

Роберт Кийосаки, Шэрон Лечтер

Квадрант денежного потока

**Руководство Богатого папы по
приобретению финансовой свободы**

Роберт Кийосаки

Шэрон Лечтер

Эта книга о финансовых познаниях. Богатые люди много лет назад освоили некоторые основные принципы, которые обеспечивают им свободный и независимый образ жизни, в то время как другие люди страдают, пытаясь соответствовать требованиям рынка. В этой книге Вы узнаете, как можно достичь того, чтобы деньги стали работать на Вас, а не Вы на деньги. Вы узнаете секреты, которые помогут Вам отрегулировать свое финансовое положение.

«Человек рождается свободным, но оказывается скованным цепями. Он думает, что является хозяином над другими людьми, но остается рабом еще в большей степени, чем они».

Жан Жак Руссо

Мой богатый папа имел привычку повторять: «Ты никогда не будешь иметь реальной свободы без финансовой независимости. Свобода может быть настоящей, когда за нее уплачено большую цену». Эта книга посвящена тем людям, которые готовы заплатить цену.

К нашим друзьям:

Благодаря феноменальному успеху книги «Богатый папа, бедный папа» мы приобрели тысячи друзей по всему миру. Выказанные ими слова восхищения и поддержки воодушевили нас к написанию книги «Денежный поток», которая является продолжением предыдущей книги.

Всем нашим друзьям, старым и новым, за энтузиазм и поддержку наших самых необузданных мечтаний, мы выражаем огромную благодарность.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В каком секторе находитесь Вы?

Этот ли сектор подходит Вам лучше всего?

Вы финансово свободны? *«Денежный поток»* написан для Вас, если Ваша жизнь стоит у развилки финансовых путей.

Если хотите взять под контроль то, чем Вы занимаетесь сегодня, чтобы изменить свою финансовую судьбу, то эта книга поможет Вам начертить свои последующие шаги. Вот как выглядит квадрант.

Буквы в каждом секторе обозначают:

E – служащий

S – работающий на себя

B – владелец бизнеса

I – инвестор

Каждый из нас находится как минимум в одном из четырех приведенных выше секторов денежного потока. Наше место определяется источником получения наличных денежных средств. Многие из нас полагаются на чеки, которыми оплачивается их оклад, поэтому являются служащими, в то время как другие работают только на себя. Служащие и работающие на себя находятся на левой стороне денежного квадранта. В правой стороне квадранта находятся люди, которые получают наличные деньги с собственного бизнеса или благодаря инвестициям.

«Квадрант денежного потока» изображает разные типы людей, которые составляют мир бизнеса, он объясняет, кто эти люди и какие их отличительные черты. Это поможет вам определить, в каком именно секторе Вы находитесь, и начертить Ваши дальнейшие шаги для достижения в будущем финансовой свободы. Так как финансовую свободу можно найти в любом из четырех секторов, то навыки и мастерство людей типа «B» и «I» помогут Вам достичь финансовых целей как можно быстрее. Успешные люди типа «E» должны также стать успешными в секторе «I».

КЕМ ТЫ ХОЧЕШЬ СТАТЬ, КОГДА ВЫРАСТЕШЬ?

Эту книгу можно назвать II-й частью моей книги *«Богатый папа, бедный папа»*. Для тех, кто не знаком с моей предыдущей книгой, объясню, о чём в ней написано. В ней рассказывается об уроках, которые давали мне два моих отца относительно денег и выбора жизненного пути. Один из них был моим настоящим отцом, другой – отцом моего друга. Один был высокообразованным, а другой не учился в высшем учебном заведении. Один был беден, а другой – богат. Однажды меня спросили: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?»

Мой высокообразованный отец всегда советовал: «Иди в школу, получи хорошие знания и потом найди высокооплачиваемую работу». Он советовал жизненный путь, который выглядел вот так:

ШКОЛА

Совет Бедного Папы

Бедный папа рекомендовал, чтобы я выбрал между высокооплачиваемым «Е», т.е. служащим и высокооплачиваемым «S», т.е. работающим на себя профессионалом, например, дипломированным доктором, юристом или бухгалтером. Моего бедного папу интересовала, прежде всего, гарантия получения платежного чека и надежная работа с постоянным окладом. Поэтому он был высокооплачиваемым правительственным виновником, – возглавлял департамент образования штата Гавайи.

Совет Богатого Папы

Мой богатый, но не имеющий высшего образования отец, давал мне совсем другой совет. Он говорил: «Иди в школу, закончи ее, построй свой бизнес и стань успешным инвестором». Он советовал выбрать жизненный путь, который выглядел, вот так:

ШКОЛА

Эта книга об умственном, психологическом, эмоциональном и образовательном процессе, который происходил во мне, когда я следовал совету моего богатого отца.

ДЛЯ КОГО ЭТА КНИГА

Эта книга написана для людей, которые готовы изменить сектор. Эта книга специально для тех, кто пока находится в секторах «Е» и «S» и намерены перейти в секторы «В» и «I». Эта книга для людей, готовых двигаться на противоположную от надежной работы сторону, желающих завоевать финансовую свободу. Это нелегкий жизненный путь, но вознаграждение, которое Вы получите в конце пути, стоит затраченных усилий. Это путь к финансовой независимости.

Богатый папа рассказал мне одну простую историю, когда мне было всего 12 лет, но она вела меня к большому богатству и финансовой свободе. Он, таким образом, объяснил мне различие между левой стороной «квадранта денежного потока», где находятся секторы «Е» и «S», и правой половиной квадранта с секторами «В» и «I». Вот эта история:

«Когда-то в давние времена существовала необычная деревенька. Это было чудесное место, если бы не большая проблема. В селе не было воды, хотя иногда шли дожди. Чтобы избавиться от этой проблемы раз и навсегда, старейшины решили подписать соглашение на ежедневную поставку воды в деревню. Двое человек добровольно вызвались взяться за это дело и старейшины подписали с каждым из них контракты. Они предвидели, что состязание между ними снизит цену за работу и обеспечит снабжение водой.

Первый из тех двух, получивших контракт, Эд, немедленно взялся за работу. Купил два

одинаковых ведра и начал носить воду, бегая по тропинке к озеру, которое находилось в миле от деревни. Он немедленно начал зарабатывать деньги, работая с утра до ночи, наполняя огромные баки водой, которую носил с озера в своих двух ведрах. Каждое утро он должен был вставать раньше всех, чтобы убедиться, что имеется достаточный запас воды для нужд жителей деревни. Это был тяжёлый труд, но человек чувствовал себя счастливым, ведь он зарабатывал деньги и владел одним из двух эксклюзивных контрактов на свой бизнес.

Второй человек, получивший контракт, Билл, на некоторое время исчез из деревни. Он не появлялся несколько месяцев. Это радовало Эда, ведь у него не было соперника. Эду одному доставались все деньги за снабжение водой.

Билл, вместо того, чтобы также купить два ведра и начать соревнование с Эдом, пошел домой, написал бизнес-план, потом основал небольшую корпорацию, нашел четырех инвесторов, назначил президента компании, который руководил ее работой. Через месяц он вернулся в деревню и привез несколько строителей и инженера. За год его команда построила мощный нержавеющий водопровод, который соединил деревню с озером.

На торжественной церемонии открытия Билл объявил, что его вода чище, чем вода Эда. Ему было известно о жалобах жителей на грязь в воде, поставляемой Эдом. Билл также объявил, что может 24 часа в день, семь дней в неделю обеспечивать деревню водой. А Эд приносил воду только в рабочие дни недели. Он не работал в выходные. Потом Билл добавил, что может на 75% снизить оплату за доставку воды высшего качества и гарантирует постоянную круглосуточную ее доставку. Жители деревни с одобрением и аплодисментами выслушали заявление Билла и безотлагательно пошли посмотреть на водопроводный кран в конце трубопровода.

С целью состязания Эд сразу же понизил и свои тарифы на 75%, купил еще ведра, соединил их веслами и начал таскать по четыре ведра воды. Чтобы лучше обслуживать жителей деревни, он нанял еще и двоих своих сыновей, чтобы они работали ночью и в выходные. Когда его сыновья пошли учиться в колледж, он говорил им: «Спешите скорее окончить его, так как этот бизнес в будущем будет принадлежать Вам».

Но сыновья выбрали другой путь и не вернулись после колледжа в деревню. В конце концов, Эд имел рабочих и много проблем. Рабочие требовали повышения жалования и соглашались носить воду по одному ведру, а не по два или по четыре ведра сразу.

А Билл понял, если эта деревня нуждается в воде, то и другие деревни могут испытывать в ней нужду. Он переписал по-новому свой бизнес-план и начал продавать в деревнях по всему миру свою систему доставки воды, гарантирующую высокую скорость доставки, низкую цену и высокое качество. Только один пенс стоила доставка одного ведра воды. Но ведь Билл доставлял миллиарды ведер воды ежедневно. Независимо от того, работал он или нет, миллиарды людей покупали по одному ведру воды за день и все эти деньги поступали на его счет в банке. Фактически, Билл построил трубопровод, чтобы поставлять деньги на свой банковский счет также постоянно, как и воду в деревни.

Билл жил счастливо долгие-долгие годы, а Эд тяжело работал до конца своих дней и имел постоянные финансовые проблемы».

Этот рассказ моего богатого папы стал для меня путеводной звездой в жизни. Он сыграл решающую роль в моем выборе. Я часто спрашивал себя:

«Строю ли я трубопровод или тащу ведра?»

«Работаю я тяжело или с умом?»

Ответы на эти вопросы сделали меня финансово независимым.

Вот о чем эта книга. Она о том, как стать успешным в секторе «В» или «I». Она для людей, которые устали волочить ведра и готовы построить трубопровод, чтобы наличные деньги текли в их карманы..., а не мимо карманов.

Эта книга разделена на три части.

Часть I: Первая часть этой книги о существенных различиях между людьми из четырех разных секторов. Она о том, почему определенная категория людей тяготеет к определенному сектору и застревает в нем, не реализовав себя. Она поможет вам определить, где лично вы находитесь, и задуматься, где Вы хотели бы быть через пять лет.

Часть II: Вторая часть этой книги посвящена изменению личности. Она больше о том, кем Вы должны быть, чем о том, что делать.

Часть III: Третья часть книги определяет семь шагов, которые Вы должны сделать в направлении правой стороны квадранта. Я поделюсь многими советами моего богатого папы о навыках, необходимых для того, чтобы быть успешным в секторах «В» и «I». Она поможет вам выбрать свой собственный путь к финансовой свободе.

На протяжении всей книги я не перестаю подчеркивать важность финансовой грамотности. Чтобы действовать в правой стороне квадранта, в секторах «В» и «I», человек должен быть более грамотным, чем тот, который желает остаться в левой стороне, в секторах «E» и «S».

Чтобы стать «В» или «I», Вы должны уметь контролировать направление движения Ваших наличных денег. Эта книга написана для людей, которые готовы к изменениям в своей жизни. Это написано для людей, которые готовы двигаться и начинать строить свои собственные трубопроводы для достижения финансовой свободы.

Мы находимся на заре века информации, и этот век предложит большее количество возможностей, чем когда-либо для финансового вознаграждения. Это будут люди с навыками «В» и «I», которые будут способны понять и использовать эти возможности. Чтобы быть успешным в век информации, человек будет нуждаться в информации из всех четырех секторов. К сожалению, наши школы все еще находятся в индустриальном веке и продолжают готовить учеников только для левой стороны сектора.

Если Вы ищете новые ответы, чтобы продвинуться в век информации, то эта книга написана для Вас. Она написана, чтобы помочь Вам в Вашем путешествии. Она не дает всех ответов... но она раскроет мой личный опыт и наблюдения, которые я получил, когда путешествовал из стороны «E» и «S» квадранта к стороне «В» и «I».

Если Вы готовы начать Ваше путешествие к финансовой свободе, эта книга написана для Вас.

ЧАСТЬ I

Квадрант денежного потока

ГЛАВА I

«Почему Вы не получаете работу?»

В 1985, моя жена, Ким, и я остались без работы. У нас было немного денег, оставшихся от наших сбережений. Наши кредитные карточки были истощены и мы жили в старой коричневой Тойоте с откидными креслами, которые служили как кровати. В конце первой недели жестокая действительность и осознание того, кем мы были и что с нами произошло, тяжело давили на сознание.

Мы оставались без жилья еще две недели. Подруга, поняв нашу отчаянную финансовую ситуацию, предложила нам комнату в ее особняке. Мы жили там на протяжении девяти месяцев, и хранили молчание о нашем положении. Со стороны все выглядело нормально. Когда друзья и родственники узнали о нашем тяжелом положении, первый вопрос, который они поставили, был такой: «Почему Вы не идете на работу?»

Сначала мы попытались объяснить, но не сумели разъяснить наши причины. Тому, кто ценит работу, трудно объяснить, почему Вы не хотите искать работу.

Иногда мы имели временную работу и зарабатывали несколько долларов то здесь, то там. Но мы делали это только ради покупки продовольствия и газа для автомобиля. Те немногие дополнительные доллары были только топливом для поддержки нас на пути к нашей единственной цели. Должен признать, что во время глубоких сомнений, появилась идея надежной безопасной работы с постоянной зарплатой. Но лишь потому, что безопасность работы была не тем, чего мы хотели, мы продолжали жить у края финансовой пропасти.

Тот, 1985 год, был самым тяжелым и длинным в нашей жизни. Я понял, что человек, который говорит, что деньги не имеют значения, очевидно, не был без них долгое время. Мы с Ким часто ругались и спорили. Страх, неуверенность и голод влияют на человека так, что он становится несдержанным, и сердится на того, кто любит нас больше всего. Все же любовь и ответственность за семью держали нас вместе, и мы стали еще больше близки друг другу в той трудной ситуации. Мы знали, чего хотим, куда стремимся, только не знали, будем ли мы когда-либо там.

Мы знали, что всегда можем найти безопасную высокооплачиваемую работу. Мы оба были выпускниками колледжа с хорошими знаниями и навыками работы. Мы стремились к финансовой свободе. В 1989 мы стали миллионерами. Хотя мы были материально обеспечены с точки зрения некоторых людей, но наши мечты все еще не осуществились. Мы еще не достигли реальной финансовой свободы. Так было до 1994 года. К тому времени мы уже никогда не должны были работать снова для обеспечения остальной части наших жизней. Нас не пугало никакое уже непредвиденное финансовое бедствие, мы были оба материально свободны. Ким было 37, а мне 47 лет.

НЕ НАДО ДЕНЕГ, ЧТОБЫ ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ

Я начал эту книгу с рассказа о том времени, когда мы были бездомными, и у нас ничего не было, потому что я часто слышу, как люди говорят: «Нужны деньги, чтобы делать

деньги». Я не согласен с этим. Ведь я, не имея денег, сам прошел путь от бездомного в 1985 к богатому в 1989 году и стал материально независимым в 1994. У нас не только не было никаких денег, когда начинали, но еще и были долги.

Также не обязательно хорошее образование. У меня диплом колледжа, и могу честно сказать, что достижение финансовой свободы не имело никакого отношения к тому, что я узнал в колледже. Я не находил применения знаниям, полученным за годы обучения дифференциальной и интегральной тригонометрии, химии, физики, французского языка и английской литературы.

Много успешных людей оставили школу, не получив диплом колледжа. Такие люди как Томас Эдисон, основатель General Electric, Генри Форд, основатель Ford Motor Co.; Билл Гейтс, основатель Microsoft; Тед Тернер, основатель CNN; Майкл Делл, основатель компании Dell Computers, Стив Джобс, основатель Apple Computer, и Ральф Лаурен, основатель Polo. Образование, полученное в колледже, важно для традиционных профессий, но не для того, каким образом эти люди заработали большое богатство. Они развивали свой собственный успешный бизнес, и именно к этому Ким и я стремились.

ТАК ЧТО ДЛЯ ЭТОГО ТРЕБУЕТСЯ?

Меня часто спрашивают: «Если не нужны деньги, чтобы делать деньги, и школы не преподают, как стать материально свободными, что ж тогда требуется?»

Мой ответ: требуется мечта, много решительности, готовность быстро учиться и способность должным образом использовать Ваши, данные Богом активы, и знать, который сектор денежного потока использовать, чтобы производить доход.

ЧТО ТАКОЕ «КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА»?

Диаграмма, поданная ниже – это Квадрант денежного потока.

Буквы в каждом секторе обозначают:

E – служащий

S – работающий на себя

B – владелец бизнеса

I – инвестор

В КАКОМ СЕКТОРЕ ВЫ СОЗДАЕТЕ ВАШ ДОХОД

Квадрант денежного потока представляет различные методы получения дохода или денег. Например, служащий зарабатывает деньги, исполняя работу по специальности для кого-то еще или компании. Самонанятые люди зарабатывают деньги, работая на себя. Владелец имеет бизнес, который делает деньги, и инвесторы зарабатывают деньги от различных инвестиций, другими словами, заставляют деньги делать больше денег.

Различные методы получения доходов требуют различных способов мышления, различных технических навыков, различных путей получения образования. Разных людей

влечет к разным секторам. Хотя деньги одинаковы, пути, которыми они заработаны, могут значительно отличаться. Когда Вы посмотрите на четыре разных названия каждого сектора, может, Вам захочется спросить себя: «В каком секторе Вы производите большую часть дохода?»

Все секторы разные. Получение дохода от разных секторов требует разных навыков и разной индивидуальности, даже если человек, получающий доход от разных секторов, – один и тот же.

Человек может переходить из сектора в сектор также легко, как менять виды отдыха: поиграв в гольф утром, посетить балет вечером.

ВЫ МОЖЕТЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ ВО ВСЕХ ЧЕТЫРЕХ СЕКТОРАХ

Большинство из нас имеет потенциал, благодаря которому может получить доход во всех четырех секторах. То, из какого сектора Вы или я хотим зарабатывать наш первый доход, вовсе не зависит от того, что мы узнали в школе; это больше зависит от того, кем мы являемся, какие ценности считаем основными, от сильных и слабых сторон нашего характера, от наклонностей и интересов. Именно эти основные различия привлекают нас к одному из этих четырех секторов и отталкивают от других.

Все же, независимо от того, чем мы занимаемся, как профессионалы, мы можем работать во всех четырех секторах. Например, доктор, ведущий частные приемы хочет зарабатывать доход как «Е» и присоединиться к штату большой больницы, или работать в правительстве (например, в департаменте здравоохранения), или стать военным врачом, или поступить на работу в компанию страхования в штате, которому нужен доктор.

Этот же доктор может также решить зарабатывать доход как «S», то есть как работающий на себя, и начать частную практику, арендуя офис и нанимая штат для лечения частных клиентов.

Или доктор захочет стать «В» и иметь клинику или лабораторию, приняв на работу других докторов. Этот доктор, вероятно, нанял бы и менеджера для управления работой организации. В этом случае, доктор имел бы бизнес, который не имеет никакого отношения к области медицины, в то время как сам он занимается медицинской практикой где-нибудь еще. В том случае доктор зарабатывал бы доход и как «Е», и как «В».

Как «I», доктор также мог бы производить доход, являясь инвестором бизнеса, который принадлежит другому человеку, или в предоставлении транспортных услуг, или инвестируя работу фондовой биржи, рынка недвижимости.

Здесь важно то, от чего получаем доход. Не так важно, что мы делаем, а главное то, как мы производим доход.

РАЗЛИЧНЫЕ МЕТОДЫ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДОВ

Большее чем, что-либо другое, значение здесь имеют внутренние различия наших основных ценностей, сильных сторон, слабостей и интересов, которые влияют на наш выбор, в каком секторе производить наш доход. Некоторым людям нравится быть служащими, в то время как другие ненавидят это. Другим нравится владеть компаниями, но

они не хотят управлять ими. Третьи с удовольствием владеют и правят. Кто-то любит вкладывать капитал, в то время как другие только видят риск потери денег. Большинству из нас присущи некоторые черты каждого из этих характеров. Быть успешным во всех четырех секторах часто означает переадресовывать некоторые основные ценности.

ВЫ МОЖЕТЕ БЫТЬ БОГАТЫ ИЛИ БЕДНЫ ВО ВСЕХ ЧЕТЫРЕХ СЕКТОРАХ

Также важно обратить внимание на то, что Вы можете быть богаты или бедны во всех четырех секторах. Есть те, кто зарабатывает миллионы, и те, которые становятся банкротами в каждом из секторов. Пребывание в одном секторе или в другом не обязательно гарантирует финансовый успех.

НЕ ВСЕ ФАКТОРЫ ОДИНАКОВЫ

Зная различные особенности каждого сектора, Вы будете иметь лучшее представление о том, который сектор или какие сектора подошли бы Вам лучше.

Например, одна из многих причин, по которым я хотел работать в секторах «В» и «I» – налоговые преимущества. Для большинства людей, работающих в левой стороне сектора, законом предоставляются лишь малые льготы в налогообложении. Все же юридически налоговые льготы изобилуют на правой стороне квадранта. Работая более длительное время и производя доход в «В» и «I» секторах, я мог быстрее получать деньги и держать их, заставляя работать для меня, не теряя при этом суммы на оплату налогов.

РАЗЛИЧНЫЕ ПУТИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ДЕНЕГ

Когда люди спрашивают, почему Ким и я были бездомными, я отвечаю – потому, что мой богатый папа преподавал «науку о деньгах». Для меня деньги важны, все же я не хотел тратить свою жизнь, работая для этого. Именно поэтому я не хотел иметь работу. Так как мы собирались быть достойными гражданами, то хотели, чтобы наши деньги работали, а не чтобы мы тратили нашу жизнь, работая на деньги. Именно поэтому Квадрант денежного потока важен. Он указывает на различия, существующие между путями, которыми производятся деньги. Есть другие пути быть достойными гражданами, создающими деньги, чем физический труд.

РАЗНЫЕ ОТЦЫ – РАЗНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА ДЕНЬГИ

Мой образованный папа был твердо уверен, что любовь к деньгам зла. Чтобы получить огромную прибыль, Вы должны быть жадным. Он чувствовал беспокойство, когда газеты писали о том, сколько он заработал, потому что он считал, что получает слишком много по сравнению со школьными учителями, которые работали на него. Папа был хорошим, честным, упорно работающим человеком, который старался защищать свою точку зрения, что деньги не были важны для его жизни.

Мой высокообразованный, но все же бедный папа, твердил:

«Меня не интересуют деньги».

«Я никогда не буду богат».

«Я не могу позволить себе этого».

«Вложение капитала – это риск».

«Деньги – это еще не все».

ДЕНЬГИ ПОДДЕРЖИВАЮТ ЖИЗНЬ

Мой богатый папа имел другую точку зрения. Он считал, что глупо тратить свою жизнь, работая за деньги и притворяться, что деньги не важны. Богатый папа полагал, что жизнь важнее, чем деньги, но деньги важны для поддержки жизни. Он часто повторял: «День имеет много часов, и Вы можете использовать это время только для работы. Так зачем упорно трудиться за деньги? Научитесь делать так, чтобы деньги и люди работали для Вас. А Вы сможете быть свободны и делать то, что является более важным».

Для моего богатого папы более важным было:

1. Иметь много времени, чтобы воспитать своих детей.
2. Иметь деньги, чтобы жертвовать их благотворительным фондам и давать на осуществление проектов, которые он поддерживал.

3. Обеспечивать наличие рабочих мест и финансовую стабильность общества.

4. Иметь время и деньги, чтобы заботиться о своем здоровье.

5. Иметь возможность путешествовать по миру со своей семьей.

«Все это требует денег, – говорил богатый папа. – Именно поэтому они важны для меня. Деньги важны, но я не хочу тратить мою жизнь, работая для них».

ВЫБОР СЕКТОРОВ

Одной из причин того, что мы с женой сосредоточились на секторах «В» и «I» в то время, когда были бездомными, было то, что я имел большое желание работать, и образование, которое больше подходило для работы в тех секторах. Именно благодаря советам моего богатого папы я знал различные финансовые и профессиональные преимущества каждого сектора. Я считал, что сектор правой стороны, т.е. секторы «В» и «I» предлагают лучшую возможность для финансового успеха и финансовой свободы.

Кроме того, в свои 37 лет я испытал успех и неудачу во всех четырех секторах, что позволило мне думать, что я немного знаю себя, мой собственный характер, знаю, что мне приятно, что я ненавижу; я научился учитывать свои сильные стороны и слабости. Я знал, в которых секторах я могу работать лучше всего.

РОДИТЕЛИ – ПРЕПОДАВАТЕЛИ

Именно мой богатый папа часто упоминал Квадрант денежного потока, когда я был еще мальчиком. Он объяснял мне различие между тем, каким должен быть человек для достижения успеха в левой стороне, и каким – для успеха в правой стороне. Но поскольку я был молодым, то действительно не уделял много внимания тому, что он сказал. Я не

понимал различия между мышлением служащего и способом мышления владельца собственного бизнеса. Я только учился в школе.

Все же я слышал его слова, и скоро его слова стали обретать смысл. Наличие двух динамических и успешных отцов привело к пониманию того, что каждый из них говорил. Наблюдая за тем, что они делали, я начал замечать различие между «E-S» секторами квадранта и «B-I». Сначала различия были едва заметными, но затем они стали явными.

Например, один болезненный урок, который я понял в детстве, был такой: я видел, сколько времени один папа имел возможность проводить со мной, и сколько другой. Поскольку успех и выдающееся положение росли, становилось очевидно, что один папа имел все меньше и меньше времени, чтобы проводить со своей женой и четырьмя детьми. Мой реальный папа был всегда в дороге, на каких-то встречах, или спешил в аэропорт, чтобы добраться до места проведения встреч. Чем более успешным он становился, тем реже мы обедали вместе. Уик-энды он проводил дома в своем небольшом кабинете, погружившись мыслями в документы.

Мой богатый папа, наоборот имел все больше свободного времени, поскольку его бизнес рос. Причина, по которой я узнал так много о деньгах, финансах, бизнесе и жизни была простой; мой богатый папа все свободное время отдавал для своих детей и для меня.

Другой пример: оба папы, зарабатывали все больше денег, поскольку они стали успешными, но мой родной папа, образованный, больше погружался в долги. Он работал еще больше, и внезапно оказалось, что должен платить еще больший подоходный налог. В то время его банкир и бухгалтер посоветовали ему купить большой дом, на так называемых льготных условиях. Мой папа последовал их совету и купил большой дом, и скоро должей был работать больше, чтобы зарабатывать еще больше денег, ведь надо было оплачивать новый дом... который все более отдалял его от семейства.

Мой богатый папа жил иначе. Он делал все больше и больше денег, но платил меньше налогов. Он также имел банкиров и бухгалтеров, но не слушал советов, подобных тем, которым последовал отец.

ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА

Все же главной причиной, которая не позволила мне оставаться в левой стороне квадранта, стало то, что случилось с моим образованным, но бедным папой на пике его карьеры.

В начале 1970-х я был уже выпускником колледжа и в штате Флорида посещал курсы пилотов для работы в составе морского корпуса во Вьетнаме. Мой образованный папа был теперь уже руководителем департамента образования штата Гавайи и членом команды губернатора. Однажды вечером мой папа позвонил мне на базу, где я проходил обучение.

– Сын, – сказал он. – Я собираюсь уходить с работы и баллотироваться на пост вице-губернатора штата Гавайи от Республиканской партии.

Я сдержал волнение и затем спросил: «Ты собираешься баллотироваться, выставя свою кандидатуру против твоего босса?»

– Да, – ответил он.

– Почему? – спросил я. – Республиканцы же не имеют шансов на победу на Гавайях. Демократическая партия и профсоюзы там слишком сильны.

– Я знаю, сын. Я тоже знаю, что у нас нет шансов на победу. Судья Сэмюэль Кинг будет

кандидатом в губернаторы, а я – кандидатом на пост вице-губернатора.

– Почему? – спросил я снова. – Почему ты идешь против своего босса, если знаешь, что проиграешь?

– Моя совесть не позволяет мне поступить по-другому. Игры, в которые играют эти политические деятели, тревожат меня.

– Ты говоришь, что они коррумпированы? – спросил я.

– Я не хочу говорить этого, – сказал мой родной папа.

Он был честным человеком и редко высказывался плохо о других. Он всегда был дипломатичным. Все же я по его голосу понял, что он был сердит и расстроен, когда говорил: «Я могу только сказать, что моя совесть беспокоит меня, когда я вижу то, что происходит вокруг. Я не могу жить в ладу с собой, если я должен закрывать глаза и ничего не делать. Моя работа и зарплата не столь важны, как моя совесть».

Я понял, что он уже принял решение. «Желаю удачи, – сказал я спокойно. – Я горжусь твоей храбростью и тем, что я твой сын».

Мой папа и Республиканская партия потерпели поражение, как и ожидалось. Переизбранный губернатор выдал распоряжение, из которого следовало, что мой папа не должен работать в правительственных учреждениях штата Гавайи. И отец подчинился. В возрасте 54 лет мой папа вынужден был искать работу, а я направлялся во Вьетнам.

В солидном возрасте мой папа начал поиски новой работы. За короткое время он сменил несколько рабочих мест на высоких должностях с низкой оплатой. Он работал на руководящих постах, был исполнительным директором и менеджером, но больших прибылей не получал.

Он был высоким, красивым, умным и динамичным человеком, в котором больше не нуждался тот мир, который он знал – мир правительственных служащих. Он несколько раз пробовал начинать собственный небольшой бизнес. Некоторое время он работал консультантом и даже купил известную франчайзинговую компанию, но потерпел неудачу. Поскольку отец стал старше, ему стоило больших усилий начать все сначала. Его недостатки становились даже более явными после каждой деловой неудачи. Он был успешным «Е», пробуящим выжить как «S», то есть в секторе, в котором он не имел ни опыта, ни образования, ни склонностей. Он любил мир общественного образования, но не мог найти способ вернуться в этот мир, ведь ему было запрещено работать в правительстве штата. В некоторых кругах это называется «числился в черном списке».

Если бы не социальное обеспечение и бесплатная медицинская помощь, он прожил бы последние свои годы в полном бедствии. Он умер расстроенным и немного сердитым, но все же с чистой совестью.

Что же оберегало меня в тот самый тяжелый период моей жизни и предостерегало от повторения ошибки? Это была память о моем образованном папе, воспоминание о том, как он сидел дома, ожидая телефонного звонка, надеясь преуспеть в мире бизнеса, в мире, котором он не знал ничего.

Это и приятные воспоминания о наблюдении за жизнью моего богатого папы, который становился счастливым и более успешным, хотя его годы клонились к закату. Вместо заката, в возрасте 54 года у бога того папы был расцвет. Он стал богатым много лет тому назад, но теперь он становился супербогатым. О нем постоянно писали в газетах как о человеке, скупающем Waikiki и Maui. Его годы систематического строения бизнеса и вложения капитала были теперь оплачены, и он становился одним из самых богатых людей на

островах.

МАЛЕНЬКИЕ РАЗЛИЧИЯ СТАНУТ БОЛЬШИМИ РАЗЛИЧИЯМИ

Поскольку мой богатый папа объяснил мне, что такое квадрант, то я был способен лучше видеть маленькие различия, которые превратились в большие различия, если измерить их годами, которые человек проводит на работе. Благодаря квадранту я знал, что важнее решить не то, что я хотел делать, а то, кем я хотел стать, ведь мои молодые годы уже прошли. В самый темный период жизни, именно это знание и уроки двух отцов хранило меня в дальнейшем.

ЭХО БОЛЬШЕ, ЧЕМ СЕКТОРЫ

Квадрант денежного потока – нечто большее, чем две линии и несколько букв.

Если Вы посмотрите на нижнюю часть этой простой диаграммы, то найдете абсолютно разные миры, как и разные взгляды на мир. Поскольку я человек, посмотревший на мир и с левой стороны квадранта и с правой стороны, то могу честно говорить о различиях во взглядах, в зависимости от того, на какой стороне Вы находитесь... и те различия это то, о чем эта книга.

Один сектор не лучше, чем другой... каждый имеет преимущества и недостатки. Эта книга написана, чтобы позволить Вам заглянуть в различные сектора и проанализировать черты характера, необходимые, чтобы быть материально успешным в каждом из них. Я надеюсь, что благодаря книге. Вы лучше поймете, какую выбрать финансовую дорогу в жизни.

Многие из навыков, необходимых, чтобы быть успешным на правой стороне квадранта не преподаются в школе. Ведь школа могла бы объяснять, почему такие люди как Билл Гейтс, Тед Тернер, и Томас Эдисон рано ушли из школы. Эта книга идентифицирует навыки, а также личные черты характера, необходимые, чтобы найти успех в секторах «В» и «I».

Сначала я предлагаю широкий обзор всех четырех секторов и затем более детальный анализ секторов «В» и «I». Сейчас уже написано множество книг о том, как быть успешным в секторах «Е» и «S». После чтения этой книги, некоторые из Вас, возможно, захотят кое-что изменить в том, как Вы зарабатываете свой доход, а другие будут счастливы, оставить все, как есть. Вы могли бы захотеть работать более чем в одном секторе, и возможно во всех четырех секторах. Мы ведь все разные и один сектор не является важнее или лучше других. В каждой деревне, в маленьком и большом городе мира имеется потребность в людях, работающих во всех четырех сектора чтобы гарантировать финансовую стабильность общества.

Также надо учитывать то, что поскольку мы становимся старше и получаем больше жизненного и делового опыта, изменяются наши интересы. Например, я замечаю, что много молодых людей счастливы сразу после окончания школы получить работу. Но проходит несколько лет, и некоторые из них решают, что не будут восходить на общую лестницу, или же теряют интерес к бизнесу, в котором они работают. Такие изменения возраста и опыта

часто заставляют человека искать новые направления деятельности, профессионального вознаграждения и личного счастья. Я надеюсь, что эта книга предлагает Вам некоторые свежие идеи для достижения целей.

Короче говоря, эта книга не о бездомности, а о том, как найти... дом в одном секторе или во всех секторах.

ГЛАВА 2

Разные сектора... Разные люди

«Нельзя научить старую собаку новым уловкам», – всегда говорил мой высокообразованный папа. Я сидел с ним несколько раз, изо всех сил стараясь объяснить законы Квадранта денежного потока, желая показать ему некоторые новые финансовые направления. В возрасте почти 60 лет отец отлично понимал, что многие его мечты не осуществляются. То, что он оказался «в черном списке», казалось, вышло за рамки правительства штата. Он теперь сам себя помещал в чёрный список. «Я пробовал это, но это не работало», – говорил он. Мой папа вспоминал свои попытки быть успешным в секторе «S», когда он занимался собственным бизнесом, как консультант, и в секторе «B», когда он потратил многое из своих сбережений, вкладывая их в известную компанию по производству, которая потерпела неудачу.

Будучи яркой личностью, он понял, что в каждом из четырех секторов требуются различные технические навыки. Я знал, что он мог изучить их, если бы хотел. Но было что-то, что мешало ему. «Ваш отец и я, по сути, разные люди», – сказал богатый папа. Однажды во время завтрака в ресторане я разговаривал с моим богатым папой о своем родном папе. «Твой отец и я очень отличаемся друг от друга», – сказал богатый папа. – Все мы люди, и испытываем страх, сомнения, имеем веру, слабости, но используем сильные стороны и наши внутренние различия по-разному».

– Вы можете объяснить мне, в чем эти различия? – спросил я.

– Не только в том, конечно, что мы едим на завтрак, – сказал богатый папа. – А в том, как мы распоряжаемся теми различиями, которые удерживают нас в том или ином секторе. Когда твой папа пробовал перейти из сектора «E» в сектор «B», умом он понимал процесс, но он не сумел справиться с ним эмоционально. Когда дела не шли гладко и он начал терять деньги, твой отец не знал, что делать, чтобы решить проблемы... поэтому он возвратился в сектор, в котором чувствовал себя наиболее удобно. «Это был сектор „E“ и иногда – „S“, – добавил я.

Богатый папа кивнул головой. «Когда риск потери денег и неудачи становится слишком большим, нас одолевает страх. В этой ситуации твой отец пытается искать безопасность, а я стараюсь искать свободу».

– И это основное различие, – согласился я.

– Даже, несмотря на то, что мы все – люди, – продолжал богатый папа, – когда дело касается денег и эмоций, связанных с деньгами, все мы поступаем по-разному. И то, как именно мы отвечаем на те эмоции, часто определяется тем, в каком секторе мы хотим производить свой доход.

– Разные сектора... разные люди, – сказал я.

– Правильно, – согласился богатый папа. Мы встали из-за стола и направились к двери из зала. – И если ты собираешься быть успешным в каком-либо секторе, то должен знать больше, чем только технические навыки. Ты также должен знать основные различия, которые заставляют людей искать разные сектора. Знай это и жизнь будет намного легче.

Мы обменялись рукопожатием и попрощались, поскольку камердинер подал автомобиль

моего богатого папы.

– Еще одно, – сказал я поспешно. – Мой папа может измениться?

– Да, конечно, – сказал богатый папа. – Любой может измениться. Но изменить сектор – это не то же самое, что поменять рабочее место или изменить профессию. Изменение секторов часто означает изменение внутри того, кто Вы, как Вы думаете, и как вы смотрите на мир. Некоторые люди воспринимают перемены легче, чем другие просто потому, что они приветствуют изменения, а другие борются. Кроме того, изменяющийся сектора – это изменяющийся жизненный опыт. Это изменения столь же глубокое как известная всем история гусеницы, становящейся бабочкой. Мало того, что Вы изменитесь, но изменятся также Ваши друзья. Если Вы все еще будете поддерживать дружбу со старыми друзьями, это будет мешать Вам настолько, насколько тяжелее гусенице делать то, что делают бабочки. Так что изменение дело не легкое, и не слишком много людей хотят их делать.

Камердинер закрыл дверь, и поскольку мой богатый папа отъехал, я остался один, задумавшись о различиях.

КАКОВЫ РАЗЛИЧИЯ?

Почему я говорю, что люди находятся в секторах «Е, В, S или I», ничего не зная о них? Потому что я слышал, о чем они говорят.

Одной из самых редких черт характера моего богатого папы была способность «читать» людей. Но он также считал, что нельзя «судить о книге по ее обложке». Богатый папа, как и Генри Форд, не имел хорошего образования, но оба они знали, как нанимать и работать с людьми, которые не имели хорошего образования. Богатый папа объяснил мне, что одним из его главных навыков была способность подбирать в свою команду умных людей и работать с ними.

Когда мне исполнилось девять лет, мой богатый папа начал преподавать мне навыки, необходимые, чтобы быть успешным в секторах «В» и «I». Одним из этих навыков было умение за внешностью человека уметь разглядеть его внутреннюю сущность. Богатый папа имел привычку говорить: «Когда я слушаю слова человека, я начинаю видеть и чувствовать его душу». Так в детском возрасте я начал сидеть в кабинете моего богатого папы, когда он нанимал людей. Во время собеседований при приеме на работу я учился слушать не ради слов, а чтобы понять основные ценности. Ценности, которые, как говорил мой богатый папа, исходили от их душ.

СЛОВА СЕКТОРА «Е»

Человек, который находится в секторе «Е», т.е. служащий, мог бы говорить следующее: «Я ищу безопасную работу с хорошей оплатой и гарантированными выгодами».

СЛОВА СЕКТОРА «S»

Человек, который находится в секторе «S», т.е. работающий на себя, мог бы говорить так: «Я обычно зарабатываю \$35 в час». Или: «Мои обычные комиссионные – 6% от полной цены». Или: «Мне кажется, я не могу найти людей, которые хотят работать, и выполняют работу так, как надо». Или: «Я работал больше 20 часов над этим проектом».

СЛОВА СЕКТОРА «В»

Человек, работающий в секторе «В», т.е. владелец бизнеса мог бы говорить: «Я ищу нового президента для управления моей компанией».

СЛОВА СЕКТОРА «I»

Кто-нибудь, работающий в секторе «I», т.е. инвестор, мог бы говорить: «Я хочу учитывать все законы оборота наличных средств».

СЛОВА – ЭТО ИНСТРУМЕНТЫ

Как только мой богатый папа узнал, каким в действительности был человек, что его интересовало больше всего, по крайней мере, в данный момент, ему было известно также, что этот человек ищет для себя, какими навыками владеет, т.е., что он может предложить. Отец знал, как использовать слова для разговора с ним. Богатый папа говорил мне: «Слова – это инструмент».

Богатый папа постоянно напоминал это своему сыну и мне: «Если хотите быть руководителем, то Вы должны быть хозяином слова». Так что следует овладеть одним из необходимых навыков. Чтобы быть большим в «B», Вы должны быть хозяином слов, то есть знать, какие слова влияют на какие типы людей. Отец учил нас, что сначала надо внимательно слушать слова, которые употребляет человек и затем нам будет ясно, когда и какие слова мы сами должны употреблять, чтобы ответ был четким, понятным и имел должное воздействие.

Богатый папа объяснял: «Какое-то слово может возбуждать одного человека, в то время как то же самое слово оставляет полностью равнодушным другого человека». Например, слово «риск» могло бы волновать человека в стороне «I», но вызывать опасения у кого-то в секторе «E». Чтобы стать большими руководителями, подчёркивал богатый папа, мы сначала должны были быть большими слушателями. Если Вы не слушаете слова, употребляемые человеком, то не способны понять его душу. Если бы Вы не выслушали их душу, то никогда не узнали бы, с кем Вы говорили.

ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ

Отец говорил: «Слушай их слова, чувствуй их души», потому что за словами человека стоят его основные ценности и основные черты характера этой личности. Ниже наводятся некоторые общие черты, которые отличают людей в одном секторе от других.

1. «E» (служащий)

Когда я слышу слова «безопасный» или «выгоды», у меня возникает ощущение, что я понимаю, что происходит внутри человека, произнёсшего их. «Безопасный» – это слово, часто используемое в ответ на эмоцию опасения. Если человек чувствует опасение, то «потребность в безопасности» – это фраза, обычно используемая кем-то, кто прибывает в основном в секторе «E». Когда речь идет о деньгах и рабочих местах, то у многих людей возникает ненавистное чувство опасения, причиной которого является экономическая неуверенность... следовательно, возникает стремление к безопасности. Слово «выгода» означает, что люди также хотели бы некоторую дополнительную награду, которая записана в определенную и гарантированную дополнительную компенсацию, такую, например, как льготное медицинское обслуживание и компенсация в случае увольнения.

Дело в том, что они хотят чувствовать себя в безопасности и видеть, что их гарантии записаны в письменной форме. Неуверенность не делает их счастливыми; уверенность делает. Они говорят: «Я буду делать Вам то-то... а Вы обещайте давать мне взамен то-то».

Они: хотят, чтобы их опасение возмещалось, в некоторой степени уверенности, потому ищут безопасность и составляют письменный трудовой договор, когда дело доходит до соглашения о принятии на работу, они не кривят душой, говоря: «Меня не интересуют деньги». Для них безопасность часто более важна, чем деньги.

Служащие могут быть президентами компаний или швейцарами компаний. Не так важно, что они делают, намного важнее контракт или договорное соглашение, которое они подписывают с человеком или организацией, нанимающей их.

2. «S» (работающий на себя)

Часто, когда это дело касается денег, человек сектора «S» не любит, чтобы его доход зависел от других людей. Иными словами, если «S» упорно трудится, то ожидает, что его работа оплатится. «S» не любят, чтобы их деньги были заработаны под чьим-либо руководством, кого-то, кто сам не смог бы работать столь же трудно, как это делают они. Если они упорно трудятся, должны получать хорошую оплату. Они также понимают, что, если не будут упорно трудиться, тогда не будут заслуживать высокой оплаты своего труда. Когда речь идет о деньгах, их душа отчаянно требует независимости.

ОПАСЕНИЯ

«E», или служащий, согласен был бы получать меньше денег, лишь бы иметь гарантированную «безопасность», поэтому на «опасение потери денег „E“ отреагирует поиском „безопасности“. „S“ ответит по-другому. Люди этого сектора отвечают на такие опасения не поиском безопасности, а тем, что берут ситуацию под свой контроль. Именно поэтому я называю сектор „S“ группой людей, которые „делают все сами“. Когда появляется чувство беспокойства и возникает ситуация финансового риска, они стараются „взять быка за рога“.

В этой группе Вы найдете профессионалов, получивших отличное образование в средней и высшей школе. К сектору «S» принадлежат доктора наук, юристы, стоматологи и др.

Также в группе «S» находятся люди, которые получили в дополнение к традиционному школьному образованию другие специальные знания. В этой группе: торговцы – агенты недвижимости, получающие комиссионные; владельцы мелкого бизнеса, как, например, владельцы розничных магазинов, ресторанов, консультанты, врачи, агенты бюро путешествий, а также механики, водопроводчики, плотники, проповедники, электрики, парикмахеры, стилисты и артисты.

Любимой песней этой группы была бы или песня «Никто не сделает это лучше», или «Я делал это по-своему».

Работающие на себя, часто очень взыскательные. Они хотят все делать исключительно хорошо. По их мнению никто не сделает работу лучше, чем они сами, так что они действительно не доверяют ее сделать кому-либо еще, объяснив как это надо сделать, так чтобы им понравилось. Во многих отношениях они – истинные художники со своим собственным стилем и методами выполнения работы. Именно поэтому мы нанимаем их. Если Вы нанимаете хирурга, то хотите, чтоб он имел соответствующее образование и опыт, но более важно, чтоб он был взыскательным человеком. Такие же требования к дантисту, парикмахеру, консультанту по маркетингу, водопроводчику, электрику, адвокату или тренеру. Вы, как клиент, нанимающий этого человека, хотите выбрать кого-то, кто лучше умеет делать свою работу.

Для этой группы деньги – не самое важное в их работе. Их независимость, возможность выполнять работу по-своему и быть уважаемым, как мастер своего дела, является намного более важной, чем просто деньги. При приеме им лучше сказать, что они должны сделать, и затем оставить их одних. Они не нуждаются в наблюдении. Если Вы вмешиваетесь слишком много, они просто уйдут с работы посоветуют нанимать кого-то другого. Деньги действительно не стоят у них на первом месте, а независимость – да.

Этой группе часто тяжело нанимать других людей, чтобы делать то, что они делают сами, потому что, по их мнению, никто не должен справиться так, как надо, с поставленной задачей. Это убеждение заставляет их часто говорить: «Трудно найти хорошую помощь в наше время». Также, если люди этой группы обучают кого-то делать то, что они сами умеют, то новичок, только что окончив обучение, уезжает, чтобы «заниматься своим собственным делом» и «быть самому себе боссом» или «делать дело по-своему», или «иметь шанс для выражения своей индивидуальности». Много людей типа «S» колеблются, надо им нанимать и обучать других людей, потому что когда-нибудь обучение заканчивается, как и соревнование. Это, в свою очередь, заставляет их работать тяжелей, и выполнять работу по-своему.

3. «В» (владелец бизнеса)

Эту группу людей можно было бы назвать почти противоположностью группе «S». Настоящие представители группы «В» любят окружать себя умными людьми из всех четырех секторов. В отличие от «S», которые не любят поручать работу, потому что никто не может ее делать лучше, истинный «В» находит приятным поручать свои обязанности другим людям. Девиз сектора «В» – «Почему я сам все должен делать, можно нанять кого-то, кто, возможно, будет выполнять эту работу лучше?» Генри Форд использует этот девиз. Рассказывают, что однажды группа так называемых интеллектуалов пришла, чтобы обвинить Форда в «неосведомленности». Они утверждали, он многого не знал. Тогда Форд пригласил их в свой офис и приказал поставить ему любые вопросы, и он ответит на них. И вот эта группа, собравшись вокруг наиболее мощного промышленника Америки, начала спрашивать его. Форд выслушал их вопросы, и когда их стало много, он просто набрал несколько номеров телефонов и вызвал некоторых своих умных помощников, и попросил, чтобы они дали группе ответы, которые те искали. Он закончил, сообщив группе что предпочитает нанимать умных людей, чтобы они нашли ответы на вопросы, а свой ум не засорять и давать возможность выполнять более важные задачи. Такие как «размышление». Разрешите процитировать одно из высказываний Форда: «Размышление – самая трудная работа. Именно поэтому так мало людей занимаются этим».

ЛИДЕРСТВО ОБНАРУЖИВАЕТ ЛУЧШЕЕ В ЛЮДЯХ

Примером для подражания моего богатого папы был Генри Форд. Он сделал так, чтобы я читал книги о таких людях как Г. Форд и Джон Д. Рокфеллер, основатель компании «Standart Oil». Богатый папа постоянно поощрял своего сына и меня изучать науку о лидерстве и технических навыках бизнеса. Я понимаю теперь, что многие люди или являются лидерами, или имеют навыки бизнеса. Но чтобы быть успешным в секторе «В», необходимо и то, и другое. Я также теперь понимаю, что и одному и другому можно научиться. Ведь существует наука о бизнесе и лидерстве, а также наука об искусстве бизнеса и лидерства. Я это изучаю всю свою жизнь.

Когда я был еще мальчиком, мой богатый папа дал мне детскую книгу «Каменный суп», которую написала в 1947 году М. Браун и все еще продающуюся в магазинах. Он попросил меня прочитать эту книгу, и это было началом моего обучения как лидера в бизнесе.

«Лидерство, – сказал богатый папа, – это способность обнаружить лучшее в людях». Так что он обучил своего сына и меня техническим навыкам, необходимым для достижения успеха в бизнесе, таким как составление финансовых документов, маркетинг, продажа, бухгалтерский учет, управление, производство и ведение переговоров. Он постоянно подчёркивал, что мы учимся, чтобы работать с людьми и руководить ими. Богатый папа говорил нам: «Техническими навыками бизнеса овладеть не трудно. Самое трудное – работа с людьми».

Как напоминание о его словах лежит на моем столе книга «Каменный суп». Я иногда перечитываю ее, чтобы не быть тираном вместо лидера, если что-то идет не по-моему.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Я часто слышал слова: «Я собираюсь начать свой собственный бизнес». Много людей полагают, что путь к финансовой стабильности и счастью начинается с «собственного дела» или производства «такого нового изделия, которого еще не имеет никто». Так что они спешат начать свой собственный бизнес. Во многих случаях, они выбирают вот какой путь.

Многие заканчивают старт бизнеса в секторе «S» и не переходят в сектор «B». Не потому, что один лучше, чем другой. Оба сектора имеют свои преимущества и недостатки, риск и награды. Но много людей, которые хотят начать бизнес типа «B», заканчивают бизнесом типа «S», и прекращают свои старания и поиски и не продолжают двигаться в правую сторону квадранта.

Много новых предпринимателей хотят сделать так:

Но сдаются, отступают и останавливаются все же в секторе «S».

Но только некоторым, которые делали попытку, фактически, удается сделать это. Почему? Потому что у людей отличаются технические навыки и навыки быть успешным в каждом секторе. Вы должны изучить и способ мышления, требуемые сектором, чтобы добиться там истинного успеха.

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ТИПАМИ БИЗНЕСА «S» И «B»

Те, кто являются истинными в секторе «B», могут оставить свой бизнес на год или больше потом вернуться к нему снова и они убедятся, что за это время их бизнес стал еще выгоднее, и дела идут лучше, чем тогда, когда они оставили его. А если бы уехал человек, занимающийся бизнесом типа «S», то после возвращения он увидел бы, что у него не осталось никакого бизнеса. Так что же является причиной различий? Проще говоря, «S» имеет работу, «B» имеет систему и нанимает компетентных людей, чтобы использовать эту систему. Или другой случай:

Во многих случаях бизнес типа «S» – это система, именно поэтому они не могут уезжать.

Возьмём, например, дантиста. Дантист проводит годы в школе, изучая как стать отдельной системой. Однажды Вы, как клиент, чувствуете зубную боль. Вы идете на консультацию к своему дантисту. Он лечит Ваш зуб. Вы оплачиваете и идете домой. Вы

счастливы и затем рассказываете друзьям о своем хорошем дантисте. В большинстве случаев дантист может делать полностью всю работу один. Проблема состоит в том, что, если дантист имеет отпуск, то его доход – также. «В», владельцы бизнеса, могут уйти в отпуск навсегда, потому что они имеют систему, не работу. Если «В» находится в отпуске, деньги продолжают поступать на его счет.

Чтобы быть успешным, как «В», требуется:

А. Собственность или контроль над системой.

В. Способность руководить людьми.

Чтобы «S» стали «В», они должны измениться, стать другими, преобразовать то, что умеют и имеют в систему... Но многие не способны сделать этого или они сами превращаются в приложение к системе.

МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ДЕЛАТЬ ГАМБУРГЕРЫ ЛУЧШЕ, ЧЕМ McDonalds?

Много людей обращаются ко мне за советом о том, как основать компанию или где взять денег для производства нового изделия, или воплощения новой идеи. Я слушаю обычно минут десять и в пределах этого времени я смогу сделать вывод, где их центр. Является ли это изделием или системой бизнеса? За эти десять минут я чаще всего слышу такие, например, слова (помните о том, как важно быть хорошим слушателем).

Чтобы слова человека помогли раскрыть его душу и его настоящие ценности:

«Это изделие намного лучше, чем делает компания XYZ».

«Я всюду искал, но никто не имеет этого изделия».

«Я предлагаю Вам идею производства одного изделия; все, что хочу взамен – 25% от прибыли».

«Я работал над этим изделием, книгой, музыкальным изобретением, в течение нескольких лет».

Это слова человека, работающего в левой стороне квадранта, секторе «E» или «S».

Важно быть тактичным и спокойным во время такой беседы, потому что мы имеем дело с основными ценностями и идеями, которые формировались и укреплялись в течение многих лет, возможно даже передавались из поколения в поколение. Если я буду неспокоен, нетерпелив, могу повредить хрупкий и чувствительный росток идеи и, что более важно, нехотя обидеть человека, готового перейти в другой сектор.

ГАМБУРГЕР И БИЗНЕС

Так как я должен быть спокойным и терпеливым в этот момент беседы, я часто использую как пример для разъяснения «гамбургер из McDonalds». Выслушав их высказывания, я медленно спрашиваю: «Вы лично можете делать лучший гамбургер, чем McDonalds?» 100% людей, с которыми я говорил об этом, сказали «да». Они все могут приготовить гамбургер лучшего качества, чем в McDonalds. Тогда я ставлю следующий вопрос: «Вы лично можете построить лучшую систему бизнеса, чем McDonalds?» Некоторые люди сразу же понимают различие, а другие – нет. Я бы сказал так: разница состоит в том, заиклен ли человек на левой стороне квадранта (тот, который сосредоточен на идее

приготовления лучшей булочки с начинкой) или на правой стороне квадранта (тот, который сосредоточен на системе бизнеса).

Я стараюсь объяснить, что есть много предпринимателей, предлагающих изделия или услуги, превосходящие те, которые предлагают супербогатые многонациональные корпорации, также как есть миллиарды людей, которые могут делать лучшие булочки с начинкой, чем в McDonalds. Но только McDonalds имеет систему, которая производит миллиарды булочек с начинкой.

РАССМОТРИМ ДРУГУЮ СТОРОНУ

Человек может посмотреть на это с другой стороны, я предлагаю пойти в кафе McDonalds, купить гамбургер, посидеть и посмотреть на систему которая изготовила эту булочку с начинкой. Примите во внимание грузовики, которые поставили сырье, учтите труд владельцев которые производили говядину, мясников, купивших и разделавших говядину и рекламу по телевидению. Не забывайте об обучении молодых неопытных людей, чтобы те говорили вежливо: «Здравствуйте, добро пожаловать в McDonalds». Также учтите такие «вещи, как строительство, оборудование региональных офисов и пекарен, которые пекут булочки, и миллионы фунтов картошки „фри“, которая одинаково вкусна во всем мире. Включите в этот список биржевых маклеров, поднимающих деньги для McDonalds на Уолл-Стрит.

Если человек, которому Вы рассказываете, начинает понимать целую картину, тогда он имеет шанс на перемещение в сектор «В» или «I». Существует неограниченное количество новых идей, миллиарды людей, предлагающих разнообразные изделия и только несколько людей, которые знают, как строить превосходные деловые системы. Билл Гейтс из Microsoft не создавал продукцию. Он купил готовое изделие и построил вокруг этого мощную глобальную систему.

4. «I» (инвестор)

Инвесторы делают деньги с помощью денег. У них нет нужды работать, потому что их деньги работают для них.

Сектор «I» – это детская площадка для богатых. Независимо от того, в каком секторе люди делают свои деньги, но если они надеются когда-нибудь стать богатыми, то, в конечном счете, должны прибыть в сектор «I». Именно в секторе «I» деньги конвертируются в богатство.

КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА

Это и есть *Квадрант денежного потока*. Он указывает на различие в том, как доход произведен или в роли «E» (служащего), или «S» работающего на себя), «B» (владельца бизнеса), или «I» (инвестора). Различия, полученные в итоге, поданы ниже.

ВДЛ И ДДЛ

Большинство из нас слышали, что тайны большого богатства и благополучия такие:

1. **ВДЛ** – Время Других Людей. 2. **ДДЛ** – Деньги Других Людей. ВДЛ и ДДЛ находятся

на правой стороне квадранта. Люди, главным образом работающие, на левой стороне квадранта – ДЛ (Другие Люди), время и деньги которых используются. Главной причиной, того, чтобы строить бизнес типа «В» скорее, чем типа «S», было то, что мы осознали долгосрочную выгоду от использования ВДЛ. Одним из препятствий к успеху в секторе «S» является необходимость напряженно работать. Другими словами, хорошая работа кончается еще более трудной работой и требует еще больших затрат времени.

В проектировании бизнеса типа «В», успех просто означает необходимость увеличивать систему и нанимать большее количество людей. Другими словами, Вы работаете меньше, зарабатываете больше и наслаждаетесь большим количеством свободного времени.

Дальше в этой книге описаны навыки и способы мышления, требуемые для правой стороны квадранта. Я на собственном опыте испытал, что успех на правой стороне требует иного, чем на левой, способа мышления и других технических навыков. Если люди имеют достаточно гибкое мышление и могут его изменить, я думаю, они легко найдут финансовую независимость и свободу. Для других людей, этот процесс может быть слишком трудным, потому что много людей «заморожены» в одном секторе, одном способе мышления.

Как минимум, Вам станет ясно, почему некоторые люди работают меньше, зарабатывают больше, платят меньше налогов и чувствуют себя более материально безопасно, чем другие. Это – просто вопрос знания, в каком секторе работать и когда.

РУКОВОДСТВО К ДОСТИЖЕНИЮ СВОБОДЫ

Квадрант денежного потока – не набор правил. Это только руководство для тех, кто желает его использовать. Он вел Ким и меня от финансовой борьбы до финансовой безопасности, и затем к финансовой свободе. Мы не хотели тратить нашу жизнь на необходимость вставать рано утром и работать за деньги.

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ БОГАТЫМИ И ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ

Несколько лет назад я читал статью, в которой говорилось, что самые богатые люди получили 70% своих доходов от инвестиций, или сектора «I», меньше чем 30% от заработной платы, или сектора «E», возможно было то, что они являлись служащими своих собственных корпораций.

Их доход выглядит таким образом:

Большинство других людей, бедные и люди из среднего класса, по крайней мере, 80% своего дохода получают в виде заработной платы в секторах «E» или «S» и меньше, чем 20% от инвестиций, или сектора «I».

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ПОНЯТИЯМИ «БЫТЬ БОГАТЫМ» И «БЫТЬ СОСТОЯТЕЛЬНЫМ»

В первой главе я написал, что мы стали миллионерами в 1989 году, но мы не были материально свободны до 1994 года. Существует различие между богатыми и состоятельными людьми.

К 1989 году наш бизнес давал нам очень много денег. Мы зарабатывали больше, хотя работали меньше, потому что наша система бизнеса разрасталась все глубже без физических усилий с нашей стороны. Мы достигли того, что большинство людей считает финансовым успехом.

Но еще надо было конвертировать поток наличных, поступающих от бизнеса в более реальные и осязаемые материальные активы, которые стали бы источником дополнительного потока наличных денег. Наш бизнес принес нам успех, и пришло время сконцентрировать усилия на росте наших активов до таких размеров, чтобы поток наличных стал больше, чем наши расходы.

Диаграмма наших доходов в то время выглядела так:

К 1994 году пассивный доход от всех наших активов превышу наши расходы. Тогда мы стали состоятельными.

К тому времени наш бизнес также можно было рассматривать, как актив, потому что он производил доход и работал без больших физических усилий с нашей стороны. Согласно нашему собственному представлению о богатстве мы хотели удостовериться, что имеем материальные активы, такие как недвижимость и акции, которые дают доход больший, чем наши расходы. Через некоторое время мы действительно могли говорить, что стали богаты. Как только доход наших активов стал большим, чем деньги, поступающие от бизнеса мы продали наш бизнес нашему партнеру. Мы были теперь состоятельными и обеспеченными.

ЧТО ТАКОЕ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

Определение состоятельности: «Количество дней, которое Вы можете прожить, не работая физически, и продолжать поддерживать свой высокий уровень жизни».

Например: если Ваши ежемесячные расходы составляют \$1.000 и Ваши сбережения равны \$3.000, то Ваша состоятельность – приблизительно 3 месяца или 90 дней. Состоятельность измеряется временем, а не долларами.

К 1994 году моя жена и я были состоятельными, потому что доход от наших инвестиций был больше, чем наши ежемесячные расходы.

В конечном счете, не столь важно то, сколько денег Вы делаете, как то, сколько денег Вы можете сохранить, и как долго они работают для Вас. Каждый день я встречаю много людей, которые делают много денег, но все их деньги уходят в колонку расходов. Вот образец потока их наличных:

Как только у них появляется немного больше денег, они идут делать покупки. Покупают новый дом или автомобиль, и это кончается долгосрочным долгом и еще более трудной работой... И нет ничего, что могло бы войти в колонку актива. Деньги кончаются столь быстро, что можно подумать, будто они приняли какое-то финансовое соглашение.

КРАСНЫЕ ЛИНИИ ФИНАНСОВ

Когда речь идет об автомобилях, то употребляется высказывание: «Нельзя чтобы автомобиль работал все время на предельной мощности, на красной черте».

Когда речь заходит о личных финансах, следует отметить, что есть много людей, богатых

и бедных, которые постоянно работают на финансовой «красной линии» независимо от того, сколько денег делают, они тратят их с такой же скоростью, с какой получают. Если двигатель вашего автомобиля длительное время работает на «красной черте», то продолжительность службы двигателя сокращается. То же самое случается с вашими финансами, если они лавируют на «красной линии». Несколько моих друзей, работающих врачами, говорят, что главная проблема сегодня – это стресс, вызванный тем, что человек упорно трудится и не имеет достаточно денег. Говорят, что самой большой причиной расстройства здоровья является то, что называют «болезненным состоянием бумажника».

ДЕНЬГИ ДЕЛАЮТ ДЕНЬГИ

Независимо от того, сколько денег люди делают, в конечном счете, они должны поместить некоторое их количество в сектор «I». В секторе «I» осуществляется идея о деньгах, делающих деньги. Суть этой идеи в том, что Ваши деньги работают так, чтобы Вы не должны были работать. Все же следует признать, что имеются другие формы инвестиций.

ДРУГИЕ ФОРМЫ ВЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Люди вкладывают капитал в свое образование. Традиционное образование важно потому, что, чем лучше Ваше образование, лучше Ваши возможности приобретения денег. Вы можете провести четыре года в колледже и потом иметь доход от \$24000 до \$50000 год и больше. Учитывая, что средний человек активно работает 40 или больше лет, потратить 4 года на получение диплома колледжа или какого-либо высшего образования – превосходная инвестиция.

Лояльность и добросовестный труд – другая форма вложения капитала, если человек, например, всю жизнь работает служащим компании или в правительственном учреждении. Благодаря контракту человек будет вознагражден пенсией. Это – форма инвестиции, популярная в индустриальном веке, но устаревшая в век информации.

Другие люди вкладывают капитал в содержание больших семей и, в свою очередь, имеют детей, которые заботятся о них в старости. Такая форма вложения капитала была нормой в прошлом, все же из-за экономических ограничений в настоящее время детям все труднее обеспечивать проживание и медицинские расходы родителей.

Правительственные пенсионные программы, такие «Программа социального обеспечения и бесплатной медицинской помощи в Америке», которые оплачены через вычитание из зарплаты, являются другой формой инвестиций, осуществляемых в соответствии с законом. Но из-за огромных изменений в демографической ситуации, эта форма инвестиций не способна гарантировать выполнение некоторых обещаний правительства.

Кроме того, существуют независимые инвестиционные программы, которые называются индивидуальными планами отставки. Часто федеральное правительство предлагает налоговые льготы и предпринимателю, и служащему для участия в таких программах. В Америке одним из самых популярных является «План отставки 401 (K)», а Австралии его называют программой «Пенсия по старости».

ДОХОД, ПОЛУЧЕННЫЙ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ

Хотя выше упомянуты все формы вложения капитала, в секторе «I» фокусируются инвестиции, которые производят доход продолжительное время, в течение многих лет. А Вы получаете постоянный доход от сектора «I»? Говоря другими словами, работают ли Ваши деньги для Вас и производят ли они текущий доход? Давайте рассмотрим действия человека, который инвестирует деньги в покупку или аренду дома. Если собранная им арендная плата больше чем расходы на пользование собственностью, то доход прибывает от сектора «I». Тот же пример подходит для людей, которые получают доход как процент от сбережений или дивиденды от акций и облигаций. Так что главным признаком сектора «I» является то, сколько дохода Вы получаете от сектора не работая при этом.

ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ ОТЧИСЛЕНИЯ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД ФОРМОЙ ИНВЕСТИЦИЙ

Регулярные отчисления денег в пенсионный фонд или в «счет отставки» – форма вложения капитала и мудрый поступок. Большинство из нас надеются быть инвесторами, когда наши трудовые годы будут позади. Но в этой книге сектор «I» представляет человека, чей доход увеличивается от инвестиций в течение его трудовых лет. В действительности же большинство людей не вкладывает капитал в «счет отставки». Большинство просто сохраняют деньги на своем «счете отставки», надеясь, что после увольнения будет прибывать большее количество денег, чем вложено.

Имеется различие между людьми, которые держат деньги на своих «счетах отставки» и людьми, которые через вложение капитала активно используют свои деньги, чтобы делать большее количество денег и получать от этого доход.

ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ БИРЖЕВЫЕ МАКЛЕРЫ ИНВЕСТОРАМИ?

Много людей, являющихся инвесторами в мире инвестиций не являются теми, кто получает доход от сектора «I».

Например, большинство биржевых маклеров, агентов недвижимости, финансовых советников, банкиров и бухгалтеров – сами находятся в секторах «E» или «S». Другими словами, их доход поступает от профессиональной работы, не обязательно от активов, которые они имеют.

Я также имею друзей – торговцев акциями. Они покупают акции по низким ценам и продают по высоким. В действительности, их профессия «торгует» подобно человеку, который имеет розничный магазин покупает изделия по оптовым и продает по розничным ценам. Все они должны кое-что делать физически, чтобы произвести деньги. Так что они соответствуют больше сектору «S», чем сектору «I».

Могут все эти люди быть инвесторами? Ответ – «да», но важно знать различие между тем, кто зарабатывает деньги от комиссионных, или продает совет, или дает совет за

жалованье, или пробует покупать по низкой и продавать по высокой цене, и кем-то, кто зарабатывает деньги от вложения или создания хороших инвестиций. Существует один способ выяснить, насколько хорош Ваш советник: спросите их, какой процент от их дохода поступает от комиссионных или выплат за их советы по сравнению с доходом, который поступает от пассивного дохода, дохода от их инвестиций или других бизнесов, которые они имеют.

У меня есть несколько близких друзей, которые сообщают мне, не нарушая конфиденциальности клиента, что много профессиональных советников сами имеют небольшой или совсем не имеют доход от инвестиций. Другими словами, они не практикуют того, что проповедуют.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДОХОДА ОТ СЕКТОРА «I»

Так что главный признак людей, которые зарабатывают их деньги от сектора «I» – тот, что они сосредоточены на наличии собственных денег, делающих деньги. Если они хорошо преуспевают в этом, то деньги работают для них и для их семейства в течение сотен лет.

Помимо очевидных преимуществ знания принципов получения денег с помощью денег, имеется также много налоговых преимуществ, не доступных людям, которые должны работать, чтобы получить свои деньги. Одна из причин, почему богатые становятся более богатыми – то, что они иногда могут делать миллионы, и согласно закону не оплачивать налоги с тех денег. Дело в том, что они делают деньги в «колонке актива», а не в «колонке дохода». Или они делают деньги как инвесторы, а не как рабочие.

Люди, которые работают за деньги, часто не только облагаются налогом по более высоким нормам, их налоги вычитываются из их заработной платы, и они даже никогда не видят эту часть своего дохода.

ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ НЕ ИНВЕСТОРЫ

Сектор «I» – это сектор, где работы меньше, доходов больше, и налоги – ниже. Так почему же большинство людей не инвесторы? По той же причине много людей не начинает свой собственный бизнес.

Это может быть названо одним словом: «риск».

Многим людям не нравится идея отдать тяжело заработанные деньги и не получить их назад. Много людей так боятся потери, что предпочитают не вкладывать и не рисковать своими деньгами, независимо от того, сколько денег они могли бы заработать на этом.

Одна знаменитость Голливуда однажды сказала: «Не о доходах от инвестиций я волнуюсь. Меня беспокоит, вернутся ли инвестированные деньги». Это опасение проигрыша, как мне кажется, делит инвесторов на четыре категории:

1. Люди, которые боятся риска и хранят свои деньги в банке.
2. Люди, которые поручают вложение капитала кому-то еще, например, финансовому советнику или менеджеру фонда.
3. Игроки.
4. Инвесторы.

Различие между игроком и инвестором такое: для игрока, вложение капитала – это игра

шанса. Для инвестора вложение капитала – это игра навыка. И для людей, поручающих распоряжение своими деньгами кому-то еще, вложение капитала – это часто игра, которую они не хотят изучить. Самое важное для этих людей состоит в том, чтобы правильно выбрать финансового советника.

В следующей главе эта книга рассказывает о семи категориях.

РИСК МОЖЕТ БЫТЬ ФАКТИЧЕСКИ УСТРАНЕН

Поделюсь хорошей новостью относительно вложения капитала – риск может быть доведен до минимума или даже устранен, и Вы можете продолжать получать высокие урожаи на Ваших деньгах, если Вы знаете правила игры.

Настоящий инвестор говорит: «Как скоро я верну свои деньги, и какой доход я буду получать ежегодно до конца моей жизни после того, как подпишу соглашение об инвестировании?» Настоящий инвестор хочет знать, как скоро он вернёт свои деньги. Люди, имеющие пенсионный счет, должны ждать годы, чтобы выяснить, вернут ли они когда-либо свои деньги. Это – самое существенное различие между профессиональным инвестором и человеком, откладывающим деньги на пенсию. Именно опасение потерять деньги, заставляет большинство людей искать безопасность. Все же сектор «I» не столь ненадежен, как думает много людей. Сектор «I» – похож на любой другой сектор. Следует иметь определенные навыки и способ мышления. Навыки быть успешным в секторе «I» могут быть изучены, если Вы желаете потратить время на их изучение.

НАЧИНАЕТСЯ НОВЫЙ ВЕК

В 1989 году не стало Берлинской стены. В истории мира, это было одно из самых важных событий. Это означает больше, чем поражение коммунизма, по моему мнению, это событие ознаменовало официальный конец индустриального века и начало века информации.

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ПЕНСИЕЙ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ВЕКА И ПЕНСИЕЙ ИНФОРМАЦИОННОГО ВЕКА

Путешествие Колумба в 1492 приблизительно совпадает с началом индустриального века, падение Берлинской стены в 1989 – событие отметившее конец того века. По некоторым причинам кажется что каждые 500 лет в современной истории происходили события огромного значения. И сейчас мы находимся в одном таком периоде. Случившееся угрожало финансовой безопасности сотен миллионов людей, большинство из которых еще не отдает себе отчета о финансовом влиянии произошедших изменений и многие из них даже могут представить, каково же их воздействие. В результате этих событий появились существенные различия между пенсионными программами индустриального века и века информации.

Когда я был мальчиком, мой богатый папа поощрял меня рисковать моими деньгами и учиться вкладывать капитал. Он всегда говорил: «Если хочешь разбогатеть, ты должен

научиться рисковать. Учись быть инвестором».

Дома я сказал моему образованному папе предложение моего богатого папы, чтобы мы изучили, как вкладывать деньги и как управлять риском. Мой образованный папа ответил: «Я не должен изучать как вложить капитал. Я имею правительственный план пенсии, пенсию от Союза Преподавателей и гарантированные льготы социального обеспечения. Почему я должен рисковать моими деньгами?» образованный папа верил в пенсионные программы индустриального века, такие, как пенсии правительственным служащим и социальное обеспечение. Он был счастлив, когда я подписался для работы в Американском Морском Корпусе. Вместо того чтобы волноваться, что я мог бы потерять свою жизнь во Вьетнаме, он просто сказал: «Оставайся там в течение 20 лет, и ты получишь пенсию и медицинские льготы до конца жизни».

Хотя ими все еще пользуются, такие планы пенсии официально стали устаревшими. Идея относительно компании, являющейся материально ответственной за Вашу отставку, и правительства, поощряющего Вашу отставку через программы пенсионного обеспечения – старая идея, которая больше не имеет силы.

ЛЮДИ ДОЛЖНЫ СТАТЬ ИНВЕСТОРАМИ

Поскольку мы двигаемся от планов пенсии с некоторыми выгодами или, как я называю их, от планов пенсии индустриального века к планам пенсии определённого вклада, или планам пенсии века информации, смысл состоит в том, что Вы должны теперь сами быть материально ответственны за себя. Немногие заметили это изменение.

ПЕНСИОННЫЙ ПЛАН ИНДУСТРИАЛЬНОГО ВЕКА

В индустриальном веке план пенсии с определенными выгодами подразумевал, что компания гарантировала Вам определенную сумму денег (обычно ежемесячно) пока Вы жили. Люди чувствовали себя уверенно, потому что это гарантировало устойчивый доход.

ПЕНСИОННЫЙ ПЛАН ИНФОРМАЦИОННОГО ВЕКА

Произошли изменения, и компании внезапно стали не в состоянии гарантировать финансовую безопасность в конце Ваших трудовых дней. Вместо того компании начали предлагать планы отставки определённого вклада. «Определённый вклад» обозначает, что Вы только собираетесь вернуть то, что Вы и компания вложили во время Вашей работы. Другими словами, ваша пенсия определена исключительно тем, что было пожертвовано. Если Вы и Ваша компания не помещаете никаких денег на счет, то и не получите никаких денег, уходя на заслуженный отдых.

Хорошая новость: в веке информации продолжительность жизни повысится. Плохая новость: Вы могли бы пережить свою пенсию.

РИСКОВАННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ПРОГРАММЫ

И самое худшее то, что нет гарантии, что сумма, помещённая на «счет вклада», будет существовать, когда Вы решите ее снять. Причина в том, что планы подобно «401 (К)» и «Пенсия по старости» подчиняются рыночным законам. Другими словами, когда-нибудь Вы могли бы иметь миллион долларов на счете, но если случится крах фондовой биржи (а такое иногда случается), Ваш миллион долларов мог бы превратиться в половину миллиона или даже совсем обесцениться. Гарантия пожизненного дохода испарилась... Интересно, сколько людей, имеющих эти планы, понимают то, что это означает.

Может также случиться, что люди, увольняющиеся в 65, начинают жить на деньги со своего «определенного вклада» и могут исчерпать деньги скажем, в возрасте 75 лет. Что им тогда делать? Снова пишут резюме.

А как же правительственный план пенсии «Определенной выгоды?» В США социальное обеспечение, как ожидается, станет банкротом к году 2032, а система бесплатной медицинской помощи в 2005 как раз когда дети поколения бэби-бума начнут в них нуждаться. Даже сегодня социальное обеспечение не обеспечивает необходимого дохода. Что случится, когда 77 миллионов детей поколения бэби-бума начнут требовать деньги, которые они положили на свои счета... но их там нет?

В 1998 популярный лозунг президента Клинтона «Спасите социальное обеспечение» был воспринят хорошо. Все же, как сказал сенатор от Демократической партии Эрнест Холлингс: «Очевидно, первый способ спасения социального обеспечения состоит в том, чтобы прекратить его грабить». В течение десятилетий, федеральное правительство было ответственным за «заимствование» денег со счетов пенсионного фонда для своих расходов.

Много политических деятелей, наверное, считают, что социальное обеспечение – это доход, который может быть потрачен быстрее, чем актив, к которому следует поддерживать доверие.

СЛИШКОМ МНОГО ЛЮДЕЙ РАССЧИТЫВАЮТ НА ПРАВИТЕЛЬСТВО

Я пишу свои книги и «строю» их в виде образовательной настольной игры «Денежный поток», потому что мы живём в конце индустриального века и в начале стартовавшего века информации.

Моё беспокойство как честного гражданина возникает потому, что моё поколение должным образом не подготовлено, чтобы использовать различия между индустриальным веком и веком информации... особенно одно из тех различий – то, как нам готовиться материально к тому времени, когда пойдем в отставку. Идея «идите школу и получайте безопасную, гарантируемую работу» была хорошей идеей для людей, рожденных до 1930 года. Сегодня также каждый должен идти в школу учиться, чтобы получить хорошую работу, но мы также должны знать, как вкладывать заработанные деньги, но вложение капитала – предмет, который не преподается в школе.

Одним из пережитков индустриального века является то, что слишком много людей стали зависеть от правительства вместо того самим решать свои индивидуальные проблемы. Сегодня мы стоим даже перед еще большими проблемами, так как продали правительству свою персональную финансовую ответственность.

Ожидается, что к 2020 году население Америки будет насчитывать 275 миллионов

человек, и 100 миллионов из них будут рассчитывать на некоторую правительственную поддержку. Это число включает федеральных служащих, военных отставников, рабочих почты, школьных учителей и других правительственных служащих, также как пенсионеров, ожидающих платежей бесплатной медицинской помощи и выплат специального обеспечения. И они имеют законное право ожидать этого, потому что, так или иначе, больше всего капитала вложили в то обещание. К сожалению, давалось слишком много обещаний в течение многих лет, и теперь, так как виноватых не найти, законопроект становится виноватым.

И я не думаю, что те финансовые обещания могут быть выполнены. Если наше правительство начнет поднимать налоги все выше, чтобы оплатить те обещания, то люди, которые могут убежать в страны, где налоги ниже, уедут туда. В век информации термин «оффшорная зона» не будет обозначать другую страну как налоговый рай. «Оффшорная зона» может обозначать «киберпространство».

БОЛЬШОЕ ИЗМЕНЕНИЕ – РЯДОМ

Я вспоминаю предупреждение президента Джона Ф. Кенеди: «Большое изменение – под рукой». Это изменение уже здесь. Или как Боб Дилан, пророк поколения бэби-бума, сказал в своей песне «Времена, которые изменяются»: «Вы лучше начните плавать, или утонете, как камень».

ЛЮДИ ВКЛАДЫВАЮТ ДЕНЬГИ, НЕ БУДУЧИ ИНВЕСТОРАМИ

Переход от пенсионных планов определенной выгоды до определенных вкладов вынуждает миллионы людей во всем мире стать инвесторами, не имея необходимых знаний и навыков. Люди, которые прожили много лет, избегая финансового риска, вынуждены на склоне лет, в конце карьеры начать... рисковать своими деньгами, своим будущим. Большинство из них узнают, были ли они мудрыми инвесторами или небрежными игроками только тогда, когда придет время увольняться.

Сегодня рынок акций – предмет широкого обсуждения. Это подпитывается многими причинами, одна из которых состоит в том, что неинвесторы пытаются стать инвесторами. Их финансовый путь выглядит так:

Подавляющее большинство этих людей, являющихся «Е» и «S» согласно своей природе и характеру, ищут безопасность по характеру. Именно поэтому они ищут безопасные рабочие места или начинают безопасный бизнес, которым они могут управлять. Они мигрируют сегодня из-за планов отставки определенного вклада, к сектору «I», где они надеются найти безопасность в конце своей трудовой деятельности. К сожалению, сектор «I» не известен как безопасность. Сектор «I» – сектор риска.

Поскольку, так много людей прибывает на левую сторону сектора в поисках безопасности, рынок акций изменяется. Именно поэтому Вы так часто слышите следующие слова:

1. «Разнообразие». Люди, которые ищут безопасность, часто используют слово «разнообразие». Почему? Потому что стратегия разнообразия – это инвестиционная

стратегия для того, «чтобы не терять». Она не является инвестиционной стратегией для победы. Успешные и богатые инвесторы не развивают разносторонность. Они сосредотачивают свои усилия.

Уоррен Баффетт, возможно, самый большой инвестор мира, так говорит о «разнообразии»: «Стратегия, которую мы приняли, устраняет стандартную догму разнообразия. Много ученых мужей поэтому говорили бы, что стратегия должна быть более опасной чем то, что используют обычные инвесторы. Мы не соглашались. Мы полагаем, что политика концентрации ценных бумаг действительно может уменьшать риск, если она повышает, как это и должно быть и интенсивность, с которой инвестор размышляет о бизнесе, и уровень комфорта, который он должен чувствовать в соответствии со своими экономическими требованиями, перед „покупкой“».

Другими словами, Уоррен Баффетт говорит, что концентрация ценных бумаг или сосредоточенность на нескольких инвестициях, по сравнению с разнообразием инвестиционной политики – лучшая стратегия. По его мнению, концентрация по сравнению с разнообразием требует, чтобы Вы стали умнее, сообразительнее, более интенсивно размышляли и действовали. В его статье говорится, что обыкновенные инвесторы избегают изменчивости, непостоянства, потому что они считают, что это опасно. Уоррен Баффетт высказывает такое мнение: «Фактически, настоящий инвестор приветствует изменчивость».

Моя жена и я, чтобы победить в финансовой борьбе и получить финансовую свободу, мы не развивали разнообразие. Мы сконцентрировали наши инвестиции.

2. «Первоклассные акции». Склонные к безопасности инвесторы обычно покупают «первоклассные» компании. Почему? Потому что по их мнению, они более надежны. Да, компания могла бы быть более надежной и безопасной, рынок акций – не может.

3. «Общие фонды». Люди, которые знают немного о вложении капитала, чувствуют себя более безопасно, передавая свои деньги менеджеру фонда, который, как они надеются, знает дело лучше, чем они. И это хорошая стратегия для людей, не имеющих никакого намерения становиться профессиональными инвесторами. Но эта стратегия не подразумевает, что общие фонды менее опасны. Фактически, если случается крах фондовой биржи, мы можем наблюдать то, что я называю «Таяние общего фонда», наступает финансовая катастрофа столь же разрушительной силы, как крах «Тюльпаномания» в 1610 году, развал фонда «South Seas Bubble» в 1620 году и внезапный развал «Junk Bond» в 1990 году.

Сегодня рынок заполнен миллионами людей, которые по своему характеру ищут безопасность, но из-за перемен в экономике вынуждены перейти из левой стороны «квадранта денежного потока» в правую сторону, где привычной им безопасности действительно не существует. Это меня беспокоит. Много людей думают, что их планы пенсии безопасны, а в действительности нет. Если произойдет крах или экономическая депрессия, их планы могли бы быть уничтожены. Их планы отставки не столь безопасны, какие были у наших родителей.

ВРЕМЯ БОЛЬШИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПЕРЕВОРОТОВ

«Сцена» готова для большого экономического переворота. Такие перевороты всегда отмечали конец старой эры и рождение новой. В конце каждого века есть люди, использующие передовые идеи, и люди, которые цепляются за прошлое. Я боюсь, что люди,

которые все ещё ожидают, что за их финансовую безопасность будет нести ответственность большая компания или правительство, будут разочарованы в наступающих годах. Те старые идеи касаются индустриального века, не века информации.

Никто не имеет кристаллического шара. Я выписываю многие периодические издания инвестиционных информационных служб. Каждое издание пишет по-другому. Некоторые говорят, что нас ожидает яркое ближайшее будущее. Другие утверждают, что крах рынка и экономическая депрессия уже ждут за углом. Чтобы быть объективным, я выслушиваю обе стороны, потому что обе стороны говорят кое-что, что стоит слушать. Я не собираюсь учиться предсказывать будущее: вместо этого я работаю над тем, чтобы остаться в секторах «В» и «I», и быть ко всему готовым, чтобы не случилось. Человек, который хорошо подготовлен, будет процветать независимо от того, в каком направлении развивается экономика.

Если история – это индикатор, то человек за 75 лет своей жизни должен быть готов пережить одну депрессию и два экономически спада. Хорошо, мои родители пережили депрессию, но дети экономических переселенцев – еще нет. Прошло приблизительно 60 лет со времени последней депрессии.

Сегодня все мы должны быть обеспокоены не только безопасностью работы. Я думаю, что мы также должны беспокоиться о своей собственной долгосрочной безопасности... и не надеяться на ответственность компании или правительства.

Прошли времена, когда компании были ответственны за пенсионное обеспечение своих бывших работников. Как только они переключились на планы отставки определенного вклада, было сообщено, что Вы теперь сами ответственны за вложение капитала в свою собственную отставку.

Сегодня все мы должны стать более знающими инвесторами, чем когда-либо и бдительно наблюдать за подъемами и спадами финансового рынка, чтобы каждый человек лучше сам учился быть инвестором, чем поручать кому-то свой капитал. Если Вы просто передаете свои деньги общему фонду или советнику, то должны ждать пока Вам исполнится 65 лет, чтобы выяснить, хорошо ли он выполнял порученную ему работу. Если окажется, что Вашими деньгам распорядились неумело, то в результате Вы будете вынуждены работать до конца своих дней. Об отставке и отдыхе придется забыть. Миллионы людей ждет такая, участь потому, что поздно будет начинать самому вкладывать деньги и тем более поздно учиться этому.

УЧИТЕСЬ УПРАВЛЯТЬ РИСКОМ

Возможно, вложить капитал под высокие проценты с низким риском. Все, что Вы должны сделать – научиться, как это сделать. Это не трудно. Фактически, это похоже на обучение, как кататься на велосипеде. Вначале, Вы можете падать, но через некоторое время и вложение капитала становится привычным делом, так же, как поездка на велосипеде для большинства из нас.

Проблема с левой стороной квадранта денежного потока состоит том, что большинство людей идет туда, чтобы избежать финансового риска. Вместо ухода от риска, я рекомендую узнать, как управлять финансовым риском.

РИСКУЙТЕ!

Люди, которые рискуют, изменяют мир. Некоторые люди могут когда-нибудь разбогатеть и без того, чтобы рисковать. Слишком много людей готовы зависеть от правительства, чтобы устранить риск из жизни. Начало века информации – конец большого правительства. Это известно. Большое правительство теперь стало слишком дорогим. К сожалению, миллионы людей во всем мире, которые зависят от идеи о правах и пенсиях не будут обеспечены материально. Век информации обозначает, что все мы должны стать более самостоятельными и начинать расти.

Идея типа «старательно учитесь и найдите безопасную работу» является идеей, рожденной в индустриальном веке. Времена изменяются, мы больше не живем в том веке. Проблема – много людей все еще думают, что они имеют право на кое-что. Многие все еще думают, что не ответственны за сектор «I». Они продолжают думать, что правительство или большой бизнес, или профсоюз, или их общий фонд, или их семейство будут заботиться о них, когда их трудовые дни закончатся. Пусть у них так и будет, я надеюсь, что они правы. Эти люди не имеют никакой потребности читать дальше.

Я беспокоюсь о тех людях, которые признают необходимость стать инвесторами! Это побудило меня писать книгу, она была написана, чтобы помочь людям, которые хотят сделать ход из левой стороны квадранта к правой стороне, но не знают где начать. Любой может сделать ход, вооружившись необходимыми навыками и решительностью.

Если Вы уже нашли свою собственную финансовую свободу, я говорю: «Поздравляю». Пожалуйста, расскажите другим о своем пути, и ведите их, если они хотят руководствоваться ею. Ведите их, но позвольте им найти их собственную дорожку, ведь имеется много дорожек к финансовой свободе.

Независимо от того, что Вы решите, пожалуйста, помните следующее. Финансовая свобода может быть свободной, но это не означает – дешевой. Свобода имеет цену.. и меня это тоже касается, я тоже заплатил цену. Большая тайна состоит вот в чем: не требуется ни денег, чтобы быть материально свободным, ни хорошего формального образования. Это также не должно быть опасно. Вместо этого, цена свободы измеряется мечтами, желаниями и способностью преодолеть разочарования, что одолевают всех нас по пути. Вы желаете заплатить цену?

Один из моих отцов оплатил цену, другой нет. Он оплатил другой вид цены.

ТЕСТ СЕКТОРА «В»

Действительно ли Вы настоящий владелец бизнеса?

Вы являетесь им, если можете ответить «Да» на следующий вопрос: Можете ли Вы оставить свой бизнес на год или больше и, вернувшись, убедиться, что он расширился и приносит большой доход?

Да или Нет

ГЛАВА 3

Почему люди выбирают безопасность, а не свободу

Оба моих отца рекомендовали, чтобы я поступил в колледж и получил диплом. Но их советы расходились касательно того, что делать после окончания колледжа.

Мой высоко образованный папа постоянно советовал: «Иди в школу, получай хорошие знания, затем хорошую безопасную работу».

Он рекомендовал дорогу жизни, сосредоточенную на левой стороне квадранта, которая напоминала такую.

ШКОЛА

Мой необразованный, но богатый папа советовал сосредоточиться на правой стороне квадранта: «Иди в школу, получи хорошие знания и затем создай свою собственную компанию».

ШКОЛА

Их советы были различны, потому что один папа был обеспокоен безопасностью работы, а другой был больше обеспокоен относительно финансовой свободы.

Почему люди ищут безопасность работы

Главная причина того, что много людей ищут безопасность работы в том, что именно к этому их учат стремиться дома и в школе. Миллионы людей продолжают следовать тем советам. Многие из нас привыкли думать о безопасности работы больше, чем о финансовой безопасности. И так как большинство из нас не изучает ничего о деньгах дома или в школе, потому, естественно, многие из нас цепляются сильнее за идею безопасности работы вместо идеи достижения свободы. Если Вы посмотрите на квадрант денежного потока, то заметите, что левая сторона мотивируется безопасностью, а правая сторона – свободой.

ДОЛГИ ЗАМАНИВАЮТ В ЛОВУШКУ

Главная причина, что 90% населения работают на левой стороне квадранта просто в том, что это сторона, о которой учат в школе. Они оставляют школу и скоро залезают глубоко в долги, которые затягивают так глубоко, что они должны цепляться крепче за работу (или профессиональную безопасность), чтобы хотя бы оплачивать счета. Часто я встречаю молодых людей, которые получают диплом колледжа вместе со счетом для их ссуд за обучение. Они чувствуют себя несчастными, увидев, что имеют долг от \$50.000 до \$150.000.

Если бы родители оплатили за их образование, то родители были бы связаны материально в течение нескольких лет. Я недавно читал, что большинство американцев сегодня получают кредитную карточку во время обучения в школе и будут в долгу до конца своих дней. Так может случиться, если будут придерживаться сценария, который стал популярным в индустриальном веке.

СОГЛАСНО СЦЕНАРИЮ

Если мы проследим жизнь среднего образованного человека, увидим финансовый сценарий, который похож на такой:

Ребенок идет в школу, заканчивает ее, находит работу и скоро имеет некоторые деньги. Молодой взрослый теперь может позволить себе арендовать квартиру, купить телевизор, новую одежду, мебель и, конечно, автомобиль. И теперь появляются счета. Однажды, взрослый встречает кого-то особенного, они знакомятся, влюбляются и женятся. Некоторое время они блаженствуют. Они теперь имеют два хода, но только одну арендную плату, и они могут позволить себе откладывать несколько долларов, чтобы купить мечту всех молодых пар – собственный дом. Они находят дом своей мечты, отдают все свои сбережения и начинают оплачивать счета за пользование домом. Через некоторое время они вынуждены взять залоговую за дом. Поскольку они имеют новый дом, то нуждаются в новой мебели. Они находят мебельный магазин, рекламирующий магические слова: «Мебель в рассрочку. Не надо платить сразу, лишь небольшими частями ежемесячно». Жизнь чудесна. Они устраивают вечеринку, приглашают всех своих друзей посмотреть свой новый дом, новую машину, новую мебель и другие новые вещи. Вот теперь они глубоко в долгах до конца своей жизни. Тогда появляется первый ребенок.

Среднестатистическая, высокообразованная, трудолюбивая молодая пара отдает маленького ребенка в детский сад и «по уши» углубляется в работу. Они особенно нуждаются в безопасности работы, так как теперь они на грани банкротства. От этих людей Вы часто слышите: «Я не могу себе позволить уйти с работы. Я должен оплачивать свои счета».

ЗАПАДНЯ УСПЕХА

Одной из причин, по которой я узнал так много от моего богатого папы, была в том, что он имел свободное время, чтобы преподавать мне. Так как он стал более успешным, то имел больше свободного времени и денег. Когда бизнес продвигался лучше, он не должен был работать тяжелее. Он просто сделал так, чтобы президент его компании расширил систему и нанял большее количество людей, чтобы они делали работу. Его инвестиции давали прибыль, он повторно вкладывал капитал и делал ещё большее количество денег. Благодаря своему успеху он имел, больше свободного времени. Он проводил долгие часы со своим сыном и со мной, объясняя нам все, что он делал в бизнесе и при вложении капитала. Я узнавал больше от него, чем я узнавал в школе. Именно так случается, когда Вы упорно трудитесь на правой стороне квадранта, на стороне «В» и «I».

Мой образованный папа также упорно работал, но он трудился на левой стороне квадранта. Тяжело трудясь, продвигаясь по карьерной лестнице, он нес больше

ответственности, имел меньше и меньше свободного времени для своей семьи. Он уезжал на работу в семь утра, и много дней мы не видели его, потому что должны были ложиться спать прежде, чем он добирался домой. Именно это случается, когда вы упорно трудитесь и станете успешными на левой стороне квадранта. Успех оставляет Вам все меньше времени... даже если это приносит больше денег.

ЗАПАДНЯ ДЕНЕГ

Успех на правой стороне квадранта требует знаний о деньгах, так называемых «финансовых сведений». Богатый папа определил это таким образом: «Не так важно, сколько денег Вы делаете, а то, сколько денег Вы имеете, как эффективно эти деньги работают для Вас, и для скольких поколений Вы это сохраните».

Успех на правой стороне квадранта требует финансовых сведений. Если люди испытывают недостаток основных финансовых сведений, они, в большинстве случаев, не выживают на правой стороне квадранта денежного потока.

Мой богатый папа умел хорошо работать и с деньгами, и с людьми. Он должен был это уметь. Он нес ответственность за создание денег, управление многими людьми, сохранение низкого уровня затрат и высокого уровня прибыли. Вот навыки, необходимые для успеха на правой стороне квадранта. Именно мой богатый папа подсказал мне, что наш дом – не актив, а помеха. Он мог доказать это, потому что он учил нас быть материально грамотными, так что мы научились считать деньги понимать, что кроется за цифрами. Он имел свободное время, чтобы преподавать своему сыну и мне, потому что он был хорошим руководителем. Свои навыки работы он перенёс в свою домашнюю жизнь.

Мой высоко образованный папа не управлял ни деньгами, ни людьми, но думал, что делает это. Как руководитель Департамент Образования, он был правительственным служащим – лицом, руководящим организацией с многомиллионным бюджетом и тысячам служащих. Но это не были деньги, которые он создавал. Это были деньги налогоплательщиков, и его работа состояла в том, чтобы их тратить. Если бы он не потратил их, правительство дало бы ему меньше денег в следующем году. Так в конце каждого бюджетного года, он искал способы истратить все деньги, что подразумевало, что он часто нанимал большее количество людей, чтобы отправить затем годовой бюджет. Получалась забавная вещь: чем большее количество людей он нанимал, тем большее количество проблем имел.

Я, маленький мальчик, наблюдая за работой обоих отцов начал задумываться, какую жизнь выбрать для себя.

Мой образованный папа жадно читал книги, так что он был очень грамотным, но он не был материально грамотен. Поскольку он не мог читать цифры, он должен был выслушать совет своего банкира бухгалтера, и оба сказали ему, что дом был его активом, и что он должен быть самой большой инвестицией.

Из-за этого финансового совета, мой высоко образованный папа мало того, что работал тяжелее, но он также погружался далее в долги. Каждый раз, когда он получал продвижение по службе за свою упорную работу, он также получал повышение зарплаты, и с каждым повышением зарплаты, его вписывали в более высокую налоговую графу. Поскольку он был в более высокой налоговой графе, а налоги для рабочих с высоким доходом в 1960-е и 1970-е годы были чрезвычайно высоки, его бухгалтер и банкир посоветовали ему купить большой

дом, так чтобы он мог сбрасывать со счетов выплаты процентов. Он делал больше денег, но все оканчивалось тем, что его налоги увеличивались, и его долг рос. Чем более успешным он становился, тем тяжелее он должен был работать и меньшее количество времени он имел для людей, которых любил. Скоро все дети выросли и разъехались, а он все еще упорно трудился для того, чтобы успевать оплачивать счета.

Он всегда думал, что следующее продвижение по службе и повышение оплаты решат его проблемы. Но чем больше денег он делал, тем чаще происходило то же самое. Он погружался глубже в долги и платил больше налогов.

Чем более измотанным он был, и на работе и дома, тем больше он, казалось, зависел от безопасности работы. Чем больше эмоционально он был связан со своей работой и зарплатой, чтобы оплачивать счета, тем больше он поощрял своих детей «получать безопасную работу». Чем более он чувствовал опасность, тем больше он искал безопасность.

ВАШИ ДВА САМЫХ БОЛЬШИХ РАСХОДА

Поскольку мой папа не мог читать финансовые издания, он не мог видеть западную денег, в которую он входил, становясь более успешным. Это – та же самая западня денег, в которую, я вижу, падают миллионы других успешных трудолюбивых людей.

Причина того, что так много людей ведут борьбу за финансовое выживание в том, что каждый раз, когда они делают больше денег – возрастают их расходы на:

1. Налоги.
2. Процент долга.

К тому же, правительство часто предлагает Вам налоговые уловки, чтобы Вы завязли глубже в долгах. Это не делает Вас немного подозрительным?

Поскольку мой богатый папа определил финансовые сведения такими словами: «не так важно, сколько денег делаете, а то, сколько Вы имеете, как эффективно они работают для Вас, и для скольких поколений Вы это сохраните».

В конце жизни моего трудолюбивого образованного папы небольшие деньги, которые он мог передать своим детям... были приняты правительством как налог за утверждение завещания.

ПОИСК СВОБОДЫ

Я знаю иного типа людей, которые ищут свободу и счастье. Проблема в том, что большинство людей не были обучены, чтобы работать секторах «В» и «I». Из-за этого недостатка обучения, запрограммированность на безопасность работы, и их увеличивающиеся долги, большинство людей ограничивает поиск финансовой свободы левой стороной квадранта денежного потока. К сожалению, финансовую безопасность или финансовую свободу редко можно найти в секторах «E» и «S». Истинная безопасность и свобода находятся на правой стороне.

ПЕРЕХОД С РАБОТЫ НА РАБОТУ В ПОИСКЕ СВОБОДЫ

Могу сказать, почему «квадрант денежного потока» является полезным: с его помощью

можно проследить и понаблюдать жизненный путь человека. Много людей тратят годы своей жизни в поиск безопасности или свободы, но заканчивают тем, что вместо этого переходят с работы на работу. Например, у меня есть один школьный друг. Я получаю от него известия каждые пять лет, и он всегда радуется, потому что нашел прекрасную работу. Он восторженно писал что нашел компанию, о которой мечтал. Ему нравится эта компания. Она выпускает превосходные товары. Он любит свою работу, имеет солидную должность, плата высокая, люди чудесные, льготы большие и перспектива продвижения по службе тоже есть. Приблизительно через четыре с половиной года, я получаю от него снова известие, и к этому времени он уже неудовлетворен. Компания, в которой он работает, теперь коррумпирована и, по его мнению, занимается мошенничеством; обращается со своими рабочими неуважительно; он ненавидит своего босса; ему не удалось продвижение по службе; его работа не достаточно оплачивается. Проходит шесть месяцев, и он снова счастлив. Он восторженно рассказывает, что... снова нашел прекрасную работу.

Его жизненная дорога напоминает собаку, подогнувшую хвост, выглядит она так:

Его жизненная тропинка петляет от работы к работе. Пока он живет хорошо, потому что он умен, привлекателен и представителен. Но годы проходят, и более молодые люди теперь получают рабочие места, которые он обыкновенно получал. Он имеет несколько тысяч долларов сбережений, ничего не отложил на случай отставки, живет в доме, который никогда не станет его собственным, получает платежи для поддержки детей, и должен оплачивать обучение в колледже. Его младшему ребенку, который живет с его бывшей женой, восемь лет, его старшему, который живет с ним – четырнадцать лет.

Он имел привычку говорить мне: «Я не должен волноваться. Я молод. У меня есть еще время».

Интересно, скажет ли он это теперь?

По моему мнению, он должен сделать серьезное усилие, и начать быстро перемещаться в сектор «В» и «I», он должен начать новое отношение к жизни и новый образовательный процесс. Разве что станет более удачливым и выиграет лотерею, или найдет богатую жену, на которой женится. Сейчас он двигается тем же курсом, что и другие, которые будут вынуждены трудиться до последних дней своей жизни.

СОЗДАНИЕ СВОЕГО СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

ПРЕВРАЩЕНИЕ «Е» В «S».

Другой обычный образец – человек, продвигающийся от «Е» к «S». В последнее время много людей покидают свои рабочие места в больших компаниях, чтобы начать собственный бизнес. Возник бум в так называемом «бизнесе на дому». Так много людей приняли решение «начать собственный бизнес», «заняться собственным делом» и «быть собственным боссом».

Их карьера строилась следующим образом:

Из всех жизненных дорог, это та, которая мне наиболее близка. По моему мнению, быть «S» может быть наиболее полезно и также наиболее рискованно. Я думаю, что сектор «S» – самый трудный сектор. Количество неудач высоко. И если Вы – «S», то быть успешным хуже, чем потерпеть неудачу. Почему? Потому что, если Вы успешны как «S», то будете

работать тяжелей, чем, если бы Вы были в любом другом секторе... и так будет в течение длительного времени. До тех пор, пока Вы успешны.

Причина, по которой «S» самый трудный в том, что он: «главный повар и мойщик бутылок». Он сам должен делать и быть ответственным за всю работу, которую в большой компании выполняют менеджеры и служащие. Начинаящий «S» сам отвечает на телефонные звонки, оплачивает счета, делает коммерческие запросы, пробует рекламировать товар и услуги, используя свой маленький бюджет, обслуживает клиентов, нанимает и увольняет служащих, выполняет их обязанности, когда служащие отсутствуют, занимается налогами, отбивается от правительственных инспекторов и т.д.

Лично я всякий раз съеживаюсь, когда слышу, как кто-то говорит, что собирается начинать свой собственный бизнес. Я желаю добра и всего хорошего, все же я чувствую за них беспокойство. Я видел так много «Е», которые берут свои сбережения или заимствуют деньги у друзей и родственников, чтобы начать собственный бизнес. Приблизительно через три года борьбы и тяжелой работы, вместо больших сбережений на всю жизнь, у них долг, который должны оплатить. Как правило, 9 из 10 этих типов бизнеса терпят неудачу через пять лет. Из тех, которые остаются, девять из десяти терпят: удачу за следующих пять лет. Другими словами, 99 из 100 мелких предпринимательств, в конечном счете, исчезают через десять лет.

Я думаю, что причина того, что больше всего бизнесов терпит неудачу в течение пяти лет из-за недостатка капитала. Причина, по которой оставшиеся также терпят крах за следующих пять лет, не в недостатке капитала, но в недостатке энергии.

Месяцы упорной работы пропадают даром, не принося ожидаемых результатов. Многие «S» – «прогорают». Потому большое количество профессионалов или меняют фирмы, или пытаются начать что-нибудь новое, или умирают. Возможно, именно поэтому средняя продолжительность жизни докторов и адвокатов ниже, чем всех других. Их средняя продолжительность жизни – 58 лет, а всех других людей – 70 лет. Те, кто выживает, наверно поднимутся, снова начнут работать, и будут упорно трудиться до конца своих дней. Это, кажется, всё, что они знают.

Следующий пример – родители друга. В течение 45 лет они работали в своем винном магазине на углу улицы. Поскольку увеличилась преступность в их районе, они должны были установить металлические решетки на дверях и всех окнах. Теперь покупатели подают деньги через щель, как в банке. Я иногда вижу их. Они – замечательные, приятные люди, но мне печально на них смотреть. Они напоминают мне виртуальных заключенных в их собственном бизнесе, с десяти утра до двух часов ночи выглядывающих из-за решетки.

Много мудрых «S» продает свой бизнес в расцвете, прежде чем они исчерпают пар, кому-то с энергией и деньгами. Они некоторое время отдыхают и затем начинают кое-что новое. Они продолжают делать собственное дело и любить это. Но они должны знать, когда все бросить и уйти от дел.

САМЫЙ ПЛОХОЙ СОВЕТ ДЛЯ НАШИХ ДЕТЕЙ

Если Вы рождены до 1930, совет «идти в школу, получай хорошие знания и найди хорошую безопасную работу» был хорошим. Но если Вы были рождены после 1930, это – плохой совет.

Почему?

Ответ такой: 1. Налоги. 2. Долг.

Для людей, зарабатывающих доход из сектора «Е», не имеется фактически никаких налоговых ограничений. Сегодня в Америке, если Вы – служащий, то это означает, что Вы с правительством – партнер 50/50. Это означает, что правительство, в конечном счете, будет забирать 50 или более процентов дохода служащего, и много из этого даже раньше, чем служащий увидит свою зарплату.

Если учитывать, что правительство предлагает налоговые скидки для того, чтобы служащие погрузились далее в долги, путь к финансовой свободе фактически невозможен для большинства людей в секторе «Е» и больше всего в секторе «S». Я часто слышу, что бухгалтера советуют клиентам, которые начинают зарабатывать больше дохода от сектора «Е», покупать большой дом, так что они смогут получить большие налоговые скидки. В то время как такой совет мог бы иметь смысл для кого-то на левой стороне квадранта, он не имеет смысла для кого-то на правой стороне.

КТО ПЛАТИТ БОЛЬШИНСТВО НАЛОГОВ?

Богатые платят небольшие подоходные налоги. Почему? Просто потому, что они не зарабатывают свои деньги как служащие. Очень богатые знают, что лучший способ законно избежать налогов – производить свой доход вне секторов «В» и «I».

Если люди зарабатывают деньги в секторе «Е» единственной налоговой льготой, которую им предлагают, является покупка большого дома и еще больший долг с точки зрения правой стороны квадранта это не очень разумно. Для людей на правой стороне это все равно, что услышать такое: «Дайте мне 1\$, а я дам Вам 50\$ взамен».

НАЛОГИ НЕСПРАВЕДЛИВЫ

Я часто слышу, что люди говорят: «Неамериканцы не платят налоги». Американцы, которые говорят это, кажется, забыли свою историю. Америка была основана из-за налогового протеста. Они забыли позорное «бостонское чаепитие» 1773 года? Восстание, которое привело к Гражданской Войне, в результате которой были отделены американские колонии от репрессивных налогов Англии.

Это восстание сопровождалось восстанием Шей, восстанием Виски, «жареным» восстанием, тарифными войнами и многими другими событиями в истории Соединенных Штатов.

Известно также о двух других известных налоговых восстаниях которые не были американскими, но также демонстрируют вспышки гнева, с которыми люди возражают против налогообложения:

История Уильяма Телля – история налогового протеста. Именно поэтому стрела попала в голову его сына. Он был разгневан налогами и рисковал жизнью своего сына в знак протеста.

Вспомним о Леди Годива. Она спросила, при каких условиях, налоги в ее городе могли бы быть снижены. Главы правительства сказали, что они снизили бы налоги, если бы она проехала гоной через город. И она осмелилась бросить им вызов.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ

Налоги – необходимость современной цивилизации. Возникают проблемы, когда налоги слишком обременительны или ими неумело управляют. Через несколько лет миллионы выросших и отработавших свое время детей, экономических переселенцев начнут увольняться. Они переместятся из графы налогоплательщиков в графу получателей социального обеспечения и выплат по отставке. Возникнет потребность собрать большее количество налогов, чтобы поддержать эти изменения. Америка и другие большие нации почувствуют снижение материального уровня жизни. Люди с деньгами уедут в поиске стран, которые приветствуют их деньги, вместо того чтобы ставить в невыгодное положение за их наличие.

БОЛЬШАЯ ОШИБКА

В этом году у меня брал интервью репортер газеты. Он спросил меня, сколько денег я заработал в течение предшествующего года. Я ответил: «Приблизительно миллион долларов». «И сколько ушло на налоги?» – поинтересовался он. «Ничего, сказал я. – Те деньги были получены как прибыль от капитала, и я мог отсрочить платеж на неопределенное время». Я продал три объекта недвижимости и вложил деньги через Кодовую Налоговую Секцию 1031. Я никогда не прикасался к тем деньгам. Я только повторно вложил их в большую собственность. Через несколько дней газета опубликовала эту историю. Статья была озаглавлена так: «Богатый человек делает \$1000000 и признает неоплату налогов». Я говорил кое-что вроде этого, но несколько слов по выбору репортера отсутствует, таким образом, искажая сообщение. Я не знаю, сделал ли репортер это злонамеренно, или он просто не понимал, в чем была суть. Независимо от причины, это отличный пример различных точек зрения представителей разных секторов. Как я сказал, один доход не равен другому доходу. Некоторые виды дохода намного меньше облагаются налогом, чем другие.

БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ СОСРЕДОТАЧИВАЕТ УСИЛИЯ НЕ НА ИНВЕСТИЦИИ

И сегодня, я иногда слышу высказывания: «Я возвращаюсь к учебе, таким образом, я смогу получить повышение» или «Я упорно тружусь, поэтому я могу получить продвижение по службе».

Эти слова принадлежат человеку, который фокусирует свои силы на колонку доходов человека из сектора «Е». Это слова человека, который отдает половину того повышения правительству, и будет работать тяжелее, чтобы больше лет продержаться на этой работе, половину зарплаты отдавая в виде налогов.

В следующей главе я буду объяснять, как люди на правой стороне квадранта используют налоги как актив, вместо превращения их долги, как это делают люди на левой стороне квадранта. Это – не повод для проявления антипатриотизма: это повод стать человеком, который возражает и борется, юридически защищая право иметь столько много денег, насколько возможно. Люди и страны, которые не возражают против высоких налогов, – это

угнетенные люди страны с неразвитыми экономиками.

РАЗБОГАТЕЙТЕ БЫСТРО

Для моей жены и меня быстро пройти путь от бездомного до материально независимого обозначало, что следует заработать деньги секторах «В» и «I». В секторах с правой стороны квадранта денежной потока Вы можете разбогатеть быстро, потому что можете законно избегать оплаты налогов. Имея возможность держать большее количество денег, которые работали для нас, мы быстро нашли свободу!

КАК СТАТЬ СВОБОДНЫМ

Налоги и долг – две главных причины того, что большинство людей никогда не чувствует себя в финансовой безопасности и не достигает финансовой свободы. Путь к безопасности и свободе найден на правой стороне квадранта. Вы не должны стремиться к безопасности работы. Прошло время узнать различие между финансовой безопасностью и финансовой свободой.

В ЧЕМ СОСТОИТ РАЗНИЦА МЕЖДУ

1. БЕЗОПАСНОСТЬЮ РАБОТЫ,
2. ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ, и
3. ФИНАНСОВОЙ СВОБОДОЙ?

Как Вы знаете, мой высокообразованный папа считал очень важной, чуть ли не главной в жизни безопасность работы, как и большинство людей его поколения. Он предполагал, что безопасность работы обозначала финансовую безопасность... так и было, пока он не потерял свою работу и столкнулся с невозможностью получить другую работу. Мой богатый папа никогда не говорил о безопасности работы. Он, вместо этого, говорил о финансовой свободе.

Ответ на вопрос: «Что же искать – безопасность или свободу?» – может быть найден с помощью примеров, поданных в этой книге.

1. ОБРАЗЕЦ БЕЗОПАСНОСТИ РАБОТЫ

Школа

Люди, живущие по этому образцу, как правило, хорошо выполняют свою работу. Они учились много лет в школе и работают многие годы, приобретая опыт. Проблема в том, что они знают не много о секторах «В» или «I», даже если они имеют план отставки. Они чувствуют финансовую опасность, потому что были обучены только безопасности работы или профессиональной безопасности.

ДВЕ НОГИ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ОДНА

Чтобы получить большую финансовую безопасность, я предлагаю в дополнение к выполнению основной работы в секторах «Е» или «S», получать образование в секторах «В» или «I». При наличии уверенности в своих способностях работать с обеих сторон квадранта, они, естественно, чувствуют себя более безопасно, даже если имеют только небольшие деньги. Знание – это сила. Все, что они должны делать, – это искать возможность использовать знания и затем у них будут деньги.

Именно поэтому наш творец дал нам две ноги. Если бы мы имели только одну ногу, мы не могли бы уверенно и твердо стоять, а постоянно чувствовали бы шаткость и неуверенность. Люди, которые знают только свою работу или профессию, имеют лишь «одну ногу». Каждый раз под воздействием ударов экономических ветров, они колеблются больше, чем люди с двумя ногами.

2. ОБРАЗЕЦ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Так выглядит финансовая безопасность для человека, который находится в секторе «Е»: Эта петля показывает, что люди чувствуют себя уверенно, получив образование, и как инвестор, и как служащий. Так же, как Вы учились, чтобы получить профессию, я предлагаю, чтобы Вы учились быть профессиональным инвестором.

Репортер, который был расстроен потому, что я, заработав миллион долларов в моей колонке актива, не оплатил налогов. Он не спросил меня: «Как Вы делали миллион долларов?»

На мой взгляд, этот вопрос должен быть поставлен. Уклоняться от налогов, даже законно, легко. Но сделать миллион было не так легко.

Второй путь к финансовой безопасности может быть таким:

А это – образец пути к финансовой безопасности для «S»:

Это – образец, описанный в книге «Ваш сосед – миллионер» Томаса Стэнли. Это – превосходная книга. Средний американский миллионер работает сам на себя как самонанятый человек, живет бережливо и вкладывает капитал на длительный срок. Образец, поданный выше, отражает эту финансовую дорожку в жизни.

Вот путь «S» к «В». Такой путь часто выбирают успешные предприниматели, такие, как Билл Гейтс. Это не самый легкий, но, с моей точки зрения, самый лучший путь.

ДВА ЛУЧШЕ, ЧЕМ ОДИН

Итак, быть образованным, чтобы работать в больше, чем одном секторе, особенно, в одном слева и в одном справа, намного лучше, чем быть успешным только в одном – единственном секторе. В главе 2, я навел факт, что в среднем богатый человек зарабатывает 70% от правой стороны и 30% от левой стороны квадранта. Я считаю нужным подчеркнуть, от того, сколько денег люди делают, они будут чувствовать себя более безопасно, если работают больше, чем в одном секторе. Финансовая безопасность имеет безопасную опору с обеих сторон квадранта денежного потока.

ПОЖАРНИКИ – МИЛЛИОНЕРЫ

У меня есть двое друзей, которые могут быть примерами успеха с обеих сторон квадранта. Они имеют огромную безопасность работы с постоянным окладом, и они также достигли большого богатства на правой стороне квадранта. Оба – пожарники, работающие на городское управление. Они имеют хорошую зарплату, льготы, превосходные доходы и планы отставки, и работу только два дня в неделю. Три дня в неделю они работают как профессиональные инвесторы. Оставшиеся два дня они отдыхают и проводят с семьями.

Один из них покупает старые дома, восстанавливает и собирает арендную плату. Во время написания этой книги у него было 45 домов, которые давали ему \$10.000 в месяц чистыми, оплатив налоги за обслуживание, управление и страхование. Он зарабатывает \$3.500 как пожарник, поэтому его общий ежемесячный доход больше чем \$13.000 и ежегодный доход приблизительно \$150.000 и сумма эта продолжает расти. У него еще пять лет до отставки, и его цель – иметь доход \$200.000 в год в возрасте 56 лет, неплохо для правительственного служащего с четырьмя детьми.

Другой друг проводит всё своё свободное время, анализируя деятельность компаний, он также покупает долгосрочные акции в фондах. Его портфель ценных бумаг насчитывает теперь больше, \$3.000.000. Если бы он перевел их в наличные и зарабатывал 10 лет, то имел бы доход \$300.000 в год, исключая любые рыночные изменения из своей жизни. Также не плохо для правительственного служащего с двумя детьми. Оба друга имеют достаточно пассивного дохода за своих 20 лет вложения капитала, чтобы уволиться в возрасте 40 лет. Но они оба наслаждаются своей работой и хотят уволиться через несколько лет, получив полностью выгоды от местного органа власти. Они тогда будут свободны, потому что будут наслаждаться выгодами от успеха в обеих сторонах квадранта.

ДЕНЬГИ САМИ ПО СЕБЕ НЕ ГАРАНТИРУЮТ БЕЗОПАСНОСТЬ

Я встречал много людей, имеющих миллионы на счетах отставки всё еще чувствующими себя в опасности. Почему? Поскольку это – деньги, полученные за их работу или бизнес. Они часто вкладывают деньги в счет отставки, но знают мало или ничего не знают относительно предмета инвестиций. Если те деньги исчезнут, а их трудовые дни закончатся, что они будут тогда делать?

Во времена больших экономических изменений всегда случаются большие перемещения богатства. Даже если Вы не имеете много денег, важно вложить свой капитал в свое образование... для того чтобы во время изменений Вы были бы лучше подготовлены к ним. Не позволяйте изменениям застать Вас врасплох. Как я сказал, никто не может предсказать то, что случится, все же лучше быть подготовленным ко всякому повороту судьбы. И это означает становиться образованным уже сейчас.

3. ОБРАЗЕЦ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ

Это образец изучения, который рекомендовал мой богатый папа. Это путь к финансовой свободе. Это истинная финансовая свобода; потому что в секторе «В» люди работают для Вас, а в секторе «I», для Вас работают Ваши деньги. Вы можете работать или не работать. Ваши знания в этих двух секторах принесли Вам полную физическую свободу от работы.

Если Вы посмотрите на супербогатых, то поймете, что эта картинка изображает их место в квадранте. Петля вокруг «В» и «I» показывает пути получения дохода Билла Гейтса (компания Microsoft), Руперта Мердока (News Corp.), Уоррен Баффета (Berkshire Hathaway) и Росса Перо.

Прислушайтесь к предостережению. Сектор «В» сильно отличается от сектора «I». Я видел, что много успешных «В» продает свой бизнес за миллионы, и вдруг полученное богатство бьет им в голову, как хмельной напиток. Они думают, что их доллары – мера ПОКАЗАТЕЛЯ ИХ ИНТЕЛЕКТА, так что они с важным видом переходят в сектор «I» и теряют все заработанное. Игра и правила во всех секторах разные. По этому я рекомендую образование, несмотря на ЭГО.

Так же, как в случае с финансовой безопасностью, имея два сектора, Вы получаете стабильность в мире финансовой свободы.

ВЫБОР ПУТИ

Люди могут выбирать различные финансовые дорожки. К сожалению, большинство людей выбирает дорожку безопасности работы. Когда экономика начинает расшатываться, они еще более отчаянно цепляются за безопасность работы. Так и доживают свои дни. Я рекомендую, как минимум, стать образованным в области финансовой безопасности, которая выражается чувством уверенности относительно вашей работы и чувством уверенности относительно вашей способности вкладывать свой капитал, когда наступают хорошие или тяжелые времена. Большой тайной является то, что истинные инвесторы делают большее количество денег в условиях плохих рынков. Они делают свои деньги, потому что не инвесторы паникуют и продают все, что могут, в то время когда они должны покупать. Именно по этому я не боюсь возможных экономических изменений... потому что изменение означает, что богатство трансформируется.

ВАШ БОСС НЕ МОЖЕТ СДЕЛАТЬ ВАС БОГАТЫМ

Экономические изменения, случающиеся в настоящее время, частично происходят из-за продаж и слияний компаний. Недавно мой друг продал свои компании и поместил больше, чем 15 миллионов долларов на свой банковский счет. Его служащие должны были искать новые рабочие места.

На прощальном вечере, где было пролито много слез, бывшие рабочие и служащие высказали слова чрезвычайного гнева и негодования. Хотя босс платил им хорошо в течение многих лет, большинство рабочих не выиграли материально. В свой последний день работы они не были богаче, чем были в первый день. Много людей поняли что владелец компании стал богатым, в то время как они потратили все те годы, собирая чеки на зарплату и платежные счета.

Действительно работа Вашего босса не в том, чтобы делать Вас богатыми. Обязанность Вашего босса удостовериться, что Вы получаете зарплату. А ваша работа: чтобы стать богатым, если Вы хотите. И та работа начинается с момента, когда Вы получаете свою зарплату. Если Вы имеете плохие навыки управления деньгами, то даже деньги мира не могут спасти Вас. Если Вы распоряжаетесь своими деньгами мудро, и изучаете

возможности получения дохода в секторах «В» или «I», то Вы находитесь на своей собственной дорожке к большому персональному благосостоянию и, что наиболее важно, к свободе.

Мой богатый папа говорил своему сыну и мне: «Единственное различие между богатым человеком и бедным человеком в том, что они делают в свое свободное время».

Я соглашусь с этим утверждением. Я понимаю, что люди сейчас более заняты, чем когда-либо прежде, свободное время, все более ценится. Все же, я хотел бы предложить, что, если Вы собираетесь быть занятыми так или иначе, будьте, заняты с обеих сторон квадранта. Если вы сделаете это, будете иметь лучший шанс получить больше свободного времени и больше финансовой свободы, работаете, работайте усердно. Пожалуйста, не читайте газет и журналов в офисе компании. Ваш босс оценит, и будет уважать больше. Читать будете после того, как Ваша работа, Ваша зарплата и Ваше свободное время определяют Ваше будущее. Если Вы упорно трудитесь на левой стороне квадранта, то будете упорно трудиться всегда. Если Вы упорно трудитесь на правой стороне, то имеете шанс найти свободу.

ПУТЬ, КОТОРЫЙ Я РЕКОМЕНДУЮ

Меня часто спрашивают люди, получающие доход от левой стороны квадранта: «Что бы Вы мне рекомендовали?». Я рекомендую тот же путь, который мой богатый папа рекомендовал мне. Тот же путь, который выбрали такие люди как Росс Перо, Билл Гейтс и другие. Путь напоминает эту схему:

Я иногда слышу жалобу: «Но я предпочел бы быть инвестором». Я на это отвечаю: «Тогда идите в сектор „I“». Если Вы имеете много денег и свободного времени, идите прямо в сектор „I“. Но если Вы не имеете избытка денег и времени, путь, который я рекомендую, более безопасен».

В большинстве случаев у людей нет избытка денег и времени, так что они тогда ставят другой вопрос: «Почему? Почему Вы рекомендуете сначала сектор „В“?» Обсуждение занимает час или два, поэтому я не буду затрагивать этот вопрос здесь. Но я приведу свои аргументы в следующих немногих строчках.

1. Опыт и образование. Если Вы сначала добились успеха как «В», то будете иметь лучший шанс развития в секторе «I».

«I» вкладывает капитал в «В». Если Вы сначала поймете смысл бизнеса, то сможете стать лучшим инвестором. Вы будете лучше способны идентифицировать другого хорошего «В». Истинные инвесторы вкладывают капитал в успешных «В» с устойчивыми системами бизнеса. Опасно вложить капитал в «Е» или «S», который не знает различия между системой и изделием... или который не имеет отличных навыков лидерства.

2. Наличный поток. Если Вы имеете бизнес, который вырос и работает, Вы тогда должны иметь время и много наличных денег, «чтобы поддержать подъемы и упадки сектора „I“».

Много раз я встречаю людей от секторов «E-S», у которых настолько напряженно с наличными, что они ни в коем случае не могли допустить финансовых потерь. Один рыночный обвал и они будут материально уничтожены потому, что работают на грани «красной линии».

Действительно, инвестирование – это капитал и отличные знания. Иногда требуется

большое количество капитала и времени, чтобы получить эти знания. Много успешных инвесторов проигрывали много раз, прежде чем победить. Успешные люди знают, что успех плохой учитель. Изучению способствуют ошибки и в секторе «I» ошибки стоят денег. Если Вы испытываете недостаток и знания и капитала, то пробовать стать инвестором – финансовое самоубийство...

Развивая сначала навык хорошего «В», Вы будете также обеспечивать наличный поток, необходимый, чтобы становиться хорошим инвестором, бизнес, которому Вы учитесь, чтобы стать хорошим инвестором. Как только Вы получите образование, чтобы стать успешным инвестором, Вы поймете, как я могу говорить: «Не всегда требуются деньги, чтобы делать деньги».

ХОРОШИЕ НОВОСТИ

Хорошие новости: теперь легче, чем когда-либо прежде быть успешным в секторе «В». Так же, как технический прогресс сделал легче производство многих товаров, технология сделала более легким достижение успеха в секторе «В». Хотя это не столь легко, как получение работы с минимальным окладом, теперь действуют системы бизнесов, и большее количество людей может найти финансовый успех в секторе «В».

ГЛАВА 4

Три разновидности систем бизнеса

Двигаясь к сектору «В», помните, что Ваша цель – стать владельцем системы и понять людей, которые заставят эту систему работать для Вас. Вы можете сами развивать систему бизнеса или поискать и купить готовую систему. Представьте, что эта система – мост, который позволит Вам безопасно пересечь бурный поток и перейти от левой к правой стороне квадранта. Этот мост к Вашей финансовой свободе.

Существует три основных типа систем бизнеса, наиболее распространённых сегодня. Вот они:

- 1. Традиционные корпорации** (Вы развиваете собственную систему).
- 2. Франчайзинговые компании** (Вы покупаете готовую систему).
- 3. Сетевой маркетинг** (Вы покупаете и становитесь частью существующей системы).

Каждый из этих типов имеет свои преимущества и недостатки, но, в конце концов, все они выполняют ту же роль.

Если ими управляют, как следует, то каждая система обеспечивает огромные прибыли и от владельца не требуется больших физических усилий... разве что в начале. Проблема возникает и исчезает.

В 1985 году, когда люди спрашивали: «Почему Вы были бездомными?», Ким и я просто отвечали: «Мы строили систему бизнеса».

Эта система бизнеса была гибридом традиционной корпорации и франчайзинга. Как сказано прежде, сектор «В» требует знания и систем, и людей.

Наше решение развивать свою собственную систему требовало от нас много и упорно работать. Я выбрал этот путь раньше, но моя компания потерпела неудачу. Она успешно работала несколько лет, но внезапно все пошло вверх дном и компания перестала существовать на пятый год. Когда к нам пришел успех, у нас не было адекватной готовой системы. Система начала ломаться даже притом, что у нас работали трудолюбивые люди. Мы чувствовали себя так, будто мы были на яхте больших размеров, но получилась пробоина, а мы не смогли найти эту пробоину и устранить ее. Мы старались вычислить, где была пробоина. Но мы не могли достаточно быстро вычерпать воду, чтобы она не залила судно. Даже если бы на пробоину, мы не были уверены, что могли бы устранить ее и продолжать плавание.

«ВЫ МОЖЕТЕ ПОТЕРЯТЬ 2 ИЛИ 3 КОМПАНИИ»

Мой богатый папа рассказывал однажды своему сыну и мне, он потерял свою первую компанию, когда ему было всего 20. «Это был самый лучший, но одновременно и самый плохой опыт моей жизни», – сказал он. «Хотя я ненавидел ее, я узнал больше, восстанавливая ее и, в конечном счете, превратив свою неудачу в огромный успех». Позже, когда он узнал, что начинает работать собственная компания, богатый папа сказал мне: «Ты можешь потерять две или три компании, прежде чем построишь одну успешную, которая останется и будет продолжать работать».

Он обучал Майка, своего сына, управлять своей империей. Поскольку мой папа был правительственным служащим, я не собирался унаследовать его империю. Я должен был строить свою собственную.

УСПЕХ – ПЛОХОЙ УЧИТЕЛЬ

«Успех – плохой учитель», – всегда говорил богатый папа, учимся лучше всего, когда проигрываем, так что не бойтесь неудачи. Неудача – часть процесса успеха. Вы не можете достичь успеха без неудачи. Так что неудачные люди – те, кто никогда не терпит неудачу.

Возможно, это было пророчество, которое осуществилось, но в 1984 году компания, которая потерпела неудачу, была компания номер 3. Я сделал миллионы и потерял миллионы, и начинал снова и снова, когда встретил Ким. Причина, по которой я знаю, что она полюбила меня, а не мои деньги в том, что я не имел никаких денег. Когда я сказал ей, что собираюсь построить компанию номер 4, она не бросила меня.

«Я буду строить это с тобой» – был ее ответ. И она сдержала свое слово. Наряду с другим партнером мы построили деловую систему с 11 офисами во всем мире, которые производили доход независимо от того, работали ли мы. Создание этой системы с нуля до 11 офисов стоило нам пяти лет крови, пота и слез... но это работало. Оба папы были счастливы за меня и искренне поздравили меня (они оба потеряли деньги в моих предыдущих экспериментах в стартовых компаниях).

ТРУДНАЯ ЧАСТЬ

Майк, сын моего богатого папы, говорил мне: «Я никогда не узнаю, могу ли я сам сделать то, что делали Вы или мой папа. Система была вручена мне, и все, что я должен был делать, – изучать, как ею управлять».

Я уверен, он мог развить свою собственную успешную систему, потому что он многому научился от своего папы. Все же я понимаю то, что он подразумевал. Самое трудное при создании компании на пустом месте состоит в том, что Вы имеете две больших переменные величины: систему и людей, строящих систему. Если и люди, и система прохудившиеся, то возможна неудача. Иногда трудно знать, в чем проблема: в людях или в системе, которая терпит неудачу.

ПЕРЕД ФРАНЧАЙЗИНГОМ

Когда мой богатый папа начал учить меня, как стать «В», существовал только один вид бизнеса. Это был большой бизнес – главная корпорация, которая доминировала над городом. В нашем городе штата Гавайи это была сахарная плантация, которая контролировала фактически каждую вещь, включая другие большие бизнесы. Да, были большие бизнесы и среди них бизнесы типа «S».

Быть способным работать на высших уровнях той большой сахарной компании, не было целью таких людей, как мой богатый папа и я. На полях компании работали меньшинства, как, например, японцы, китайцы, но им никогда не позволяли присутствовать в зале заседаний. Так что богатый папа узнал все, что он знал, методом проб и ошибок.

Когда я начал ходить в среднюю школу, то услышал о чем-то новом, что называли франчайзинг, но этого еще не было в нашем небольшом городе. Мы не слышали о McDonalds, Kentucky Fried Chicken или Taco Bell. Они не были частью нашего словаря, в то время как я обучался с богатым папой. Когда до нас дошли слухи о них, мы узнали, что они были «незаконные, мошеннические, жульнические и опасные». Естественно, после этих слухов, богатый папа полетел в Калифорнию. Он считал, что лучше проверить, что такое Франчайзинг, чем верить сплетне. Когда он возвратился, все, что он сказал, было: «Франчайзинг – это знак будущего». И он купил права на два из них. Его богатство взмывало как идея относительно франчайзинга, и он начал продавать свои права другим людям, так что они могли иметь шанс в создании собственного бизнеса.

Когда я спросил его, могу ли купить от него, одну франчайзинговую компанию, он просто сказал: «Нет. Научись, как строить свою собственную систему». Не останавливайтесь теперь. Франчайзинг – для людей, которые не хотят строить или не знают, как строить собственные системы. Кроме того, у Вас нет \$250.000, чтобы выкупить у меня такую компанию.

Трудно вообразить сегодня город без McDonalds или Burger King или Pizza Hut. Все же, было время, не слишком давно, когда они не существовали. Я довольно старый и помню те дни.

КАК НАУЧИТЬСЯ СТАТЬ «В»

Я учился стать «В», когда был учеником моего богатого папы. Мы оба, его сын и я были «S», которые учились, чтобы быть «В». Таким же образом учатся многие люди. Это называется «обучение на рабочем месте». Это – путь, которым многие семейные империи передаются от одного поколения до следующего. Проблема в том, что не слишком много людей привилегированны или достаточно удачливы, чтобы им посчастливилось «за кулисами» изучать аспекты становления «В». Обычно суть «программы обучения менеджменту» сводит к тому, что компания только обучает Вас быть менеджером. Немногие преподают то, что надо знать и уметь, чтобы быть «В».

Люди часто застревают в секторе «S» на пути к сектору «В». Это случается, прежде всего, потому, что они не развивают достаточно сильную систему и заканчивают тем, что сами становятся неотъемлемой частью системы. Успешный «В» развивает систему, которая будет работать без их участия.

Есть три пути, которыми Вы можете быстро достичь стороны «В».

1. Найти наставника. Мой богатый папа был моим наставником. Наставник – кто-то, кто уже сделал то, что Вы хотели делать... и успешен при выполнении этого. Не ищите советника. Советник – кто-то, кто сообщает Вам, как делать это, но лично этого не сделал. Большинство советников находится в секторе «S». Мир заполнен «S» которые пытаются советовать Вам, как быть «В» или «I». Мой богатый папа был наставником, а не советником. Одним из самых важных предупреждений, которые мой богатый папа делал мне, было такое «Будьте осторожны, принимая совет. Прежде, чем сформулировать собственное мнение, всегда сначала проверьте, из которого сектора Вам дают совет». Мой богатый папа рассказывал мне о системах и учил, как быть лидером людей, а не только менеджером. Менеджер часто видят в людях только подчиненных. Лидеры должны руководить людьми, которые часто умнее их самих.

Если Вы хотели бы прочитать превосходную книгу о том, как начать собственную систему бизнеса, возьмите «Миф о „Е“ Майкла Гербера. Для людей, желающих учиться, развивать собственную систему, эта книга бесценна.

Традиционный путь изучения систем состоит в том, чтобы получить Ваш аттестат в престижной школе и получить работу с возможным быстрым повышением.

Важно изучить основы бухгалтерского учета и то, как финансовые отчеты касаются систем бизнеса. Вы должны компетентно управлять всеми системами, которые, в конечном счете, составляют единую систему бизнеса.

Чтобы изучить все системы, необходимые в большой компании, Вы должны будете там работать от 10 до 15 лет, узнавая различные аспекты бизнеса. Вы должны тогда быть подготовленными, чтобы оставить ту компанию и начать свою собственную. Работа в успешной главной корпорации – это своего рода оплата Вашим наставникам.

Даже с помощью наставника этот первый метод трудоемкий. Создание собственной системы требует много испытаний и ошибок, издержек и документов. Все это происходит в то же самое время, когда Вы пытаетесь развивать Ваших людей.

2. Франчайзинг. Другой способ изучить системы состоит в том, чтобы купить франчайзинг. Когда Вы покупаете франчайзинг, Вы покупаете «испытанную и доказанную» операционную систему. Существует много превосходных франчайзинговых компаний.

Покупая такую систему, вместо попытки создать свою собственную, Вы можете сосредоточиться на развитии Ваших людей. Покупка системы удаляет одну большую переменную величину, когда Вы учитесь, как быть «В». Многие банки дают деньги займы на франчайзинг, а не на маленький, потому что банки признают важность систем и понимают, что развитие хорошей системы понизит их риск. Послушайте предостережение, если Вы покупаете франчайзинг. Пожалуйста, не будьте «S», который хочет «делать собственное дело». Если Вы покупаете систему, будьте «Е». Только делайте все так, как Вам говорят. Недоразумения происходят обычно потому, что люди, выкупившие систему франчайзинга, действительно хотят делать это по-своему, а не так, как человек, создавший систему. Если Вы хотите делать что-то по-своему, то делайте это после того, как станете хозяином и системы, и людей, работающих в ней.

Мой образованный папа потерпел неудачу даже притом, что он купил известную и дорогую франчайзинговую компанию по производству мороженого. Хотя система была превосходной, бизнес все же потерпел неудачу. По моему мнению, его компания потерпела неудачу потому, что люди, с которыми он был компаньонами, были «Е» и «S». Они не знали, что делать, когда дела пошли плохо. Он не попросил родительскую компанию о поддержке. В конце партнеры боролись между собой, и в бизнесе начался период упадка. Они забыли, что истинный «В» – это больше, чем система. От людей зависит, как действует система.

БАНКИ НЕ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ДЕНЬГИ ЛЮДЯМ БЕЗ СИСТЕМ

Если банк не хочет предоставлять деньги мелкому бизнесу без системы, почему должны Вы это делать? Почти ежедневно ко мне обращаются люди с деловыми планами и надеждой получить деньги для их детей или проекта. В большинстве случаев я отказываю им по одной

главной причине. Люди, которые просят денег не знают различия между изделием и системой. У меня были друзья певцы в джазовом оркестре. Они просили, чтобы я вложил деньги в выпуск новых музыкальных компакт-дисков. Другие хотят, чтобы я помог построить такой бизнес, чтобы изменить мир. Как бы мне не нравился проект, изделия или человек, я не поддерживаю этого человека, если он не имеет хотя бы маленького опыта в создании деловых систем и управления ими.

То, что Вы можете петь, не подразумевает, что Вы понимаете систему маркетинга, или системы финансов и бухгалтерского учета, и системы продаж, и системы найма и управления людей, и систему законов, и многие другие системы, которые надо знать, чтобы держать бизнес на плаву и успешно работать. Чтобы развивался и процветал бизнес, 10% всех его систем должны функционировать ритмично, без сбоев, например:

Самолет – система систем. Если самолёт вылетает в рейс, и, скажем, в топливной системе случается поломка, то самолет терпит крушение. Тоже случается в бизнесе. Во все не системы, работу которых Вы знаете, а системы, о причинах краха которых Вы не знаете, станут причиной Ваших проблем.

Человеческое тело тоже система систем. У большинства из нас был кто-то, кого мы любили, но он умер, потому что одна из систем тела перестала работать, например, система кровоснабжения, которая стала причиной распространения болезни во всех других системах.

Именно поэтому создание проверенной деловой системы – нелегкое дело. Это – системы, в которых Вы можете быть и не обращать внимание на причины, по которым Вы можете потерпеть крах и сгореть. Именно поэтому, я редко вкладываю капитал с «Е» или «S», хотя они имеют новые изделие или идею. Профессиональные инвесторы более охотно вкладывают капитал в доказанные системы с людьми умеющими управлять теми системами.

Так, если банки предоставляют деньги только для развития проверенных систем и только человеку, который умеет управлять ими тогда и вы должны делать также, если хотите быть сильным инвестором.

3. Сетевой маркетинг. Его называют многоуровневым маркетингом (MLM) – системой прямых продаж. Также как франчайзинг, его сначала попытались объявить вне закона. Мне известны некоторые страны, которые объявили сетевой маркетинг вне закона или ввели строгие ограничения. Любая новая система или идея часто проходят этот период, когда их классифицируют как «странные и подозрительные». Сначала я также думал, что сетевой маркетинг – это жульничество. Но за эти годы, я изучил различные системы, доступные через сетевой маркетинг, и я наблюдал, как несколько друзей стали успешными в этой форме «В». Я изменил мое мнение.

После того, как я отбросил свои предубеждения и начал исследовать сетевой маркетинг, я убедился, что есть много людей, которые искренне и старательно строят успешный бизнес в MLM. Когда я встретил этих людей, то увидел воздействие, которое их бизнес имел на жизни других людей, на их финансовое будущее. Я проанализировал влияние системы сетевого маркетинга. За разумную плату (приблизительно \$200 за вступительный пакет) люди могут купить существующую систему и немедленно начинать строить свой бизнес. Благодаря технологическим достижениям в компьютерной промышленности, деятельность этих организации полностью автоматизирована. Теперь уже не причиняют головной боли работа с документами, обработка заказов, распределение, бухгалтерский учет и т. д. Все это

почти полностью управляется системами программного обеспечения сетевого маркетинга. Новые дистрибьюторы могут сосредоточить все свои усилия по созданию собственного бизнеса на совместном владении этой автоматизированной деловой возможностью вместо того, чтобы волноваться из-за проблем, возникающих при старте.

Один из моих старых друзей, который сделал более одного миллиарда долларов на недвижимости в 1997 году, недавно зарегистрировался как дистрибьютор сетевого маркетинга и начал строить свой бизнес. Я был удивлен, когда увидел его так старательно строящего бизнес сетевого маркетинга, потому что он определенно не нуждался в деньгах. Когда я спросил его: «Почему?», он объяснил это такими словами: «Я ходил в среднюю школу, позже получил диплом финансового колледжа. Когда люди спрашивают меня, как я достиг такого богатства, я сообщаю им, как я заключил многомиллионные сделки с недвижимостью, и о сотнях тысяч долларов пассивного дохода, которые я получаю ежегодно от моей недвижимости. Я тогда замечаю, что некоторые из них отходят или уклоняются от продолжения беседы. Я знаю, что их возможности выполнения многомиллионных инвестиций в недвижимость ничтожно малы. Они не имеют ни образовательной подготовки, ни дополнительного капитала. Так что я наискать путь, как бы помочь им достичь такого же уровня пассивного дохода, какой я получил от недвижимости... без того, чтобы они вынуждены были вернуться в школу и поучиться в течение шести лет и как я 12 лет вкладывать капитал в недвижимость. Я полагаю, что сетевой маркетинг дает людям возможность создать пассивный доход, в котором они нуждаются для поддержки, в то время как они учатся, чтобы стать профессиональными инвесторами. Именно поэтому я рекомендую им MLM. Даже если имеют небольшие деньги, они же могут вкладывать капитал в течение пяти лет в сетевой маркетинг и начать производить больше, чем достаточно пассивного дохода, чтобы начать инвестирование. Развивая свой собственный бизнес, они будут иметь свободное время, чтобы изучить бизнес и капитал, чтобы вложить с моей помощью в большие дела».

Мой друг присоединился к компании сетевого маркетинга как, дистрибьютор, и начал бизнес MLM с людьми, которые хотят куда-нибудь вложить вместе с ним капитал. Он теперь преуспевает в своем бизнесе сетевого маркетинга, также как в инвестиционном бизнесе. Он сказал мне: «Сначала я делал это потому, что хотел помочь людям найти деньги для инвестиций, и теперь я разбогател от совсем нового бизнеса».

Два раза в месяц, он проводит занятия по субботам. На первой встрече он рассказывает о системах бизнеса и людях, или как стать успешным «В». На второй встрече он преподает им основы финансовой грамотности и финансовых сведений. Он обучает их быть «I» со здравым смыслом. Число его слушателей возрастает быстро. Образец, который он рекомендует, тот же что рекомендую и я:

ПЕРСОНАЛЬНАЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

И именно поэтому сегодня я рекомендую, чтобы люди рассмотрели возможности сетевого маркетинга. Многие известные франчайзинги стоят миллион долларов или больше. Такой же сетевой маркетинг стоит меньше чем \$200. Я знаю, что построение бизнеса MLM – трудная работа. Но и успех в любом секторе – тоже трудная работа. Я лично не произвожу никакого дохода как дистрибьютор сетевого маркетинга. Я исследовал несколько компаний MLM и их маркетинг-планы. При выполнении моего исследования я присоединился к

нескольким компаниям только потому, что их изделия были очень хороши. Я пользуюсь этими изделиями как потребитель.

Все же, если бы я мог давать Вам рекомендации относительно поиска хорошей организации, чтобы помочь Вам перебраться на правую сторону квадранта, то посоветовал бы обратить внимание даже не на изделие, а на систему обучения, которую предлагает организация. Есть организации сетевого маркетинга, которые заинтересованы только в том, чтобы Вы продавали их системы Вашим друзьям. И есть организации, заинтересованные, прежде всего, в обучении Вас и они предлагают Вам помощь на пути к успеху. В результате моего исследования сетевого маркетинга, я обнаружил две важные вещи. Вы можете изучить их с помощью программ, которые являются необходимыми в становлении успешным «В».

1. Чтобы быть успешным, Вы должны учиться преодолевать своё опасение, что Ваше предложение будет отклонено, и прекратить волноваться из-за того, что будут говорить о Вас другие люди. Много раз я встречал людей, которые сдерживали себя просто из-за того, что боялись, что скажут их друзья, если бы они начали делать что-то, что эти друзья не делают. Я это знаю, потому что был таким же. Я приехал из маленького города, где все друг друга знали. Если кому-то не нравилось то, что Вы делали, целый город узнавал об этом и Ваш бизнес становился их бизнесом.

Одной из лучших фраз, которую я много раз повторял себе, была такая: «Что Вы думаете обо мне – не мое дело. Самое важное – то, что я сам думаю о себе».

Одной из причин, по которой мой богатый папа поощрял меня в течение четырех лет работать в компании прямых продаж Xerox Corporation была не в том, что ему нравились копировальные устройства, а потому, что он хотел, чтобы я преодолел свою застенчивость и опасение получить отказ.

2. Учиться руководить людьми. Работа с различными людьми – самая трудная вещь в этом бизнесе. Люди, которых я встретил, кто успешны в любом бизнесе – это настоящие лидеры. Способность работать в команде и вдохновлять людей – бесценный навык, которому можно научиться.

Как уже сказано, при переходе от левого сектора до правого сектора не так важно, что Вы делаете, а то, кем Вы должны стать. Изучите, как поступать, получив отказ, как не обращать внимания на то, что думают о Вас другие люди, учитесь руководить людьми, добьетесь процветания. Так что я поддерживаю любую организацию сетевого маркетинга, которая помогает в развитии Вас как человека больше, чем как продавца. Я искал бы организации:

1. Являющиеся испытанными организациями, которые имеют успешные истории, предоставляют систему распределения и маркетинг план, который был успешен в течение нескольких лет;

2. Деловую возможность, которой Вы можете следовать и верить, а также рекомендовать другим людям;

3. Имеющие действующие долгосрочные образовательные программы, чтобы всесторонне развивать Вас как человека;

4. Имеющие сильную программу лидера. Вы хотите учиться у лидеров, не у советников. Вам нужны люди, являющиеся уже лидерами на правой стороне квадранта и желающие, чтобы Вы тоже преуспели;

5. Где есть люди, которых Вы уважаете и любите находиться с ними рядом.

Если организация отвечает этим пяти категориям, то тогда и только тогда смотрите на

изделие. Слишком много людей смотрит сначала изделие, а не на деловую систему и организацию, выпускающую изделия. В некоторых из организаций, которые изучил, слышал такое: «Изделие продаёт само себя. Это легко». Если Вы хотите быть продавцом, «S», тогда изделие – наиболее важная вещь. Если Вы хотите научиться и стать «В», тогда более важны система, обучение и люди.

Мой друг и коллега, хорошо осведомленный в индустрии многоуровневого маркетинга напомнил мне о ценности времени, одном из наших наиболее драгоценных активов. Настоящая история успеха в компании сетевого маркетинга – это история о том, как Ваше время и упорный труд в ближайшей перспективе дают существенный долгосрочный пассивный доход. Как только Вы построили сильную организацию ниже Вас, можете прекратить работать, и поток Вашего дохода продолжится от усилий организации, которую Вы построили. Наиболее важный ключ к успеху в компании сетевого маркетинга – это все же долгосрочное обязательство с Вашей стороны, а со стороны организации – помощь в становлении Вас как делового лидера.

МОСТ К СВОБОДЕ

Опыт, который мы получили, когда были бездомными – это не тот опыт, который я хотел бы повторить. Все же для нас с Ким этот опыт – бесценен. Свободу и безопасность сегодня мы находим не в том, что имеем, но в том, что мы знаем точно, что можем иметь.

С того времени мы создали или помогли расширить компанию недвижимости, нефтяную компанию, компанию горной промышленности и две компании в области образования. Так что процесс изучения создания успешной системы был выгоден для нас. Все же я не рекомендовал бы этот процесс кому-то, кто не желает его пройти.

Да, только несколько лет назад возможность стать успешным в секторе «В» была доступна лишь тем, кто были храбры или богаты. Ким и я должны были быть храбрыми, потому что мы, конечно, не были богаты. Причина того, что так много людей застревает в левом секторе квадранта в том, что они чувствуют, что при развитии их собственной системы риск слишком большой. Они считают более разумным для себя сохранить надежную и безопасную работу.

Сегодня, прежде всего из-за достижений в технологии, риск во время становления успешным владельцем бизнеса очень уменьшен... и возможность иметь свою собственную систему бизнеса доступна фактически каждому.

Франчайзинг и сетевой маркетинг взяли на себя самую трудную часть развития Вашей собственной системы. Вы приобретаете права на доказанную систему, и затем Ваша единственная работа – развивать ваших людей.

Считайте эти деловые системы мостами. Мостами, которые обеспечат Ваш благополучный переход от левой стороны до правой стороны квадранта денежного потока... Ваш мост к финансовой свободе. В следующей главе я открою вторую половину правой стороны квадранта – сектор «I», сектор инвестора.

ГЛАВА 5

Семь уровней инвесторов

Мой богатый папа однажды спросил меня: «Какая разница между человеком, который делает ставки на лошадей и человеком, который покупает акции?» «Я не знаю» – был мой ответ.

«Небольшая» – ответил он. «Никогда не будь человеком, который покупает акции. Ты должен хотеть быть человеком, создающим акции, которые продают брокеры и другие покупают».

Долгое время я не понимал, что, на самом деле, имел в виду мой богатый папа. Только, когда я начал учить других людей вложению капитала, я действительно понял различие между разными типами инвесторов.

Специальная благодарность Джону Барлею за эту главу. Джон считается одним из самых ярких умов в мире инвестирования в недвижимость. В конце 20-х и в начале 30-х годов он купил больше 130 домов, не используя ни доллара из своих собственных денег. К тому времени, когда ему исполнилось 32, он стал финансово независимым, и ему никогда больше не приходилось работать снова. Так как и я, он предпочел преподавать. Но его знания выходят далеко за рамки недвижимости. Он начинал свою карьеру как финансист, поэтому он имеет глубокое понимание мира финансов и налогов. Но он также имеет уникальную способность это доступно объяснять. Он имеет дар сделать простым для понимания комплекс абстрактных понятий. Через свое учение он развил метод идентификации инвесторов, разделил их на шесть категорий, учитывая уровень опытности в инвестировании, так же как и различия их индивидуальных черт характера. Я пересмотрел и расширил его категории, чтобы включить седьмую.

Использование этого метода идентификации в рамках квадранта денежного потока помогло мне преподавать другим науку о мире инвесторов. Когда Вы будете читать о различных уровнях, Вы, вероятно, узнаете на каждом уровне людей, которые Вам знакомы.

НЕОБЯЗАТЕЛЬНОЕ УЧЕБНОЕ УПРАЖНЕНИЕ

В конце описания каждого уровня я оставил незаполненное место, где Вы можете вписать человека или людей, которые, по вашему суждению, подходят под этот уровень. Когда найдете уровень, в котором находитесь Вы, можете поместить туда свое собственное имя.

Как я уже сказал, это – необязательное упражнение с целью увеличения Вашего понимания различных уровней. Это никак не должно унижать или подавлять Ваших друзей. Предмет денег столь же изменчив как политика, религия и секс. Именно поэтому я рекомендую оставить Ваши персональные мысли при себе. Незаполненное место в конце каждого уровня должно просто улучшить Ваше обучение, если только Вы захотите использовать его.

Я часто использую этот список в начале моих инвестиционных занятий. Это сделало обучение более интенсивным и помогло многим понять, на каком уровне они находятся и

на который уровень они хотят попасть.

Многие годы я, с разрешения Джона, изменял содержание, чтобы привести его в соответствие с моим собственным опытом. Пожалуйста, тщательно прочитайте все семь уровней.

СЕМЬ УРОВНЕЙ ИНВЕСТОРОВ

УРОВЕНЬ 0: ТЕ, У КОТОРЫХ НЕЧЕГО ВКЛАДЫВАТЬ

Эти люди не имеют денег, чтобы вкладывать. Они или тратят все, что они получают или тратят больше. Есть много «богатых» людей, которые попадали бы в эту категорию, потому что они тратят также много, или больше, чем они зарабатывают. К сожалению, этот нулевой уровень – тот, куда можно было бы отнести приблизительно 50% всего взрослого населения.

Знаете ли Вы кого-либо из инвесторов Уровня 0? (необязательно)

УРОВЕНЬ 1: ЗАЕМЩИКИ

Эти люди исправляют свои финансовые проблемы, заимствуя деньги. Часто они даже инвестируют заимствованные деньги. Их идея относительно финансового планирования заключается в ограблении Питера, чтобы заплатить Полу. Они проживают свои финансовые жизни, спрятав голову в песок, подобно страусу, надеясь и молясь, что все получится. В то время как они могут иметь несколько активов, в действительности их уровень долга слишком высок. В большинстве случаев они не разбираются в деньгах и не умеют рассчитать своего прожиточного минимума.

Всё, что они имеют ценного, прилагает к себе долг. Они импульсивно используют кредитные карточки и затем превращают тот долг в долгосрочную ссуду на дом, так что они могут полностью использовать свои кредитные карточки и затем начинать заряжать их снова. Если стоимость их дома вырастает, они снова заимствуют на покупку акций, или покупают больший и более дорогой дом. Они полагают, что стоимость недвижимости поднимается все время, и никогда не падает.

Слова «понижить», «низкие ежемесячные платежи» всегда притягивают их внимание. Они часто покупают игрушки типа яхт, бассейнов, круизов, автомобилей, помня эти слова. Они вносят в список эти обесцененные игрушки как активы, возвращаются в банк за следующим займом и удивляются, почему получают отказ.

Посещение магазина – их любимая форма занятий. Они покупают вещи, которые им не нужны, говоря себе: «О, давай, вперед. Ты заслуживаешь этого». Или «Вы стоите этого». Или «Если я не куплю это сейчас, я могу никогда не найти этого снова по такой великолепной цене». Или «наконец-то это появилось в продаже». Или «я хочу, чтобы дети имели то, чего я никогда не имел».

Они думают, что растянутый на долгий период времени долг станет маленьким, всегда шутя над собой, что они будут больше работать и когда-нибудь оплатят счета. Они тратят все и даже больше, чем зарабатывают. Они известны как потребители. Владельцы магазинов и агенты по продаже легковых автомобилей просто обожают этих людей. Если они имеют деньги, они их тратят. Если они не имеют денег, они берут займы.

Когда их спрашивают, нет ли проблем, они отвечают, что у них единственная проблема – они не зарабатывают достаточно денег. Они думают, что большее количество денег решит их проблему. Независимо от того, сколько зарабатывают, они только погружаются долг. Большинство из них не понимает, что деньги, которые они зарабатывают сегодня, походили на благосостояние или мечту только вчера. Но сегодня, даже притом, что они достигли дохода, о котором мечтали, этого все еще недостаточно.

Они не в состоянии видеть, что проблема – не обязательно в их доходе (или недостатке его), а скорее в их денежных привычках. Некоторые глубоко верят, что их ситуация является безнадежной и сдаются. Так что они «закапывают свою голову глубже в песок» и продолжают делать то же самое. Их привычки к долгам, частому посещению магазинов и большим расходам находятся вне управления. Также как обжора ест, когда он в состоянии депрессии, эти люди тратят, когда они находятся в состоянии депрессии. Они тратят, впадают в депрессию и тратят ещё больше.

Они часто спорят о деньгах с любящими их людьми, решительно защищая нужду в покупке того или этого. Они живут, притворяясь, что каким-то чудом когда-нибудь их денежные проблемы исчезнут, или притворяются, что они всегда будут иметь достаточно денег, чтобы тратить на все то, чего они захотят.

Инвесторы этого уровня часто кажутся богатыми. Они могут иметь большие дома и роскошные автомобили... но если проверить, они купили все это на заимствованные деньги. Они могут также зарабатывать много денег, но находятся за шаг от финансового краха.

Некоторое время мои занятия посещал один человек, который в прошлом владел бизнесом. Он был известен в категории «делай большие баксы, трать большие баксы». Он владел сетью ювелирных магазинов в течение многих лет. Произошел спад в экономике – и его бизнес исчез. Но его долги, однако, не ушли. Потребовалось меньше, чем шесть месяцев, чтобы эти долги съели его живьем. Мои занятия он посещал, чтобы найти новые ответы, и отказывался даже слышать об идее, что он и его жена были инвесторами Уровня 1.

Он прибыл из сектора «В», надеясь разбогатеть в секторе «I». Он цеплялся за идею, что он был однажды успешным бизнесменом и мог использовать те же самые формулы, чтобы проложить свой путь к финансовой независимости. Это был классический случай, когда бизнесмен верил, что он может автоматически стать и успешным инвестором. Правила бизнеса не всегда те же самые, что и правила вложения капитала.

Если эти инвесторы не желают измениться, их финансовое будущее будет довольно суровым и мрачным... если они не женятся на ком-то богатым, кто будет терпеть такие привычки.

Знаете ли Вы кого-либо из инвесторов 1 Уровня? (необязательно)

УРОВЕНЬ 2: ХРАНИТЕЛИ

Эти люди обычно откладывают «небольшое» количество денег, но делают это регулярно. Деньги вложены в дело с низким риском, в механизм с невысокими процентами типа текущего счета денежного рынка, сберегательного счета или депозитного сертификата (ДС).

Если они имеют индивидуальный счет отставки (ИСО), то держат его в банке или на кассовом счету взаимного фонда.

Они часто экономят, скорее, чтобы потратить, чем вложить (например, они берегут на новый телевизор, автомобиль, круиз, и т.д.). Они предпочитают рассчитывать наличными.

Они боятся кредита и долга. Вместо этого, они любят «безопасность» денег в банке.

Даже если доказано, что в сегодняшней экономической ситуации сбережения дают отрицательное возвращение (после инфляции и налогов), они все еще не желают пристать на риск. Они мало что знают о том, что доллар США потерял 90% своей стоимости начиная с 1950, и продолжает терять стоимость ежегодно в размере большем, чем проценты, которые им платит банк. Они часто имеют полисы пожизненного страхования, потому что им нравится чувство безопасности.

Люди в этой группе часто тратят впустую свой наиболее драгоценный актив – время, стараясь сэкономить каждый пенни. Они тратят часы, вырезая талоны из газет, и затем в супермаркете они задерживают людей в очереди, взяв, чтобы найти эти большие сбережения.

Вместо попытки сэкономить пенни, они могли бы потратить это время на изучение, как вложить капитал. Если бы они поместили \$10.000 в фонд Джона Темплтона в 1954, они бы получили \$2.4 миллиона в 1994. Или если бы они поместили \$10.000 в Квантовый Фонд Джорджа Сороса в 1969, они бы имели \$22.1 миллиона в 1994 году. Вместо этого, их глубокая потребность в безопасности, которая основана на опасении, держит их делать инвестиции с низким доходом типа ДС.

Вы часто слышите высказывания этих людей: «сэкономленный пенни – заработанный пенни». Или «я экономлю для детей». Правда в том, что глубокая ненадежность управляет ими и их жизнями. По правде говоря, они часто обделяют и себя, и людей, для которых экономят. Они – почти точная противоположность инвесторов Уровня 1.

Экономия денег была хорошей идеей в течение аграрного века. Но, как только мы вступили в индустриальный век, сбережения стали не самым умным выбором. Просто экономия денег стала даже худшим выбором, как только США сошли с золотого стандарта и мы попали в эру инфляции с правительством, необузданно печатающим деньги. Люди, которые экономят деньги во времена инфляции, заканчивают как проигравшие. Конечно, если мы входим в период дефляции, они могут быть победителями... но только, если напечатанные деньги все еще кое-чего стоят.

Хорошо иметь некоторые сбережения. Рекомендуется отложить столько, чтобы Вы могли от шести месяцев до года прожить за наличные сбережения. Но, кроме этого, имеются гораздо лучшие и более безопасные формы помещения капитала, чем деньги в банке. Держать деньги в банке, зарабатывая 5%, в то время как другие получают 15% и больше – немудрая инвестиционная стратегия.

Все же, если Вы не желаете изучать, как инвестировать капитал, и живёте в постоянном страхе перед финансовым риском, тогда экономия – выбор лучший, чем инвестиция. Вы не должны так много думать, если Вы держите деньги в банке... и Ваши банкиры будут любить Вас. А почему бы и нет? Банк предоставляет от \$10 до \$20 за каждый \$1 сбережений, и накладывает на него почти 19% налог, затем проворачивает свои финансовые операции и выплачивает Вам меньше, чем 5 процентов. Мы все должны быть банкирами.

Знаете ли Вы кого-либо из инвесторов Уровня 2? (необязательно)

УРОВЕНЬ 3: «УМНЫЕ» ИНВЕСТОРЫ

Существует три различных типа инвесторов в этой группе. Этот уровень инвесторов побивается необходимости вложения капитала. Они могут даже участвовать в программах:

«План отставки компании 401 (К)», «SEP», «Пенсия по старости», «Выплата пенсий», и т.д. Иногда они даже имеют внешние вклады в открытые фонды, акции, облигации или товарищества с ограниченной ответственностью.

Вообще-то, они – интеллектуальные люди, которые имеют отличное образование. Они составляют две третьих страны, которую мы называем «средним классом». Однако, когда дело доходит до инвестиций, они часто не образованы... или им не хватает того, что наука об инвестициях называет «опытностью». Они редко читают ежегодные отчёты и проспекты компаний. Как они могут? Они не были обучены читать финансовые отчеты. Они испытывают недостаток финансовой грамотности. Они, возможно, окончили колледж, и могут даже быть докторами или бухгалтерами, но немногие из них когда-либо тренировались в выигрышно-проигрышном мире вложения капитала.

Они – три главных категории в этом уровне. Они – умные люди, с хорошим образованием и часто получают существенные прибыли, вкладывая капитал. Все же, существуют различия.

Уровень 3-А. Люди в этом уровне составляют группу «я не могу быть обеспокоен». Они убедили себя, что не понимают денег, и никогда не будут понимать их. Они говорят вещи, подобные следующим:

«Я просто не очень хорошо разбираюсь в цифрах».

«Я никогда не буду понимать, как работает инвестирование».

«Я просто слишком занят».

«У меня слишком много бумажной работы».

«Это просто слишком сложно».

«Вложение капитала слишком опасно».

«Я предпочитаю оставлять денежные решения профессионалам»

«Слишком много проблем».

«Мой муж/жена занимается инвестициями для нашего семейства!»

Эти люди позволяют деньгам только работать немного для их плана отставки или они передают свои деньги финансовому планировщику, который рекомендует «диверсификацию». Они блокируют финансовое будущее в своих умах, упорно трудятся каждый день, и говорят себе: «По крайней мере, я имею надежный план отставки». Когда они уходят в отставку, тогда только видят, что случилось с их инвестициями.

Знаете ли Вы кого-либо из инвесторов Уровня 3-А? (необязательно)

Уровень 3-В. Вторая категория – «Циники». Эти люди знают все причины, почему инвестиция не будет работать. Их опасно иметь в своем окружении. Они часто рассуждают умно, говорят властно, успешны в выбранной ими области, но, в действительности, под их интеллектуальной внешностью прячутся трусы. Они могут точно сообщить Вам, как и почему Вы «обманетесь» в каждой инвестиции, известной человечеству. Когда Вы хотите узнать их мнение относительно акций или другой инвестиции, то услышите такой совет, что уйдете, чувствуя себя ужасно, часто в страхе или в сомнениях. Их наиболее обычно повторяемые слова: «Да, я был обманут прежде. Они не сделают этого со мною снова».

Они часто употребляют в речи разные названия, например: «Мой брокер в Меррил Линч, или Дин Виттер...» Разбрасывание названиями помогает прикрыть их глубоко скрытую неуверенность.

Все же странно, те же самые циники часто следуют за рынком подобно овце. На работе они всегда читают финансовые издания или «Уолл-Стрит Журнал». Они читают газету и

затем, в перерыве на кофе, рассказывают каждому все, что узнали. Их речь заполнена самым последним инвестиционным жаргоном и техническими терминами. Они размышляют и говорят о больших делах, но никогда в них не участвуют. Они ищут акции, которые попадают на титульные листы и, если сообщение благоприятно, часто покупают их. Проблема в том, что они покупают эти акции слишком поздно, потому что... ли Вы получаете новости из газеты, то это слишком поздно. Настоящие умные инвесторы находят путь прежде, чем это становится новостью. Циник не знает этого.

Когда появляются плохие новости, они критикуют и говорят: «Я знал это». Они думают, что они в игре, но, в действительности, – они только зрители, стоящие вне игры. Они часто хотят войти в игру, но ужасно боятся получения вреда в самом начале игры. Безопасность более важна, чем развлечение.

Психиатры считают, что цинизм – комбинация опасения и невежества, которые, в свою очередь, причиняет высокомерие. Эти люди часто слишком поздно замечают рыночные колебания, ожидая на реакцию толпы или на доказательства, что их инвестиционное решение является правильным. Поскольку они ждут социальных доказательств, то покупают поздно во время подъемов рынка и продают, когда рынок разваливается. Они рассматривают дорогую покупку и дешевую продажу как очередной обман. Все то, чего они так боялись, случается снова и снова.

Циники часто являются теми, кого профессиональные торговцы называют «свиньями». Они много визжат и затем бегут на свою собственную резню. Они покупают дорого и продают дешево. Почему? Потому, что они настолько «умны», что стали чрезмерно осторожными. Они умны, но боятся идти на риск и делать ошибки, так что они учатся еще больше и становятся еще умнее. Чем больше они знают, тем больше риска видят, так что они учатся еще сильнее. Их циничная осмотрительность заставляет их ждать, пока не станет слишком поздно. Они прибывают на рынок, когда жадность, наконец, пересиливает их опасение. Они прибывают к корыту с другими свиньями и потом их «режут».

Но самая плохая черта циников – то, что они инфизируют людей вокруг себя глубоким опасением, замаскированным под интеллект. Когда дело доходит до вложения капитала, они могут сообщить Вам, почему все не будет работать, но они не могут сообщить Вам, как это могло бы работать. Академии, правительства, религии и средства массовой информации заполнены этими людьми. Они любят слушать о финансовых бедствиях или неправильных поступках, и потом рассказывают об этом. Все же, они редко могут сказать что-нибудь хорошее о финансовом успехе. Циники легко обнаружат, что не так. Таким образом они защищают себя от изобличения недостаточности их знаний или недостатка храбрости.

Первые циники вышли из древней греческой секты, презираемой из-за их высокомерного и саркастического отношения к чужим заслугам и успехам. Они имели прозвище «люди-собаки» (слово циник происходит от греческого «собака»). Когда дело доходит до денег, находится много людей-собак... которые умны и образованы. Будьте осторожны, не разрешайте людям-собакам растоптать Ваши финансовые мечты. Хотя, правда, что мир денег заполнен жуликами, плутами и шарлатанами. А где их нет?

Можно разбогатеть быстро, с небольшими деньгами и с небольшим риском. Это возможно, но только, если Вы сделаете все от Вас зависящее, чтобы сделать это возможным. Главное, что надо делать, – это держать ум открытым и знать циников так же, как и мошенников. И те, и другие опасны.

Знаете ли Вы кого-либо из инвесторов Уровня 3-В? (необязательно)

Уровень 3-С: Третья категория этого уровня «Игрок». Эту профессиональные торговцы также называют «свиньями». Но в то время как «циник» чрезмерно осторожен, эта группа недостаточно осторожна. Они смотрят на фондовый рынок, или любой инвестиционный рынок, так же, как они смотрят на казино Лас-Вегаса, только удача. Бросьте кости и молитесь.

Эта группа не имеет твердых принципов и правил торговли. Они хотят действовать как «Крутые Мальчики», так что они занимаются фальсификациями, пока не выигрывают или теряют все. Последний случай наиболее вероятен. Они ищут «секрет» вложения капитала, или «Святой Грааль». Они всегда ищут новые и захватывающие способы вложить капитал. Вместо усердия, изучения и понимания, они ищут подсказки и намёки.

Они инвестируют производство предметов потребления, добычу газа и нефти, инициируют публичные пожертвования (ПП), копеечные акции, и всякие подобные инвестиции, известные человечеству. Они любят использовать «опытные» инвестиционные методы типа маржей, вкладов, запросов и выборов. Они вскакивают в «игру», не зная, кто является игроками, и кто устанавливает правила.

Эти люди – самые плохие инвесторы, которых когда-либо знала планета. Они обычно любят быть оригинальными. Когда спросишь, как они поживают, они всегда отвечают: «ничего» или «неплохо». В действительности же, они потеряли деньги. Большое количество денег. Часто огромные количества денег. Этот тип инвестора теряет деньги в 90% из 100. Они никогда не обсуждают своих потерь. Они часто вспоминают о «большой победе», которой они добились шесть лет назад. Они думают, что они были умны, и не в состоянии признать, что были просто удачливы. Они думают, что все, в чем они нуждаются, – «прокрутить одно большое дело» и затем им будет легче жить. Общество называет таких людей «неизлечимыми игроками». Глубоко внутри они просто ленивы, когда дело доходит до вкладывания денег.

Знаете ли Вы кого-либо из инвесторов Уровня 3-С? (необязательно)

УРОВЕНЬ 4: ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТОРЫ

Эти инвесторы хорошо осознают, что капитал следует вкладывать. Они активно принимают участие в реализации своих собственных инвестиционных решений. Они имеют хорошо продуманный долгосрочный план, который позволит им достигать их финансовых целей. Они вкладывают капитал в своё образование перед фактической покупкой объекта инвестиции. Они пользуются преимуществом периодического вложения капитала и, всякий раз, когда возможно, вкладывают капитал, пользуясь налоговыми льготами. Наиболее важно для них получить совет компетентных финансовых планировщиков.

Пожалуйста, поймите, что этот тип инвестора – не тот, которого следует считать классным инвестором. Это совсем не так. Маловероятно, что они станут вкладывать капитал в недвижимость, бизнес, предметы потребления, или любые другие захватывающие формы помещения капитала. Скорее, они выберут консервативный долгосрочный подход, рекомендуемый инвесторами типа Питера Линча или Уоррена Баффетта.

Если Вы все еще не долгосрочный инвестор, станьте им, как можете быстрее. Что это означает? Это означает, что Вы должны сесть и набросать план. Научитесь брать под контроль свои привычки, касающиеся расходов. Минимизируйте Ваши долги. Живите в пределах Ваших средств, и затем увеличьте Ваши средства. Выясните, сколько вложений в

месяц и сколько месяцев при реальной сумме процента дохода будет требоваться, чтобы достичь Ваших целей. В каком возрасте Вы планируете прекратить работать? Сколько денег Вам нужно будет в месяц?

Наличие долгосрочного плана, согласно которому Вы будете стремиться уменьшить Ваш долг потребителя, при регулярном откладывании небольшого количества денег даст возможность уйти в отставку богатым, если Вы начнете достаточно рано и будете следить за тем, что вы делаете.

На этом уровне главное – простота. Не станьте причудливым. Забудьте сложные инвестиции. Просто делайте твердый запас и инвестиции взаимного фонда. Изучите, как быстро покупать закрытые фонды, если Вы еще не умеете. Не пробуйте перехитрить рынок. Используйте страховые механизмы мудро как защиту, но не как накопление богатства. Взаимный фонд Vanguard Index 500, который в прошлом выиграл в двух третьих всех открытых фондов, стоит использовать как эталон. Более 10 лет такой тип фонда может давать Вам возвращение, которое превышает 90% денег «профессиональных» менеджеров взаимного фонда. Но всегда помните, что нет никакого 100% безопасного вложения капитала. Фонды имеют серьезные недостатки.

Перестаньте ждать, когда появится «большое дело». Войдите в «игру» с «маленькими» делами. Не волнуйтесь, просто начните. Вы научитесь намного больше, как только пустите некоторые деньги в оборот... хотя бы немного, чтобы начать. Деньги имеют свойство способствовать увеличению интеллекта. Опасение и колебания делают Вас умственно отсталым. Вы всегда можете начать большую игру, но Вы никогда не сможете вернуть время, которое Вы потеряли, ожидая, чтобы сделать большое дело. Помните, маленькие дела часто ведут к большим делам... но Вы должны начать.

Начните сегодня, не ждите. Доведите до минимума количество Ваших кредитных карточек, избавьтесь от «игрушек», и позвоните в хороший взаимный фонд. Садитесь с теми, кто вас любит, и разработайте план, позвоните финансовому планировщику, или идите в библиотеку и читайте о финансовом планировании, начните вкладывать деньги (даже если это только \$50 в месяц) непосредственно для себя. Чем дольше Вы ждете, тем больше один из своих наиболее драгоценных активов Вы тратите впустую... неосязаемый и бесценный, актив времени.

Интересное примечание. Уровень 4 – тот, откуда выходит большинство миллионеров в Америке. Книга «Ваш сосед – миллионер» описывает средних миллионеров, которые разъезжают на автомобилях Форд Таурус, владеют компанией и живут в пределах своих средств. Они учатся инвестировать или информированы относительно вложения капитала, имеют план и вкладывают капитал. Они не удовлетворяют своих прихотей, не делают ничего рискованного или непристойного, когда дело доходит до вложения капитала. Они настоящие консерваторы, и их хорошо устоявшиеся финансовые привычки и делают их богатыми и успешными на долгое время.

Для людей, которые не любят рисковать, и предпочли бы сосредоточиться на своей профессии, работе или карьере, вместо того чтобы длительное время изучать предмет вложения капитала. Уровень 4 является обязательным, если они хотят преуспевать и быть обеспеченными. Для таких индивидуумов даже более важно искать совета у финансовых планировщиков. Они могут помочь разработать инвестиционную стратегию и правильно начать долгосрочное вложение капитала.

Этот уровень инвестора терпелив и использует преимущество времени. Если Вы

начинаете рано и вкладываете капитал регулярно, то сможете достичь феноменального богатства. Если Вы начинаете поздно, позже, чем в 45 лет, этот уровень может не подойти, особенно в период между 2000 и 2010 годом.

Знаете ли Вы кого-либо из инвесторов Уровня 4? (необязательно)

УРОВЕНЬ 5: ОПЫТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ

Эти инвесторы могут «позволить себе» искать более активные или опасные инвестиционные стратегии. Почему? Потому, что они имеют хорошие денежные привычки, твердый денежный фундамент и здравый инвестиционный смысл. Они неплохо знакомы с игрой. Они сосредоточены, обычно не берутся за несколько дел одновременно. Они имеют длинный список побед и пережили достаточно потерь, дающих им мудрость, которая только увеличивается от допущенных ошибок, и сделанных выводов.

Они – инвесторы, которые часто покупают инвестиции скорее «оптом», чем «в розницу». Они объединяют все свои дела для собственных целей. Или они достаточно «опытны», чтобы войти в дела, которые нуждаются в инвестиционном капитале.

Как определить, являются ли люди «опытными»? Они опытные, если имеют твердую финансовую основу, благодаря их профессии, бизнесу или пенсионному доходу, или имеют прибыль от постоянных инвестиций. Эти люди имеют личные акции в управлении, а это означает, что их доходы выше, чем расходы.

Они хорошо знают мир вложения капитала и активно ищут новую информацию. Они осторожны, все же не циничны, всегда открыто высказывают свое мнение. Они рискуют не более чем 20% всего своего капитала на спекулятивных предприятиях. Они часто начинают с небольших сумм, помещая небольшие деньги, чтобы иметь возможность изучать бизнес о вложении капитала, они посещают фондовые биржи, приобретают бизнес, объединяются в синдикаты по управлению недвижимостью и т.д. Если бы они потеряли эти 20%, это не повредило бы им и не лишило бы их куска хлеба. Они рассматривают потерю как урок, учатся на ошибках и снова возвращаются в игру, чтобы узнать больше, искренне веря, что отказ/неудача – часть процесса успеха. Ненавидят потери, но не боятся их. Потеря вдохновляет их двигаться вперед, учиться, а не закрыться в себе. Если люди искушенные, они могут создать свое собственное дело с доходом 25% ежемесячно. Они классифицируются как искушенные, потому что имеют дополнительные деньги, команду подобранных профессиональных советников и отчет о доходах, которые доказывают их искушенность и опытность.

Как упомянуто раньше, инвесторы на этом уровне работают сообща. Например, некоторые люди покупают готовые компьютеры у розничного продавца, покупают компоненты и создают собственную настроенную систему компьютера. Инвесторы пятого уровня могут собирать свои инвестиции, объединяя различные компоненты.

Эти инвесторы знают, что тяжелые времена и плохие экономические рынки предлагают им лучшие возможности для успеха. Они входят в рынки, когда другие выходят. Они обычно знают, когда выйти. На этом уровне стратегия выхода более важна, чем вход в рынок. Они придерживаются собственных «принципов» и «правил» вложения капитала. Их может заинтересовать недвижимость, обесцененные бумаги, бизнес, предприятия-банкроты или новые выпуски акций. В то время как они рискуют больше, чем средний человек, они ненавидят азартную игру. Они имеют план и определенные цели. Они ежедневно учатся.

Они читают газеты, журналы, выписывают инвестиционные информационные бюллетени и посвящают инвестиционные семинары. Они активно участвуют в управлении своими инвестициями. Они понимают силу денег и знают, как их заставить работать на себя. Они фокусируют внимание и усилия на увеличении своих активов, скорее, чем на вложении капитала. И так они думают заработать несколько дополнительных долларов, чтобы их тратить. Они повторно вкладывают свою прибыль, чтобы строить большую основу актива. Они знают, что создание сильной основы актива, которой не страшны ни высокие расходы наличных, ни высокие прибыли, так как они облагаются минимальными налогами – это путь к большому стабильному богатству.

Они часто учат этому своих детей и передают благосостояние семейства следующим поколениям в форме корпораций, трестов и фирм-партнеров.

Им лично принадлежит немного. Ничто не поступает от их имени для налоговых целей. Им не страшен Робин Гуд, который забирает от богатых и дает бедным. Хотя им лично не принадлежит много, они управляют всем через корпорации. Они управляют законными объектами, которые являются собственниками их активов.

Они имеют персональное правление директоров, которые помогают им управлять их активами. Они советуется и учатся. Это неофициальное правление включает команды банкиров, бухгалтеров, поверенных и брокеров. Они тратят свое небольшое благосостояние на солидные профессиональные советы не только ради увеличения своего богатства, но и также ради защиты своего богатства от семейства, друзей, судебных процессов и правительства. Даже после своей смерти они все еще управляют своим богатством. Эти люди часто называются: «распорядители денег». Даже с того мира они продолжают направлять судьбу денег, которые создали.

Знаете ли Вы кого-либо из инвесторов Уровня 5? (необязательно)

УРОВЕНЬ 6: КАПИТАЛИСТЫ

Немного людей в мире достигают этого уровня инвестиционного мастерства. В Америке меньше чем один человек на сотню – истинный капиталист. Этот человек – обычно превосходный «В», также как «I», потому что он или она может создавать бизнес и заниматься инвестированием.

Цель капиталиста состоит в том, чтобы делать большее количество денег, распоряжаясь деньгами других людей, их талантами и способностями, а также временем других людей. Часто они двигают вперед и встряхивают экономику, содействуют огромной финансовой мощи таких стран как Америка и другие богатые страны. Они – это Кеннеди, Рокфеллер, Форд, Пол Геттис и Росс Перо. Это – капиталисты, они обеспечивают деньги, создающие бизнес, рабочие места и товары, которые заставят страну процветать.

Инвесторы пятого уровня вообще создают инвестиции только для получения собственных ценных бумаг, используя свои собственные деньги. Истинные капиталисты, с другой стороны, создают инвестиции для себя и для других, используя способности и финансы других людей. Истинные капиталисты создают инвестиции и продают их рынку. Истинные капиталисты не нуждаются в деньгах, чтобы делать деньги, потому что они знают, как использовать деньги других людей и время других людей. Инвесторы шестого уровня создают инвестиции, которые покупают другие люди.

Они часто делают других людей богатыми, создают рабочие места, дальше все идет

своим чередом.

В хорошие экономические времена, настоящие капиталисты преуспевают. В плохие экономические времена, истинные капиталисты становятся даже более богатыми. Капиталисты знают, что экономический хаос означает новые возможности. Чаще других, они с самого начала принимают участие в поддержке проекта, изделия, компании или страны. Когда Вы читаете в газете, что в какой-то стране неприятности, война или бедствие, можете быть уверены, что истинный капиталист скоро там будет, или может быть уже там. Истинный капиталист входит в то время, о котором большинство людей говорит: «Держитесь от этого подальше. В этой стране (или бизнесе) такая суматоха! Это слишком рискованно». Капиталисты даже в такой ситуации уверены, что вернут 30% своих вложений и до конца жизни будут получать постоянный доход. Дело в том, что они знают, как управлять риском и как делать деньги без денег. Они могут делать это, потому что знают, что деньги не вещь, но просто идея, созданная в их голове. В то время эти люди чувствуют те же самые опасения, которые имеет каждый человек, они используют то опасение и превращают его в возбуждение. Они преобразовывают опасение в новое знание и новое богатство. Игра, в которую они играют – игра денег, делающих деньги. Они любят игру денег больше, чем другую любую игру... больше, чем гольф, озеленение или что-нибудь еще. Это – игра, которая дает им жизнь. Побеждают ли они или проигрывают деньги, Вы всегда услышите, как они говорят: «Мне нравится эта игра». Это – то, что делает их капиталистами.

Как и на уровне 5, инвесторы на этом уровне превосходные «распорядители денег» больше присмотревшись к людям на этом уровне, Вы часто находите, что они щедры по отношению к своим друзьям, семейству, церквям и к учреждениям образования. Ниже перечислены имена некоторых из известных людей, основавших наши известные учреждения образования. Рокфеллер помог создать университет в Чикаго, Морган повлиял на развитие системы образования в Гарварде. Среди других капиталистов, чьими именами названы учреждения, Вандербилт, Дьюк и Стэнфорд. Они представляют не только капитанов промышленности, но также и образования.

Сегодня сер Джон Темплтон великодушно предоставляет щедрую помощь в развитии религии и духовности, Джордж Сорос жертвует сотни миллионов на дела, в которые он верит. Также не забудьте Фонд Форда и Фонд Гетти, и Теда Тернера, завещающего миллиард долларов Организации Объединенных Наций.

Разве могут премудрые циники и критики в ваших школах, правительстве, церквях и наши средства массовой информации оспорить тот факт, что вклад истинных капиталистов в создание рабочих мест и генерирование денег намного больше, чем лидирующих промышленных предприятий. Чтобы создать лучший мир, мы нуждаемся большем количестве капиталистов. Надо, чтобы их было не меньше, чем циников.

В действительности же есть намного больше циников, чем капиталистов. Циники делают больше шума и держат миллионы людей в страхе, а те – ищут безопасность вместо свободы. По этому поводу мой друг Кит Куннинге́м говорит: «Я никогда не видел памятник, воздвигнутый в честь циника, или университет, финансируемый циником».

А Вам знакомы инвесторы шестого Уровня?

ПРЕЖДЕ, ЧЕМ ЧИТАТЬ ДАЛЕЕ

Здесь я заканчиваю объяснение выражения «квадрант денежного потока». Последняя глава посвящена сектору «I». Прежде, чем мы продолжим, разрешите поставить Вам другой вопрос:

1. Инвестором какого уровня являетесь лично Вы?

Если Вы действительно искренне желаете быстро разбогатеть, читайте и перечитывайте семь уровней. Каждый раз, перечитывая их, я вижу себя во всех уровнях. Я признаю не только сильные, но также и слабые стороны своего характера, как говорит Зиг Зиглар «недостатки характера», которые сдерживают меня. Путь к большому финансовому богатству состоит в том, чтобы усилить сильные стороны и исправить недостатки Вашего характера. И это можно сделать, лишь признав их, а не продолжая притворяться, что Вы безупречны.

Все мы хотим быть о себе высокого мнения. Я мечтал к концу своей жизни стать капиталистом шестого уровня. Я мечтал об этом с того момента, когда мой богатый папа объяснил мне сходство между держателем акций и человеком, который ставит пари на лошадей. Но после изучения различных уровней этого списка, я смог увидеть недостатки характера, которые сдерживают меня. Хотя работаю сегодня, как инвестор шестого Уровня, я продолжаю читать и перечитывать семь уровней и работаю над своим усовершенствованием.

Я узнал недостатки своего характера из Уровня 3-С. Они часто мешали мне в трудные времена. Игрок во мне был хорош, но ничего хорошего в этом нет. Так под руководством моей жены и друзей, получив дополнительное обучение, я немедленно начал исправлять свои собственные недостатки характера и превращать их в преимущества.

Эффективность моей работы как инвестора шестого Уровня немедленно улучшилась.

Имею к Вам еще один вопрос:

2. Инвестором какого уровня Вы хотите или Вам нужно стать в будущем?

Если Ваши ответы на вопросы 1 и 2 совпадают, то Вы находитесь там, где хотели бы быть. Если Вы этим довольны и большего Вам не надо, тогда нет большой нужды продолжать читать эту книгу. Но если сегодня Вы являетесь, например, солидным инвестором 4-го уровня, а мечтаете стать инвестором 5-го или 6-го уровня, то продолжайте чтение. Все же, одним из самых больших наслаждений человека является наслаждение своим положением. Поздравляю!

ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЕ

Каждый, кто поставил перед собой цель стать инвестором 5-го или 6-го уровня, должны развить свои навыки. Уровень 4 не должен преградить Вам путь к уровням 5 или 6. Каждый, кто пытается стать инвестором уровня 5 или 6 без навыков инвестора уровня 4, в действительности, является инвестором уровня 3, то есть... игроком!

Если вы все еще хотите и нуждаетесь знать больше в области финансов и преследуете цель добиться финансовой свободы, читайте дальше. В последующих главах описание сосредоточится, прежде всего, на характеристиках представителей секторов «В» и «I». Из этих глав Вы узнаете, как легко и с низким риском двигаться от левой стороны квадранта к правой стороне. Переход от левой стороны к правой даст возможность сосредоточиться на неосязаемых активах, которые сделают возможными осязаемые активы на правой стороне квадранта.

Прежде чем продолжать, я поставлю последний вопрос: Чтобы пройти путь от бездомного не более чем за 10 лет, инвестором которого уровня, по Вашему мнению, должны были быть Ким и я? Ответ найдёте в следующей главе, где я поделюсь некоторым опытом, который я приобрёл на пути к финансовой свободе.

ГЛАВА 6

Вы не можете увидеть деньги своими глазами

В конце 1974 года я купил маленькое владение в окрестностях Waikiki. Это было одно из моих первых инвестиционных имуществ. Цена \$56.000 за симпатичную, с одной ванной и двумя спальнями квартиру, была подходящей. Это была прекрасная единица арендной платы, и я знал, что быстро сдам ее в аренду.

Я пришел в офис моего богатого папы, весь возбужденный, желая поскорее показать ему дело. Он поглядел на документ и, подумав несколько секунд, спросил: «Сколько денег в месяц ты потеряешь?» «Приблизительно \$100 в месяц» – сказал я.

«Не будь дураком, – сказал богатый папа. – Я не делал еще подсчетов, но могу сделать вывод из письменных документов, что ты потеряешь намного больше. И, кроме того, скажи мне, почему ты сознательно вложил капитал во что-то, что станет причиной убытков?»

«Ну, квартира хорошая, и я думал, что этого достаточно. Если немного подкрасить, она стала бы, как новая» – сказал я.

«Это не оправдывает сознательно проигранные деньги» – ухмыльнулся богатый папа.

«Но ведь мой агент по недвижимости сказал, чтобы не волноваться относительно небольших проигранных денег в месяц. Он сказал, что через несколько лет цена этой единицы собственности удвоится, и, кроме того, правительство дает мне налоговые льготы на сумму, которую я теряю. Кроме того, мне показалось выгодным, и я боялся, что её купит кто-то другой, если я не сделаю этого».

Богатый папа встал и закрыл дверь офиса. Когда он так делал, я знал, что он хочет подумать, а также дать мне важный урок.

«Так сколько денег ты теряешь в месяц?» – снова спросил богатый папа. «Приблизительно \$100 в месяц» – повторил я нервно. Просмотрев документы, богатый папа покачал головой. Начался мой урок. В тот день я узнал больше о деньгах и инвестировании, чем за все мои предыдущих 27 лет жизни. Богатый папа был счастлив, что я проявил инициативу и вложил капитал в собственность... но я сделал некоторые серьезные ошибки, которые могли привести к финансовому краху. Однако урок, который я получил из этой неудачной инвестиции, помог мне через несколько лет получить миллионы долларов.

ДЕНЬГИ МОЖНО УВИДЕТЬ УМОМ

«Не столь важно, что видят твои глаза, – сказал богатый папа. – Объект недвижимости – это объект недвижимости. Свидетельство об акциях компании – это свидетельство об акциях компании. Эти вещи ты можешь видеть. Но то, что ты не можешь видеть, – важнее. Это – сделка, финансовое соглашение, рынок, управление, факторы риска, наличные деньги, структура корпорации, налоговые законы и тысячи и других вещей, которые делают кое-что хорошей или плохой инвестицией».

Он продолжал урок, иногда прерывая его вопросами: «Почему ты готов платить такие высокие проценты? Какой ты предлагаешь доход? Как вписывается эта инвестиция в твою долгосрочную финансовую стратегию? Какой фактор вакансий ты используешь? Какую

сумму можешь вложить? Ты проверил, как оценивает это ассоциация? Ты учел затраты на управление? Ты включил стоимость ремонта? Ты знал, что управление дорог города объявило, что производит ремонт дорог в том районе и изменит маршрут движения общественного транспорта? Главный проезд будет находиться прямо перед вашим зданием. Жители, арендующие квартиры, переезжают из этого района в другой. Ты знал это? Я знаю, что рыночная тенденция сегодня там высока, но узнал ли ты причину этому явлению? Деловая экономика или жадность? Как долго, по-твоему, будет продолжаться эта тенденция? Что случится, если его никто не захочет арендовать? И если нет, то, как долго ты сможешь держать это на плаву, как окупить свои затраты? И снова разреши тебя спросить, что заставляет тебя думать, что проигрыш – это хорошо? Вот что действительно волнует меня».

«Это показалось мне хорошим делом» – сказал я устало.

Богатый папа улыбнулся, встал и пожал мою руку. «Я доволен, что ты взялся за работу. Большинство людей думают, но никогда не делают. Если ты что-то делаешь, то делаешь и ошибки. И именно на наших ошибках мы учимся. Помни, что чему-нибудь важному нельзя действительно научиться в классной комнате. Надо учиться, действуя, делая ошибки, и затем исправляя их. Вот в чем мудрость». Я чувствовал себя немного лучше: теперь я был готов учиться.

«Большинство людей, – сказал богатый папа, – вкладывают 95% своими глазами и только 5% умами». Богатый папа продолжал объяснять, что люди смотрят на объект недвижимости или на названия акции и часто принимают решение на основании того, что видят их глаза, или что сообщает им брокер, или что подсказывает такой же рабочий. Они часто покупают эмоционально, а не рационально.

«Именно поэтому 9 из 10 инвесторов не делают денег» – сказал богатый папа. «Хотя они, возможно и не теряют деньги, но и не делают их. Или же так: немного денег заработают, немного потеряют.

От этого им ни лучше, ни хуже. Дело в том, что они вкладывают капитал своими глазами и эмоциями, скорее, чем умом. Много людей вкладывают потому, что они хотят быстро заработать. Так вместо того чтобы стать инвесторами, они заканчивают тем, что становятся мечтателями, жуликами, игроками и мошенниками. Мир переполнен ими. Так что давай сядем, поговорим об этом проигрышном деле, которое ты только что купил, и я постараюсь научить тебя, как превратить его в выгодное дело.

Я буду учить твой ум видеть то, что не могут увидеть твои глаза».

ОТ ПЛОХОГО К ХОРОШЕМУ

Следующим утром я вернулся к агенту по недвижимости, отклонил нашу договоренность и повторно начал переговоры. Это не был приятный процесс, но я много узнал.

Через 3 дня я снова пошел к богатому папе, чтобы рассказать, что удалось изменить. Цена осталась, тот же самый агент получил свои комиссионные, потому что он их заслужил. Он упорно трудился для этого. Но в то время как осталась та же цена, сроки инвестиции значительно отличались. Заново договорившись о сумме процента, назвав размер суммы оплаты и амортизационный период, вместо проигрыша денег, я был теперь уверен в получении чистой прибыли \$80 в месяц после вычета платы за управление. Я мог бы даже понизить мою арендную плату и все же получал бы прибыль, если бы дела на рынке

недвижимости пошли бы плохо. Я определённо поднял бы арендную плату до улучшения рынка.

– По моим оценкам ты собирался терять, по крайней мере, \$150 в месяц, – сказал богатый папа. – Вероятно, даже больше, если бы ты длительное время терял \$150 в месяц, уменьшая свое жалование и расходы, сколько таких дел ты мог бы позволить себе?»

– Только одно, – ответил я. – Большинство месяцев я не имею дополнительных \$150. Если бы я сделал одно такое дело, мне и месяц трудно было бы выдержать это. Даже учитывая налоговые льготы. Мне пришлось брать дополнительную работу, чтобы оплатить эту инвестицию».

– А теперь, сколько таких дел с положительным потоком наличных \$80 ежемесячно ты можешь себе позволить? – спросил мой богатый папа.

Я улыбнулся и сказал: «Столько, сколько смогу захватить в свои руки».

Богатый папа кивнул с одобрением: «Теперь иди туда и возьми в свои руки побольше выгодных дел». Через несколько лет цены на недвижимость в Гавайях выросли. И уже вместо наличия только одной собственности, ценность которой повысилась, я имел семь единиц собственности с удвоенной ценностью. В этом мощь финансовых сведений.

«ВЫ НЕ СМОЖЕТЕ ЭТОГО СДЕЛАТЬ»

Важная сторона обращает внимание к моей первой инвестиции недвижимости: Когда я высказал мое новое предложение агенту недвижимости, все, что он сказал мне, было: «Вы не сможете сделать этого». Больше всего времени потребовалось убедить агента подумать о том, как делать то, что я хотел. В любом случае я много научился во время своей первой инвестиции и один из тех уроков такой: следует понять, что, когда кто-то говорит Вам: «Вы не сможете этого сделать», то одним пальцем они показывают на Вас... но три пальца направлены на них.

Богатый папа учил меня: «Вы не сможете сделать этого» не обязательно означает «Вы не можете». Это чаще означает «Они не могут».

Классический пример имел место много лет назад, когда люди сказали братьям Райт: «Вы не сможете сделать этого». Спасибо небесам, братья Райт не послушали их.

\$1.4 ТРИЛЛИОНА ИЩУТ ДОМ

Каждый день \$1.4 триллиона «путешествуют» по орбите планеты с помощью электроники, и эта сумма увеличивается сегодня. Сегодня создаётся большее количество денег, чем когда-либо прежде. Проблема в том, что деньги невидимы. Сегодня большая часть их находится в электронном виде. Поэтому, когда люди ищут деньги глазами, они не в состоянии что-нибудь увидеть. Большинство людей борется, чтобы жить от зарплаты до зарплаты, и все же 1.4 триллиона долларов «летают» во всем мире каждый день, ища кого-то, кто хочет их получить. Ищут кого-то, кто знает, как о них заботиться, лелеять и выращивать. Если Вы знаете, как заботиться о деньгах, деньги будут стекаться к Вам и бросаться на Вас. Люди будут просить Вас брать их.

Но если Вы не знаете, как заботиться за деньги, деньги останутся далеко от Вас. Вспомните определение финансовых сведений: «Не важно, сколько денег Вы делаете, а

сколько денег Вы сохраняете, как эффективно они работают на Вас, и сколько поколений Вы сможете обеспечить».

СЛЕПОЙ ВЕДЕТ СЛЕПОГО

«Средний человек – 95% покупает глазами и только 5 % умом, когда решает, куда вкладывать капитал» – сказал богатый папа. «Если Вы хотите стать профессионалом на стороне „В“ и „I“, Вы должны обучить свои глаза быть только 5%-ми и обучать свой ум видеть все 95%. Богатый папа объяснял, что люди, которые обучили свой ум видеть деньги, имели огромную власть над людьми, которые не научились видеть деньги умом.

Он был непреклонен относительно того, у кого я просил финансовые советы. «Причина материальной необеспеченности людей в том, что они советуются с людьми, которые также мысленно слепы к деньгам. Это – классический рассказ о том, как слепой ведет слепого. Если Вы хотите, чтобы к Вам пришли деньги. Вы должны знать, как о них заботиться. Если Вы этого твердо не запомните, то деньги не будут держаться Ваших рук. А тогда и деньги, и люди с деньгами останутся далеко от Вас».

ОБУЧИТЕ ВАШ МОЗГ ВИДЕТЬ ДЕНЬГИ

Так что является первым шагом в обучении Вашего мозга, чтобы видеть деньги? Ответ прост. Ответ – финансовая грамотность. Это начинается со способности понимать слова и системы чисел. Если Вы не понимаете слов или чисел, Вы могли бы также говорить иностранным языком, а ведь во многих случаях каждый сектор представляет иностранный язык.

Если посмотрите на квадрант денежного потока, то увидите, что каждый сектор – отдельная страна. Они не все употребляют те же слова, и если Вы не понимаете их слов, то не сможете понимать их слов.

Например, если доктор говорит: «У Вас давление 120/80», как Вы считаете, это хорошо или плохо? Достаточно ли этого, чтобы быть уверенным, что Вам известно все о своем здоровье? Ответ очевиден: «НЕТ». Все же это начало. Это было бы похоже на выяснение: «Коэффициент стоимости пакета акций – 12, и коэффициент стоимости жилого дома – 12, разве это все что мне нужно знать для моего богатства?» Снова ответ «НЕТ», но это начало. По крайней мере, мы начинаем говорить те же слова и использовать те же числа. Вот с чего начинается финансовая грамотность, которая является основанием финансовых сведений. Она начинается со знания слов и чисел.

Доктор говорит как представитель сектора «S», а другие слова – слова представителя сектора «I». Это похоже на различные иностранные языки. Я не соглашусь, когда кто-то говорит мне: «Требуются деньги, чтобы делать деньги». Но моему мнению, способность делать деньги с помощью денег начинается с понимания слов и чисел. Мой богатый папа повторял: «Если Вы не будете понимать деньги умом, они не будут держаться Ваших рук».

ЗНАЙТЕ ТО, КАКОЙ РЕАЛЬНЫЙ РИСК

Вторым шагом в обучении Вашего мозга видеть деньги является необходимость узнать,

что такое реальный риск. Когда люди говорят мне, что вложение капитала опасно, я возражаю: «Вложение капитала не опасно. Быть необразованным опасно».

Вложение капитала очень похоже на полет. Если Вы прошли курс обучения в летной школе и долгое время тренировались, набираясь опыта, то полет – забава и возбуждение. Но если бы Вы не посещали занятий по летному искусству, я рекомендовал бы оставить полет кому-то другому.

ПЛОХОЙ СОВЕТ ОПАСЕН

Богатый папа твердо верил, что получить хоть какой-то финансовый совет лучше, чем не получить никакого финансового совета. Он был человеком открытым. Он был учтив и выслушивал многих людей. Но, в конечном счете, он полагался на свои собственные финансовые сведения, в принятии своего решения: «Если Вы не знаете чего-нибудь, тогда любой совет лучше, чем никакой. Но если Вы не можете увидеть разницу между плохим и хорошим советом, тогда это опасно».

Богатый папа был уверен, что большинство людей имеет материальные трудности, потому что они руководствуются финансовой информацией, переданной от родителей к детям. А ведь большинство людей выросли не в богатых семьях. «Такой финансовый совет опасен. Но большинство финансовых советов нам дают дома. Дело не в том, что нам говорят, а в том, что Вы делаете, как поступаете. Дети больше учатся, когда смотрят, чем когда слушают слова».

ВАШИ СОВЕТНИКИ СТОЛЬ ЖЕ УМНЫ, КАК ВЫ

Богатый папа сказал: «Ваши советники могут быть только столь же умны, как Вы. Если Вы не умны, они не могут Вам многого объяснить. Но если Вы финансово грамотны, компетентные советники могут давать Вам более сложные финансовые советы. Если Вы не разбираетесь в финансовых вопросах, они должны в соответствии с законами предложить Вам внушающие доверие и безопасные стратегии. Если Вы – неопытный инвестор. Они могут предлагать только низкий риск, инвестиции, приносящие низкую прибыль. Они часто будут рекомендовать, например: „разнообразие“. Вряд ли советники захотят тратить время, чтобы учить Вас. Их время – их деньги. Поэтому, если Вы возьметесь за учебу, чтобы стать финансово грамотными и хорошо руководить своими деньгами, то позже компетентный советник сможет показать Вам такие инвестиции и стратегии, что только несколько человек могли бы их когда-либо видеть. Но сначала Вы должны сделать свою часть работы и стать финансово грамотным. Всегда помните: „Ваш советник может только быть настолько умен, насколько умны Вы“.

ОБМАНЫВАЕТ ЛИ ВАС БАНКИР?

Мой богатый папа имел дело с несколькими банкирами. Они были важной частью его финансовой команды. Он уважал своих банкиров и был с ними в дружественных отношениях, но никогда не забывал, что не должен опускать свои шансы и должен защищать собственные интересы. А банкиры будут, прежде всего, защищать свои интересы.

После моего первого опыта инвестиции, я спросил его: «Если банкир говорит, что мой дом актив, правду ли он говорит?»

Поскольку большинство людей финансово не грамотны и не понимают денежных игр, то должны выслушивать мнение и советы людей, которым они доверяют. Если Вы не разбираетесь в финансовых делах, то должны их доверить кому-то, кто в них разбирается.

Многие люди вкладывают или управляют своими деньгами, полагаясь на кого-то больше, чем на себя. И это опасно.

ОНИ НЕ ОБМАНЫВАЮТ...

ОНИ ПРОСТО НЕ СООБЩАЮТ ВАМ ПРАВДУ

Когда банкир сообщает Вам: «Ваш дом – актив», он действительно не врет. Он не сообщает Вам всей правды. Говоря, что Ваш дом – актив, они просто не говорят, чей это актив. Если Вы читаете финансовые инструкции, то легко убедитесь, что Ваш дом не Ваш актив. Это актив банка.

Вспомните, как мой богатый папа определял активы и обязательства (пассивы). «Актив – это то, что добавляет денег в моем кармане». «Пассив – это то, что уменьшает количество денег в моем кармане».

Люди на левой стороне квадранта не обязательно должны понимать эту разницу. Большинство из них счастливы чувствовать себя в безопасности, ведь у них есть работа, хороший дом, которым они, по их мнению, владеют, которым гордятся, и считают, что контролируют свою жизнь.

Никто не заберет этого от них, пока они вносят все платежи. И пусть продолжают платить! Люди на правой стороне квадранта должны знать различия. Быть финансово грамотными – значит быть способным понять мир денег. Проницательные люди знают, что заклад нельзя рассматривать как актив, как пассив на Вашем балансовом листе. Ваш дом, который оформлен как заклад, фактически можно рассматривать как актив на балансовом листе Вашего города. Это обнаруживается как актив на балансовом листе банка... но не на Вашем.

Ваш балансовый лист

Актив:

Пассив: Закладная

Любой, кто делает учет, знает, что этот лист балансирует. Но где он балансирует? И действительно нет баланса на Вашем балансовом листе. Если Вы посмотрите на балансовый лист банка, то увидите, что в действительности показывают цифры:

Балансовый лист банка

Актив: Ваша Закладная

Пассив:

Вот теперь лист балансирует. Это имеет смысл. Это выгодно, «В» и «I». Но даже «В» и «I» не рассматривают Ваш дом как свой актив, так как он не генерирует потока наличных.

ЧТО СЛУЧИТСЯ, ЕСЛИ ВЫ ОПЛАТИТЕ СВОЙ ЗАКЛАД?

Много людей спрашивают меня: «Что случится, если я оплачу мой заклад? Действительно ли мой дом станет тогда активом?»

Вот мой ответ: «В большинстве случаев – все еще нет. Это – все еще ответственность».

Имеется несколько причин такого моего ответа. Прежде всего, обслуживание и общее содержание.

Собственный дом – это как автомобиль. Даже если автомобиль свободный и чистый, нужны деньги, чтобы привести его в действие и чтобы отремонтировать, если что-то сломалось. В большинстве случаев, люди оплачивают ремонт своего дома и своего автомобиля из тех денег, которые остались после уплаты налогов. Люди из сектора «В» и «I» включают собственность как актив, если она генерирует доход через положительный поток наличных.

Но главная причина того, что дом, даже без закладной, является всё же пассивом, в том, что Вы им не владеете и реально. Правительство облегает Вас налогами, даже если Вы – собственник этого дома. Только прекратите оплачивать налоги на имущество и тогда выясните, кто настоящий владелец Вашей собственности. Вот откуда берутся сертификаты, подлежащие обложению налогом. Если домовладельцы не оплачивают налоги за свою собственность, государство обвиняет их в неуплате, заставляет погасить задолженность и уплатить пеню в размере от 10% до 50%.

Поговорим относительно ростовщичества. Если Вы не оплачиваете налоги на недвижимость, и кто-то, например я, оплачу их за Вас, тогда во многих штатах государства Вы задолжаете мне налоги плюс проценты. Если Вы не оплачиваете налоги и проценты в пределах некоторого времени, я могу забрать Ваш дом вместо денег, которые я истратил. В большинстве штатов, налоги на собственность – самые большие расходы, даже больше, чем выплаты по закладной. У меня была возможность купить дома, за который я уплатил налоги на собственность, за сумму, которая была меньше, чем \$3500.

ЧТО ТАКОЕ НЕДВИЖИМОСТЬ

Чтобы быть способным видеть деньги, Вы должны видеть их своим умом, а не глазами. Чтобы тренировать свой ум, Вы должны знать реальные определения слов системы чисел.

Но теперь Вам уже известны различия между активом и пассивом, между словом закладная/заклад, что фактически обозначает «соглашение до конца жизни», и словом «финансы». Теперь Вы научитесь понимать слова «имущество» и «произвольная величина». Многие люди считают слова «производная» новым, но в действительности оно очень давно встречалось в литературе.

Что такое «производная» – «это кое-что, что происходит от кое-чего еще». Пример производной – апельсиновый сок. Апельсиновый сок – производная апельсинов. Я считал, что слово «недвижимость» происходит от слова, что это слово происходит от испанского слова, что означает «королевский». El Camino Real означает «королевская дорога». Слово

«недвижимость» означает «королевское имущество».

Как только окончился аграрный век, и начался индустриальный (около XV века), власть больше не базировалась на земле и сельском хозяйстве. Монахи поняли, что они должны измениться в соответствии с земельной реформой, которая разрешила крестьянам иметь землю. В то время королевское имущество создавало производные. Производные типа «налогов» на собственность на землю и «закладных» как способ разрешения простому человеку финансировать свою землю. Налоги и заклады – производные, потому что они получены из работы на участке. Ваш банкир не знал заклад производной. Банкиры утверждают, что этот документ «защищен землей»... различные слова, похожие по значению. Но тогда, несколько столетий назад, как только монархи поняли, что деньги были больше не в земле, но в «производных», которые получены из работы на земле, они основали банки, чтобы делать обороты с увеличенной прибылью. Сегодня земля все еще называется «недвижимостью», потому что независимо от того, сколько лет и какие суммы Вы оплачиваете за землю, она никогда действительно не принадлежит Вам. Это же принадлежит государству.

КАКОВ ВАШ ПРОЦЕНТ... В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ?

Богатый папа боролся и вел жесткие переговоры относительно каждой отдельной цифры процента, который он платил. Однажды он спросил меня: «Когда банкир сообщает, что Вы должны оплачивать 8% ежегодно, Вы ему верите?» Если Вы научитесь читать цифры, то убедитесь, что он говорит неправду.

Скажем, Вы покупаете за \$100.000 дом, делаете оплату \$20.000 и берёте в банке кредит \$80.000 на 8% в год на 30 лет.

За пять лет Вы оплатите банку общую сумму \$35.220 : \$31.276 – проценты и только \$3944 для сокращения долга.

Если Вы берете ссуду на 30 лет, то оплатите за это время общую сумму \$211.323, хотя Вы первоначально заимствовали лишь \$80.000. Сумма, которую Вы оплатите по процентам, будет равна \$131.232 ссуды.

Забавно, \$131.232 кажется немного больше, чем 8% от \$80.000. В действительности это 160% за кредит на 30 лет.

Теперь Вы убедились, что банкиры не сообщают всей правды. И если бы Вы не могли читать цифры, то действительно никогда не знали бы этого. И если Вы счастливы, что имеете дом, то действительно никогда не будете волноваться из-за каких-то процентов. Но банкиры знают, что через несколько лет... Вы захотите иметь новый дом. Кому-то понадобится большой дом, кому-то маленький дом, кому-то еще – домик для отдыха и что-то еще. Вы снова обратитесь в банк. Они знают это и, фактически, рассчитывают на это.

СРЕДНЯЯ ВЕЛИЧИНА

Считается, что семь лет – это «продолжительность жизни» заклада. Это означает, банки ожидают, что средний человек будет покупать новый дом каждые семь лет. И это означает, что они ожидают получать свои \$80.000 каждые семь лет, плюс \$43.291 как процент.

И именно поэтому это называется «закладом». Это слово происходит от французского

слова «mortir» или «соглашение до самой смерти». И действительно большинство людей будут, как и сейчас, упорно трудиться, получать повышенную зарплату и покупать новые дома... с новыми закладами. Вдобавок ко всему правительство дает налоговые льготы, чтобы поощрять налогоплательщиков покупать более дорогие здания, что означает более высокие налоги на собственность, которые пойдут для правительства. И давайте не забывать о страховании на заклад, которое требует каждая компания за предоставление заклада.

Каждый раз, когда я смотрю телевидение, я вижу рекламные ролики и слышу, как красивый профессиональный бейсболист или футболист, советует брать все Ваши кредитные карточки и обращаться за ссудой в фирму по консолидации счетов. Таким образом, Вы сможете оплатить все те кредитные карточки и получить новую ссуду под более низкий процент. И затем человек из рекламного ролика объясняет, зачем надо так сделать: «Получение ссуды фирмы по консолидации счетов – разумный ход с Вашей стороны, потому что правительство вычитет Вам налоги за выплату процентов, которые Вы оплатите за закладную на свой дом».

Зрители, думая, что видят «свет в конце туннеля», обращаются в финансовые компании, повторно финансируют свои дома, оплачивают свои кредитные карточки и считают, что поступили очень умно.

Через несколько недель они хотят сделать покупки, например, приобрести новое платье, новую газонокосилку, новый велосипед для ребенка или должны взять отпуск, потому что чувствуют усталость и истощение. Только оказывается, что теперь у них чистая кредитная карточка... или они внезапно получают новую кредитную карточку по почте, потому что они старую кредитную карточку уже использовали. Они имеют превосходный кредит, они оплачивают свои счета, их сердечко радостно постукивает, и они говорят себе, повторяя слова рекламы: «О, как хорошо. Пусть это продолжается, Вы заслуживаете это. Вы можете оплатить это понемногу каждый месяц».

Эмоции пересиливают логику, и они начинают пользоваться новой кредитной карточкой.

Повторяю то, что я уже сказал: Когда банкиры говорят, что Ваш дом – актив... они не врут. Когда правительство дает Вам налоговые льготы, оно так поступает не потому, что обеспокоено Вашим финансовым будущим. Правительство обеспокоено своим финансовым будущим.

Да, когда Ваш банкир, Ваш бухгалтер, Ваш поверенный сообщает Вам, что дом – это актив, они правы. Они только не говорят, чей это актив.

А КАК ЖЕ СБЕРЕЖЕНИЯ?

ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ ОНИ АКТИВОМ?

Ваши сбережения – действительно активы. Это хорошая новость. Но, только прочитав финансовые сведения. Вы увидите полное изображение. Хотя, правда, что Ваши сбережения являются активами, когда Вы смотрите на балансый лист банка. Ваши сбережения оказываются в графе: «Обязанности и долги». Вот как Ваши сбережения и баланс чековой книжки выглядят в Вашем столбике актива.

Ваш балансовый лист

Актив: Сбережения, Баланс чековой книжки

Пассив:

А здесь изображено, как Ваши сбережения и баланс Вашей чековой книжки выглядят на балансовом листе Вашего банка.

Ваш балансовый лист

Актив:

Пассив: Ваши сбережения, Баланс вашей чековой книжки

Почему Ваши сбережения и баланс Вашей чековой книжки – долг банка? Они должны выплачивать Вам проценты за Ваши деньги и на хранение Ваших денег у них тоже идут затраты.

Если Вы осознаете значение этих нескольких рисунков и слов, то, возможно, начнете понимать то, что не видят глаза, когда смотрят на игру денег.

ПОЧЕМУ ВАМ НЕ ДАЮТ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ДЛЯ ЭКОНОМИИ ДЕНЕГ?

Если Вы заметили, Вы получаете льготы для покупки дома и входа в долг.. но Вы не получаете налоговых льгот, чтобы иметь возможность экономить деньги. Вы когда-либо задались вопросом, почему? У меня нет точного ответа, но я могу размышлять над этим. Одна причина в том, что за Ваши сбережения ответственны банки. Ваши сбережения – это их долги. Почему они должны просить правительство издать закон, который поощрял бы Вас помещать деньги в банк... деньги, которые стали бы их долгом?

ОНИ НЕ НУЖДАЮТСЯ В ВАШИХ СБЕРЕЖЕНИЯХ

Кроме того, банки действительно не нуждаются в Ваших сбережениях. Они не очень нуждаются в депозитах, потому что они могут увеличить деньги, по крайней мере, в 10 раз. Если Вы помещаете, например, \$1 в банк, то в соответствии с законом банк может предоставить Вам \$10 и, в зависимости от запасных пределов, наложенных центральным банком, возможно целых \$20. Это означает, Ваш \$1 внезапно становится \$10 или больше. Это волшебство! Когда мой богатый папа рассказал это мне, я «влюбился» в эту идею. В то время я знал, что я хочу иметь банк и не хочу идти в школу, чтобы стать банкиром.

Отец рассказал также, что банк мог бы выплатить Вам только 5% от этого \$1. Вы как потребитель спокойны, потому что банк оплачивает Вам некоторую сумму сверх Ваших денег. Банки рассматривают это как хорошие отношения с клиентами, что, если Вы у них держите свои сбережения, то можете заходить и заимствовать у них. Они хотят, чтобы Вы заимствовали, потому что они могут тогда требовать девять и больше процентов от суммы, которую Вы заимствуете. В то время как Вы можете делать 5% на вашем \$1, банк может

делать 9% или больше на 10 долга, которые генерировал Ваш \$1.

Недавно я получил новую кредитную карточку, которая регламентировала добавочных 8, 9%... но если Вы поняли напечатанное выше, это было в действительности 23%. Само собой разумеется, ту кредитную карточку я разорвал на две половины и отправил назад.

ОНИ, ТАК ИЛИ ИНАЧЕ, ПОЛУЧАТ ВАШИ СБЕРЕЖЕНИЯ

Другая причина, по которой они не предлагают налоговых льгот за сбережения, более очевидна. Если Вы умеете читать числа и видеть путь, по которому текут наличные деньги, Вы заметите, что они, так или иначе, получают Ваши сбережения. Деньги, которые Вы могли сэкономить в своей колонке актива, текут, вместо этого, из Вашей колонки долгов в форме процентов, на сумму Вашей закладной в их колонку актива. Образец потока наличных напоминает следующее изображение:

Ваш финансовый отчет

Финансовый отчет Вашего банка

Именно поэтому они не нуждаются, чтобы правительство давало Вам налоговые стимулы для вложения сбережений. Они, так или иначе, получают Ваши сбережения в форме оплаты процентов за долги.

Политических деятелей не волнует беспорядок в этой системе, потому что банки, компании страхования, строя объекты промышленности, дома и так далее, жертвуют много денег на политические кампании... и политические деятели знают правила и название игры.

НАЗВАНИЕ ИГРЫ

В 1974 мой богатый папа был расстроен, потому что игру начали против меня, а я не знал этого.

Я купил объект инвестиционной недвижимости и принял проигрышную позицию... все же я позволил себя убедить, что это была побеждающая позиция.

«Я доволен, что ты вступил в игру, – сказал богатый папа. – Но потому, что никто никогда не рассказывал тебе, что это за игра, ты только что, будучи простаком, вошел в команду, которая проиграет». Богатый папа тогда объяснил основы игры. «Название игры капитализма» – «Кто перед кем в долгах?» Когда я узнал название игры и понял её суть, он сказал, что я мог бы стать лучшим игроком.

ЧЕМ БОЛЬШЕМУ КОЛИЧЕСТВУ ЛЮДЕЙ ВЫ ДОЛЖНЫ, ТЕМ ВЫ БЕДНЕЕ

«Чем большему количеству людей Вы обязаны, тем более Вы бедны, – сказал богатый папа. – И чем большее количество людей обязаны Вам, тем Вы богаче. Это – игра».

Я слушал его и изо всех сил старался все запомнить и понять. Так я сидел тихо и слушал

его объяснение. Он ничего злонамеренно не заострял. Он объяснял игру так, как он ее понимал. «Мы все имеем долг перед кем-то. Проблемы возникают лишь тогда, когда долг нарушает равновесие. К сожалению, бедных людей в этом мире „колесо игры“ давит так сильно, что они не могут выбраться из долгов. То же происходит и с бедными странами. Мир понемногу отбирает от бедных, слабых, финансово неграмотных. Если у Вас слишком много долгов, мир берет все, что Вы имеете: Ваше время, работу, дом, Вашу жизнь, Вашу уверенность в своих силах, а затем и Вашу честь и достоинство, если Вы позволите. Не я составлял эту игру, не я установил ее правила, но я знаю, что это за игра... и я хорошо играю в такие игры.

Я объясню Вам, в чем суть этой игры. Я хочу, чтобы Вы тоже научились играть в эту игру. Потом, когда Вы в совершенстве овладеете всеми приемами игры, будете сами решать, как применить имеющиеся у Вас знания.

ДЕНЬГИ – ЭТО ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Богатый папа продолжал объяснение. Он сказал, что даже наша валюта – не является активом, а частью долга. Каждый долларовый счет раньше всегда поддерживался золотом или серебром. Но теперь он поддерживается налогоплательщиками нашей страны. Пока остальная часть мира имеет доверие к американскому налогоплательщику, который работает и оплачивает своим трудом то, что называем деньгами, мир будет уверен в нашем долларе. Если тот ключевой элемент денег, которым является доверие, внезапно исчезает, экономика разваливается подобно карточному домику... И карточные домики разваливались много раз в разных точках земного шара за последний период истории человечества. Возьмём, например, немецкие марки во времена правительства Веймара, которые стали совсем обесцененными как раз перед Второй Мировой войной. Рассказывают, что одна пожилая женщина привезла тачку, наполненную марками, чтобы купить буханку хлеба. Оставив тачку у входа, она вошла в магазин. И тут кто-то украл тачку и оставил груду ничего не стоящих денег прямо на улице. Именно поэтому большинство денег сегодня известно как деньги «указа». Это деньги, которые не могут быть преобразованы (конвертированы) в кое-что материальное, как, например, золото или серебро. Деньги только тогда надежные, пока люди уверены в правительстве, поддерживающем их. Другое определение «указа» – «это диктаторский закон или декрет, данный человеком или группой, имеющей полную власть, наивысшие полномочия».

Сегодня, многое в главной экономике основано на долге и доверии. Пока все мы продолжаем держаться за руки, и никто не нарушает ряды, все будет прекрасно.

КТО ЗАДОЛЖАЕТ ВАМ?

В 1974 году, когда я учился, как покупать квартиру за \$65.000, мой богатый папа, дал мне важный урок о том, как структурировать дела. «Кто перед кем в долгу? – вот название игры» – сказал богатый папа. Кто-то «привязывает» тебя к себе долгом. Это подобно приглашению на обед с 10 друзьями. Ты идешь в кафе, сидишь с друзьями, обедаешь, разговариваешь. Но вот ты выходишь на минутку в туалет, оставив их за столом. А когда возвращаешься, с удивлением видишь, что на столе остался неоплаченный счет, а все 10

друзей ушли. Оказывается, что ты плохо знал своих друзей. Так вот, собираясь вступить в игру, надо лучше знать правила, знать, с кем играешь и говорить с ними одним языком. Если же не будешь этого знать, то не ты будешь играть игру, а игра сыграет с тобой... плохую шутку».

ЭТО ТОЛЬКО ИГРА

Услышав эти слова моего богатого отца, я сначала рассердился, но продолжал слушать и запоминать. Он тоже увидел, что я внимательно слушаю и все понимаю. «Ты с удовольствием играешь в футбол, не так ли?» – спросил он. Я кивнул головой. «Да, мне нравится эта игра». «Ну вот, я охотно играю в другие игры. Деньги, моя игра» – сказал богатый папа. «Я люблю игры денег». «Но для многих людей, деньги – не игра» – сказал я.

«Правильно, – сказал богатый папа. – Для большинства людей, это – игра на выживание. Для большинства людей деньги – игра, которую они вынуждены начинать, хотя ненавидят это. К сожалению, чем более цивилизованный мир, в котором мы живем, тем больше места занимают в нашей жизни деньги».

Богатый папа нарисовал квадрант денежного потока.

«Посмотри на это как на теннисный корт, или как на футбольное поле. Если ты собираешься начать игру денег, в какой команде ты хочешь быть? E, S, B или I? Или на какой стороне теннисного корта ты хочешь быть: на правой или на левой стороне?» Я указал на правую сторону квадранта.

ЕСЛИ ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ДОЛГ И РИСК, ВЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ВОЗНАГРАЖДЕННЫ

«Отлично, – сказал богатый папа. – Именно поэтому ты не можешь идти и начинать игру, и не должен верить коммерческому агенту, когда он говорит тебе, что терять \$150 в месяц на протяжении 30 лет – это хорошее дело, потому что правительство даст тебе налоговые льготы на такую же сумму, и следует ожидать повышения цен на недвижимость. Ты просто не можешь начать игру с этим ненормальным агентом. Возможно, твои и его надежды сбудутся. Но не так играют в игры на правой стороне квадранта. Когда кто-то говорит, что „залезть в долг, взять на себя весь риск и заплатить за все это – хорошая идея“, – то некоторые люди на левой стороне квадранта могут поверить этим словам... но люди на правой стороне не поверят никогда».

Я еще немного колебался.

«Посмотри на это моими глазами, – сказал богатый папа. – Ты хочешь заплатить \$56.000 за имущество, которое этого не стоит. Ты подписываешься под своим приговором. Ты рискуешь. Люди, которые согласятся арендовать твою квартиру, не заплатят сколько, сколько проживание в ней стоит в действительности. Так что тебе придется субсидировать их проживание в этой квартире. Какой это имеет смысл для тебя?»

Я покачал головой: «Никакого смысла».

«Вот как я играю игру, – сказал богатый папа. – С этого времени, если ты будешь брать на себя долг и риск, то только тогда тебе это оплатится. Понятно?»

Я кивнул.

«Делать деньги надо со здравым умом, – сказал богатый папа. – Это – не космическая наука, но, к сожалению, когда дело касается денег, здравый смысл теряется. Банкир советует тебе взять что-то в долг. Сообщает, что правительство даст тебе налоговые льготы или кое-что, что в действительности не имеет существенного экономического смысла. А затем агент по продажам недвижимости советует тебе подписывать бумаги, потому что он может найти арендатора который заплатит тебе меньше, чем ты заплатил и только потому, по его мнению, цена повысится. Если это имеет смысл для тебя, то ты и я не разделяем той же самой точки зрения».

Я стоял молча. Я слышал все, что он сказал, и должен был признать, что я настолько разволновался, что не мог уже логически мыслить. Я не мог анализировать. Поскольку дело «выглядело» хорошим, мои эмоции победили. Я с жадностью и волнением ждал, когда же наконец, получу собственность, и я не был больше способен услышать то, что мне пробовали сообщить цифры.

Тогда богатый папа сообщил мне важное правило, которое он всегда использовал: «Твоя прибыль создается не тогда, когда ты продаешь... а тогда, когда ты покупаешь».

Богатый папа должен был убедиться, что безотносительно от долга или риска, которые он брал, дело должно было иметь смысл со дня покупки... это должно было иметь смысл, если наступал экономический кризис, и это должно было иметь смысл, если начинался экономический подъем. Он никогда не попадался на налоговые уловки и не верил прогнозам на будущее. Дело, за которое он брался, должно было иметь нормальный экономический смысл в хорошие и плохие времена.

Я начинал понимать игру денег так, как он увидел ее. А суть игры денег была в том, чтобы знать тех, кто обязан Вам и быть осторожным с теми, кому Вы стали обязаны. Сегодня я все еще слышу его слова: «Если Вы берете на себя риск и долг, удостоверьтесь, что Вам это выгодно».

Богатый папа имел долг, но он был осторожен, когда брал его. «Будь осторожен, когда берешь долг, – был его совет. – Если ты берешь долг лично, удостоверься, что он небольшой. Если ты берешь большой долг, удостоверься, что кто-то еще оплачивает этот долг».

Он рассматривал игру денег как игру, в которую вовлечены и Вы, и я, и каждый человек. В эту игру вовлечены и бизнес, и страны. Он смотрел на все это, как на игру, не больше, но для большинства людей деньги – не игра. Для многих людей, деньги – выживание... часто сама жизнь. И потому, что никто не объяснил им правил игры, они все еще верят банкирам, которые говорят, что дом – актив.

ФАКТЫ ВАЖНЕЕ, ЧЕМ МНЕНИЯ

Богатый папа продолжил свой урок: «Если хотите быть успешными на правой стороне, то, когда дело касается денег, Вы должны помнить о различии между фактами и мнениями. Вы не можете вслепую принимать финансовый совет от людей с левой стороны квадранта. Вы должны знать цифры. Вы должны знать факты. И цифры сообщат Вам факты. Ваше финансовое благополучие зависит от фактов, не от мнения друга или советника.

«Я не понимаю. Почему так важно отличать факт от мнения? – спросил я. – Является ли одно лучше, чем другое?» «Нет, – ответил богатый папа. – Только знай, когда кое-что – факт, а когда это – мнение». Все еще озадаченный я стоял там со смущенным выражением лица. «Сколько стоит дом твоих родителей?» – спросил богатый папа. Он использовал

пример, чтобы помочь мне побороть замешательство.

«О, я знаю, – ответил я быстро. – Мои родители думают продать его, поэтому, приходил агент по недвижимости и давал оценку дома. Он сказал, что дом стоит \$36.000. Это означает, чистая прибыль моего папы увеличилась на \$16.000, потому что он 5 лет назад заплатил только \$20.000».

«А теперь скажи: сумма оценки дома и сумма прибыли твоего папы – это факты или мнения?» – спросил богатый папа.

Я подумал некоторое время и понял то, что он хочет знать: «И то и другое – мнения. Не так ли?»

Богатый папа кивнул головой: «Очень хорошо. Большинство людей ведут материальную борьбу, потому что они живут, используя мнения скорее, чем факты при принятии финансовых решений. Они доверяют мнениям типа „Ваш дом – актив“, „Цена недвижимости всегда растет“, „Первоклассные акции – Ваша лучшая инвестиция“, „Требуется иметь деньги“, „Акции всегда подтверждены недвижимостью“, „Вы должны быть нечестны, чтобы стать богатыми“, „Вложение капитала опасно“, „Играйте осторожно“.

Я сидел, глубоко задумавшись, понимая, что большинство из того, что я слышал о деньгах дома, были действительно мнения людей, не факты.

«Действительно ли золото – актив?» – спросил богатый папа, выводя меня из моего задумчивого состояния.

«Да. Конечно, – ответил я. – Это всегда были единственные реальные деньги, которые выдержали испытание временем».

«Ты снова это начинаешь, – улыбнулся богатый папа. – Все, что ты делаешь, – повторяешь чужое мнение относительно того, что является активом, не проверяя фактов».

«Золото только тогда – актив, по моему определению, если ты покупаешь его дешевле, чем продаешь». Богатый папа медленно добавил: «Другими словами, если ты купил золото за \$100 и продал за \$200, тогда это актив. Но если ты купил одну унцию за \$200, и продал за \$100, тогда золото в этой сделке было долгом. Вот цифры, которые, в конечном счете, сообщают тебе факты. В действительности только от тебя зависит, будет дело активом или обязательством. В конечном счете, только ты можешь сделать золото активом, и только ты можешь сделать его долгом. Именно поэтому настолько важно финансовое образование. Я видел много людей, которые начинают хороший бизнес или покупают объект недвижимости, и превращают его в финансовый кошмар. Много людей делают то же самое со своей личной жизнью. Они свои, с трудом заработанные деньги, всю свою жизнь превращают в финансовые обязательства и долги».

Я смутился, был затронут за живое и пытался спорить. Богатый папа как будто играл с моим мозгом.

«Многие люди были обмануты потому, что не знали фактов. Каждый день я слышу ужасные истории о ком-то, кто потерял все свои деньги, потому что он думал, что мнение было фактом. Хорошо выслушать разные мнения при принятии финансового решения... было бы лучше всего знать различие. Миллионы людей приняли самые важные решения в жизни на основании мнений, переданных от поколения к поколению... и затем мучили себя вопросом, почему они борются за материальное выживание».

«Каких мнений?» – спросил я.

Богатый папа хихикнул, а потом ответил: «Хорошо, позволь мне навести примеры нескольких мнений, которые мы все слышали». Он начал записывать высказывания, тихо

посмеиваясь над ошибочностью мнений. Вот некоторые из примеров, которые он приводил в тот день:

1. «Вы должны выйти за него замуж. Он будет хорошим мужем».
2. «Найдите надёжную работу и спокойно работайте всю жизнь».
3. «Доктора зарабатывают много денег».
4. «Они имеют большой дом. Значит, они богаты».
5. «Он имеет большие мускулы. Он, наверное, силен и здоров».
6. «Это – хороший автомобиль, только им управляет слишком старая леди».
7. «Не имеется достаточно денег, чтобы все были богатыми».
8. «Земля плоская».
9. «Люди никогда не будут летать».
10. «Он сильнее, чем его сестра».
11. «Обязательства надежнее, чем акции».
12. «Люди, делающие ошибки, глупы».
13. «Он никогда не будет продавать за такую низкую цену».
14. «Она никогда не выйдет со мной на люди».
15. «Вложение капитала опасно».
16. «Я никогда не буду богатым».
17. «Я не поступил в институт, поэтому никогда не сделаю карьеру».
18. «Вы должны разносторонне развить свои инвестиции».
19. «Вы не должны разносторонне развить свои инвестиции».

Богатый папа продолжал до тех пор, пока я не устал слушать его примеры.

«О! – Наконец сказал я. – Я услышал достаточно. Что, в итоге, я должен делать?»

«Ну, так ты никогда меня не остановишь, – улыбнулся богатый папа. – Что делать в итоге? Это определяет способ мышления скорее, чем факты. Чтобы изменить свою жизнь, человек должен сначала изменить свой способ мышления... а тогда смотреть на факты. Если ты можешь читать финансовые отчеты, то будешь способен видеть не только факты финансового успеха компании, – но сможешь сразу увидеть, что делает какой-нибудь индивидум, не спрашивая твоего или чьего-либо еще мнения. Как я уже говорил, один человек не лучше другого. Чтобы быть успешным в жизни, особенно материально, ты должен знать различие. Если ты не можешь проверить какой-либо факт, то это мнение. Финансовая слепота – это когда человек не может читать цифры... так что он должен учитывать чужое мнение. Финансовое безумие – это, когда мнения используются как факты. Если ты хочешь быть на правой стороне квадранта, ты должен знать различия между фактами и мнениями. Немного уроков более важны, чем этот».

Я сидел, спокойно слушая, стараясь понять то, что он говорит. Это была, очевидно, простая концепция, все же это было больше, чем в тот момент мог воспринимать мой мозг.

«Ты знаешь, что означает „должное усердие?“ – спросил богатый папа. Я покачал головой. „Должное усердие“ просто означает, что следует выяснить, что является мнением и каковы факты. Когда это касается денег, большинство людей оказываются или ленивыми, или ищущими кратчайший путь, так что они не проявляют должного усердия. Есть еще и другие люди, которые так боятся ошибок, что лишь проверят все с должным усердием и затем больше ничего не делают. Слишком много „должного усердия“ также называется „параличом анализа“. Подводя итог, подчеркиваю, что ты не должен забывать просеивать факты и мнения, а затем принимать своё решение. Как я сказал, большинство людей имеют

сегодня финансовые неприятности просто потому, что они много раз выбирали кратчайшие пути и принимали финансовые решения на основании чужого мнения. (Часто это было мнение человека из сектора „Е“ или „S“, а не фактов). Если ты хочешь стать „В“ или „I“, то должен это четко знать».

Я не полностью оценил урок богатого папы в тот день, все же знаю, что благодаря его урокам я лучше понимаю различие между фактами и мнениями, особенно, когда дело касается моих денег. Через несколько лет, в начале 1990-х, мой богатый папа, наблюдая подъем рынка акций, прокомментировал его несколькими словами: «Именно так случается, когда высокооплачиваемые служащие или работающие на себя, имеющие чеки на зарплату с высокими суммами и оплачивающие чрезмерные налоги, завязнут в долгах, распорядясь лишь „бумажными“ активами, начинают раздавать инвестиционные советы. Миллионы прислушиваются к мнениям людей, которые думают, что они знают факты».

Уоррен Баффет, самый большой инвестор Америки, когда-то сказал: «Если Вы играете в покер и через 20 минут Вы не догадываетесь, кто проигрывает, значит, проигрываете Вы».

ПОЧЕМУ ЛЮДИ БОРЯТСЯ ЗА МАТЕРИАЛЬНОЕ ВЫЖИВАНИЕ

Я слышал недавно, что скоро большинство людей будут иметь долги со дня окончания школы до конца своих дней жизни.

Работа

Это изображение финансового положения среднестатистической американской семьи среднего класса:

ЧЕЙ-ТО БАЛАНСОВЫЙ ЛИСТ

Если Вы теперь понимаете игру, то можете понять то, что перечисленные выше долги должны выглядеть на чьем-то балансовом листе примерно так:

Когда Вы слышите такие слова: «Невысокие ежемесячные платежи» или «Не волнуйтесь, правительство даст Вам налоговые льготы на сумму потерь», тогда Вы знаете, что кто-то соблазняет Вас вступить в игру.

Если хотите быть материально свободными, Вы должны быть умнее и сообразительнее, чем тот «кто-то».

Большинству людей никто ничего не обязан. Они не имеют никаких реальных активов, ничего, что добавляет денег в их карман... а они сами часто обязаны кому-то. Вот почему они цепляются за надежную работу и вынуждены вести борьбу за выживание. Если бы не работа, они были бы в одно мгновение уничтожены. Среднего американца от банкротства отделяет три зарплаты только потому, что он искал лучшую жизнь, и был разорен игрой. В корабле образовалась пробоина. Средние американцы полагают, что дома, автомобили, клубы любителей игры в гольф, одежда, дома отдыха и т.п. являются активом. Они поверили тому, что кто-то сказал им. Они вынуждены этому верить, потому что не могут читать чисел. Они

не могут отличить факты от мнений. Много людей идет в школу, чтобы научиться быть игроками в игре, но никто не объясняет им правил игры.

Никто не говорит им, что игра называется «Кто перед кем в долгу?» И поскольку им этого никто не говорит, они становятся теми, кто имеет обязательства и долги перед кем-то.

ДЕНЬГИ – ЭТО ИДЕЯ

Одной из моих любимых песен является песня Кении Роджерса «Игрок». Одна строчка из этой песни может послужить итогом целой главы: «Если собираешься начать игру, юноша, ты должен научиться начинать ее правильно». Я надеюсь, теперь Вы понимаете основы денежного потока и знаете, что деньги – это действительно идея, которую более четко можно понять умом, чем рассмотреть глазами. Изучение игры денег и ее правил – важная часть Вашего путешествия к финансовой свободе. Самое важное все же то, кем Вы должны стать, чтобы двигаться в правую сторону квадранта. Часть вторая этой книги сосредоточится на «Обнаружении лучшего в Вас» и в анализе формулы:

БЫТЬ – ДЕЛАТЬ – ИМЕТЬ

ЧАСТЬ II

ПОИСКИ ЛУЧШЕГО В СЕБЕ

ГЛАВА 7

Станьте самим собой

«Не важно, что ты был бездомным, – сказал мой богатый папа. – Важно, кто ты сейчас. Продолжай бороться и ты станешь кем-то. Прекрати борьбу и ты также станешь кем-то... но не той же самой личностью».

ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПРОИСХОДЯТ С ВАМИ

Тем из Вас, кто намеревается продвигаться от безопасности работы до финансовой безопасности, я могу предложить слова поддержки. Ким и мне понадобилось стать бездомными и почувствовать отчаяние прежде, чем я нашел в себе храбрость для такого продвижения. Это был наш путь, но это определенно не должен быть Ваш путь. Как я описал ранее, уже разработаны готовые системы, которые могут помочь Вам пересечь мост к правой стороне квадранта.

Самое сложное – изменения, которые проходят у Вас внутри и то, кем Вы станете вследствие этих изменений. Для некоторых людей этот процесс прост. Для других переход невозможен.

ДЕНЬГИ – НАРКОТИК

Богатый папа всегда говорил Майку и мне: «Деньги – наркотик».

Главная причина того, что он отказался оплачивать наш труд, когда мы работали для него, было в том, что он не хотел, чтобы мы увлеклись работой за деньги. «Если Вы пристраститесь к деньгам», – сказал он – «трудно будет сломать эту пагубную привычку».

Когда я звонил ему из Калифорнии, став взрослым человеком, чтобы спросить его относительно денег, он не собирался нарушить свои планы, которые он имел в отношении Майка и меня, когда нам было 9 лет. Он не давал нам денег, когда мы были детьми, и не собирался делать этого теперь. Вместо этого он оставался, как и раньше, жестким и пытался увести меня подальше от привычки работать за деньги. Он назвал деньги наркотиком, потому что часто видел людей, которые были счастливы, они имели деньги, но были злые и угрюмые, когда денег не получали. Также, как наркоманы довольны, когда они вводят наркотик, но становятся озлобленными и угрюмыми, когда не получают дозы.

«Берегитесь всепоглощающей власти денег» – говорил он часто. Как только Вы привыкаете к получению зарплаты, эта привычка: заставляет Вас держаться пути, которым Вы это получили». Если Вы получаете деньги как служащий, тогда Вы можете привыкнуть ежемесячно получать деньги таким способом. Если Вы привыкаете делать деньги, работая на себя, то тоже будет трудно изменить привычку к приобретению денег тем способом. И если Вы, как чиновник, привыкаете к правительственным «милостыням», то эту привычку также трудно сломать.

«Самое трудное при перемещении от левой стороны до правой стороны – преодоление „притяжения“ к тому пути, которым Вы заработали деньги», сказал богатый папа. «Это –

труднее, чем ломка привычки; это ломка склонности». Именно поэтому он убеждал меня и Майка никогда не работать за деньги. Он настаивал, чтобы мы учились создать наши собственные системы бизнеса, как путь приобретения денег.

ПУТИ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ

Для Ким и меня самым трудным в попытке стать людьми, генерирующими доход в секторе «В» было то, что возникло очень много обстоятельств, которые сдерживали нас и тянули назад. Тяжело было на душе, когда друзья не поддерживали нас и часто спрашивали: «Почему Вы это делаете? Почему Вы не ищете работу?»

Это было тем более трудно, потому что мы и сами не были против возвращения к защите зарплаты. Богатый папа объяснил Майку и мне, что мир денег был одной большой системой. И мы, как личности, изучаем, как работать на некоторых путях в пределах той системы. Например: «Е» работает для системы, «S» является системой. «В» создает, владеет или управляет системой, «I» вкладывает деньги систему.

Путь, о котором говорил богатый папа, начинался где-то внутри нас, в нашем теле, уме и душе. И длина этого пути зависит от того, как мы естественно стремимся к деньгам.

«Когда человек чувствует потребность в деньгах, – объяснил богатый папа, – „Е“ будет автоматически искать работу, „S“ часто будет делать кое-что один, „В“ создаст или купит систему, которая производит деньги, и „I“ будет искать возможность вложить капитал в актив, который производит большее количество денег».

ПОЧЕМУ ТЯЖЕЛО ИЗМЕНИТЬ СВОЙ ПУТЬ

«Причина того, что трудно изменить свой путь – сказал богатый папа, – в том, что деньги сегодня необходимы для жизни. В аграрном веке деньги не были так важны, так как земля могла обеспечить продовольствие, защиту, тепло и воду без денег. Как только мы переселились жить в города в течение индустриального века, деньги стали играть очень важную роль. Сегодня даже вода стоит денег».

Богатый папа продолжал объяснять: «Когда ты начинаешь двигаться от, скажем, сектора „Е“ к сектору „В“, то что-то в твоей душе начинает сопротивляться, ведь ты привык быть „Е“, и страшно так резко поменять все в своей жизни. В этот период ты похож на тонущего человека, который хватается за соломинку, или на голодающего, готового кушать что угодно, лишь бы выжить. Это сражение, которое происходит внутри тебя, делает столь трудным изменение пути. Это сражение между тем, кем ты больше не являешься, и тем, кем ты хочешь стать. Вот в чем проблема, – объяснил мне богатый папа по телефону. – Часть твоей души, что все еще ищет защиту, находится в войне с той частью твоей души, которая стремится к свободе. Только ты можешь решить, которая из них победит. Ты или будешь строить бизнес, или – навсегда вернешься к поискам работы».

НАЙДИТЕ СВОЮ МЕЧТУ

– Ты действительно хочешь продвинуться? – спросил богатый папа.

– Да! – сказал я поспешно.

– Ты забыл то, что ты намеревался делать? Забыл о твоей мечте, твоей страсти и о том, что заставило тебя войти в это затруднительное положение? – спросил папа.

– О, – ответил я, немного пораженный. Я забыл. И вот я стоял там, у платного телефона, вспоминая о том, что стало первопричиной изменений в моей жизни.

– Я знал, что так будет, – сказал богатый папа. – Ты больше волнуешься о своем личном выживании, чем о сохранении своей мечты. Твой страх отодвинул твою мечту. Чтобы идти вперед, ты должен сохранить огонь в своем сердце. Всегда помни, к чему стремишься, тогда путь будет легче и проще. Начни больше волноваться непосредственно о себе, о своей судьбе, тогда твое опасение и страх начнут таять в твоей душе. Страсть строит бизнес. Не страх. Ты его выгони из души вон. Ты уже близко, не поворачивай назад! Помни о том, что ты намереваешься делать, сохрани ту память в своем сердце, и она, как огонь будет согревать тебя в трудный час. Ты можешь всегда все бросить... так почему выходить именно сейчас?»

После этих слов богатый папа пожелал мне удачи и повесил телефонную трубку. Он был прав. Я забыл о своей мечте и позволил моим опасениям заполнить мою голову, а также мою душу. Несколько лет раньше мне нравился кинофильм «Танец пламени». Там звучала песня, в которой были такие слова: «Возьмите свою мечту и заставьте ее сбыться».

Да, действительно, я забыл свою мечту, свою страсть. И вот наступило время осуществить ее или вернуться домой и забыть обо всем этом. Я стоял там, у той телефонной будки, некоторое время, и будто слышал последние слова богатого папы: «Вы всегда можете выйти. Так почему выходите теперь?» Я решил не выходить, пока не добьюсь своего.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ, ВЛАДЕЮЩИЙ СИСТЕМОЙ

Я стоял у телефона-автомата после разговора с богатым папой и думал. Да, мои опасения и недостаток успеха «били» меня и моя мечта отодвинулась. Моя мечта о создании другого вида школьной системы – образовательной программы для людей, желающих быть предпринимателями и инвесторами. Я вспомнил свои школьные годы. Когда мне было 15 лет, однажды в школе меня спросили: «Что Вы собираетесь делать, когда вырастаете? Вы собираетесь стать преподавателем, как Ваш папа?» Мой ответ был прямым, честным и убежденным: «Я никогда не буду преподавателем. Стать преподавателем – последняя вещь, которую я хотел бы сделать когда-нибудь». Нет, нельзя сказать, что мне не нравилась школа. Я ненавидел ее. Я испытывал крайне неприятное чувство, когда был вынужден сидеть и слушать кого-то, кто мне не особенно нравился и кого я не очень уважал, слушать, как он месяцами объяснял тему, которая абсолютно меня не интересовала. Я вертелся, суетился, извивался, как червяк, не мог усидеть на своем месте на последней парте в классе, пока, на конец, убежал, вместо того, чтобы идти в школу. Поэтому, когда меня спросили, планировал ли я делать карьеру и идти по стопам своего отца как преподаватель, я чуть не выпрыгнул из своей кожи.

Вряд ли я знал в то время, что страсть – это комбинация любви и ненависти. Я тянулся к знаниям, но ненавидел школу. Я абсолютно не переваривал сидеть там и разрешать запрограммировать себя стать тем, кем я не хотел быть. И таким был не только я.

ИЗВЕСТНЫЕ ЦИТАТЫ ОБ ОБРАЗОВАНИИ

Уинстон Черчилль однажды сказал: «Я всегда готов учиться, но мне не всегда хочется, чтобы меня учили».

Джон Апдайк сказал: «Предприимчивые отцы, позвав на помощь всю свою мудрость, решили, что воспитание детей требует слишком большого напряжения сил их родителей. Так что они обеспечили тюрьмы, называемые школой, оборудовали их орудиями пыток, называемыми образованием».

Норман Дуглас сказал: «Образование – это контролируемое государством предприятие по изготовлению подражателей».

Г.Л. Менкен сказал: «Школьные годы, я уверен, – самые несчастные годы за весь период существования человека. Они наполнены скучными непонятными задачами, новыми и неприятными распоряжениями, зверскими нарушениями здравого смысла и правил приличия».

Галилео Галилей сказал: «Вы не можете научить человека чему-нибудь; Вы можете только помочь ему понять это самому».

Марк Твен сказал: «Я никогда не позволяю, чтобы обучение препятствовало моему образованию».

Альберт Эйнштейн сказал: «В целом, слишком многому обучают детей, особенно в американских школах».

ПОДАРОК ОТ МОЕГО ОБРАЗОВАННОГО ПАПЫ

Человек, который помогал мне найти эти цитаты, был мой высокообразованный, но бедный папа. Он также презирал школьную систему.. хотя он преуспел в этом. Он стал преподавателем, потому что имел мечту изменить 300-летнюю систему, но вместо этого, система раздавила его. Он помнил свою мечту, свою страсть, пробовал изменить систему, но столкнулся с каменной стеной. Это была система, в которой слишком много людей делали деньги, и никто не хотел ничего менять, хотя было много разговоров относительно необходимости изменений.

Возможно человек, который тогда в школе спрашивал о моих планах на будущее, был психоаналитиком, потому что через несколько лет я действительно пошёл стопами отца. Я только не следовал за ним в ту же самую систему. Я выбрал тот же путь, ту же страсть, но создал свою собственную систему. Именно поэтому я был «бездомным». Моя страсть, моя мечта была создать образовательную систему, которая учила бы людей по-другому. Когда мой образованный отец узнал, что Ким и я делаем все, что можем, чтобы установить нашу собственную образовательную систему, он послал те цитаты. Поперек страницы, в верхнем углу было написано: «Продолжайте идти вперед. С любовью, папа».

До того момента, я никогда не знал, насколько мой образованный папа ненавидел систему, и что эта система делала с молодыми людьми. Но после этого жеста поддержки, я многое понял. Мечта, которая вела меня, была той же самой мечтой, которая управляла им все эти годы. Я мечтал почти о том же, что и мой родной отец. Я был похож на него. И я невольно поднял факел от него. Я был преподавателем в душе... возможно, именно поэтому я так сильно ненавидел ту систему.

Я был похож на моих обоих отцов. От моего богатого папы узнал секреты, необходимые, чтобы стать капиталистом. От моего высокообразованного папы я унаследовал страсть к обучению. И учитывая комбинацию знаний и черт характера двух пап, я мог теперь кое-что

сделать относительно образовательной системы. Я не имел желания и возможности изменить существующую систему. Но я имел знания, чтобы создать свою собственную систему.

ГОДЫ ОБУЧЕНИЯ НАЧИНАЮТ ОПЛАЧИВАТЬСЯ

В течение нескольких лет мой богатый папа учил и опекал меня, чтобы я стал человеком, создающим бизнес и деловые системы. Бизнес, который я развивал в 1977 году, был производственной компанией. Мы были одной из первых компаний, которые выпускали нейлон и некоторые другие ткани ярких цветов. Позже мы начали выпускать «карманчики для обуви» – миниатюрный бумажник из синтетических тканей и материалов, который присоединялся к шнуркам спортивной обуви. В 1978 году бег трусцой стал новым повальным увлечением, и бегуны высказывали пожелание иметь при себе маленький бумажник, куда можно было бы положить ключи, деньги, документы. Именно поэтому я разработал «обувной карман» и торговал этим в разных точках мира. Наш неожиданный успех был феноменален, но скоро страсть к производственной линии и бизнесу ослабла. Мой интерес потух, как только моя небольшая компания начала терять рынки сбыта из-за конкуренции с иностранными компаниями. Такие страны как Тайвань, Корея и Гонконг отгружали изделия, идентичные нашим, и захватывали рынки, которые мы завоевали раньше. Их цены были настолько низки, что не было возможности конкурировать. Они продавали изделия дешевле, чем стоило нам их производство.

Перед нашей небольшой компанией возникла дилемма: бороться с ними, или соединиться с ними. Партнеры поняли, что мы не могли бороться с конкуренцией. Компании, затопляющие рынок дешевыми изделиями, были слишком сильны. Вызов был принят, и мы решили соединиться с ними. Трагедия была в том, что мы должны были отпустить большинство нашего преданного и трудолюбивого штата, чтобы остаться на плаву. Это разбило мне сердце. Когда я приезжал, чтобы осмотреть новые фабрики, мы заключили контракт на производство нашего изделия в Корее и Тайване. Мое сердце снова болело. Условия, в которых эти молодые рабочие должны были работать, были жестоки и негуманны. Я видел, что помещения были очень тесны; пять рабочих работали там, где у нас в Америке разрешено работать только одному рабочему. Моя совесть мучила меня. Я чувствовал ответственность не только за рабочих, которых мы нанимаем в Америке, но и за рабочих за границей, которые теперь работали для нас.

Хотя мы решили финансовую проблему иностранной конкуренции и начали делать много денег, у меня душа не лежала больше к этому бизнесу... и бизнес начал оседать. Его дух ушел, потому что мой дух ушел. Я больше не хотел стать богатым, если это требовало эксплуатировать так много низкооплачиваемых рабочих. Я начал думать об обучении людей быть владельцами бизнесов, а не служащими бизнеса. В 32 года я начал преподавать, но не понимал еще этого в то время. Мой бизнес начал уменьшаться не из-за недостатка систем, но из-за недостатка внимания или страсти. Как только Ким и я задумали наше новое деловое предприятие, компания по производству бумажника перестала нас интересоваться.

УМЕНЬШЕНИЕ МАССЫ

В 1983 году я был приглашен прочитать лекцию в университете Гавайев. Я объяснил им мои взгляды относительно степени защиты работы. Им не понравилось то, что я сказал: «Через несколько лет многие из Вас потеряют работу или будут вынуждены за меньшую зарплату выполнять менее надежную работу, работу с меньшей степенью защиты». Моя работа заставила меня путешествовать по миру, и я имел возможность убедиться в объединенной мощи дешевой рабочей силы и новшеств технологии. Я начал понимать, что рабочий в Азии, Европе, России или Южной Америке действительно конкурировал с рабочими Америки. Я видел, что идея относительно высокой платы и надежной, безопасной работы для рабочих и администраторов ушла в прошлое. Большие компании скоро должны будут делать сокращение и людей, и зарплат, чтобы только быть способными конкурировать.

Меня никогда больше не приглашали в университет Гавайев. Но все же через несколько лет после той моей лекции слова «уменьшение массы» стали стандартной практикой. Каждый раз, когда владельцы хотели сделать своих акционеров счастливыми, происходило «уменьшение массы». С каждым «уменьшением массы» я видел, что люди наверху становятся богаче и богаче, а люди внизу расплачиваются за это. Каждый раз, слыша, как кто-то говорил: «Я посылаю моего ребенка в хорошую школу, поэтому он (или она) может получить хорошую, надежную, безопасную работу» я съёживался. Подготовка к работе – хорошая идея, но на короткий срок, этого недостаточно для длительного срока. Медленно, но уверенно я становился преподавателем.

СТРОЙТЕ СИСТЕМУ ВОКРУГ ВАШЕЙ СТРАСТИ

Хотя моя производственная компания после соединения с иностранными компаниями преуспевала, моя страсть ушла. Мой богатый папа подвел итог моему расстройству, когда он сказал: «Школьные дни закончены. Наступило время строить систему вокруг желаний твоего сердца. Строй систему вокруг своей страсти. Не занимайся больше производственной компанией и строй то, что, по твоему мнению, ты должен строить. Ты узнал много от меня, но ты все еще сын своего отца. Ты и твой отец – преподаватели по призванию души».

Ким и я упаковали свои вещи и переехали в Калифорнию, чтобы изучить новые методы обучения и создавать бизнес с учетом тех методов. Прежде чем мы успели построить бизнес, мы исчерпали свои деньги и оказались на улице. Поэтому я тогда обратился по телефону к своему богатому папе. Моя жена стояла рядом со мной. Я был зол сам на себя и на свою страсть, которая привела нас к тому рубежу, на котором мы были теперь.

Но скоро мы взялись за формирование компании. Это была образовательная компания, использующая методы обучения совсем иначе, чем используют традиционные школы. Вместо того чтобы заставлять студентов сидеть, не двигаясь, мы поощряли их быть активными. Вместо обучения через лекцию, мы преподавали, используя игры. Мы настаивали, что бы наши преподаватели использовали смешные истории и шутки. Вместо преподавателей мы разыскивали деловых людей, которые действительно были основателями собственных компаний, и могли использовать наш стиль обучения. Вместо того чтобы преподаватели аттестовали студентов, студенты оценивали преподавателя. Если преподаватель получал плохую оценку, он должен был пройти интенсивную программу обучения или вынужден был уйти. Возраст, образование, религиозная принадлежность не были критериями. Необходимо было искреннее желание учиться и учиться быстро. Мы

были, в конечном счете, способны научить за один день столько, сколько можно изучать целый год.

Хотя мы, главным образом, преподавали взрослым, но много молодых людей приблизительно 16-летнего возраста учились рядом с высоко оплаченными, образованными 60-летними бизнесменами, вместо конкуренции во время тестов, они сотрудничали в группах. Мы устраивали так, чтобы группа, выполняющая тест, конкурировала с другой группой, выполняющей тот же тест. Вместо борьбы за оценки, они держали пари на деньги. Победитель забирал все.

Соревнование и желание преуспеть, как команда были очень напряженные. Преподаватель не был вынужден мотивировать класс. Преподаватель лишь должен был уйти с дороги, как только начиналось обучающее соревнование. Вместо тишины во время теста, там были вопли, крик, смех и слезы. Люди возбужденно учились. Они были «включены» в процесс познания... и они хотели учиться больше. Мы сосредоточили при обучении все внимание только на две темы: предпринимательство и вложение капитала. Стороны «В» и «I». Люди, которые хотели изучить эти темы с помощью нашего стиля образования, приходили к нам сами. Мы не делали никакого рекламирования. Все распространялось устно. Люди, приходящие к нам, были теми, кто хотел создать рабочие места, а не теми, кто искал их.

Меньше, чем за пять лет, мы имели многомиллионный бизнес с одиннадцатью офисами во всем мире. Мы построили новую систему образования, и она завоевала рынок. Наша страсть заставила это случиться, потому что страсть и хорошая система преодолели опасение и программирование прошлого.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ МОЖЕТ БЫТЬ БОГАТ

Всякий раз, когда я слышу, как преподаватели говорят, что их работу не оплачивают достаточно, я им сочувствую. Ирония в том, что они являются предметом программирования их собственной системы. Они смотрят на свое положение преподавателя с точки зрения сектора «Е» скорее, чем из секторов «В» или «I».

Помните. Вы можете стать тем, кем хотите в любом из секторов... даже преподавателем.

МЫ МОЖЕМ БЫТЬ ТЕМ, КЕМ ЗАХОТИМ

Большинство из нас имеет потенциал, чтобы быть успешным во всех секторах. Это все зависит от того, насколько решительно мы стремимся к успеху. Мой богатый папа сказал: «Не страх, а страсть и мечта строят бизнес».

Проблема перехода из сектора в сектор, часто кроется в нашем прошлом. Многие из нас выросли в семьях, где эмоция опасения использовалась, как главный мотиватор, чтобы заставить нас думать и действовать определенным образом. Например: «Ты делал домашнюю работу? Если не сделаешь домашнюю работу, то получишь плохую оценку и твои друзья будут над тобой смеяться».

И классическое: «Если ты не будешь получать хороших оценок, то не сможешь получить надежную работу с хорошей зарплатой». Ну и что же? Сегодня много людей получают хорошие оценки, но вряд ли для всех найдется хорошая надежная работа, тем более с

высокой зарплатой и гарантией хорошей пенсии. Поэтому много людей, даже получавшие хорошие оценки, вынуждены думать о собственном бизнесе, а не только искать работу, где они будут заниматься чужим бизнесом.

НА ЛЕВОЙ СТОРОНЕ ОПАСНО!

Я знаю много друзей, которые все еще ищут защиту на работе. Как странно, технологии продолжают развиваться все более быстрыми темпами. Чтобы поддерживать на высоком уровне свои знания и быть востребованным на рынке труда, каждый человек должен будет постоянно изучать самые новейшие технологии. Если Вы собираетесь так или иначе расширить, свои знания, почему бы не потерять некоторое время, изучая навыки, необходимые для правой стороны квадранта? Если бы люди могли видеть то, что я вижу, когда путешествую по миру, они не искали бы безопасность. Безопасность – миф. Изучите кое-что новое и храбро покорите новый для Вас мир. Не прячьтесь от него.

По моему мнению, существует также риск для людей, работающих на себя. Если они получают травму или заболеют, их доход сразу перестанет генерироваться. Я встречаю большое количество работающих на себя людей старшего возраста, которые физически, психологически и эмоционально устали от напряженной работы. Чем больше человек устает, тем менее безопасным становится его бизнес и растет риск попасть в аварию или заболеть.

НА ПРАВОЙ СТОРОНЕ БЕЗОПАСНЕЕ!

Как ни странно, жизнь фактически более безопасна на правой стороне квадранта. Например, если Вы имеете безопасную систему, которая производит все больше денег, требуя от Вас меньше физических усилий, тогда Вы действительно не нуждаетесь в работе и Вам не надо волноваться относительно потери Вашей работы, или бояться, что придется жить скромнее или даже бедно. Разверните Ваши средства, чтобы делать большее количество денег, разверните систему и найдите большее количество людей.

Инвесторы высокого уровня не обеспокоены расширением или сужением рынка, потому что их знания позволят им любым путём делать деньги. Если произойдет рыночный обвал или депрессия в ближайшие 30 лет, много экономических переселенцев будут охвачены паникой и потеряют большинство денег, которые они отложили для отставки. Если это случится, когда они будут в пенсионном возрасте, то вместо увеличения, они будут вынуждены работать до того времени, пока могут.

А что касается опасения проигрышных денег, профессиональные инвесторы – это люди, немного рискующие собственными деньгами и получающие высокие прибыли. Это – люди, знающие многое о вложении капитала, которые, рискуя, всегда вернут себе то, что вложили.

Я уверен, что на левой стороне квадранта, риск выше.

ПОЧЕМУ ЛЕВАЯ СТОРОНА БОЛЕЕ ОПАСНАЯ

«Если Вы не можете читать чисел, тогда Вы должны выслушивать чужое мнение» – сказал богатый папа. «В случае покупки Ваш папа только вслепую принимает мнение своего

банкира, что его приобретение является активом».

И Майк, и я заметили его акцент на слово «вслепую». «Большинству людей на правой стороне действительно нет необходимости хорошо разбираться в числах и финансовых отчетах. Но если Вы хотите быть успешными в правой стороне квадранта, тогда числа станут Вашими глазами. Числа позволят Вам видеть то, что большинство людей не могут видеть» – продолжал богатый папа.

«Способность читать числа, финансовые системы и системы бизнеса дает Вам видение, которого простые смертные не имеют. Наличие финансового видения понижает Ваш риск. Финансовая слепота повышает риск. На это видение необходимо только, если Вы хотите работать на правой стороне. Фактически люди на левой стороне думают словами, а чтобы быть успешными справа, особенно в секторе „I“, Вы должны думать числами, а не словами. Действительно опасно пытаться быть инвестором, все еще размышляя словами».

«Вы говорите, что люди в левой стороне квадранта не нуждаются в понимании чисел?» – спросил я.

«Для большинства их, это действительно так» – сказал богатый папа. «Пока они довольны работой строго в пределах границ секторов „E“ или „S“, тогда чисел, которые они изучили в школе, достаточно. Но если они хотят выжить на правой стороне, понимание финансовых чисел и систем становится решающим. Если хотите строить мелкий бизнес, Вам нет необходимости мастерски владеть числами. Но если Вы хотите строить большой международный бизнес, числа станут для Вас всем. Не слова! Именно поэтому так больших компаний возглавляют бывшие бухгалтера и экономисты».

Богатый папа продолжал свой урок: «Если хотите быть успешными в правой стороне, когда дело касается денег. Вы должны помнить о различии между фактами и мнениями. Вы не можете вслепую принимать финансовые советы, как это делают люди на левой стороне. Вы должны знать свои числа. Вы должны знать факты. А числа сообщат Вам факты».

КТО ПЛАТИТ, ЧТОБЫ РИСКОВАТЬ?

– Помимо того, что левая сторона является опасной, люди на той стороне еще платят за риск, – сказал богатый папа.

– Что Вы подразумеваете под этими словами? – спросил я. – Разве не каждый расплачивается за риск?

– Нет, – сказал богатый папа. – На правой стороне – нет.

– Вы хотите сказать, что люди на левой стороне расплачиваются за риск, а люди на правой стороне получают за риск вознаграждение?

– Точно, именно это я подразумеваю, – сказал богатый папа, улыбаясь. – Это – самое большое различие между левой стороной и правой стороной. Именно поэтому левая сторона более опасная, чем правая.

– Вы можете доказать это на примерах? – спросил я.

– Несомненно, – сказал богатый папа. – Если Вы покупаете акции компании, кто берет на себя финансовый риск? Вы или компания?

– Думаю, что я, – сказал я озадачено.

– А если я – страховая медицинская компания, я обеспечиваю страхование Вашего здоровья и беру на себя риск, я оплачиваю Вам?»

– Нет, – сказал я. – Я оплачиваю это.

– Правильно, – сказал богатый папа. – Я должен все же найти компанию страхования, которая будет страховать Ваше здоровье от болезней и несчастного случая, и оплачивать Вам ту привилегию. Но именно это делают люди на левой стороне.

– Это что-то очень запутано, – сказал Майк. – Я не совсем понимаю смысл.

Богатый папа улыбнулся: «Как только Вы лучше поймете правую сторону, Вы начнете более ясно видеть различия. Большинство людей не знают, в чем различие. Они только предполагают, что все – опасно... и расплачиваются за это. Но пройдут годы. Вы станете более опытны на правой стороне квадранта, и Ваше видение улучшится. Вы начнете видеть то, чего люди на левой стороне не могут видеть. И Вы поймете, почему поиск защиты во имя избежания риска – самая опасная вещь, которую Вы можете делать. Вы разработаете свое собственное финансовое видение, и не будете принимать чужие мнения лишь потому, что это советы банкира или биржевого маклера, или бухгалтера, или кого-то ещё. Вы будете способны сами видеть все и понимать различие между финансовыми фактами и финансовыми мнениями».

Это был хороший день. Фактически, это был один из лучших уроков, которые я мог вспомнить. Это было великолепно, потому что это начало открывать мой ум для чего-то такого, чего мои глаза не могли видеть.

ЧИСЛА УМЕНЬШАЮТ РИСК

Без тех простых уроков моего богатого папы я бы сомневался, мог ли я реализовать свою страсть и построить образовательную систему своей мечты. Без его настойчивости на необходимости овладения финансовой грамотностью и точностью, я не смог бы вложить капитал так мудро: инвестировав немного собственных денег, заработать такие высокие прибыли. Я всегда помнил: чем больший проект Вы задумали и чем быстрее Вы хотите преуспеть, тем более точными Вы должны быть. Если Вы согласны разбогатеть медленно, или только работать всю свою жизнь и позволять кому-то другому управлять Вашими деньгами, то Вы не должны быть так точны. Чем быстрее Вы хотите разбогатеть, тем более точны, в отношении чисел, Вы должны быть.

Хорошие новости: благодаря усовершенствованиям в технологии и новым программам сегодня намного проще овладеть необходимыми навыками для формирования собственной системы и быстрого повышения Вашей финансовой грамотности.

ВЫ МОЖЕТЕ ДВИГАТЬСЯ БЫСТРО... НО НЕ БРАТЬ ПОДСКАЗОК

«Чтобы уменьшить Ваши налоги, покупайте большой дом. Пусть увеличится Ваш долг, и Вам уменьшат налоги».

«Ваш дом должен быть Вашей самой большой инвестицией».

«Вы лучше бы покупали сейчас, потому что цены всегда повышаются».

«Не спешите богатеть».

«Живите на скромные средства».

Не пожалейте своего времени, чтобы изучить темы, требуемые на правой стороне квадранта, такие инвестиции не будут иметь для Вас много смысла. Они имеют смысл для

кого-то на левой стороне, но не для кого-то на правой стороне. Вы можете делать всё, что Вы любите, двигаться с такой скоростью, какая Вам нравится, делать столько денег, как хочется, но Вы должны оплатить цену. Вы можете идти быстро, но помнить, что нет подсказок.

Эта книга не об ответах на вопросы. Эта книга рассматривает финансовые вызовы и цели с разных точек. Не в том дело, что одна точка зрения лучше, чем другая. Просто более разумно иметь больше чем одну точку зрения. Читая следующие главы, Вы можете начать смотреть на финансы, бизнес и жизнь с иной точки зрения.

ГЛАВА 8

Как я разбогател?

Когда меня спрашивают: «Где я изучал свою формулу богатства?» – я отвечаю: «Еще ребенком, играя в игру „Монополия“».

Некоторые люди думают, что я обманываю, а другие считают, что шучу. Все же это не шутка, и я – не занимаюсь надувательством. Разбогатеть в «Монополии» просто и это формула работает в реальной жизни также как в игре.

ЧЕТЫРЕ ЗЕЛЕННЫХ ЗДАНИЯ... ОДНА КРАСНАЯ ГОСТИНИЦА

Если Вы когда-либо играли детскую игру «Монополия», то Вы вспомните, что тайна к богатству в этой игре состоит в том, чтобы просто купить четыре зеленых здания и затем продать их и купить большую красную гостиницу. Это – все, что требуется, и это – та же самая инвестиционная формула для богатства, которую использовали моя жена и я.

Когда на рынке недвижимости дела действительно шли плохо, мы купили там много маленьких зданий, как мы могли, имея в своём распоряжении ограниченную сумму денег. Когда рынок улучшился, мы продали «четыре зеленых здания и купили большую красную гостиницу». Мы никогда не должны работать, потому что наличный поток от нашей большой красной гостиницы, жилых домов и небольших складов платит за наш образ жизни.

ЭТО ТАКЖЕ РАБОТАЕТ ДЛЯ ГАМБУРГЕРОВ

Если Вам не очень нравится бизнес с недвижимостью, тогда делайте гамбургеры, стройте бизнес вокруг тех гамбургеров и получайте прибыль. В пределах нескольких лет увеличение наличного потока обеспечит Вас большим количеством денег, чем Вы можете тратить.

И действительно именно таким простым может быть путь к экстраординарному богатству. Другими словами, в этом высокотехническом мире принципы большого богатства все же остаются простыми и не требуют высокотехнического обеспечения. Я бы сказал, что главное – это здравый смысл. Но, к сожалению, когда речь идет о деньгах, здравый смысл отступает на задний план.

Например, мне кажется, бессмысленно давать людям налоговые льготы, из-за чего они теряют деньги и погружаются в долги. Или называть Ваш дом активом, когда это, в действительности, обязательства, которые каждый день «искушают» поток Ваших наличных денег. Или поддерживать правительство страны, которое тратит большее количество денег, чем собирает в фирме налогов. Или посылать ребенка в школу, чтобы он учился с надеждой получить работу, но не учить ребенка обращаться с деньгами.

ПРОСТО ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ДЕЛАЮТ БОГАТЫЕ ЛЮДИ

Делать то, что делают богатые люди – просто. Одна из причин того, что есть так много людей, которые не преуспевали в школе, но стали на много богаче своих преуспевающих одноклассников в том, что делать то, что делают богатые, просто. Нет необходимости идти в школу, чтобы стать богатым. Не школа делает богатым. Тема «Как стать богатым» не изучается в школе и эту тему, несомненно, нельзя изучать быстро.

Издана отличная книга, которую я рекомендую Вам прочитать: «Думай и богатей» Наполеона Хилла. Я читал эту книгу, когда был юношей, и это очень повлияло на направление моей жизни. Фактически, именно мой богатый папа первый порекомендовал мне прочитать эту книгу, и другие тоже мне ее советовали. Считаю, что есть серьезное основание назвать книгу именно «Думай и богатей», а не «Упорно трудись и стань богатым» или «Найди работу и становись богатым». Это же факт, что люди, которые наиболее тяжело работают, не окажутся богатыми. Если Вы хотите быть богатыми, Вы должны «думать». Думай больше, чем другие люди из толпы. По моему мнению, один из больших активов богатых является то, что они думают иначе, чем другие люди. Если Вы делаете то, что каждый делает, то Вы закончите тем, что каждый имеет. Что имеет большинство людей? Они имеют годы упорной работы, несправедливые налоги и долги.

Когда кто-то спрашивает меня: «Что я должен делать, чтобы двигаться от левой стороны квадранта к правой стороне?» – мой ответ: «Не то важно, что Вы должны „делать“, не это надо изменить. Первое, что надо изменить, это то, как Вы думаете. Другими словами важно, кем Вы должны „быть“, чтобы „делать“ то, что надо сделать». Вы хотите быть человеком, который думает, что купить четыре зеленых здания, и превратить их в одну красную гостиницу просто? Или Вы хотите быть человеком, который думает, что купить четыре зеленых здания и превратить их в одну красную гостиницу трудно?

Много лет назад я посещал занятия по изучению влияния. Это была середина 1970-х, и я сам от себя не мог ожидать, что буду тратить \$150 и свои выходные, в субботу и воскресенье, чтобы научиться, как установить цели. Я предпочёл бы заниматься серфингом. Вместо этого, я платил кому-то, чтобы он поучил меня, как ставить перед собой цели.

Я почти готов был забыть о своей мечте, но то, что я узнал из тех занятий, помогло мне достичь того, что я хочу в жизни. Преподаватель написал на листе три слова:

БЫТЬ – ДЕЛАТЬ – ИМЕТЬ

Она тогда сказала: «Цели в этой формуле обозначены словами „иметь“. Сюда входят цели типа „иметь хорошее тело“, или „иметь совершенные отношения с людьми“, или „иметь миллионы долларов“, или „иметь крепкое здоровье“, или „стать известным“. Как только люди выясняют, что они хотят иметь, четко представляют свою цель, они начинают обдумывать и записывать, что им следует делать для ее достижения. Именно поэтому большинство людей имеют список дел. Они устанавливают свою цель и затем начинают ее „выполнение“.

Она сначала поставила перед собой сделать свою фигуру красивой. «Что сделают люди, когда хотят иметь красивое тело? Продолжают придерживаться диеты и затем идут в гимнастический зал. Проходит несколько недель, и затем большинство возвращается назад к старой диете: к картошке фри и птице. Вместо того чтобы заниматься спортом, они смотрят бейсбол по телевизору. Это – пример того, как человек „делает“ вместо „быть“.

«Не в диете дело. Не она Вами руководит. Вами руководит тот, кем Вы хотите стать,

придерживаясь этой диеты. Все же каждый год миллионы людей ищут совершенную диету, чтобы похудеть. Они сосредотачиваются на том, что они должны делать, а не на том, кем они должны быть. Диета не поможет, если не изменятся Ваши мысли».

Она использовала игру в гольф как другой пример: «Много людей покупают новые наборы для гольфа в надежде, что они могут улучшить мастерство, вместо того, чтобы начать с отношения к игре, размышлений об игре и укрепления веры в свою победу, как это делает профессиональный игрок в гольф. Плохой игрок в гольф с новым набором для игры в гольф – все еще плохой игрок в гольф».

Тогда она пришла к обсуждению темы инвестиции: «Много людей думают, что покупка акций или взаимных фондов сделает их богатыми. Но ведь сам факт покупки акций, взаимных фондов, недвижимости и облигаций не сделает Вас богатыми. Одно только выполнение того, что делают профессиональные инвесторы, не гарантирует финансового успеха. Человек, у которого менталитет проигравшего, всегда будет терять, независимо от того, какие он купил акции, облигации, объекты недвижимости или взаимные фонды».

Затем она использовала пример поиска прекрасного романтического партнёра: «Много людей везде ищут человека своей мечты: в барах, на улицах, у себя на работе и даже в церкви. Они хотят и ищут. Вот что они „делают“, вместо того, чтобы „быть“ таким человеком». Приведу один из ее примеров относительно семейных отношений: «Многие люди пробуют заменить человека, с которым живут, другого чтобы создать лучший брак. Вместо попытки изменить или заменить другого человека, что часто ведет к разводу, лучше сначала изменить себя». Она сказала: «Не работайте над изменением другого человека; работайте над своими мыслями об этом человеке».

Пока она говорила относительно отношений, я вспоминал о многих людях, которых встретил за эти годы, которые взялись «изменить мир», но ничего им не удалось. Они хотели изменить всех вокруг, но не себя.

Когда она говорила о деньгах, то привела такой пример: «И когда дело касается денег, много людей пытаются делать то, что делают богатые и иметь то, что имеют богатые. Так что они покупают дом, как у богатых автомобиль, который выглядит престижно, и посылают своих детей в школы, где учатся дети богатых. К чему это приведет? Что они будут делать? Будут еще больше работать и глубже погружаться в долги. Но это уже не то, что делают по-настоящему богатые люди».

Я был с ней согласен. Мой богатый папа не использовал те же самые слова, чтобы объяснить всё это, но он часто говорил мне: «Люди думают, что, если они упорно трудятся за деньги, и затем купят вещи, которые помогут им выглядеть богатыми, то это сделает их богатыми. В большинстве случаев так не бывает. Это делает их только усталыми и истощёнными».

Во время занятий в тот уик-энд, много из того, что мой богатый папа сказал мне, начало приобретать более глубокий смысл. В течение многих лет он жил скромно. Вместо того чтобы упорно трудиться, чтобы уплачивать счета, он упорно трудился, чтобы приобретать активы. Если Вы встречали его на улице, он не выделялся из толпы, а был похож на других. У него был автомобиль, но это был грузовой автомобиль. Но однажды он появился как «финансовая бомба». В то время ему было больше 30 лет, он был обыкновенным американцем. Но люди обратили на него внимание, когда он внезапно купил один из главных объектов недвижимости в Гавайях. Лишь после того, как его имя появилось на первых страницах газет, люди поняли, что этот тихий не претензионный человек имел

много других бизнесов, большое количество объектов недвижимости, и, оказывается, к его мнению даже банкиры прислушиваются. Немного людей обратили внимание на скромный дом, в котором он жил, лишь после того, как на него «обрушился» поток наличных денег от его активов, он купил новый большой дом для своей семьи. Он не брал ссуду. Он платил наличными.

После тех занятий в уик-энд классе, где мы учились ставить цели, я понял, что много людей пробовали «делать» то, что, по их мнению, делали богатые и пробовали «иметь» то, что имели богатые. Они покупали большие здания и вкладывали капитал в рынок акций, потому что именно это, по их мнению, делали богатые. Все же, мой богатый папа объяснил мне вот что: «Если у людей мысли, вера, идеи представителей бедного или среднего класса, а они делают то, что представители богатого класса, то они имеют лишь то, что имеют бедные и средний класс». Слова «Быть – делать – иметь» начали обретать смысл.

ГЛАВНОЕ В КВАДРАНТЕ – «БЫТЬ»... НЕ «ДЕЛАТЬ»

Результаты перемещения от левой стороны квадранта к правой стороне больше зависит от того, кем Вы являетесь, чем от того, что Вы делаете.

Не так важно, что делает «В» или «I», не в том между ними различие, больше важно как они «думают», кто они в «душе».

Хорошая новость: изменение Вашего размышления не стоит много денег. Фактически, это может быть сделано бесплатно. Плохая новость: иногда трудно заменить некоторые основные мысли, глубокие убеждения, касающиеся денег, которые переданы от поколения к поколению, или мысли, сформировавшиеся под влиянием друзей, работы и школы! Все же это может быть сделано. И это – то, ради чего написана эта книга. Прежде всего, это книга с практическими рекомендациями «каким быть», чтобы стать материально свободным. Эта книга не о том, чтобы покупать акции и не о том, какой взаимный фонд является самым безопасным. Эта книга, прежде всего, относительно укрепления Ваших мыслей («кем быть»), чтобы Вы могли совершать действия («что делать»), которые дадут Вам возможно стать материально свободным («иметь»).

ЗАЩИТА – ПРОБЛЕМА ДЛЯ «Е»

Итак, люди, ищущие сектор «Е», когда дело касается денег, часто слишком оценивают защиту. Для них, может, даже деньги не столь важны, как защита. Они могут брать на себя большой риск в других сферах жизни, например, в парашютном спорте, но не тогда, когда речь идет об их деньгах.

«СОВЕРШЕНСТВО» – ПРОБЛЕМА ДЛЯ «S»

Снова опишу обобщенно то, что я наблюдал среди людей, которые в настоящее время находятся в секторе «S», но пробуют перейти от левого сектора до правого. У них выработан менталитет «делай все сам». Они любят «делать все сами» потому, что часто чувствуют большую необходимость удостовериться, что вещи сделаны «правильно» так как им тяжело найти кого-то, кто мог бы сделать «вещь совершенно так же хорошо, как они», то всю работу

делают сами.

Для многих «S» реальной проблемой является «контроль». Они должны сами все «контролировать». Они испытывают крайне неприятное чувство, если допускают ошибку. А еще больше ненавидят, когда кто-то другой допускает ошибку, а они ее не заметили или не могут исправить. Именно это делает их превосходным «S». И поэтому Вы тоже нанимаете их или обращаетесь к ним за услугами. Вы хотите, чтобы Ваш дантист был самым лучшим. Вы хотите, чтобы Ваш невропатолог имел самую высшую квалификацию. Вы хотите, чтобы Ваш архитектор был самым опытным мастером в своей области. Именно за это вы платите им. В этом их сила. В этом также их слабость.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Самое важное для человека – оставаться человеком. А быть человеком, значит уметь руководить эмоциями. Все из нас имеют те же самые эмоции. Все мы чувствуем страх, печаль, гнев, любовь, ненависть, разочарование, радость, счастье и другие эмоции. Что делает нас личностью? То, как каждый из нас руководит своими эмоциями.

Когда дело доходит до денежного риска, мы все испытываем опасение... даже богатые. Различие в том, как мы справляемся с тем опасением. У многих людей, эмоция опасения генерирует мысль: «Беритесь за дело осторожно. Не рискуйте».

У других, особенно тех, кто на правой стороне, опасение проигрышных денег может вызвать совсем иные мысли: «Беритесь за дело с умом. Учитесь управлять риском».

Та же самая эмоция, но различные мысли... разные люди... различная работа... различные результаты.

СТРАХ ПОТЕРИ ДЕНЕГ

По моему мнению, самой большой причиной финансовой борьбы человека является опасение проигрышных денег. И из-за этого опасения люди часто действуют, заботясь, прежде всего о надежности и безопасности, или берут на себя слишком много обязанностей и контроля. Или предпочитают отдать свои деньги в распоряжение кому-то другому, кто, как они считают, является экспертом. После этого им остаётся только надеяться, молиться и верить, что их деньги будут в сохранности, когда они Вам понадобятся.

Если это опасение удерживает Вас «заклоченным» в одном из финансовых секторов, я рекомендую читать «Эмоциональные умственные способности» Дэниела Големана. В своей книге Големан объясняет, почему люди, которые преуспевают в школе, не всегда преуспевают в жизни. Его ответ на этот вопрос: эмоциональный показатель интеллекта является более важным, чем умственный показатель интеллекта. Именно поэтому люди, которые рискуют, делают ошибки и, оказывается, у них дела лучше, чем у тех, кто научился не допускать ошибок, потому что боялся риска.

Слишком много людей, окончив школу с высокими оценками, всё же эмоционально не подготовлены брать на себя риск... особенно, финансовый риск. Причина того, что так много преподавателей не богаты в том, что они работают в среде, где «наказывают людей, допускающих ошибки» и сами они – люди, которые эмоционально боятся допускать ошибки. Но ведь, чтобы быть материально свободным, мы должны научиться делать ошибки

и управлять риском.

Если люди всю свою жизнь боятся проигрышных денег, не решаются начать делать что-то другое, чем все, то разбогатеть почти невозможно, даже если это столь же просто, как купить четыре зеленых здания и продать их, чтобы купить одну большую гостиницу.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНТЕЛЛЕКТА БОЛЕЕ СИЛЬНЫЙ

Прочитав книгу Големана, я понял, что формула финансового показателя интеллекта равна 90% эмоционального показателя интеллекта + только 10% технической информации о финансах или деньгах. Големан цитирует гуманиста 16 столетия Эрасмуса Роттердамского, который написал сатирическое произведение, в котором описал различие между причиной и эмоцией. В своём произведении он использует соотношение 24:1, сравнивая силу «эмоционального мозга» с силой «рационального мозга». Другими словами, когда эмоции «находятся в разгаре», они в 24 раза сильнее, чем рациональное мышление.

Я не знаю правильный ли это коэффициент, но он может пригодиться, чтобы показать преобладающую власть эмоционального мышления по сравнению с рациональным мышлением.

24:1 Эмоциональный Мозг : Рациональный Мозг

Каждый из нас пережил когда-то в жизни событие, когда наши эмоции брали верх над нашим рациональным мышлением. Большинство из нас, наверное:

1. Сказали в гневе что-то такое, о чем позже жалели.
2. Влюблялись в кого-то, хотя знали, что он нам не подходит... но продолжали с ним встречаться или, что еще хуже, строить семейные отношения.
3. Кричали, плакали или видели, что кто-то кричит (плачет) из-за потери близкого человека.
4. Делали кое-что преднамеренно, чтобы травмировать кого-то, кого мы любим, потому что мы были обижены.
5. Прятали обиду далеко в сердце и долгое время не могли простить обиду.

Это – только несколько примеров эмоций, которые проявляются более сильно, чем рациональная мысль. Бывает, что эмоции преобладают больше, чем 24 : 1, и это часто называют:

1. Пагубные привычки, например, переедание, курение, чрезмерное увлечение сексом, слишком частые посещения магазинов, зависимость от наркотиков.
2. Фобии, например, страх перед змеями, высотой, закрытым пространством, темнотой, незнакомцами.

Этими и другими привычками возможно научиться управлять, так как рациональная мысль имеет некоторую власть над эмоциональной мыслью, которая касается даже столь сильных эмоций, как пагубные склонности и страхи.

БОЯЗНЬ ЗМЕЙ

Когда я посещал летнюю школу, у меня был друг, который больше всего боялся змей... Во время занятий, рассказывая, как выжить в условиях дикой природы, преподаватель

принес неядовитую змею, чтобы показать нам, как ее приготовить для еды. Мой друг, взрослый человек, подпрыгнул, закричал и убежал из комнаты. Он не мог управлять собой. Мало того, что его боязнь змей была так сильна, но и идея относительно съедобности змей была для него недопустимой.

ФОБИЯ УТРАТЫ ДЕНЕГ

Когда дело касается риска деньгами, то люди, иногда, поступают также. Вместо выяснения всех вопросов относительно инвестиций, они также подпрыгивают, кричат и убегают. Когда речь идет о деньгах, возникает много глубоко эмоциональных опасений, даже слишком много, чтобы их всех перечислять.

У меня они есть. У Вас они есть. У всех нас они есть. Почему? Потому что, согласны Вы с этим или нет, деньги – эмоциональная тема. И поскольку это эмоциональная тема, большинство людей не может думать логически о деньгах. Если Вы не согласны, что деньги эмоциональны, понаблюдайте за рынком акций. В большинстве рынков не имеется никакой логики, только эмоции жадности и опасения. Или только понаблюдайте, как человек садится в новый автомобиль. Он удобно откидывает голову на спинку мягкого кресла, любуется блестящей панелью приборов, вдыхает волнующий запах кожаной обивки... Все, что должен сделать продавец машины, – это шепнуть: «Небольшая ссуда, невысокие ежемесячные платежи», и вся логика испаряется через окна!

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ МЫСЛИ КАЖУТСЯ ЛОГИЧЕСКИМИ

Проблема с основными эмоциональными мыслями состоит в том, что они звучат, как логические. У человека из сектора «Е», когда возникает эмоция опасения, одновременно появляется логическая мысль: «Беритесь за дело осторожно, не берите на себя риск». Человеку из сектора «I», однако, эта мысль не кажется логической. У людей в секторе «S», когда возникает проблема доверия к другим людям, которым надо поручить сделать хорошую работу, одновременно появляется и примерно такая логическая мысль: «Я это лучше сделаю сам».

В этом причина того, что так много бизнесов типа – семейные бизнесы. Доверие к членам семьи больше, чем к другим. Для них «кровь определено более густая, чем вода».

И так: различные сектора... различная логика... различные мысли... различные действия... различное имущество... те же самые эмоции. Поэтому, именно эмоции делают нас людьми, и мы должны признать, что роль эмоций очень важная в жизни человека. То, что мы делаем, определяет то, как мы руководим своими эмоциями.

Я НЕ ЧУВСТВУЮ ЖЕЛАНИЯ...

Одним из способов узнать, думаете ли Вы эмоционально, а не рационально, состоит в том, чтобы выяснить, используете ли Вы слова «чувство», «чувствую» в разговоре. Например, люди, у которых преобладают эмоции или чувства, говорят что-то похожее на

следующее: «Я чувствую вдохновение работать сегодня». Логически они знают, что должны работать.

Много людей, ведущих борьбу за материальное выживание, не способны управлять своими чувствами, или они позволяют своим чувствам диктовать их мысли. Они говорят: «Я не испытываю желания узнавать относительно вложения. С этим связано слишком мне неприятностей».

«Вложение капитала, я не чувствую, не для меня». «Я не испытываю желания рассказывать моим друзьям о своем бизнесе». «Я ненавижу чувство, возникающее, когда мое предложение отклоняют».

РОДИТЕЛЬ – РЕБЕНОК – ВЗРОСЛЫЙ

Продолжим наш разговор о мыслях, вызванных эмоциями. Психологи наводят пример спора между родителем и ребенком. Родитель обычно говорит, употребляя слово «должен». Например, родитель говорит: «Ты должен выполнять свои домашние задания». Ребенок чаще говорит о «чувстве». В ответ на напоминание родителей ребенок говорит: «Но я не испытываю желания делать это».

Родитель, который «живет» в Вашей душе, должен был бы тихо и спокойно сказать: «Ты должен экономить больше денег». Но ребенок, который живет в Вашей душе, ответил бы: «Но я действительно испытываю желание брать отпуск. Я только что положил свой отпуск на мою кредитную карточку».

КОГДА ВЫ ПОСТУПАЕТЕ КАК ВЗРОСЛЫЙ?

Во время продвижения от левого сектора, до правого сектора, мы должны быть взрослыми. Все мы должны расти материально. Вместо того чтобы быть родителем или ребенком, мы должны смотреть на деньги, работу и инвестирование как взрослые. А быть взрослым – это значит делать то, что Вы должны, даже тогда, когда Вы не испытываете желание это делать.

РАЗГОВОРЫ С САМИМ СОБОЙ

Для людей, которые переходят от одного сектора к другому, особо важное значение имеют внутренние диалоги (разговоры с самим собой). Очень важно в этом процессе постоянно быть бдительным, прислушиваться к своим мыслям, внутреннему диалогу и всегда помнить: то, что правильно в одном секторе, не имеет смысла в другом. Процесс продвижения от работы и финансовой защиты к финансовой свободе – это, прежде всего, процесс изменения Вашего мышления. Вы должны четко различать мысли, возникшие на основании эмоций, и логически обоснованные мысли. Если Вы можете удерживать свои эмоции под контролем и поступать логически, у Вас есть хороший шанс совершить успешный переход. Независимо от того, что Вам говорят, наиболее важен разговор со своей душой, со своим сердцем, с самим собой.

Когда Ким и я были временно бездомными и материально необеспеченными, наши эмоции вышли из-под нашего управления. Много раз то, что казалось логическим,

оказывалось разговором эмоций. Наши эмоции говорили то же самое, что советовали друзья: «Найдите надежную работу и наслаждайтесь жизнью».

Все же, размышляя логически, мы должны были признать, что свобода имела для нас большее значение, чем надежность и безопасность работы. Единственное, что мешало нам, были наши, управляемые эмоциями, мысли. Мысли, которые казались логическими, но, в действительности, не имели смысла. Как только мы прошли путь от левой к правой стороне квадранта, старые мысли исчезли, а новые мысли заполнили нашу жизнь.

Я понимаю эмоции человека, который говорит, например: «Я не могу рисковать. У меня есть семья, о которой я должен заботиться, поэтому мне нужна надежная работа», «Чтобы делать деньги, надо иметь свободный начальный капитал, но у меня его нет, поэтому я не могу заниматься инвестированием» или «Я буду делать это по-своему».

Я понимаю их мысли, потому что и у меня возникали такие же. Но, пройдя путь поперек квадранта и достигнув финансовой свободы в секторах «В» и «I», я могу искренне подтвердить, что наличие финансовой независимости благоприятно влияет на способ мышления.

РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ «Е» И «В»

Основные эмоциональные ценности формируют различные точки зрения. Борьба между владельцами бизнеса и служащими часто вызвана различиями в эмоциональных ценностях. Всегда существовала борьба между «Е» и «В», потому что один требует больше платить, а другой – больше работать. Поэтому мы часто слышим: «Я слишком много работаю и слишком мало получаю».

А, с другой стороны, часто слышим совсем другое: «Что нам сделать, чтобы мотивировать их работать более упорно и быть более лояльными без повышения зарплаты?»

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ «В» И «I»

Существует также постоянная напряженность между людьми, владеющими бизнесом, и людьми, инвестирующими капитал в этот бизнес (их еще называют акционерами), то есть между «В» и «I». Один хочет иметь большее количество денег, чтобы расширить бизнес, а другой хочет получать большие дивиденды.

Разговор на собрании акционеров может звучать приблизительно так: «Нам нужен частный реактивный самолет, чтобы наши менеджеры могли быстрее добираться до мест их встреч и совещаний». Инвесторы: «Нам следует сократить число менеджеров. Тогда мы не будем нуждаться в частном реактивном самолете».

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ «S» и «В»

Мне известны случаи, когда яркий «S», например, поверенный «провернул» многомиллионное дело для «В», владельца бизнеса, и когда сделка была закончена, утратил покой, потому что «В» начал зарабатывать миллионы, а «S» и дальше получал почасовую заработную плату.

Их слова могут звучать, например, так:

Поверенные: «Мы сделали свою работу, а ему достались все деньги».

«В»: «За сколько часов работы те парни выставили нам счет? Мы могли бы купить целую юридическую фирму за ту сумму, которую они с нас потребовали».

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ «Е» И «І»

Другой пример: администратор банка дает инвестору ссуду для покупки некоторой недвижимости. Инвестор делает сотни тысяч долларов, не оплачивая налогов, а банкир получает зарплату, с которой вычисляет значительный процент налогового сбора. Вот пример претензий «Е» к «І», которые часто вызывают умеренную эмоциональную реакцию.

«Е» говорит: «Почему те парни придираются ко мне?» Посмотрите, сколько бесполезной бумажной работы мы должны сделать только для того, чтобы получить паршивую ссуду.

БРАК РАЗРУШАЕТСЯ ИЗ-ЗА ЭМОЦИЙ

Наиболее «эмоционально нарушенный» брак, который я когда-либо видел, был брак, в котором жена была настоящим «Е», а муж представлял собой честолюбивого «І».

Он был убежден, что в будущем станет как Уоррен Баффет, но в действительности, он был «S», продавец по профессии и он был хроническим игроком в глубине души. Он всегда искал инвестицию, которая поможет ему «быстро разбогатеть». Он был готов выслушать любое новое предложение, касающееся акций или оффшорной инвестиционной схемы, которая обещала ультравысокие прибыли, или недвижимости. Эта пара все еще живет вместе, все же я действительно не знаю, почему. Каждый живет по-своему. Один из них процветает благодаря риску, другой ненавидит риск. Различные сектора, различные ценности.

ЕСЛИ ВЫ ЖЕНАТЫ ИЛИ У ВАС ЗАВЯЗАЛИСЬ БЛИЗКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Если женаты или находитесь в близких отношениях, «кружитесь» вокруг сектора, в котором Вы генерируете большинство своего дохода, а также «кружитесь» вокруг сектора, в котором Ваш супруг (супруга) или партнер генерируют доход.

Почему я прошу, чтобы Вы сделали это? Потому что партнерам часто трудно жить вместе, если один партнер не понимает, чем занимается другой.

СРАЖЕНИЕ МЕЖДУ БОГАТЫМИ И ОБРАЗОВАННЫМИ

Есть еще одно «поле битвы», которое я заметил. Это – различие в точках зрения между образованными и богатыми.

За годы исследования различий между различными секторами, я часто слышал банкиров, поверенных, бухгалтеров и других, которые ворчат, что они, образованные, а не могут делать

столько денег, сколько так называемый «менее образованный человек». Из-за этого возникает напряженность между образованными и богатыми. Причина – различие между людьми с левой стороны квадранта и людьми с правой стороны... или «E-S» против «B-I». Нет, люди в сев «B» и «I» не являются необразованными... потому что многие хорошо обучены, но многие «B» и «I» не были лучшими учениками школе, и не являются дипломированными специалистами, подобно поверенным, бухгалтерам и т. п.

Те из Вас, которые читали мою книгу «Богатый папа, бедный папа», знают, что она описывает борьбу между образованным и богатым.

Мой высокообразованный, но бедный папа, гордился, что он получил образование в престижных школах типа Стенфордского университета и университета в Чикаго. Мой богатый папа был человеком, который вынужден был уйти из школы, чтобы работать в бизнесе своего семейства, когда умер его отец. Так что он так и не закончив среднюю школу, все же приобрел огромное богатство.

Поскольку я стал старшим и, казалось, был больше под влиянием моего богатого, но необразованного папы, мой образованный папа иногда вставал на защиту своих жизненных позиций. Однажды, когда мне было приблизительно 16 лет, мой образованный папа обиженно спросил: «Я имею дипломы престижных школ. Что имеет папа твоего друга?» Я ответил: «Деньги и свободное время».

БОЛЬШЕ, ЧЕМ УМСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Как сказано ранее, чтобы найти успех в секторах «B» или «I» требуется больше, чем только академическое или техническое образование. Это часто требует изменения способа эмоционального мышления, изменения чувств, веры и отношения. Помните формулу

БЫТЬ – ДЕЛАТЬ – ИМЕТЬ

Делать то, что делают богатые, относительно просто. А вот – «Быть» – совсем другое дело. Различие найдено в их мыслях и в их внутреннем диалоге с самим собой. Именно поэтому мой богатый папа запретил мне высказывания:

«Я не могу это позволить себе».

«Я не могу это делать».

«Беритесь за дело осторожно».

«Не теряйте денег».

«А что будет, если Вы потерпите неудачу и никогда не восстановите того, что имели?»

Он запретил мне говорить такие слова, потому что верил, что слова – самые мощные инструменты человека.

То, что человек говорит и думает, становится реальностью. Богатый папа ссылаясь на Библию, хотя не был религиозен: «И слово стало плотью и проживало среди нас». Он твердо верил, что то, что мы сказали сами себе, своему сердцу, становится действительностью. Именно поэтому я подозреваю, что за людей, которые борются за материальное выживание, часто говорят их эмоции и определяют их жизнь. Если человек не учится преодолевать эмоционально управляемые мысли, его слова станут плотью. Такие слова, как «Я никогда не буду богат», «Эта идея никогда не будет работать», «Это слишком дорого для меня». Если

это – мысли, основанные на эмоциях, они имеют мощное влияние. Хорошая новость: они могут быть изменены при поддержке новых друзей, новых идей в течение небольшого времени.

Люди, не способные управлять своими опасениями и страхами относительно потери денег, никогда не должны сами вкладывать капитал. Они поступят более разумно, поручив эту работу профессионалу. Интересно, что встречается много профессионалов, которые бесстрашно вкладывают капитал других людей и делают большие деньги. Но, когда дело касается вложения своего капитала или риска собственными деньгами, их опасение потери становится слишком сильным, и они, в конечном счете, все теряют. Их эмоции руководят их мышлением сильнее, чем логика. Я также встречал людей, которые могут вкладывать свои деньги и постоянно побеждать, но теряют спокойствие, когда кто-то просит, чтобы они вложили деньги вместо них. Создание и потеря денег – эмоциональная тема. Так что мой богатый папа научил меня руководить этими эмоциями. Он сказал: «Чтобы быть успешным как инвестор или владелец бизнеса, Вы должны быть эмоционально нейтральны как к победе, так и к потерям. Победы и потери – только часть игры».

УХОД С РАБОТЫ

Мой друг Майк имел систему, которая принадлежала ему. Ее построил его отец. Я не имел такого хорошего благосостояния. Я знал, что когда-нибудь я окажусь перед необходимостью оставить комфорт и защиту родительского гнезда, и начинать строить мое собственное.

В 1987 году я ушел с моей безопасной работы в фирме «Хегох» и сделал уверенный шаг вперед, не имея безопасного гнезда. У меня голова гудела от опасений и сомнений. Я был почти парализован страхом, когда подписал свое заявление об отставке, забрал свою последнюю зарплату и вышел за дверь. Меня охватили десятки разрушительных мыслей и чувств, которые возникали в моей душе и терзали мое сердце. Я был так взволнован и занят своими тяжелыми мыслями, что не мог ничего слышать. И это хорошо, потому что многие из людей, с которыми я работал, говорили: «Он вернется. Он никогда не сможет жить иначе».

Проблема была в том, что я и сам говорил себе то же самое. Те эмоциональные слова неуверенности в себе часто посещали меня в течение нескольких лет до тех пор, пока моя жена и я стали успешными в секторах «В» и «I». Сегодня я все еще помню те слова, но только они не имеют надо мной власти. В процессе вытеснения своей неуверенности, я учился создавать другие слова – слова персональной поддержки. Я давал себе такие инструкции: «Будь спокойным, думай ясно, сохрани ум открытым, продолжай идти, спрашивай кого-то, кто вышел вперед прежде, чем ты, пусть тобой руководит успешный человек, к которому ты испытываешь доверие, и сохрани веру в высшие силы, которые желают тебе самого лучшего».

Я учился создавать эти слова поддержки и внушать их себе, даже притом, что во мне где-то внутри жили страх и сомнение. Я знал, что имею небольшой шанс на успех. Все же, положительные человеческие эмоции, такие как доверие, вера, храбрость, и хорошие друзья помогли мне продвигаться вперед. Я знал, что должен рисковать. Я знал, что риск вел к ошибкам, а ошибки вели к мудростям и знаниям. И в том, и в другом я испытывал недостаток. Я знал, что неудача привела бы к победе страха, так как я хотел бы найти хоть

какие-нибудь гарантии. Мой богатый папа убедил меня, что неудача (отказ) является частью процесса успеха.

«ВНУТРЕННЕЕ» ПУТЕШЕСТВИЕ

Переход или путешествие от одного сектора до следующего – внутреннее путешествие. Это – путешествие (переход) от одного набора основных убеждений и технических навыков к новому набору основных убеждений и новым техническим навыкам. Процесс напоминает обучение катанию на велосипеде. Сначала Вы много раз падаете. Часто это расстраивает и смущает Вас, особенно если наблюдают Ваши друзья. Но через некоторое время падения прекращаются. Вы все более умело катаетесь на велосипеде, не контролируя своих движений. Если падаете снова, то это уже не имеет большого значения, так как Вы теперь знаете, что можете встать и ехать дальше: Так же происходит процесс перехода от эмоционального набора мнений относительно защиты работы к эмоциональному набору мнений относительно финансовой свободы. Однажды моя жена и я сделали такой переход. Мы не очень боялись неудачи, потому что были уверены в своей способности выдержать риск.

Две инструкции берегли меня в это трудное время. Одной из них были слова моего богатого отца, которые он сказал, когда я был на краю срыва, почти готов все бросить и вернуться к прошлому: «Вы же всегда можете выйти... так почему выходить сейчас?» Эта инструкция поддерживала мой дух и уверенность в себе. Я сохранил спокойные эмоции. Та инструкция напоминала мне, что я уже был на полпути... так зачем же поворачивать обратно, когда расстояние назад было равно расстоянию к другой стороне квадранта.

Если бы я возвращался назад, то это можно было бы сравнить с путешествием Колумба, если бы он на полпути решил вернуться домой, и где-то посреди Атлантики развернул корабль. Я находился приблизительно на таком же расстоянии. Обратите внимание на предостережение: разум также знает, когда выйти. Слишком часто я встречаю людей, настолько упрямых, что продолжают идти вперед, следуя не имеющему ни единого шанса на успех плану. Знание, когда выходить и когда продолжать идти – это старая проблема, касающаяся любого, кто берет риск. Существует один способ управлять этой проблемой, – найти наставника, который уже успешно пересёк квадрант прежде, и просить его совета. Такой человек, который уже с другой стороны, может лучше всего вести Вас. Но будьте внимательны, не принимайте совета от кого-либо, кто только читал книги или слушал лекции по теме.

Другая инструкция, которая часто оберегала меня во время продвижения, была такая: «Гиганты часто путешествуют и падают. Но червяки не падают, потому, что они только роют и ползают».

Главной причиной того, что так много людей ведут материальную борьбу, является не то, что они испытывают недостаток хорошего образования или недостаточно упорно работают, а то, что они боятся потерь. Если страх потери останавливает их, значит, они уже потеряли.

**ПРОИГРАВШИЕ ПЕРЕСЕКАЮТ ПУТЬ ПОБЕДИТЕЛЕЙ И
ЕДУТ НА СВОИХ ПРОИГРЫШАХ ДАЛЬШЕ**

Страх «быть» проигравшим странно воздействует на то, что люди «делают». Я видел людей, которые купили акцию за \$20, потом продавали свою долю, когда цена акции поднялась до \$30, потому что они боялись потерять то, что имели вначале.

Тот же самый человек, купив акцию за \$20, будет спокойно наблюдать, как цена ее снижается, скажем, к \$3, и ждать, надеясь, что цена снова вырастет. И так он может ждать возвращения начальной цены хоть и 20 лет. Это – пример о человеке, который так боится потери, или так верит, что вернется потерянное, что это действительно ведёт к большим потерям.

ПОБЕДИТЕЛИ ОТБРАСЫВАЮТ СВОИ ПРОИГРЫШИ И ВЫЕЗЖАЮТ НА СВОИХ ПОБЕДАХ

Победители «делают» почти то же, но все наоборот. В тот же миг, как только они узнают, что находятся на проигрышной позиции, то есть цены на их акции начинают снижаться, они немедленно продают эти акции и предотвращают потери. Они совсем не стыдятся говорить, что однажды имели потери. Победители знают, что потеря – часть процесса завоевания победы. Когда видят перед собой победителя, они следуют за ним до тех пор, пока он поднимается всё выше. Как только видят, что цены на их акции достигли максимума, они продают их.

Ключ к тому, чтобы стать большим инвестором, в том, чтобы быть нейтральным как к победе, так и к потере. Тогда у Вас не будут возникать эмоционально управляемые мысли, такие как опасение и жадность, формирующие Ваше мышление.

ПРОИГРАВШИЕ ДЕЛАЮТ ТО ЖЕ САМОЕ И В ЖИЗНИ

Люди, которые боятся потерь, делают те же самые вещи в реальной жизни. Все мы знаем о том, что есть:

1. Люди, которые продолжают жить в браке, где нет больше никакой любви;
2. Люди, которые держатся за перспективную работу;
3. Люди, которые очень привязаны к старой одежде и старому материалу, хотя никогда не используют его;
4. Люди, остающиеся жить в городах без будущего;
5. Люди, которые остаются друзьями с людьми, держащими их.

ИНТЕЛЛЕКТОМ МОЖНО УПРАВЛЯТЬ

Финансовый интеллект близко связан с эмоциональным интеллектом. По моему мнению, большинство людей страдает материально, потому что их эмоции управляют их мыслями. Мы, как человеческие существа, все имеем те же самые эмоции. Определяет различия то, что мы «делаем» и что мы «имеем» в жизни, – прежде всего то, как мы обрабатываем наши эмоции.

Например, эмоция страха может заставить некоторых из нас быть трусами. Та же самая эмоция страха может заставить других стать храбрыми. К сожалению, когда дело касается

денег, большинство людей в нашем обществе имеют склонность быть финансовыми трусами. Когда проявляется опасение проигрышных денег, в уме большинства людей автоматически начинают звучать следующие слова:

1. «Защита» вспоминается скорее, чем «свобода».
2. «Избегайте риска» скорее, чем «учитесь управлять риском».
3. «Начинайте это осторожно» скорее, чем «играйте с умом».
4. «Я не могу себе этого позволить» скорее, чем «как я могу это сделать?»
5. «Это слишком дорого» скорее, чем «чего это стоит?»
6. «Разносторонне развить» скорее, чем «фокусировать, концентрировать силы».
7. «Что подумают мои друзья?» скорее, чем «что думаю я».

МУДРОСТЬ РИСКА

Существует наука, которая учит, как брать на себя риск, особенно финансовый риск. Одна из лучших книг на тему денег и управления риском, которую я читал, является «Торговля для выживания» доктора Александра Элдера. Хотя она написана для людей, торгующих акциями профессионально, науку о мудрости риска и управлении риском, можно применить во всех сферах, где используются деньги: в сфере управления деньгами, в психологии личности, в сфере инвестирования. Одна из причин того, что многие успешные «В» не всегда становятся столь же успешными «I» в том, что они не полностью понимают психологию людей, которые рискуют деньгами. Хотя «В» понимают риск, касающийся деловых систем и людей, их знания не всегда объясняют систему денег, делающих деньги.

ЭТО БОЛЬШЕ ЗАВИСИТ ОТ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ ВЫДЕРЖКИ, ЧЕМ ОТ ТЕХНИЧЕСКИХ НАВЫКОВ

В итоге перемещение от секторов левой стороны квадранта к правой более зависит от эмоциональной выдержки, чем от технических навыков. Если люди не способны управлять своими эмоциональными мыслями, я не рекомендовал бы им менять сектора. Причина того, что все кажется столь опасным справа от оси квадранта, заключается в том, что эмоция страха часто сильно воздействует на мышление. Люди на левой стороне считают, что мысль «играй осторожно» является логической мыслью. Это не так. Это – эмоциональная мысль. И такие эмоциональные мысли заставляют людей придерживаться одного или другого сектора.

То, что **ДЕЛАЮТ** люди на правой стороне квадранта, делать не трудно. Я искренне говорю, что это столь же просто, как покупка четырех зеленых зданий по низкой цене, ожидание, пока рынок улучшится, продажа их и затем покупка большой красной гостиницы.

Жизнь действительно – игра, похожая на детскую игру «Монополия», для людей справа от оси квадранта. Несомненно, бывают победы и потери, но это – часть игры. Победы и потери – часть жизни. Быть успешным справа от оси квадранта, значит, быть человеком, который любит игру. Тайгер Вудс теряет больше, чем выигрывает, но он все еще любит игру. Дональд Трамп ушел уничтоженным, сломанным и разбитым, но вернулся, чтобы продолжить борьбу. Он не сдавался, хотя много потерял. Потеря только сделала его более сильным и более целенаправленным. Многие богатые люди проигрывали, прежде чем они

стали богатыми, это – часть игры. Если эмоции человека «думают» за него, то эти эмоциональные мысли часто не дают человеку возможности наблюдать и видеть.

Именно эмоции заставляют людей из различных секторов спорить друг с другом. Аргументы в спорах наводят люди, которые имеют разные эмоциональные точки зрения. Именно такая эмоциональная реакция ослепляет и блокирует человека от наблюдения, какие простые и часто свободные от риска вещи находятся на правой стороне квадранта. Если человек не может управлять своими эмоциональными мыслями (а многие не могут), тогда он не должен пытаться делать пересечение оси.

Я поощряю всех Вас захотеть сделать переход, чтобы удостовериться, что у Вас есть на правой стороне группа поддержки и наставник, который будет руководить Вами. И борьба, которую мы вели, стоила этого. Для нас наиболее важным после пересечения с левой к правой стороне квадранта было не то, что мы должны были делать, но то, какими мы стали в процессе перехода. Что касается меня, я считаю это бесценным.

ГЛАВА 9

Будьте банком... а не банкиром

Я сосредоточился на части формулы «БЫТЬ», потому что без нужной точки зрения и отношения. Вы не можете быть подготовлены к большим экономическим изменениям, которые стоят перед нами сегодня. Являясь кем-то, кто имеет точку зрения и навыки человека с правой стороны квадранта, Вы будете подготовлены, чтобы узнать возможности, которые являются результатом этих изменений и быть подготовленным для «делать», чтобы в результате «иметь» финансовый успех.

Я помню телефонный звонок моего богатого папы в конце 1986 года: «Закрепился ли ты на рынке недвижимости или на рынке акций?» – он спросил. «Ни в одном из них» – ответил я. «Все, что я имею, вложено в формирование моего бизнеса». «Закрепи свои позиции на всех рынках. Продолжай формировать свой бизнес. Что-то скоро произойдет» – сказал он.

В том году американский конгресс утвердил Налоговую Реформу. Конгресс устранил многие из налоговых лазеек, которые люди считали укрытием своих доходов. У людей, которые использовали те «пассивные потери» от доходов своих владений для уменьшения суммы налогов, внезапно остались лишь потери. Всюду в Америке цены на недвижимость начали понижаться. Цены понизились, в некоторых случаях, даже на 70%. Внезапно недвижимость стала стоить гораздо меньше, чем сумма заклада на эту недвижимость.

Паника охватила весь рынок собственности. Деньги в банках, сбережения и ссуды начали «колебаться», многие в то время потерпели неудачу. Люди не могли получить свои деньги из банков, а позже банк на Уолл-Стрит потерпел крах. Это происходило в октябре 1987. Мир вошел в полосу финансового кризиса.

Существенно на такую ситуацию повлияла Налоговая реформа 1986 года, которая устранила многие из налоговых «лазеек», от которых зависело благосостояние людей с высокими доходами, работающих в секторах «Е» и «S». Многие из их вложили капитал в недвижимость или в товарищества с ограниченной ответственностью, чтобы использовать эти потери и сместить свой доход от секторов «Е» и «S». И так, как кризис затронул также людей справа, в секторах «В» и «I», многие из их механизмов понижения налогов перестали работать.

В течение этого периода «Е» выучили новые слова. Вот эти слова: «уменьшение массы». Они скоро поняли, что после объявления сокращения производства, общая цена акций компании, объявляющей об увольнении своих работников, повысилась. Печально, но большинство не понимало, почему. Было много «S», которые также боролись, стараясь справиться со спадом в экономике.

В результате, прежде всего люди, сосредоточенные в левой стороне квадранта, были травмированы и пострадали материально из-за действия Налоговой реформы 1986 года.

ПЕРЕМЕЩЕНИЕ БОГАТСТВА

В то время как люди на левой стороне страдали, многие, который работали в секторах «В» и «I», разбогатели, благодаря правительству которое забирает от одних людей, чтобы

дать другим.

После изменения налоговых кодов все «налоговые уловки» являющиеся главной причиной для вложения капитала, стали недоступны людям, которые просто покупали недвижимость, чтобы терять деньги. Многие из них были служащие с высоким доходом, или доктора, адвокаты, бухгалтера и владельцы мелкого бизнеса. До этого периода они имели настолько высокий налоговый доход, что их советники велели им покупать недвижимость, чтобы уменьшить налогооблагаемую сумму, и затем не облагаемые налогом дополнительные деньги инвестировать в рынок акций. Когда правительство убрало эту лазейку с помощью налоговой реформы, началось массовое перемещение богатства. По моему мнению, многое из богатства было забрано от стороны «Е» и «S» и вручено стороне «В» и «I» за смехотворно низкую цену.

Когда сбережения и ссуды, организации, которые выдали ссуды, потерпели неудачу, миллиарды долларов в депозитах очутились в опасности. Деньги были должны быть оплачены назад. Как Вы думаете, кто должен был вернуть назад миллиарды долларов, потерянные сбережения и объекты недвижимости? Да конечно, налогоплательщики. Те самые люди, которым реформа и так причинила достаточно вреда. И налогоплательщики вынуждены были постепенно вернуть мультимиллиардные долларовые счета. И все это из-за непродуманной реформы.

Некоторые из Вас могут также вспомнить правительственное агентство, называемое Корпорация Доверия, которое было известно, под сокращением RTC. RTC – это агентство, ответственное за конфискацию недвижимости и передачу ее людям, которые знали, как ее использовать. Для меня и многих моих друзей, это было подобно благословию финансовых богов.

Деньги, как Вам известно, видно умом... не глазами. В течение этого периода времени, эмоции брали верх над умом, и увидеть реальную ситуацию стало трудно. Люди видели лишь то, что они были обучены видеть. И вот что случилось с людьми в левом секторе квадранта:

1. Паника была всюду. Когда эмоции захлестывают человека, его финансовая грамотность часто исчезает. Поскольку люди были сильно обеспокоены потерей работы, падением цен на их дома, а также другую собственность, крахом рынка акций и общим упадком бизнеса, они не сумели рассмотреть массу возможностей, открывавшихся перед ними. Их эмоциональные мысли ослепили их. Вместо продвижения вперед, большинство людей ушли в свои пещеры и спрятались.

2. Они испытывали недостаток технических навыков, требуемых в правой стороне квадранта. Как доктор должен выработать технические навыки в результате нескольких лет обучения и затем отшлифовать их на рабочем месте, также кто-то в секторе «В» и в секторе «I» должен обладать высоко специализированными техническими умениями и навыками. Это технические навыки, которые включают финансовую грамотность, то есть он должен знать, как реструктурировать долг, как структурировать предложение, как поднять капитал, знание рынка и другие навыки.

Когда RTC объявил: «У нас есть филиал банка для продажи, и он стоит 20 миллионов долларов... но сегодня Вы можете получить его за 4 миллиона долларов». Большинство людей слева от оси квадранта не имело ключа к загадке, как найти 4 миллиона долларов, чтобы купить «подарок от финансовых богов». Они не знали также, как отличить хорошие дела от плохих дел.

3. Они испытывали недостаток наличных. Большинство людей в течение этого периода было вынуждено работать еще тяжелее только для того, чтобы выжить. Мой же бизнес мог расширяться с небольшими физическими усилиями с моей стороны, так как я работал в секторе «В». К 1990 году мой бизнес и расширялся, и рос. За этот период мой бизнес вырос настолько, что появились офисы во всем мире. Чем больше он расширялся, тем меньше физической работы я должен был делать, и на мой счет поступало все больше денег. Система и люди в системе упорно трудились. Обладая дополнительными деньгами и свободным временем, моя жена и я были способны проводить много времени, присматривая за «делами».

ЭТО БЫЛИ ЛУЧШИЕ ВРЕМЕНА... ЭТО БЫЛИ ХУДШИЕ ВРЕМЕНА

Есть выражение, которое говорит: «Не так важно, что случилось в жизни человека, но важнее то, какое значение он придает случившемуся».

Период с 1986 до 1996 был для некоторых людей, самым плохим в их жизни. Для других же это были лучшие из времен. После телефонного звонка от моего богатого папы в 1986 году я осознал фантастическую возможность, которую дает мне это изменение в экономике. Даже притом, что я не имел много дополнительных наличных, я был способен создать активы, используя мои навыки как «В» и «I». Позже в этой главе, я буду описывать более детально, как я создавал активы, которые помогли мне стать материально свободным. Один из ключей к успешной и счастливой жизни со стоит в том, чтобы быть достаточно гибким, соответственно реагировать на любое изменение, возникающее на Вашем пути, т.е. быть способным верно среагировать и сделать хорошую вещь из ничего. К сожалению, большинство людей не были готовы управлять быстро ломающимися экономическими изменениями, которые произошли и продолжают происходить. Есть одна вещь, которая благословлена людьми: они вообще оптимистичны и имеют способность забывать. Приблизительно после 10-12 лет, они многое забывают... И затем все кажется другим.

ИСТОРИЯ ПОВТОРЯЕТСЯ

Сегодня люди более или менее забыли о налоговой реформе 1986 года. «В» и «S» работают тяжелее, чем когда-либо. Почему? Поскольку они были лишены налоговых лазеек. Так как они работали тяжелее, чтобы вернуть то, что потеряли, состояние экономики улучшилось, их доходы повысились, и их налоговый инспектор снова стал шептать те же самые «мудрые» слова: «Купите дом побольше. Процент на Вашем долге – Ваше лучшее налоговое вычитание. И кроме того, Ваш дом – актив, и это должно быть Вашей самой большой инвестицией».

Так что они попались на крючок низких ежемесячных платежей и были вовлечены в высокую долговую позицию.

Рынок жилья быстро развивается, доход высокий, проценты низкие. Люди покупают большие здания, их настроение улучшается, и они вливают деньги в рынок акций, потому что хотят быстро разбогатеть, и они понимают, что должны вложить капитал для отставки.

По моему мнению, снова произойдет большая передача богатства. Это может не

случиться в этом году, но это случится. Это не произойдет точно тем же самым путем. Кое-что иное произойдет. Вот почему мой богатый папа заставил меня читать книги по истории экономики. Экономика меняется, но история повторяется.

Деньги продолжают течь от левой стороны к правой стороне квадранта. Это постоянный процесс. Много людей погружены глубоко в долги, но они льют деньги в самый большой в истории мира рынок акций. Люди справа от оси квадранта будут продавать, когда рынок достигнет наивысшей точки расцвета, в то время как осторожные люди на левой стороне начнут преодолевать свое опасение и входить в рынок. Произойдет кое-что, заслуживающее освещения в печати. Рынок разрушится, и когда пыль осядет, инвесторы вернутся опять. Они выкупят то, что недавно продали. Снова произойдет большое перемещение богатства от левой стороны до правой стороны квадранта. Потребуется, по крайней мере, хотя бы 12 лет, чтобы зажили эмоциональные шрамы у тех, кто потеряет свои деньги... но раны будут заживать до тех пор, пока рынок снова приблизится к своему пику.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ЭТО – ЗАГОВОР

Я часто слышу людей, особенно слева от оси квадранта, которые говорят, что существует глобальный заговор, поддерживаемый несколькими ультра богатыми семействами, которые управляют банками. Эти теории заговора обсуждались в течение нескольких лет. Существует ли заговор? Я не знаю. Может ли быть заговор? Все возможно. Я знаю, что есть могущественные семейства, которые управляют огромными суммами денег. Но разве может одна группа управлять миром? Я не думаю так. Я рассматриваю это по-другому. Я вижу все-таки одну группу людей на одной стороне квадранта с одной точкой зрения и другую группу людей с другой стороны с другой точкой зрения. Они все играют в большую игру денег, но каждый сектор играет с различных точек зрения и, пользуясь набором различных правил.

Есть большая проблема: люди на левой стороне не способны видеть то, что делают люди на правой стороне, но люди на правой стороне знают то, что делают люди слева.

ОХОТА НА ВЕДЬМ

Много людей слева от оси квадранта, вместо выяснения, что знают люди на правой стороне, что они не делают, продолжают «охоту на ведьм». Также было несколько столетий назад, когда бушевала чума, или что-то плохое случалось с обществом, жители городов начинали «охоту на ведьм». Они нуждались в ком-то, чтобы обвинить его за свое тяжелое положение. Пока наука не изобрела микроскоп, и люди увидели то, чего не могли видеть невооруженным глазом – микробы, люди обвиняли других людей в своих болезнях. Они сжигали ведьм живьем на кострах, чтобы решить свои проблемы. Они не знали, что большинство их болезней было вызвано людьми, живущими в городах среди мусора и сточных вод. Люди сами создали себе проблемы, проживая в антисанитарных условиях... а не «ведьмы». Итак, «охота на ведьм» продолжается и сегодня.

Многие люди ищут кого-то, кого бы обвинить за свое тяжелое финансовое положение. Эти люди часто хотят обвинить богатых за собственные финансовые проблемы, не желая понимать, что это – часто их собственный недостаток информации касательно денег, которые являются основной причиной их тяжелого положения.

ГЕРОИ СТАНУТ ЗЛОДЕЯМИ

Каждые несколько лет появляется новый финансовый гуру и кажется, что он имеет новую волшебную формулу для богатства. В конце 1970-х это были братья Хайт, которые старались подчинить себе серебряный рынок. Мир приветствовал гениев. Но почти внезапно они были выслежены, как преступники, потому что много людей потеряли деньги, последовав советам братьев. В конце 1980-х так случилось и с Майклом Милкеном, королем связи. Его считали финансовым гением, но после краха его компании он был заключен в тюрьму. Личности изменяются, но истории повторяются.

Сегодня мы имеем новых инвестиционных гениев. Они появились на телевидении, их имена печатают в газетах, они – новые знаменитости. Один из них – Алан Гринспан, председатель Федерального резервного управления. Сегодня он – почти бог. Люди думают, что расцвет нашей замечательной экономики – его заслуга. Уоррен Баффетт также рекламируется как бог. Когда он покупает что-то, каждый бежит и покупает то же самое. И когда Уоррен Баффетт продает, цены падают. За Биллом Гейтсом также тщательно наблюдают и повторяют его действия. Если в ближайшем будущем произойдут большие рыночные изменения, сегодняшних финансовых героев будут ненавидеть. Будут ли? Время покажет.

В каждом «верхнем» цикле экономики есть герои, и в каждом «нижнем» есть злодеи. Когда вспомнить историю, они часто были одними и теми же самыми людьми. Люди всегда будут нуждаться в ведьмах, чтобы жечь или обвинять их в заговорах за свою собственную финансовую слепоту. История повторится снова... и будет большое перемещение денег. И когда это произойдет, которую сторону примете Вы? Левую или правую?

По моему мнению, люди просто будут не в состоянии понимать, что находятся в большой глобальной игре... в виртуальном небесном казино, но никто не сказал им, что они важные игроки в игре. Игра называется «Кто кому должен?»

БУДУЧИ БАНКОМ... А НЕ БАНКИРОМ

Когда мне исполнилось 20, я захотел принимать участие в игре, но в роли банка, а не работая в нем банкиром. Пришло время повысить уровень моего образования. Именно в это время мой богатый папа сделал так, чтобы я искал такие слова, как «заклад», «недвижимость» и «финансы». Я начинал обучать свой разум видеть то, что мои глаза не могли.

Он поощрял меня изучать и понимать игру, и затем, узнав игру, я мог делать, что захочу с тем, что я узнал. Я решил совместно использовать мое знание с кем-то, кто был бы заинтересован в том.

Он также сделал так, чтобы я читал книги, рассказывающие о лидерах капитализма, о таких людях как Джон Д. Рокфеллер, Морган, Генри Форд. Одна из наиболее важных книг, которые я прочитал, была «Философы Мира» Роберта Хейлбронера. Людям, желающим работать на стороне «В» и «I», эту книгу необходимо читать, поскольку в ней прослежены судьбы самых больших экономистов, начиная с Адама Смита, который написал «Богатство нации». Познавательное изучение опыта некоторых наших наиболее важных философов, экономистов. Эти люди интерпретировали развитие современного капитализма по его

краткой хронологии. По моему мнению, если Вы хотите быть лидером справа от оси квадранта, Вам важно иметь представление об экономической хронологии для понимания современной истории и будущего.

Кроме «Философов мира» я рекомендую читать Пауля Зейн Пилзера «Неограниченное богатство», Джеймса Дейла Дэвидсона «Независимая личность», Роберта Предчера «Гребень волны» и Гарри Дента «Большой бум впереди». Книга Хейлбронера поможет Вам понять, как начинала развиваться наша экономика. Другие авторы поделятся своими размышлениями о том, что нас ждет впереди. И контрастирующие точки зрения важны, чтобы помочь мне видеть то, что мои глаза не могут... то, что называем будущим. Читая такие книги, я смог получить понимание подъемов и упадков, «верхних» и «нижних» циклов и тенденций экономики. Общей темой всех книг является утверждение, что одно из самых больших изменений уже совсем рядом.

КАК БЫТЬ БАНКОМ

После 1986 начала действия Налоговой реформы всюду появились возможности. Недвижимость, акции и бизнес стали доступный по низким ценам. В то время как это было разрушительным для многих людей с левой стороны квадранта, для меня это было замечательно, потому что я мог использовать свои навыки как «В» и «I», чтобы воспользоваться преимуществом появившихся возможностей. Вместо того чтобы жадно преследовать все, что обещало прибыли, я решил сосредоточиться на недвижимости.

Почему я выбрал недвижимость? По следующим 5 простым причинам:

1. Оценка.Цены на недвижимость были такими низкими, что сумма заклада была ниже, чем настоящая рыночная арендная плата за большинство объектов недвижимости. Это было похоже на распродажу в универмаге, когда все цены снижены на 50%.

2. Финансирование.Банки дали бы мне ссуду на недвижимость, но не на акции. Так как я хотел купить как можно больше во время рыночного крушения, то использовал наличные деньги, которые имел наряду с финансированием через банки.

Например: Скажем, я имел \$10.000 в сбережениях для вложения капитала. Если бы я купил акции, то мог бы заработать \$10.000 на этих акциях. Я мог бы рассчитывать на разницу между себестоимостью и продажной ценой, но я не был достаточно финансово силен, чтобы так рисковать во время краха рынка.

Имея в распоряжении \$10.000 и взяв на 90% ссуду, я мог бы купить собственность на 100.000 долларов!

Если бы оба рынка повысились на 10%, я бы заработал \$1.000 в акциях, но \$10.000 в недвижимости.

3. Налоги. Если бы я заработал \$1 миллион прибыли от акций, я был бы должен оплатить 30% налога от основной прибыли. Прибыль от недвижимости, равная \$1 миллиону, могла быть без налогов вложена в следующую сделку по покупке недвижимости. Больше того, я мог снизить стоимость собственности и получить ещё больше налоговых преимуществ.

Инвестиция должна, кроме налоговых преимуществ, иметь экономический смысл, чтобы я считал нужным вложить в это капитал.

Любое налоговое преимущество делает инвестицию более привлекательной.

4. Поток наличности. Арендная плата не снизилась даже тогда, когда цены на

недвижимость снизились. Я заработал много денег, оплатив заклады. Арендная плата сохранила моё время, пока я ждал, чтобы цены на недвижимость снова повысились. Когда цены поднялись, я мог многое продать. Хотя у меня возник большой долг, это никогда не беспокоило меня, потому что арендная плата была гораздо выше, чем стоимость ссуды.

5. Возможность стать банком. Недвижимость дала мне возможность «стать банком». Это было то, о чем я мечтал, начиная с 1974 года.

БУДЬТЕ БАНКОМ, А НЕ БАНКИРОМ

В книге «Богатый папа, бедный папа» я написал о том, как богатые создают деньги и часто играют роль банкира. И вот Вам простой пример, за которым может следовать почти любой.

Скажем, я нахожу дом, который стоит \$100.000. Я покупаю его, и оплачиваю только \$80.000 (\$10.000 выплат плюс \$70.000 заклада, за который я являюсь ответственным).

Я тогда рекламирую, что дом продается за \$100.000 и использую в объявлении волшебные слова: «Дом для продажи. Недорого. Без ссуды банка, низкие ежемесячные платежи».

Телефон звонит, как сумасшедший. Дом продан по «контракту арендного договора». Проще говоря, я продал дом за \$100.000 по долговой расписке. Вот что напоминает сделка:

Мой балансовый лист

Актив: \$100.000 по долговой расписке

Пассив: \$70.000 закладная

Балансовый лист покупателя

Актив:

Пассив: \$100.000 по долговой расписке

Если покупатель не может выкупить свою долговую расписку, я разрываю с ним договор о купле – продаже и продаю дом другому человеку, которому тоже нравится «невысокая цена и небольшие ежемесячные платежи». Есть очень много желающих купить дом таких условиях.

В результате в моем столбике актива появилось \$30.000 прибыли за которые я получаю проценты, точно так же, как банк получает проценты за ссуды, которые он выдает.

Я становился «банком» и мне это нравилось. Если Вы помните, в предыдущей главе богатый папа сказал: «Будьте внимательны, когда Вы берете долг. Если берёте долг лично, удостоверьтесь, что он небольшой. Если Вы берете большой долг, удостоверьтесь, что кто-то еще оплачивает его». На языке людей правой стороны квадранта, я «снял» с себя риск или «застраховался, передавая мой риск, другому покупателю». Это – игра в мире финансов. Этот тип сделки практикуется во всем мире.

Все же, везде люди подходят ко мне и говорят: «Вы не можете сделать это здесь».

Большинство мелких вкладчиков не в состоянии осознать, много больших коммерческих

зданий куплены и проданы точно так-же, как описано выше. Иногда сделки проходят через банк, но в большинстве случаев – нет.

ЭТО ПОХОЖЕ НА ЭКОНОМИЮ \$30.000... БЕЗ ЭКОНОМИИ

Если Вы помните, в предыдущей главе я написал, почему правительство не дает людям налоговых преимуществ для экономии денег. Я сомневаюсь, будут ли банки когда-либо просить, чтобы правительство сделало так, поскольку Ваши сбережения – их ответственность. США имеет низкий сберегательный разряд просто потому, что банкам не нужны Ваши деньги, они не хотят зависеть от сбережений, чтобы преуспеть. Так что этот пример о том, как «стать банком», увеличить свои сбережения без больших усилий. Поток наличных от этих \$30.000 отражен следующим образом:

Из этой диаграммы можно узнать много интересного:

1. Я сам определяю процент от моих \$30.000. Часто это – 10%. большинство банков сегодня не оплачивает Вам больше, чем 5% от Ваших сбережений. Даже, если бы я использовал только своих \$10.000 для получения 10% прибыли, то это все равно лучше, чем может мне предложить банк.

2. Таким образом, я получаю \$20.000 (\$30.000 – \$10.000) прибыли. Точно также банк получает прибыль, которая становится его активом, и затем начинают расти проценты.

3. Эти \$20.000 создали свободный налог. Для среднего человека в секторе «Е» требуется иметь почти \$40.000 заработной платы, чтобы быть способным сверх этой суммы получить чистую прибыль \$20.000. Ведь доход, заработанный служащим, делится надвое (50:50) правительством, которое забирает 50% зарплаты прежде, чем она поступит на личный счет этого служащего.

4. Все налоги на имущество, его обслуживание и управление им стали теперь ответственностью покупателя, потому что я продал ему это имущество.

5. Существует много творческих возможностей на правой стороне, чтобы создать деньги из ничего, поступая так, как это делают банки.

Сделка, похожая на эту, может занять от недели до месяца. Вопрос в том, как много времени займет у большинства людей заработок дополнительных \$40.000, чтобы они могли сохранить \$20.000 после уплаты налогов.

ПОТОК ДОХОДА ТОГДА БУДЕТ ЗАЩИЩЕН

В книге «Богатый папа, бедный папа» я кратко описал, почему богатые используют корпорации.

1. Защита актива. Если Вы богаты, может найтись кто-то, кто захочет отобрать то, что принадлежит Вам, через тяжбу в суде. Это называется: «Поиски кого-то с глубокими карманами». Богатые формально не являются собственниками своего имущества (оно не записано на их имя). Они держат свои активы в трестах и корпорациях которые их оберегают.

2. Защита дохода. В процессе продвижения потока дохода от активов через Вашу собственную корпорацию, многое из того, что обычно забирает от Вас правительство,

может быть защищено.

Жестокая действительность: Если Вы – служащий, то наличные проходят такой путь:

ЗАРАБОТАНО – ОБЛОЖЕНО НАЛОГАМИ – ИСТРАЧЕНО.

Ваш доход, как служащего, облагается налогами и удерживается даже прежде, чем Вы получаете зарплату. Значит, если служащему платят \$30.000 в год, то на его счет после вычетов поступает до \$15.000. С этими \$15.000 Вы должны еще оплатить Ваш заклад. Но, в конце концов, Вы получаете налоговое вычитание за проценты, оплаченные на Ваш заклад... который, как Вас убеждает банк, нужен, чтобы купить большой дом.

Если Вы передаете поток дохода через корпорацию, то вот так будет выглядеть этот пример:

ЗАРАБОТАНО – ПОТРАЧЕНО – ОБЛОЖЕНО НАЛОГОМ .

Пропуская поток дохода от \$30.000 сначала через корпорацию, Вы можете «расходовать» многое из дохода прежде, чем правительство получит свою часть. Если у Вас есть корпорация, Вы устанавливаете правила... пока это соответствует коду налогообложения.

Например, если Вы устанавливаете правила, то можете записать в регламент своей компании, что забота о детях – часть Вашего пакета занятости. Компания может платить \$400 в месяц на каждого ребенка из суммы дохода до вычета налогов. Если выплачиваете эти деньги после налогообложения, Вы должны заработать \$800, чтобы заплатить за заботу о том же ребенке. Список преимуществ длинный, к тому же владелец корпорации может списывать со счетов то, чего не может служащий. Даже определенные путевые расходы могут быть сброшены со счетов без налогообложения.

Даже планы отставки различны для владельцев и для служащих во многих случаях. Сказав все это, я хочу подчеркнуть, что Вы должны придерживаться инструкций, необходимых, чтобы делать эти расходы. Я верю в извлечение выгоды из законных вычислений, позволенных налоговым кодом, но я не рекомендую нарушать закон.

Возможность извлекать выгоды, описанные выше, зависит от того, в каком секторе Вы зарабатываете доход. Если Вы зарабатываете только как служащий компании, не являющейся ни Вашей собственной, ни подконтрольной Вам, то Вам доступен небольшой доход и небольшая защита активов. Поэтому я рекомендую: если Вы служащий, держитесь за свою работу, но учитесь работать в секторах «В» и «I». Ваша дорога к быстрой свободе проходит через эти два сектора. Чтобы чувствовать большую материальную безопасность, нужно работать больше, чем в одном секторе.

СВОБОДНАЯ ЗЕМЛЯ

Несколько лет назад я и моя жена мечтали купить владение подальше от суеты. Мы хотели несколько акров земли с высокими дубами и речкой. Мы мечтали о частных владениях. Мы нашли за \$75.000 участок в двадцать акров. Продавец соглашался снизить цену на 10%, если мы будем равномерно выплачивать 10% налога на имущество. Это была

справедливая сделка.

Проблема была в том, что он не знал правил налогообложения, которым меня научил мой богатый папа. Их суть в следующем: «Будьте внимательны, когда берете долг. Если берете долг, удостоверьтесь, что он маленький. Если Вы берете большой долг, удостоверьтесь, что кто-то еще платит за это».

Моя жена и я отклонили это предложение, и пошли искать участок земли, которая была бы более выгодной. По моему мнению, \$75.000 – это большой долг, потому что наш наличный поток выглядел бы так:

И помните правило моего богатого папы: «Если Вы берете на себя долг и риск, тогда Вы должны быть вознаграждены».

Итак, в этой сделке я брал бы и долг, и риск, и я сам платил бы за все. Спустя месяц мы нашли часть земли, которая была к тому же более красива. Это были 87 акров земли с высокими дубами, речкой и домом за \$115.000. Я предложил продавцу полную цену, если он согласится на мои условия... и он согласился. Короче говоря, мы потратили несколько долларов на переоформление дома и продали его вместе с 30 акрами за \$215.000 используя ту же самую идею «невысоких ежемесячных платежей». При этом мы оставили для себя 57 акров земли. Вот как эта сделка выглядит на моем финансов листе.

Актив: \$215.000

Пассив: \$115.000

Новый владелец был взволнован, потому что это был красивый дом, и он смог купить его почти за ничтожную цену. Кроме того, он также купил его через свою компанию, используя его для своих служащих, что позволило снизить цену покупки и считать его активом компании. Кроме того, это давало возможность получить проценты. Он получал проценты, которые превышали те проценты, которые он должен был выплачивать мне. Несколько лет спустя он продал часть акций своей компании и оплатил мне ссуду, и я, благодаря этому, оплатил ссуду, которую мне когда-то предоставил банк. Долг был выплачен. Я, имея дополнительно \$100.000, смог оплатить налоги на землю и дом. Результатом был нулевой долг, прибыль \$15.000 после вычета налогов и 57 акров великолепной земли. Это было вознаграждением за риск.

Сегодня мой балансовый лист после совершения этой сделки выглядит таким образом:

Актив: 57 акров земли, \$15.000 наличными

Пассив:

НОП

Налоговое общественное предложение (НОП) к частному бизнесу или приобретение через рынок акций базируется на тех же самых принципах. В то время как слова, рынок и игроки разные, для всех них существуют единые основные принципы, которые остаются неизменными. Когда моя организация формирует компанию для того, чтобы привлечь общественность, мы часто не придумываем цену, мы стараемся базироваться на точном мнении относительно действительной рыночной цены чего-нибудь. Мы выносим предложение на общественный рынок, и получается так, что акции продаются не одному человеку, а тысячам людей, которые совместно владеют компанией.

ЗНАЧЕНИЕ ОПЫТА

Есть еще одна причина, по которой я рекомендую людям начинать с квадранта «В», перед тем как приступить к квадранту «I». Независимо от того, делается инвестиция в недвижимость, бизнес или акции, человек должен понимать, куда надо вкладывать деньги. Некоторые люди знают, куда стоит вкладывать деньги, а куда нет, но многие этого не знают. Прежде всего, потому, что школа делает из нас высокоспециализированных людей... но не дает всесторонней подготовки. И еще одно, для тех, кто думает над тем, чтобы перейти к «В» или «I» квадрантам, я рекомендую начать малый бизнес... и вкладывать свое время. Можно браться за большее дело только тогда, когда Ваша уверенность и опыт будут гораздо выше в том деле. Помните, что единственное различие между делом на \$80.000 и делом на \$800.000 – это нуль. Сам процесс ведения маленькой сделки имеет очень много общего со сделкой, превышающей ее в миллион раз. А это остается вопросом количества людей, нулей и удовольствия. Когда только человек получает больше опыта и хорошую репутацию, все меньше денег ему требуется для больших инвестиций.

Часто случается так, что из ничего делаются большие деньги. Почему? Это дело опыта. Как уже было сказано, если Вы знаете, как делать деньги из денег, люди и деньги будут сами идти к Вам. Начинайте с малого и Ваше время наступит. Опыт намного важнее денег.

ЭТО ЛЕГКО И ПРОСТО

Теоретически, числа и сделки в правой стороне квадранта являются простыми, независимо от того, касается ли это акций, облигаций, недвижимости или бизнеса. Чтобы быть финансово независимым, твердо стоять на ногах, нужно просто думать по-другому... помнить о различиях между квадрантами и иметь мужество делать что-то новое. На мой взгляд, самым сложным для человека, который не привык к такому способу мышления, является то, что он должен повстречаться с несметным количеством людей, которые скажут ему: «Вы не сможете этого сделать».

Если Вы можете мыслить неограниченно, и находить людей, которые говорили бы Вам: «Да, я знаю, как это сделать и я буду рад научить Вас» – Ваша жизнь станет легче.

ЗАКОНЫ

Я начал эту главу с описания последствий действия Налоговой реформы в 1986 году. Это было существенное изменение закона, но оно не есть и не будет последним. Я просто привел этот пример для того, чтобы показать, какой силой могут обладать некоторые правила и законы. Если человек хочет достичь успехов в «В» или «I» стороне квадранта, он или она должны учитывать рыночные силы и изменения закона, которые влияют на эти силы.

На сегодняшний день налоговый кодекс Америки насчитывает 100.000 страниц. Федеральные законы насчитывают больше 1,2 миллиона страниц. Среднему читателю нужно было бы 23 года, чтобы прочесть весь кодекс США. С каждым годом все больше законов создается, удаляется и меняется. И для того, чтобы быть в курсе этих изменений,

нужно работать сверхурочно.

Каждый раз, когда кто-нибудь говорит мне: «Это противоречит закону», я в ответ спрашиваю их, прочли ли они каждую строчку кодекса Америки. Если они отвечают положительно, я послушно удаляюсь, повернувшись спиной к двери. Никогда не показывайте свою спину тому, кто думает, что знает каждый закон.

Чтобы достичь успехов в правой стороне квадранта, нужно задействовать 5% зрения и 95% логики и понимания. Понимание законов и рыночных сил жизненно важно для финансовых успехов. Часто происходит большое перемещение капитала, если законы и рынки меняются. Так что важно обращать внимание на эти изменения, если хотите, чтобы они работали на Вас, а не против Вас.

ПРАВИТЕЛЬСТВО НУЖДАЕТСЯ В ВАШИХ ДЕНЬГАХ

Я – за оплату налогов. Я знаю, что правительство обеспечивает множество жизненно важных услуг, необходимых для существования общества. К сожалению, правительство не всегда правильно управляет страной, а так же оно слишком большое, ну и, конечно, дает очень много обещаний, которые не может выполнить. Но это не ошибка политиков или законодателей, потому что большинство финансовых проблем, перед которыми мы стоим сегодня, было создано больше, чем 60 лет назад, их предшественниками. Сегодняшние законодатели пробуют работать над проблемами и находить их решения. К сожалению, если законодатели хотят остаться при исполнении служебных обязанностей, они не могут сообщить массам правду. Если бы они так поступили, их бы просто выгнали из офиса, потому что массы все еще полагаются на правительство, считая, что оно решит финансовые и медицинские проблемы за них. Но правительство не может. Правительство уменьшается, а проблем становится все больше.

Тем временем правительство будет вынуждено продолжать сбор новых налогов... даже если политики обещали, что этого не будет. Именно поэтому Конгресс принял Акт о налоговой реформе в 1986 году. Ему нужна была действующая налоговая лазейка, чтобы собрать больше денег через налоговые платежи. Несколько последующих лет многие из наших западных правительств должны будут начать собирать даже больше налогов, чтобы предотвратить разочарование по поводу некоторых сделанных давно обещаний, таких, как бесплатная медицинская помощь и социальное обеспечение. Они также, как федеральные пенсии, предназначаются для миллионов федеральных рабочих. Массовое общественное «прозрение», вероятно, теперь не произойдет, но грандиозность проблемы станет очевидной к 2010 году. Мир поймет, что США не будут способны предложить ему выход из этих проблем.

Журнал «Forbes» предвидел относительное возрастание американского долга:

«Если Вы заметите, он уменьшится до 2010 года и затем сделает резкий скачок вверх. Это связано с тем, что самая большая группа людей в истории Америки начнет отходить от дел. В 2010 году дети переселенцев во время экономического бума, вместо прибавления денег на рынке акций, эти „малыши“ начнут изымать деньги из оборота... если не раньше. К 2010 году приблизительно 75 миллионов взрослых детей экономических переселенцев решат, что их самый большой „актив“, – их дом, слишком большой, так как дети ушли, и начнут продавать свои большие жилища, чтобы переехать в более свободную от преступности часть страны – в большие города провинциальной Америки».

Внезапно текущие средства пенсионного обеспечения, называемые в Америке 401 (К), или пенсионным фондом во многих других странах, начнут сжиматься. Они будут сокращаться, потому что подчинены колебаниям рынка, что означает, что они возрастают и уменьшаются вместе с рынком. Взаимные фонды начнут ликвидировать свои акции, чтобы использовать деньги для пенсионных платежей детей экономических переселенцев.

Эти люди внезапно увязнут в огромных налогах капиталонакопления. Эти средства нужны взаимным фондам. Основная прибыль будет исходить от продажи переоцененных акций по более высоким ценам, которые фонды будут распределять среди своих членов. Вместо получения наличных, уходящие в отставку люди будут придавлены налоговыми квитанциями за капиталы, которых у них никогда не было. Помните? Налоговый инспектор всегда получает де первым. В то же время, здоровье миллионов самых бедных детей экономических переселенцев станет ухудшаться, потому что бедные люди всегда имеют худшее здоровье, чем богатые люди. Бесплатная медицинская помощь станет банкротом, и по всей Америке люди будут требовать большей правительственной поддержки.

Добавьте к этому, что Китай, как нация с самым большим населением и низкой оплатой труда, затмевает Америку. А тут еще появление Европейского денежно-кредитного Союза!.. Я предполагаю, что и заработная плата, и цены на товары должны будут снижаться... и производительность труда должна повыситься до небес, чтобы принять вызовы этих двух больших экономических блоков.

Все это случится до 2010 года, который уже не за горами. Будет иметь место следующее большое перемещение богатства не с помощью заговора, а из-за невежества. Мы находимся в заключительном, периоде существования большого правительства и большого бизнеса индустриального века, и мы официально вступаем в век информации. В 1989 году упала берлинская стена. По моему мнению, это событие было столь же значительным, как и 1492 год, когда Колумб наткнулся на Америку во время поиска Азии. В некоторых кругах считают, что 1492 год был официальным началом индустриального века. Конец был отмечен 1989 годом. Правила изменились.

ИСТОРИЯ – ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Мой богатый папа поощрял меня хорошо изучать игру. После того, как я изучил ее хорошо, я мог делать все, что хотел с тем, что я знал. Я пишу и учу, чтобы больше людей знали, как самим о себе заботиться... и не быть зависимыми от правительства или компании.

Надеюсь, что я не прав, что ошибаюсь, рассуждая об экономическом будущем страны. Возможно, правительства могут продолжать делать обещания, чтобы заботиться о людях: продолжать поднимать налоги и продолжать входить в большой долг. Возможно, рынок акций будет всегда повышаться и никогда не снижаться снова... и, возможно, цены на недвижимость будут всегда повышаться, и дом станет Вашим большим вкладом. И, возможно, миллионы людей найдут счастье, зарабатывая минимальную заработную плату, и будут способны обеспечивать хорошую жизнь для своих семей. Возможно, все это может случиться. Но я так не думаю.

Если бы все люди жили до 75 лет, они бы пережили два подъема экономики и одну депрессию. Мы, как младенцы экономических переселенцев, пережили два подъема, но мы еще не видели депрессии. Возможно, депрессии больше никогда не будет. Но история так

бы не сказала. Мой богатый папа заставлял меня читать книги о больших капиталистах и экономистах, чтобы я мог получить лучшее представление о том, откуда мы пришли и куда мы идем.

Как бывают волны на океане, так бывают и большие волны на рынках. В то время как волны на океане возникают под влиянием ветра и солнца, волны финансовых рынков управляются двумя человеческими эмоциями: жадностью и опасением. Я не думаю, что депрессия ушла навсегда в прошлое, потому что все мы – люди, и мы всегда будем иметь эти эмоции, эмоции жадности и страха. И когда жадность и страх сталкиваются, и человек теряется полностью, возникает следующая человеческая эмоция – депрессия. Депрессия составлена из двух человеческих эмоций: гнева и печали. Экономические депрессии – депрессии эмоциональные.

Человек теряется и только тогда он становится в полной зависимости от депрессии.

Даже притом, что экономика, кажется, «находится в лучшей форме», есть все же миллионы людей, которые находятся в различных стадиях депрессии. Они могут иметь работу, но где-то глубоко внутри знают, что их состояние не улучшается. Они сердиты на себя и грустны, что так быстро летит время. И совсем не многие знают, что они поймались на идею с индустриального века: «находите безопасную работу, и не волнуйтесь относительно будущего».

БОЛЬШИЕ ИЗМЕНЕНИЯ... И ВОЗМОЖНОСТИ

Мы вступаем в век огромных изменений и возможностей. Для одних людей это будут лучшие времена, для других – худшие. Президент Джон Кеннеди как-то сказал: «Большое изменение не за горами». Кеннеди был человеком, который исходил из «В» и «I» стороны квадранта и отчаянно пытался поднимать уровень жизни тех, кто в этом действительно нуждался. К сожалению, миллионы людей находятся в той же деформации времени, все еще поддерживают те идеи, которые были переданы из прошлого. Такие идеи, как: «иди учиться – найдешь работу». Сейчас образование более важно, чем когда-либо прежде, но мы должны научить людей думать больше, чем только о поиске безопасной работы, и не ожидать, что компания или правительство будут заботиться о Вас. Это – идея индустриального века... и этим все сказано.

Никто не сказал, что это справедливо... именно поэтому это – несправедливая страна. Мы – свободная страна. Есть люди, которые работают тяжелее, более умны, больше предназначены для успеха, более талантливы и больше жаждут иметь хорошую жизнь, чем другие. Мы свободны преследовать эти амбиции, если у нас есть определённые намерения. Каждый раз, когда кто-то делает что-то лучше другого, некоторые люди говорят, что это несправедливо. Те же самые люди думают, что было бы справедливо, если бы богатые были наравне с бедными. И чем сильнее мы стараемся стоять за справедливость, тем меньше шансов у нас стать свободными.

Когда мне кто-то говорит, что существует расовая дискриминация или «стеклянный поток», я с ними соглашаюсь. Я знаю, что такие вещи существуют. Я лично терпеть не могу никакой дискриминации. У меня самого японская родословная и я испытал дискриминацию. С левой стороны квадранта дискриминация существует, особенно в компаниях. Ваша внешность, Ваши знания, белый Вы, черный, коричневый или желтый, женаты или нет, женщина или мужчина, – все учитывается в левой стороне квадранта. Но

это не учитывается с правой стороны квадранта. Правая сторона занимается не справедливостью или защитой, а свободой и любовью к игре. Если Вы хотите начать игру с правой стороны, игроки приветствуют Вас. Если Вы, начинаете и побеждаете, – это просто чудесно. Они приветствуют Вас ещё сильнее и просят Вас рассказать о Ваших тайнах. Если вы начинаете и проигрываете, они с удовольствием возьмут все Ваши, деньги, и только попробуйте пожаловаться или обвинить кого-то другого в своих неудачах. Это не тот способ, которым играют игру справа от оси квадранта. Это не предполагается как справедливая игра. «Быть справедливым» – не название игры. Она называется по-другому.

ТАК ПОЧЕМУ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПОКИДАЕТ СТОРОНУ «В» и «I»?

В действительности, правительства не оставляют сторону «В» и «I» в покое. Так кажется из-за того, что сторона «В и I» имеет больше путей выхода и скрытия богатства. В книге «Богатый папа, бедный папа» я говорил о власти корпораций. Важная причина того, что богатые сохраняют большую часть своего богатства, просто в том, что они действуют как корпоративное лицо, а не как физическое лицо, физическое лицо нуждается в паспорте, чтобы передвигаться из страны в страну. Корпоративное лицо не нуждается. Корпоративное лицо может путешествовать миром свободно и часто может работать без препятствий. Физическое лицо должно регистрироваться в правительстве, и в Америке оно нуждается в «зеленой карте», чтобы работать. Корпоративное лицо не нуждается.

В то время как правительства хотят получать больше денег от физических лиц, они все же понимают что, если введут оскорбительные налоговые законы, граждане заберут свои деньги и найдут работу в какой-либо другой стране. В индустриальном веке люди говорили об «оффшорной» зоне, как о стране. Богатые всегда искали налоговые «приюты», где их деньги были бы использованы с выгодой для них. Сегодня уже совсем рядом не только страны, но и киберпространство. Деньги, являющиеся идеей, и, являясь невидимыми, могут теперь скрываться в невидимом пространстве, или, по крайней мере, вне поля зрения человеческого глаза. Скоро, а может это уже делается сейчас, люди будут хранить свои сбережения на геосинхронном спутнике, который вращается где-то в космическом пространстве, свободный от любых законов, или же они могут выбирать работать в стране, законы которой более благоприятны для богатых людей. В книге «Богатый папа, бедный папа» я писал, что корпорации стали популярными в начале индустриального века, ...как раз после того, как Колумб обнаружил новый мир, заполненный богатством. Каждый раз, когда богатые посылали корабль в море, они рисковали, потому что, если бы судно не вернулось, они были бы в долгу перед семьями умерших моряков. Так что корпорации были сформированы для юридической защиты и ограничения риска. Вот так... Так что богатые рисковали только... своими деньгами, а команды рисковали своими жизнями. Не многое изменилось с тех пор. Везде, где я путешествую по миру, люди, с которыми имею дело, прежде всего, работают... как служащие их собственных корпораций. Теоретически они не имеют ничего и, действительно, не владеют ничем как граждане. Они, являясь владельцами богатых корпораций, как граждане, не имеют ничего. И всюду в мире я встречаю людей, которые говорят: «Вы не можете так делать в этой стране. Это против закона».

Большинство людей не понимают, что многие законы стран западного мира похожи

между собой. Они могут быть написаны различными словами, по-разному называют те же самые действия, но, в принципе, их законы в значительной степени одинаковы.

Я рекомендую, если возможно, по крайней мере. Вы станьте служащим своей собственной корпорации. Это особенно желательно ради высоких доходов «S» и «B», пусть даже владеют компанией франчайзинга, или зарабатывают доход в сетевом маркетинге. Ищите совет у компетентных финансовых советников. Они могут помочь выбрать лучшую для Вас лично структуру и снабдить необходимыми «инструментами».

СУЩЕСТВУЕТ ДВА ВИДА ЗАКОНОВ

На первый взгляд, кажется, будто существуют законы для богатых и, отдельно, для обыкновенных людей. Но в действительности, законы – те же самые. Единственное различие – богатые используют законы для своего преимущества, в то время как бедные и средний класс не используют. Это – основное различие. Законы – те же... они» писаны для каждого... и я настоятельно предлагаю Вам нанять умных советников и повиноваться законам. Намного проще делать деньги законно, чем переступить закон и оказаться в тюрьме. Кроме того, Ваши консультанты послужат Вам как первая система предупреждения, когда законы начнут изменяться, а когда законы изменятся, богатство перейдет в другие руки.

ДВА ВЫБОРА

Одним из преимуществ проживания в свободном обществе является свобода делать выбор. По моему мнению, существует два больших выбора... выбор защиты и выбор свободы. Если вы выбираете защиту, то значит и огромную цену, чтобы оплатить за нее, в форме чрезмерных налогов и процентных платежей. Если выбираете свободу, то вы должны изучить целую игру и затем вступать в нее. Вам выбирать, с которого сектора начинать игру.

Первая часть этой книги определила специфические особенности секторов квадранта, в то время как во второй я уделяю главное внимание формированию точки зрения того, кто выбирает правую сторону квадранта. Теперь Вы должны определить, в каком секторе квадранта находитесь, и, также, где Вы хотите быть. Вы теперь лучше понимаете умственные процессы и точки зрения людей в правой стороне квадранта.

Я показал вам способность перехода от левой стороны до правой стороны квадранта и теперь хотел бы обеспечить Вас большим количеством особенностей. В заключительном разделе книги (Часть III) я буду характеризовать 7 шагов для обнаружения Вашей финансовой дорожки, которую необходимо найти с целью перемещения в правую сторону квадранта.

ПРИМЕЧАНИЕ АВТОРА

В 1943 США начали собирать налоги со всех работающих американцев через вычитание определенных сумм из зарплаты. Другими словами, правительство оплачивалось прежде, чем люди в секторе «E». Это также подразумевало, что вместо того, чтобы только богатые облагались налогами, что соответствовало бы 16-й поправке Конституции, теперь каждый

на левой стороне квадранта облагался налогами, независимо от того, богатый он или бедный. Как утверждалось ранее, самые низко оплачиваемые работники в Америке сегодня облагаются налогами больше, чем процент общего дохода богатых людей и среднего класса.

В 1986 Акт о налоговой реформе очень больно затронул высокооплачиваемых профессионалов в секторе «S». Налоговая реформа коснулась врачей, адвокатов, архитекторов, дантистов, инженеров и т.п. Реформа сделала трудным, даже невозможным, защитить их доходы такими способами, которыми могут воспользоваться богатые в секторах «B» и «I».

Эти профессионалы вынуждены были использовать свой бизнес через S-корпорации вместо C-корпораций, или оплачивать налоговый штраф. Богатые не оплачивают таких штрафов. Доход профессионалов, которым компенсируют их затраты, проходит через корпорацию и облагается налогом по самой высокой индивидуально-возможной норме. Они не имеют возможности защитить свой доход через вычисления, позволенные C-корпорацией. И в то же время, закон был изменен так, чтобы вынудить все S-корпорации закончить календарный год. Это снова форсировало обложение всех доходов по самому высокому разряду.

Когда я недавно обсуждал эти изменения с моим персональным советником СПА, она припомнила мне, что самый большой шок испытали «S» – «работающие на себя» владельцы мелкого бизнеса, которые были новичками в этом бизнесе.

Так случилось, потому что в конце своего первого делового года они поняли, что самый большой налог, который они оплачивают – это налог «самозанятости». Этот налог для «S» в два раза выше, нежели тот, что они оплатили как «E» (или служащие). И этот высокий налог высчитывается с полной суммы дохода, никаких льгот не существует. Корпорации же не оплачивают налог «самозанятости».

Акт о реформе налогов 1986 года также вырвал из рук «S» и «E» возможность использовать недвижимость как инвестиции в бумажные активы, также как акции и взаимные фонды.

Как только началось уменьшение массы, миллионы почувствовали не только волнение из-за возможной потери своих домов, но же поняли, что нет больше выгодных условий выхода в отставку. И это все потому, что они базировали свое будущее финансовое благосостояние на бумажных активах, подчиненных подъемам и спадам рынка. В 1986 году под воздействием налоговой реформы закрылись сообщества небольших банков Америки, и все банковские операции теперь выполняются только большими национальными банками. Я считаю, что это было сделано, чтобы Америка могла конкурировать с большими банками Германии и Японии. Если для этого проводилась реформа, значит, это удалось. Сегодня в Америке банковское дело менее персональное и меньшие суммы хранятся в банках. В результате, тяжелее для некоторых классов людей получить заем на дом. Вместо городского банкира, владельца небольшого банка, сегодня центральный компьютер большого национального банка называет Ваше имя, высвечивая его на мониторе... и Вам отказывают в получении ссуды.

После 1986 году богатые продолжают зарабатывать больше, работать меньше, платить меньше налогов и наслаждаться большей защитой своих активов, используя, формулу, которую мой богатый папа дал мне 40 лет назад: «Строй бизнес и покупай недвижимость». Делайте много денег через корпорации и защитите свой доход через недвижимость». В то время как миллионы и миллионы американцев: работают, платят все больше и больше

налогов, и затем вкладывают миллиарды долларов каждый месяц во взаимные фонды, богатые спокойно продают доли своих корпораций, что делает их еще больше богатыми, и затем вкладывают миллиарды в инвестирование недвижимости. Доля корпораций позволяет покупателю разделить риск обладания компанией. Владение акциями не дает акционеру таких преимуществ, как обладание корпорацией и вложение капитала в недвижимость. Почему мой богатый папа рекомендовал строить бизнес в корпорациях и затем покупать недвижимость? Потому что налоговые законы вознаграждают людей, которые используют этот путь... но это – тема, которая выходит за рамки этой книги. Только помните слова такого очень богатого человека, как Рей Кросс, основателя McDonalds:

«Мой бизнес – не гамбургеры. Мой бизнес – недвижимость».

Мой богатый папа убеждал меня:

«Стройте бизнес и покупайте недвижимость».

Другими словами, ищите мое благосостояние в правой стороне квадранта, чтобы понять все преимущества налоговых законов.

В 1990 президент Джордж Буш поднял налоги, хотя обещал: «Верьте мне. Никаких новых налогов не будет». В 1992 президент Клинтон подписал закон о самом большом налоговом увеличении за последние годы. Снова те увеличения воздействовали на «Е» и «S», но не повлияли существенно на «В» и «I». Поскольку мы продвигаемся все дальше и дальше из индустриального века в век информации, нам всем следует продолжать собирать информацию от различных секторов. В век информации качественная информация – наш наиболее важный актив. Как когда-то сказал Эрик Гоффер:

«Во времена перемен ученики наследуют землю, в то время как обученные окажутся хорошо оснащенными, чтобы сотрудничать с миром, который больше не существует».

ПОМНИТЕ

Финансовая ситуация у каждого разная. Именно поэтому я всегда рекомендую:

1. Разыщите лучших профессиональных финансовых советников, которых Вы можете найти. Например, S-корпорация не может работать хорошо во всех случаях, только в некоторых. Даже на правой стороне квадранта подходит только S-корпорация.

2. Помните, что различные советники у богатых, бедных и у среднего класса, также как различные советники у людей, зарабатывающих деньги на правой стороне и на левой. Также рассмотрите возможность получить совет от людей, которые уже там, куда Вы хотите идти.

3. Никогда не делайте бизнес или инвестицию из-за налогов. Налоговые льготы – дополнительные бонусы для правительства. Это должен быть для Вас бонус, а не причина.

4. Если Вы – читатель, который не является гражданином нашей страны, этот совет касается и Вас. Наши законы могут быть различны, все же принципы поиска компетентного совета остаются те же. Люди на правой стороне в Вашей стране работают также как и люди во всем мире.

ЧАСТЬ III

КАК БЫТЬ УСПЕШНЫМ «В» и «I»

ГЛАВА 10

Сделайте первые шаги

Большинство из нас слышали пословицу «Путешествие, протяженностью в тысячу миль, начинается с единственного шага». Я хотел бы немного переформировать это утверждение. Я бы сказал: «Путешествие в тысячу миль начинается с шага ребенка».

Я подчеркиваю это потому, что видел множество людей, которые пытались сделать большой прыжок вперед, вместо того, чтобы начать с шагов ребенка. Все видели совсем утративших хорошую форму людей, которые неожиданно решали сбросить 20 фунтов веса и снова приобрести нормальную форму. Они садятся на сногшибательную диету, проводят ежедневно два часа в спортзале, а потом накручивают десять миль. Это продолжается с неделю. Они сбрасывают несколько фунтов веса, а тогда боль, истощение и голод уменьшают их силу воли и намерение продолжать. До третьей недели их старые привычки переедания, недостаток упражнений и сидения перед телевизором вновь овладевают ими.

Вместо «большого прыжка вперед», я бы очень рекомендовал сделать вперед небольшой шаг. Продолжительный финансовый успех не измеряется величиной шага. Продолжительный финансовый успех измеряется числом шагов и направлением, в котором Вы двигаетесь несколько лет подряд. В действительности это является формулой успеха или провала. Когда дело доходит до денег, я видел много людей, включая меня самого, которые пробовали сделать слишком много со слишком небольшими деньгами, а тогда они разорялись. Очень трудно сделать маленький шаг вперед, если сначала нужна лестница, чтобы выбраться из финансовой дыры, которую сами себе вырыли.

КАК ВЫ ЕДИТЕ СЛОНА?

Этот раздел книги описывает семь шагов, чтобы руководить вами на пути к правой стороне квадранта. Под руководством моего богатого папы я начал работать и обдумывать эти семь шагов с девяти лет. Я буду придерживаться их до тех пор, пока я жив. Я предупреждаю Вас, что для некоторых людей эта задача может показаться слишком трудной. И так будет, если Вы попытаетесь сделать это все за одну неделю. Вот поэтому начните с маленьких шагов.

Мы все слышали высказывание «Рим не был построен за один день». Высказывание, которое я использую всякий раз, когда чувствую недовольство из-за того, сколько мне пришлось учиться делать то, что называется «есть слона». На вопрос «Как Вы едите слона?» получаем ответ: «Один раз укушу, пережую, кусаю второй раз». Именно так я рекомендовал бы Вам поступать, если почувствуете себя немного подавленным тем, сколько Вам, вероятно, придется учиться, чтобы перейти из стороны «Е» и «S» к стороне «В» и «I». Пожалуйста, будьте добры к себе самому и постарайтесь осознать, что переход – это больше, чем только умственное изучение этого процесса, но также эмоциональное изучение. После того, как Вы будете делать маленькие шаги первые полгода или год, Вы будете готовы к следующему высказыванию, которое звучит так: «Прежде, чем бежать, пройдите пешком». Другими словами, Вы переходите от маленьких шагов к быстрой ходьбе, а затем к бегу. Это

путь, который я рекомендую. Если Вам не нравится этот путь, Вы можете делать то, что делают миллионы людей, которые хотят разбогатеть быстро и простым способом, который состоит в том, чтобы покупать лотерею. Кто знает? Это может быть Ваш удачный день.

ДЕЙСТВИЕ ПОБЕЖДАЕТ БЕЗДЕЙСТВИЕ

Я считаю, что одна из главных причин того, что «Е» и «S» испытывает трудность при перемещении в сторону «В» и «I», в том, что они очень боятся делать ошибки. Они часто говорят: «Я боюсь потерпеть неудачу». Или они говорят: «Мне нужно больше информации. Можете ли Вы порекомендовать другую книгу?» Их опасение и неуверенность – вот что, прежде всего, удерживает их в секторе «Е» и «S». Пожалуйста, найдите время, чтобы прочитать семь шагов и доведите каждый шаг до конца. Для большинства людей достаточно шагов младенца, чтобы двигаться в направлении стороны «В» и «I». Только выполнение семи шагов откроет новые миры возможностей и перемен. Тогда продолжайте только делать маленькие шаги младенца.

Всемирно известный Nike тоже живет, пользуясь девизом: «Только делайте это». К сожалению, наши школы говорят: «Не делай ошибок». Миллионы высокообразованных людей, которые хотят принять меры, парализованы эмоциональным опасением сделать ошибку. Один из наиболее важных уроков, которые я усвоил как преподаватель – то, что нужно тренировать и ум, и эмоции. Именно поэтому действие всегда побеждает бездействие. Если Вы принимаете меры и делаете ошибку, то, по крайней мере, приобретаете опыт. А человек, который непрерывно ищет верный ответ, часто заболевает болезнью, известной как «паралич анализа». Из-за этой болезни страдают, кажется, много образованных людей. В конечном счете, мы учимся, делая ошибки. Мы учились кататься на велосипеде, делая ошибки. Люди, которые боятся действия из-за опасения сделать ошибку, могут быть умственно сильны, но эмоционально и физически они – инвалиды. Несколько лет назад проводилось изучение богатых и бедных по всему миру. Исследование имело цель выяснить, как люди, рожденные в бедности, стали богатыми. Исследование выяснило, что эти люди, независимо от того, в какой стране жили, обладали тремя качествами. Вот эти качества:

- 1. Обдумывали свои будущие действия и планы.**
- 2. Они верили в отсроченное вознаграждение.**
- 3. Они использовали власть составления для своей пользы.**

Изучение показало, что эти люди планировали на длительный период времени и знали, что, в конечном счете, достигнут финансового успеха, следуя своей мечте или видению своих целей. Они готовы были многим жертвовать ради достижения будущего успеха, как отсроченного вознаграждения. Альберт Эйнштейн был поражен, удостоверившись, как количество денег может увеличиться под властью составления планов. Он рассматривал составление как одно из наиболее удивительных человеческих изобретений. Это мое исследование укрепило идею относительно шагов младенца, потому что каждый младенец шагает в изучение составленного за эти годы. Люди, не предпринявшие никаких шагов, вообще не приобрели ни знаний, ни опыта.

Исследование также показало, что стало причиной потери богатства. Многие богатые семейства теряют большинство своих богатств уже через три поколения. Не удивительно, что эти люди обладали, следующими качествами:

- 1. Они строили планы лишь на короткий период времени.**
- 2. Они имели желание получать мгновенное вознаграждение.**
- 3. Они злоупотребляли властью составления.**

Я часто встречаю людей, которые пристают с вопросами, как делать большое количество денег сегодня. Им не нравится идея о долгосрочном планировании. Многие отчаянно ищут ответы на эти вопросы, потому что имеют проблемы, которые следует решать уже сегодня ... например, проблемы с деньгами (долг потребителя) и недостаток инвестиций, вызванных их безудержным желанием мгновенного получения вознаграждения.

Для них главное: «Кушать, пить и веселиться, пока молодь». Это – злоупотребление властью составления, которое ведет к долгосрочному долгу, вместо долгосрочного богатства.

И они еще хотят получить быстрый ответ и также требуют, чтобы я сообщил им «что делать». Вместо того чтобы спросить: «Кем надо быть», чтобы «делать», они спрашивают, что должны делать, чтобы приобрести большое богатство. Они хотят получить «краткосрочные» ответы для решения долгосрочных проблем. Другими словами, слишком много людей зафиксированы на жизненной философии «разбогатеи быстро». Этим людям я желаю удачи, потому что удача – это то, в чем они нуждаются.

ПОДСКАЗКА

Большинство из нас слышало, что люди, записывающие свои цели, более успешны, чем те, которые этого не делают. Преподаватель по имени Раймонд Аарон из Онтарио, Канада, проводит семинары и записывает аудиокассеты на такие темы: «Продажа», «Установление цели», «Как удвоить свой доход» и «Как быть человеком, который лучше разбирается в сетевом маркетинге». Хотя эти темы преподают многие люди, я рекомендую именно его работы, потому что он имеет несколько отличающееся от других понимание этих тем. Понимание, которое поможет Вам достичь большего в мире бизнеса и вложения капитала.

Объясняя тему «Как установить цель», он рекомендует нам, что лучше сначала делать маленькие шаги вместо больших прыжков вперед. Он также советует иметь больше уверенности в себе, чтобы реализовать свои мечты и желания. Все же, когда дело касается целей, то вместо того, чтобы быть впереди, он рекомендует быть отстающим. Другими словами, делайте шаги младенца. Например, если я хочу иметь красивое тело, надо понемногу, но регулярно работать над достижением хорошей формы. Вместо того чтобы делать гимнастику в течение часа, начните 20 минут в день. Другими словами, главное поставить цель и заставить себя следовать ей. Результат не будет виден сразу. Когда я чувствовал себя разбитым и усталым, мне хотелось пойти в гимнастический зал или куда-то еще, что-то сделать или изменить в моей жизни. Странная вещь состоит в том, что я понимаю, что достигаю большего, являясь отстающим, вместо попытки изо всех сил быть лучше всех. Большая мечта состоит из нескольких маленьких. И каждый день надо осуществлять небольшую мечту, делать шаги младенца, вместо больших прыжков через гору. Добиться достижения ежедневных целей, а когда это достигнуто, обеспечить положительное закрепление, чтобы продолжить путь к большой цели.

Вот пример, как я двигался шагами младенца, был среди отстающих, вместо того, чтобы из последних сил держаться среди первых. Я записал свою цель: «Слушать две аудиокассеты в неделю». Я мог слушать ту же самую пленку два или больше раз, но меня хватало только

на две кассеты в неделю. Моя жена и я так же записывали свою цель, посетить, по крайней мере, два семинара в год на тему относительно секторов «В» и «I».

Мы продолжаем встречаться с людьми, которые – эксперты по темам, касающимся секторов «В» и «I». Снова мы учимся многому во время игры, отдыха и даже совместных обедов. Это еще один пример, как понемногу двигаться к осуществлению своей мечты. Я благодарю Раймонда Аарона и его аудиокассеты за помощь в достижении больших целей с небольшим напряжением сил.

А теперь продолжайте читать дальше и ежедневно делайте что-то, осуществляйте свои мечты, небольшими шагами приближайтесь к большой цели. Это – ключ к долгосрочному успеху и переходу от левой стороны квадранта к правой стороне.

ЕСЛИ ХОТИТЕ БЫТЬ БОГАТЫМИ, ВЫ ДОЛЖНЫ СНАЧАЛА ИЗМЕНИТЬ СВОИ ПРАВИЛА

Я часто цитирую, что «правила изменились». Когда люди слышат эти слова, они кивают головой и говорят: «Да. Правила изменились. Все не так, как прежде». Но когда они берутся за дело, то все равно делают все по-старому.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУКЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ВЕКА

Когда я провожу занятия по теме «Учитесь управлять своей финансовой жизнью», я прошу слушателей заполнить персональные финансовые отчеты. Финансовые отчеты во многом подобны рентгеновским лучам. Финансовые отчеты и рентгеновские лучи позволяют видеть то, чего не может видеть невооруженный глаз. Когда слушатели заполняют свои отчеты, сразу становится видно, у кого «финансовый рак» и кто материально здоров. Вообще, те, с «финансовым раком», верят в идеи индустриального века.

Почему я говорю это? Потому, что в индустриальном веке люди не должны были беспокоиться относительно завтрашнего дня. Правила были такие: «Упорно трудитесь, и Ваш предприниматель или правительство позаботится о Вашем будущем». Потому многие из моих друзей и членов семьи часто говорили: «Найди работу в государственном учреждении. Это дает большие выгоды». Или: «Удостоверьтесь, что компания, для которой Вы работаете, гарантирует хорошие начисления в случае отставки». Все это советы, основанные на правилах индустриального века. Хотя правила изменились. Много людей не изменили своих личных правил... особенно своих финансовых правил. Они все еще бездумно тратят все, что имеют, как будто не должны думать о завтрашнем дне. Именно это я ищу, когда читаю финансовые отчеты человека, – действительно ли он имеет завтрашний день.

ЕСТЬ ЛИ У ВАС БУДУЩЕЕ?

Вот по таким финансовым отчетам я вижу, придерживается ли человек простых вещей: Люди без активов, которые «разбрасывают» наличные деньги, не имеют будущего. Когда я вижу людей, которые не имеют никаких активов, они, как правило, упорно трудятся на

зарплату, чтобы оплатить счета. Если Вы посмотрите на колонку «Расходы» большинства людей, то увидите, что их два самых больших ежемесячных расхода – это налоги и долговые обязательства за долги, которые придётся выплачивать долгое время. Их «Отчет о расходах» выглядит следующим образом:

Другими словами, правительство и банк оплачиваются прежде, чем они выполняют свои обязанности. Люди, которые не могут управлять своими наличными расходами, вообще не имеют никакого финансового будущего и будут иметь серьезные неприятности через несколько лет.

Почему? Человек, который находится в секторе «Е», имеет большую защиту от налогов и долга. Даже «S» может кое-что сделать в условиях финансовых трудностей.

Я предлагаю читать или перечитывать книгу «Богатый папа, бедный папа», которая поможет лучше понять эти и следующие несколько глав.

ТРИ ОБРАЗЦА НАЛИЧНОГО ПОТОКА

Как я утверждаю в «Богатом папе, бедном папе», имеется три основных пути потока наличных денег. Один – для богатых, один – для бедных и один – для среднего класса. Это – образец потока наличных денег бедных людей:

Это – образец потока наличных среднего класса:

Этот образец потока наличных считается в нашем обществе «нормальным». В конце концов, люди, которые выбрали этот образец, вероятно, имеют хорошие высокооплачиваемые работы, шикарные дома, автомобили и кредитные карточки. Это – то, что мой богатый папа назвал «мечтой рабочего класса». Вот, например, когда я начинаю образовательную настольную игру «CASHFLOW» со взрослыми, они обычно мысленно протестуют. Почему? Поскольку они начинают изучать финансовую грамотность, которая включает понимание чисел и языка денег. Игра занимает несколько часов не потому, что игра длинная, а потому, что игроки изучают совсем новую тему. Это похоже на изучение иностранного языка. Но есть и хорошие новости. Эта новая наука может быть быстро изучена, и затем игра набирает скорость. Игра набирает размаха потому, что игроки знают больше, и чем больше они играют эту игру, тем умнее, опытнее и сильнее становятся. И вот что еще происходит с ними: поскольку они теперь становятся финансово грамотными, многие начинают понимать, что имеют личные финансовые неприятности, даже если остальная часть общества думает, что они – «материально обеспечены». Видите ли, выбирать образец потока наличных денег среднего класса считалось нормальным в индустриальном веке, но это может быть катастрофой в информационном веке.

Многие люди, однажды отлично поняв и изучив игру, начинают искать новые ответы.

Это становится началом улучшения их персонального финансового здоровья так же, как первый сердечный приступ – предупреждением относительно здоровья.

Поняв это, много людей начинают думать, как богатые, а не как трудолюбивые представители среднего класса. Поиграв игры «CASHFLOW» несколько раз, некоторые люди начинают изменять свой способ мышления, и они начинают искать образец потока наличных, который выглядит так:

Это та финансовая дорога, которую должны были выбрать мы с Майком (так хотел мой богатый отец). Поэтому он отказывался нам платить и не согласился на наши требования о повышении зарплаты.

Он никогда не хотел, чтобы мы увлеклись идеей относительно высоко оплачиваемой работы. Он хотел, чтобы мы думали только об активах и доходе в форме основной прибыли, дивидендов, дохода от арендной платы, остаточного дохода от бизнеса и от лицензионных платежей.

Люди, которые хотят быть успешными в веке информации, должны как можно быстрее начать развивать свой финансовый и эмоциональный интеллект, чтобы быстрее добиться материальной безопасности и финансовой свободы. В мире, где меньше и меньше защита работы, этот путь прохождения наличного потока является для меня наиболее разумным. Чтобы достичь этого образца, человек должен видеть мир со стороны секторов «В» и «I», не только со стороны секторов «Е» и «S».

Я также называю это «финансовым отчетом века информации», потому что доход генерируется только из информации, не из интенсивной работы. В веке информации идея относительно упорной работы не означает то же самое, что в аграрном веке и в индустриальном веке. В веке информации людям, которые физически работают, платить будут меньше. Так есть сегодня и так было раньше. Вспомните историю!

Однако сегодня, когда люди говорят: «Не упорно трудись, а с умом», они не подразумевают работу в секторах «Е» или «S». Они фактически подразумевают «работу с умом» в секторах «В» или «I». Мышление века информации, которое основано на финансовом и эмоциональном интеллекте, живет сегодня, и будет жить в будущем.

ТАК КАКОЙ ЖЕ ОТВЕТ?

Очевидно, мой ответ такой: «Научите себя думать подобно богатому человеку, а не бедному или человеку среднего класса». Другими словами, думать и смотреть на мир от секторов «В» или «I». Однако, решение не столь просто, как возвращение в школу и прослушивание нескольких курсов. Чтобы быть успешным в секторах «В» или «I», необходимо иметь финансовые знания, знания систем бизнеса и иметь эмоциональный интеллект. Эти вещи не могут быть изучены в школе.

Причина, по которой эти сведения тяжело выучить, состоит в том, что большинство взрослых привыкли к людям, которые «интенсивно работают и тратят». Они чувствуют финансовое беспокойство и потому спешат на работу и упорно трудятся. Они приходят домой и узнают, что рынок акций понизился или повысился. Беспокойство растет, так что они идут делать покупки для новой квартиры или автомобиля, или идут играть в гольф, чтобы избежать беспокойства.

Проблема состоит в том, что беспокойство возвращается в понедельник утром.

КАК НАЧАТЬ ДУМАТЬ ПОДОБНО БОГАТОМУ ЧЕЛОВЕКУ?

Люди часто спрашивают меня, как начать думать подобно богатому человеку. Я всегда рекомендую начать маленькими шагами и продолжать образование, Это лучше, чем спешить покупать взаимный фонд или другую собственность. Если люди серьезно относятся к обучению и переквалификации с целью научиться думать подобно богатому человеку, я рекомендую мою настольную игру «CASHFLOW». Я создал игру, чтобы помочь людям

улучшить их финансовый интеллект. Она дает людям умственное, физическое и эмоциональное обучение, требуемое, чтобы позволить им постепенно перестать думать, как бедные или человек среднего класса, и научить мышлению богатого человека. Люди задумываются о том, что мой богатый папа назвал важным... А это не большая зарплата, и не большой дом.

НАЛИЧНЫЙ ПОТОК, А НЕ ДЕНЬГИ, УМЕНЬШАЮТ БЕСПОКОЙСТВО

Финансовая борьба и бедность – это действительно финансовые проблемы, вызывающие чувство беспокойства. Это – умственные и эмоциональные петли, которые затягивают людей в то, что я называю «крысиными гонками». Если эти умственные и эмоциональные петли не разорвать, образец денежного потока остается тот же.

Несколько месяцев назад я работал с банкиром над тем, чтобы изменить путь его финансовой борьбы. Я имел собственный опыт излечения моих финансовых привычек, привитых моей семьей. Этот банкир делает больше, чем \$120.000 в год, но всегда имеет некоторые финансовые неприятности. У него хорошая семья, три автомобиля, большой дом, дом для отдыха, и он выглядит очень преуспевающим банкиром. Когда я посмотрел на его финансовый отчет, я нашел, что он попал в финансовый кризис, который длился бы несколько лет, если бы он не изменил своего пути потока наличных. Впервые, когда он и его жена играли в «CASHFLOW», он старался изо всех сил и ужасно волновался. Его мысли интенсивно работали и он не мог оставить игру. После четырех часов игры он все еще был в «крысиных гонках». Даже, когда другие закончили игру, он продолжал «крысиные гонки». Его единственным ответом были слова: «Игра слишком трудная, слишком медленная, слишком скучная».

Я тогда напомнил ему о том, что сказал перед началом игры: «Все такие игры зависят от того, как человек играет». Другими словами, игра – подобно зеркалу, которое позволяет Вам посмотреть на себя.

Мои слова возмутили его, так что я спросил, не передумал ли он привести в порядок свою финансовую жизнь. Он сказал, что собирается это сделать, потому я пригласил его с женой, которой понравилась игра, поиграть снова с группой инвесторов, в которой я был арбитром. Они пришли через неделю. На этот раз у него появилось несколько идей. Ему было легко всё подсчитать. Он был, естественно, аккуратным и осторожным с числами, что является очень важным. Но теперь он лучше начинал понимать мир бизнеса и вложения капитала. Он мог, наконец, «умом видеть» пути его собственной жизни, и то, что стало причиной его финансовой борьбы. Он все еще не закончил игру за четыре часа, но он начинал учиться. И когда уезжал, на сей раз, сам захотел вернуться.

СЕМЬ ШАГОВ К ВАШЕЙ ПРОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ ДОРОГЕ

ГЛАВА 11

ШАГ 1: Время подумать о собственном бизнесе

Вы упорно трудились и делали кого-то богаче, не правда ли? Большинство людей с детства запрограммировано, чтобы думать о бизнесе других людей и делать их богатыми. Это начинается из достаточно невинных советов. Например:

1. «Идите в школу и получайте хорошие оценки, чтобы потом смогли найти надежную и безопасную работу с хорошей платой и превосходными выгодами».
2. «Упорно трудитесь, так, чтобы Вы смогли купить дом Вашей мечты. В конце концов, Ваш дом – актив, и это – Ваша наиболее важная инвестиция».
3. «Наличие большого заклада хорошо, потому что правительство дает Вам налоговое вычитание на сумму Ваших процентов».
4. «Покупайте теперь, оплатите позже», или «невысокие ежемесячные платежи». Или «приходите и приносите свои сбережения».

Люди, которые вслепую следуют этим советам, часто становятся:

1. Служащими, которые делают своих боссов и владельцев богаче.
2. Должниками, которые делают банки и кредиторов богаче.
3. Налогоплательщиками, которые обогащают правление.
4. Постоянными покупателями, обогащающими чужие бизнесы.

Вместо того чтобы найти собственную финансовую дорожку, они помогают другим людям найти ее. Вместо того чтобы подумать о своем собственном бизнесе, они работают всю жизнь над бизнесом других людей.

Посмотрев на «Отчет о доходах» и «Балансовый лист», Вы сумеете легко увидеть, как мы запрограммированы с ранних лет, чтобы думать над бизнесом кого-то еще и игнорировать свой собственный.

ПРИНЯТЬ МЕРЫ

Во время моих занятий я часто прошу людей заполнить их финансовые отчеты. Многим не всегда нравятся их собственные финансовые отчеты потому, что они были введены в заблуждение, думая о бизнесе кого-то другого, вместо того, чтобы думать о собственном бизнесе.

1) ВАШ ПЕРВЫЙ ШАГ:

Заполните свой собственный персональный финансовый отчет. Чтобы добраться, куда хотите, Вы должны знать, где Вы. Это – Ваш первый шаг, чтобы контролировать Вашу жизнь и больше размышлять о собственном бизнесе.

2) ПОСТАВЬТЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ:

Установите долгосрочную финансовую цель для того, чтобы четко представить, где Вы хотите быть через 5 лет, и меньшую, краткосрочную для того, чтобы определить, где Вы хотите быть через 12 месяцев. (Меньшая финансовая цель – основной шаг на пути к Вашей большой цели). Устанавливайте реалистичные и достижимые цели.

А) В пределах следующих двенадцати месяцев:

1. Я хочу уменьшить мой долг на.

2. Я хочу увеличить мой наличный денежный поток от моих активов, или пассивный доход, (Пассивный доход – доход, который Вы получаете, не работая для этого) до *в месяц*.

В) Мои финансовые цели на 5 лет:

1. Увеличить мой наличный денежный поток от моих активов до *в месяц*.

2. Иметь следующие инвестиционные объекты в моем активе (т.е. недвижимость, акции, бизнес и т.д.).

С) Используйте Ваши 5-летние цели, чтобы заполнить «Отчет о доходах» и «Балансный лист» таким образом, как их надо будет заполнить через 5 лет.

Теперь, когда Вы четко представляете свое материальное положение сегодня и установили цели, Вам нужно контролировать наличный денежный поток, чтобы могли достичь своих целей.

ГЛАВА 12

ШАГ 2: Контролируйте поток своих наличных денег

Много людей полагают, что большее количество денег решит денежные проблемы, но, в большинстве случаев, это только причиняет большие проблемы.

Первостепенная причина в том, что большинство людей имеют денежные проблемы, они никогда не изучали науку об управлении потока наличных. Их учили, как читать, писать, водить машину и плавать, но они не изучали, как управлять своими наличными деньгами. Без этого обучения они тратят много денег, затем работают, надеясь, что большее количество денег решит их проблемы.

Мой богатый папа часто говорил: «Большее количество денег не решит проблему, если управление наличными деньгами – проблема».

НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫЕ НАВЫКИ

Приняв решение подумать о собственном бизнесе, сделайте следующий шаг – возьмите под свой контроль свои наличные деньги. Если Вы не сделаете этого, деньги не сделают Вас богаче. Фактически, больше денег делает людей беднее, потому что они часто тратят их и залезают в долги, каждый раз, когда поднимаются цены.

КТО УМНЕЕ – ВЫ ИЛИ ВАШ БАНКИР?

Большинство людей не делают персональных финансовых отчетов. Самое большее, что они делают, – пытаются балансировать каждый месяц свои чековые книжки. Так поздравьте себя. Вы теперь опережаете своих коллег, просто заполняя свой «финансовый отчет» и поставив перед собой цели. Одной из целей Вашей собственной жизни может быть такая: учиться, чтобы быть более умным и сообразительным, чем большинство людей, даже, чем Ваш банкир.

Большинство людей скажет, что «два набора книг» – это незаконно. Это правильно в некоторых случаях. Все же, в действительности, если Вы верно понимаете мир финансов, всегда, должны иметь два набора книг. Как только Вы поймете это, Вы будете таким же умным и, возможно, умнее, чем Ваш банкир. Поданное ниже – это пример законных «двух наборов книг» – Ваш и Вашего банкира.

Всегда помните простые слова и диаграммы моего богатого папы, который говорил: «Каждая Ваша задолженность – это чей-либо актив».

И он вывел эту простую диаграмму:

Ваш балансовый лист

Актив:

Пассив: Закладная

Балансовый лист банка

Актив: Ваша Закладная

Пассив:

Вы должны помнить, что за каждой из Ваших задолженностей или долгов – чей-то актив. Это реальные «два набора учета книг». За каждые задолженности, как, например, заклад, автомобильная ссуда, кредит на школьное образование и кредитные карточки. Вы – служащий людей, предоставляющих деньги. Вы упорно трудитесь, чтобы делать кого-то богаче.

ХОРОШИЙ И ПЛОХОЙ ДОЛГ

Богатый папа часто предупреждал меня относительно «хорошего и плохого долга». Он говорил: «Каждый раз, когда Вы задолжаете кому-то деньги, Вы становитесь служащим за эти деньги. Если Вы берете ссуду на 30 лет, значит, 30 лет будете их служащим, и они не наградят Вас золотыми часами, когда долг будет возвращен».

Богатый папа заимствовал деньги, но он сделал все, чтобы не стать человеком, который оплачивает свои ссуды. Он объяснил своему сыну и мне, что хороший долг – это долг, который кто-то другой платит за Вас, плохой долг – это долг, за который Вы платите своими собственными потом и кровью. Именно поэтому он любил собственность арендной платы. Он подтолкнул и меня покупать собственность и сдавать ее в аренду, потому что «банк дает Вам ссуду, но платит арендатор».

ПРИБЫЛЬ И РАСХОДЫ

Не только «два набора книг» превращают активы и долги, но они также превращаются в доходы. Более сложным уроком моего богатого папы был такой: «Большинству активов соответствует задолженность, но они не являются в той же колонке финансовых отчетов. Каждому расходу должен соответствовать доход. Но и они не появляются в той же самой колонке финансовых отчетов». Этот простой рисунок сделает урок понятнее:

Большинство людей не могут улучшить свое материальное благосостояние, потому что каждый месяц они получают счета для оплаты. Они имеют телефонные счета, налоги, счета за электричество, газ, счета оплаты кредитной карточки и т.д. Каждый месяц большинство людей платит кому-то счета и только потом себе, если у них что-нибудь остается. Следовательно, большинство людей нарушает правило персональных финансов, которое гласит: «Плати сначала себе». Именно поэтому богатый папа подчеркнул важность управления наличными деньгами и основ финансовой грамотности. Богатый папа часто говорил: «Люди, которые не могут контролировать наличные деньги, работают на тех, кто может».

ПРОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ ДОРОГА И КРЫСИНЫЕ

ГОНКИ

Концепция «двух наборов книг» может быть использована, чтобы показать Вам «Прочную финансовую дорожку» и «Крысиные гонки». Существует много различных типов прочных финансовых дорожек. Диаграмма, поданная ниже, – одна из самых обычных. Это – дорожка между кредитором и должником.

Она чрезмерно упрощена, все же, если Вы найдете время, чтобы учиться, то увидите то, чего большинство людей не видят. Изучите ее и Вы заметите связь между богатыми и бедными, теми, кто имеет и не имеет, заемщиками и кредиторами, работодателями и рабочими.

ЭТО ПРОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ ДОРОГА, И ВЫ ЖЕ НА НЕЙ

По этому поводу кредитор скажет: «К Вашему хорошему кредиту мы хотели бы предложить еще и ссуду консолидации счета». Или: «Может Вы хотите открыть кредит, на всякий случай, если Вам будут очень нужно немного дополнительных денег в будущем?»

ВЫ ЗНАЕТЕ РАЗЛИЧИЕ?

Путь денег, которые текут между двумя наборами книг – это то, что мой богатый папа назвал: «прочная финансовая дорога». Это – так же «финансовые крысиные гонки» и одна должна существовать, и другая. Следовательно, должно быть, как минимум, две финансовых инструкции. Вопрос только в том, какая Вам больше нравится и какую Вы выберете?

Вот почему богатый папа постоянно говорил мне: «Создавая больше денег, Вы не решите своих проблем, если для Вас управление потоком наличных – проблема» и «люди, которые понимают власть финансовых чисел, имеют власть над теми, кто её не понимает».

Вот почему Шаг №2 к обнаружению собственной финансово прочной дорожки – это «взять под свой контроль наличный поток». Вы должны посидеть и обдумать план, как управлять Вашими расходами. Сократите Ваши долги. Живите в пределах Ваших средств, пока сможете увеличить Ваши средства. Если Вы нуждаетесь в помощи, ищите ее у квалифицированного финансового советника. Он или она сможет помочь Вам спланировать, как улучшить Ваш денежный поток и оплачивать сначала себе.

ДЕЙСТВУЙТЕ

1. Рассмотрите Ваши финансовые отчеты как в предыдущей главе.
2. Определите, от которого сектора Вы получаете доход сегодня.
3. Определите, из которого сектора Вы хотите получить большую часть дохода через 5 лет.
4. Начните осуществлять Ваш план управления наличным потоком.
 - A) Оплатите сначала себе. Отложите немного от каждой зарплаты или – каждой оплаты, которую Вы получаете из других источников. Внесите эти деньги на инвестиционный

сберегательный счет. Как только деньги пойдут на Ваш счет, не снимайте их, пока Вы не будете готовы делать инвестиции.

Примите поздравления! Вы только что начали управлять своим наличным потоком.

В) Сконцентрируйте усилия на сокращении Вашего личного долга.

Ниже перечислены некоторые простые и готовые к применению советы для сокращения и устранения Вашего персонального долга.

Совет №1. Если Вы имеете кредитные карточки с огромными балансами...

1. Ограничьте количество Ваших кредитных карточек, оставив 1 или 2.

2. Любые издержки, которые возникают по оставшимся карточкам, оплачивайте ежемесячно. Не делайте никаких дальнейших долгосрочных долгов.

Совет №2. Откладывайте по \$150-\$200 в месяц. Теперь, когда Вы становитесь всё более и более материально грамотны, это должно быть относительно просто. Если Вы не можете генерировать дополнительные \$150-\$200 в месяц, тогда Ваши возможности для достижения финансовой свободы рассеются, как дым.

Совет №3. Добавьте дополнительные \$150-\$200 к ежемесячной оплате только по одной из Ваших кредитных карточек. Вы теперь сможете оплатить минимум ПЛЮС \$150-\$200 по этой одной кредитной карточке. Оплатите только минимально все кредитные карточки.

Часто люди пытаются оплатить немного больше каждый месяц по кредитным карточкам, но выплаты, удивительно, никогда не оплачиваются до конца.

Совет №4. Только тогда, когда первая карточка оплачена до конца, можно прибавить к общей сумме, которую Вы оплачивали каждый месяц по первой карточке к Вашей следующей кредитной карточке. Теперь Вы оплачиваете минимальное количество, которое должно быть оплачено по второй карточке, ПЛЮС общее количество ежемесячной оплаты, которую Вы оплачивали по первой кредитной карточке.

Продолжайте этот процесс со всеми Вашими кредитными карточками и другими кредитными платежами. Как только оплатите один долг, начните оплачивать другой, добавив к минимальной сумме Вашего второго долга ту сумму, которую Вы платили по первому долгу. Таким образом, Вы оплатите свои долги.

Совет №5. Как только все Ваши кредитные карточки и другие долги будут оплачены, продолжайте, следуя этим советам, понемногу оплачивать ссуду на автомобиль и заклад на дом.

Если повторите ту же процедуру. Вы будете поражены тем, как близко то время, когда Вы полностью освободитесь от долгов. Большинство людей могут освободиться от долгов за 5-7 лет.

Совет №6. Теперь, когда Вы полностью свободны от долгов, возьмите ту сумму, которую раньше должны были оплачивать как долги, и поместите ее в инвестиции, стройте свою колонку актива.

Вот как это просто.

ГЛАВА 13

ШАГ 3: Знайте разницу между риском и опасностью

Я часто слышу высказывание: «Вложение капитала опасно». Я не согласен. Вместо этого я говорю: «Быть необразованным – опасно».

КАК ПРАВИЛЬНО УПРАВЛЯТЬ ПОТОКОМ НАЛИЧНЫХ?

Правильное управление денежным потоком начинается со знания различий между активом и задолженностью, но не такое, какое Вам дает Ваш банкир.

Следующая диаграмма является изображением человека, которому 45 лет и он умеет надлежащим образом управлять своими наличными деньгами, правильно распорядился своими наличными средствами:

Я обращаюсь к возрасту 45 лет, потому что это – на полпути между 25 летним возрастом, когда большинство людей начинает работать, и 65 летним, когда большинство людей планирует уход на пенсию. К возрасту 45 лет, если они должным образом распорядились наличными, их столбик актива должен быть длиннее, чем столбик задолженности.

Это – изображение доходов людей, которые рискуют, но не подвергают себя опасности. Они – также входят в 10% высшего класса населения. Но если они делают то, что остальные 90% людей, которые действительно не справляются с их наличным потоком и не знают различий между активом и задолженностью. Их финансовая картина в возрасте 45 лет выглядит примерно так:

Это те, кто чаще всего говорит: «Вложение капитала опасно». Для них это утверждение истинно, но не потому, что вложение капитала опасно. Это – недостаток финансовой практики и знаний. Вот что опасно.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

В «Богатом папе, бедном папе» я рассказал историю о том, как мой богатый папа потребовал, чтобы я стал материально грамотным. Финансовая грамотность дает возможность смотреть на числа Вашими глазами. Но именно Ваш усовершенствованный ум показывает Вам пути потока наличных. Богатый папа часто говорил: «Руководство наличным потоком – это главное». Так что дом может быть активом, задолженностью в зависимости от направления потока. Если наличные деньги направляются в Ваш карман, это – актив, а если вытекают из кармана, это – задолженность.

ФИНАНСОВАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ

Богатый папа имел много определений для «финансовой компетентности», например,

это «способность конвертировать наличные деньги или рабочую силу в активы, которые обеспечивают управления наличным потоком». Но одним из его любимых определений было: «Кто умнее? Вы или Ваши деньги?» Для моего богатого папы тратить жизнь, упорно зарабатывая деньги только для того, чтобы потратить их, едва успев получить, не признак высокого интеллекта. Вы можете захотеть пересмотреть поток наличных денег бедного человека из среднего класса и богатого человека, как представлено в главе 10. И помните, что богатый человек сосредотачивает свои усилия на приобретении активов, а не на упорной работе за деньги.

Из-за недостаточного финансовой компетентности, много образованных людей могут оказаться в положении финансового риска. Мой богатый папа назвал это «финансовой красной линией». Если каждый месяц доход равен расход. Люди, которые надеются отчаянно на защиту работы, не способны измениться, когда экономика меняется. Стресс и волнение часто подрывают здоровье. Эти же люди говорят: «Бизнес и вложение капитала всегда опасны». По моему мнению, бизнес и вложение капитала не опасно. А быть малообразованным – опасно. Так же быть не проинформированным – опасно, как и полагаться на «опасную работу» – наиболее высокий риск. Покупать активы – не опасно. Покупка долгов, которые называют активами, опасно. Думать о Вашем собственном бизнесе не опасно. Работать в чужом бизнесе опасно.

Так что Шаг 3 – это означает понять разницу между риском и опасностью.

ПРИМИТЕ МЕРЫ

1. Определить риск собственными словами.

А) Опасно ли полагаться на зарплату?

В) Опасно ли оплачивать долги?

С) Опасно ли владеть активом, который генерирует поток наличных в Ваш карман?

Д) Опасно ли тратить время на финансовое образование?

Е) Опасно ли тратить время на изучение разных типов инвестиций?

2. Выделите каждую неделю 5 часов, чтобы выполнить один из следующих пунктов:

А) Читайте бизнес страницы в Ваших газетах «Уолл-Стрит Джорнал».

В) слушайте финансовые новости по телевидению или радио.

С) Слушайте кассеты, которые учат вкладывать капитал и повышать Вашу финансовую компетентность.

Д) Читайте финансовые журналы и информационные бюллетени.

Е) Играйте в образовательную игру «CASHFLOW».

ГЛАВА 14

ШАГ 4: Решите, каким инвестором Вы хотите быть

Задавались ли Вы когда-либо вопросом, почему некоторые инвесторы делают больше денег, рискуя меньше, чем другие? Большинство людей ведет материальную борьбу, потому что они избегают финансовых проблем. Одной из самой большой тайны, в которую меня посвятил мой богатый папа, была такой: «Если Вы хотите быстро достичь большого благосостояния, беритесь за большие финансовые проблемы». В части I этой книги я охарактеризовал 7 уровней инвесторов. Я хотел бы указать на ещё одно различие, которое определяет три различных типа инвесторов:

Тип А: Инвесторы, которые ищут проблемы.

Тип В: Инвесторы, которые ищут ответы.

Тип С: Инвесторы сержанта Шульца похожие на «Я не знаю ничего».

ИНВЕСТОРЫ ТИПА С

Сержант Шульц – это имя одного привлекательного персонажа в телевизионном сериале «Герои Хогана». В фильме сержант Шульц – конвоир в немецком лагере военнопленных, который знает, что военнопленные хотят убежать и сорвать немецкую военную интервенцию.

Зная, что что-то затевается, Шульц говорит: «Я ничего не знаю». Все Шульцы так говорят. Большинство людей, когда дело доходит до вложения капитала, занимают ту же самую позицию.

Могут ли инвесторы, похожие на сержанта Шульца, достичь большого благосостояния? Да. Они могут получить работу в федеральном правительстве, жениться на ком-то богатым или выиграть лотерею.

ИНВЕСТОРЫ ТИПА В

Категория инвесторов типа В задают такие вопросы, как: «Куда бы Вы порекомендовали мне вложить мой капитал?» «Вы считаете, что я должен купить недвижимость?» «Какие общие фонды мне подошли бы лучше всего?» «Я поговорил с моим брокером, и он посоветовал мне делать разносторонние инвестиции».

«Мои родители дали мне несколько акций. Должен ли я их продать?» Инвесторы типа В непременно просят совета у нескольких финансовых планировщиков, выбирают одного и следуют его советам. Планировщики, если они хорошие специалисты, имеют превосходные технические знания и могут помочь Вам составить финансовый план Вашей жизни.

Но я не даю более точных финансовых советов в моих книгах, потому что у каждого разное финансовое положение. Финансовый планировщик может лучше оценить Ваше состояние, а потом разъяснить Вам, как стать инвестором четвертого уровня.

Хочу заметить, что я часто встречаюсь с фактом, что много «Е» и «S» с высокими доходами попадают в категорию инвесторов типа В, потому что у них нет времени на поиски инвестиционных возможностей, им не хватает времени узнать что-то полезное о квадранте. Следовательно, они скорее ищут ответы, чем знания. Поэтому эта группа часто покупает то, что инвесторы типа А называют «различными инвестициями» которые отправляются для продажи массам.

ИНВЕСТОРЫ ТИПА А

Инвесторы типа А ищут проблемы. В особенности, они ищут проблемы, причиной которых становятся те, кто попадает в финансовые неприятности. Инвесторы, которые хорошо решают проблемы, ожидают вернуть себе 25% прибыли от своих вложенных денег. Они – типичные инвесторы уровней 5 и 6, которые имеют прочный финансовый фундамент. Они обладают навыками, необходимыми, чтобы преуспеть как владельцы бизнеса и инвесторы. Они используют эти навыки, чтобы решить проблемы, вызванные людьми, которые испытывают недостаток таких навыков.

Например, когда я начал вкладывать капитал, все, что я искал, были маленькие здания. Я начинал с \$18.000. Это были проблемы вызванные инвесторами, которые не смогли хорошо распорядиться наличными и обанкротились.

Через несколько лет, я все еще искал проблемы, но на этот раз числа были большие. Три года назад я работал, чтобы приобрести компанию горной промышленности в Перу, оборот которой был равен тридцати миллионам долларов.

КАК БЫСТРЕЕ ПРОДВИГАТЬСЯ ПО ПРОЧНОЙ ДОРОЖКЕ

Задание в том, чтобы начать с малого и научиться решать задачи, и тогда, в конечном счете, вы получите огромное богатство, когда станете лучше решать проблемы. Для тех, кто желает приобрести хорошие качества быстрее, я бы снова хотел подчеркнуть потребность сначала выучить все приёмы стороны «В» и «I» квадранта. Я рекомендую сначала построить бизнес, потому что бизнес обеспечивает жизненно необходимый научный опыт, улучшает персональные навыки, обеспечивает свободный поток денег и обеспечивает свободное время. Именно поток наличных от моего бизнеса обеспечил мне время на поиск решения финансовых задач.

МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ ВСЕХ ТРЕХ ТИПОВ?

В действительности, я работаю как все три типа инвесторов. Я – сержант Шульц, или инвестор типа С, когда дело доходит до общих фондов или скопления акций. Когда меня спрашивают: «Какие общие фонды Вы рекомендуете?» или «Какие акции Вы покупаете?» Я превращаюсь в сержанта Шульца и отвечаю: «Я ничего не знаю». Я имею несколько общих фондов, но действительно не трачу много времени на изучение. Я могу достичь лучших

результатов, занимаясь своими жилыми домами, чем общими фондами. Как инвестор типа В, я ищу профессиональные ответы на мои финансовые проблемы. Я ищу ответы у финансовых планировщиков, биржевых маклеров, банкиров и брокеров по недвижимости. Эти профессионалы обеспечивают полную информацию. Они также ближе к рынку и, я верю, лучше знакомы с изменениями в законах и рынках на сегодняшний день.

Советы моего финансового планировщика бесценны просто потому, что она знает все о страховании, завещании и трестах, гораздо лучше, чем я когда-либо буду знать. Каждый должен иметь план, именно поэтому нужна профессия планировщика. Вкладывание – дело гораздо важнее, чем просто купля и продажа.

Я также даю мои деньги другим инвесторам, чтобы они вложили капитал для меня. Другими словами, я знаю инвесторов уровней 5 и 6, которые ищут партнеров в их инвестициях. Это люди, которых я лично знаю и кому доверяю. Если они выбирают вкладывать капитал СТ.218 в сферу, в которой я не очень разбираюсь, – например, малое хозяйство или большие учреждения, я могу отдать им свои деньги по той причине, что я точно знаю, что они знают свое дело, и я им доверяю.

ПОЧЕМУ ВЫ ДОЛЖНЫ БЫСТРО НАЧАТЬ

Одной из основных причин, по которой я рекомендую людям найти свой собственный финансовый путь борьбы и быстро накопить богатство, является то, что в Америке и большинстве стран мира существует два разных вида: один – для богатых, другой – для остальных. Много законов написаны так, что они не устраивают людей, увязших в крысиных гонках. В мире бизнеса и инвестиций, который я хорошо знаю, я нахожу это шокирующим – ведь, в действительности, как мало знает средний класс, куда идут те налоги в долларах которые они платят. Конечно, часть из них используется по назначению, но намного большая часть идет богатым, в то время как, за них платит средний класс.

Например, низко доходное жилищное хозяйство в Америке – это уже большая проблема политического ранга. Для разрешения этой проблемы, город, штат и федеральное правительство предлагают существенные налоговые кредиты, временное освобождение от налогов и субсидированные арендные платежи тем людям, которые финансируют и строят низко доходные дома. Только зная законы, финансисты и строители могут получить прибыль при условии, что налогоплательщики будут субсидировать их инвестиции в мало доходное хозяйство.

ПОЧЕМУ ЭТО НЕСПРАВЕДЛИВО?

Таким образом, большинство людей по левую сторону квадранта не только платят больше в персональном подходе к налогу, они также не могут принимать участия в инвестициях по налоговым льготам. По этому богатые становятся еще богаче.

Я знаю, что это несправедливо, но также понимаю, что здесь две стороны медали. Я встречал людей, которые возражают и пишут письма редактору их газеты. Некоторые хотят изменить систему, постепенно выставляя свою кандидатуру на выборах. Мне кажется, что намного легче подумать о своём деле, контролировать свои собственные доходы, найти путь к собственному финансовому взлету и стать богатым. Я утверждаю, что намного проще

изменять себя, чем поменять всю политическую систему.

ПРОБЛЕМЫ ВЕДУТ К ВОЗМОЖНОСТЯМ

Много лет назад, мой богатый отец поощрял меня самому упражняться в навыках владельца и инвестора. Он также говорил: «Практика решает проблемы».

Я практикую многие годы. Я решаю деловые проблемы и проблемы инвестиций. Некоторые люди называют их испытаниями, но я предпочитаю называть их проблемами, потому что в большинстве случаев так оно и есть.

Мне кажется, что людям слово «испытание» нравится больше нежели «проблема», потому что они думают, что второе не так позитивно звучит, как первое. Все же, для меня слово «проблема» носит позитивное значение, потому что я знаю, что внутри каждой проблемы лежит возможность, а возможности – это то, кем становятся настоящие инвесторы. И с каждой финансовой или деловой проблемой, с которой я сталкиваюсь независимо от того, решаются они или нет, я узнаю что-то новое для себя. Я узнаю интересные вещи о финансах, маркетинге, людях и законах. Я часто встречаю людей, которые становятся бесценными активами в других проектах. Многие также становятся друзьями, а дружбы, как известно, за деньги не купишь.

НАЙТИ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ ПУТЬ К УСПЕХУ

Для тех из Вас, которые хотят найти свой собственный путь к успеху, начните так:

1. Думайте только о собственном бизнесе.
2. Контролируйте поток наличных.
3. Знайте разницу между риском и ответственностью.
4. Знайте разницу между типами А, В, С инвесторов и старайтесь быть похожим на все три типа одновременно.

Чтобы достичь успеха, станьте экспертом в решении определенного типа проблемы. Не развивайте разносторонних инвестиций, как люди, которые принадлежат только к типу В.

Станьте экспертом в решении этого типа проблемы и люди принесут Вам свои деньги, чтобы Вы их вложили. Тогда, если Вы знаете свое дело и заслуживаете доверия, очень скоро найдете свою прочную финансовую дорожку. Вот несколько примеров:

Билл Гейтс – эксперт в решении проблемы программного обеспечения маркетинга. Он настолько хороший специалист, что ему уступает даже федеральное правительство. Дональд Трамп – эксперт в решении проблем, связанных с недвижимостью. Уоррен Баффет – эксперт в решении проблем, связанных с бизнесом и рынком акций. Джорж Сорос – эксперт в решении проблем, связанных с изменением рынка. Руперт Мердок – эксперт в решении проблем глобальной телевизионной сети.

Моя жена и я довольно успешно решаем проблемы, связанные с арендой многоквартирных домов, которые должны стать источником пассивного дохода.

Если я решаю вложить капитал в сферу, в которой я не силен, то я становлюсь инвестором типа В. Это означает, что я даю свои деньги людям, которые имеют превосходный опыт в этой сфере.

И все же я не перестаю думать о своём собственном бизнесе. Хотя я и моя жена

занимаемся благотворительностью и помогаем другим людям в их усилиях, мы никогда не сомневаемся в важности обдумывания собственного бизнеса и постоянно увеличиваем нашу колонку актива.

Так чтобы стать богатым быстрее, Вы должны овладеть навыками, необходимыми владельцам бизнеса и инвесторам, и стремиться решать большие проблемы... потому что внутри больших проблем лежат огромные финансовые возможности. Вот почему я рекомендую стать «В» перед тем, как стать «I».

Если Вы – специалист в решении проблем бизнеса Вы будете иметь дополнительный наличный поток, и Ваше знание бизнеса сделает Вас более умным и опытным инвестором. Я говорил это много раз прежде, и все же неплохо повторить опять: много людей приходят в сектор «I» с надеждой, что инвестиции решат их финансовые проблемы. В большинстве случаев этого не происходит. Инвестиции только ухудшают их финансовые проблемы, если они еще не являются реальными владельцами бизнеса.

Не существует дефицита финансовых проблем. В сущности, есть только одна проблема, ожидающая своего решения.

ПРИМИТЕ МЕРЫ

Обучитесь вложению капитала:

Еще раз я рекомендую Вам стать опытным инвестором в 4 уровне, прежде чем попытаетесь стать инвестором в 5 или в 6 уровне. Начните с малого и продолжайте свое обучение.

Каждую неделю выполняйте, по крайней мере, два пункта из последующего списка:

1. Посещайте финансовые семинары и занятия. (Я приписываю большую часть моего успеха курсу по торговле недвижимостью, который я прослушал, когда был молодым. Это мне стоило 385 долларов. Поскольку я действовал, это принесло мне прибыль в миллионы долларов за эти годы.)

2. Ищите недвижимость, которая продается на вашей территории. Позвоните по трем или четырем объявлениям в неделю и попросите продавца рассказать о собственности. Попросите ответить на такие вопросы: «Инвестированная ли это собственность?»

Если «да», то спросите:

«Арендована ли она? Какова ежемесячная арендная плата? Какая средняя арендная плата в районе расположения собственности? Какие затраты необходимы на обслуживание? Есть ли задержки оплаты за обслуживание? Будет ли владелец финансировать? Какие возможные термины оплаты?».

Подсчитайте сумму ежемесячного наличного потока для каждого объекта собственности, потом проверьте Ваш отчет вместе с агентом по недвижимости, чтобы посмотреть, не забыли ли Вы что-нибудь.

Каждая собственность – это уникальная деловая система, которая должна рассматриваться как индивидуальная деловая система.

3. Встречайтесь с несколькими биржевыми маклерами и прислушивайтесь, акции каких компаний они рекомендуют покупать. Потом исследуйте деятельность этих компаний по газетным статьям, в библиотеке или через ИНТЕРНЕТ. Позвоните в эти компании и попросите прислать годовые отчеты.

4. Подпишитесь на инвестиционные издания и изучайте их.

5. Продолжайте читать, слушать аудио– и видеозаписи, смотрите финансовые передачи по телевизору и играйте «CASHFLOW».

Обучайтесь бизнесу:

1. Встречайтесь с некоторыми биржевыми маклерами, чтобы посмотреть, какие наиболее выгодные бизнесы предлагают для продажи в Вашем районе. Изучите терминологию, когда будете спрашивать и слушать.

2. Посещайте семинары сетевого маркетинга, чтобы изучить систему его бизнесов. (Я рекомендую изучить деятельность, по крайней мере, трех разных компаний сетевого маркетинга.)

3. Принимайте участие в обсуждении деловых возможностей и торговых выставок, которые проходят в Вашей области, чтобы убедиться, какие франчайзинговые или деловые системы доступны Вам.

4. Выписывайте деловые газеты и журналы.

ГЛАВА 15

ШАГ 5: Ищите наставников

Кто ведет Вас туда, где Вы раньше никогда не бывали? Наставник – это человек, который обращает Ваше внимание на главное, и объясняет, что является второстепенным.

НАСТАВНИК ГОВОРIT НАМ, ЧТО ГЛАВНОЕ

Мой высокообразованный, но бедный отец полагал, что работа с тысячной зарплатой имеет значение и покупка дома Вашей мечты очень важна. Он также верил, что сначала следует оплатить счета.

Мой богатый папа научил меня сконцентрироваться на пассивном доходе и посвятить свое время увеличению активов, которые обеспечивали бы пассивный доход. Он не верил в жизнь без средств. Он часто говорил своему сыну и мне: «Вместо того чтобы жить без средств, сконцентрируйте свои силы, чтобы увеличить свои средства».

Оба родителя были моими наставниками, когда я рос. Дело в том, что хотя я выбрал наследование финансовых советов моего богатого папы, это не уменьшало влияние моего образованного, но бедного папы.

Я бы не стал тем, кем есть сейчас, если бы не влияние этих двух людей.

ОБРАЗЦЫ, КОТОРЫМ НЕ СЛЕДУЕТ ПОДРАЖАТЬ

Так же, как имеются наставники, которые являются превосходными образцами для подражания, есть люди, которым не следует подражать.

Например, я имею друга, который лично заработал больше чем \$800 миллионов на протяжении своей жизни. Сегодня он – лично банкрот. Я имел другого друга, который спрашивал меня, почему я продолжаю проводить время с ним. Ответ на вопрос: потому что он является и превосходным образцом для подражания, и, одновременно, образцом, которому не следует подражать. Я могу учиться на двух примерах сразу.

ДУХОВНЫЕ ОБРАЗЦЫ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ

Оба моих папы были духовными людьми, все же, что касается денег и духовности, они имели различные точки зрения. Например, они перефразировали поговорку: «Любовь к деньгам – корень всего зла» по-разному. Мой высокообразованный, но бедный папа считал, что любое желание иметь больше денег или улучшить финансовое положение было неправильным. С другой стороны, мой богатый папа интерпретировал эту цитату весьма по-другому. Он считал, что искушение, жадность и финансовое невежество – это неправильно. Другими словами, богатый папа не думал, что деньги сами по себе злы. Он был уверен, что работать всю жизнь как раб для денег – это зло, и быть в финансовом рабстве своего персонального долга – это зло.

Мой богатый папа умел использовать религиозные поучения для уроков. И я хотел бы поделиться одним из его уроков с Вами.

ВЛАСТЬ ИСКУШЕНИЯ

Богатый папа считал что, те, кто упорно трудился, был все время в долгах и жил без средств для существования, и был плохим примером для своих детей. Им не только не следовало подражать, но он так же был уверен, что люди, имеющие большие долги, испытывают искушение и жадность.

Он рисовал диаграмму, похожую на следующую, и говорил:

Актив:

Пассив:

«И не введи нас во искушение», указав на столбец задолженности.

Богатый папа полагал, что большинство финансовых проблем исходили из желания обладать товарами небольшой стоимости. Когда появились кредитные карточки, он предвидел, что миллионы людей задолжают, и что долг, в конечном счете, будет управлять их жизнями. Мы видим людей, входящих в огромный персональный долг за дома, мебель, одежду, автомобили, поскольку они недостаточно контролировали эмоции, присущие людям, называемые «искушением». Сейчас люди работают все тяжелее, покупая вещи, которые они считают активами, но их привычки расходовать никогда ни позволят им приобретать настоящие активы.

Тогда он указывал на следующий столбец актива и говорил:

Актив:

Пассив:

«Но избави нас от лукавого».

Таким образом, богатый папа говорил, что задерживание вознаграждения (признак эмоционального ума), раздумывание над своими делами и формирование собственного столбика актива поможет Вам избежать деградации человеческого духа, причиной которой стали искушения, недостаток финансового образования и влияния материально плохих образцов для подражания.

Тем из вас, кто ищет свой собственный прочный путь, я могу лишь предостеречь, чтобы были внимательными к людям, что окружают Вас каждый день. Спросите себя: Являются ли они хорошими образцами для подражания? Если нет, я советую проводить больше времени с людьми, которые идут с Вами в одном направлении. Если Вы не можете найти их во время рабочего времени, то можете найти их в инвестиционных клубах, группах сетевого маркетинга и других деловых ассоциациях.

НАЙДИТЕ ТОГО, КТО ТАМ УЖЕ ПОБЫВАЛ

Выбирайте себе наставников мудро. Обращайте внимание на то, кто дает Вам советы. Если Вы хотите куда-то попасть, найдите кого-нибудь, кто там уже был.

Например, если бы Вы собирались взобраться на Эверест в следующем году, очевидно, Вам следовало бы искать совета у того, кто взбирался на гору раньше Вас. Однако когда предстоит восхождение на финансовые горы, большинство людей просят совета у тех, кто

лично увязли в финансовом болоте.

Наставников, компетентных в секторах «В» и «I»' трудно найти, потому что большинство людей, которые дают советы относительно этих секторов, – это люди из секторов «Е» и «S». Мой богатый папа говорил, чтобы всегда советоваться с наставником, более опытным человеком. Он повторял: «Профессионалы имеют наставников. Любители – не имеют».

Например, я учусь играть в гольф, но сам, без тренера. Я плачу деньги за то, чтобы мне платили за хорошую игру. Но, когда дело касается деловых игр и инвестирования, у меня есть наставники, даже несколько. Зачем же мне наставники? Потому что за эти игры мне платят.

Итак, тщательно выбирайте наставников. Это самое важное для Вас.

НАЧНИТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ

1) Ищите наставников. Найдите людей, которые будут учить Вас и помогать Вам как в инвестировании, так и в бизнесе.

А) Ищите образец для подражания. Берите с него пример.

В) Ищите еще один образец, но такой, которому не следует подражать. Делайте выводы из его ошибок.

2) От того с кем проводите все время, зависит Ваше будущее.

а) Запишите фамилии 6 людей, с которыми проводите большую часть своего времени. Своих детей считайте, как одного человека. Помните, что важны лишь фамилии этих людей, или в каких Вы с ними отношениях.

(НЕ ЧИТАЙТЕ КНИГУ ДАЛЬШЕ, ПОКА НЕ ЗАПИСАЛИ ШЕСТЬ ФАМИЛИЙ).

Я присутствовал на одном семинаре лет 15 тому назад, когда инструктор попросил нас сделать то же самое. Я записал 6 фамилий людей, с которыми бываю чаще всего. Потом он попросил нас посмотреть на свой список и заявил: «Вы сейчас смотрите на свое будущее. Те шесть человек, с которыми Вы больше общаетесь, и есть Ваше будущее».

Те шесть человек могут и не быть Вашими самыми близкими друзьями. Возможно, это Ваши сотрудники, муж (жена) и дети, члены церковной общины или благотворительного общества. В моем списке были записаны сотрудники, компаньоны по бизнесу и товарищи по игре в регби.

Инструктор просил нас поменяться местами и обсудить наши списки с другими людьми. Чем больше я обсуждал мой список с другими людьми, чем больше слушал их, я начинал понимать, что следует внести некоторые изменения. Это задание имело мало общего с людьми, с которыми я проводил моё время. Оно относилось к месту моего пребывания и касалось занятий в моей жизни. Через 15 лет я стал проводить большинство времени с другими людьми, кроме одного. Пятеро, которые числились в моем списке, все еще остаются моими дорогими друзьями, но мы редко видим друг друга. Они – великие люди, и они счастливы в жизни. Но изменение коснулось только меня. Я хотел изменить мое будущее. Чтобы успешно изменить мое будущее, я должен был изменить мои мысли, значит, и людей, с которыми я провожу время.

б) Теперь, когда у Вас есть список из 6 людей, следующим шаг.

1) После фамилии каждого человека запишите сектор, в котором они работают.

Действительно ли они – «Е, S, В или I»? Напоминаю: сектор отражает способ, которым человек генерирует большинство своего дохода. Если люди – безработные или ушли на пенсию, впишите сектор, в котором они раньше зарабатывали деньги.

Обратите внимание: человек может иметь больше, чем одно обозначение.

Например, рядом с именем моей жены Ким стояло бы «В» и «I», так как она генерирует 50% ее дохода от каждого из этих двух секторов.

Получается, что Ким возглавит мой список, ибо я и она проводили почти все наше время вместе.

Фамилия Сектор.

1. Ким Киосаки В-I

2.

3.

4.

5.

6.

в) Следующий шаг: перечислить уровень каждого человека как инвестора. Пожалуйста, обратитесь к описанию 5 и 7 уровней инвесторов. Ким – инвестор уровня 6. Если Вам трудно определить чей-то уровень инвестора, тогда постарайтесь расспросить его.

Необходимо, чтобы рядом с именем был вписан сектор и уровень инвестора.

ИМЯ СЕКТОР УРОВЕНЬ ИНВЕСТОРА

1. Ким Киосаки В-I 6

2.

3.

4.

5.

6.

НЕКОТОРЫЕ ЛЮДИ НЕДОВОЛЬНЫ

Я смешал рапорты людей, выполнявших задание. Некоторые люди сердились на меня. Я слышал: «Как смеете Вы просить, чтобы я классифицировал людей, окружающих меня?» Если это задание расстроило Вас, пожалуйста, примите мои извинения. Это задание не предназначено для того, чтобы испортить кому-то настроение. Это – просто задание. Разработано оно для того, чтобы пролить свет на жизнь конкретного человека. Кому-то удастся, но не каждому.

Когда я делал это задание более чем 15 лет назад, я понял, что делал его тайно и безопасно. Я не был счастлив там, где был, и использовал людей, с которыми работал как оправдание в том, почему я не добился успехов в моей жизни.

Было два человека, с которыми я постоянно спорил, обвиняя их в застое нашей компании. В мои ежедневные обязанности входило найти их ошибки, и пока они не привели к проблемам в работе компании, исправить их.

После завершения этого задания, я понял, что двое этих людей, с которыми я постоянно конфликтовал, были очень счастливы. Я был один, кто хотел что-то изменить. И вот, вместо

того, чтобы измениться самому, я давил на них. После осуществления этой задачи я понял, что возлагал свои собственные надежды на других. Я хотел, чтобы они делали то, чего я сам не хотел делать. Я также думал, что они должны хотеть и иметь те же самые вещи, что и я. Это не были здоровые отношения. Когда я понял, что происходит, я был способен самостоятельно предпринять шаг, чтобы изменить самого себя.

Посмотрите «Квадрант денежного потока» и разместите инициалы людей, с которыми Вы проводите время, в соответствующем секторе. Тогда поместите Ваши инициалы в сектор, в котором Вы бы хотели быть. Если они все в том же самом секторе, возможно, Вы – счастливый человек и окружены единомышленниками. Если это не так, может, Вы хотите что-то изменить в Вашей жизни.

ГЛАВА 16

ШАГ 6: Преобразите разочарование в силу

Кем Вы станете, когда дела пойдут не так, как Вы хотите?

Когда я оставил морской корпус, мой богатый отец порекомендовал мне найти такую работу, чтобы я научился продавать. Он знал, что я застенчив. Учиться продавать – было последним делом в мире, которым бы я хотел заниматься. В течение двух лет я был самым плохим продавцом в компании. Я не мог продавать консервы тонущему человеку. Моя застенчивость была болезненна не только для меня, но также и для покупателей, которым я продавал. В течение этих двух лет я поднимался и падал, то есть я всегда был на грани между успехом и поражением.

Часто я обвинял экономику или изделия, которые я продавал, или даже покупателей в недостатке моего успеха. Богатый папа рассматривал это иначе. Он говорил: «Когда люди хромые, они любят обвинять и жаловаться».

Это означает, что эмоциональная боль от разочарования настолько сильна, что человек хочет взвалить ее на кого-то еще. Чтобы научиться продавать я должен был столкнуться лицом к лицу с болью разочарования. В процессе изучения секторов продажи я усвоил бесценный урок: научился преобразовывать разочарование в актив.

Всякий раз, когда встречаю людей, которые боятся попробовать что-нибудь новое, я понимаю, что в большинстве случаев, причина кроется в их опасении быть разочарованными. Они боятся, что могут сделать ошибку или получить отказ. Если Вы готовитесь, чтобы начать своё путешествие в поисках собственной прочной финансовой дорожки, я хотел бы предложить Вам те же самые слова поддержки, которые сказал мне богатый папа, когда я учился чему-то новому:

«Будь готов к разочарованию».

Он желал этого в положительном смысле, а не в отрицательном. Он считал, что, если Вы подготовлены к разочарованию, то имеете шанс превратить это разочарование в актив. Большинство людей делает из него задолженность, к тому же долгосрочную. И Вы узнаете, что это надолго, когда слышите, как человек говорит: «Я никогда не сделаю этого снова». Или: «Я должен был знать, что потерплю неудачу».

Так же, как внутри каждой проблемы находится определенная возможность, внутри каждого разочарования находится бесценный драгоценный камень мудрости. Всякий раз, когда слышу, как кто-то говорит: «Я никогда не сделаю этого снова», я знаю, что слушаю того, кто прекратил учиться. Такие люди позволили разочарованию остановить их. Разочарование превратилось в стенку, воздвигнутую вокруг них, вместо того, чтобы стать основой для дальнейшего роста. Мой богатый папа помог мне научиться, как справиться с глубокими эмоциональными разочарованиями. Богатый папа часто говорил: «Причина того, что есть так не много людей, которые сами сделали себя богатыми, в том, что немного людей могут вынести разочарование. Вместо изучения, как стать лицом к разочарованию, избегают его». Он также сказал: «Вместо того чтобы избегать, будь готов к нему. Разочарование – важная часть изучения. Также, мы учимся на наших ошибках, мы формируем характер путем разочарований». Вот несколько советов, которые он дал мне за

эти годы:

1. Ожидайте, что станете разочарованным. Богатый папа часто говорил: «Только дураки ожидают, что все будет идти так, как они хотят. Ожидать разочарование не означает быть пассивным или побеждённым неудачником. Ожидание разочарования – путь мысленной и эмоциональной подготовки к нежелательным неожиданностям. Эмоционально подготовившись, можно действовать спокойно и с достоинством тогда, когда дела идут не так, как надо Вам. Если Вы спокойны, то можете лучше соображать». Много раз я видел людей с большими новыми деловыми идеями. Их энтузиазм держится около месяца, потом разочарование начинает утомлять.

Скоро возбуждение исчезает, и все, что Вы слышите от них: «Это была хорошая идея, но она не сработала».

Вовсе не идея подвела. Это разочарование подействовало сильнее. Они позволили нетерпению превратиться в разочарование, и затем разрешили разочарованию нанести им поражение. Много раз это нетерпение было результатом неполучения немедленной финансовой награды. Деловые владельцы и инвесторы могут ждать в течение многих лет, что бы увидеть наличный поток от бизнеса в инвестирование, но они знают, что успех может требовать времени. Они также знают, что, когда успех достигнут, финансовая награда сполна возместит ожидание.

2. Найди наставника, который будет всегда рядом. На первых страницах Вашей телефонной книги напечатан список номеров больниц, отдела пожарной охраны и полицейского отдела. Я имею такие же для критических финансовых ситуаций, кроме того, там номера телефонов моих наставников. Часто, прежде чем я начинаю дело или предприятие, я захожу к одному из моих друзей и объясняю, что я делаю, и что я намереваюсь выполнить. Я так же прошу, чтобы они были рядом в случае, если я с головой уйду в дела, что часто бывает. Недавно я вел переговоры относительно большой части недвижимости. Продавец упорствовал и изменял сроки закрытия. Он знал, что я хотел приобрести эту собственность, и старался получить побольше денег от меня в последнюю минуту. Поскольку у меня взрывной характер, мои эмоции вышли из-под контроля. Вместо гнева и крика, что является моей привычной склонностью, я просто спросил, могу ли я использовать телефон, чтобы позвонить моему партнеру. После разговора с тремя моими друзьями, которые были рядом и советовали взять под контроль ситуацию, я успокоился, и пришёл к трем новым способам вести переговоры, которых не знал прежде. У меня ничего так и не вышло, но я все еще использую те три метода общения сегодня. То знание бесценно. Дело в том, что мы никогда не можем знать все заранее, и мы часто изучаем что-то именно тогда, когда должны это узнать. Именно поэтому я рекомендую Вам пробовать новое и ожидать разочарования, но всегда иметь наставника рядом.

Много людей никогда не начинают просто потому, что они не знают всех ответов. Вы никогда не будете знать ВСЕХ ответов, но начинайте так или иначе. Как мой друг Кейт Каннингем: «Много людей не переходят улицу, пока не загорится зелёный свет. Именно поэтому они не идут никуда».

3. Будьте добры к себе. Самое неприятное, когда допускается ошибка, человек разочаровывается, потерпев поражение не в том, что скажут люди. Большинство людей, которые делают ошибки, причиняют себе гораздо большую боль, чем кто-либо. Но не стоит так сильно казнить себя. Я выяснил, что люди, которые к себе мысленно и эмоционально очень требовательны, часто слишком осторожны, когда идут на риск, или воплощают в

жизнь свою мечту, или пытаются сделать что-то новое. Очень тяжело изучить что-нибудь новое, если Вы наказываете себя или обвиняете кого-то еще в своих собственных разочарованиях.

4. Говорите правду. Одно из самых худших наказаний, которые я получал в детстве, было в день, когда я случайно выбил передний зуб своей сестре. Она побежала домой, чтобы пожаловаться моему папе, а я побежал, чтобы спрятаться. После того, как мой отец нашёл меня, он очень сердился. Он ругал меня: «Я наказываю тебя не потому, что ты выбил зуб сестре... а потому, что ты убежал».

В финансовом отношении я много раз мог убежать от своих ошибок. Сбежать проще всего. Но слова моего папы служили мне хорошим уроком всю мою жизнь.

Короче говоря, все мы делаем ошибки. Все мы чувствуем себя расстроенными и разочарованными, когда дела идут не так, как нам хочется. Все же различие заключается в том, как мы внутренне воспринимаем разочарование. Богатый папа подвёл итог такими словами: «Ваш успех измеряется силой Вашего желания, Вашей мечты и тем, как Вы воспринимаете разочарования».

За несколько лет мы собираемся сделать финансовые изменения, чтобы проверить нашу храбрость. Люди, которые хорошо управляют своими эмоциями, не позволяют эмоциям сдерживать их, эмоционально зрелые, владеющие новыми финансовыми навыками будут процветать в будущем.

Как поет Боб Дилан: «Времена несут перемены». И будущее принадлежит тем, кто может измениться вместе с переменой времен и использовать собственные разочарования, как фундамент для будущего.

ПРИМИТЕ МЕРЫ

1) **Делайте ошибки.** Именно поэтому я рекомендую начать с шагов младенца. Помните, что потеря – часть победы. «Е» и «S» были обучены, что делать ошибки – недопустимо. «В» и «I» знают, что на ошибках учатся.

2) **Отложите немного денег, начните с малого.** Чтобы сделать капиталовложение, отложите немного денег. Отложите не на приобретение ранчо, оплату заклада или высшее образование Вашего ребёнка. Просто отложите немного денег... и затем начинайте учиться.

3) **Начните действовать.** Чтение, наблюдение и слушание – заключительная часть Вашего образования. Но Вы должны также начать «ДЕЛАТЬ». Делайте предложения относительно маленькой недвижимости, которая генерирует положительный наличный поток, присоединитесь к сетевой маркетинговой компании и изучайте это изнутри, вложите капитал в акции после того, как найдете компанию. Обратитесь за советом к Вашему финансовому наставнику или налоговому советнику, если нуждаетесь в этом. Но как говорит Найк: «Просто делайте это!»

ГЛАВА 17

ШАГ 7: Сила веры

Какое Ваше самое глубокое опасение?

Однажды, когда я был старшеклассником, сына богатого папы и меня поставили перед небольшой группой старшеклассников, большинство из которых были лидерами в своих классах. Вот как это было: «Перед нами выступал преподаватель, представитель руководства школы, который сказал: „Двое из Вас никогда ничего не достигнут“. Некоторые захихикали, а он продолжал: „С этого времени я не собираюсь больше впустую тратить на Вас обоим свое время. Я буду продолжать работать только с теми лучшими учениками. А Вы – два клоуна с плохими оценками, никогда ничего не добьетесь в жизни. Выйдите вперед, пусть Вас увидят все“.

САМОЕ БОЛЬШОЕ ОДОЛЖЕНИЕ

Этот преподаватель сделал для нас с Майком самое большое одолжение. Хотя, он сказал правду о наших оценках и его слова нас глубоко травмировали, они также вдохновили нас бороться и доказать, что мы все-таки чего-то стоим и многого добьемся. Его слова сопровождали нас во время обучения в колледже и построения нашего собственного бизнеса.

Несколько лет назад Майк и я встретились с членами школьного объединения, где слышали интереснейшую новость. Было приятно встретиться с людьми, с которыми провели три года в тот период, когда никто из нас в действительности еще не знал, кем он был. Но самое удивительное, что мы узнали, было то, что большинство, так называемых, признанных лидеров в школе, не достигли успехов в последующие годы.

Я рассказываю эту историю, потому что ни я, ни Майк не были успешными детьми в академическом значении этого слова. Мы не были ни финансовыми гениями, ни звездами спорта. Мы были среднестатистическими учениками. Мы не были лидерами в нашем классе. Мне даже кажется, больше того, я даже уверен, что мы не были так от природы одарены, как наши отцы. На наше самосовершенствование повлияли, главным образом, язвительные слова преподавателя и насмешки наших одноклассников. Это, фактически, и был тот последний удар, после которого мы решили учиться на своих ошибках и уметь переживать не только хорошие времена, но и плохие.

То, что ты не очень хорошо учился в школе, не был популярен, не силен в математике, бедный или богатый, или просто у тебя есть какие-то причины критиковать себя, – ничто из всего вышеперечисленного, в конечном счете, не имеют никакого значения. Эти, так называемые, недостатки имеют значение только тогда, если Вы думаете, что они имеют значение. У тех из Вас, кто думает над осуществлением планов, касающихся собственного финансового взлета, конечно же, могут возникнуть сомнения насчет своих же возможностей. Все, что я могу сказать по этому поводу, это – верьте, что у Вас уже сейчас есть все необходимое, чтобы достичь финансовых успехов. Нужно просто увидеть в себе такие Божьи дары, как желание, намерения и глубокую веру в то, что Вы – гений, а все Ваши

природные задатки – уникальны.

СМОТРИТЕ В ЗЕРКАЛО И СЛУШАЙТЕ СЛОВА

Зеркало отражает больше, чем визуальный образ человека. Зеркало часто отражает наши мысли. Как часто мы видим людей, которые смотрят в зеркало и говорят: «О, я ужасно выгляжу»; «Неужели я так поправилась?»; «Да... Я действительно старею» или «О, Боже, какой у меня сегодня чудесный вид. Я не могу не нравиться женщинам».

МЫСЛИ – ЭТО ОТРАЖЕНИЯ

Как я уже сказал, зеркала отражают намного больше, чем может видеть глаз человека. Зеркала также отражают наши мысли, часто наше мнение у самих себе. И эти мысли и мнения намного важнее нашего внешнего вида.

Многие из нас встречали людей, очень красивых внешне, но они сами себя считали плохими внутренне, или людей, которые любят всех окружающих, но себя самих они любить не могут. Наши самые сокровенные мысли являются отражением нашей души. Мысли – это также отражение нашей любви к самому себе, своему «я», или нашей ненависти к себе, нашему поведению и нашей полной самооценке.

ДЕНЬГИ НЕ ЗАДЕРЖИВАЮТСЯ У ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ САМИ СЕБЕ НЕ ДОВЕРЯЮТ

Часто правда говорится человеком в порыве эмоций. Объяснив, что такое «квадрант денежного потока» группе или человеку, я даю им какое-то время подумать, чтобы они могли выбрать свой следующий шаг. Сначала они определяют, в каком секторе находятся в данное время, – это и будет тот сектор, который генерирует для них большинство денег. Потом я спрашиваю их, в какой сектор они желали бы переместиться, если им это надо сделать

Тогда они смотрят на квадрант и делают свой выбор. Некоторые говорят: «А мне и тут, где я сейчас, хорошо». Другие, хотя и чувствуют себя недостаточно комфортно в той части квадранта, где находятся теперь, но, в данный момент, они не готовы чего-либо менять.

И, наконец, есть также люди, которые несчастливы там, где они находятся сейчас, и знают, что все-таки немедленно нужно что-то делать. Люди в этих условиях часто наиболее ясно говорят то, что думают. Они используют слова, которые отражают их точку зрения и душу. Вот почему я говорю: «Лучше всего человека можно узнать в стрессовой ситуации». В эти «моменты правды» я часто слышу:

«Я не могу это сделать. Я не могу двигаться от „S“ к „B“. Вы что, сумасшедшие? У меня жена и трое детей».

«Я не могу делать этого. Я не могу ждать 5 лет прежде, чем я получу прибыль».

«Вкладывать капитал? Вы хотите, чтобы я потерял все мои деньги, не так ли?»

«У меня нет денег, чтобы вложить капитал».

«Мне нужно больше информации прежде, чем я сделаю что-нибудь».

«Я уже пробовал это делать. Это никогда не будет работать».
«Мне не нужно знать, как читать финансовые отчеты. Я могу и так обойтись».
«Зачем мне волноваться о будущем? Я еще молод».
«Я недостаточно умен».
«Я бы это сделал, если бы мог найти людей, которые согласятся помогать мне».
«Мой муж никогда не согласится на это».
«Моя жена никогда не поймет меня».
«Что сказали бы мои друзья?»
«Я бы занимался этим, если бы я был более молодым».
«Это – слишком поздно для меня».
«Я не стою этого».
«Этим не стоит заниматься».

ВСЕ СЛОВА – ЗЕРКАЛА

Истина «говорит» в момент пиковых эмоций. Все слова – зеркала, поскольку они отражают то, что люди думают о себе, даже если они говорят о ком-то другом.

МОЙ ЛУЧШИЙ СОВЕТ

Тем из Вас, кто готов двигаться от одного сектора к другому, я даю наиболее важный совет, – отдайте себе отчет в том, что Вы говорите. Знайте, слова, которые исходят из Вашего сердца и Вашей души, если Вы собираетесь что-то в своей жизни изменить. Вы должны знать мысли и слова, сгенерированные Вашими эмоциями. Если Вы не знаете, когда Ваши эмоции формируют Ваши мысли, то никогда не совершите переход. Вы будете сдерживать себя. Даже, если Вы говорите о ком-то другом, например, такое: «Мой супруг (супруга) никогда не согласится», в действительности Вы говорите о самом себе.

Главным заданием супругов как бизнес – партнеров и единомышленников в это трудное время было морально поддерживать друг друга, напоминать друг другу, что каждый из нас должен быть сильнее, чем наши личные сомнения, мелкие недоразумения и т.п. Мы учились больше доверять друг другу. Основная наша цель была больше, чем разбогатеть, мы должны были научиться доверять сами себе, а также умело распоряжаться и деньгами.

Вы используете Вашего супруга (супругу), как оправдание за своё собственное бездействие. Это то же самое, если бы Вы фактически сказали: «Я не имею храбрости и не умею ей/ему объяснить эти новые идеи. Все слова – зеркала, которые обеспечивают Вам возможность изучить свою душу и мысли.

Или Вы могли бы сказать:

«Я не могу прекратить работать и начинать собственный бизнес. Я должен думать о семье, выплате ссуды заклада на дом».

Или такие слова: «Я устал. Я не хочу больше ничего делать».

Или так: «Я действительно не хочу ничего больше учить».

Это – правдивые высказывания

ПРАВДА... И, ОДНОВРЕМЕННО, ЛОЖЬ

Эти высказывания и правдивы, и неправдивы одновременно. Если вы обманываете себя, то я сказал бы, что Ваш переход никогда не будет закончен. Так что мой лучший совет – слушать свои сомнения, опасения и мысли, затем их проанализировать и понять, правда это или обман. Например, высказывание «я устал и не хочу знать ничего нового» может быть, правда, но это – также ложь. Реальная правда, может быть, звучит так: «Если я буду изучать что-нибудь новое, то устану еще больше». А еще более глубокая правда такая: «Мне нравится узнавать новое». Я хотел бы изучать новое дело и изменить свою жизнь. Возможно, целые новые миры открылись бы для меня.

Как только поймете самую настоящую, глубокую правду, тогда найдете в себе силы, которые помогут вам измениться.

НАШЕ ПУТЕШЕСТВИЕ

Нам с Ким, чтобы начать переход, из одного сектора до другого, потребовалось сначала разобраться в себе, спросить себя: «Что я думаю о себе?» Мы не должны были позволить нашим мыслям остановить нас. Иногда казалось, что вот-вот вспыхнет огонь критики за мои обвинения, начну обвинять ее, а она меня, за наши сомнения. Но прежде, чем начать переход от одной до другой стороны сектора, мы знали, что должны выстоять под давлением наших сомнений, самокритики и несоответствия желаний и возможностей.

Помните, что Вы и только Вы являетесь тем единственным человеком, который определяет, что о себе думать. Так что награда от путешествия – не только свобода, которую покупают деньги, но и доверие, которое Вы испытываете к себе самому. Мой лучший совет Вам такой:

«Готовьтесь ежедневно быть большим, чем Вы есть теперь». По моему мнению, причина того, что большинство людей останавливается и поворачивает обратно от своей мечты в том, что крошечный человек, который сидит внутри каждого из нас, побеждает человека, который является большим.

Даже при том, что Вы не можете быть отличным специалистом во всём, не пожалейте времени на обучение, и Ваш мир быстро изменится. Никогда не убегайте оттого, что Вы должны учиться. Смело смотрите в лицо Вашим опасениям и сомнениям, и Вам откроются новые миры.

ПРИМИТЕ МЕРЫ

Поверьте в себя и начните!!!

ГЛАВА 18

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Эти семь шагов к финансовой свободе мы с женой сделали за несколько лет. Эти семь шагов помогли нам найти нашу прочную финансовую дорожку, и мы продолжаем пользоваться их сегодня. Я полагаю, что они могут помочь Вам выбрать Ваш собственный курс к финансовой свободе. Чтобы сделать это, я рекомендую Вам быть справедливым к себе. Если Вы пока еще не инвестор, постарайтесь стать им как можно быстрее. Что это означает? Садитесь и запишите план, как взять под контроль и начать управлять Вашей привычкой тратить деньги. Сведите до минимума сумму Вашего долга или задолженностей.

Живите в пределах Ваших средств и старайтесь увеличивать Ваши средства. Выясните, сколько инвестируете в месяц, насколько месяцев, какой процент от этой инвестиции должны получить, чтобы достигнуть Ваших целей. Обдумайте, когда Вы сможете уйти в отставку. Сколько денег в месяц Вам требуется, чтобы жить так, как Вам хочется?

Простое наличие долгосрочного плана, который уменьшит Ваш долг потребителя при регулярном откладывании небольшого количества денег, даст Вам возможность сделать успешный старт, если начнете не слишком поздно и будете следить за тем, что Вы делаете. На этом уровне не надо ничего себе усложнять. Пусть все будет просто!

Я представляю Вам «КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА»

Семь уровней инвесторов и моих три типа инвесторов, чтобы помочь Вам четко представить, кто Вы, какие можете получать прибыли, и кем хотите, в конечном счете, стать. Я полагаю, что любой может найти собственный уникальный путь к финансовой прочной дорожке, независимо от того, в котором секторе они работают. Все же, в конечном счете, зависит только от Вас, найдете ли Вы собственный путь.

Помните то, что я сказал в предыдущей главе: «Работа Вашего босса – обеспечить Вас работой. А Ваша работа – сделать себя богатым».

Действительно ли Вы готовы прекратить носить ведро с водой и начать строить трубопроводы для наличного потока, чтобы поддерживать свою семью и образ жизни, о котором мечтаете? Строить собственный бизнес – нелегко, иногда даже очень трудно, особенно сначала. Очень многому следует учиться, независимо от того, сколько Вы знаете. Обучение – бесконечный процесс. Но есть и хорошие новости: самое трудное – это начало.

Как только Вы отважитесь, жизнь действительно станет легче и проще. Обдумывать свой бизнес нетрудно. Нужен только здравый смысл.

FB2 document info

Document ID: 45700b13-a220-49e6-9803-8615effafe93

Document version: 1

Document creation date: 2004-05-22

Created using: FB Tools software

Document authors :

- OCR Альдебаран

Document history:

About

This book was generated by Lord KiRon's FB2EPUB converter version 1.0.28.0.

Эта книга создана при помощи конвертера FB2EPUB версии 1.0.28.0 написанного Lord KiRon