Руководство богатого папы по инвестированию

Автор:
Роберт Кийосаки

Руководство богатого папы по инвестированию

Роберт Тору Кийосаки

Богатый Папа

Вопросы социальной психологии, активной жизненной позиции человека, социологии финансов складываются в генеральную тему, к которой автор обращался неоднократно – в книгах «Богатый папа, бедный папа» и «Квадрант денежного потока», уже знакомых широкому кругу читателей.

Для широкого круга читателей.

Роберт Кийосаки

Руководство Богатого Папы по инвестированию

Перевод с английского выполнил О. Г. Белошеев по изданию: GUIDE TO INVESTING (What the Rich Invest In, That the Poor and Middle Class Do Not!) by Robert T. Kiyosaki, 2012.

© 2012 by CASHFLOW Technologies, Inc. This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC

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

* * *

Совет богатого папы по инвестированию

Много лет назад я спросил своего богатого папу: «Какой совет вы дали бы среднему инвестору?»

«Не быть средним», – ответил он.

Правило денег 90/10

Многие из вас наверняка слышали о правиле 80/20. Другими словами, 80 процентов нашего успеха создаются 20 процентами наших усилий. Это правило, впервые сформулированное итальянским экономистом Вильфредо Парето в 1897 году, также известно как принцип наименьших усилий.

Богатый папа признавал справедливость правила 80/20 в достижении успеха во всех областях, кроме денег. В этом случае он верил только в правило 90/10.

Заметив, что 10 процентов людей владеют 90 процентами всех денег, богатый папа говорил, что в мире кино 10 процентов актеров получают 90 процентов всех денег, а 10 процентов всех спортсменов делают 90 процентов всех денег. То же самое можно сказать и о музыкантах.

Правило 90/10 применимо и к миру инвестирования. Именно поэтому богатый папа советовал не быть средним.

Недавно напечатанная в «The Wall Street Journal» статья подтвердила его точку зрения. В ней говорится, что 90 процентов всех акций корпораций в Америке принадлежат лишь 10 процентам населения.

В данной книге объясняется, как некоторые инвесторы, входящие в эти 10 процентов, получили 90 процентов всех богатств и как вы могли бы сделать

то же самое.

Выражение признательности

Книга «Богатый папа, бедный папа» вышла в свет 8 апреля 1997 года. Мы напечатали тысячу экземпляров, думая, что этого количества книг нам хватит по крайней мере на год.

А потом – десятки миллионов экземпляров, причем на формальную рекламу не пошло ни одного доллара. Такой успех книг «Богатый папа, бедный папа» и «Квадрант денежного потока» не перестает нас изумлять. Книги расходились в основном благодаря самому лучшему виду маркетинга – устной молве.

«Руководство богатого папы по инвестированию» – это благодарность всем вам за то, что вы сделали книги «Богатый папа, бедный папа» и «Квадрант денежного потока» такими успешными.

У нас появилось множество новых друзей, и некоторые из них внесли значительный вклад в создание данной книги. За эту помощь мы хотели бы сказать спасибо лично каждому из вас.

Особую благодарность мы выражаем членам нашей сплоченной команды «Rich Dad».

Роберт и Ким Кийосаки

Введение

Чему вы научитесь, прочитав эту книгу

Согласно правилам Комиссии по ценным бумагам и биржам США (КЦББ), статус аккредитованного инвестора могут получить категории лиц, имеющие:

• не менее 200 тысяч долларов годового дохода;

• не менее 300 тысяч долларов годового дохода на супружескую пару;

• не менее миллиона долларов собственного капитала.

КЦББ ввела эти требования, чтобы защитить среднего инвестора от самых худших и самых рискованных в мире инвестиций. Однако данные правила ограждают среднего вкладчика от самых лучших в мире инвестиций, и в этом заключается одна из причин, по которым богатый папа советовал среднему инвестору не быть средним.

Как начать с нуля

Эта книга начинается с момента моего возвращения из Вьетнама в 1973 году. В моем распоряжении оставалось менее года до увольнения из Корпуса морской пехоты. Это означало, что вскоре я останусь без работы, без денег, без активов и мне придется все начинать с нуля.

В 1973 году у меня не было ничего, кроме мечты о том, что в один прекрасный день я разбогатею и стану инвестором, имеющим право осуществлять инвестиции, доступные только богатым. Это инвестиции, о которых мало кто слышал, о которых не пишут в финансовых газетах и которые не продают всем подряд инвестиционные брокеры. После возвращения из Вьетнама у меня не было ничего, кроме мечты и моего богатого папы, который учил меня тому, как стать инвестором.

Данная книга будет полезна вам независимо от того, сколько у вас сегодня денег для инвестирования и сколько вы о нем знаете. Суть очень сложного предмета излагается в ней настолько просто, насколько это вообще возможно. Эта книга предназначена для всех желающих стать более информированными инвесторами независимо от того, каким количеством денег они располагают.

Если это ваша первая книга по инвестированию и вы опасаетесь, что она окажется слишком сложной, – не волнуйтесь. Все, о чем я прошу, – это чтобы вы проявили готовность учиться и осознанно прочитали эту книгу от начала до конца. Если некоторые места будут вам непонятны, просто читайте текст, ничего не пропуская и не останавливаясь. Даже если вам будет непонятно все, что написано в этой книге, дочитав ее до конца, вы будете знать о предмете инвестирования больше, чем многие из тех, кто сейчас занимается инвестированием на рынке. Скажу даже, что, прочитав всю книгу, вы будете знать об инвестировании намного больше, чем те люди, которые дают платные советы в этой области. Книга начинается с самых простых вопросов и постепенно переходит к более сложным, особо не вдаваясь в детали и нюансы. В каком-то смысле эта книга достаточно простая, хоть и включает в себя некоторые очень сложные инвестиционные стратегии. Это история о том, как богатый человек направляет молодого неопытного человека, стараясь с помощью рисунков и схем объяснить ему обширную и местами запутанную науку инвестирования.

Правило денег 90/10

Мой богатый папа высоко ценил открытое итальянским экономистом Вильфредо Парето правило 80/20, известное также как принцип наименьших усилий. Но когда речь шла о деньгах, богатый папа предпочитал использовать правило 90/10, которое гласит, что 10 процентов людей делают 90 процентов всех денег.

Меня волнует то обстоятельство, что все больше семей рассчитывают на то, что инвестиции будут поддерживать их в будущем. Однако, несмотря на то что все больше людей занимаются инвестированием, лишь очень немногие из них являются опытными инвесторами. А когда рынок рухнет, что станет со всеми этими новичками в инвестиционном бизнесе? Федеральное правительство Соединенных Штатов защищает сбережения своих граждан от катастрофических потерь, но оно не защищает их инвестиции. Вот почему, когда я спросил богатого папу: «Какой совет вы дали бы среднему инвестору?», он ответил: «Не быть средним».

Как не быть средним

Я заинтересовался инвестированием, когда мне исполнилось 12 лет. Раньше меня эта тема не занимала. Голова у меня была забита бейсболом и американским футболом, а мыслям об инвестировании в ней просто не было места. Я слышал это слово, но не обращал на него особого внимания, пока не увидел, какую силу представляет собой инвестирование. Помнится, я как-то шел по маленькому пляжу с человеком, которого называю своим богатым папой, и его сыном Майком, моим лучшим другом. Богатый папа показывал нам недвижимость, которую он только что купил. Хотя мне было всего 12 лет, я понял, что отец Майка только что приобрел один из самых ценных объектов недвижимости в нашем городе. Несмотря на юный возраст, я понимал, что выходящий к океану участок с песчаным пляжем ценился выше, чем участок без пляжа. Моей первой мыслью было: «Как папа Майка может позволить себе купить такой дорогой участок?» Волны омывали ступни моих босых ног, а я стоял и смотрел на ровесника своего настоящего отца – человека, который сделал одно из самых больших финансовых вложений в своей жизни.
Я с благоговением смотрел на него, размышляя о том, как он смог позволить себе приобрести такой участок земли. Я знал, что мой отец зарабатывал намного больше денег, потому что был высокооплачиваемым правительственным чиновником. Но я также знал, что он никогда не смог бы позволить себе купить землю прямо на берегу океана. Почему папа Майка мог позволить себе купить эту землю, а мой не мог? Я еще не понимал, что в этот самый момент, когда я осознал могущественную силу, заключенную в слове «инвестирование», началась моя карьера профессионального инвестора.

Теперь, когда со дня той прогулки прошло около 40 лет, слушатели моих курсов инвестирования задают мне вопросы, похожие на те, которые я начал задавать своему богатому папе:

• «Как я могу заниматься инвестированием, когда у меня нет денег?»

• «У меня есть 10 тысяч долларов для инвестирования. Куда бы вы посоветовали мне их вложить?»

• «Во что вы рекомендуете инвестировать: в недвижимость, во взаимные фонды или в акции?»

• «Могу ли я купить недвижимость или акции без денег?»

• «Для того чтобы делать деньги, нужны деньги, разве не так?»

• «Является ли инвестирование рискованным занятием?»

• «Как вы получаете такие высокие доходы при таком незначительном риске?»

• «Могу ли я инвестировать вместе с вами?»

Люди начинают осознавать мощную силу, скрытую в слове «инвестирование». Многие хотят узнать, как заставить ее работать на себя. Я надеюсь, что, прочитав данную книгу, вы получите ответы на многие из этих вопросов, а если нет, то она побудит вас искать ответы, которые будут работать на вас. Более 40 лет назад богатый папа пробудил у меня любопытство к инвестированию. Интерес возник у меня, когда я осознал, что папа моего лучшего друга – человек, который зарабатывал меньше денег, чем мой настоящий папа, – делал такие инвестиции, которые могли себе позволить только богатые люди. Я понял, что мой богатый папа обладал какой-то силой, которой не было у моего родного отца, и мне тоже захотелось иметь такую силу.

Многие люди боятся этой силы и стараются держаться от нее подальше, а многие даже становятся ее жертвами. Но вместо того, чтобы бежать от этой силы или осуждать ее, говоря что-то вроде «Богатые эксплуатируют бедных», «Заниматься инвестированием слишком рискованно» или «Я и не стремлюсь быть богатым», я стал проявлять к ней интерес, который вместе с желанием обрести силу, которую дают знания и умения, побудил меня выбрать путь обучения. Этим путем я следую всю свою жизнь.

Инвестировать нужно так, как это делают богатые

Эта книга не даст вам тех конкретных ответов, которых вы, возможно, ждете. Она лишь поможет получить представление о том, как многие из богатейших людей, достигших всего своими силами, делали деньги и продолжали

преумножать их, сколачивая огромные состояния. Когда в возрасте 12 лет я стоял на пляже и смотрел на только что приобретенный богатым папой участок земли, мой разум открылся навстречу целому миру возможностей, которых не было у меня в отчем доме. Я понял, что богатого папу успешным инвестором сделали не деньги, а склад мышления, противоречащий, а подчас и прямо противоположный складу мышления моего настоящего отца. Мне стало ясно, что если я хочу обрести такую же финансовую силу, какой обладал богатый папа, то мне нужно будет понять, как он думает. Я знал, что если научусь думать так же, как он, то буду богатым до конца своих дней. Но если этого не произойдет, то я никогда не стану по-настоящему богатым, независимо от того, сколько денег у меня будет. Отец Майка только что вложил деньги в один из самых дорогих участков земли в нашем городе, хотя денег у него не было. Я понял, что богатство – это образ мышления, а не количество долларов в банке. Именно с этим образом мышления богатых инвесторов я хочу познакомить вас в данной книге.

Ответ богатого папы

Стоя на пляже 40 лет назад, я наконец набрался мужества и спросил богатого папу: «Как вы смогли позволить себе купить эти 10 акров очень дорогой земли на побережье, когда даже мой папа не может себе этого позволить?» И отец Майка дал мне ответ, который я запомнил на всю жизнь. Он обнял меня за плечи, и мы пошли вдоль берега по самой кромке воды. Богатый папа начал по-дружески разъяснять мне основы своих представлений о деньгах и инвестировании: «Я тоже не могу позволить себе купить эту землю. Но мой бизнес может». В тот день я, Майк и его отец гуляли по пляжу целый час. Так начались мои уроки по инвестированию.

Несколько лет назад я проводил трехдневный курс по инвестированию в Сиднее. Первые полтора дня я занимался обсуждением деталей создания бизнеса. В конце концов один из слушателей с раздражением поднял руку и сказал:

– Я пришел учиться инвестированию. Почему вы тратите столько времени на разговоры о бизнесе?

Я ответил:

– На то есть две причины. Причина номер один: то, во что в конечном счете мы инвестируем, – это бизнес. Инвестируя в акции или облигации, вы инвестируете в бизнес. Если вы покупаете объект недвижимости, такой как многоквартирный дом, то этот дом – тоже бизнес. Поэтому для того, чтобы быть хорошим инвестором, вы в первую очередь должны хорошо разбираться в бизнесе. Причина номер два: лучший способ вложения капитала – это когда ваш бизнес покупает инвестиции за вас. Худший способ – инвестировать как частное лицо. Средний инвестор знает о бизнесе очень мало, поэтому часто вкладывает капитал как частное лицо. Вот почему я уделяю так много времени бизнесу на своих курсах по инвестированию.

В данной книге я тоже уделю внимание теме строительства бизнеса и анализу его эффективности, а также теме инвестирования с помощью бизнеса, потому что именно так учил меня вкладывать деньги богатый папа. Как он сказал мне 40 лет назад, «я тоже не могу позволить себе купить эту землю. Но мой бизнес может». Другими словами, правило богатого папы было таким: «Мой бизнес покупает мне инвестиции. Большинство людей не являются богатыми, потому что они инвестируют как частные лица, а не как владельцы бизнеса». Из этой книги вы узнаете, почему большинство из самых богатых людей мира владеют бизнесами, через которые они инвестируют, – и как вы можете делать то же самое.

В ходе занятий упомянутый слушатель понял, почему я уделил столько времени бизнесу. По мере продвижения вперед он и все остальные начали понимать, что самые богатые инвесторы не покупают инвестиции, а создают их. Те, кому нет еще и тридцати лет, становятся миллиардерами не потому, что покупают инвестиции. Они создают инвестиции, которые называются бизнесом, и пробуждают у миллионов людей желание их купить.

Почти каждый день я слышу, как люди говорят: «У меня есть идея нового продукта, который принесет миллионы». К несчастью, большинство из этих креативных идей никогда не превратятся в огромные состояния. Тем не менее 10 процентов людей превращают свои идеи в многомиллионный и даже многомиллиардный бизнес, в который инвестируют другие инвесторы.
Вот почему богатый папа потратил столько времени, чтобы научить меня строить и анализировать бизнес, в который я собираюсь инвестировать. Так что если у вас есть идея, которая, по вашему мнению, может сделать вас богатыми или даже помочь вам войти в ряды инвесторов 90/10, тогда эта книга окажет вам неоценимую помощь.

Купи, держи и молись

Богатый папа всегда подчеркивал, что разные люди понимают под инвестированием разные вещи. Сегодня я часто слышу, как они говорят:

• «Я только что купил 500 акций компании XYZ по цене 5 долларов за акцию. Цена поднялась до 15 долларов, и я их продал. Я сделал 5 тысяч долларов меньше чем за неделю».

• «Мы с мужем покупаем старые дома, ремонтируем их, а потом продаем с прибылью».

• «Я торгую товарными фьючерсами».

• «У меня больше миллиона долларов на пенсионном счете».

• «У меня диверсифицированный портфель».

• «Я инвестирую на длительный срок».

Как говорил богатый папа, «разные люди понимают под инвестированием разные вещи».

Приведенные выше фразы касаются различных видов инвестиционных объектов и процедур, но ни один из этих способов инвестирования богатый папа не использовал. Он говорил: «Большинство людей – не инвесторы. Они либо спекулянты, либо азартные игроки. Большинство людей имеют менталитет “купи, держи и молись, чтобы цена пошла вверх”. Они живут в надежде на то, что рынок будет держаться, и в страхе, что он обрушится. Истинный инвестор делает деньги независимо от направления рынка. Он делает деньги независимо от того, выигрывает он или проигрывает, действуя как в долгосрочном, так и в краткосрочном режиме. Средний же инвестор не знает, как это делать, поэтому большинство инвесторов являются средними, составляющими те

90 процентов, которые делают лишь 10 процентов всех денег».

Больше чем просто купить, держать и молиться

Инвестирование означало для богатого папы нечто большее, чем купить, держать и молиться, поэтому в данной книге раскрываются следующие темы:

1. 10 средств управления, способных снизить риск и повысить прибыли инвестора.

Богатый папа говорил: «Заниматься инвестированием не рискованно. Рискованно не уметь управлять».

2. Пять фаз плана богатого папы, позволившего мне от полного безденежья перейти к инвестированию большого количества денег.

Первый этап плана богатого папы состоял в том, чтобы ментально подготовить меня к превращению в богатого инвестора. Это простая, но очень важная фаза для каждого, кто хочет уверенно вкладывать свои деньги.

3. Налоговые законы для каждого типа инвесторов.

В книге «Квадрант денежного потока» я рассказываю о четырех различных категориях людей, встречающихся в мире бизнеса.

Богатый папа призывал меня инвестировать из квадранта Б, где существуют благоприятные налоговые законы. Он постоянно говорил: «Налоговые законы несправедливы. Они написаны богатыми для богатых. Если хочешь быть богатым, то должен использовать те же налоговые законы, которые используют состоятельные люди».

Одной из причин, по которым 10 процентов людей контролируют большую часть богатств, является то, что только они знают, как использовать налоговые законы. В 1943 году федеральное правительство перекрыло большинство налоговых лазеек для всех наемных работников, а в 1986 году – для представителей квадранта С (врачей, юристов, бухгалтеров, инженеров и архитекторов).

Другими словами, еще одна причина, по которой 10 процентов инвесторов делают 90 процентов денег, состоит в том, что только они знают, как вкладывать капитал из разных квадрантов, чтобы получать различные налоговые преимущества. Средний инвестор чаще всего инвестирует только в одном квадранте.

4. Почему и как истинный инвестор делает деньги как на растущем, так и на падающем рынке.

5. Разница между фундаментальным и техническим инвестированием.

6. Пять типов инвесторов высшего уровня.

В книге «Квадрант денежного потока» я подробно охарактеризовал пять уровней инвесторов. Но, кроме того, инвесторы двух верхних уровней делятся на пять категорий:

– аккредитованные инвесторы;

– квалифицированные инвесторы;

– искушенные инвесторы;

– инсайдеры;

– инвесторы высшей категории.

Прочитав эту книгу, вы будете знать, какими практическими навыками и теоретическими знаниями должен обладать инвестор каждой из перечисленных категорий.

7. Разница между нехваткой денег и избытком денег.

Многие говорят: «Когда я сделаю много денег, мои финансовые проблемы закончатся». Они не понимают, что иметь слишком много денег – такая же большая проблема, как иметь их в недостаточном количестве. Из этой книги вы узнаете, в чем заключается разница между двумя видами финансовых трудностей. Одна проблема – это нехватка денег, а другая – избыток. Мало кто осознает, какой серьезной может быть проблема слишком большого количества денег.

Одна из причин того, что, разбогатев, люди часто разоряются, заключается в том, что они не знают, как справиться с проблемой избытка денег.

Из этой книги вы узнаете, как разбогатеть, а затем решить проблему избытка денег. Другими словами, вы научитесь не только делать много денег, но и сохранять их. Как сказал мой богатый папа, «что толку делать много денег, если потом все потеряешь?».

Один мой друг, биржевой брокер, однажды сказал: «Средний инвестор не способен сколотить состояние на рынке. Я постоянно вижу, как многие инвесторы, сделав деньги, в следующем году их теряют».

8. Как сделать намного больше 200 тысяч долларов, чтобы достичь минимального уровня дохода, позволяющего начать инвестировать так, как это делают богатые.

Богатый папа говорил: «Деньги – это лишь точка зрения. Как ты можешь стать богатым, если считаешь, что 200 тысяч долларов – это большие деньги? Если ты хочешь быть богатым инвестором, то должен понять, что это минимальная сумма для регистрации в качестве аккредитованного инвестора». Именно поэтому так важна первая фаза данной книги. Ее цель – подготовить ваш разум к тому, чтобы стать богатым инвестором. В конце каждой ее главы предлагаются небольшие тесты на интеллект, направленные на то, чтобы заставить вас думать и, если нужно, обсуждать ответы с близкими вам людьми. Подобные вопросы использовал мой богатый папа, чтобы помочь мне заниматься самоанализом и находить ответы, которые я искал. Другими словами, многие из ответов, касающихся инвестирования, которые я искал, на самом деле были скрыты во мне самом.

Что делает инвестора 90/10 особенным?

Один из важнейших аспектов данной книги связан с различиями в менталитете среднего инвестора и менталитете инвестора 90/10. Богатый папа часто повторял: «Если хочешь быть богатым, выясни, что делают все остальные, и сделай прямо противоположное». Читая эту книгу, вы увидите, что большинство различий между 10 процентами инвесторов, делающих 90 процентов всех денег, и 90 процентами, которые делают только 10 процентов денег, заключаются не в том, во что они инвестируют, а в том, как они думают. Например:

• Большинство инвесторов говорят: «Лучше не рисковать». Богатый инвестор рискует.

• Большинство инвесторов говорят: «Нужно диверсифицировать». Богатый инвестор сосредоточивается на чем– то одном.

• Средний инвестор старается минимизировать долги. Богатый инвестор увеличивает долги, чтобы извлечь из них выгоду.

• Средний инвестор старается уменьшить расходы. Богатый инвестор знает, как увеличивать расходы, чтобы становиться еще богаче.

• Средний инвестор имеет работу. Богатый инвестор создает рабочие места.

• Средний инвестор трудится в поте лица. Богатый инвестор работает все меньше и меньше, чтобы зарабатывать все больше и больше.

Обратная сторона монеты

Во время чтения этой книги постарайтесь отмечать те моменты, когда ваши мысли будут на 180 градусов расходиться с основополагающими идеями моего богатого папы. Он говорил: «Одна из причин того, что так мало людей становятся богатыми, заключается в том, что они зацикливаются на одном образе мышления. Им кажется, будто существует только один способ думать о чем-то или делать что-то. В то время как средний инвестор думает: “Нужно играть наверняка и не рисковать”, богатый должен думать также и о том, как повысить свое мастерство, чтобы можно было брать на себя больше риска». Богатый папа называл такой стиль мышления умением думать об обеих сторонах монеты. Он говорил: «Богатый инвестор должен обладать более гибким мышлением, чем средний. К примеру, как средний, так и богатый инвестор должен думать о безопасности, но богатый инвестор должен также думать и о том, как позволить себе больше риска. Если средний инвестор думает о том, как избавиться от долгов, то богатый думает о том, как их увеличить. Если средний инвестор живет в страхе перед возможным обвалом рынка, то богатый ждет этого с надеждой. Средний инвестор считает, что это противоречит логике, но именно это противоречие делает богатого инвестора богатым».

Читая книгу, не забывайте о противоречиях между мышлением средних и мышлением богатых инвесторов. Как говорил богатый папа, «истинный инвестор никогда не забывает о том, что у каждой монеты есть две стороны. Средний же инвестор видит только одну сторону. Но именно та сторона, которой не видит средний инвестор, делает его средним, а богатого – богатым». Об этой обратной стороне монеты как раз и пойдет речь во второй части книги.

Вы хотите быть больше чем средним инвестором?

Это не просто книга об инвестировании с советами и магическими формулами. Одна из ее главных целей – сформировать у вас другую точку зрения на инвестирование. Начинается эта книга с моего возвращения из Вьетнама в 1973 году и подготовки к тому, чтобы начать инвестировать как богатый инвестор. В 1973 году богатый папа начал учить меня, как приобрести такую же финансовую силу, какой обладал он, – силу, о существовании которой я впервые узнал в 12 лет. Стоя 40 лет назад на песчаном пляже и глядя на недавно сделанную инвестицию моего богатого папы, я понял, что, когда речь шла об инвестировании, разница между богатым папой и моим отцом заключалась не только в том, сколько у каждого из них было денег для инвестирования. Главное отличие состояло в глубинном стремлении человека стать больше чем просто средним инвестором. Если у вас есть такое стремление, тогда читайте дальше.

Первая фаза

Готовы ли вы ментально к тому, чтобы стать инвестором?

Глава 1

Урок инвестора № 1

Во что мне инвестировать?

В 1973 году я вернулся домой из Вьетнама. Мне повезло, что меня определили на базу, расположенную на Гавайских островах рядом с домом, а не на Восточном побережье США. Устроившись на авиабазе морской пехоты, я позвонил своему другу Майку, и мы договорились пообедать вместе с его отцом – человеком, которого я называю своим богатым папой. Майку не терпелось показать мне своего новорожденного сына и новый дом, поэтому мы условились пообедать у него дома в следующую субботу. Когда лимузин Майка подъехал, чтобы забрать меня возле унылого серого здания гарнизонного

общежития для холостых офицеров, я начал понимать, как много изменилось с того времени, когда мы вместе оканчивали школу в 1965 году.

– Добро пожаловать домой! – сказал Майк, когда я входил в переднюю его великолепного дома с мраморными полами.

Майк весь светился, держа на руках своего семимесячного сына.

– Рад, что ты вернулся целым и невредимым.

– Я тоже, – ответил я, а сам смотрел мимо Майка на играющую голубую гладь Тихого океана, переходящую в белый песок перед его домом.

Дом был шикарный. Одноэтажный особняк в тропическом стиле воплотил в себе все изящество и очарование старого и нового укладов жизни на Гавайях. Внутри были великолепные персидские ковры и высокие зеленые растения в кадках. Большой бассейн с трех сторон был окружен домом, а с четвертой находился океан. Безупречный до мелочей дом выглядел эталоном стильной островной жизни, реальным воплощением моих представлений о роскошной жизни на Гавайях.

– Разреши представить тебе моего сына Джеймса, – сказал Майк.

– О-о-о! – внезапно опомнившись, выговорил я.

Наверняка у меня отвисла челюсть, поскольку я впал в состояние транса, ошеломленный красотой этого дома.

– Какой прелестный малыш, – сказал я, как сказал бы любой человек, глядя на младенца.

Но в то время, как я стоял и строил рожицы малышу, который безразлично смотрел на меня, мой разум все никак не мог прийти в себя от шока – осознания того, как много переменилось за восемь лет. Я жил на военной базе, в старом общежитии, в одной квартире с тремя неопрятными, помешанными на пиве молодыми летчиками, в то время как Майк с красавицей женой и новорожденным сыном жил в имении стоимостью в несколько миллионов

долларов.

– Проходи! – продолжал Майк. – Папа и Конни ждут нас во внутреннем дворике.

Обед был бесподобным. За столом прислуживала их постоянная горничная. Я сидел, наслаждаясь едой, пейзажем и компанией, но вдруг вспомнил о моих соседях по комнате, которые, наверное, в этот момент обедали в офицерской столовой. Была суббота, а значит, на обед подавали суп с сэндвичем.

Когда обычные любезности и воспоминания о былых временах остались позади, богатый папа сказал:

– Как видишь, Майк неплохо потрудился, инвестируя прибыли от бизнеса. За последние два года мы сделали больше денег, чем я за первые двадцать. Правду говорят, что первый миллион самый трудный.

– Значит, дела идут хорошо? – спросил я в надежде побольше узнать о том, каким образом столь стремительно взлетело в гору их состояние.

– Отлично, – сказал богатый папа. – Эти новые «Боинги» везут на Гавайи так много туристов со всего мира, что бизнесу ничего больше не остается, кроме как расти. Но настоящий успех принесли нам скорее инвестиции, чем бизнес. А за инвестиции отвечает Майк.

– Поздравляю, – повернулся я к Майку. – Хорошо потрудился.

– Спасибо, – ответил Майк. – Но хвалить надо не только меня. Папина формула инвестиций – вот главная рабочая сила. Я просто делаю то, чему он учил нас все эти годы.

– И это явно приносит плоды, – заметил я. – Не могу поверить, что ты живешь здесь, в самом богатом районе города. А помнишь, как нам, бедным мальчишкам, приходилось пробираться с досками для серфинга между домами, чтобы попасть на пляж?

Майк рассмеялся:

– Да, помню. И я помню, как эти злющие богатые дядьки гонялись за нами. Теперь я сам злой богатый дядька, бегаю и гоняю таких же мальчишек. Кто бы мог подумать, что мы с тобой будем жить…?

Майк вдруг замолк, поняв, какую глупость ляпнул, – в то время как он жил здесь, я жил на другой стороне острова в обшарпанной казарме.

– Извини, – сказал он. – Я… не хотел…

– Да ладно, не за что извиняться, – сказал я с несколько натянутой усмешкой. – Я рад за тебя. Рад, что ты стал таким богатым и успешным. Ты это заслужил, потому что не пожалел времени, чтобы научиться вести бизнеса. Как только закончится мой контракт в морской пехоте, я сразу же распрощаюсь с казармой.

Почувствовав напряженность, возникшую между мной и Майком, богатый папа вмешался в разговор:

– Он потрудился лучше, чем я. Я очень горжусь своим сыном и его женой. Они отличная команда и сами заработали все, что у них есть. А теперь, Роберт, когда ты вернулся с войны, настала твоя очередь.

– Я бы очень хотел заниматься инвестированием вместе с вами! – охотно подхватил я. – Во Вьетнаме я скопил почти 3 тысячи долларов и хотел бы их инвестировать, пока не растратил. Можно мне инвестировать с вами?

– Хорошо. Я посоветую тебе хорошего биржевого брокера, – сказал богатый папа. – Уверен, он даст тебе дельный совет, может, даже парочку верных наводок.

– Нет-нет-нет! – воскликнул я. – Я хочу инвестировать в то же, во что и вы. Послушайте, я ведь так давно вас обоих знаю. Вы всегда над чем-то работаете или во что-то инвестируете. Я не хочу идти к брокеру. Я хочу вести дела с вами.

В комнате воцарилась тишина. Я ждал от богатого папы или от Майка какого-то ответа. Напряжение нарастало.

– Я сказал что-то не то? – в конце концов спросил я.

– Да нет, – сказал Майк. – Мы с папой сейчас инвестируем в пару новых, довольно интересных проектов, но я все же думаю, что тебе лучше сначала позвонить одному из наших брокеров и начать инвестировать с ним.

И вновь настала тишина, прерываемая лишь звоном тарелок и стаканов, которые горничная убирала со стола. Конни, жена Майка, попросила ее извинить и встала, чтобы унести ребенка в другую комнату.

– Не понимаю, – произнес я и, обращаясь скорее к богатому папе, нежели к Майку, продолжил: – Я столько лет работал вместе с вами обоими, помогая строить ваш бизнес. Работал почти задаром. По вашему совету я пошел в колледж, а потом отправился сражаться за свою страну, когда вы сказали, что молодому человеку следует это сделать. А теперь, когда я достаточно взрослый и у меня наконец появилась пара тысяч долларов, которые можно инвестировать, вам, похоже, не нравится, когда я говорю, что хочу инвестировать в то же, во что и вы. Я не понимаю, что произошло. Почему в наших отношениях появился какой-то холод? Вы что, заноситесь передо мной или хотите меня отфутболить? Не хотите, чтобы я стал таким же богатым, как вы?

– Да нет никакого холода, – ответил Майк. – Ты не прав, когда говоришь, что мы заносимся перед тобой или не хотим, чтобы ты стал богатым. Просто ситуация изменилась.

Богатый папа неторопливо кивнул в знак молчаливого согласия.

– Мы были бы рады, если бы ты стал инвестировать в то, во что инвестируем мы, – наконец произнес он. – Но это было бы нарушением закона.

– Нарушением закона? – не веря своим ушам, воскликнул я. – Вы что, ребята, занимаетесь чем-то незаконным?

– Нет-нет, – усмехнулся богатый папа. – Мы бы никогда не стали делать ничего незаконного. Когда есть столько возможностей стать богатыми законным путем, нет никакого смысла рисковать, занимаясь незаконными делами.

– Именно потому, что мы соблюдаем закон, мы и говорим, что, если ты станешь инвестировать с нами, это будет нарушением закона, – сказал Майк.

– Для Майка и меня не противозаконно инвестировать в то, во что инвестируем мы. Но это было бы противозаконно для тебя, – суммировал богатый папа.

– Но почему? – недоумевал я.

– Потому, что ты не богат, – мягко и осторожно ответил Майк. – То, во что инвестируем мы, годится только для богатых.

Слова Майка ранили мне душу. Поскольку он был моим лучшим другом, я знал, что ему нелегко было сказать мне это. И хотя Майк старался выразиться как можно мягче, он причинил мне боль. Я начинал понимать, насколько глубока была финансовая пропасть между нами. Несмотря на то что наши родители начинали с нуля, Майк и его папа создали огромное состояние, а мы с отцом все еще оставались по ту сторону дороги. У меня было такое ощущение, будто этот большой дом с белым песчаным пляжем где-то очень далеко от меня, на расстоянии, которое невозможно измерить милями. Откинувшись на спинку стула и сложив руки на груди, я сидел и тихо кивал, осмысливая услышанное. Нам обоим было по 25 лет, но в финансовом отношении Майк был на 25 лет старше меня. Моего родного отца только что практически уволили с государственной службы, и в свои 52 года он должен был во второй раз начинать с нуля. А я еще даже не начинал.

– С тобой все в порядке? – заботливо поинтересовался богатый папа.

– Да, – ответил я, изо всех сил стараясь не показывать ту боль, которую испытывал от жалости к себе и своей семье. – Просто мне надо хорошенько подумать и покопаться в себе, – сказал я, заставив себя браво ухмыльнуться.

В комнате воцарилась тишина. Мы слушали шум волн. Прохладный бриз приносил свежесть в этот великолепный дом. Майк, его отец и я сидели молча, пока я мало-помалу не начал принимать реальность услышанного.

– Значит, я не могу инвестировать вместе с вами потому, что не богат, – наконец сказал я, выходя из транса. – А если бы я стал инвестировать в то, во что инвестируете вы, это было бы нарушением закона?

Богатый папа и Майк кивнули.

– В каком-то смысле, – добавил Майк.

– И кто же издал такой закон? – спросил я.

– Федеральное правительство, – ответил Майк.

– КЦББ, – добавил его отец.

– КЦББ? – переспросил я. – Что за КЦББ?

– Комиссия по ценным бумагам и биржам, – пояснил богатый папа. – Она была создана в 1930?е годы под руководством Джозефа Кеннеди, отца нашего покойного президента Джона Кеннеди.

– А для чего она была создана? – спросил я.

Богатый папа рассмеялся:

– Для того чтобы защитить общество от диких недобросовестных дельцов, бизнесменов, брокеров и инвесторов.

– Почему вы смеетесь? – удивился я. – Идея вроде бы хорошая.

– Да, идея была хорошая, – ответил отец Майка, все еще посмеиваясь. – Перед крахом фондового рынка в 1929 году людям продавали много сомнительных, ненадежных и поддельных инвестиций. Распространялось много лжи и дезинформации. Потому и создали КЦББ, чтобы контролировать ситуацию. Это орган, который помогает создавать правила, а также обеспечивать их исполнение. Он выполняет очень важную роль. Без КЦББ у нас был бы хаос.

– Тогда почему вы смеетесь? – настойчиво повторил я свой вопрос.

– Да потому, что, защищая простых людей от плохих инвестиций, КЦББ в то же время не подпускает их к самым лучшим инвестициям, – ответил богатый папа

уже более серьезным тоном.

– Но если КЦББ защищает людей от худших инвестиций и не подпускает к лучшим, то во что же они тогда инвестируют? – поинтересовался я.

– В проверенные объекты, – ответил богатый папа. – В инвестиции, соответствующие установленным КЦББ нормам.

– Так что же в этом плохого? – спросил я.

– Ничего, – сказал богатый папа. – Я думаю, это хорошая идея. У нас должны быть правила, и мы обязаны их исполнять. Этим и занимается КЦББ.

– Что же в этом смешного? – спросил я. – Я знаю вас много лет и вижу, что вы что-то недоговариваете.

– Я уже сказал тебе, – повторил богатый папа, – что смеюсь потому, что, защищая людей от плохих инвестиций, КЦББ одновременно не подпускает их к самым лучшим.

– И в этом заключается одна из причин того, что богатые становятся еще богаче? – неуверенно спросил я.

– Так и есть, – сказал богатый папа. – Я смеюсь потому, что вижу парадоксальность всей картины в целом. Люди инвестируют потому, что хотят стать богатыми. Но поскольку они пока еще не богаты, им не дозволяется вкладывать деньги в инвестиции, которые могли бы сделать их богатыми. Только если ты станешь богатым, то сможешь инвестировать в то, во что инвестируют самые состоятельные люди. Вот почему только богатые могут становиться богаче. Такой вот парадокс.

– Но для чего это делается? – спросил я. – Неужели для того, чтобы защитить бедных и средний класс от богатых?

– Нет, необязательно, – ответил Майк. – Я думаю, на самом деле это делается для того, чтобы защитить бедных и средний класс от них самих.

– Что ты такое говоришь? – удивился я.

– Дело в том, что плохих сделок намного больше, чем хороших, – сказал богатый папа. – Для неискушенного инвестора все сделки – как хорошие, так и плохие – выглядят одинаково. Необходимы солидный опыт и образование, чтобы среди сложных инвестиций суметь разглядеть хорошие и плохие. Но чтобы быть искушенным, нужно знать, что делает одни инвестиции перспективными, а другие – опасными. А у большинства людей просто нет такого образования и опыта. Майк, может, ты покажешь последнюю сделку, которую мы сейчас начали рассматривать?

Майк встал из-за стола, пошел к себе в кабинет и вернулся с папкой-скоросшивателем в три пальца толщиной. Она была заполнена текстами, цифровыми таблицами, фотографиями, схемами и картами.

– Вот пример того, что мы изучаем на предмет возможности инвестирования, – сказал Майк, садясь за стол. – Это незарегистрированная ценная бумага, или меморандум частного размещения.

Чем дольше Майк перелистывал страницы и показывал мне графики, схемы, карты и тексты, описывающие возможные риски и прибыли от данной инвестиции, тем меньше я понимал. Слушая, почему Майк считал это такой прекрасной возможностью для инвестирования, я почувствовал, что меня клонит ко сну.

Богатый папа, видя, что я ничего не понимаю, сделал Майку знак остановить поток непонятной мне информации и сказал:

– Это как раз то, что должен был увидеть Роберт.

После чего он указал на обложку папки, где был напечатан небольшой абзац текста под заголовком «Выписка из закона “О ценных бумагах” 1933 года».

– Я хочу, чтобы ты это понял, – сказал он.

Я подался вперед, чтобы лучше рассмотреть мелкий шрифт, на который указывал отец Майка.

Там было написано:

Данная инвестиция предназначена исключительно для аккредитованных инвесторов. Как аккредитованные инвесторы могут квалифицироваться категории лиц, имеющие:

• не менее миллиона долларов собственного капитала;

• не менее 200 тысяч долларов за каждый из двух последних лет (не менее 300 тысяч долларов на супружескую пару) – при наличии убедительных доказательств того, что ожидаемый доход в текущем году будет оставаться на том же уровне.

Откинувшись на спинку стула, я сказал:

– Так вот почему вы говорите, что я не могу инвестировать в то же, во что и вы. Эти инвестиции только для богатых.

– Или для людей с высокими доходами, – добавил Майк.

– Жесткими являются не только эти требования, но и то, что минимум, который можно вложить в данную инвестицию, составляет 35 тысяч долларов. Такова цена одной инвестиционной единицы.

– Тридцать пять тысяч! – ахнул я. – Но это же большие деньги и большой риск! Вы хотите сказать, что это самое меньшее, что можно вложить в данную сделку?

Отец Майка кивнул:

– Сколько государство платит тебе как летчику Корпуса морской пехоты?

– Во Вьетнаме я получал 12 тысяч долларов в год. По правде говоря, я еще не знаю, сколько мне будут платить теперь, когда я работаю на Гавайях. Может, дадут дополнительно какую-то денежную надбавку в связи с повышением прожиточного минимума, но она явно будет небольшой и уж точно не покроет стоимость жизни на Гавайях.

– В таком случае 3 тысячи сэкономленных тобой долларов следует считать большим достижением, – заметил богатый папа, пытаясь хоть как-то меня развеселить. – Ты сэкономил почти 25 процентов своего общего дохода.

Я кивнул, а про себя подумал о том, как бесконечно далеко мне было до того, чтобы стать этим аккредитованным инвестором. Я прикинул, что даже если бы дослужился до генерала, то все равно не получал бы достаточно денег, чтобы считаться аккредитованным инвестором.

– Так что же мне делать? – в конце концов спросил я. – Почему я не могу просто дать вам свои 3 тысячи долларов, чтобы вы добавили их к своим деньгам, а после того, как сделка принесет отдачу, поделить прибыль?

– Мы могли бы это сделать, – сказал богатый папа. – Но я бы не советовал. Во всяком случае, не тебе.

– Почему? – спросил я. – Почему не мне?

– У тебя уже есть достаточно хороший фундамент финансового образования. Поэтому ты можешь пойти гораздо дальше, чем просто стать аккредитованным инвестором. Если ты захочешь, то сможешь стать искушенным инвестором. Тогда ты приобретешь богатство, о котором не мечтал даже в самых фантастических мечтах.

– Аккредитованный инвестор? Искушенный инвестор? Какая между ними разница? – поинтересовался я, чувствуя, как во мне вновь разгорается искра надежды.

– Хороший вопрос, – улыбнулся Майк, чувствуя, что его друг начал выбираться из пучины отчаяния.

– Квалифицироваться как аккредитованный инвестор может любой человек, у которого есть деньги. Вот почему аккредитованных инвесторов часто называют квалифицированными, – объяснил богатый папа. – Но для того, чтобы стать искушенным инвестором, одних денег недостаточно.

– Так в чем же разница? – спросил я.

– Ты видел заголовки вчерашних газет, где пишут, что известный голливудский актер потерял миллионы на инвестиционной афере? – спросил богатый папа.

Я кивнул:

– Да, видел. И не только потерял миллионы, но и должен был заплатить налоги за все деньги, которые он вложил в эту сделку.

– Вот тебе пример аккредитованного, или квалифицированного, инвестора, – продолжил богатый папа. – То, что у тебя есть деньги, еще не означает, что ты искушенный инвестор. Вот почему мы то и дело слышим, как многие высокооплачиваемые люди, такие как врачи, юристы, рок-звезды, профессиональные спортсмены, теряют деньги на инвестициях, которые едва ли можно назвать надежными. У них есть деньги, но нет искушенности. У них есть деньги, но они не знают, как инвестировать их безопасно и с высокой отдачей. Все сделки для них выглядят одинаково. Они не в состоянии отличить хорошую инвестицию от плохой. Люди вроде них должны заниматься только проверенными инвестициями или нанять профессионального управляющего финансами, которому они могли бы доверить вкладывать деньги от их имени.

– А кого вы называете искушенным инвестором? – спросил я.

– Искушенный инвестор – это человек, у которого есть три О, – ответил богатый папа.

– Три О… – повторил я. – Что еще за три О?

Отец Майка перевернул меморандум частного размещения, который лежал перед нами, и на обратной стороне одной из страниц написал:

• образование;

• опыт;

• отложенные, или избыточные, деньги.

– Это и есть те самые три О, – сказал он. – Когда у тебя будут эти три вещи, ты станешь искушенным инвестором.

Глядя на эти три пункта, я сказал:

– Так, значит, у актера были избыточные деньги, но не было первых двух вещей.

Богатый папа утвердительно кивнул:

– Существует много людей, у которых есть необходимое образование, но нет опыта. А без реального жизненного опыта им сложно отложить необходимые деньги.

– Когда таким людям что-то объясняешь, они говорят: «Я знаю», но почему-то не делают того, что знают, – добавил Майк. – Когда банковский работник видит то, что мы делаем, он всегда говорит: «Я знаю», но сам никогда не делает того, что он якобы знает.

– Поэтому у него нет избыточных денег, – заметил я.

Майк с отцом кивнули.

В комнате опять установилась тишина. Каждый из нас троих углубился в свои собственные мысли. Богатый папа подал знак горничной принести еще кофе, а Майк начал приводить в порядок папку с документами, чтобы унести ее обратно. Я сидел, сложив руки на груди, глядя вдаль, на темно-синий Тихий океан, и думал, в каком направлении пойдет моя жизнь. Я окончил колледж, как хотели того мои родители, мой воинский долг скоро будет выполнен, и тогда я смогу свободно выбрать путь, который мне больше всего подходит.

– О чем думаешь? – спросил отец Майка, держа в руках чашку ароматного кофе.

– О том, кем я хочу стать, – ответил я.

– И кем же? – поинтересовался Майк.

– Думаю, мне стоит стать искушенным инвестором, что бы это ни значило, – тихо произнес я.

– Это будет мудрый выбор, – сказал богатый папа. – У тебя уже имеется довольно хороший задел – основы солидного финансового образования. Теперь самое время приобрести немного опыта.

– А как я узнаю, когда у меня будет достаточно и того и другого? – спросил я.

– Когда отложишь достаточно избыточных денег, – улыбнувшись, ответил отец Майка.

Мы рассмеялись и подняли стаканы с водой, провозгласив тост: «За избыточные деньги!»

Затем отец Майка предложил еще один тост:

– И за то, чтобы ты стал искушенным инвестором.

«За то, чтобы стать искушенным инвестором, и за избыточные деньги!» – повторил я еще раз про себя.

Мне нравились отголоски этих слов, звучавшие в моей голове.

Майк вызвал водителя своего лимузина, и я вернулся в свои обшарпанные апартаменты в общежитии для холостых офицеров, чтобы подумать, что делать со своей жизнью. Я был взрослым человеком, исполнил то, чего ждали от меня родители, – получил образование в колледже и отслужил в армии. Теперь настало время мне самому решать, что делать. Мысль о том, чтобы учиться и стать искушенным инвестором, меня привлекала. Я мог продолжать учиться под руководством богатого папы, приобретая необходимый опыт. Но теперь отец Майка будет наставлять меня уже как взрослого человека.

Двадцать лет спустя

К 1993 году состояние богатого папы было поделено между его детьми, внуками, а также их будущими детьми. В течение ближайшей сотни лет наследникам богатого папы не придется беспокоиться о деньгах. Майк получил основные активы бизнеса и проделал потрясающую работу по наращиванию баланса финансовой империи своего отца, которую он создал из ничего. В течение всей своей жизни я наблюдал, как она зарождалась и росла.

Мне потребовалось 20 лет, чтобы достичь того, что, как мне казалось, я должен был сделать за 10 лет. Все-таки в изречении «Первый миллион – самый трудный» есть доля правды.

Оглядываясь назад, я могу сказать, что сделать первый миллион долларов было не так уж трудно. Гораздо труднее было его сохранить и заставить работать на себя. Но, несмотря ни на что, я смог обрести финансовую свободу и сколотить достаточное состояние, чтобы в 1994 году, в возрасте 47 лет, отойти от дел и позволить себе наслаждаться жизнью.

Однако радовал меня не уход на отдых, а возможность инвестировать в качестве искушенного инвестора. Возможность инвестировать бок о бок с Майком и богатым папой являлась той целью, к которой мне нужно было стремиться. Тот день в далеком 1973 году, когда Майк и его отец сказали, что я недостаточно богат для того, чтобы инвестировать вместе с ними, стал поворотным пунктом в моей жизни, когда я поставил перед собой цель стать искушенным инвестором.

Вот список некоторых инвестиций, в которые вкладывают деньги аккредитованные и искушенные инвесторы:

• частное размещение ценных бумаг;

• синдикаты и товарищества с ограниченной ответственностью, владеющие недвижимостью;

• компании, которые готовятся к первичному (или первоначальному) публичному предложению акций;

• первичное публичное предложение акций (IPO) – акции предлагаются для открытой продажи всем инвесторам, но не всегда легкодоступны;

• субстандартное финансирование;

• слияние и поглощение компаний;

• ссуды на начало бизнеса;

• хеджевые фонды.

Для среднего инвестора эти инвестиции слишком рискованны, но не потому, что они рискованны сами по себе, а потому, что ему, как правило, не хватает образования, опыта и избыточного капитала, чтобы справиться со сложностями этих операций. Сегодня я склонен поддерживать КЦББ в том, что необходимо лучше защищать неквалифицированных инвесторов, запрещая им доступ к этим видам инвестиций. Дело в том, что сам я в свое время совершил немало ошибок в данной области и знаю, что другие от них тоже не застрахованы.

Сегодня я уже искушенный инвестор и с удовольствием инвестирую в подобные предприятия. Когда знаешь, что делаешь, риск невелик, а потенциальная отдача может быть огромной. Именно в такие инвестиции чаще всего вкладывают свои деньги богатые люди.

Хотя мне приходится терпеть некоторые убытки, но впечатляющие доходы от успешных инвестиций с лихвой их перекрывают. Тридцать пять процентов прибыли на инвестированный капитал для меня норма, но порой эта цифра поднимается до 1000 процентов и более. Я предпочитаю вкладывать средства в такие инвестиции, поскольку нахожу их более интересными и вижу в этом вызов для себя. Это не так просто, как попросить: «Купите для меня 100 акций такой-то компании и продайте 100 акций такой-то компании». В данном случае мало просто спросить: «Здесь высокий коэффициент цена/прибыль или низкий?» Суть работы искушенного инвестора состоит не в этом.

Главная задача тех, кто занимается этими инвестициями, заключается в том, чтобы вплотную приблизиться к так называемому двигателю капитализма. Некоторые из перечисленных инвестиций относятся к венчурным капитальным инвестициям и являются слишком рискованными для средних вкладчиков. Но на самом деле риск заключается не в инвестициях как таковых.

Рискованными для средних инвесторов их делает отсутствие у этих людей образования, опыта и избыточных денег.

Путь

Эта книга не только об инвестициях. Она прежде всего об инвесторе, о том, как найти правильный путь к обретению трех О (образования, опыта, отложенных, или избыточных, денег), и о том пути, что нужно сделать, чтобы стать искушенным инвестором.

В книге «Богатый папа, бедный папа» говорится о том образовании, которое я получил в детстве, а в «Квадранте денежного потока» – о моем образовании в период с 1973 по 1994 год. «Руководство богатого папы по инвестированию» базируется на уроках предыдущих лет и превращает эти уроки в три О, необходимые для того, чтобы стать искушенным инвестором.

В 1973 году я с трудом наскреб 3 тысячи долларов для инвестирования и не имел ни достаточного образования, ни опыта реальной жизни. К 1994 году я стал искушенным инвестором.

Много лет назад богатый папа сказал: «Так же как есть дома для богатых, для бедных и для среднего класса, есть инвестиции для каждой из этих трех категорий. Если ты хочешь инвестировать, как инвестируют богатые, то должен быть больше чем богатым. Ты должен стать искушенным инвестором, а не просто человеком, который вкладывает деньги».

Пять фаз превращения в искушенного инвестора

Богатый папа разделил мою программу развития на пять четко обозначенных фаз, названия которых соответствовали главным вопросам, которые вы должны задавать себе на каждом этапе:

1. Готовы ли вы ментально к тому, чтобы стать инвестором?

2. Каким инвестором вы хотите стать?

3. Как создать крепкий бизнес?

4. Кто такой искушенный инвестор?

5. Как нужно отдавать?

Эта книга написана как руководство. Она не даст вам конкретных ответов. Ее цель – помочь вам понять, какие вопросы нужно себе задавать. Если вы это сделаете, значит, моя задача будет выполнена. Отец Майка говорил: «Невозможно научить человека стать искушенным инвестором. Научиться этому он должен сам. Данный процесс можно сравнить с обучением езде на велосипеде. Я не могу научить тебя ездить на велосипеде, но ты можешь научиться этому сам. Обучение езде на велосипеде требует риска, проб, ошибок и правильного руководства. Точно так же обстоит дело и с инвестированием. Если ты не хочешь идти на риск, значит, не хочешь учиться. А если ты не хочешь учиться, тогда я не смогу тебя научить».

Если вы ищете книгу с подсказками по инвестированию, с рецептом быстрого обогащения или с секретной формулой инвестирования для богатых, тогда эта книга не для вас. В сущности, она скорее об обучении, чем об инвестировании. Эта книга написана для людей, желающих научиться инвестированию и найти свою собственную дорогу к богатству, а не просто самый краткий путь к нему.

Из нее вы узнаете о пяти фазах развития, которые в свое время прошел богатый папа и которые теперь прохожу я. Если вы стремитесь научиться создавать большое богатство, то сможете заметить, что пять фаз богатого папы – это те же пять фаз, которые проходили самые богатые бизнесмены и инвесторы планеты, чтобы стать очень и очень богатыми. Билл Гейтс, основатель «Microsoft», Уоррен Баффет, самый богатый инвестор Америки, Томас Эдисон, основатель «General Electric», – все они прошли эти пять фаз. А в настоящее время их проходят новые молодые миллионеры и миллиардеры эпохи интернета, которым еще не исполнилось и тридцати. Единственная разница заключается в том, что в информационную эпоху молодые люди проходят пять фаз быстрее – и я очень надеюсь, что вы тоже сможете это сделать.

Информационная революция

Огромные богатства, необъятные состояния, мегабогатые семьи возникли во время индустриальной революции. То же самое происходит и сегодня, во время информационной революции.

Я нахожу интересным тот факт, что сегодня наряду с 20-, 30– и 40-летними мультимиллионерами и миллиардерами, которые всего достигли сами, много людей, которым сорок и более лет, но они едва сводят концы с концами, цепляясь за работу с окладом в 50 тысяч долларов в год. Одна из причин такой громадной диспропорции кроется в переходе от индустриальной эпохи к информационной. Когда мы входили в индустриальную эру, миллиардерами становились такие люди, как Генри Форд и Томас Эдисон. Сегодня, в информационную эпоху, мы видим, как миллионерами и миллиардерами становятся такие люди, как Билл Гейтс, Стив Джобс, Марк Цукерберг и основатели интернет-компаний. Ребята, которым едва за двадцать, скоро обойдут по богатству Билла Гейтса. В этом и заключается сила перехода от индустриальной эпохи к информационной. Нет ничего сильнее идеи, время которой пришло. И нет ничего вреднее, чем держаться за старые идеи.

Надеюсь, эта книга поможет вам по-другому взглянуть на старые идеи и, может быть, найти новые идеи создания богатства.

Возможно, она изменит парадигму вашей жизни и приведет вас к таким же радикальным изменениям, которые знаменовали собой переход от индустриальной эпохи к информационной. Возможно, эта книга поможет вам найти новый финансовый путь и заставит вас думать так же, как бизнесмены и инвесторы, а не так, как наемные работники или лица, работающие сами на себя.

Мне потребовалось много лет на то, чтобы пройти все эти фазы, и, по правде говоря, я все еще продолжаю это делать. Прочитав данную книгу, вы можете решить, что вам тоже стоит пройти эти пять фаз, или прийти к выводу, что такой путь развития вам не подходит. Если вы отважитесь на это, то скорость прохождения пяти фаз развития будет зависеть только от вас.

Помните, что данная книга не о том, как быстро стать богатым. А с трудностями на выбранном вами пути личностного развития и образования вы начнете сталкиваться уже на первой фазе – фазе ментальной подготовки.

Готовы ли вы ментально к тому, чтобы быть инвестором?

Богатый папа часто говорил: «Деньги будут всем, чем ты захочешь».

Говоря это, он имел в виду, что деньги создаются нашим разумом, нашими мыслями. Если кто-то говорит: «Деньги трудно достать», их действительно будет трудно достать. Если кто-то говорит: «О, мне никогда не стать богатым» или «Да, богатым стать трудно», то, скорее всего, для этого человека дело будет обстоять именно так. Если человек заявляет: «Единственный способ стать богатым – много работать», то он, скорее всего, действительно будет много работать. Если человек говорит: «Если у меня будет много денег, я положу их в банк, поскольку не знаю, что с ними делать», то, скорее всего, именно так и произойдет. Вы будете удивлены, узнав, как много людей именно так думают и поступают. А если человек говорит: «Инвестировать рискованно», то так оно и будет.

Богатый папа предупреждал меня, что ментальная подготовка к тому, чтобы стать искушенным инвестором, по– видимому, аналогична ментальной подготовке, необходимой для восхождения на Эверест или для принятия сана священника. Он, конечно, шутил, но одновременно давал мне понять, что к такому делу не следует относиться легкомысленно. Отец Майка говорил мне: «Ты начинаешь так же, как и я, – без денег. Все, что у тебя есть, – это надежда и мечта достичь огромного богатства. Об этом мечтают многие, только мало кому это удается. Думай как следует и готовь свой разум, поскольку тебе предстоит научиться инвестировать так, как позволено лишь очень немногим. Ты увидишь мир инвестирования изнутри, а не снаружи. Существуют намного более легкие пути в жизни и более легкие способы инвестирования. Так что обдумай все еще раз и, если решишь, что это действительно твой путь, подготовься к нему».

Глава 2

Урок инвестора № 2

Как заложить фундамент богатства

В тот вечер было очень тяжело возвращаться в унылое серое здание офицерского общежития. Еще в начале дня, когда я уезжал, оно казалось мне вполне приличным, но теперь, после дня, проведенного в новом доме Майка, офицерские квартиры выглядели дешевыми, старыми и удручающими.

Как я и предполагал, трое моих соседей по комнате пили пиво и смотрели бейсбольный матч по телевизору. Повсюду валялись коробки от пиццы и пивные банки. Когда я проходил через общую гостиную, ни один из них ничего не сказал. Они просто сидели, уставившись в телевизор. Войдя в свою комнату и закрыв дверь, я ощутил радость от того, что у всех были отдельные комнаты.

В 25 лет я наконец понял то, чего не мог понять, будучи 9-летним ребенком, когда начал постигать философию богатого папы. Отец Майка в течение многих лет усердно трудился над закладкой прочного фундамента своего богатства. Он начинал в бедной части города, жил экономно, строил бизнес, покупал недвижимость и работал над осуществлением своего плана. Теперь я понял, что его план заключался в том, чтобы стать очень богатым. Когда мы с Майком перешли в среднюю школу, его отец начал активно расширять свою деятельность на Гавайских островах, покупая там разного рода бизнесы и недвижимость. А когда мы с Майком перешли в колледж, он сделал свой главный ход и стал одним из ведущих частных инвесторов в Гонолулу. Пока я летал под флагом морской пехоты во Вьетнаме, он завершил создание фундамента своего богатства. Фундамент получился прочным и надежным. А сейчас богатый папа и его семья наслаждались плодами своего труда и жили не в бедном районе на одном из отдаленных островов, а в самом респектабельном районе Гонолулу. Но, в отличие от многих жителей этого района, они не только выглядели богатыми. Я точно знал, что Майк и его отец были богатыми, поскольку они дали мне ознакомиться с их финансовыми отчетами, заверенными аудитором. Такая честь оказывалась немногим.

А вот мой родной отец только что потерял работу. Он долго и упорно взбирался по служебной лестнице в правительстве штата, но внезапно попал в немилость у политической машины. Приняв участие в губернаторских выборах и проиграв собственному начальнику, мой отец потерял все, чего он с таким трудом достиг. Власти штата внесли его в «черный список», и теперь отец пытался начать все сначала. У него не было фундамента богатства. Хотя ему было 52 года, а мне – двадцать пять, мы оба находились в одинаковом финансовом положении. У нас не было денег. Мы оба имели высшее образование и могли получить другую работу, но если говорить о реальных активах, то у нас не было ничего.

Этой ночью, лежа на своей койке, я осознал, что получил редкую возможность выбрать свой жизненный путь. Я говорю «редкую», потому что очень немногие имеют такую возможность – сравнить жизненные пути двух человек и выбрать тот, который является правильным. Это был нелегкий выбор.

Инвестиции для богатых

В ту ночь в моей голове крутилось много мыслей, но больше всего меня волновало то, что существуют инвестиции только для богатых, а уж потом – для всех остальных. Я вспомнил, что, когда был ребенком и работал на богатого папу, он все время говорил только о строительстве своего бизнеса. Но теперь, став богатым, он говорил только о своих инвестициях – инвестициях для богатых. В тот день за обедом он объяснил это следующим образом: «Я создавал бизнес только для того, чтобы иметь возможность заниматься инвестированием так, как это делают богатые. Бизнес нужно было создать для того, чтобы он мог покупать мне активы. Без бизнеса я не смог бы позволить себе вкладывать деньги в инвестиции, которые доступны только богатым».

Развивая свою мысль, отец Майка подчеркнул разницу между тем, как покупает инвестиции наемный работник, и тем, как их приобретает владелец бизнеса. Он сказал: «Для работающего по найму большинство инвестиций являются слишком дорогими. Но если их покупает для меня мой бизнес, то они вполне позволительны». Я не понимал, что он имел в виду, но знал, что это различие очень важно. Теперь же мне не терпелось узнать, в чем именно оно состояло. В свое время богатый папа тщательно изучал корпоративное и налоговое законодательство, чтобы, используя его с выгодой для себя, найти способы,

позволяющие делать много денег. В ту ночь я уснул с твердым намерением утром позвонить отцу Майка.

Разные квадранты – разные пути

В юности, когда речь шла о деньгах, я не знал, кого из пап слушать. Оба были хорошими, работящими людьми. Оба были сильными и харизматическими личностями. Оба говорили, что я должен поступить в колледж и послужить в армии на благо своей страны.

Но о деньгах они говорили по-разному и давали разные советы по поводу того, кем мне быть, когда я вырасту. Теперь я мог сравнивать результаты карьерных путей, выбранных моим отцом и отцом Майка.

Мой бедный папа советовал: «Ходи в школу, получай хорошие оценки, а потом найди себе стабильную работу с хорошими льготами». Он рекомендовал мне сделать карьеру в квадрантах Р и С:

Богатый папа говорил: «Учись строить бизнес и инвестировать с его помощью». Он советовал построить карьеру в секторах Б и И:

Между людьми в каждом из квадрантов существуют ключевые эмоциональные и технические различия, которые в конечном счете определяют то, в каком секторе предпочитает действовать человек. Например, тот, кому нужна гарантия занятости, скорее всего, выберет квадрант Р, в котором находятся люди из самых разных слоев общества – от уборщиков до президентов компаний. Человека, который стремится делать все самостоятельно, часто можно найти

в квадранте С – секторе лиц, работающих сами на себя, и владельцев мелкого бизнеса.

Можно также сказать, что «С» означает еще и «специалист», «солист» и «самоуверенный всезнайка», потому что именно тут можно найти большинство профессионалов, таких как врачи, адвокаты, бухгалтеры и прочие технические консультанты.

Схема КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА объясняет различия между квадрантом С, в котором действует большинство владельцев мелкого бизнеса, и квадрантом Б, где располагаются владельцы крупного бизнеса.

В данной книге мы подробно обсудим технические особенности, поскольку именно в них скрываются различия между богатыми и небогатыми людьми.

Резюме уроков

В детстве я часами сидел за столом в одном из ресторанчиков богатого папы, в то время как он обсуждал свои дела. Во время этих дискуссий я пил содовую, а богатый папа разговаривал со своими банкирами, бухгалтерами, адвокатами, брокерами, агентами по недвижимости, финансовыми консультантами и страховыми агентами. Это было начало моего образования в области бизнеса. С 9 до 18 лет я проводил долгие часы, слушая, как эти мужчины и женщины решали запутанные проблемы бизнеса. Но, когда я на четыре года уехал в Нью-Йорк учиться в колледже, а потом пять лет служил в морской пехоте, уроки за столом закончились. Теперь же, когда я уже имел академическое образование, а воинская служба вот-вот должна была закончиться, я был готов к продолжению уроков с отцом Майка.

Я позвонил богатому папе в полной готовности снова начать наши уроки. Он передал бизнес сыну и теперь наполовину отошел от дел. Отец Майка искал, чем ему заняться, кроме как целыми днями играть в гольф.

Пока Майк был занят управлением их империей, мы с богатым папой обедали в отеле на Вайкики-Бич. Дело было в перерыве между полетами, и к вечеру мне

нужно было явиться на базу для очередного вылета, поэтому я пришел в военной форме. Увидев меня, богатый папа оторопел. Раньше он никогда не видел меня в форме. Богатый папа помнил меня ребенком, одетым в повседневную одежду – шорты, джинсы, майки. По-видимому, он начал осознавать, что я стал взрослым, успел повидать мир и побывать на войне.

– Так вот чем ты занимался после школы, – сказал отец Майка.

Я кивнул и сказал:

– Четыре года мореходки в Нью-Йорке, потом четыре года в морской пехоте. Остался еще год.

– Я тобой очень горжусь, – сказал богатый папа.

– Спасибо, – ответил я. – Но хорошо бы поскорее снять военную форму. Тяжело, когда на тебя плюют, или глазеют, или называют детоубийцей. Очень хочется, чтобы это поскорее закончилось для всех нас.

– Я рад, что Майку не пришлось идти в армию, – сказал его отец. – Он хотел записаться, но у него слишком слабое здоровье.

– Ему повезло, – сказал я. – На войне я потерял многих друзей. Было бы ужасно потерять еще и Майка.

Богатый папа кивнул и спросил:

– Так что ты планируешь делать после того, как закончится твой военный контракт?

– Ну, троим моим друзьям предложили работать летчиками в авиакомпаниях. Сейчас трудно наняться на работу, но они говорят, что у них есть кое-какие связи, и обещают помочь мне тоже туда устроиться.

– Так ты думаешь работать в авиакомпании? – спросил отец Майка.

Я медленно кивнул:

– Да, именно это я и делаю – думаю об этом. Платят неплохо, и льготы хорошие. К тому же у меня была довольно интенсивная летная подготовка. Полетав в боевых условиях, я стал неплохим пилотом. Если удастся с годик поработать в небольшой авиакомпании и налетать побольше часов на многомоторных самолетах, я буду готов к работе у крупных авиаперевозчиков.

– Так ты этим хочешь заняться? – спросил богатый папа.

– Нет, – ответил я. – Не хочу, особенно после того, что случилось с моим отцом, и после завтрака в новом доме Майка. Прошлой ночью я долго не мог уснуть. Все думал о том, что вы говорили об инвестировании. И я понял, что если пойду работать в авиакомпанию, то, возможно, в один прекрасный день все-таки стану аккредитованным инвестором. Но вряд ли когда-нибудь смогу подняться выше этого уровня.

Отец Майка сидел молча, едва заметно кивая.

– Значит, мои слова попали-таки в цель, – тихо промолвил он.

– В самую точку, – ответил я. – Я вспоминал все, чему вы учили меня раньше. Теперь я взрослый, и эти уроки обрели для меня новый смысл.

– И что же ты вспомнил? – поинтересовался богатый папа.

– Вспомнил, как вы забрали у меня 10 центов в час и заставили работать бесплатно, – ответил я. – Вы хотели научить меня тому, как не стать рабом зарплаты.

Отец Майка засмеялся и сказал:

– Нелегкий, наверное, был урок!

– Да уж, – заметил я. – Но зато полезный. Тогда мой отец был на вас в большой обиде. А теперь он сам вынужден жить без зарплаты. А ведь мне было всего девять, когда я получил этот урок. После обеда у Майка я поклялся, что не стану всю жизнь цепляться за стабильную работу только потому, что мне нужна зарплата. Вот почему я не думаю, что буду искать работу в авиакомпаниях.

Именно поэтому я сейчас обедаю с вами. Я хочу, чтобы вы повторили свои уроки о том, как заставить деньги работать на меня, чтобы мне не пришлось потратить всю свою жизнь, работая ради денег. Но на этот раз я хочу получать уроки как взрослый. Пусть они будут более трудными и более детальными.

– А в чем заключался мой первый урок? – поинтересовался богатый папа.

– В том, что богатые не работают ради денег, – быстро ответил я. – Они знают, как заставить деньги работать на них.

Лицо богатого папы расплылось в довольной улыбке. Он убедился в том, что, будучи ребенком, я внимательно его слушал.

– Молодец, – сказал он. – Это хорошая основа для того, чтобы стать инвестором. Все инвесторы учатся тому, как заставлять деньги усердно работать на них.

– Именно этому я и хочу научиться, – тихо сказал я. – Я хочу научиться тому, что знаете вы, и, может быть, научить этому своего отца. Сейчас он находится в очень трудном положении, пытаясь в свои 52 года начать все сначала.

– Знаю, – сказал богатый папа. – Знаю.

Вот так, в тот солнечный день, когда серфингисты скользили по восхитительным волнам темно-синего океана, начались мои уроки по инвестированию. Процесс обучения состоял из пяти фаз, каждая из которых поднимала меня на следующий, более высокий уровень понимания процесса мышления богатого папы и его инвестиционного плана. Уроки начались с подготовки моего разума и развития способности им управлять, потому что на самом деле инвестирование происходит именно в разуме. В конечном счете успех инвестирования от начала до конца зависит от способности инвестора управлять собой.

Уроки инвестирования, входящие в первую фазу инвестиционного плана богатого папы, полностью посвящены ментальной подготовке, необходимой для того, чтобы приступить к реальному инвестированию. Моя ментальная подготовка началась той ночью 1973 года, когда я лежал на койке в своей обшарпанной комнате на военной базе.

Майку повезло, что у него был отец, который накопил огромное состояние. Мне повезло меньше. Во многих отношениях у него было передо мной лет пятьдесят форы. Мне еще только предстояло начать.

Той ночью я начал свою ментальную подготовку, сделав выбор между поиском гарантированной занятости (дорогой моего бедного папы) и закладкой фундамента реального богатства (дорогой богатого папы). Именно с этого начинается процесс инвестирования и уроки богатого папы. Это очень важное решение, поскольку от того, каким вы хотите быть – богатым, бедным или среднеобеспеченным, – будет зависеть, как все изменится в вашей жизни.

Глава 3

Урок инвестора № 3

Выбор

Итак, уроки богатого папы по инвестированию начались. «Когда дело касается денег и инвестирования, человек может выбрать три основные причины для инвестирования:

1. Гарантировать безопасность.

2. Обеспечить комфорт.

3. Стать богатым.

Все эти причины очень важны. От порядка их расположения по приоритетности будет зависеть то, как изменится жизнь человека». Далее он сказал, что большинство людей принимают решения, связанные с деньгами и инвестициями, именно в таком порядке. Другими словами, когда дело касается денег, на первом месте оказывается безопасность, на втором – комфорт, а на третьем – желание стать богатым. Вот почему наивысшим приоритетом

для большинства людей является гарантия занятости. После получения стабильной работы или востребованной профессии они сосредоточиваются на комфорте. На последнем месте для многих стоит желание стать богатыми.

В тот день 1973 года отец Майка сказал: «Большинство людей мечтают обладать внушительным состоянием, но для них это не первоочередная задача. В Америке только три человека из ста становятся богатыми, поскольку делают эту цель своим приоритетом. Если для того, чтобы стать богатым, требуется пожертвовать комфортом или безопасностью, многие отказываются от попыток создать состояние. Вот почему им нужны ценные советы по инвестированию. Люди, для которых безопасность и комфорт стоят на первом и втором месте, ищут способы быстрого обогащения, которые были бы легкими, удобными и не рискованными. Мало кто становится богатым благодаря одной удачной инвестиции, но и эти счастливчики, как правило, всё теряют».

Богатый или счастливый?

Люди часто говорят: «Лучше быть счастливым, чем богатым». Эта фраза всегда казалась мне очень странной. Я успел побывать и богатым, и бедным. Как в том, так и в другом финансовом положении я бывал и счастлив, и несчастен. Интересно, почему люди считают, что надо выбирать между счастьем и богатством?

Когда я задумываюсь над этим, мне кажется, что на самом деле они имеют в виду следующее: «Лучше чувствовать себя в безопасности и жить в комфорте, чем быть богатым». Наверное, дело в том, что они просто не могут быть счастливы, когда ощущают опасность и дискомфорт. Что же касается меня, то я был готов пожертвовать безопасностью и комфортом ради того, чтобы стать богатым. Поскольку в любом финансовом положении мне случалось бывать как счастливым, так и несчастным, поверьте мне, что, когда я был бедным и несчастным, мне было намного хуже, чем когда я был богатым и несчастным.

Кроме того, я никогда не мог согласиться с поговоркой «Не в деньгах счастье». Может, в этом и есть доля правды, но я всегда замечал, что, когда у меня есть деньги, я гораздо лучше себя чувствую. Помню, как-то в кармане джинсов я нашел 10-долларовую бумажку. Хотя это была мелочь, я очень обрадовался

находке. Получать деньги всегда приятнее, чем счета, по которым надо платить. Во всяком случае, таков мой личный опыт. Я радуюсь, когда они приходят, и грущу, когда они уходят.

Тогда, в 1973 году, я расставил свои приоритеты в следующем порядке:

1. Стать богатым.

2. Обеспечить комфорт.

3. Гарантировать безопасность.

Как уже отмечалось, когда дело касается денег и инвестирования, все три задачи очень важны. В каком порядке их расставить – это сугубо личное решение, которое следует принять перед тем, как вы начнете инвестировать. Например, у моего бедного папы приоритетом номер один было «гарантировать безопасность», а у богатого – «стать богатым».

Тест на ментальную установку

Богатство, комфорт и безопасность – это основные персональные ценности. Все они имеют важное значение. Но я твердо знаю, что выбор самых главных для вас ценностей часто оказывает существенное и продолжительное воздействие на ваш образ жизни. Вот почему необходимо определить, какие ценности являются для вас самыми важными, особенно когда дело касается денег и финансового планирования.

А теперь вопрос на ментальную установку:

Каковы ваши основные ценности?

Перечислите свои ценности в порядке приоритетности:

1. _____

2. _____

3. _____

Возможно, некоторым из вас придется тщательно покопаться в своих истинных чувствах. Серьезно поговорите со своей законной половиной или с наставником. Составьте список всех «за» и «против». Знание собственных приоритетов убережет вас от множества мучительных решений и бессонных ночей.

Одна из причин актуальности правила 90/10 к миру денег, возможно, заключается в том, что 90 процентов людей ставят комфорт и безопасность выше желания стать богатыми.

Глава 4

Урок инвестора № 4

Каким вы видите мир?

Одно из самых разительных отличий между моим отцом и богатым папой состояло в том, каким они видели окружающий мир. Мой бедный папа считал, что в мире катастрофически не хватает денег. Эта точка зрения находила отражение в его фразах типа: «Думаешь, деньги растут на деревьях?», «Я что, сделан из денег?», «Я не могу себе этого позволить».

Проведя много времени с богатым папой, я начал понимать, что он видел совершенно иной мир. Он считал, что в мире слишком много денег. Эта точка зрения находила отражение в его фразах: «Не беспокойся о деньгах. Если мы будем делать все правильно, у нас всегда будет много денег», «Не допускай, чтобы нехватка денег служила оправданием для отказа получить то, чего ты хочешь».

В 1973 году на одном из своих уроков богатый папа сказал: «Есть только два вида проблем с деньгами: когда денег слишком мало и когда денег слишком много. С какими из них ты предпочел бы столкнуться?»

На своих курсах по инвестированию я уделяю этой теме много времени. Большинство людей происходят из семей, где серьезной проблемой была нехватка денег. Деньги – это всего лишь идея, поэтому, если вы будете думать, что вам их не хватает, она воплотится в реальность. Одним из преимуществ моего воспитания в двух разных семьях было то, что я мог наблюдать сразу за двумя видами проблем – и могу вас заверить, что это действительно серьезные проблемы. Мой бедный папа постоянно сталкивался с проблемой нехватки денег, а богатый – с проблемой их избытка.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/robert-kiyosaki/rukovodstvo-bogatogo-papy-po-investirovaniyu

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити