правильное время, в правильном месте». Если вы будете каждый день смотреть на сделки, вы научитесь чувствовать перемены. Например, если вы пришли на рынок акций в 1991 и вложили большие деньги в акции технологии, сегодня вы были бы богаты. Но, когда направление поменялось вниз в марте 2000, если вы не почувствовали перемену, вы бы потеряли все, что приобрели. Если бы вы поменяли стратегию в марте 2000, вы бы заработали деньги на падении... только умножив свое богатство, а не потеряв его. Вот почему вы должны помнить о направлениях и иметь три разные стратегии для каждого из них. Я знаю многих, кто заработал деньги, а потом их потерял, когда направление изменилось.

Покупайте дорого, продавайте дешево

В журнале «Fobs» за июнь 2001 была интересная статья. Она называлась «Покупайте дорого, продавайте дешево. То, что вы всегда знали: Аналитики - хорошие советники, если ны сделаете наоборот».

Цитирую статью:

Новое исследование профессоров из Калифорнии показывает, что вы бы не только потеряли деньги, купив акции, которые советовали купить аналитики, но вы бы также заработали деньги, купив и те, которые они рекомендовали продавать. А доход был бы не маленький. У вас был бы доход в 38%.

В другой статье, озаглавленной «Серьезно ли настроена Уолл-Стрит па реформу?» в журнале «Богатство» за 16 июля 2001, автор Шон Тулли с этим соглашается. В статье написано, что представитель Ричард Бейкер от штата Луизиана открыл слушание в конгрессе тем, что сказал о том, как аналитики на Уолл-Стрит обманывают владельцев небольших пакетов акций. С моей точки зрения, большинство финансовых советников и аналитиков сами не профессиональные

инвесторы. Они не знают того, что должен знать профессиональный инвестор. Так что большинство их советов годится для посредственного инвестора, но не для профессионального инвестора.

Профессиональный инвестор знает, что направление - ваш друг. Профессиональный инвестор знает, что никто не может идти против направления. Вы должны уважать направления так же, как серфингист уважает силу океана. Если вы хотите быть в курсе направлений и персмен, вы должны послушать совет №9.

9. Заходите на наш сайт регулярно. Мы обещаем вам постоянно его обновлять. Думайте о нашем сайте как о месте, где люди хотят выйти на пенсию молодыми и богатыми.

В скором будущем наша игра «CASHFLOW» будет в интернете, так что вы сможете играть, учиться и знакомиться с людьми, которые думают так же, как и вы.

Когда кто-нибудь говорит вам: «Делайте долгосрочные инвестиции», спросите, что они имеют в виду под долгосрочными. Долгосрочный значит одно для посредственного инвестора, и совсем другое для профессионального инвестора. Если вы хотите быстро разбогатеть и всегда оставаться богатым, вы не можете быть посредственным долгосрочным инвестором. Вы должны быть профессиональным инвестором, с лучшим образованием, чем у посредственного инвестора. Поэтому я рекомендую заходить на наш сайт richdad.com регулярно. Наше задание в том, чтобы давать вам последнюю информацию.

Если вы не планируете идти по следам ваших родителей и много работать всю жизнь, регулярно заходите на наш сайт. Вы не можете слушать денежные советы ваших родителей, потому что технологии и финансовый IQ меняются быстрее, чем люди. Сегодня можно быстро разбогатеть и оставаться богатым, если следить за переменами в технологиях и финансовом IQ. Например, в мире опций появляются новые опции, которые называются «опции нокаут». Они намного быстрее, чем крайние опции или опции полномочия, и большинство торговцев пользуются ими. Многие люди не знают об их существовании, потому что их изобрели торговцы иностранными валютами. Но через несколько лет эти «экзотические опции» начнут проникать на рынок. Опция нокаут значит, что вы можете зарабатывать деньги быстрее и безопасней, чем с помощью стандартных опций. Помните, что вместе с технологическим прогрессом мы делаем финансовый прогресс. Это значит, что разбогатеть становится все легче и легче.

Старый пес учится новым трюкам

Я люблю журнал «Fobs». В мае 2001 в приложении для международных бизнесменов и инвесторов была напечатана интересная статья о сэре Джоне Темплтоне. Сэр Джон известен как

инвестор, который делает вклады в акции, которые утратили свою стоимость, по всему миру и смотрит, как они поднимаются в цене. Статья, которая называется «Старый пес, новые трюки», рассказывает, как даже такой старый инвестор, как Темплтон, может научиться быть техническим торговцем, который инвестирует в рынок, движущийся вниз. В статье говорится о том, как 2000 вместо того, чтобы делать долгосрочные вклады, как он всегда советовал, Темплтон впервые сделал инвестиции на короткий срок. Это было для него ново. За один год он заработал свыше \$86 миллионов, научившись делать инвестиции по-новому. Как говорил богатый папа: «Деньги - это просто идея». В наше время вы должны следить за новыми идеями. Если сэр Джон Темплтон может изменить свой кругозор в 88 лет, то вы тоже.

Пока посредственный инвестор слушал своих финансовых советников и делал долгосрочные инвестиции, настоящие инвесторы меняли свои стратегии.

10. Всегда помните, что слова бесплатные. Если вы хотите быстро разбогатеть и оставаться богатым, вы должны расширять свой словарный запас. Помните, что есть три основных вида капитала: бизнесы, ценные бумаги и недвижимость. Каждый из этих трех видов использует свои слова. Они как другие страны со своим собственным языком. Если вы интересуетесь недвижимостью, начните изучать этот язык. Вы сможете легче изъясняться и понимать других-

Слова - это самые сильные инструменты, которыми владеют люди. Выбирайте слова осторожно. Помните, что есть два основных типа слов:

1. Первый тип это слова смысла.
2. Второй тип - это слова кругозора.

Слова — это инструменты самого мощного вашего капитала, то есть мозга. Поэтому я предлагаю запретить себе говорить слова вроде «Я не могу этого себе позволить», или «Я не могу этого сделать», или «Я никогда этому не научусь». Вместо этого спросите себя: «Как я могу это себе позволить?» или «Как я могу это сделать?» или «Как я могу этому научиться?».

Помните, что разница между богатым человеком и бедным в том, какие слова они используют. Ваш финансовый IQ начинается с вашего словарного запаса.

11. Говорите о деньгах. Когда я недавно был в Китае и Японии, многие люди подходили ко мне и говорили: «В восточной культуре говорить о деньгах невоспитанно... так что мы никогда о них не говорим». Когда я был в Америке, Австралии или Европе люди говорили похожие вещи. Они говорили: «В нашей семье мы не обсуждаем деньги»,

Ценный совет в том, чтобы говорить о деньгах. Если ваши друзья не хотят об этом говорить, вы можете найти новых друзей. С моими

друзьями я разговариваю о деньгах, бизнесе, инвестициях, успехах и проблемах. Большинство моих друзей тоже богаты и не считают разговоры о деньгах непристойными. Я всегда разговариваю о деньгах со своей женой Ким. Нам нравится эта денежная игра, поэтому мы разговариваем о деньгах. Деньги - это то, что есть общего у всех людей... так почему о них нельзя говорить?

12. Заработайте миллион долларов, начиная с нуля. Мне не нужна работа или зарплата, потому что богатый папа научил меня делать деньги из ничего.

Мне очень неприятно видеть, что теперь люди не умеют делать деньги из ничего. Позавчера одна молодая женщина пришла наниматься на работу в одну из моих компаний. Она пришла из большой многонациональной корпорации, где она была старшим вице-президентом по маркетингу. Ее недооценивали, и она хотела попробовать поработать вице-президентом по маркетингу в моей маленькой предпринимательской компании. Для проверки я попросил ее сделать медиа-бюджет для этой компании. Она вернулась через три дня с бюджетом в \$ 1,6 миллиона на один год.

«\$1,6 миллиона», - выдохнул я. - «Это много денег».

«Я это знаю», - сказала она своим серьезным корпоративным тоном. - «Но если вы хотите достигнуть результатов, которых хотите, это будет вам стоить».

«Я заплачу», - ответил я. - «Но перед тем, как согласиться на этот бюджет, скажите, как мы можем достигнуть тех же результатов за \$1,6 миллиона или даже даром».

«О, вы не сможете этого сделать», - сказала она своим высокомерным корпоративным тоном. - «Вы должны потратить деньги, чтобы заработать деньги».

Нет надобности говорить, что она не получила работу. Мы, очевидно, были из разных миров. Как предприниматель я создавал компании, абсолютно ничего не тратя на рекламу. Мы тратим деньги на пиар, но мы не тратим на то, что называют формальной рекламой. Когда вы посмотрите на успех richdad.com, вы посмотрите на всемирный успех, не тратя ни доллара на формальную рекламу ...и может когда-нибудь, мы напишем об этом книгу. Но успех в том, что богатый папа научил своего сына и меня, как заработать миллионы из ничего.

Мне неприятно видеть взрослых высокооплачиваемых профессионалов, которые знают, как потратить много денег, но не знают, как их заработать.

Богатый папа часто говорил: «Есть большая разница между предпринимателями и бюрократами. Большинство людей бюрократы, потому что этому их учат в школе. Предприниматель должен уметь быть и бюрократом и предпринимателем. Большинство бюрократов мечтают стать предпринимателями, но так никогда ими и не

становятся. Бюрократ умеет заработать деньги, если ему их дали. Предприниматель может заработать деньги из ничего».

Несколько месяцев назад я сидел с одним из работников большого издательства. Он как раз был на одной из моих лекций по предпринимательству и созданию бизнеса. Он посмотрел мне в глаза и сказал: «Я никогда не стану богатым, потому что для этого надо много денег. У меня \$20-миллионный бюджет на рекламу, и мне нужен каждый доллар, чтобы продать то количество книг, которое я хочу». В тот момент я понял, почему он бюрократ большой компании, а не предприниматель. Он никогда не расширит свой кругозор.

Мне также неприятно видеть маленькие компании, которые не могут разрастись, потому что предприниматель не умеет делать деньги из ничего. Богатый папа говорил: «Есть большая разница между маленьким бизнесом и малым бизнесом. У маленького бизнеса есть потенциал стать большим бизнесом в секторе В. Малый бизнес может приносить доход, но он никогда не станет большим бизнесом в секторе В».

Последний совет - вместе с вашими друзьями и любимыми людьми обсуждайте то, как можно превратить идею в миллионы долларов, начиная без денег. Это как ходить в спортзал для тренировки мускулов. Это регулярное упражнение укрепляет ваш мозг и подготавливает его к тому времени, когда надо будет действовать.

«Богатый папа» - это всего лишь 2 слова!

Давайте посмотрим еще раз на успех «Богатого папы».

Когда мы с Ким познакомились с Шарон Лечтер и создали компанию CASHFLOW Technologies, Inc. в 1997, слова «богатый папа» не значили ровно ничего-

Сегодня слова «Богатый папа» стоят десятки миллионов долларов. Как это случилось? Мы послушались совета Майкла Лечтера, мужа Шарон и нашего адвоката по интеллектуальной собственности. Мы сели с ним вместе и разработали стратегию для создания капитала интеллектуальной собственности. С его помощью мы неотступно следовали этой стратегии и создали и защитили нашу интеллектуальную собственность. Мы защитили наши изобретения патентами. Мы создали и защитили торговые марки «Богатый папа» и игры «CASHFLOW». Начальная торговая марка стоила нам меньше, чем \$1000. На следующий год, когда мы запустили электронную версию игры, стоимость торговых марок могла достичь миллиардов долларов. На нашем собственном опыте мы показали, что можно сделать деньги без денег.

Для дополнительной информации о том, как заработать деньги без денег, вы можете почитать книгу Майкла «Сохраните ваш капитал №1:

Зарабатывая состояние на ваших идеях - пособие по интеллектуальной собственности». Майкл известный в целом мире

адвокат по интеллектуальной собственности, который помог многим людям заработать на их идеях. Как он сам говорит, он «строит укрепления и борется с пиратами», чтобы защитить интеллектуальную собственность. Майкл часто говорит: «У каждого из нас есть идея на миллион долларов! Но только некоторые из нас делают что-нибудь, чтобы ее защитить - а если вы ее не защитили, то кто-то другой, а не вы, будет зарабатывать на ней», 20-долларовая инвестиция могла бы помочь вам понять, как заработать состояние на вашей собственной идее.

Глава 20

Выпускной экзамен

Ниже я привожу упражнение, которое вы можете пройти, если вы достаточно смелые. Задайте эти вопросы на своей следующей вечеринке, или во время обеда с сотрудниками, родственниками или друзьями. Причина, по которой вы можете и не делать этого упражнения в том, что ответы, которые вы услышите, продемонстрируют разные реалии людей по отношению к деньгам.

Если вы дадите человеку время обдумать свой ответ, вы услышите множество причин, оправданий, лжи, притворных реплик и другой невнятный лепет, в том, что люди будут говорить вам о деньгах и своей жизни. Вы можете услышать следующие ответы: «Какой глупый вопрос», «Кем этот парень себя считает?»), «Ты не можешь делать этого», «Это не возможно», «Я люблю свою работу. Я никогда не уйду с работы». Вместо того, чтобы комментировать или не согласиться с ответами, просто выслушайте ответы и посмотрите, можете ли вы определить отношение человека к деньгам и его финансовое положение. Если у вас хватит смелости задать эти вопросы вашим любимым, друзьям или сотрудникам, я желаю вам удачи. Если вы сможете провести это упражнение с другими людьми, вы поймете, какое огромное влияние имеют на людей и на состояние их финансовой жизни, их убеждения.

Это вопросы, которые вы должны задавать:

Какой бы вы хотели видеть свою жизнь?

Сравнение реалий

1. Если бы у вас были все деньги мира, и вам всю жизнь не нужно было бы работать, как бы вы проводили свое свободное время?

2. Если вы (и ваша жена или супруг) перестанете работать в данный момент, какой будет ваша жизнь? Как долго вы сможете протянуть, не изменяя при этом, своему привычному стилю жизни?

3. В каком возрасте вы сможете уйти в отставку, если вы еще не ушли в отставку? Хотели бы вы уйти в отставку молодым? Когда вы уйдете в отставку, сможете ли вы зарабатывать больше денег, чем

сейчас?

4. Вы хотели бы жить жизнью, в которой вы бы не зависели от чека на зарплату, или вы желаете всю жизнь искать высокооплачиваемую работу? Хотели бы вы быть работая на себя или работая на других? Какой стиль жизни вы ведете сейчас?

5. Хотите ли вы жить жизнью, тяжело работая, чтобы потратить деньги, или вы желаете всю жизнь тяжело работать, чтобы сэкономить деньги? Какой стиль жизни вы ведете сейчас?

6. Хотели бы вы тяжело работать всю жизнь ради денег или бы хотели прожить жизнь не работая, но зарабатывая при этом много денег? Какой стиль жизни вы ведете сейчас?

7. Вы считаете, что инвестирование рискованно? Вы считаете, что для того, чтобы заработать деньги, вам нужны деньги? Хотели бы вы делать инвестиции, не имея ни гроша, и чтобы инвестиция полностью возвращала вам затраченные деньги? Если бы вы могли инвестировать чужие деньги, воспользовались ли бы вы этой возможностью?

8. Кто те 6 человек, кроме членов вашей семьи, с которыми вы проводите наибольшую часть вашего времени? Как они относятся к деньгам? Они богаты, бедны или относятся к среднему классу? Из этих шести человек, у скольких есть шанс уйти в отставку молодым и богатым? Не пришло ли время заводить новых друзей?

9. Хотели бы вы жить жизнью, в которой вы бы зарабатывали деньги, покупая недвижимость, а не работали всю жизнь ради надежной работы и стабильной зарплаты? Какой стиль жизни вы ведете сейчас?

10. Если бы вам предложили миллиард долларов за то, что вы бросите работу, согласились бы вы? Если миллиард долларов играет для вас большую роль, нежели ваша работа, то почему бы, не заработать его? Что удерживает вас? Если же вы бы не согласились бросить работу за миллиард долларов... то почему? Вы не смогли использовать эти деньги, чтобы жить лучше, чем сейчас?

11. Хотели бы вы всю жизнь получать прибыль, несмотря на ситуацию на бирже, или вы предпочитаете всю жизнь бояться, что биржа упадет, и вы потеряете все деньги? Какой стиль жизни вы ведете сейчас? Почему?

12. Говоря о деньгах, если бы вы могли что-то изменить, что бы вы изменили? Если есть вещи, которые вы бы хотели изменить, то почему вы не делаете этого?

Я советую проделать это упражнение лишь тем, кто действительно имеет мужество, так как после этого упражнения вы можете остаться без друзей, и вам придется заводить новых. Если вы поймете, что ваши родственники, друзья и сотрудники выходят не из той реальности, в которой вы бы хотели находиться, я советую посетить наш сайт www.richdad.com, где вы найдете людей, которые

мыслят также как и вы. По крайней мере, вы получите удовольствие, обговаривая ответы, полученные на эти вопросы. Самое важное в том, то, что вы увидите разные реалии и разные миры разных людей, когда дело касается денег. Как говорил богатый папа: «Деньги все лишь идея». Задавая эти вопросы, вы столкнетесь с различными идеями и реалиями.

Но самое важное в этом упражнении, это прислушиваться к разным мнениям и реалиям и решить, какую реальность или финансовый мир вы бы хотели выбрать. Так как у меня было два отца, и я имел возможность видеть два мира, и была возможность выбрать тот мир, в котором я бы хотел жить. Таким образом, ваш выбор зависит только от вас. Если вы зададите вопросы, приведенные выше, своим родным друзьям, вы услышите их соображения. Услышав их соображения, вы можете начинать выбирать те идеи, которые являются для вас более приемлемыми. И можете выбирать тот стиль жизни, который вам больше импонирует.

Поделитесь своим результатом

Я советую посетить наш сайт на www.richdad.com и поделиться с другими участниками его форума теми ответами, которые вы получили на заданные вопросы. Поделитесь самыми смешными, циничными, забавными или неожиданными ответами. На этом форуме вы можете встретить своих будущих партнеров по бизнесу и можете продолжать свой путь к богатству, чтобы стать богаче, чем ваши друзья или даже сам Бил Гейтс. Вы можете даже уйти в отставку молодым и очень богатым.

Часть IV

Сила воздействия первого шага

Богатый папа говорил: «Первый шаг состоит в том, чтобы осознать в каком мире ты хочешь жить. Ты хочешь жить в мире бедных, в мире среднего класса или в мире богатых?».

«Но разве большинство людей не выбрало бы мир богатых?», - спросил я.

«Нет», - ответил богатый папа. - «Большинство людей лишь мечтает жить в мире богатых,... но они не делают первого шага, то есть не принимают решение. Как только ты решишь, и действительно решишь жить в мире богатых, пути назад не будет. В момент, когда ты примешь это решение, вся твоя жизнь изменится».

Глава 21

Как не сойти со своего пути

Меня часто спрашивают: «После того, как вы приняли решение уйти в отставку молодым, что поддерживало вас и Ким на вашем пути? Как вы смогли справиться с неудачами и не бросить все в трудные времена?». В большинстве случаев я отвечаю, используя клише типа решительность, сила воли и дальновидность. Я использую эти клише потому, что в основном, у меня нет времени объяснять все то, о чем я писал в этой книге. Так как вы уже дошли до этих строк, и, надеюсь, поняли все описанное выше, я расскажу вам более детально то, что поддерживало нас на нашем пути.

Две основных сказки, которые мне читал богатый папа были сказки Льюиса Кэрролла «Алиса в стране чудес» и «Алиса в Зазеркалье». Обе сказки рассказывают о путешествии в разные реальности. В сказке «Алиса в стране чудес», Алиса следует за белым кроликом в его нору и попадает в другой мир, мир который напоминает мне финансовое обслуживание индустрии. В сказке «Алиса в Зазеркалье», Алиса снова попадает в другой мир, который находится по другую сторону зеркала. В этом мире Алиса находит книги, которые можно прочитать только с помощью зеркала, почти также как и финансовый отчет. Однако для богатого папы обе сказки были интересными тем, что описывали путешествие в разные реальности, богатый папа говорил: «Проблема в том, что множество людей живут только в одной реальности и считают, что их реальность единственная и других не существует».

Отвечая на часто задаваемый вопрос

В большинстве случаев, когда меня спрашивают «Что поддерживало вас и Ким на вашем пути? Что давало вам силы, когда вы остались без работы, без денег и стали на путь финансового упадка?» Я отвечаю проверенными и правдивыми клише. Я говорю:

«Я действовал решительно». Или «Мы знали, что назад дороги нет», Но эти клише не могут передать всю историю. Иногда я не хочу рассказывать всю историю, так как в большинстве случаев она выходит за рамки реальности этих людей. Поэтому, я отвечаю очень коротко.

Несколько недель назад на семинаре, у меня было больше времени, чтобы рассказать что поддерживало нас Ким все это время. Так как вы уже дочитали книгу до этого места, я поделюсь с вами тем, что ответил тогда аудитории. Я не думаю, что это объяснение можно рассматривать как исчерпывающий ответ, но оно может дать вам дополнительную пищу для размышлений.

Когда семинар уже подходил к концу, студент поднял руку и спросил:

«Когда дела шли совсем плохо, что давало вам с Ким силы продолжать? Я хочу услышать настоящую причину... а не то объяснение, которое мы уже услышали».

Ответ

Я немного подумал над его просьбой, и решил раскрыть ту основную движущую силу, которая давала нам с Ким силы после того, как мы приняли решение уйти в отставку молодыми богатыми. Я начал свое объяснение так:

«Когда мне было двадцать, богатый папа начал один из своих уроков этим вопросом. Урок и диалог продолжался годами... и даже теперь, после его смерти, я вспоминаю этот урок и продолжаю искать ответ».

Мир без риска, в котором не нужно денег

«Что бы ты делал, если бы в мире не существовало риска и не требовалось бы денег, чтобы стать богатыми?», - спросил богатый папа.

«Ни риска, ни денег?», - повторил я, не понимая, что богатый папа хотел сказать этим вопросом. «Почему вы спрашиваете?», - спросил я, наконец-то. - «Такой мир не существует».

Богатый папа дал мне возможность задуматься над своим ответом. Его молчание было для меня намеком, чтобы я лучше прислушался к своему ответу и постарался переосмыслить его. Как только он понял, что я переосмыслил свой ответ, он сказал: «Ты уверен, что такой мир не существует?».

«Мир без риска и без денег?», — спросил я, стараясь понять говорим ли об одном и том же. Все, что я мог слышать, это были слова моего родного отца: «Инвестирование рискованно» и «Чтобы сделать деньги, нужны деньги».

Богатый папа кивнул головой. «Да. Что бы ты сделал, если бы такой мир существовал?».

«Ну, я бы отправился на его поиски», - ответил я. - «Но только, если бы точно знал, что он существует».

«А почему он не может существовать?», - спросил богатый папа.

«Потому, что это невозможно», - ответил я. - «Как может существовать мир, в котором пет денежного риска и в котором, чтобы сделать деньги, деньги не нужны?».

«Ну, если ты уже решил что такой мир не может существовать, значит он не существует», - мягко произнес богатый папа.

«Вы хотите сказать, что он существует?», - спросил я.

«Не важно, что Я думаю, важно, что думаешь, ТЫ», - сказал богатый папа. - «Если ты говоришь, что он не существует, значит, он не существует... то, что я думаю несущественно».

«Но существование такого мира невозможно», - повторил я. - «Я знаю, что это невозможно. Риск должен существовать».

«Тогда этот мир не существует», - ответил богатый папа, пожав плечами. — «Если ты веришь, что это невозможно, значит это невозможно». На этот раз богатый папа ответил мне с меньшим энтузиазмом и ноткой разочарования в голосе. «Такой мир не может существовать для тебя потому, что ты все еще живешь реальностью и убеждениями своего бедного папы. Ты привязан к этим убеждениям потому, что ты вырос на них. Я не смогу научить тебя чему-то большему, пока ты не захочешь изменить свою реальность. Я могу дать тебе множество советов как стать богатым, но они не будут тебе полезны до тех пор, пока ты не решишь расстаться с убеждениями своей семьи по поводу денег и способа жизни».

«Но мир без риска и денег? Прекратите», - сказал я. - «Будьте реалистом. Никто не поверит, что существует мир без денег и риска».

«Я знаю», - ответил богатый папа. - «Именно поэтому, такое количество людей остаются верными надежной работе, и часто считают, что инвестировать рискованно и, что чтобы сделать деньги, нужны деньги. Они не сомневаются в своих убеждениях. Они не бросают им вызов. Вместо этого, они верят, что их убеждения реальны, даже не подозревая, что существуют другие реальности или другие убеждения. Ты не сможешь разбогатеть, если сначала не переоценишь свои убеждения. Поэтому так мало людей стало богатыми или финансово независимыми».

«Так, повторите вопрос», - попросил я, чувствуя себя очень расстроенным и пытаюсь понять его слова, что не сомневаюсь в своих убеждениях.

«Вопрос звучал так: “Что бы ты делал, если бы в мире не существовало риска и не требовалось бы денег, чтобы стать богатыми», - сказал богатый папа, произнося слова медленно и сознательно, со всей силой стараясь пробиться сквозь мой ответ, чтобы я смог услышать вопрос».

«Я все еще думаю, что глупый вопрос, но отвечу на него», - произнес я. «Почему ты говоришь, что это глупый вопрос?», - спросил богатый папа.

«Потому, что такой мир не существует», - ответил я раздраженно.
- «Это смешной вопрос и пустая трата времени. Почему я должен отвечать на такой вопрос, даже думать об этом.

«Хорошо», - произнес богатый папа, - «Я получил свой ответ. Я также вижу, ты подчеркиваешь важность убеждений. Для тебя это пустая трата времени, и ты даже не собираешься задуматься над ответом. Ты уже решил, что такого мира не существует, таким образом, для тебя посвятить несколько минут этому вопросу, это пустая трата времени. Значит, так как ты считаешь, что такого мира не существует, то и думать о нем ты не будешь. Ты хочешь размышлять так, как это было много лет назад. Ты хочешь разбогатеть, но жить в постоянном страхе, что все потеряешь или что у тебя недостаточно денег. Для меня это очень странно, но я могу принять твой ответ. Я понимаю твои убеждения, так как подобные убеждения встречаются очень часто».

«Нет, нет, нет», - сказал я. - «Я отвечу на ваш вопрос. Я просто хочу, чтобы вы мне сказали, считаете ли вы, что такой мир существует?», - сказал я, повышая тон и начиная сердиться.

Богатый папа сидел молча, опять не отвечая на мой вопрос и давая мне возможность прислушаться к своим словам. Он давал мне возможность услышать мою реальность.

«Вы хотите, чтобы я поверил, что такой мир существует?», - спросил я сердито.

«Я повторюсь. Неважно во что я верю», - сказал богатый папа. - «Важно во что ты веришь».

«Хорошо, хороню», ~ сказал я. - «Если бы такой мир существовал, мир без финансового риска и мир, в котором не нужны были бы деньги чтобы разбогатеть, тогда я стал бы очень богатым. Я бы жил без страха. Я бы не придумывал отговорку, что у меня нет денег или, что я могу потерпеть неудачу. Я бы жил в мире, в котором бы имел вес, чего только пожелаю. Я жил бы в совершенно другом мире... и это был бы не тот мир, в котором я вырос».

«Так значит, если бы такой мир существовал, то стоило бы совершить путешествие в этот мир?», - спросил богатый папа,

«Конечно», ответил я резко. - «Кто бы ни хотел совершить такого путешествия?».

Богатый папа лишь пожал плечами, снова дав мне возможность услышать свои слова.

«Так вы говорите, такой мир существует?», - снова спросил я.

«Это тебе решать. Только ты можешь решать, какой мир существует. Я не могу сделать этого за тебя», - ответил богатый папа. - «Я принял свое решение много лет назад, я решил для себя, какой мир я бы хотел, чтобы существовал».

«И вы нашли ваш мир?», - спросил я.

Богатый папа никогда так и не ответил на этот вопрос. Он лишь

произнес: «Ты помнишь сказку “Алиса в Зазеркалье”?».

Я кивнул головой.

«Много лет назад, я прошел сквозь зеркало- Если ты решишь, что такой мир существует, то тебе придется совершить путешествие сквозь зеркало. Но ты сможешь пройти сквозь зеркало лишь тогда, когда действительно поверишь в возможность существования такого мира. Но если ты не поверишь в этот мир, то ты так и останешься, по эту сторону зеркала, и будешь смотреть на себя, смотрящего на тебя».

Мой ответ аудитории

Когда я рассказал классу эту историю, в аудитории воцарилась тишина. Я не знал, поняли ли они смысл этой истории. Но, не смотря на то, поняли они ее или нет, я рассказал им историю, за которой скрывалась еще одна история. Начав объяснять свой ответ, я сказал: «И тогда я начал свое путешествие. После этого разговора с богатым папой, мне стало очень интересно. Я обдумывал его слова несколько лет. Чем больше я думал о них, тем больше они казались мне правдой. Когда мне исполнилось тридцать, я понял, что пришло время менять свою реальность. Я знал, что уроки моего богатого папы уже закончились. Я знал, что богатый папа не будет меня учить или давать мне новые советы до тех пор, пока я не изменю свою реальность и не начну свое путешествие. Наличие большего количества ответов, не могло решить проблемы. Я понял, что пришло время покинуть гнездо, как говорится. Я не знал, существует ли такой мир, но я хотел, чтобы он существовал. Таким образом, мое путешествие началось тогда, когда я захотел, чтобы такой мир существовал. Приняв такое решение, я пошел искать этот мир, мир в котором нет риска и чтобы разбогатеть, вам не нужны деньги. Мне надоело смотреть в зеркало и видеть не то, что бы я хотел видеть. Тогда я начал искать этот мир в Зазеркалье».

Аудитория продолжала молчать. Я чувствовал, что некоторые из них готовы принять эту идею, а некоторые борются с ней. Студент поднял руку и сказал: «Так вы поверили в существование этого мира? Вы это пытаетесь нам сказать?».

Я не ответил на его вопрос. Я просто продолжил свою историю:

«Вскоре, решив, что такой мир, возможно, действительно существует, я рассказал об этом Ким и рассказал о путешествии, в которое собирался. По непонятной причине, она решила пойти со мной. Она сказала “То, о чем ты сейчас говоришь, разбивает реальность, в которой я живу... реальность работать на работе всю свою жизнь. Мне не нравится теперешняя реальность и я хочу найти новую”».

Студент, который хотел получить ответ на свой вопрос, наконец-то опустил руку и сел молча слушая. Я продолжил: «Ким была первой женщиной, которую заинтересовала эта сумасшедшая идея. Я сомневался, нужно ли ей говорить, а она даже не сомневалась в моих

идеях. Наоборот, она слушала меня целыми днями, как я рассказывал ей о возможности существования подобного мира. Таким образом, я говорю вам, что именно этот поиск нового мира поддерживал нас с Ким на нашем пути.

«Как только мы приняли решение, мы начали наше путешествие сквозь зеркало. Мы понимали, что раз мы уже начали наш путь, то нам необходимо быть смелыми, честными, образованными, продолжать учиться быстро и, что самое важное, мы продолжали расширять свою реальность, так как знали, что путешествие будет проходить лишь в наших сердцах и в наших мыслях. Мы знали, что это путешествие имело мало отношения к миру вокруг нас и совсем не имело отношения с реалиями внутри нас. Когда дела шли плохо, именно этот поиск новой реальности, нового мира, что постоянно давал нам силы идти дальше. Как только путешествие началось, мы знали, что уже не сможем вернуться. Именно этот поиск новой реальности поддерживал нас».

В аудитории воцарилась тишина. Неожиданно, одна студентка подняла руку и спросила: «Так вы нашли этот мир? Скажите мне. Если он действительно существует, то я тоже отправлюсь на его поиски. Я не хочу провести пятьдесят лет моей жизни, работая на деньги. Я не хочу всю жизнь зависеть от денег, живя в страхе, что у меня недостаточно денег. Скажите мне, пожалуйста, существует ли другой мир?»

Я сделал паузу, точно так же, как когда богатый папа делал в разговоре со мной, дав им возможность прислушаться к самим себе. «Это решение вы должны принять сами», - ответил я после продолжительной паузы. - «Дело не в том, во что Я верю, а в том, во что верите ВЫ. Если вы верите, что такой мир существует, вы обязательно пройдете сквозь зеркало. Если же нет, то вы останетесь по эту сторону зеркала, смотря на себя, смотрящую на вас. Когда дело касается денег, вы можете решать, что реально, а что нет, и выбрать в какой реальности вы бы хотели жить». Лекция была закончена. Большинство студентов погрузились в глубокие размышления. Закончив упаковывать свои вещи, я обернулся к ним и сказал: «Спасибо за ваше внимание. Спасибо, что выслушали. Лекция окончена».

Заключение

Осенью 1994 года, мы с Ким отдыхали на острове Фиджи. Один наш друг порекомендовал нам маленькую хижину на одном частном островке. Еще до того как вставало солнце, работник отеля приветствовал нас в нашей первоклассной хижине: «Лошади готовы», говорил он с дружелюбной улыбкой на лице.

Мы пробыли на острове пять дней. Наконец-то я смог расслабиться и вошел в ритм этого спокойного, красивого кусочка рая, окруженного прозрачными голубыми водами Тихого Океана. Прошло девять лет с того времени, когда мы с Ларри и Ким были в горах Винтслер, северный Ванкувер, Британская Колумбия, где мы создавали свой план нашего финансового будущего. Взобравшись на свою лошадь, я вернулся в то время, в холодные горы. Усаживаясь в седле, я подумал, насколько изменилась наша жизнь с того времени. Мы больше не тряслись от холода и не были больше бедными, без средств к существованию. Но что самое важное, мы наконец-то были свободны. Нам не нужно было больше работать до конца наших дней.

Лошади медленно брели вдоль тропы, которая тянулась параллельно красивому, белому песчаному пляжу, пролежавшему вокруг целого острова. Хотя я не мог ничего видеть, так как все еще было темно, но я мог слышать шум океана и чувствовать легкий бриз, когда лошади брели вдоль пляжной тропы. Запах земли острова и тропических растений, слившийся с запахом соленого воздуха, вернули меня назад в детство на Гавайи, в те времена, когда Гавайи были настоящими Гавайями. Хотя эти прогулки были короткими, нахлынувшие воспоминания охватывали всю жизнь.

После получасовой прогулки, работник отеля остановил лошадей и помог нам спуститься на землю. Невдалеке я мог видеть, как несколько огоньков свечи танцевали на ветру. Проводник взял наши руки и осторожно проводил нас к этим огонькам. Свечи стояли на столе, покрытым белой скатертью, посреди острова, в нескольких футах от спокойного шума волн океана. Работник отеля усадил меня и Ким за единственный столик в самом прекрасном ресторане мира. Как только мы сели за стол, другой работник отеля повисил с самым любимым сортом шампанского Ким. При свете свечей мы с Ким подняли бокал за нас и наше жизненное путешествие. Никогда в жизни я еще не был так сильно влюблен в свою жену. Она всегда поддерживала меня в самые трудные времена моей жизни. Мы сидели молча. Мы молча протянули через столик друг другу руки, держа в другой руке бокал с шампанским, и глазами сказали друг другу: «Спасибо, я люблю тебя». Мы добились своего.

Как будто прочитав наши мысли, солнце показалось над горизонтом и осветило своими лучами прекрасную природу, что окружала нас. С одной стороны мы могли видеть пышный зеленый

остров, который выросал прямо из моря. Напротив нас был чистый белый песок, а зади нас росли высокие зеленые деревья, на которых птицы уже начинали петь свою утреннюю песню. По ту сторону белого песка, дополняя эту прекрасную картину, красовался спокойный синий океан, спокойно отплывая от берега и приветствуя солнце.

Официант принес наш завтрак из тропических фруктов, пока мы молча наблюдали за восходом солнца, которое поднималось из океана и медленно освещало всю красоту этого острова. Мы были единственными людьми на этом острове, не считая официанта. Здесь была идеальная тишина, не считая звуков природы. Здесь не было ни соседей, ни машин, ни гуляющих по пляжу, ни громкой музыки, ни мобильных телефонов. Но самое важное, здесь не было бизнеса, к которому нужно было бы возвращаться. Не было встреч. Не было последних сроков. Не было бюджета. Бизнеса не было вообще. Он сделал свою работу, и мы продали его. Не было к чему возвращаться домой, разве только к нашей свободе. Все что у нас было в данный момент, это Ким, я и неопишуемая красота природы... чудесное творенье Бога.

Как только солнце полностью вынырнуло из воды, во мне произошел какой-то щелчок. Зрение мое не затуманилось, просто казалось, что оно вибрирует, и тогда я весь содрогнулся. Это было маленькое землетрясение, толчок прошел сквозь все мое тело и душу. Что-то глубоко во мне изменилось. По мере того как теплые лучи солнца протягивались к нам через океан, чувство огромной благодарности прошло по всему моему телу. Даже не заметив этого, моя реальность полностью изменилась - я прошел сквозь зеркало и теперь мог отчетливо видеть новую жизнь. Я начал плакать, не с горя, но из-за глубоко изумления, увидев какое совершенство, какая красота и какое богатство окружает не только меня и Ким... но и всех нас.

Понемногу я понял, что большую часть времени мои страхи быть не таким или иметь мало денег, не давали мне возможности обрести то богатство, которое нам предлагает жизнь. Я понял, что моя борьба за богатство, это была моя борьба против бедности, Я также понял, почему богатый папа всегда говорил: «Твои страхи делают тебя заложником самого себя. Твои страхи закрывают тебя в твоей собственной тюрьме, тюрьме, которая не позволяет тебе обрести данное Богом богатство». Мой разум перенесся в мою юность, и я услышал его слова: «Очень часто мы считаем, что одни в этом мире и можем надеяться только на самих себя. Очень часто мы думаем, что для того чтобы выжить мы должны добиться успеха сами. Очень часто нас учат, что выживает лишь избранный, и если мы не угодны, мы не сможем выжить. Это способ мышления заключенного. Множество людей являются финансовыми пленниками своих страхов. Поэтому они остаются быть верными надеждности, становятся жадными и борются за каждую копейку, как голодные псы, что

дерутся за кость без мяса, вместо того, чтобы искать финансовую независимость.

«Отыскать свою собственную свободу легко. Все, что тебе нужно для этого, это взглянуть на то чего хочет Бог, и тогда выполнить то чего хочет Бог, с помощью того таланта, которым он тебя наградил. Если ты честно сделаешь это, то богатство Бога само придет в твою жизнь. Суть в жизни не состоит в том, чтобы зарабатывать на жизнь. Просто взгляни на птиц, растения и на окружающую тебя природу. Птицы не зарабатывают на жизнь. Птицы и другие божественные творенья делают то, что им предназначено Богом. Если просто доверится Богу и делать то, для чего Бог послал тебя на землю, богатство Бога будет с тобой всегда». Богатый папа также говорил: «Тебе не нужно делать задание птиц... птицы уже выполняют сами свое задание». Он говорил так потому, что видел как множество людей вместо того, чтобы искать свое задание в жизни, они всю жизнь ищут надежную работу. Он говорил:

«Если вы найдете свое задание в жизни, и будете исполнять его, то вскоре вы получите богатство Бога».

Мы с Ким сидели за нашим столиком на пляже еще один час. Впервые в жизни, я полностью понял слова богатого папы. До этого я не совсем понимал его. Моя реальность все еще была открыта для восприятия его слов. Но сидя на пляже, я наконец-то прошел сквозь зеркало и теперь полностью понял его слова.

В то время как океан начинал просыпаться, я услышал, как лошади на заднем дворе начали волноваться. Пришло время отвести их домой, как и нам с Ким уже нужно было уходить. Годом позже, я сидел в нашей горной хижине и спрашивал себя: «Что же необходимо сделать?» и «Что я могу сделать?».

Когда меня спрашивают, почему я продолжаю работать. Если совсем не нуждаюсь в деньгах. Я отвечаю словами своего богатого папы:

«Я продолжаю работать потому, что существуют вещи, которые все еще необходимо сделать». На сегодняшний день, мы с Ким используем силу воздействия наших знаний, чтобы делать, что должно быть сделано.

По иронии судьбы, чем больше мы с Ким используем силу воздействия, тем счастливее и богаче мы становимся,

Для того чтобы делать то, что должно быть сделано, вам совсем необязательно бросать работу. И вам также совсем не обязательно уходить на пенсию. Просто оглянитесь вокруг и сразу поймете, что вам необходимо сделать. Вам просто необходимо выполнить вашу миссию, данную вам Богом, используя данные вам таланты. Если вы сделаете это, вы обретете огромное богатство... богатство которое ждет на каждого из нас... а не только на избранных людей.

Свой последний день на этом прекрасном острове я провел на

пляже, ничего не делая. Мне было незачем возвращаться домой, разве что, чтобы начать совсем новую жизнь... жизнь свободного человека. Я сжал руку Ким в своей, давая ей таким образом понять, как сильно я люблю ее, уважаю и благодарю за то, что была со мной в горестях и в радости. Я бы никогда не добился такого успеха без нее. Как раз перед тем, как мы выбрали место на пляже для обеда, я услышал слова богатого папы:

«Множество маленьких людей всю жизнь нападают на великанов. Они критикуют их, сплетничают, распространяют слухи, лгут насчет великанов и делают все возможное, чтобы подорвать их репутацию. Они видят только плохую сторону великанов, а хорошую просто не замечают. Поэтому, они так и остаются лилипутами. Давид юноша, у которого кроме рогатки ничего не было, и физически он был намного меньше Голиафа, но как человек, он был настоящим великаном». Цель этой книги научить быть в глубине души как Давидом, так и Голиафом одновременно. Давид мог остаться маленьким человеком, если бы имел реальность маленького человека, сказав себе тогда: «Он намного больше меня. Как я могу победить великана только с помощью рогатки?». Но Давид решил стать великаном, обретя реальность великана. Это помогло победить ему Голиафа и стать великаном самому. Вы можете поступить точно также.

В заключении я хочу сказать, что сила воздействия присуща везде. Воздействие это сила. Эта сила находится в нас самих, вокруг нас, и ее изобрели люди. С каждым новым изобретением, таким например как автомобиль, самолет, телефон, телевиденье и Интернет, изобретается новая форма воздействия. С каждой новой формой воздействия, возникают новые миллионеры и миллиардеры так как они используют новую форму воздействия. Таким образом, не забывайте, что силу воздействия можно использовать, избегать или бояться. То, как вы используете силу воздействия в своей жизни, зависит от вас и только от вас.

Благодарю вас, что вы прочитали эту книгу и хочу вас попросить, не забывайте, что разум должен быть открыт перед новыми идеями. Будущее несет в себе множество возможностей, и оно делает богатыми огромное количество людей.