

БЕСТСЕЛЕР  
The New York Times  
The Wall Street Journal  
Business Week  
USA Today!  
ЗА РЕЙТИНГОМ ВИДАННЯ

# Багатий тато,

Християнська бібліотека, kniha.org.ua

# Бідний тато

Чому вчать дітей багаті батьки – і не вчать бідні

**Роберт Кіосакі**  
та Шерон Л. Лечтер

БЕСТСЕЛЕР  
The New York Times  
The Wall Street Journal  
Business Week  
USA Today  
ЗА РЕГІОНОМ ВИДАВАННЯ

*Багатий тато,*

**БІДНИЙ ТАТО**

*Чому вчать дітей багаті батьки –  
і не вчать бідні*

**Роберт Кіосакі**

*та Шерон Л. Лечтер*

Брайт ★ Букс

## ВВЕДЕННЯ

У мене було два батьки, тому я міг робити вибір між протилежними точками зору: багатою людиною

та бідною.

У мене було два батьки: багатий і бідний. Один був дуже освіченою і розумною людиною з

докторським ступенем. Він пройшов чотирирічний курс бакалаврату за два роки. Після цього він

навчався у Стенфордському, Чиказькому та Північно-Західному університетах, продовжуючи

післядипломну освіту державним коштом. Інший не закінчив навіть восьми класів.

Обидва успішно зробили кар'єру та старанно працювали все життя. Обидва багато заробляли. Але

один постійно боровся з фінансовими труднощами, а інший став одним із найбагатших людей на

Гаваях. Один помер, заповівши десятки мільйонів доларів сім'ї, благодійним організаціям та церкві.

Інший залишив по собі неоплачені рахунки.

Обидва були сильними, привабливими людьми, які вселяють повагу. Обидва давали мені поради, але вони були різні. Обидва надавали великого значення освіті, але віддавали перевагу різним

предметам.

Якби я мав лише одного батька, мені довелося б приймати його поради або відкидати їх. Але в мене

було два батьки, тому я міг робити вибір між протилежними точками зору: багатою людиною та

бідною.

Замість того, щоб просто приймати або відкидати думку одного чи іншого, я почав більше

замислюватися над їхніми словами, порівнювати їх і робити самостійний вибір. Проблема була в

тому, що багатий тато на той час ще не встиг стати багатим, а бідний ще не встиг стати бідним.

Кар'єри обох тільки розпочиналися, і обом потрібно було забезпечувати сім'ї. Але до грошей вони від

початку ставилися по-різному.

Наприклад, один говорив: «У любові до грошей – корінь усіх лих», а другий: «Корінь усіх зол – у

відсутності грошей».

У дитинстві мені було дуже важко жити під впливом двох авторитетних батьків. Я хотів бути добрим і

слухняним сином, але вони говорили протилежні речі. Їхні погляди, особливо на гроші, були

настільки різними, що мені дуже захотілося у всьому розібратися. Я почав довго розмірковувати над

тим, що говорив кожен із них.

На такі міркування йшла значна частина мого вільного часу. Я питав себе: «Чому він так каже?», а

потім згадував слова іншого батька і ставив собі те саме запитання.  
Звичайно, було б набагато легше

заявити: «Так, він має рацію. Я з цим погоджуюсь». Або просто  
відкинути його думку: «Старий не

знає, про що базикає». Але любов до обох моїх батьків змушувала мене  
думати і, зрештою, вибирати

власну думку. Звикли вибирати самостійно, я отримував більше  
користі, ніж якби просто приймав чи

відкидав єдину запропоновану мені думку.

Одна з причин того, чому багаті стають багатшими, бідні – біднішими,  
а середній клас не вилазить із

боргів, полягає в тому, що науку про гроші викладають удома, а не в  
школі. Більшість із нас отримує

знання про гроші від батьків. А що може бідна людина розповісти про  
гроші своїй дитині? Він просто

каже: «Ходи до школи і добре навчайся». Дитина може закінчити  
школу з відмінними відмітками, але матиме фінансове мислення  
бідняка.

На жаль, школи не дають дітям знання про гроші. Вчителі  
зосереджуються на розвитку академічних

та професійних навичок, але не фінансових. Ось чому хороші  
банківські працівники, лікарі та

економісти, які чудово встигали під час навчання, можуть все життя  
зазнавати фінансових труднощів.

Колосальний державний борг США багато в чому пояснюється тим,  
що високоосвічені політики та

урядовці приймають фінансові рішення, не маючи майже зовсім ніяких знань у галузі фінансово-грошових відносин.

Сьогодні я часто замислююся про те, що незабаром станеться з мільйонами людей, які потребують

матеріальної та медичної допомоги. Вони залежатимуть від своїх сімей чи держави. А що станеться, коли в медичних та пенсійних фондах закінчатся гроші? Як зможе вижити країна, якщо вчити дітей

навичкам поводження з грошима будуть батьки, більшість яких стануть (чи вже стали) бідними?

Оскільки на мене впливали відразу два батьки, я навчався в обох. Мені довелося замислюватися над

порадами і того, й іншого, внаслідок чого я зрозумів, як думки людини впливають на його життя.

Наприклад, один батько часто казав: «Я не можу собі цього дозволити». Другий забороняв навіть

вимовляти ці слова. Він наполягав, щоб я говорив: «Як я можу собі це дозволити?» Перша фраза –

твердження, а друга – питання. Перша розслаблює, а друга змушує думати.

Той із моїх батьків, який незабаром розбагатів, пояснював, що, як тільки людина вимовляє: «Я не

можу собі цього дозволити», його мозок автоматично вимикається. Він не мав на увазі, що треба

купувати все поспіль. Він свято вірив у справи для мозку, найпотужнішого комп'ютера у світі. Він

любив повторювати: «Мій мозок стає сильнішим з кожним днем, тому що я його вправляю. А чим він

сильніший, тим більше грошей я можу зробити». Заяву «Я не можу собі цього дозволити» він вважав

правильною ознакою розумової лінощів.

Хоча обидва мої батьки багато працювали, я помітив, що коли йдеться про грошові питання, перший

починає вправляти свій мозок, а другий його приспає. Згодом фінансове становище в одного з них

ставало все кращим, а в іншого – все гіршим. Приблизно так само поглиблюється різниця між тими, хто регулярно відвідує тренажерний зал, і тими, хто цілими днями сидить на дивані і дивиться

телевізор. Правильно підібрані фізичні вправи допомагають людині стати здоровішими, а розумові –

багатшими. Мої батьки сповідували зовсім різні погляди. Один вважав, що багаті мають платити

більше податків, щоб дбати про тих, кому пощастило менше. Другий говорив: «Податки – це

покарання для тих, хто працює, і нагорода для тих, хто нічого не робить».

Один батько радив: «Вчись старанно, і ти зможеш працювати в хорошій компанії». Другий казав:

«Учись старанно, і ти зможеш купити хорошу компанію».

Один казав: «Я небагатий, бо маю ви, діти». Другий вважав: «Я маю бути багатим, тому що в мене є

ви, діти».

Один любив говорити про гроші та справи за обіднім столом. Другий забороняв обговорювати цю

тему за їжею.

Один стверджував: «З грошима дій обережно, не ризикуй». Другий казав: «Вчися керувати

ризиком».

Один вважав: «Наш будинок – це наша найбільша інвестиція та наш найкращий актив». Інший

стверджував: «Мій дім – це пасив, а якщо твій дім – це твоя найбільша інвестиція, значить у тебе

серйозні проблеми».

Обидва вчасно платили за рахунками, але один робив це насамперед, а другий – на останню.

Один вважав, що про нього завжди подбає компанія чи держава. Він завжди цікавився підвищенням

заробітної плати, пенсійними фондами, медичними пільгами, лікарняними, відпустками тощо. Він не

приховував свого захоплення тим, що двоє його дядьків після двадцятирічної служби в армії вийшли

у відставку з усіма довічними пільгами. Йому дуже подобалося, що армія дає своїм відставникам

медичні пільги та знижки у спеціальних магазинах. Він був у захваті від університетської системи

безстрокових контрактів. Іноді здавалося, що для нього довічне працевлаштування та пільги

важливіші, ніж сама робота. Він часто казав: «Я не шкодуючи сил працюю на державу, і я заслуговую



на ці пільги».

Інший вірив у повну фінансову самостійність. Він був проти менталітету «пільговиків», який робить

людей слабкими та бідними. Він стверджував, що людині потрібна фінансова компетентність.

Один батько важко міг накопичити кілька доларів. Інший постійно інвестував свої гроші. Перший

навчив мене писати велике резюме, щоб я міг знайти хорошу роботу. Другий показав мені, як

створювати ефективні бізнес та фінансові плани, щоб я міг створювати робочі місця для інших.

Вплив двох авторитетних батьків дозволив мені побачити, як спосіб мислення впливає життя людини.

Я помітив, що думки людини справді формують її життя.

Наприклад, мій бідний тато завжди казав: «Я ніколи не буду багатим». І це пророцтво справдилося.

Мій багатий тато, навпаки, завжди вважав себе багатим. Він говорив: «Я багата людина, а багаті так

не роблять». Навіть після повного банкрутства внаслідок великої фінансової невдачі він продовжував

називати себе багатим. Він пояснював це так: «Є різниця між бідністю та банкрутством. Банкрутство

– тимчасовий стан, а бідність – постійний».

Ще мій бідний тато часто казав: «Мене не цікавлять гроші» чи «Справа не в грошах». А багатий тато

стверджував: «Гроші – це влада».

Силу наших думок важко виміряти чи оцінити, але я вже в ранньому дитинстві зрозумів, як важливо

звертати увагу на свої думки та слова. Я помітив, що причиною бідності мого бідного тата були не так

розміри його заробітку (адже він заробляв досить багато), як його думки та дії. Оскільки я мав двох

батьків, я ще маленьким хлопчиком намагався дуже ретельно вибирати, які з їхніх думок зробити

своїми. Кого мені слухати – багатого тата чи бідного?

Хоча обидва належали до освіти та навчання з належною повагою, вони не сходилися на думці про

цілі навчання. Один хотів, щоб я добре навчався, здобув вищу освіту і знайшов хорошу роботу, щоб

заробляти гроші. Він хотів, щоб я став адвокатом, бухгалтером чи менеджером. Другий радив мені

вчитися бути багатим, дізнаватися, як працюють гроші та як змусити їх працювати на себе. «Я не

працюю за гроші! – часто повторював він. – Гроші працюють на мене».

У дев'ять років я вирішив слухатися багатого тата і дізнатися від нього все, що він знав про гроші.

Тобто я вважав за краще його науку порадам бідного батька, незважаючи на всі його вчені звання та

ступеня.

ІНША ДОРОГА

В осінньому лісі, на роздоріжжі доріг, Стояв я, задумавшись, біля повороту; Шляху було два, і світ був

широкий, Однак я роздвоїтися не міг, І треба вирішуватися на щось. Я вибрав дорогу, що вправо вела, І, повернувши, пропадала в чащобі. Нехоженой, чи, дорога була, І більше, здавалося, вона заросла; А

втім, зарослими були обидві. І обидві манили, радуючи око Сухою жовтизною листя сипучих. Іншу

залишив я про запас, Хоча і здогадувався в той час, Що навряд чи повернутися випаде випадок. Ще я

згадаю колись Далекий цей ранок лісовий: Адже був і інший переді мною шлях, Але я вирішив

праворуч звернути – І це вирішило все інше. (1916) Переклад Григорія Кружкова. І це вирішило все

інше...

Я часто міркував про цей вірш. Рішення не слухати поради та думки мого високоосвіченого батька у

всьому, що стосується грошей, було дуже болючим, але це рішення визначило перебіг усього мого

життя.

Після того як я вирішив, кого слухатимуся, почалася моя фінансова освіта. Багатий тато навчав мене

тридцять років, поки мені не виповнилося тридцять дев'ять. Він перестав це робити, коли побачив, що я повністю засвоїв усе, що він втовкмачував у мою часто несприйнятливую голову.

Гроші – це одне із втілень сили. Але ще більшу силу має фінансова освіта. Гроші приходять і йдуть, але якщо вам відомо, як вони

працюють, то ви можете керувати ними і ставати багатшими. Одного позитивного мислення недостатньо, тому що більшість людей не виносять зі школи жодних знань про

те, як працюють гроші, та все життя працюють самі.

Коли почалося моє навчання, мені було лише дев'ять років, тому уроки багатого тата були дуже

прості. По суті, все, чого він навчав мене тридцять років, можна звести до шести основних уроків. У

цій книзі я постарався викласти їх так само просто, як колись робив мій багатий тато. Вони містять не

відповіді на запитання, а загальні вказівки, які допоможуть вам і вашим дітям стати багатшими

незалежно від того, що може статися в нашому мінливому та неспокійному світі.

## РОЗДІЛ ПЕРШИЙ. БАГАТІЇ НЕ ПРАЦЮЮТЬ ЗА ГРОШІ

Бідняки та середній клас працюють за гроші. Багаті змушують гроші працювати на себе.

-

Тату, скажи мені, як стати багатим?

Батько відклав вечірню газету:

-

Чому ти хочеш стати багатим, синку?

— Тому що сьогодні мама Джиммі приїхала на своєму новому «кадилак» і забрала сім'ю на

вихідні до пляжного будиночка. Джиммі взяв трьох друзів, а нас із Майком не запросив.

Нам кажуть, що нас не взяли, бо ми діти бідняків.

– Правда? – не повірив батько.

-

Так, правда, - відповів я скривдженим тоном.

Батько мовчки похитав головою, поправив окуляри на перенісці і взявся знову за читання. Я стояв і

чекав, що він відповість.

Йшов 1956 рік. Мені було дев'ять років. Так сталося, що я ходив до однієї школи з дітьми багатих

батьків. Наше містечко виросло на місці цукрової плантації. Керівники плантацією та інші успішні

жителі – лікарі, бізнесмени та банкіри – віддавали до цієї школи своїх дітей на перші шість років.

Після шостого класу їх зазвичай переводили до приватних шкіл. Наша сім'я жила на тому боці вулиці, яка належала до цієї школи, тому я ходив саме туди. Якби ми жили з іншого боку, мене відправили б

до іншої школи, де навчалися діти з сімей, більше схожих на мою. Після шостого класу і я, і ці діти

продовжували навчатися у державній школі. Для нас приватних шкіл не було.

Нарешті, батько відклав газету. Було видно, що він розмірковує.

-

Що ж, синку, - повільно почав він, - якщо ти хочеш розбагатіти, тобі треба навчитися робити

гроші.

– А як робити гроші? - Запитав я.

-

Сам подумай, - посміхнувся він, що насправді означало або «Більше я тобі нічого не скажу», або

«Я не знаю відповіді, так що не став мене в глухий кут».

Перше партнерство

Наступного ранку я розповів про розмову з батьком своєму найкращому другові, Майку. Наскільки я

знав, ми з Майком були єдиними дітьми з бідних сімей у цій школі. Він так само, як і я, потрапив до

цієї школи за дивним забаганням долі. Хтось провів кордон шкіл по нашому району, і ми опинилися у

школі для багатих. Насправді ми не були бідними, але нам так здавалося, бо всі інші хлопчики мали

нові бейсбольні рукавички, нові велосипеди – все нове.

Мама та тато давали нам все необхідне: їжу, дах над головою, одяг. Але не більше. Мій батько часто

казав: «Якщо ти чогось хочеш, ти маєш це заробити». Нам багато хотілося, але хто візьме на роботу

дев'ятирічних хлопчаків?

– Ну і як ми робитимемо гроші? - Запитав Майк.

– Не знаю, – відповів я. – А хочеш бути моїм партнером?

Він погодився, і того суботнього ранку в мене з'явився перший бізнес-партнер. Ми весь ранок

будували плани щодо того, як зробити гроші. Іноді ми згадували про «багачів», які зараз веселяться у

пляжному будиночку Джиммі. Було трохи прикро, але ця образа виявилася конструктивною, бо вона

надихнула нас на пошук шляхів збагачення. Нарешті по обіді нас осяяло. Цю ідею Майк якось

прочитав у одній науково-популярній книжці. Ми із захопленням підморгли один одному, і у

партнерів з'явився власний бізнес.

Протягом кількох наступних тижнів ми з Майком бігали по всьому району, стукаючи у двері сусідів і

прохаючи їх залишати для нас тюбики з-під зубної пасти. Дорослі спочатку зазвичай дивувалися, а

потім з усмішкою погоджувалися. Дехто цікавився тим, що ми затіяли. На це ми відповідали: Ми не

можемо вам цього сказати. Це комерційна таємниця».

Незабаром мама занепокоїлася, бо ми обрали для складу сировини місце поряд із її пральною

машиною. У картонній коробці, де колись зберігалися пляшки із кетчупом, поступово росла наша

колекція використаних тюбиків.

Нарешті терпець мами урвався – їй набридло бачити брудні та м'яті тюбики.

– Чим це ви займаєтесь? - Запитала вона. – І перестаньте говорити про якісь комерційні таємниці.

Живо все прибирайте, бо я сама все викину.

Ми з Майком просили і благали, пояснюючи, що скоро у нас накопичиться достатньо сировини і

можна буде розпочати виробництво. Ми сказали їй, що чекаємо, поки кілька сусідів закінчать свої

тюбики, і ми зможемо їх забрати. Мама пожалкувала і дала нам ще тиждень терміну.

Початок виробництва довелося прискорити через зовнішні обставини: ділові партнери отримали

перше попередження від складського приміщення – моєї власної мами. До обов'язків Майка тепер

входило просити сусідів не тягнути з пастою, нагадуючи, що дантист радить чистити зуби частіше. Я ж

почав збирати виробничу лінію.

Одного прекрасного дня мій батько, під'їхавши з другом до будинку, побачив на дорозі двох

дев'ятирічних хлопчаків, які займалися виробництвом.

Все довкола було засипано білим порошком. На довгому столі стояли паперові молочні пакети, а в

грилі палало вугілля.



Батько обережно наблизився. Йому довелося залишити машину біля під'їзду, бо наша виробнича

лінія перегородила шлях до гаража. Підійшовши ближче, вони з другом побачили на вугіллі чавунок, у якому плавилися тюбики з-під зубної пасти (тоді паста продавалася не в пластмасових тюбиках, а в

свинцевих). Ми спалювали з них фарбу, а потім розплавляли в чавунці і наливали метал через

маленьку дірку в молочні пакети, утримуючи чавунок маминим рогачем.

У пакетах був алебастр. Саме він був тим розсипаним білим порошком, який ми змішували з водою.

Поспіхом я перекинув мішок, і все навколо виглядало так, ніби щойно закінчилася снігова буря. З

алебастру ми зробили ливарні форми.

Батько з другом спостерігали, як ми ллємо розплавлений свинець в отвір алебастрової форми.

-

Обережно, - сказав батько.

Я кивнув головою.

Нарешті ми закінчили, я поставив чавун на місце і посміхнувся батькові.

-

Що це ви, хлопці, робите? – обережно спитав він, усміхнувшись у відповідь.

– Ми робимо те, що ти сказав. Ми збираємося розбагатіти, – відповів я.

-

Ага, - сказав Майк, посміхаючись і киваючи. – Ми партнери.

– А що у цих алебастрових формах? – поцікавився батько.

– Обережно, – сказав я. – Повинна вийти гарна партія.

Маленьким молотком постукав за місцем з'єднання двох частин форми і обережно зняв верхню

половину. З форми випала монета.

- О Боже! - Вигукнув батько. – То ви робите із свинцю монети!

- Точно, - відповів Майк. – Ми робимо так, як ви нам сказали. Ми робимо гроші.

Друг батька повернувся до нього і розреготався. Батько посміхнувся і похитав головою. Він окинув

поглядом палаючий гриль, коробку з використаними тюбиками з-під зубної пасти та двох

задоволених собою хлопчаків, покритих білим пилом.

Батько попросив нас залишити свої справи та сісти з ним на ганок нашого дому. Він терпляче

пояснив нам, хто такі фальшивомонетники.

Наші мрії були розбиті.

— Ви хочете сказати, що це незаконно? - запитав Майк тремтячим голосом.

– Хай грають, – сказав друг мого батька. – Може, вони мають природний талант.

Батько сердито глянув на нього.

– Так, це незаконно, – тихо сказав він. – Але ви, хлопці, продемонстрували свої творчі здібності та

оригінальне мислення. Продовжуйте в тому ж дусі. Я справді вами пишаюся!

У засмучених почуттях ми з Майком хвилин двадцять сиділи мовчки, а потім почали прибирати за

собою. Виробництво завершилося у день відкриття підприємства. Змітаючи в купу порошок, я

подивився на Майка і сказав:

-

Так, напевно, Джиммі та його друзі мають рацію. Ми бідні.

Мій батько в цей момент йшов.

-

Хлопці, - сказав він, - ви будете бідними, тільки якщо здастесь. Ви молодці, бо щось зробили.

Більшість людей просто говорять і мріють про те, що розбагатіють. А ви щось для цього зробили.

Повторюю: я вами дуже пишаюся. Не зупиняйтесь. Продовжуйте боротьбу.

Ми з Майком стояли і мовчали. Чути це було приємно, але ми не знали, що робити далі.

-

А чому ти не багатий, тату? - Запитав я.

– Тому що я вирішив стати учителем. Вчителі не думають про те, щоб розбагатіти. Нам просто

подобається вчити. Я хотів би вам допомогти, але насправді не знаю, як заробляти гроші.

Ми з Майком повернулися до прибирання території.

– Знаєте що, – продовжував батько, – якщо ви хочете стати багатими, питайте не мене. Поговоріть

з твоїм татом, Майку.

– З моїм татом? - здивувався Майк і скорчив гримасу.

- Так, з твоїм татом, - відповів мій батько з усмішкою. – У нас той самий банкір, і він у захваті від твого

батька. Він не раз казав мені, що твій батько чудово вміє робити гроші.

- Це мій тато? – не повірив Майк. – А чому ж тоді у нас немає шикарної машини та великого будинку, як у багатих дітей у школі?

– Шикарна машина та великий будинок ще не ознака того, що ти багатий чи вмієш робити гроші, –

відповів мій тато. – Батько Джиммі працює на цукровій плантації. Він мало чим відрізняється від

мене. Він працює на компанію, а я – на державу. Компанія купила йому автомобіль. Але ця

плантація має фінансові проблеми, і скоро у батька Джиммі не буде нічого. А твій тато не такий, Майку. На мою думку, він будує власну імперію, і мені здається, що через кілька років він стане дуже

багатою людиною.

Ці слова знову розбурхали нас із Майком. Ми з новими силами взялися за прибирання слідів нашого

першого спільного виробництва та почали обговорювати, як і коли поговорити з батьком Майка.

Проблема в тому, що він багато працював і приходив додому пізно. Йому належали склади, будівельна компанія, мережа магазинів та три ресторани. Ось через ресторани він і затримувався

вечорами.

Після того, як ми всі прибрали, Майк сів у автобус і поїхав додому. Він збирався того ж вечора підійти

до батька і спитати його, чи не навчить він нас, як стати багатими. Майк пообіцяв відразу після

розмови зателефонувати, навіть якщо це буде дуже пізно.

Телефон задзвонив о пів на дев'яту.

-

Гаразд, - сказав я, - наступної суботи. – І поклав слухавку.

Батько Майка погодився зустрітися та поговорити з нами.

І ось суботнього ранку о пів на восьму я сів у автобус, який ішов у бідний квартал міста.

Уроки починаються

Майк і я зустрілися з його батьком того ранку о восьмій годині. Він був зайнятий і працював уже

більше години. Коли я підходив до їхнього простого, невеликого і акуратного будинку, від нього в

цей момент від'їжджав пікап з начальником будівництва. Майк зустрів мене біля входу.

— Тато говорить телефоном і велів нам почекати на задньому ганку, — сказав він, відчиняючи

переді мною двері.

Я переступив через поріг і ступив на скрипучу дерев'яну підлогу цього старого будинку. Біля входу

лежав дешевий половичок. Він закривав дошки підлоги, стертої незліченною кількістю ніг, що

пройшли ним за довгі роки. Половець був чистий, але далеко не новий.

Ми увійшли до вузького залу, повного старих м'яких меблів, які сьогодні вважалися б антикваріатом.

На дивані сиділи дві жінки трохи старші за мою матір. Навпроти них розташувався чоловік у

робочому одязі. На ньому були ретельно відпрасовані штани, сорочка кольору хакі та начищені

робочі черевики. На вигляд йому було близько сорока п'яти років – на десять більше, ніж батькові.

Всі вони посміхнулися нам з Майком, коли ми пройшли повз них на кухню, а звідти – на ганок, що

виходив на заднє подвір'я. Я сором'язливо посміхнувся їм у відповідь.

– Хто це такі? - Запитав я.

– Вони працюють у тата. Чоловік управляє складами, а жінки керують ресторанами. А в пікапі була

людина, яка займається будівництвом дороги кілометрів за вісімдесят звідси. Другий, котрий буде

вдома, поїхав ще до тебе.

- І тут завжди так? – здивувався я.

- Не завжди, але досить часто, - відповів Майк, з посмішкою посуваючи стілець і сідаючи поряд зі

мною. – Я запитав його, чи він навчить нас робити гроші.

- І що він на це сказав? – обережно поцікавився я.

– Спочатку він якось дивно на мене подивився, а потім сказав, що має для нас пропозицію.

-

Ось як, - відкинувся я до стіни, гойдаючись на двох задніх ніжках стільця.

Майк зробив те саме.

- Ти знаєш, що то за пропозиція? - Запитав я.

- Ні, але ми скоро дізнаємося.

Раптом старі двері різко відчинилися, і на ганок стрімко вийшов батько Майка. Ми схопились – не з

поваги, а від несподіванки.

-

Готові, хлопці? – спитав батько Майка і взяв стілець, щоб сісти поряд із нами.

Ми кивнули, відсуваючи стільці від стіни і розташовуючись навпроти нього.

Це була людина значних розмірів – понад 180 сантиметрів зростом та 90 кілограмів вагою. Мій

батько був вищим, важив майже стільки ж і був старшим за батька Майка на п'ять років. Вони були

трохи схожі, хоч і належали до різних рас. Можливо, справа була в їхній енергійності.

-

Майк каже, що ви хочете навчитися робити гроші. Так, Роберте?

Я одразу кивнув, але з деякою побоюванням. За його привітними словами та усмішкою відчувалася

велика сила.

– Отже, ось що я можу вам запропонувати. Я навчатиму вас, але не так, як це роблять у школі. Я

навчатиму вас, якщо ви працюватимете на мене. Якщо ви не працюватимете, я не буду вас навчати.

Я зможу навчити вас швидше, якщо ви працюватимете, а якщо ви хочете просто сидіти і слухати, як у

школі, то я просто дарма витрачу свій час. Ось моя пропозиція. Хочете – погоджуйтесь, хочете – ні.

-

А можна спочатку спитати? – почав я.

-



Ні. Хочете – погоджуйтесь, хочете – ні. У мене занадто багато роботи, щоб марнувати час. Якщо

ви не можете швидко ухвалити рішення, то все одно не зможете навчитися робити гроші.

Можливості з'являються та зникають. Якщо ви вмієте швидко ухвалювати рішення, це дуже

добре. Ось у вас виникла можливість, яку ви шукали. Навчання або починається, або за десять

секунд закінчується, – сказав тато Майка з глузливою усмішкою.

- Я згоден, - сказав я.

- Я теж, - сказав Майк.

-

Добре, – відповів батько Майка. — За десять хвилин тут буде місіс Мартін. Після того, як я з нею

поговорю, ви поїдете з нею в мій магазин і можете приступати до роботи. Я платитиму вам

десять центів на годину, і ви будете працювати три години щосуботи.

-

Але в мене сьогодні бейсбольний матч, – вигукнув я.

-

Хочете – погоджуйтесь, хочете – ні, - сказав він уже суворо.

-

Згоден, – відповів я, вирішивши працювати та вчитися, а не грати у бейсбол.

Тридцять центів

О дев'ятій ранку того ж дня ми почали працювати у місіс Мартін. То була добра і терпляча жінка.

Вона завжди казала, що ми з Майком нагадуємо їй двох її синів, які вже виросли та поїхали.

Щоправда, незважаючи на свою доброту, вона вважала, що ми маємо багато працювати, і завжди

знаходила для нас справу. Три години ми знімали консервні банки з полиць і пуховим віником

зчищали з кожної пил, а потім акуратно ставили їх на місце. Це було дуже нудно!

Батькові Майка, якого я називаю своїм багатим татом, належало дев'ять таких маленьких магазинів

самообслуговування з великими автостоянками. Тут люди, які мешкають неподалік, могли купити

молоко, хліб, олію та цигарки.

На жаль, на Гаваях ще не було кондиціонерів, і в магазинах не зачиняли двері через спеку. З обох

боків двері магазину були широко відчинені. Щоразу, коли машина проїжджала повз або зупинялася

на стоянці, у приміщенні починала клубитися пилюка. Це означало, що доки не з'являться

кондиціонери, роботою ми з Майком будемо забезпечені.

Три тижні поспіль ми приходили до місіс Мартін і працювали по три години. До полудня наша

робота завершувалася, і вона давала нам по три десятицентові монетки. Так, навіть у дев'ять років

1956 року тридцять центів не здавалися великою сумою. Книжка коміксів тоді коштувала десять

центів, тож зазвичай я витрачав свій заробіток на комікси і вирушав додому.

На середу четвертого тижня я готовий був уже все кинути. Адже я погодився працювати тільки тому, що хотів навчитися у батька Майка робити гроші. А тепер я перетворився на раба за десять центів на

годину. До того ж з тієї першої суботи я ніколи не бачив отця Майка.

-

Я йду, - заявив я Майку в обідню перерву. Вчитися було нудно, до того ж тепер я втратив

улюблені суботи. Але особливо мене виводили ці тридцять центів.

Майк посміхнувся.

-

Що тут кумедного? – з роздратуванням та розпачом у голосі спитав я.

-

Тато сказав, що так і буде. Він наказав зустрітися з ним, коли ти будеш готовий піти.

-

Що?! – обурено вигукнув я. – Він чекав, поки мені це не набридне?

— Загалом, так, - відповів Майк. – Тато не такий, як решта. Він учить не так, як твій батько. Твої

батьки здебільшого читають лекції. А мій тато воліє мовчати чи каже дуже мало. Ти почекай

до суботи. Я скажу йому, що ти готовий.

— Ти хочеш сказати, що все це було підлаштовано?

— Не те щоб підлаштовано, але на кшталт того. У суботу тато все пояснить.

Суботня черга

Я був готовий до розмови з батьком Майка. Навіть мій справжній тато обурювався. Мій справжній

батько, якого я називаю бідним, вважав, що багатий тато порушує закон про дитячу працю і на нього

треба подати до суду.

Батько порадив мені зажадати плату, на яку я заслуговую, – не менше двадцяти п'яти центів на

годину. Він сказав мені, що, якщо той не підвищить плату, я маю негайно покинути роботу.

-

Навіщо вона взагалі тобі здалася, ця проклята робота? - З обуренням додав батько.

О восьмій ранку в суботу я прийшов до будинку Майка. Двері відчинив його батько.

-

Присядь і почекай у черзі, - сказав він, коли я увійшов. Він повернувся і зник у своєму

маленькому кабінеті поряд із спальнею.

Я озирнувся: Майка ніде не було. Я боязко присів поряд із двома жінками, які були тут і минулого

разу, чотири тижні тому. Вони посміхнулися і посунулися, щоб мені було зручніше.

Минуло сорок п'ять хвилин, моє терпіння добігало кінця. Він прийняв тих двох жінок і відпустив їх

ще півгодини тому. Потім прийшов якийсь літній пан, провів у нього двадцять хвилин і встиг піти.

Будинок був порожній, і цього чудового гавайського дня я сидів у затхлому залі, щоб поговорити з

скнарком, який експлуатує дітей. Я чув, як він ходить по кабінету, розмовляє телефоном, але не згадує

про мене. Я ладен був підвестися і піти, але чомусь залишався на місці.

Нарешті, ще через п'ятнадцять хвилин, рівно о дев'ятій годині, багатий тато мовчки вийшов з

кабінету і поманив мене.

– Наскільки я розумію, ти хочеш підвищення зарплати, а інакше кинеш роботу, – сказав багатий тато, розгойдуючись у своєму офісному кріслі.

-

Ви ж не виконуєте свою частину договору! – випалив я мало не плачучи. Дев'ятирічному

хлопчику було справді страшно сперечатися з дорослим.

-

Ви сказали мені, що вчитимете мене, якщо я на вас працюватиму. Я працював на вас. Я багато

працював. Я відмовився від бейсболу, щоб працювати на вас, але ви не дотримали свого слова і

нічого мене не навчили. Недаремно всі у місті називають вас шахраєм. Ви жадібний. Ви хочете

тільки грошей і не думаєте про тих, хто працює на вас. Ви змушуєте мене чекати і не шануєте

мене. Я всього лише маленький хлопчик, але я заслуговую на краще відношення.

Багатий тато відкинувся назад, підпираючи руками підборіддя і пильно дивлячись на мене.

-

Непогано, - відповів він. – Менш як за місяць ти навчився говорити, як більшість моїх

працівників.

-

Що? – здивувався я. Я не розумів, про що він говорить, і продовжував скаржитися: - Я думав, ви

виконаєте свою частину договору і вчитимете мене. А ви натомість вирішили мене мучити! Це

жорстоко. Це справді жорстоко.

-

Але я вже навчаю тебе, – спокійно відповів багатий тато.

-

Чого ви мене навчили? Нічого! – розлютився я. – Відколи я погодився працювати майже

задарма, ви навіть жодного разу не поговорили зі мною. Десять центів за годину. Ха! Мені слід

повідомити про вас куди треба. Між іншим, ми маємо закони про дитячу працю. Між іншим, мій

тато працює на державу.

-

Ого! – промовив багатий тато. – Тепер ти кажеш, як більшість моїх колишніх працівників. Яких

звільнив я, або вони пішли самі.

-

І що ви можете мені сказати? – продовжував я. Я надто розхоробився для маленького хлопчика.

– Ви мене обманули. Я працював на вас, а ви не дотримали слова. Ви нічого мене не навчили.

-

А звідки ти знаєш, що я тебе нічого не навчив? – незворушно поцікавився багатий тато.

-

Ви ж жодного разу не поговорили зі мною. Я працюю вже три тижні, а ви нічого мене не

навчили, – надувся я.

-

По-твоєму, щоб чомусь навчити людину, з нею треба розмовляти чи читати їй лекції? - Запитав

багатий тато.

-

Так, – відповів я.

-

Так тебе в школі вчать, - посміхаючись, відповів він. – Але життя вчить інакше, адже всім відомо, що життя – найкращий учитель. Вона не витрачає часу на розмови. Вона просто б'є, завдає тобі

ударів, то з одного боку, то з іншого. Кожен удар означає, що життя каже тобі: «Прокинься. Я

хочу, щоб ти чогось навчився».

«Що це він? – подумав я. – Отже, коли життя мене б'є, то воно так зі мною розмовляє?»

Тепер я був певен, що мені доведеться покинути роботу. Я розмовляв з людиною, яку треба було

відправити до божевільні.

-

Якщо ти засвоюватимеш уроки життя, у тебе все буде добре. Якщо ж ні, життя продовжуватиме



тебе бити. Люди зазвичай роблять одне з двох: або дозволяють життя зневажати собою, або

зляться і починають йому чинити опір. Але вони опираються начальнику, роботі, чоловікові чи

дружині. Вони не розуміють, що б'є їхнє життя, а не ці конкретні люди.

Я вже зовсім перестав щось розуміти.

-

Життя б'є всіх. Але одні здаються, інші опираються. І лише небагато засвоюють урок і йдуть далі.

Такі люди радіють ударам життя. Для них кожен удар означає, що їм потрібно дізнатися про

щось нове. Вони навчаються та рухаються далі. Більшість просто здається, а деякі – такі, як ти, –

борються.

Багатий тато встав і зачинив вікно зі скрипучою дерев'яною рамою, яку давно треба було

відремонтувати.

-

Якщо ти засвоїш цей урок, то виростеш і станеш мудрим, багатим і щасливим молодим

чоловіком. Якщо ж ні, то все життя звинувачуватимеш у своїх неприємностях роботу, зарплату чи

начальника. Ти все життя сподіватимешся на диво, яке вирішить усі твої грошові проблеми.

Багатий тато глянув на мене, щоб переконатися, що я досі слухаю.  
Наші погляди зустрілися. Ми

дивилися один на одного, і в очах відбивалося все, що ми думали.  
Нарешті я відвів погляд, бо до

мене дійшов сенс його слів.

Я зрозумів, що він має рацію. Я звинувачував його, і я справді хотів,  
щоб мене навчали. Я боровся.

Багатий тато продовжував:

-

Або, якщо в тебе немає стрижня, ти просто здаватимешся щоразу, коли  
життя почне на тебе

тиснути. Якщо ти така людина, то все життя проживеш за правилами,  
роблячи все правильно, берегтимеш себе для події, яка так і не  
станеться. І потім ти помреш нудним старим. У тебе буде

маса друзів, які тебе дуже любитимуть, тому що ти був таким чудовим  
і працьовитим хлопцем.

Ти все життя діяв лише напевно і за правилами. Але насправді ти  
просто злякався, коли життя

почало тебе бити, і дозволив їй зневажати собою. У глибині душі ти  
боявся ризикувати.

Насправді ти хотів перемогти, але страх поразки завжди виявлявся  
сильнішим, ніж радість

перемоги. В глибині душі тобі, і тільки тобі самому буде відомо, що ти  
просто не наважився на

це. Ти вважав за краще діяти без ризику.

Наші погляди знову зустрілись.

-

Ви просто хотіли мене побити? - Запитав я.

-

Можна сказати й так, – усміхнувся багатий тато. – Але я сказав би, що просто дав тобі відчуття

смак життя.

-

Як це? – спитав я, все ще гнівно, але вже зацікавлено.

-

Ви, хлопці, перші люди, які попросили мене навчити їх робити гроші. На мене працює понад

півтори сотні людей, і жоден з них ніколи не спитав мене, що я знаю про гроші. Їм потрібна від

мене робота та зарплата, але не знання про гроші. Тому майже всі вони проведуть найкращі

роки свого життя, працюючи за гроші і не розуміючи, на кого чи на що вони працюють.

Я сидів і уважно слухав його.

— Тому, коли Майк сказав мені, що ви хочете навчитися робити гроші, я вигадав для вас курс, наближений до реального життя. Я міг би говорити, поки в мене не потемніє в очах, але ви б

нічого так і не почувли. Тому я вирішив спочатку дозволити життю трохи вас побити, щоб ви

змогли мене почути. Ось чому я платив вам лише десять центів.

— Який же урок я повинен був засвоїти з того, що працював лише за десять центів на годину? -

Запитав я. – Що ви жадібний та експлуатуєте своїх працівників?

Багатий тато відкинувся назад і від душі розреготався. Потім він заспокоївся і сказав:

— Тобі краще змінити свою точку зору. Перестань звинувачувати мене в усьому. Якщо ти

думаєш, що проблема в мені, тобі доведеться змінити мене. Якщо ти зрозумієш, що

проблема в тобі, ти зможеш змінитись сам, чомусь навчитися і стати мудрішим. Більшість

людей чекають, що зміняться всі інші у світі, але тільки вони самі. А я скажу тобі, що легше

змінитись самому, ніж змінити всіх інших.

— Не розумію, - сказав я.

— Не звинувачуй у своїх проблемах мене, - відповів багатий тато, починаючи втрачати терпіння.

— Але ви платите мені лише десять центів.

— І чого це тебе вчить? – з усмішкою спитав багатий тато.

— Що ви жадібний, - посміхнувся я.

— Ось бачиш, ти вважаєш, що проблема в мені, – відповів багатий тато.

— Так і є.

— Що ж, якщо ти й надалі так думатимеш, то нічого не навчишся.  
Якщо ти вважатимеш, що

проблема в мені, який у тебе вибір?

— Ну, якщо ви не платитимете мені більше або не поставитеся до мене  
з великою повагою і не

вчитимете мене, я піду.

— Добре сказано, – відповів багатий тато. – Саме так роблять майже  
всі люди. Вони йдуть і

починають шукати іншу роботу, кращі можливості та більш високу  
зарплату, думаючи, що

нова робота чи більша зарплата вирішить проблему. Але здебільшого  
цього не відбувається.

— А що ж вирішить проблему? - Запитав я. – Треба просто брати ці  
нешасні десять центів і

радіти?

Багатий тато посміхнувся:

— Є й такі люди. Вони просто беруть чек, знаючи, що у них та їхні  
сім'ї будуть складнощі з

грошима. Але вони роблять саме так і чекають на підвищення  
зарплати, думаючи, що це

вирішить їхні проблеми. Багато хто просто змиряється з цим, а деякі  
влаштовуються на другу

роботу, де теж приймають чек з маленькою сумою.

Я сидів і дивився на підлогу. Здається, я починав розуміти, що за урок  
дає мені багатий тато. Я

бачив, що він знайомить мене із життям. Нарешті я підняв голову і повторив запитання:

— То що ж вирішить проблему?

— Ось це, - сказав він, легенько постукаючи по моїй голові. – Те, що в тебе між вухами.

У цей момент багатий тато поділився зі мною тією самою точкою зору, яка відрізняла його від його

працівників і від мого бідного тата і яка врешті-решт зробила його одним із найбагатших людей на

Гаваях, у той час як мій високоосвічений, але бідний тато всю життя боролось з фінансовими

проблемами. Ця думка виявилася ключовою.

Багатий тато повторював її неодноразово. Я називаю її першим уроком: «Бідняки та середній клас

працюють за гроші. Багаті змушують гроші працювати на себе».

Того сонячного суботнього ранку я дізнався зовсім нову точку зору, відмінну від усього, чого вчив

мене бідний тато. У дев'ять років я побачив, що мені хочуть передати свої знання дві людини.

Обидва хотіли, щоб я вчився, але різними речам.

Мій високоосвічений тато радив мені йти його стопами. «Синку, я хочу, щоб ти старанно навчався, отримував хороші позначки і потім знайшов стабільну роботу у великій компанії. Тільки там

обов'язково має бути багато пільг». Мій багатий тато хотів, щоб я зрозумів принципи дії грошей та

зміг змусити їх працювати на себе.

Мій багатий тато продовжував свій перший урок:

— Я радий, що ти розлютився через те, що тебе змусили працювати за десять центів на годину.

Якби ти не розлютився і з радістю прийняв це, мені довелося б сказати, що я не зможу вчити

тебе. Розумієш, для цього навчання потрібні енергія, пристрасть, сильне бажання. Гнів —

більша частина цієї формули, тому що пристрасть — це гнів і кохання одночасно. Коли йдеться

про гроші, більшість людей вважають за краще не ризикувати. Тому ними керує не

пристрасть, а страх.

— Тож вони беруться за роботу, за яку мало платять? - Запитав я.

— Так, - відповів багатий тато. — Дехто каже, що я експлуатую людей, бо не плачу стільки ж, скільки цукрова плантація чи держава. А я вважаю, що вони себе експлуатують. Це їхній

страх, а не мій.

— А хіба вам не здається, що їм треба платити більше? - Запитав я.

— А навіщо? І крім того, більше грошей все одно не вирішить проблему. Подивися на свого

батька. Він заробляє багато, але не встигає сплачувати рахунки. Більшість людей, отримуючи більше грошей, збільшує свої борги.

— Так ось чому ви платили мені десять центів на годину, - посміхнувся я. — Це частина

уроку.

– Правильно, - усміхнувся багатий тато. – Розумієш, твій тато навчався у школі та здобув

чудову освіту, а це дозволило йому знайти високооплачувану роботу. Що він зробив. Але

в нього, як і раніше, проблеми з грошима, бо в школі та в університеті його нікому не

навчили. Плюс до всього, він вважає, що треба працювати за гроші.

– А ви так не гадаєте? - Запитав я.

– Та ні, – відповів багатий тато. – Якщо ти хочеш навчитися працювати за гроші, залишайся

у звичайній школі. Там чудово вміють навчати цього. Але якщо ти хочеш навчитися

змусити гроші працювати на себе, то навчу тебе я. Якщо ти справді цього хочеш.

– А хіба не будь-хто хоче цьому навчитися? – здивувався я.

– Ні, – відповів багатий тато. – Просто навчитися працювати за гроші легше, особливо якщо

при згадці про гроші в тебе насамперед виникає страх.

– Не розумію, – насупився я.

– Поки не забивай собі цим голову. Просто запам'ятай, що більшість людей тримаються за

свою роботу через страх. Через страх, що вони не зможуть сплатити свої рахунки. Через



страх, що їх звільнять. Через страх, що їм не вистачить грошей. Що їм доведеться все

розпочати спочатку. Це ціна, яку вони платять за те, що освоюють якусь професію та

починають працювати за гроші. Більшість людей стають рабами грошей і починають

злитися на свого господаря.

— А навчання тому, як змусити гроші працювати на себе – це зовсім інше? - Запитав я.

— Безумовно, інше, – відповів багатий тато. – Безперечно.

Ми мовчки сиділи, а за вікном був чудовий гавайський суботній ранок. Мої друзі якраз розпочинали

бейсбольний матч Малої ліги. Але я був чомусь радий, що погодився працювати за десять центів на

годину. Я відчував, що навчуся тому, про що мої друзі не дізнаються у школі.

— Чи готовий вчитися? - Запитав багатий тато.

— Безумовно, - відповів я з хитрою усмішкою.

— Я дотримався своєї обіцянки. Я почав навчати тебе здалеку, – сказав багатий тато. – У дев'ять

років ти вже відчув, як це працювати за гроші. Тепер просто помножи цей останній місяць на

п'ятдесят років, і ти зрозумієш, чим більшість людей займаються все життя.

— Не розумію, – сказав я.

— Як ти почував себе, поки сидів у черзі і чекав, коли я покличу тебе?  
Один раз – перед тим, як

отримати роботу, і другий – коли хотів попросити більше грошей?

— Жахливо, - відповів я.

— Якщо ти працюєш за гроші, таким і буде твоє життя – як у багатьох інших людей, – сказав

багатий тато. — А як ти почував себе, коли за три години роботи місис Мартін давала тобі три

монетки?

— Мені здавалося, що цього замало. Це було ніщо. Я був розчарований, – сказав я.

— Саме так відчувається більшість працівників, коли дивляться на свої чеки. Особливо після

відрахувань усіх податків та відрахувань. Ти принаймні отримав сто відсотків.

— Ви хочете сказати, що більшість працівників не отримують свої гроші? – здивувався я.

— О боже, звичайно! – відповів багатий тато. – Спершу свою частку забирає держава.

— А як це робить? - Запитав я.

— Податки, – пояснив багатий тато. – Якщо ти заробляєш, то з тебе стягують податки. Якщо ти

витрачаєш гроші, то з тебе теж стягують податки. Якщо ти збираєш гроші, якщо ти вмираєш –

з тебе завжди стягують податки.

— А чому люди дозволяють державі це робити?

— Багаті не дозволяють, – усміхнувся багатий тато. – Це дозволяють люди бідні та середнього

класу. Я готовий посперечатися, що заробляю більше за твого батька, але він платить більше

податків.

— Як це може бути? – дев'ятирічного хлопчика це було зовсім незрозуміло. – Чому люди

дозволяють державі так чинити з ними?

Багатий тато погойдувався на стільці, мовчки дивлячись на мене.

— Чи готовий вчитися? - Запитав він.

Я повільно кивнув головою.

– Як я вже казав, тобі треба багато чого навчитися. Тому, як змусити гроші працювати на себе, навчаються все життя. Більшість людей проводять у коледжі чотири роки, і на цьому їхня освіта

закінчується. Я вже зрозумів, що вивчатиму гроші все життя, просто тому, що чим більше я дізнаюся, тим більше мені потрібно знати. А більшість ніколи не займається цим. Вони ходять на роботу, одержують зарплату, платять за рахунками – і на цьому все. І вони ще дивуються, чому мають

проблеми з грошима. Крім того, вони уявляють, що проблеми зникнуть, коли у них буде більше

грошей, і не усвідомлюють, що головна причина – недостатня фінансова освіта.

— Значить, у мого батька проблеми з податками, бо він не розуміє, що таке гроші? - Запитав я

здивовано.

— Знаєш, - почав багатий тато, - податки – це лише маленька частка навчання тому, як змусити

гроші працювати на себе. Сьогодні я просто хотів дізнатися, чи не зникло у тебе бажання

зрозуміти, що таке гроші. Більшість не має цього бажання. Вони хочуть навчатися, освоїти

професію, працювати так, щоб було цікаво, та заробляти багато грошей. Якось вони

прокидаються і виявляють, що мають серйозні проблеми з грошима і вони вже не можуть

перестати працювати. Це ціна, яку вони платять за те, що вміють тільки працювати за гроші і не

вчаться змусити гроші працювати на себе. То ти все ще хочеш цього навчитися? - Запитав

багатий тато.

Я кивнув головою.

— Добре, – відповів багатий тато. – Тоді повертайся на роботу. Тепер я не платитиму тобі нічого.

– Що? – вразився я.

— Що чув. Нічого. Ти будеш працювати по три години щосуботи, але тепер не отримуватимеш

десять центів на годину. Ти казав, що хочеш навчитися не працювати за гроші, тому я не тобі

нічого платитиму.

Я не вірив своїм вухам.

– Я поговорив про те саме з Майком. Він уже працює – змітає пил із консервів та

розставляє їх по місцях безкоштовно. Так що давай не зволікай і приєднуйся до нього.

– Але так нечесно! – вигукнув я. – Ви маєте щось платити.

– Ти сказав, що хочеш вчитися. Якщо не навчишся цього тепер, то виростеш і станеш таким

самим, як ті дві жінки і чоловік, які сиділи в моїй приймальні. Вони працюють за гроші і

сподіваються, що я їх не звільню. Або таким, як твій батько, – зароблятимеш багато

грошей, залишатимешся в боргах як у шовках і мріятимеш про те, що проблеми

вирішаться, якщо в тебе буде більше грошей. Якщо ти хочеш цього, повернемося до

початкової угоди за десять центів на годину. Або ж можеш робити так, як більшість

людей. Жаль, що тобі мало платять, йди з роботи і починай шукати іншу.

– Але що мені робити? - Запитав я.

Багатий тато легенько постукав мене по голові.

– Використовуй це, - сказав він. – Якщо ти навчишся добре цим користуватися, то

незабаром подякуєш мені за науку. Ти виростеш і станеш багатою людиною.

Я стояв, не маючи сил повірити, що мене знову обвели навколо пальця. Я прийшов попросити про

збільшення плати, а мені кажуть, що тепер я працюватиму і зовсім безкоштовно.

Багатий тато знову постукав мене по голові і сказав:

— Використовуй це. А тепер йди працювати.

УРОК ПЕРШИЙ. Багаті не працюють за гроші

Я не сказав бідолашньому татові, що мені взагалі не платять. Він не зрозумів би цього, а я не хотів

намагатися пояснювати те, чого сам ще не розумів.

Ще три тижні ми з Майком працювали по три години щосуботи безкоштовно. Робота була легкою, і я

до неї звик. Жаль було лише пропущених бейсбольних матчів і того, що я вже не міг купувати

комікси.

На третьому тижні багатий тато опівдні під'їхав до магазину. Ми почули шум двигуна, що

вимикається. Він увійшов до магазину і вітав місіс Мартін. Упоравшись про те, як ідуть справи в

магазині, він дістав з холодильника дві порції морозива, заплатив за них і покликав мене з Майком:

— Ходімо прогуляємось, хлопці.

Ми перейшли вулицю, ухиляючись від машин, і пішли великим трав'яним полем, де кілька дорослих

грали в бейсбол. Присівши за пластиковим столиком подалі від них, він віддав мені та Майку

морозиво.

— Ну як справи?

— Нормально, - відповів Майк.

Я згідно кивнув.

— Навчилися чогось нового? - Запитав багатий тато.

Ми з Майком подивилися один на одного, знизали плечима і водночас заперечливо похитали

головами.

Як уникнути однієї з найнебезпечніших життєвих пасток?

— Тоді, хлопці, вам час почати думати. У вас перед носом один із найважливіших уроків життя.

Якщо ви засвоїте цей урок, то зможете жити вільно та спокійно. Якщо ви його не засвоїте, то

опинитеся на місці місіс Мартін та більшості людей, які грають у цьому парку у бейсбол. Вони

працюють багато, отримують мало грошей, чіпляючись за ілюзію стабільної роботи, і щороку з

нетерпінням чекають на три тижні відпустки та крихітну пенсію після сорока п'яти років роботи.

Якщо така перспектива приваблює вас, я підніму вам зарплату до двадцяти п'яти центів на

годину.

— Але це добрі та працюючі люди. Ви що, з них знущаетесь? -  
Запитав я відповіді.

Багатий тато посміхнувся:

— Місіс Мартін мені як мати. Як я можу з неї знущатися? Можливо,  
мої слова здаються надто

різкими, але я просто намагаюся пояснити вам найголовніше. Я хочу  
розширити ваш світогляд, щоб ви змогли щось побачити. Те, чого  
люди зазвичай не бачать, тому що їхній зір обмежений.

Більшість людей навіть не помічають пастку, в яку вони потрапляють.

Ми з Майком сиділи, намагаючись розібратися в тому, що він сказав.  
Звучало це жорстоко, але ми

відчували: він дуже хоче, щоб ми щось зрозуміли.

Багатий тато посміхнувся знову.

— Але невже двадцять п'ять центів на годину не здаються вам  
привабливішою платою? Хіба від

цього у вас не починає частіше битися серце?

Я похитав головою: ні, але насправді покривив душею – двадцять  
п'ять центів на годину для мене

були б великими грошима.

— Гарзд, я платитиму вам долар на годину, - запропонував багатий  
тато з хитрою усмішкою.



Ось тепер моє серце часто! Внутрішній голос кричав: «Погоджуйся! Погоджуйся!» Я просто не вірив

своїм вухам. І все ж я промовчав.

— Ну добре, два долари на годину.

Мій маленький мозок дев'ятирічної дитини і серце мало не розірвалися. Зрештою, це був 1956 рік, і

два долари на годину зробили б мене найбагатшою дитиною на світі. Такі гроші мені навіть не

снилися. Я так хотів сказати так. Я хотів погодитись. Я вже уявив новий велосипед, нову бейсбольну

рукавичку і захоплення друзів. До того ж Джиммі та його багаті друзі більше ніколи не наважаться

назвати мене бідним. Але чомусь я вперто мовчав.

Морозиво розтануло і потекло по руці, де залишилася тільки дерев'яна паличка. Липкою ванільно-шоколадною масою вже насолоджувалися мурахи. Багатий тато дивився на двох хлопчиків, що

дивилися на нього з широко розплющеними очима без жодної думки в голові. Він знав, що відчуває

нас і що якась наша частина хоче прийняти його пропозицію. Він знав, що в душі кожної людини є

слабка та бідна частина, яку можна купити. Але він знав і те, що в душі кожного є й інша, сильна та

рішуча частина, яка не продається за жодні гроші. Питання було лише в тому, яка частина душі

виявиться сильнішою.

— Що ж, так і бути, п'ять доларів на годину.

І тут у мені все стихло. Щось змінилось. Пропозиція виявилася занадто щедрою і тому абсурдною.

1956 року небагато дорослих заробляли за годину більше п'яти доларів. Але невдовзі спокуса

зникла, я заспокоївся і повільно повернувся вліво, щоб подивитись на Майка. Він у свою чергу

уважно дивився на мене. Слабка і бідна частина моєї душі замовкла, і гору взяла друга, яку

неможливо купити. У моєму мозку та серці панували спокій та впевненість.

Я знав, що Майк переживає те саме.

— Чи бачите, в чому річ, - м'яко промовив багатий тато. – Більшість людей можна купити, якщо

запропонувати хорошу ціну. Це тим, що нами рухають могутні страх і жадібність. Спочатку страх

опинитися без грошей змушує нас уперто працювати, а коли ми отримуємо зарплату, жадібність

змушує нас мріяти про всі прекрасні речі, які можна купити за гроші. І тоді утворюється порочне

коло.

— Яке коло? - Запитав я.

– Вони встають зранку, йдуть на роботу, оплачують рахунки, знову встають, йдуть на роботу, оплачують рахунки...

Життя людей завжди керується страхом та жадібністю.

Запропонуйте їм більше грошей, і вони ще швидше побіжать цим колом, збільшуючи свої витрати.

Це я називаю щурячими бігами.

– А інший спосіб є? - Запитав Майк.

– Так, - повільно промовив багатий тато. – Але його відкривають для себе лише деякі.

– І що це за спосіб? – поцікавився Майк.

– Я сподіваюся, що ви про це дізнаєтесь, працюючи та навчаючись разом зі мною. Тож я

перестав вам платити.

– Хоч підкажи, що робити, - сказав Майк. – Ми, знаєш, втомилися стільки працювати, особливо безкоштовно.

– Що ж, перший крок – це казати правду, – сказав багатий тато.

– А ми й не дурили, – відповів я.

– Я й не казав, що ви дурили. Я сказав – казати правду, – заперечив багатий тато.

– Правду про що? - Запитав я.

– Про те, що ви відчуваєте. До речі, вам необов'язково розповідати про це іншим. Досить

чесно зізнатися у цьому самому собі.

– Ви хочете сказати, що люди, які відпочивають у цьому парку, і ваші службовці на зразок

місіс Мартін цього не роблять? - Запитав я.

– Сумніваюсь, – сказав багатий тато. – Натомість вони зі страхом думають про те, що

можуть залишитись без грошей. Вони не намагаються подолати цей страх за допомогою

логіки. Вони віддаються у владу емоціям, замість керуватися розумом, – сказав багатий

тато. – А коли в них в руках виявляється пару доларів, радість і жадібність знову беруть

гору, і вони починають реагувати замість того, щоб думати.

– Значить, емоції набувають повної влади над їхнім розумом, – сказав Майк.

— Правильно, - відповів багатий тато. – Замість того, щоб чесно зізнатися собі у своїх почуттях, вони

просто підкоряються їм і ні про що не замислюються. Вони відчують страх і йдуть працювати, сподіваючись, що гроші його розвіють, але цього не відбувається. Страх знову починає їх

переслідувати, і вони повертаються на роботу, сподіваючись, що гроші зможуть розсіяти їхні

страхи, але в них знову нічого не виходить. Страх заганяє їх у пастку: вони працюють, одержують

гроші, працюють, одержують гроші і чекають, що страх зникне. Але щоранку вони встають, і цей

старий страх прокидається разом із ними. Мільйони людей не сплять через нього ночами і

неспокійно повертаються в ліжку. Тому вони встають і вирушають на роботу, сподіваючись, що

зарплата знищить цей страх, який гризе їхні душі. Гроші керують їхнім життям, але вони не хочуть

цього визнавати. Гроші стають повелителями їхніх емоцій та душ.

Багатий тато замовк, даючи нам час переварити його слова. Ми з Майком почули те, що він сказав, але не зовсім зрозуміли, що він мав на увазі. Мені чомусь раптом згадалося, що досі я не міг

зрозуміти, чому дорослі так поспішали на роботу. Нічого веселого їх там, схоже, не чекало, і вони

ніколи не виглядали особливо щасливими, але щось все ж таки змушувало їх поспішати.

Побачивши, що ми зрозуміли все, що було в наших силах, багатий тато сказав:

— Я хочу, щоб ви, хлопці, уникнули цієї пастки. Ось чому я дійсно хочу вас навчити, а не тому, як

можна стати багатими, тому що багатство не вирішує цієї проблеми.

— Не вирішує? – здивувався я.

— Так, не вирішує. Я ще не розповів вам про таке поняття як бажання. Дехто називає його

жадібністю, але мені більше подобається слово «бажання». Людині властиво бажати чогось

кращого, красивішого, веселішого чи цікавішого. Ось чому бажання – це ще одна причина, через

яку люди працюють за гроші. Вони бажують грошей заради задоволення, яке, як вони гадають, можна за них купити. Але задоволення, яке приносять гроші, зазвичай виявляється недовгим, і

незабаром у них виникає потреба мати ще більше грошей, щоб отримати ще більше

задоволення, комфорту, безпеки. Тому вони продовжують працювати, думаючи, що гроші

заспокоють їхні душі, які страждають від страху і бажання. Але гроші не можуть це зробити.

— Ти говориш і про багатих людей? - Запитав Майк.

— Так, і про багатих теж, - відповів багатий тато. — Між іншим, багато багатих людей багаті не через

бажання, а через страх. Вони думають, що гроші зможуть позбавити їх страху перед бідністю, тому збивають величезні статки. Але в результаті їх страх лише посилюється, бо тепер вони

бояться втратити своє багатство. У мене є друзі, які продовжують працювати, хоч у них і так

достатньо грошей. Я знаю людей, які володіють мільйонами, але страждають від страху

сильніше, ніж тоді, коли вони були бідні. Вони смертельно бояться втратити все, що придбали.

Страх, який змусив їх розбагатіти, посилюється. Слабка частина душі заговорила голосніше. Вони

не хочуть втрачати свої великі будинки, машини, розкішне життя, яке принесли їм гроші. Їх лякає

думка, що скажуть друзі, якщо вони втратять усі гроші. Багато хто страждає від розпачу та

неврозів, хоча зовні веде багате та безтурботне життя.

— Отже, бідні люди щасливіші? - Запитав я.

– Не думаю, – відповів багатий тато. – Відсутність інтересу до грошей так само неприродно, як і

надто сильна прихильність до них.

Начебто спеціально, повз нас пройшов міський жебрак, зупинився біля сміття і заходився в ньому

ритися. Ми всі стежили за ним з великою цікавістю, хоча раніше, швидше за все, просто не звернули

б уваги.

Багатий тато дістав із гаманця долар і жестом покликав старого. Побачивши гроші, бездомний

одразу підійшов, узяв купюру, обсипав багатого тата подяками і на сьомому небі від щастя, що

привалив, поспішив геть.

— Він майже не відрізняється від більшості моїх працівників, – сказав багатий тато. –

Я зустрічав багатьох людей, які кажуть: «О, мене не цікавлять гроші». Проте вони справно працюють

по вісім годин на день.

Вони самі собі суперечать. Якщо гроші їх не цікавлять, навіщо вони тоді працюють? У таких людей

психіка засмучена, напевно, ще сильніше, ніж у тих, хто одержимий пристрастю до накопичення.

Я сидів і слухав багатого тата, а в голові пролітали незлічені сцени, коли мій власний батько казав:

«Мене не цікавлять гроші». Він часто так казав.

І ще він часто повторював: «Я працюю тому, що люблю свою роботу».

— То що ж нам робити? - Запитав я. – Не працювати за гроші, поки ми не позбудемося страху та

жадібності?

— Ні, це було б марною тратою часу, - відповів багатий тато. – Емоції потрібні нам, бо вони роблять

нас людьми. Живими людьми. Ви повинні говорити собі правду про свої емоції і

використовувати їх (разом зі своїм розумом) на благо собі, а не на шкоду.

— А зрозуміліше можна? – попросив Майк.

— Гарзд, не ламайте даремно голову. Згодом ви у всьому розберетеся. А поки що просто

спостерігайте за своїми почуттями і не поспішайте реагувати. Більшість людей не підозрюють, що

їхніми думками керують емоції. Однак, ви не повинні покладатися на емоції, вам потрібно

навчитися думати самостійно.

— А приклад навести можна? - Запитав я.

– Звичайно, - відповів багатий тато. – Допустимо, людина каже: «Мені треба знайти

роботу». Швидше за все це означає, що ним керують його емоції. Ця думка викликана

страхом опинитися без грошей.



– Але ж людям справді потрібні гроші, якщо їм необхідно оплачувати рахунки, – сказав я.

– Звичайно, потрібні, – усміхнувся багатий тато. – Я просто хочу сказати, що страх надто

часто керує думками.

– Не розумію, – зізнався Майк.

– Тоді подивимося на це з іншого боку, – сказав багатий тато. – Якщо ти боїшся залишитися

без грошей, тобі не обов'язково кидатися на пошуки роботи, яка дасть пару доларів для

знищення цього страху. Натомість можна просто поставити собі запитання: «А чи буде

робота найкращим вирішенням проблеми з погляду довгострокової перспективи?» Я

вважаю, що ні. Робота – це короткострокове вирішення довгострокової проблеми.

– Але мій батько завжди каже: «Вчись у школі, отримуй хороші позначки, щоб потім знайти

стабільну роботу», – промовив я, трохи спантеличений.

– Так, я розумію, – усміхнувся багатий тато. – Таку пораду можна почути від більшості

людей, і багатьом вона підходить. Але цю пораду вони дають тому, що самі перебувають

у владі страху.

– Тобто мій тато каже так тому, що боїться?

– Так, - відповів багатий тато, - він дуже боїться, що ти не зможеш заробляти гроші і не

станеш повноправним членом товариства. Зрозумій мене вірно. Він любить тебе і бажає

тобі найкращого. Я теж вважаю, що освіта та робота дуже важливі, але вони не

допоможуть упоратися зі страхом. Справа в тому, що його надмірна заклопотаність

твоїми успіхами в школі викликана тим самим страхом, який жене його вранці на роботу.

– А що порадите ви? - Запитав я.

-

Я хочу навчити вас користуватися силою грошей, замість того, щоб відчувати перед нею страх. А

у школі цьому не вчать. Якщо ви цього не навчитеся, то станете рабами грошей.

Нарешті в моїй голові щось почало прояснюватись. Він дійсно хотів, щоб ми подивилися на

проблему грошей ширше і побачили те, чого не бачить місіс Мартін і подібні до неї люди в цьому

світі. Він використав приклади, які тоді здавались мені жорстокими, але я запам'ятав їх на все життя.

Того дня мій світогляд дійсно став ширшим, і я почав розуміти, яка пастка прихована на шляху

більшості людей.

– Справа в тому, що всі ми так чи інакше на когось працюємо. Просто ми робимо це на різних рівнях,

– продовжував багатий тато. – Я дуже хочу, хлопці, дати вам шанс уникнути пастки, в яку заманюють

вас страх та бажання. Зверніть їх собі на користь, а не на шкоду. Ось чому я хочу вас навчити. Мені

нецікаво просто вчити вас, як заробити купу грошей. Це не позбавить вас ні страху, ні бажання. Якщо

ви розбагатієте, не справившись спочатку зі страхом і бажанням, то виявитеся просто

високооплачуваними рабами.

-

То як же уникнути цієї пастки? - Запитав я.

-

Основна причина бідності чи фінансових труднощів – це страх і невігластво, а не економіка, держава чи багатіі. Люди потрапляють у пастку через страх і невігластво, у владу яких вони самі

себе віддають. Отже, хлопці, ходіть до школи та навчайтеся у коледжі. А я навчу вас, як не

потрапити до пастки.

Поступово шматочки головоломки стали складатися цілу картину. Мій вчений тато зробив чудову

кар'єру. Але в школі йому так і не розповіли, як поводитися з грошима та зі своїми страхами. Мені

стало ясно, що від двох батьків я можу дізнатися про зовсім різні, але дуже важливі речі.

-

Ти здебільшого говорив про страх опинитися без грошей. А як на наші думки впливає бажання

мати гроші? - Запитав Майк.

-

Що ви відчували, коли я запропонував вам вищу плату? Ви помітили, як збільшилися ваші

бажання?

Ми кивнули.

-

Не піддавшись своїм емоціям, ви змогли утриматися від миттєвої реакції та дати собі час

подумати. Це дуже важливо. Але страх і жадібність залишатимуться з нами все життя. Ось чому

починаючи з цієї хвилини ви повинні будете використовувати їх собі на благо і ніколи не

дозволяти їм керувати вами та вашими думками. Більшість людей страх і жадібність працюють

проти них. Звідси і починається невігластво. Страх та бажання змушують людей все життя

ганятися за заробітком, надбавками та пільгами, не замислюючись про те, куди їх приведуть ці

продиктовані емоціями думки. Вони схожі на осла, який тягне віз, бо господар тримає перед

його носом морквину на ціпку. Можливо, господар і їде туди, куди йому потрібно, але ж осла

ганяється за ілюзією! А завтра в осла з'явиться нова морква.

-

Ти хочеш сказати, що в той момент, коли я почав уявляти собі нову бейсбольну рукавичку, цукерки та іграшки, це було для мене як морква для віслюка? - Запитав Майк.

– Так. А коли ти станеш старшим, твої іграшки будуть дорожчими. Нова машина, яхта і великий

будинок, щоб справляти враження на друзів, – відповів багатий тато з усмішкою. – Страх виганяє

людину за двері, а бажання змушує йти на манливий голос. Ось де пастка.

-

То що робити? - Запитав Майк.

-

Страх та бажання посилюються невіглаством. Ось чому, коли багаті люди, які мають багато

грошей, стають ще багатшими, їхні страхи посилюються. Гроші – це морква, ілюзія. Якби віслюк

бачив всю ситуацію, можливо, він би передумав і не став ганятися за морквою.

Багатий тато почав пояснювати, що життя людини – це боротьба невігластва з просвітництвом.

– Ми щодня і щохвилини приймаємо рішення – закрити чи відкрити свій розум для нового. Як тільки

людина припиняє шукати нову інформацію та заглядати вглиб себе, вона стає неосвіченою.

-

Ви маєте зрозуміти, що школа – це дуже і дуже важливо. Ви ходите до школи, щоб освоїти

якусь професію та стати повноцінним членом товариства. Кожному суспільству потрібні вчителі, лікарі, механіки, художники, кухарі, бізнесмени, поліцейські, пожежники, солдати. У школах

готують майбутніх представників усіх цих професій, щоб наше суспільство розвивалося та

процвітало, – сказав багатий тато. – На жаль, для багатьох людей школа виявляється не

початковим етапом навчання, а кінцевим.

Настала довга мовчанка. Багатий тато посміхався. Того дня я не все зрозумів, що він говорив. Але, як це буває з більшістю видатних вчителів, його слова продовжували навчати мене протягом багатьох років.

-

Сьогодні я говорив досить жорстокі речі, – сказав багатий тато. – Але на те є причина. Я хочу, щоб ви назавжди запам'ятали цю розмову. Я хочу, щоб ви завжди пам'ятали про місіс Мартін. І

про віслюка. Ніколи не забувайте, що страх і жадібність можуть завести вас у найбільшу пастку, якщо ви не зрозумієте, як вони керують вашими думками. Жорстоко не те, що я казав.

Провести все своє життя в страху, так і не здійснивши жодної мрії – ось що жорстоко.

Працювати в поті чола за гроші і думати, що вони дозволять купити речі, які зроблять вас

щасливими – це теж жорстоко. Прокидатися серед ночі в холодному поті і думати: «О боже, а

якщо я не зможу сплатити рахунки!» - це просто жахливо. Життя, яким керує величина

заробітної плати, – це життя. Ті, хто вважає, що робота дасть їм почуття безпеки, самі себе

обдурюють. Ось де криється справжня жорстокість, і я хочу, щоб ви уникнули цієї пастки. Я

бачив, що відбувається, коли життям людей керують гроші. Не допустіть, щоб таке саме сталося

з вами. Прошу вас: не давайте грошам керувати своїм життям.

Під наш стіл закотився м'яч. Багатий тато підняв його і кинув граючим.

– А як невігластво пов'язане із жадібністю та страхом? – поцікавився я.

-

Жадібність і страх викликані тим, що люди нічого не знають про гроші, - відповів багатий тато. –

Ну от, наприклад, лікар. Він хоче мати більше грошей, щоб краще забезпечувати сім'ю, та

піднімає плату за свої послуги. Якщо він підняв ціни, значить, для всіх медичне обслуговування

стало дорожчим.

Це найсильніше позначається на бідних людях, які не можуть піклуватися про своє здоров'я так само, як люди з грошима. Піднімають ціни лікарі, отже, піднімуть ціни та юристи. Підняли ціни юристи – і

відразу захотіли підвищення зарплати вчителя, а отже, з нас стягують більше податків, і так далі, і так

далі. Скоро між багатими та бідними утворюється така величезна прірва, що почнеться хаос і загине

ще одна велика цивілізація. Адже саме від цього руйнувалися всі великі цивілізації – тому, що розрив

між бідними та незаможними був надто великий. Америка стала на той самий шлях і підтверджує, що історія повторюється – тому що ми нічого не вчимося в історії. Ми лише запам'ятовуємо дати та

імена, але не засвоюємо матеріал.

-

А хіба ціни не мають підніматися? - Запитав я.

-

У освіченому суспільстві з розумним урядом ціни мають знижуватися. Звичайно, зазвичай так

буває лише теоретично. Ціни підвищуються через страх і жадібність, викликані невіглаством.



Якби в школах навчали людей правильно поводитися з грошима, в країні було б більше грошей і

нижче за ціну. Але школи прагнуть навчити людей працювати за гроші, а не використати силу

грошей.

— А школи бізнесу? — здивувався Майк. — Хіба ти не радив мені навчитися на магістра ділового

адміністрування?

-

Так, - сказав багатий тато. — Але школи бізнесу дуже часто випускають фахівців, які трохи

відрізняються від машинок для рахунку грошей. Не дай боже такому фахівцю керувати

компанією! Вони вміють лише записувати цифри у стовпчик, звільняти працівників та доводити

компанію до банкрутства. Я це добре знаю, бо в мене такі «фахівці» також працюють. Вони

думають лише про зниження витрат та підвищення цін, а це викликає нові проблеми. Вміти

рахувати гроші теж потрібно, і мені хотілося б, щоб цим умінням володіло більше людей, але це

все одно не дасть повної картини.

— То що робити? - Запитав Майк.

-

Вихід є, - відповів багатий тато. – Вчіться використовувати свої емоції для того, щоб думати, а не

навпаки – думати на основі емоцій. Коли ви, хлопці, зуміли впоратися зі своїми емоціями

вперше, погодившись працювати майже безкоштовно, я зрозумів, що ви не безнадійні. Коли я

пропонував вам великі гроші і ви знову встояли перед спокусою, я зрозумів, що ви вчитеся

думати, не піддаючись емоціям. Це добрий перший крок.

— А чому цей крок такий важливий? - Запитав я.

-

Ну, це вам доведеться дізнатися самим. Якщо ви хочете вчитися, я заведу вас у кущ терну[1]. У

те місце, якого уникають майже всі інші. Ви потрапите туди, куди вони бояться потрапити.

Якщо ви будете зі мною, то позбавитеся думки, що потрібно працювати за гроші, і зумієте

зробити так, щоб гроші працювали на вас.

-

А куди ми прийдемо, коли підемо з вами? Якщо погодимося вчитися у вас? Що ми матимемо?

- Запитав я.

-

Те саме, що отримав Братець Кролик, – відповів багатий тато. – Свободу від Смоляного Чучелка.

— А у житті є терновий кущ? - Запитав я.

— Так, - відповів багатий тато. – Терновий кущ – це наш страх і наша жадібність. Вихід у тому, щоб

розібратися у своєму страху та навчитися боротися із жадібністю та слабкостями. І це вихід знаходять

з допомогою розуму, вибираючи потрібні думки.

-

Вибираючи думки? – спантеличено запитав Майк.

– Так. Вибираючи, що думати, замість реагувати на свої почуття. Замість того, щоб вставати вранці і

ходити на роботу просто тому, що ви боїтеся не встигнути сплатити рахунки, запитайте себе: «Чи буде

робота найкращим вирішенням проблеми?» Більшість людей дуже бояться ретельно все

обміркувати і натомість біжать на роботу, яку ненавидять. Вони перебувають у полоні у Смоляного

Чучелка. Ось що я маю на увазі, коли говорю, що потрібно вибирати свої думки.

-

А як це робити? - Запитав Майк.

-

Ось цьому я і вас навчатиму. Я навчу вас вибирати потрібні думки, замість просто реагувати на

імпульс – залпом ковтати ранкову каву і мчати на роботу. Пам'ятайте, що робота – це лише

короткострокове вирішення довгострокової проблеми. У більшості людей у голові лише одна

проблема, і то короткострокова. Це оплата рахунків наприкінці місяця – їхнє Смоляне Чучелко.

Їхнім життям керують гроші.

Або, краще сказати, страх та нерозуміння суті грошей. І вони роблять так само, як їхні батьки: щодня встають і вирушають працювати за гроші. Вони не мають часу, щоб поставити собі

запитання: «А чи є інший спосіб?» Їхнім мисленням правлять емоції, а не розум.

-

А як відрізнити думки, що виникають через емоції, від думок розумних? – поцікавився Майк.

-

Дуже просто. Інші люди постійно висловлюють такі думки, – відповів багатий тато. –

Наприклад: «Що ж, ми всі повинні працювати», або «Всіх багатіїв треба судити», або «Я піду на

іншу роботу. Я заслуговую на підвищення зарплати і не дозволю так із собою поводитися», або

«Мені подобається ця робота, бо вона стабільна». Але вони не кажуть: «Може, я чогось не

розумію?» Адже саме таке питання не дозволяє емоціям заволодіти нашим розумом і дає час

на те, щоб тверезо поміркувати.

Ми знову вирушили до магазину. Дорогою багатий тато пояснював, що багаті насправді

«роблять гроші». Вони не працюють за гроші.

Коли ми з Майком відливали зі свинцю п'ятицентовики, наше мислення було дуже близьким

до мислення багатих людей. Проблема була лише в тому, що такі дії заборонені законом. Це

можуть робити банки та держава, але не ми. Він сказав, що є цілком законні способи робити

гроші з нічого.

Потім він пояснив, що багаті знають: гроші – це ілюзія, як морквина для ослика. Мільйони

людей вважають, що гроші реальні, і їхній страх і жадібність підтримують цю ілюзію. Насправді

гроші – це фікція. Цей картковий будиночок ще не впав, бо маси сліпо в нього вірять.

Він говорив про золотий стандарт Америки і про те, що кожна доларова банкнота – це срібний

сертифікат. Його турбували чутки про те, що колись золотий стандарт знеціниться і долари

перестануть забезпечуватися чимось цілком відчутним.

-

Коли це трапиться, хлопці, почнеться справжній кінець світу. Бідняки, середній клас і необізнані

будуть жертвами просто тому, що продовжуватимуть вірити в реальність грошей і в те, що

компанія або держава про них подбають.

Тоді ми не зовсім розуміли, про що він говорить, але з роками його слова стали набувати для

нас дедалі більшого сенсу.

Як бачити те, що не бачать інші?

Сівши до свого пікапу, що стояв біля магазину, багатий тато сказав:

-

Продовжуйте працювати, хлопці. Але чим швидше ви забудете про зарплату, тим легше вам

житиме, коли ви виростете. Використовуйте свої мізки, працюйте безкоштовно, і незабаром

мозок сам підкаже вам, як зробити набагато більше грошей, аніж заплатив би вам я. Ви

побачите те, що недоступне іншим людям. Можливості знаходяться у них просто під носом.

Але більшість людей їх не помічають, бо вони шукають лише постійне місце із гарною

зарплатою – і цим обмежуються. Варто вам побачити хоча б одну нагоду, і вміння помічати їх

залишиться у вас до кінця життя. Коли ви оволодієте цією навичкою, я навчу вас ще дечому.

Засвоїть цей урок, і тоді ви зможете уникнути найбільшої пастки в житті.

Ми з Майком забрали свої речі з магазину і помахали на прощання місіс Мартін. Потім ми

повернулися до парку, на ту саму лаву, і ще кілька годин розмірковували та обговорювали почуте.

Наступний тиждень ми ходили до школи, як і раніше, занурені в роздуми. Ще два тижні ми судили, виряджали і працювали безкоштовно.

Наприкінці другої суботи я знову попрощався з місіс Мартін і сумно подивився на полицю з

коміксами. Не отримувати навіть тридцяти центів було сумно саме тому, що я тепер не мав грошей

на комікси. І раптом, коли місіс Мартін прощалася зі мною та Майком, я помітив щось нове. Вона

робила те, чого я раніше не помічав.

Місіс Мартін розрізала навпіл обкладинку коміксів. Вона залишала собі верхню частину обкладинки, а решту викидала у велику картонну коробку. Коли я запитав її, що буде з цими книжками, вона

відповіла:

-

Я їх викидаю. Верхню частину обкладинки я віддаю продавцеві коміксів, коли він привозить

нові. Він приїде сюди за годину.

Ми з Майком терпляче чекали годину. Незабаром приїхав продавець коміксів, і я спитав його, чи

можна нам забирати ці книжки. На це він відповів:

-

Можна, якщо ви працюватимете в цьому магазині і не перепродуватимете їх.

Пам'ятаєте про наше старе ділове партнерство? Того дня ми з Майком його відновили.

Використовуючи вільне приміщення у підвалі біля Майка, ми почали складати туди сотні книжок із

коміксами.

Незабаром наша бібліотека коміксів відкрита для публічного відвідування. Як головний бібліотекар

ми найняли молодшу сестру Майка – відмінницю. Вона брала з кожної дитини десять центів за вхід.

Бібліотека була відкрита щодня з 14:30 до 16:30 після школи. Відвідувачі – сусідські діти – могли

читати стільки коміксів, скільки встигали за дві години. Це було їм вигідно, бо книжки коміксів

коштують по десять центів, а за дві години можна прочитати п'ять чи шість.

Сестра Майка перевіряла, чи не забирають діти книжки із собою. До того ж, вона вела книгу

відвідувачів, підраховувала, скільки людей і хто саме приходить щодня, записувала відгуки. Три

місяці ми з Майком заробляли в середньому дев'ять доларів п'ятдесят центів на тиждень. Ми



платили його сестрі долар на тиждень та дозволяли читати комікси безкоштовно. Втім, вона читала їх

рідко, бо постійно навчала уроків.

Ми з Майком щосуботи, як і раніше, працювали в магазині, тобто дотримувалися нашої

домовленості. Ми не порушили й обіцянки, даного продавцю коміксів, бо не продавали книжки.

Коли книжки рвалися і непридатні, ми їх просто спалювали. Ми спробували відкрити філію, але таких

добрих бібліотекарів, як сестра Майка, яким можна було б довіряти, ми більше не знайшли. Ось так

ми вперше зіткнулися із проблемою кадрів.

Через три місяці після відкриття в бібліотеці сталася бійка. Туди увірвалося кілька хуліганів із

сусіднього району. Батько Майка запропонував нам закрити справу. Наш бізнес на коміксах

закінчився, і ми перестали працювати по суботах у магазині. Втім, багатий тато й так уже збирався

навчити нас чогось нового. Він був дуже радий, що ми добре засвоїли його перший урок. Ми

навчилися змушувати гроші працювати на себе. Не отримуючи плати за роботу в магазині, ми були

змушені вдатися до уяви, щоб знайти можливість заробити гроші. Розпочавши свій власний бізнес –

бібліотеку коміксів – ми стали господарями своїх фінансів, незалежними від будь-яких роботодавців.

Але найкраще в тому, що наш бізнес приносив нам дохід, навіть коли ми самі не працювали. За нас

працювали наші гроші.

Замість того, щоб платити нам гроші, багатий тато дав нам набагато більше.

## РОЗДІЛ ДРУГИЙ

Урок 2. Навіщо потрібна фінансова грамотність?

Важливо не те скільки грошей ви зробите, а те, скільки у вас збережеться.

У 1990 році мій найкращий друг Майк узяв до рук імперію батька і керує нею навіть краще, ніж той.

Ми бачимося раз на рік на полі для гри в гольф. Вони з дружиною багатшими, ніж ви можете собі

уявити. Фінансова імперія багатого тата потрапила в надійні руки, і тепер Майк виховує свого сина

спадкоємця, виховує його так, як колись виховував нас його батько.

1994 року у віці сорока семи років я перестав працювати. Моїй дружині Кім було тридцять сім. Ми

не те щоб перестали працювати буквально. Просто, якщо не станеться нічого непередбачуваного, ми

можемо працювати чи не працювати, але наше багатство в будь-якому випадку автоматично

примножуватиметься, навіть з урахуванням інфляції. Наші капіталовкладення настільки великі, що

дають доходи без сторонньої допомоги. Це неначе дерево, яке ви посадили. Роками ви його

поливаєте, але одного разу воно перестає вас потребувати. Його коріння проросло досить глибоко. І

тоді дерево дає вам тінь і тішить вас.

Майк вважав за краще керувати імперією, а я піти на спокій.

Коли я виступаю з лекціями, слухачі часто запитують у мене поради: «Як почати?», «Яку книгу краще

прочитати?», «Як виховувати своїх дітей?», «Який ключ до успіху?» чи «Як заробити мільйони?». У

таких випадках я завжди згадую наступну статтю, яку мені довелося прочитати.

Найбагатші бізнесмени

У 1923 році в готелі Чикаго «Edgewater Beach» пройшла зустріч політичних лідерів країни і

найбагатших бізнесменів. Серед них були Чарльз Шваб, голова найбільшої незалежної сталеливарної

компанії, Семюель Інсулл, президент найбільшого у світі муніципального підприємства, Говард

Хопсон, голова найбільшої газової компанії, Івар Крюгер, президент «International Match C.», однією з

найбільших компаній у світі той час, Леон Фрейзер, президент Банку міжнародних розрахунків, Річард Вітні, президент Нью-Йоркської фондової біржі, Артур Коттон і Джессі Лівермор, два

найвідоміші біржовики, і Альберт Фолл з кабінету президента США Гардінга. Через двадцять п'ять

років дев'ятеро людей із присутніх (тих, хто перераховано вище) чекало наступне: Шваб помер без

гроша, п'ять років проживши в борг. Інсулл помер банкрутом у чужій країні. Крюгер та Коттон теж

пішли з життя банкрутами. Хопсон збожеволів. Вітні та Альберт Фолл якраз вийшли з в'язниці.

Фрейзер і Лівермор наклали на себе руки.

Не знаю, чи хтось може сказати, що насправді сталося з цими людьми. Але якщо звернути увагу на

дату (1923 рік), ви побачите, що зустріч проходила якраз перед ринковою кризою 1929 року та

Великою депресією, яка, швидше за все, дуже вплинула на долі цих людей.

І ось до чого я хиляю: у наш час все змінюється ще швидше і радикальніше, ніж тоді. У наступні роки

нас напевно чекають не менш різкі підйоми та спади, ніж ті, що пережили ці великі бізнесмени. І

мене турбує, що надто багато людей зосереджено переважно на грошах, а не на своєму головному

багатстві – освіті. Якщо ви будете готові виявити гнучкість, залишитеся відкритими для нових ідей, зміни зроблять вас багатшими. Але якщо ви вважаєте, що всі ваші проблеми вирішать гроші, боюся, вам доведеться дуже несолодко. Без фінансових здібностей гроші дуже швидко зникають.

Більшості людей невтямки, що в житті важливо не те, скільки грошей ви зробите, а те, скільки у вас

збережеться. Всі ми чули історії про щасливчиків, які виграли у лотерею. Спочатку вони бідні, потім

раптом стають багатими, а потім знову бідними. Вони отримують мільйони, але незабаром знову

опиняються біля розбитого корита. Або згадайте про професійних спортсменів, які за двадцять років

заробляють мільйони доларів, а десятьма роками пізніше вже сплять під мостом.

Мені згадується історія молодого баскетболіста, який рік тому був мільйонером. А сьогодні, лише у

двадцять дев'ять років, він стверджує, що друзі, юрист та бухгалтер відібрали у нього всі гроші і він

змушений працювати за копійки на миття машин. Його звільнили з миття машин, бо він відмовився

знімати під час роботи чемпіонське кільце. Історія цього хлопця потрапила до газет, і зараз він

намагається оскаржити незаконне звільнення, звинувачуючи роботодавця у утисках та дискримінації.

Він каже, що кільце – це все, що в нього залишилося, і якщо йому заборонять носити його, він загине.

Я знаю багатьох людей, які відразу стали мільйонерами. І хоча мене тішить, що люди стають

багатшими, я хотів би їх застерегти: у довгостроковій перспективі важливо не те, скільки грошей у вас

виявиться, а те, скільки ви зможете зберегти – і скільки поколінь.

Тому коли мене запитують: «З чого мені починати?» або «Як швидко розбагатіти?», моя відповідь

часто розчаровує людей. Я просто говорю їм те, що колись казав мені багатий тато: «Якщо хочеш

стати багатим, треба бути фінансово грамотним».

Ця думка втовкмачувалась мені в голову щоразу, коли ми зустрічалися. Як я вже казав, мій освічений

тато завжди підкреслював, що треба читати книги, а багатий тато стверджував, що мені потрібна

фінансова грамотність.

Якщо ви збираєтеся побудувати хмарочос, тоді перш за все вам потрібно викопати досить глибокий

котлован, щоб залити міцний фундамент. Якщо ви будете будинок у передмісті, 15 сантиметрів

бетону буде достатньо. Більшість людей, які прагнуть розбагатіти, намагаються збудувати «Емпайр-стейт-білдинг» на п'ятнадцятисантиметровому фундаменті.

Наша шкільна система, створена в епоху панування сільського господарства, все ще вірить у будівлі

без фундаменту. Тут, як і раніше, в моді земляні підлоги. Тому діти закінчують школу, не здобувши

навіть базової фінансової освіти. Вони поповнюють армію свято віруючих в американську мрію

жителів приміських районів і одного разу, загрузнувши в боргах і страждаючи від безсоння, вирішують, що з усіма їхніми фінансовими проблемами можна впоратися, якщо знайти спосіб швидко

розбагатіти. І тоді вони беруться зводити хмарочос. Будівля росте швидко, але незабаром

з'ясовується, що замість «Емпайр-стейт-білдинг» у них вийшла башта, що падає. Безсонні ночі

повертаються.

Щодо мене та Майка, то нам у дорослому житті були доступні обидва варіанти будівництва, бо нас

ще в дитинстві навчили закладати міцний фінансовий фундамент.

Бухгалтерський облік, напевно, один із найнудніших предметів у світі. І один із найбільш заплутаних.

Але якщо ви хочете розбагатіти і залишатися багатими на все життя, цей предмет може виявитися для

вас найважливішим. Для багатого тата питання полягало в тому, як навчити цьому складному

предмету дітей. Він вирішив проблему, спростивши процес навчання за допомогою наочних

посібників.

Мій багатий тато зумів закласти в нас із Майком міцний фінансовий фундамент. Оскільки ми були

лише дітьми, він створив дуже простий метод навчання.

Перші роки він займався лише тим, що малював схеми та пояснював їх. Коли ми почали розбиратися

у цих простих діаграмах, термінах та принципах руху грошей, він почав поступово додавати до

малюнків цифри. Згодом Майк опанував найскладніші і найсучасніші методи бухгалтерського

аналізу, тому що це потрібно йому для управління своєю імперією. Мої знання скромніші, бо моя

імперія менша, але базовий фундамент у нас один і той самий. На наступних сторінках ви побачите

такі самі прості схеми, як ті, що малював нам батько Майка. Ці елементарні схеми допомогли двом

маленьким хлопчикам побудувати величезні статки на міцному та глибокому фундаменті.



Правило № 1. Потрібно знати різницю між активом та пасивом та набувати активів

Якщо ви хочете бути багатим, це все, що вам потрібно знати. Це перше і єдине правило. Можливо, воно здається вам до абсурду простим, але більшість людей навіть не підозрюють, наскільки воно

важливе. У багатьох людей з'являються фінансові проблеми саме через те, що вони не розуміють

різниці між активами та пасивами.

«Багаті купують активи. Бідняки та середній клас набувають пасиви, які вважають активами», – казав

багатий тато.

Коли ми з Майком почули це від багатого тата, то вирішили, що він жартує. Два майже дорослі

хлопці чекали, що він відкриє секрет того, як стати багатими, а почули таку відповідь. Він був

настільки простий, що нам довелося його довго обмірковувати.

-

А що таке актив? - Запитав Майк.

-

Поки не думайте про це, – відповів багатий тато. – Просто прийміть цю ідею. Якщо ви зможете

зрозуміти цю просту істину, у вашому житті буде план, який позбавить вас фінансових проблем.

Ідея проста, тож на неї ніхто не звертає уваги.

-

Ви хочете сказати, що якщо ми знатимемо, що таке актив, і купуватимемо активи, то станемо

багатими? – перепитав я.

Багатий тато кивнув.

-

Так, все просто, як двічі по два.

-

якщо це так просто, то чому всі люди не стають багатими? – здивувався я.

Багатий тато посміхнувся.

-

Тому що люди не бачать різниці між активом та пасивом.

Не стримавшись, я випалив:

-

Як можуть дорослі бути такими тупими? Якщо все настільки просто і настільки важливо, то чому

вони не хочуть цього розібратися?

Щоб пояснити нам, що таке активи та пасиви, багатому татові знадобилося лише кілька хвилин.

Сьогодні мені, дорослій людині, важко пояснити це іншим дорослим. Простота ідеї вислизає від них, тому що вони здобули іншу освіту. Їх навчали інші освічені люди та професіонали: банківські

працівники, бухгалтери, агенти з продажу нерухомості, фінансові радники та інші спеціалісти.

Складність у тому, щоб змусити дорослих забути про все, що вони знають, тобто знову стати дітьми.

Розумні дорослі часто вважають, що не слід опускатися до обговорення спрощених визначень.

Багатий тато вірив у принцип «чим простіше, тим краще» і намагався максимально спростити свою

науку для двох хлопчаків. Це і зробило наш фінансовий фундамент таким міцним.

У чому причина нерозуміння? Як можна заплутатися у таких елементарних речах? Чому люди

купають активи, які насправді виявляються пасивами? Відповідь у базовій освіті.

Ми зосереджені на грамотності, але не на фінансовій. Приналежність конкретних речей до активів чи

пасивів визначається словами. Якщо ви дійсно хочете заплутатися, знайдіть тлумачення слів актив і

пасив у словнику. Я знаю, що ці визначення можуть здатися розумними підготовленому бухгалтеру, але для звичайної людини вони не мають жодного сенсу.

І все ж таки ми, дорослі, часто надто пишаємося собою, щоб зізнатися, що чогось не розуміємо.

Багатий тато казав нам: «Актив визначається не словами, а цифрами. І якщо ви не навчитеся

розумітися на цифрах, то ніколи не зможете зрозуміти, що таке актив».

«У бухгалтерській справі, – повторював він, – важливі не самі цифри, а те, що вони вам кажуть. Так

само справа зі словами. Важливими є не самі слова, а історія, яку вони розповідають».

«Якщо хочеш бути багатим, потрібно читати і розуміти цифри», - не раз говорив мій багатий тато. Він

часто повторював й інше: «Багачі купують активи, а бідняки та середній клас – пасиви».

А тепер дивіться, як можна відрізнити актив від пасиву. Більшість бухгалтерів та економістів із моїми

поясненнями не погодяться, але саме ці прості схеми послужили для двох хлопчаків основою міцного

фінансового фундаменту.





Ось як рухаються гроші активу:

Верхня частина схеми – звіт про доходи, який часто називають звітом про доходи та витрати. У ньому

зафіксовано доходи та витрати. Гроші, які надходять, та гроші, які йдуть. Нижня частина –

балансовий звіт. Він називається так тому, що в ньому активи мають урівноважуватись з пасивами.

Новачки у фінансових питаннях не знають, яке взаємини між цими звітами, а це дуже важливо.

Тож, як я вже казав, мій багатий тато просто сказав двом хлопчикам: «Активи кладуть нам гроші в

кишеню». Просте, зрозуміле та практичне визначення.

Ось як рухаються гроші пасиву:

Тепер, коли ви побачили на схемах, що таке активи та пасиви, вам буде легше зрозуміти мої словесні

визначення цих речей.

Актив – це те, що приносить гроші до моєї кишені. Пасив – це те, що виймає гроші з моєї кишені.

І це все, що вам потрібно знати. Якщо ви бажаєте розбагатіти, просто намагайтеся завжди купувати

активи. Якщо ви хочете бути представником бідного чи середнього класу, все життя купуйте пасиви.

Неписьменність – нерозуміння як слів, і цифр – ось головна причина фінансових труднощів. Якщо у

людей складнощі з грошима, то вони чогось не розуміють: або цифр, або слів. Щось вони бачать

неправильно. Багаті люди багаті тому, що у них більше знань у різних сферах, ніж у тих, хто бореться





за фінансове виживання. Тому, якщо ви хочете розбагатіти та зберегти своє багатство, дуже важливо

бути фінансово грамотним – розуміти і слова та цифри.

Стрілки на схемах показують, як рухаються гроші, чи грошовий потік. Цифри самі по собі означають

дуже мало, як і слова, вирвані з контексту. Важливою є історія, яку вони розповідають. Вміння читати

цифри у фінансових звітах полягає у баченні всієї суті оповідання. Розповіді про те, куди течуть гроші.

Фінансова історія 80 % сімей – це розповідь про важку роботу та спроби пробитися нагору. Однак ці

спроби виявляються марними, бо люди все життя купують пасиви замість активів.

Ось схема грошового потоку бідної людини:

Ось схема грошового потоку представника середнього класу: А ось як виглядає грошовий потік багатії людини:



Всі ці схеми, звісно, максимально спрощені. Кожна людина має витрати на життя: гроші йдуть на їжу, дах над головою, одяг. На цих схемах показано загальні тенденції руху грошей у житті представників різних класів.

Схема грошового потоку показує, як людина розпоряджається своїми грошима.

Я почав розділ із розповіді про найбагатших людей Америки, щоб показати, як сильно помиляються

ті, хто вірить, що гроші вирішать усі проблеми. Тому мене перекручує щоразу, коли я чую від людей

питання про те, як їм швидше розбагатіти. Мені часто кажуть: «Я по вуха у боргах, тому мені



потрібний спосіб заробити великі гроші».

Але «великі гроші» найчастіше не вирішують проблеми. Вони можуть її навіть посилити. Часто гроші

роблять очевидними найтрагічніші помилки, виявляючи те, про що ми навіть не підозрювали. Тому

так часто люди, на голову яким звалюється несподіване багатство – наприклад, спадщина, велика

прибавка до зарплати чи виграш у лотерею, – невдовзі знову повертаються в такий самий, якщо не

гірший, плачевний фінансовий стан. Гроші лише посилюють ефективність схем грошового потоку, які

використовує ваш мозок. Якщо ваша схема працює за принципом «все, що отримуєш, потрібно

витратити», то збільшення доходів, швидше за все, просто призведе до зростання витрат.

Напевно, це й породило прислів'я «У дурня гроші довго не тримаються».

Я вже не раз казав, що ми йдемо до школи за науковими знаннями та професійними навичками. І

те, й інше дуже важливо. Ми вчимося заробляти гроші за допомогою професії.

У 1960-ті роки, коли я навчався у старших класах, усі вважали, що найкращі учні мають обирати

кар'єру лікаря, тому що ця професія обіцяла найбільшу фінансову винагороду.

Сьогодні лікарі зіткнулися з такими фінансовими труднощами, яких я б не побажав найлютішому

ворогові. Контроль страхових компаній, система регульованого медичного обслуговування, втручання держави та судові позови про професійну недбалість позбавили цю професію будь-якої

привабливості.

Сьогодні діти мріють стати зірками у світі спорту, кіно та рок-музики, королевами краси чи топ-менеджерами, оскільки саме там зараз можна знайти славу, гроші та престиж. Ось чому в наші дні

дуже важко викликати в дітей віком прагнення до навчання. Вони знають, що професійний успіх не

залежить від академічних успіхів так сильно, як раніше.

Випускники шкіл не набувають фінансових навичок. Мільйони освічених людей успішно

розпочинають кар'єру, але згодом стикаються з фінансовими проблемами. Вони працюють все



наполегливіше, але не можуть просунутися ні на крок у фінансовому плані. Серйозним пропуском у

тому освіті стала відсутність знань у тому, як робити гроші, а незнання того, як ними управляти.

Я говорю про фінансові здібності – вміння правильно розпоряджатися грошима, які ви заробили, не

дозволяти іншим відібрати їх у вас, утримувати їх у себе якнайдовше і змушувати їх працювати на вас

з максимальною віддачею.

Більшість людей не розуміють, у чому причина їхніх фінансових проблем, тому що вони не мають

уявлення про грошовий потік.

Людина може бути високоосвіченою, успішною у професійному плані і в той же час безграмотною у

фінансовому відношенні.

Часто такі люди працюють більше, ніж потрібно, тому що навчилися наполегливо працювати, але не

навчилися змушувати гроші працювати на себе.

Історія про те, як пошук фінансової мрії перетворюється на фінансовий

кошмар

Історія життя зятя тих трудівників проходить за класичним сценарієм. Щасливі високоосвічені

молодята починають жити разом у тісній квартирі, яку раніше винаймав один із них. Їм одразу стає

ясно, що так вони економлять гроші, оскільки тепер вони вдвох можуть платити за квартиру стільки

ж, скільки раніше платив один.

Проблема у тому, що квартира дуже тісна. Вони вирішують нагромадити грошей додому своєї мрії, щоб можна було завести дітей. Тепер вони мають два джерела доходу замість одного, і вони

присвячують більше часу кар'єрі. Їхні доходи починають зростати.

У міру збільшення їх доходів витрати також зростають.

Найбільша стаття витрат для більшості людей – це податки. Багато хто думає, що йдеться про

прибутковий податок, але для більшості американців найвищий податок – це податок на соціальне

страхування. Вважається, що податок на соціальне страхування разом із медичною страховкою

коштує працівникові приблизно 7,5 % зарплати, але насправді ця цифра становить 15 %, тому що таку

суму перераховує до фонду соціального захисту роботодавець. По суті це гроші, які він не може

заплатити вам, тобто також частина вашої зарплати. Плюс до всього ви сплачуєте прибутковий

податок з відрахувань до фонду соціального захисту, які навіть не фігурують у розрахунковій

відомості, бо перераховуються безпосередньо із загального фонду заробітної плати підприємства.



Але повернемося до молодої подружньої пари. Їхні доходи збільшилися, і вони вирішують купити

будинок своєї мрії. Разом із власним будинком у них з'являється новий податок – на власність. Потім

вони купують нову машину, меблі та побутову техніку, щоб обставити свій новий будинок. Зрештою

вони виявляють, що колонка пасивів у їхньому балансовому звіті заповнена іпотечним кредитом та

боргами за кредитними картками. І ці пасиви продовжують неухильно зростати.

Іншими словами, вони потрапили в пастку щурячого бігу. Незабаром на світ з'являється дитина, і

вони починають працювати ще старанніше. Процес повторюється: подальше зростання доходів

призводить до підвищення податкових ставок (це називається рухом податкового розряду). Поштою

надходить кредитна картка. Вони використовують її до краю. Їм дзвонять із позичково-кредитної

компанії та повідомляють, що їхній головний «актив» – будинок – виріс у ціні. Беручи до уваги їхню

чудову кредитну історію, компанія пропонує їм консолідуючий кредит і радить погасити

заборгованість по споживчому кредиту, виплативши борг за кредитною картою, з якого беруть

високі відсотки. До того ж іпотечний відсоток віднімається з оподаткованої суми. Вони

випромінюють полегшення. Борги за кредитними картками погашено. Тепер споживчий борг стає

частиною заставної додому. Платежі зменшуються, бо вони розтягнули виплату боргу тридцять років.

Таке рішення вважається дуже розумним.

Сусіди запрошують їх сходити разом за покупками – якраз іде святковий розпродаж. Вони дають собі

слово нічого не купувати, а просто сходити подивитися на вітрини. Але про всяк випадок беруть із

собою кредитну картку.

Мені постійно трапляються такі пари. Їхні імена змінюються, але фінансова дилема залишається все

тією ж. Вони приходять на мої лекції, щоб послухати, що я скажу, а потім питають: «Не могли б ви

розповісти нам, як можна заробити великі гроші?»

Вони не розуміють, що насправді їхня проблема в тому, як вони витрачають те, що мають. Справа в

їхній фінансовій безграмотності та нерозумінні різниці між активом та пасивом.

Великі гроші рідко вирішують чиїсь фінансові проблеми. Проблеми вирішуються з допомогою

інтелекту. Один мій друг часто повторює тим, хто опинився у боргах: «Якщо ти виявив, що викопав

собі яму... перестань копати».

У дитинстві я часто чув від батька, що японці визнають священну силу трьох скарбів: меча, яшми та

дзеркала.

Меч символізує силу зброї. Америка витратила на озброєння мільярди доларів і тепер перевершує у

військовій сфері всі країни світу.

Яшма символізує силу грошей. Напевно, є частка істини у приказці «Пам'ятай золоте правило: правила створює той, хто має золото».

Дзеркало символізує силу самопізнання. За японською легендою, це знання є найціннішим із трьох

скарбів.

Бідняки та середній клас дуже часто піддаються силі грошей. Вони просто встають вранці на роботу і

працюють щосили, не питаючи себе, чи є в їхній праці якийсь сенс. Вирушаючи щодня працювати, вони лише посилюють своє становище.

Не розуміючи достатньо суті грошей, переважна більшість людей дозволяють їх колосальній силі

керувати ними.

Якби вони скористалися силою дзеркала, то спитали б себе: «Чи це має сенс?». Але надто часто, замість того, щоб довіритися своїй внутрішній мудрості, прихованому в них генію, вони йдуть разом із

натовпом. Вони роблять так, як усі. Вони вважають за краще погоджуватися, замість того, щоб

ставити запитання. Нерідко вони просто бездумно повторюють те, що їм кажуть. Наприклад:

«Потрібно диверсифікувати вклади», «Будинок – ваша найкраща інвестиція», «Чим більший борг, тим

менші податки», «Потрібно мати стабільну роботу, не робити помилок, не ризикувати».

Кажуть, що для більшості людей страх перед публічними виступами страшніший за смерть.



Психологи вважають, що він викликаний страхом виділитися з натовпу, боязню стати мішенню

остракізму, критики чи глузувань. Страх здатися не такими, як усі, не дає більшості людей знайти нові

способи вирішення своїх проблем.

Ось чому мій освічений тато казав, що японці найвище цінують силу дзеркала. Лише у дзеркалі

людина може побачити істину. Страх – це основна причина, яка змушує людей говорити: «Краще не

ризикувати». Ці слова застосовні у будь-якій сфері: спорті, людських взаєминах, кар'єрі, фінансах.

Той самий страх бути осміяними змушує людей не виділятися і не ставити під сумнів

загальноприйняті погляди та тенденції: «Ваш дім – це актив», «Візьміть консолідаційний кредит і

позбавтеся боргів», «Працюйте старанніше», «Головне – просування по службі», «Колись я стану

віце-президентом», «Потрібно накопичувати гроші», «Коли я отримаю надбавку до зарплати, ми

купимо новий будинок», «Взаємні фонди безпечні».

Багато великих фінансових проблем викликані прагненням не вдарити обличчям у багнюку перед

Джонсами. Усім нам час від часу не заважає дивитися в дзеркало і довіряти своєму внутрішньому

голосу, а не якимось страхам.

До шістнадцяти років у нас із Майком з'явилися проблеми у школі. Ми не були поганими дітьми. Ми

просто почали вирізнятися з натовпу. Після школи та у вихідні ми працювали у батька Майка. Після

роботи ми годинами сиділи з ним за столом, коли він зустрічався зі своїми банківськими

працівниками, юристами, бухгалтерами, брокерами, інвесторами, менеджерами та службовцями. Ця

людина, яка покинула школу у тринадцять років, тепер віддавала накази освіченим людям. Вони

покірно йому слухалися і шулилися, коли він був ними невдоволений.

Ця людина діяла врозріз з думкою натовпу. Він вважав за краще мислити самостійно і зневажав

принцип «нам треба робити так, тому що так роблять усі». Крім того, він ненавидів слово «не можу».

Якщо потрібно було від нього чогось досягти, достатньо було сказати: «Не думаю, що ви зможете це

зробити».

На його нарадах ми з Майком дізналися більше, ніж за весь час навчання у школі та коледжі. У

батька Майка не було традиційної освіти, але він володів фінансовими знаннями і тому досяг успіху.

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ	
Активы	Пассивы
БОГАТЫЙ ПАПА	
БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ	
Активы	Пассивы
	БЕДНЫЙ ПАПА

Він багато разів казав нам: «Розумна людина наймає людей, які розумніші за нього». Можливість

багато годин поспіль слухати розумних людей і вчитися в них виявилася для нас із Майком

надзвичайно корисною.

Але тому ми не могли просто приймати на віру стандартні поради вчителів, і це викликало проблеми.

Коли вчитель казав: «Якщо ви не отримуватимете хороших позначок, то нічого не досягнете в житті», ми з Майком іронічно піднімали брови. Коли нам наказували дотримуватись встановлених процедур

і не порушувати правил, ми бачили, що школа фактично вбиває творчий початок у людині. Тепер ми

почали розуміти, чому багатий тато казав нам, що школи готують добрих працівників, а не

роботодавців. Іноді ми питали вчителів, як застосувати на практиці ті чи інші знання або чому нам

ніколи нічого не розповідають про гроші та про те, як вони працюють. На друге запитання нам часто

відповідали, що гроші не мають значення і, якщо ми добре вчитимемося, все інше додасться. Чим

більше ми дізнавалися про силу грошей, тим більше віддалялися від вчителів та однолітків.

Мій освічений тато ніколи не лаяв мене за позначки, але ми почали вести суперечки про гроші. До

того часу, як мені виповнилося шістнадцять, я володів набагато міцнішими фінансовими знаннями, ніж батьки. Я міг вести бухгалтерські книги, мав досвід спілкування з бухгалтерами з податкової

інспекції, адвокатами з різних компаній, банківськими службовцями, агентами з продажу

нерухомості, інвесторами та багатьма іншими. Мій батько спілкувався лише з учителями.

Якось батько сказав мені, що наш будинок був його найкращим капіталовкладенням. Коли я пояснив

йому, чому не вважаю будинок гарною інвестицією, ми з ним дуже посварилися.

На цій схемі видно різниця щодо багатого та бідного тата до своїх будинків. Один вважав свій

будинок активом, а другий пасивом. Пам'ятаю, я намалював ще одну схему, щоб показати батькові, в

якому напрямку рухається грошовий потік.



Крім того, я продемонстрував йому, які додаткові витрати спричиняє володіння будинком. Що

більше будинок, то більше вписувалося витрати на його утримання, і грошовий потік йде через

колонку витрат.

Досі багато хто починає зі мною сперечатися, коли я заявляю, що будинок не можна вважати

активом. Я знаю, що для багатьох людей це не тільки найбільше капіталовкладення, але ще й

найзаповітніша мрія. До того ж, мати власний будинок краще, ніж не мати нічого. Але я просто

пропоную точку зору на цю популярну догму.

Якби ми з дружиною вирішили купити більш просторий і дорогий будинок, то нам було б ясно, що це

не актив, а пасив, бо таке капіталовкладення змушує гроші витікати з нашої кишені.

Ось мої аргументи. Я не чекаю, що їх приймуть усі люди, оскільки будинок завжди викликає багато

емоцій, а коли йдеться про гроші, сильні емоції, як правило, знижують рівень фінансового інтелекту.

До того ж, я на власному досвіді переконався, що гроші можуть зробити емоційним будь-яке

рішення.

1. Коли ми говоримо про будинки, я наголошую, що більшість людей все життя працюють, щоб

платити за будинок, який їм не належить. Іншими словами, більшість людей через кожні кілька років

купують новий будинок і щоразу беруть новий іпотечний кредит на тридцять років, щоб погасити

попередній.

2. Навіть якщо іпотечний відсоток зменшує оподатковувану суму, решту витрат люди оплачують зі

своїх доходів після вирахування податків, навіть після погашення іпотечного кредиту.

3. Батьки моєї дружини жахнулися, коли податок, що стягується з вартості їхнього будинку, піднявся

до тисячі доларів на місяць. Це сталося вже після того, як вони пішли на пенсію, тому це збільшення

не відповідало їхнім пенсійним доходам і їм довелося переїхати.

4. Будинки не завжди підвищуються у ціні. У мене є друзі, які заборгували мільйон доларів за

будинок, який сьогодні можна продати лише за набагато меншу ціну.

5. Найбільші втрати пов'язані з втраченими можливостями. Якщо всі ваші гроші вкладені в будинок, тоді вам, можливо, доведеться працювати більше, тому що гроші постійно йдуть у стовпчик витрат, замість того щоб збільшувати стовпчик активів. Така схема грошового потоку й у середнього класу.

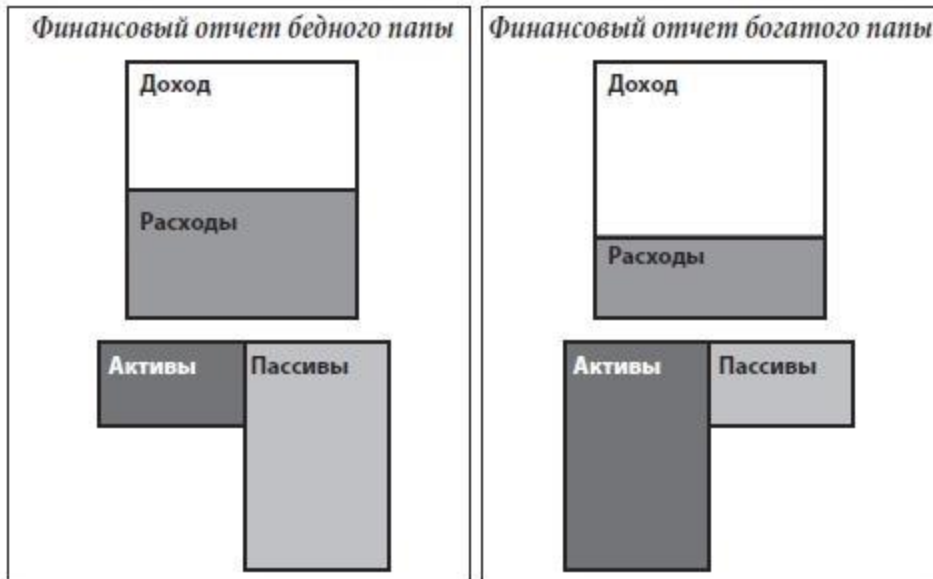
Якби молода пара з самого початку почала вкладати більше грошей у стовпчик активів, згодом їм

стало б легше жити. Їхні активи збільшилися б і змогли покривати частину видатків. Але надто часто

будинок виявляється лише засобом взяти кредит під заставу житла, щоб покрити зростаючі витрати.

У результаті виходить, що рішення стати власником занадто дорогого будинку, замість того, щоб

зайнятися інвестиціями, тягне за собою як мінімум три негативні наслідки:



1. Втрату часу, за який інші активи могли б підвищитись у ціні.
2. Втрату додаткового капіталу, який можна було кудись інвестувати, замість оплачувати високі витрати, пов'язані безпосередньо з будинком.
3. Втрату освіти. Дуже часто люди вважають будинок, свої заощадження та пенсійні плани активами.

Оскільки вони не мають грошей на інвестиції, вони цим просто не займаються. Тобто вони

позбавляють себе можливості набути досвіду інвестування. Більшість людей ніколи не стають

досвідченими інвесторами. А найкращі інвестиції, між іншим, зазвичай пропонуються досвідченим

інвесторам, які потім уже перепродують їх людям, які не ризикують.

Я не намагаюся нікого відмовляти від купівлі будинку. Я лише хочу сказати, що вам слід розуміти



різницю між активами і пасивами. Коли я хочу купити більш просторий будинок, спочатку купую

актив, який генерує грошовий потік, достатній для оплати вартості будинку.

Фінансовий звіт мого освіченого тата дуже характерний для людини, яка потрапила в пастку щурових

бігів. Його витрати завжди йдуть у ногу з доходами, і він не залишається грошей на інвестування в

активи. Через війну його пасиви перевищують активи.

Схема на с. 76 демонструє звіт про доходи мого бідного тата. Вона коштує тисячі слів. Ця схема

показує, що його доходи та витрати рівні, а пасиви перевищують активи.

Розташований праворуч фінансовий звіт мого багатого тата показує, чого може досягти людина, яка

присвятила своє життя інвестуванню та мінімізації пасивів.

Аналіз фінансового звіту багатого тата показує, чому багаті багатіють. Колонка активів створює більше

прибутків, ніж потрібно на покриття витрат, і різниця знову інвестується в активи. Колонка активів

зростає, і разом із нею зростають доходи. В результаті багаті стають ще багатшими!



Чому середній клас відчуває грошові труднощі

Представникам середнього класу доводиться постійно боротися із фінансовими труднощами. Їхня

головна стаття доходів – зарплата. Але коли зростає зарплата, зростають і податки. А їхні витрати

мають тенденцію збільшуватись пропорційно зростанню зарплати. Звідси і назва - «щери бігу». Ці

люди вважають своїм головним активом власний будинок і витрачають гроші на нього, замість

інвестувати їх в активи, які приносять дохід.

Життєва філософія, яка дозволяє вам вважати свій будинок вигідною інвестицією, а підвищення

зарплати – достатньою підставою для того, щоб купити будинок більше чи більше витратити, стала

основою сучасного суспільства, яке звикло жити в борг. Постійне збільшення витрат змушує сім'ї

брати все нові кредити, їхнє фінансове становище стає дедалі хиткішим, хоча вони начебто

просуваються по службі і регулярно отримують надбавки до зарплати. Таке життя сповнене

ризикованих ситуацій, а його причина – недостатня фінансова освіченість.

Масові звільнення останніх років показали, наскільки нестійке фінансове становище середнього

класу. Пенсійні плани компаній замінюються державними планами 401(k). Програма соціального

захисту, очевидно, теж не в кращому стані, і на неї не варто розраховувати. Середній клас охопила

паніка.

Найпопулярнішими фінансовими організаціями стали сьогодні взаємні фонди, які гарантують

надійність інвестицій. Пересічні пайовики цих фондів надто зайняті роботою, сплатою податків та

іпотеками, накопиченням грошей на навчання дітей у коледжі та погашенням боргів за кредитними

картками. Їм ніколи вчитися інвестуванню, тому вони покладаються на досвід керівника взаємного

фонду.

ОТЧЕТ О ДОХОДАХ	
<b>Доход</b>	
Работа на компанию (зарплата)	
<b>Расходы</b>	
Работа на государство (налоги)	

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ	
<b>Активы</b>	<b>Пассивы</b>
	Работа на банк (ипотека)

Крім того, оскільки взаємний фонд займається різними видами інвестицій, вони вважають, що їхні

вклади не пропадуть, тому що вони диверсифіковані. Ці представники освіченого середнього класу

сповідують висунутий брокерами взаємних фондів та фінансовими консультантами принцип «дійте

напевно; уникайте ризиків».

Але головна трагедія полягає в тому, що відсутність початкової фінансової освіти у рядових

представників середнього класу наражає їх на ще більший ризик. Вони змушені діяти напевно, тому

що їхнє фінансове становище в кращому разі досить хитке. Їхні балансові звіти не збалансовані. Вони

мають масу пасивів немає реальних активів, які б приносили дохід. Як правило, єдиним джерелом

доходів для них є заробітна плата. Їхнє життя цілком залежить від роботодавця. Вони надто багато

сил віддають роботі, задихаючись під непосильним тягарем податків та боргів.

Ось чому, коли їм випадає шанс зробити «угоду всього свого життя», вони просто фізично не в змозі

ним скористатися.

Як я вже говорив на початку цього розділу, найважливіше правило полягає в тому, щоб розуміти

різницю між активами та пасивами. Як тільки ви навчитеся, зосередьте всі сили на купівлі активів, здатних приносити дохід. Це найкращий перший крок на шляху створення багатства.

Продовжуйте цим займатися і ваша колонка активів почне зростати. Стримуйте зростання пасивів та

витрат, щоб можна було вливати більше грошей у стовпчик активів. Незабаром дохід від активів

зросте настільки, що ви зможете дозволити собі пошук більш вигідних, спекулятивних інвестицій, здатних приносити прибуток від 100% до нескінченності, коли вкладені п'ять тисяч доларів зможуть

швидко перетворитися на мільйон або навіть у велику суму.

Представники середнього класу

називають такі інвестиції «надто ризикованими», але для грамотної у фінансовому відношенні

людини інвестування не є ризикованим заняттям.

Якщо ви станете робити те, що роблять все, то отримаєте таку картинку: Якщо ви найманий працівник та власник власного будинку, тоді ваші трудові зусилля зазвичай

розподіляються так:

1. Робота на компанію. Наймані працівники роблять багатими власника свого підприємства чи

акціонерів. Ваші зусилля та успіхи сприятимуть успіху та процвітання господаря.

2. Робота держава. Держава забирає свою частку із вашої зарплати ще до того, як вона потрапляє

вам до рук. Намагаючись працювати більше, ви просто збільшуєте суму податків, які держава стягує.

З січня до травня більшість людей працюють виключно на державу.

3. Робота на банк. Після податків найбільшою статтею ваших витрат зазвичай є виплата іпотечного

кредиту та боргів за кредитними картками.

Проблема в тому, що чим більше ви працюєте, тим більша частина результатів ваших трудових

зусиль зникає у цих трьох напрямках. Вам потрібно навчитися спрямовувати свої додаткові зусилля

на користь безпосередньо собі та своїй сім'ї.

Коли ви вирішите зайнятися тим, що принесе користь вам самим – зосередити свої зусилля на

придбанні активів, а не на зростанні зарплати – які цілі ви поставите перед собою? У більшості

випадків люди продовжують працювати, а на зарплату поступово набувають активів.

Коли активи почнуть зростати, як можна буде виміряти рівень їх успішності? Коли людина зрозуміє, що вона стала багатою?

Я даю свої власні визначення не лише пасивам та активам, а й багатству. Чесно кажучи, останнє

запозичив у людини на ім'я Бакмінстер Фуллер. Одні називають його шарлатаном, інші генієм.

Багато років тому він схвилював всю архітектурну спільноту, коли подав заявку на винахід так званого

геодезичного купола. У тексті цієї заявки Фуллер включив формулювання поняття багатства. На

перший погляд, вона здається досить дивною, але якщо вдуматися, то в ній можна знайти глибокий

зміст: «Багатство – це здатність людини якийсь час жити не працюючи, тобто якщо сьогодні я

перестану працювати, скільки я проживу?»

На відміну від власного капіталу – різниці між активами та пасивами, яка часто заповнюється

дорогими дрібницями та суб'єктивними думками щодо цінності тих чи інших речей, – поняття

багатства дозволяє створити досить точну систему виміру. З її допомогою можна визначити, де я

перебуваю по відношенню до своєї мети – здобуття фінансової незалежності.

У той час як власний капітал часто включає активи, не здатні генерувати кошти, на кшталт куплених

вами речей, які зараз валяються у вашому гаражі, критерій багатства дозволяє виміряти кількість

грошей, яку приносять ваші гроші, і, отже, рівень вашої фінансової живучості.

Багатство – це критерій виміру грошового потоку, створюваного колонкою активів проти колонкою

витрат.

Розглянемо це з прикладу. Припустимо, мій грошовий потік із колонки активів становить тисячу

доларів на місяць. А мої витрати становлять дві тисячі. Наскільки ж я багатий?

Повернемося до визначення Фуллер. Скільки днів зможу прожити? Якщо взяти місяць із тридцяти

днів, мого грошового потоку вистачить на півмісяця.

Коли грошовий потік, який приносять мої активи, зросте до двох тисяч доларів на місяць, я стану

багатим.

Іншими словами, я багатий, хоча в мене поки немає відчутного стану. Доходи від активів повністю

покривають мої місячні витрати. Якщо я захочу збільшити свої витрати, то мені насамперед потрібно



буде збільшити мій грошовий потік, щоб підтримати цей рівень багатства. Зауважте, що на цьому

етапі я вже не залежу від зарплати. Я зосередився на створенні стовпчика активів, який приніс мені

фінансову незалежність. Якщо сьогодні я перестану працювати, то грошовий потік від активів

дозволить мені покривати всі мої витрати.

Моєю наступною метою стає отримання додаткового грошового потоку від моїх активів, щоб ці гроші

можна було реінвестувати у стовпчик активів. Чим більше грошей надходить до цієї колонки, тим

більше вона росте. А чим більше зростають мої активи, тим більше зростає мій грошовий потік. І

поки мої витрати будуть меншими від грошового потоку від моїх активів, я ставатиму все багатшим і

отримуватиму все більше доходів від джерел, не пов'язаних з моєю фізичною працею.

У міру продовження цього процесу реінвестування я просуватимуся шляхом збільшення мого

багатства. Потрібно тільки не забувати про наступні прості речі:

- Багаті люди купують активи.
- У бідних є лише витрати.
- Середній клас купує пасиви, які вважають активами.

То як же мені почати займатися тим, що принесе користь мені самому?  
Хто відповідь на це

запитання? Послухайте, що скаже у наступному розділі засновник компанії McDonald's.

## РОЗДІЛ ТРЕТІЙ

### Урок 3. Займайтеся власним бізнесом

Багаті зосереджуються на колонці активів, тоді як інші цікавляться лише колонкою доходів.

У 1974 році Рея Крока, засновника компанії McDonald's, попросили виступити перед групою студентів

факультету ділового адміністрування Техаського університету в Остіні. Серед цих студентів був один

із моїх близьких друзів. Після цікавого та надихаючого виступу була оголошена перерва, і студенти

запросили Рея у свою улюблену забігайлівку випити з ними по кухлі пива. Рей люб'язно прийняв

запрошення.

-

Яким бізнесом я займаюся? - Запитав Рей, коли у всіх в руках виявилось по гуртку.

«Усі розсміялися, – згадує мій друг. – Майже всі вирішили, що він просто жартує.

Ніхто не відповів, і Рей повторив запитання:

– То в чому ж, на вашу думку, полягає мій бізнес?

Студенти знову розсміялися, і нарешті один із тих, хто сміливіший, подав голос:

– Рею, всьому світу відомо, що ваш бізнес – гамбургери!

Рей посміхнувся.

– Приблизно такої відповіді я й чекав. – Він трохи помовчав і додав: - Так от, пані та панове, мій бізнес – це не гамбургери. Мій бізнес – нерухомість.

За словами мого друга, Рею знадобилося багато часу, щоб пояснити свою точку зору. Офіційною

метою його бізнесу був франчайзинг – продаж прав на використання торгової марки мережі

ресторанів McDonald's, але насправді його більше цікавили ділянки землі під кожним франшизним

підприємством. Він розумів, що головними чинниками успіху кожної франчайзингової угоди були

розміри ділянки та її місцезнаходження. Справа в тому, що ресторатор, який купував франшизу, сплачував покупку нерухомості, яка ставала власністю організації Рея Крока.

Сьогодні компанія «McDonald's» стала найбільшим власником нерухомості у світі, обігнавши навіть

католицьку церкву. Компанія володіє безліччю найцінніших дорожніх та вуличних перехресть в

Америці та по всій земній кулі.

Мій друг вважає, що того дня отримав один із найважливіших уроків у своєму житті. Сьогодні він

володіє мережею автомийок, але справжньою метою його бізнесу є придбання нерухомості під ці

автомийки.

У попередньому розділі були представлені схеми, що показують, що у більшості випадків люди

працюють на будь-кого, крім себе. Насамперед вони працюють на власників компанії, потім – на

державу, яка бере з них податки, і, нарешті, на банк, який залишається власником їхнього дому до

повного погашення іпотечного кредиту.

Коли я був маленьким, у нас ніде в окрузі не було McDonald's. Але мій багатий тато зумів дати нам з

Майком той же урок, який отримали від Рея Крока студенти Техаського університету. Це третій

секрет заможних людей. Він формулюється дуже просто: «Займайтеся власним бізнесом».

Фінансові труднощі часто є результатом того, що люди все життя працюють на когось іншого, і у

багатьох після виходу на пенсію практично нічого не залишається.

Сучасна освітня система спрямовано розвиток у сьогоднішніх молодих людей навчальних навичок, необхідні отримання хорошої роботи. Як уже було сказано, їхнє життя обертатиметься навколо

заробітної плати, або колонки доходів.

Багато хто піде вчитися далі, щоб стати інженерами, вченими, кухарями, поліцейськими, художниками, письменниками тощо. Ці професійні навички зроблять їх частиною робочої сили

країни, яка працює за гроші.

Але ваша професія та ваш бізнес – зовсім різні речі. Я часто питаю людей: «Яким бізнесом ви

займаєтесь?» Вони відповідають: «Я банкір». Я питаю: «У вас власний банк?» А вони зазвичай

відповідають: Ні, я працюю в банку. У цьому випадку люди плутають професію з бізнесом.

Банківська справа може бути їхньою професією, але зробити їх багатими зможе лише власний бізнес.

Проблема з освітою полягає в тому, що ви часто стаєте тим, на кого навчаєтесь. Тобто якщо ви

вивчаєте, скажімо, кулінарію, ви стаєте кухарем. Якщо ви вивчаєте право, ви йдете до адвокатів, а ті, хто вивчає автосправу, стають автомеханіками. На жаль, дуже часто інтереси професійної кар'єри

змушують людей забути про необхідність займатися насамперед власним бізнесом. Вони

присвячують все своє життя бізнесу, який належить комусь іншому, і роблять багатими на цю людину.

Щоб досягти фінансової безпеки, людина має приділяти максимум уваги власному бізнесу. У центрі

уваги вашого бізнесу має бути не колонка доходів, а колонка активів. Як уже говорилося, правило

номер один – знати різницю між активами та пасивами та набувати активів. Багаті люди

зосереджуються на колонці активів, тоді як решта цікавляться лише колонкою доходів.

Ось чому ми так часто чуємо: «Я хочу, щоб мені підняли зарплату», «Якби я тільки зміг отримати

підвищення по службі!», «Я піду на курси підвищення кваліфікації, щоб отримати роботу краще», «Я

працюватиму понаднормово» або «Може, мені варто піти на другу роботу?»).

У певних обставин ці ідеї можуть бути цілком розумними. Але все ж таки вони не спонукають вас

зайнятися власним бізнесом. Всі ці ідеї зосереджені на колонці доходів та допоможуть зміцненню

фінансової безпеки лише в тому випадку, якщо додаткові гроші підуть на купівлю активів, що

генерують доходи.

Основна причина, яка змушує більшість представників бідного та середнього класу виявляти

фінансову консервативність, тобто говорити: «Я не можу дозволити собі ризикувати», полягає у

відсутності у них міцного фінансового фундаменту. Вони змушені чіплятися за свою роботу та уникати

ризикованих ситуацій.

Коли скорочення штатів досягли повальних масштабів, мільйони людей, які працюють, виявили, що

їх нібито найбільший актив – будинок – живцем заганяє їх у могилу. З кожним місяцем цей «актив»

обходиться їм дедалі дорожче. Із ще одним «активом» – машиною – та сама історія. За курячі в

гаражі ключки для гольфу, які колись коштували тисячу доларів, ніхто вже стільки не дасть. Без

стабільної роботи людям нема на що спертися. Те, що вони вважали за активи, не допоможе їм

вижити під час фінансової кризи.

Я думаю, більшість із вас доводилося заповнювати бланки заявок на отримання банківських кредитів

на покупку будинку чи машини. Завжди цікаво, що люди пишуть у розділі «Власний капітал». Там

найкраще видно, що існуюча банківська практика дозволяє людині вважати активами.

Коли одного разу я сам звернувся за кредитом, мені здалося, що мій фінансовий стан виглядав

недостатньо значним. Тоді я додав до колонки активів свої нові ключки для гольфу, колекцію творів

мистецтва, книги, побутову електроніку, костюми від Armani, наручний годинник, туфлі та інші

предмети особистого користування.

Мою заявку відхилили, але лише тому, що я мав надто багато інвестицій у нерухомість. Експертам із

кредитного відділу не сподобалося, що основний дохід я отримував від орендної плати. Їм дуже

захотілося з'ясувати, чому в мене не було нормальної роботи та платні. Костюми, ключки для гольфу

та твори мистецтва не викликали у них жодних питань.

Життя іноді суворе до тих, хто не вписується у загальноприйнятий стандарт.

Мене завжди коробить, коли хтось каже, що його власний капітал становить мільйон доларів, або сто

тисяч, або ще там. Одна з головних причин, через які показник власного капіталу не відображає

реального фінансового становища, полягає в тому, що як тільки ви почнете продавати свої активи, вам доведеться сплатити податок на прибуток.

Ось чому так часто зменшення доходів заганяє людей у глибоку фінансову яму. Щоб отримати

готівку, вони продають свої активи. Але особисту власність найчастіше можна продати лише за

частину тієї ціни, яка записана у їхньому особистому балансовому звіті. А якщо після продажу вони

залишаться у плюсі, тоді їм доведеться заплатити чималий податок на прибуток. Держава

обов'язково забере свою частку і суттєво скоротить суму, яку вони передбачали використати, щоб

розрахуватись із боргами. Ось чому я не втомлююся повторювати людям, що величина їхнього

власного капіталу часто виявляється набагато меншою, ніж вони думають.

Так займіться нарешті власним бізнесом! Не кидайте основну роботу, але почніть купувати реальні

активи, а не пасиви чи особисті речі, які знецінюються одразу, як тільки ви приносите їх додому.

Нова машина втрачає в ціні майже 25% тієї самої секунди, коли ви виїжджаєте на ній за ворота

автосалону. Її не можна вважати реальним активом, навіть якщо банк іншої думки. Тієї миті, коли на



полі для гольфу я виконав перший удар по м'ячу моїм новим титановим драйвером за чотириста

доларів, він став коштувати сто п'ятдесят.

Утримуйте свої витрати на мінімальному рівні, скорочуйте кількість пасивів та старанно будуйте

фундамент із солідних активів. Якщо ваші діти ще не стали дорослими та живуть з вами, постарайтеся навчити їх відрізняти активи від пасивів. Змусіть їх приступити до будівництва колонки

активів до того, як вони покинуть батьківську хату, одружуються, куплять будинок, заведуть дітей і

застрянуть у небезпечному фінансовому становищі, чіпляючись за роботу та купуючи все у кредит. Я

знаю дуже багато молодих пар, які одружуються і самі заганяють себе в пастку стилю життя, який не

дозволяє їм вибратися з боргів протягом майже всієї їхньої трудової діяльності.

Часто лише після того, як рідна оселя залишає останню дитину, батьки раптом усвідомлюють, що

недостатньо добре підготувалися до пенсійного віку, і починають економити на всьому, щоб

відкласти хоч трохи грошей. Але потім починають хворіти їхні власні батьки, і на їхні плечі лягають

нові обов'язки.

Тож які види активів я раджу купувати вам чи вашим дітям? У моєму світі реальні активи прийнято

ділити на кілька категорій:

1. Бізнес, який не потребує моєї присутності. Він належить мені, але керується іншими людьми.

Якщо я змушений там працювати, то це вже не бізнес. Він стає моєю роботою.

2. Акції

3. Облігації

4. Взаємні фонди

5. Нерухомість, яка приносить дохід

6. Боргові розписки та векселі

7. Гонорари за інтелектуальну власність: музику, сценарії, патенти

8. Будь-яка інша власність, яка має цінність, приносить дохід або зростає в ціні та легко продається

Коли я був маленьким, мій освічений тато казав, що мені потрібно буде знайти стабільну роботу. На

відміну від нього мій багатий тато радив мені зайнятися придбанням активів, причому тільки тих, які

припадуть мені до душі: «Якщо ти не любитимеш свої активи, то не турбуватимешся про них». Я

кую нерухомість просто тому, що мені подобаються будинки та ділянки землі. Я люблю шукати і

вибирати нерухомість і здатний займатися цим цілими днями. Будь-які проблеми не в змозі

похитнути мою любов до нерухомості. Тим, хто ненавидить нерухомість, не слід займатися нею.

Мені дуже подобаються акції малих, особливо початківців, компаній, бо свобода підприємництва

приваблює мене більше, ніж корпоративна дисципліна. У молодості я досить попрацював у великих

організаціях, таких як Standard Oil, Корпус морської піхоти США та корпорація Херох. Жилося мені

там досить непогано, і я із задоволенням згадую ті часи. Але в глибині душі я знаю, що великі

компанії це не моє. Мені подобається розпочинати бізнес, а не керувати ним. Тому я найчастіше

кую акції дрібних компаній, а іноді навіть сам засновую їх і виводжу на ринок. На первинному

розміщенні акцій можна заробити цілий стан, і я дуже люблю цю гру. Багато людей бояться

інвестувати кошти у компанії з малою капіталізацією. Це справді ризикована справа. Але ризик

зводиться до мінімуму, якщо вам подобається те, у що вкладаєте гроші, і ви розумієте, що і як

робите. Коли я працюю з дрібними компаніями, моя інвестиційна стратегія полягає у тому, щоб

володіти акціями не більше року. Але коли я маю справу з нерухомістю, то починаю з малого та

поступово змінюю дешеві будинки на більш дорогі, щоб відсунути терміни сплати податків на

прибуток. Це дозволяє нерухомості значно зрости в ціні. Як правило, я володію нерухомістю не

більше семи років.

Під час служби в морській піхоті та роботи в компанії Xerox я робив те, що радив мені багатий тато. Я

не залишав роботу, але займався і власним бізнесом. Я активно збільшував стовпчик активів, торгуючи нерухомістю та акціями дрібних компаній. Багатий тато завжди наголошував на значенні

фінансової грамотності. Чим краще я розбирався в бухгалтерському обліку та фінансових тонкощах, тим краще міг аналізувати інвестиції, а зрештою зумів заснувати та побудувати свою власну

компанію.

Я нікому не раджу заснувати компанію, якщо у вас немає нестримного прагнення цього.

Враховуючи мій особистий досвід управління компанією, я б не побажав такої долі нікому. Буває, що

людина не може знайти роботу, і тоді власна компанія здається їй найкращим рішенням. Але шанси

на успіх дуже малі. Дев'ять із десяти компаній розвалюються протягом п'яти років. З тих, хто

виживає після перших п'яти років, дев'ять із десяти врешті-решт теж приходять до банкрутства. Так

що я можу порадити вам це лише в тому випадку, якщо ви дійсно відчуваєте палке прагнення стати

власником власної компанії. В іншому випадку краще не залишати роботу і в міру можливості

займатися власним бізнесом.

Коли я говорю про зайняття власним бізнесом, то маю на увазі створення та збереження сильної

колонки активів. Якщо туди потрапив долар, ніколи не дозволяйте йому втекти. Вважайте його

своїм працівником. Головна перевага грошей полягає в тому, що вони можуть працювати на вас

двадцять чотири години на добу і робити це протягом поколінь. Працюйте на своїй роботі, заробляйте репутацію надійного співробітника, але при цьому продовжуйте будувати свою колонку

активів.

У міру посилення вашого грошового потоку, ви зможете дозволити собі якісь предмети розкоші. Тут

дуже важливо відзначити, що багаті люди роблять це в останню чергу, а бідняки та середній клас

зазвичай із цього починають. Вони купують великі будинки, діаманти, хутра, яхти, бо хочуть

виглядати багатими. Але коли вони починають виглядати багатими, виявляється, що вони по вуха

ув'язнули в боргах. Багаті люди старого гарту, які створюють довгостроковий стан, починають з

будівництва колонки активів. Через якийсь час дохід, що надходить із цієї колонки, дозволяє їм

купувати предмети розкоші. Представники бідного та середнього класу платять за ці речі власним

потом, кров'ю та тим, що вони могли б залишити у спадок дітям.

Справжня розкіш – це нагорода за те, що ви вклали гроші у реальний актив та примножили його.

Наприклад, коли ми з дружиною стали отримувати більше грошей від наших багатоквартирних

будинків, вона пішла та купила собі «мерседес». Це не зажадало зайвих зусиль чи ризику, бо

машину купив багатоквартирний будинок. Звичайно, їй довелося чотири роки почекати, доки її

портфель інвестицій у нерухомість не виріс і не почав генерувати грошовий потік, що дозволяє

заплатити за машину. Але цей предмет розкоші став для неї не просто гарною іграшкою, а

заслуженою нагородою, бо вона довела, що знає, як збільшити свою колонку активів. Ця машина

стала предметним втіленням її вміння використати свій фінансовий інтелект.

На відміну від моєї дружини, більшість людей вирушають купувати новий автомобіль або ще якийсь

предмет розкоші під впливом імпульсу та роблять це кредитом. Можливо, їм просто нудно та

потрібна нова іграшка. Крім того, згодом у людини може з'явитися ворожість до купленого в кредит

предмета розкоші, тому що борг стає фінансово обтяжливим.

Тепер, після того як ви інвестували свій час і кошти в будівництво власного бізнесу, настав час

дізнатися про найбільший секрет багатих. Саме завдяки цьому секрету багаті настільки багаті.

## РОЗДІЛ ЧЕТВЕРТИЙ

Урок 4. Історія прибуткового податку та можливості корпорацій

Просто в цій грі мій багатий тато діяв розумніше і використовував корпорації – найголовніший секрет

багатих.

Пам'ятаю, як у школі мені розповідали про Робіна Гуда та його веселих товаришів. Наш вчитель

вважав, що це чудова історія про романтичного героя, який забирав гроші у багатих і роздавав

бідним.

Мій багатий тато не вважав Робіна Гуда героєм. Він називав його шахраєм.

Нехай Робіна Гуда вже давно немає, та його послідовники живі. Я дуже часто чую, як люди кажуть:

«Нехай за це платять багаті» або «Багаті мають платити більше податків, щоб вони діставалися

бідним».

Ця «робін-гудівська» ідея забирати у багатих і роздавати бідним стала причиною найбільшого

головного болю для мало- та середньозабезпечених людей. Ідеали Робіна Гуда – це головна

причина, через яку середній клас так страждає від податкового навантаження. Справа в тому, що

переважна більшість податків стягується не з багатих. За бідних платять середній клас, насамперед

освічена верхівка середнього класу.

Щоб краще зрозуміти цей механізм, варто розглянути історію виникнення податків. Мій

високоосвічений тато був фахівцем з історії освіти, а багатий тато – експертом з історії податків.

Багатий тато пояснив нам із Майком, що спочатку в Англії та Америці прибуткового податку не було.

Іноді проводилися тимчасові збори ведення війн. Король чи президент звертався до народу і просив

усіх зробити посильний внесок. У Великій Британії прибутковий податок стягувався з 1799 по 1816 рік

на фінансування війни з Наполеоном, а Америці – з 1861 по 1865 рік потреби Громадянської війни.

В Англії з 1874 став постійним податок на власність і доходи громадян. В Америці 1913 року, з

прийняттям 16-ї поправки до Конституції, став постійним прибутковий податок. Іноді американці

виступали проти податків. Наприклад, непомірний податок на чай призвів до знаменитого інциденту

з чаєм у гавані Бостона, який став однією з причин Війни за незалежність. Як Англії, і Сполученим

Штатам знадобилося дуже багато часу, щоб переконати громадян у необхідності запровадження

постійного прибуткового податку.



Ці історичні дати, втім, не показують, що в обох країнах прибутковий податок спочатку стягувався

лише з багатих. Саме на це хотів звернути нашу увагу багатий тато. Він пояснив, що ідея податків

стала популярною і була прийнята більшістю населення лише тому, що біднякам та середньому класу

казали: податки створюються лише для покарання багатих. Тільки так вдалося змусити народ

проголосувати за цей закон, щоб надати податку конституційно-правовий статус. Однак добрий намір

потрясти гаманці багатіїв насправді обернувся казусом: прибутковий податок найсильніше вдарив по

тих, хто за нього проголосував, тобто по бідняках та представникам середнього класу.

-

Як тільки держава відчула смак грошей, його апетити зросли, – сказав багатий тато. – Ми з

твоїм батьком перебуваємо на різних полюсах. Він – державний чиновник, а я – капіталіст. Ми

отримуємо гроші за зовсім різну роботу, і наш успіх оцінюється за протилежними критеріями.

Йому платять за те, що він витрачає гроші та наймає нових людей. Чим більше він витрачає і

чим більше людей наймає, тим більшою стає його організація. У державному секторі великі

організації мають найбільшу повагу. У моїй же організації все навпаки: що менше людей я

наймаю і що менше грошей витрачаю, то більше мене поважають інвестори. Ось чому я не

люблю державних чиновників. Їх цілі докорінно відрізняються від цілей більшості ділових

людей. Що більше зростає державний апарат, то більше вписувалося податкових надходжень

потрібно йому підтримки своєї діяльності.

Мій освічений тато вірив, що держава має допомагати людям. Він щиро любив Джона Кеннеді і із

захопленням зустрів його проект створення Корпусу світу (організації, що посилювала американських

добровольців на роботу в країни, що розвиваються). Ця ідея настільки йому сподобалася, що вони

разом із мамою почали працювати в Корпусі світу, займаючись підготовкою волонтерів для

відправлення до Малайзії, Таїланду та Філіппін. І в міністерстві освіти, і в Корпусі світу він постійно

виборював отримання додаткових бюджетних асигнувань і грантів, щоб можна було прийняти на

роботу більше людей.

Починаючи з десяти років я постійно чув, як багатий тато називав державних чиновників зграєю

ледачих казнокрадів, а бідний тато називав багатих жадібними шахраями, яких треба змусити

платити більше податків. Обидві сторони мали чимось праві. Ось чому мені було важко вирушати на

роботу до одного з найбільших капіталістів міста, а ввечері повертатися до батька, який був

визначним громадським діячем. Нелегко було зрозуміти, кому з них треба було вірити.

Але якщо уважно вивчити історію прибуткового податку, можна побачити цікаву тенденцію. Як я вже

казав, закони про прибутковий податок були прийняті тільки тому, що маси вірили в «робін-гудівську» теорію економіки: відібрати у багатих і роздати решті. Але проблема полягала в тому, що

апетити держави виявилися настільки великими, що податки невдовзі довелося стягувати з людей із

середніми доходами, і з того часу ця планка продовжує опускатися.

Щодо багатих, то вони побачили в прибутковому податку можливість стати ще багатшими, бо вони не

грають за тими самими правилами, що й усі. У багатих вже був досвід створення корпорацій, які

стали популярними ще за часів вітрильного флоту. Багаті люди вигадали корпорації, щоб зменшити

ризик для своїх активів. Вони вкладали свої гроші у корпорацію, яка фінансувала вихід кораблів у

море. Корпорація наймала команду, яка вирушала до Нового Світу за скарбами. Якщо корабель

йшов на дно, команда гинула, але багаті втрачали ті гроші, які вони вклали в це конкретне плавання.

На наступній схемі показано, як корпоративна структура дозволяє зберегти звіт про доходи та

балансовий звіт від можливих ризиків.

Знання юридичних особливостей корпоративної структури забезпечує багатим величезну перевагу

перед бідними та середнім класом. Оскільки мене виховували два батьки – соціаліст і капіталіст, – я



швидко зрозумів, що філософія капіталіста розумніша з фінансової точки зору. Я вирішив, що

соціалісти покарали самі себе, бо не мали фінансової освіти. Хоч би що вигадували ті, хто кричить:

«Заберемо все у багатих!», багаті завжди знайдуть спосіб їх перехитрити. Ось чому основний тягар

прибуткового податку зрештою лягла на плечі середнього класу. Багаті перехитрили інтелектуалів

просто завдяки знанням про гроші, яких не дають у школі.

Але як багатіїв вдалося обвести інтелектуалів навколо пальця? Коли було запроваджено податок, покликаний «віднімати у багатих», у засіки держави потекли гроші. Спочатку люди були задоволені.

Гроші надходили державним службовцям та багатим. Службовці отримували їх у вигляді зарплат та

пенсій, а багаті – через свої заводи та фабрики, які виконували державні замовлення. Держава

отримало у своє розпорядження колосальні обсяги коштів, але виникли проблеми з їх управлінням.

Держава всіма способами прагне уникнути зайвих грошей. Якщо вам не вдалося витратити виділені

кошти, то у наступному бюджеті вам може їх не дістатись. І звичайно, ніхто не похвалить вас за

економність. У бізнесі все навпаки. Там люди, які приносять компанії додаткові гроші, одержують

матеріальну винагороду і всі захоплюються їхньою ефективністю.

У міру розкрутки маховика державних витрат потреба в грошах зростала, і в ідею «оподаткувати

багатих» стали вносити поправки, що дозволяють поширити її на категорії людей з нижчими

доходами, поки не дійшли до тих, хто колись за неї проголосував, – бідних та середнього класу.

Справжні капіталісти скористалися своїми фінансовими знаннями та знайшли вихід. Вони

повернулися під захист корпорації. Але багатьом із тих, хто ніколи не створював корпорацій, невідомо, що корпорація не є реальною річчю. Це просто папка з кількома паперами, яка

zareєстрована в якійсь державній установі та лежить в офісі якогось нотаріуса. Це не величезна

будівля, не фабрика та не група людей. Це лише юридичний документ, що підтверджує факт

створення юридичної особи. За допомогою корпорацій багаті вкотре зуміли захистити свій стан.

Корпорації стали популярними, тому що у них ставка прибуткового податку нижча, ніж у

індивідуальних платників податків. На додаток до всього корпорації можуть оплачувати частину

витрат із прибутку до вирахування податків.

Ця війна між заможними та незаможними триває вже сотні років. Створення кожного нового закону

супроводжується шаленою битвою, і так буде завжди. Проблема в тому, що поразку завжди

знають ті, хто не має інформації, хто щодня встає і йде на роботу, а потім сплачує податки. Якби

вони розуміли, за якими правилами грають багаті, то також могли б так грати. Тоді їм удалося б

досягти фінансової незалежності. Ось чому мені стає не по собі щоразу, коли я чую, як батьки радять

дітям навчатися у школі, щоб знайти хорошу, стабільну роботу. Людина зі стабільною роботою та

повною відсутністю фінансових здібностей немає жодного виходу з порочного кола.

Сьогодні середнім американцям, щоби покрити податки, доводиться працювати на державу від п'яти

до шести місяців. На мій погляд, це забагато. Чим старанніше людина працює, тим більше платить

державі. Ось чому я вважаю, що ідея «забрати у багатих» обернулася проти тих людей, які за неї

колись проголосували.

Коли люди намагаються щось відібрати у багатих, ті поступаються своїми позиціями без бою. Вони

вживають необхідних заходів. У них є гроші, влада та бажання змінити існуючий стан речей. Вони не

сидять склавши руки і не сплачують нових податків добровільно. Вони шукають способів звести

сплату податків до мінімуму. Вони наймають добрих юристів та бухгалтерів, переконують політиків

змінювати закони або створювати в них лазівки. Вони використовують усі свої ресурси, щоб досягти

необхідних змін.

Податковий кодекс США дозволяє знижувати податки у різний спосіб. Майже всі вони доступні будь-якій людині, але зазвичай ними

цікавляться лише багаті, тому що їм потрібно захищати власний бізнес. Наприклад, у Податковому кодексі США є стаття 1031, що дозволяє продавцеві відкласти сплату податків із прибутку від продажу нерухомості, що змінюється на дорожчу нерухомість.

Нерухомість – це один із засобів інвестування, що дає велику податкову перевагу. Поки ви

мінітимете нерухомість на більш дорожу, з вашого прибутку не стягуватимуться податки. Люди, які не

використовують легальних способів економити на податках, втрачають чудову можливість збільшити

свою колонку активів.

У бідних та представників середнього класу немає таких ресурсів. Вони сидять склавши руки і

дозволяють державі вставляти їм у вену голку та висмоктувати їхню кров. Мене вражає кількість

людей, які сплачують завищені податки або не використовують законних податкових пільг просто

тому, що бояться держави. Я знаю, як загрозово може поводитися державний збирач податків. Я

маю друзів, чий бізнес був закритий і знищений державою, хоча згодом виявилось, що це було

зроблено помилково. Я це все розумію. Але працювати на державу з січня до травня – це надто

висока ціна за таку загрозу. Мій бідний тато ніколи не намагався чинити опір. Мій багатий тато теж



цього не робив. Просто в цій грі він діяв розумніше і використовував корпорації – найголовніший

секрет багатих.

Згадайте перший урок, який я одержав від багатого тата. Мені, дев'ятирічному хлопчику, довелося

сидіти і чекати, поки він зробить ласку зі мною поговорити. Я часто сидів так у його офісі і чекав, коли

він «зійде» до мене. Він ігнорував мене навмисно.

Він хотів, щоб я усвідомив його владу і сам захотів знайти таку саму владу в майбутньому. Протягом

усіх років мого навчання він нагадував мені, що знання дає владу. Гроші дають величезну владу, а

зберегти та примножити її можна лише за допомогою необхідних знань. Коли у вас немає цих знань, світ обсипає вас болючими ударами. Багатий тато не втомлювався повторювати нам із Майком, що

наш головний ворог – не господар і не начальник, а податковий інспектор, який завжди готовий взяти

з вас більше, якщо ви йому це дозволите. Щоб змусити гроші працювати на себе, а не працювати за

них, перш за все, ви повинні зрозуміти, кому належить влада.

Працюючи за гроші, ви самі віддаєте себе у владу роботодавця. Коли ваші гроші працюють на вас, ви

тримаєте владу у своїх руках.

Коли ми зрозуміли, яку владу дадуть нам гроші, що працюють на нас, він сказав, що тепер нам

потрібно розвивати свій фінансовий інтелект і не дозволяти нікому зневажати собою. Несвідому

людину легко можна залякати. А якщо ви знаєте, про що кажете, у вас є шанс поборотися. Ось чому

він так багато платив тямущим податковим бухгалтерам та юристам. Йому було набагато дешевше

платити їм, аніж державі. Його найкращим настановою для мене стало таке: «Дій з розумом – і

наб'єш менше шишок».

Він знав закони, бо був законослухняним громадянином і тому, що незнання законів обійшлося б

йому надто дорого. «Знаючи, що маєш рацію, ти не боїшся дати відсіч». Навіть якщо виступаєш

проти Робіна Гуда та його веселих товаришів.

Мій високоосвічений тато завжди радив мені знайти гарне місце у солідній корпорації. Він говорив

про те, як добре «підніматися службовими сходами». Але він не розумів, що якщо я покладатимуся

тільки на зарплату в корпорації, то стану лише коровою, що дозволяє себе доїти.

Коли я розповів про цю пораду своєму багатому татові, той хмикнув і сказав лише одне: «А може, краще стати власником цих сходів?»

У дитинстві я не розумів, що мав на увазі багатий тато, коли радив мені стати власником власної

корпорації. Ця ідея здавалася абсолютно неможливою і навіть страшною. Звичайно, вона виглядала

привабливо, але моя недосвідченість не дозволяла мені уявити, що колись дорослі працюватимуть

на компанію, власником якої буду я.

Справа в тому, що, якби не багатий тато, я напевно пішов би за порадою освіченого. Якби багатий

тато не нагадував мені зрідка про цю ідею володіння власною корпорацією, я пішов би іншим

шляхом. Але до п'ятнадцяти-шістнадцяти років я вже знав, що не збираюся йти шляхом, до якого

підштовхував мене освічений тато.

Я ще не знав, що саме маю намір робити, але був рішуче налаштований рухатися не в тому напрямку, в якому рухалася більшість моїх однокласників. Це рішення змінило все моє життя.

Лише десь у середині третього десятка я почав по-справжньому розуміти сенс поради багатого тата.

Я якраз закінчив службу в армії і влаштувався працювати в компанію «Хегох». Я заробляв багато

грошей, але щоразу, глянувши на свій розрахунковий чек, відчував розчарування. Сума утримань

була надто велика, і чим старанніше я працював, тим більше вона збільшувалася. Коли я досяг

певних успіхів, начальники почали говорити про підвищення на посаді та надбавку до зарплати. Мені

було втішно це чути, але в голові постійно лунав голос багатого тата: «На кого ти працюєш? Кого ти

робиш багатим?

У 1974 році, все ще працюючи в Хегох, я створив свою першу корпорацію і почав займатися власним

бізнесом. У моїй колонці активів вже було кілька пунктів, але тепер я вирішив сконцентруватися на

збільшенні їхньої кількості. Ці розрахункові чеки та утримання допомогли мені зрозуміти, яку цінну

пораду дав мені багатий тато. Я побачив, до якого майбутнього могла привести мене порада мого

освіченого тата.

Багато роботодавців вважають, що радити працівникам займатися власним бізнесом шкідливо для

роботи. Звісно, у деяких випадках це цілком справедливо. Але коли я зосередився на власному

бізнесі і почав купувати активи, мої справи на основній роботі пішли ще краще, бо тепер я маю на

меті. Я приходив рано і працював старанно, намагаючись заробити якнайбільше грошей, щоб

інвестувати їх у нерухомість. На Гаваях якраз почався бум, отже, можна було зробити цілий стан. Чим

краще я усвідомлював, що починається період економічного підйому, тим більше копіювальних

машин мені вдавалося продати. Чим більше я продавав, тим більше заробляв і тим більше становила

сума утримань із моєї зарплати. Це мене надихало. Я так хотів вирватися з цієї пастки, що працював

ще старанніше. До 1978 року я закріпився у першій п'ятірці торгових агентів компанії. Мені дуже

хотілося вирватися з пастки щурів.

Менш ніж через три роки моя корпорація, яка спеціалізувалася на нерухомості, почала приносити

більше грошей, ніж мені платили в Хегох. Грошовий потік від колонки активів моєї власної корпорації

було створено грошима, які працювали на мене, а не моїми власними зусиллями з продажу

копіювальних апаратів. Цінність поради багатого тата підтверджувалася на практиці. Незабаром

грошовий потік від моєї нерухомості набрав такої сили, що на гроші своєї компанії я зміг купити собі

перший «порше». Колеги з Хегох вирішили, що я купив його на комісійні. Але це було негаразд. Свої

комісійні я інвестував у активи.

Мої гроші старанно працювали над тим, щоб принести мені ще більше грошей.

Кожен долар у моїй колонці активів ставав старанним працівником, який намагався залучити

якнайбільше нових працівників, щоб купити господареві «порше»

На долари, які держава не встигла оподаткувати. Розуміючи це, я почав працювати на Хегох ще

старанніше. План діяв, і моя нова машина була найкращим доказом його ефективності.

Використовуючи уроки багатого тата, я зумів вирватися з горезвісного кола щурів у досить ранньому

віці. Це стало можливим завдяки міцним фінансовим знанням, отриманим під час уроків багатого

тата.

Без цих фінансових знань, які я називаю фінансовим IQ або фінансовим інтелектом, досягти

фінансової незалежності мені було б набагато важче. Тепер я навчаю інших, сподіваючись, що зможу

поділитися цим знанням з ними.

Я не втомлююся нагадувати людям, що фінансовий IQ складається зі знань, отриманих у чотирьох

великих областях:

## 1. Бухгалтерський облік

Бухгалтерський облік – це основа фінансової грамотності, чи вміння читати цифри. Ви повинні

опанувати цю навичку, якщо хочете побудувати імперію. Чим більше грошей ви вкладаєте у

будівництво, тим точніше вам потрібно діяти, інакше вся будівля звалиться. Це робота для лівої

півкулі мозку, що відповідає за деталі та дрібниці. Фінансова грамотність – це здатність читати та

розуміти фінансові звіти, яка дозволяє виявляти сильні та слабкі сторони будь-якого бізнесу.

## 2. Інвестування

Інвестування – це наука у тому, як гроші роблять гроші. Сюди входять стратегії та формули, які

використовує творчу, праву півкулю мозку.

### 3. Розуміння ринків

Розуміння ринків – це наука про попит та пропозицію. Вам потрібно знати технічні аспекти ринку, які

керуються емоціями, і розумітися на фундаментальних економічних аспектах інвестицій. Чи є

конкретна інвестиція розумною у поточних ринкових умовах?

### 4. Законодавство

Корпорація, заснована на технічних навичках ведення бухгалтерського обліку, інвестування та ринку, може рости дуже швидко. Людина, яка добре розуміється на податкових перевагах та захисних

механізмах, що надаються корпорацією, може розбагатіти набагато швидше, ніж звичайний

службовець або власник дрібного приватного бізнесу. Це як різниця між тим, хто ходить пішки, та

тим, хто літає. Вона особливо важлива, коли йдеться про створення довгострокового багатства.

- Податкові переваги

Корпорації є багато з того, чого не може робити найманий працівник, наприклад оплачувати витрати

до обчислення податків. Це окрема та надзвичайно цікава галузь знань. Наймані працівники

заробляють гроші, з них стягують податки, і вони намагаються прожити те, що залишається.

Корпорація заробляє, витрачає все, що може, а потім сплачує податки із того, що залишилося. Це

одна із найбільших легальних податкових лазівок, якими користуються багаті. Такі лазівки

створюються без особливих зусиль і обходяться недорого, якщо ви володієте інвестиціями, що

генерують гарний грошовий потік. Наприклад, якщо ви володієте власною корпорацією, можете

оформляти свої відпустки як засідання правління на Гаваях. Витрати на експлуатацію автомобіля, страховка, ремонт будинку та абонемент у клуб здоров'я можна списати на виробничі витрати

компанії. Майже всі відвідування ресторанів можна провести як представницькі витрати тощо. Але

все це на цілком законних підставах оплачується доларами з прибутку до оподаткування.

- Захист від судових позовів

Ми живемо у суспільстві, пронизаному духом сутяжництва. Кожен хоче урвати шматок вашого

пирога. Щоб захистити свої активи від кредиторів, багаті ховають більшу частину свого стану в

корпораціях та трастових фондах. Коли хтось подає до суду на багату людину, він часто стикається з

багаторівневою системою юридичного захисту та виявляє, що цей багатій практично нічим не



володіє. Він усім керує, але все це йому не належить. Бідняки та середній клас прагнуть бути

повноправними власниками своєї власності, тому змушені віддавати все, що в них є, державі або

своїм співгромадянам, які дуже люблять затівати судові позови з тими, кого вони вважають надто

багатими. Їх навчила цьому історія Робіна Гуда: забирайте у багатих та роздавайте бідним.

У цій книзі я не зупинятимуся на конкретних деталях володіння корпорацією. Скажу лише, що якщо

ви володієте будь-якими законними активами, то вам варто якнайшвидше і якнайбільше дізнатися

про те, яку користь може принести корпорація і як вона може вас захистити. На цю тему написано

багато книг, які докладно розкажуть вам про ці переваги і навіть проведуть всі етапи створення

корпорації.

Особливо рекомендую чудові книги Гарретта Саттона, які допоможуть отримати повне уявлення про

можливості приватних корпорацій.

Фінансовий IQ – це синергічне поєднання багатьох навичок та талантів. Але я б сказав, що основою

фінансового інтелекту є комбінація чотирьох технічних навичок, перерахованих вище. Якщо ви

прагнете стати власником величезного багатства, то ця комбінація навичок допоможе вам значно

посилити свій фінансовий інтелект.

В підсумку:

Багаті власники корпорацій

1. Заробляють гроші.
2. Витрачають гроші.
3. Платять податки.

Люди, які працюють на корпорації

1. Заробляють гроші.
2. Платять податки.
3. Витрачають гроші.

Коли ви розпочнете розробку своєї спільної фінансової стратегії, ми настійно радимо вам якомога

більше дізнатися про захист, який може забезпечити вашому бізнесу та активам статус юридичної

особи.

## РОЗДІЛ П'ЯТИЙ

Урок 5. Багаті винаходять гроші

У реальному світі найчастіше нагору пробиваються не розумні, а відважні.

Минулого вечора я вирішив відпочити від роботи над книгою і подивився телевізійну передачу про

життя парубка на ім'я Александер Грейам Белл. Коли він запатентував свій телефон, попит на його

винахід виявився таким великим, що він не міг його задовольнити. Для цього була потрібна велика

компанія. Тому Белл вирушив у гігантську для того часу корпорацію Western Union і запропонував їм

купити патент разом з його крихітною компанією. За все він хотів отримати 100 тисяч доларів.

Президент «Western Union» посміявся з нього і відкинув пропозицію, назвавши ціну безглуздою. Що

було далі, добре відомо. Виникла мультимільярдна промисловість, і народилася компанія AT&T.

Одразу за цією передачею йшов вечірній випуск новин. Там був сюжет про чергове скорочення в

одній із місцевих компаній. Розгнівані робітники звинувачували власників компанії у

несправедливості. Сорокап'ятирічний менеджер, що потрапив під скорочення, привів на завод

дружину з двома дітьми і просив охоронців пропустити його до власників, щоб спробувати умовити їх

скасувати звільнення. Він щойно купив будинок і боявся його втратити. Камера показала крупним

планом його благаюче обличчя. Чи варто казати, що репортаж привернув мою увагу.

Я професійно викладаю з 1984 року. За цей час я здобув багатий і надзвичайно корисний досвід.

Однак ця професія змушує звертати увагу на тривожні тенденції у нашому суспільстві.

Я навчаю тисячі людей і бачу, що всі нас, включаючи мене, мають одну спільну проблему. У кожній

людині закладено величезний потенціал та дивовижні таланти. Однак головною перешкодою на

шляху до повної самореалізації стає певний ступінь сумніву у собі. Я говорю не так про брак технічної

інформації, як про недостатню віру у власні сили. У деяких людей це виявляється більшою мірою, ніж

у інших.

Після того, як ми закінчуємо навчання, більшості з нас стає зрозуміло, що хороші позначки у

шкільному атестаті чи диплом з відзнакою – далеко не найважливіше у житті. У реальному світі за

стінами навчальних закладів потрібно щось більше, ніж просто позначки. У розмовах на цю тему

називають різні якості, такі як мужність, хоробрість, безстрашність, зухвалість, спритність, хитрість, завзятість, цілеспрямованість та непересічність. Але головне полягає в тому, що цей фактор – як його

не назви – визначає наше майбутнє набагато більшою мірою, ніж шкільні позначки.

Усередині кожного з нас захований відважний, зухвалий і непересічний герой. Але поруч із ним

перебуває повна його протилежність – чоловічок, готовий за необхідності встати навколішки і

принижено вимолювати милості. За рік служби у В'єтнамі льотчиком Корпусу морської піхоти я дуже

близько познайомився із цими двома сторонами свого «я». Жодна з них нічим не краща за іншу.

Однак, ставши викладачем, я усвідомив, що найголовнішими перешкодами на шляху прояву

людського генія є надмірний страх та сумніви у собі. Мені завжди важко дивитися на учнів, які

знають відповідь, але бояться її висловити. Ось чому в реальному світі нагору часто пробиваються не

розумні, а відважні.

Я на особистому досвіді переконався, що прихованому в кожному з нас фінансовому генію потрібні

не лише технічні знання, а й сміливість. Занадто сильний страх пригнічує у цього генія будь-яке

бажання висунутися назовні. На заняттях я наполегливо раджу учням навчитися ризикувати, бути

сміливішими, дозволяти своєму генію перетворювати цей страх на силу і мудрість. Деяким це

дається легко, інших жахає. Я давно переконався в тому, що коли справа доходить до грошей, більшість людей вважають за краще діяти напевно. Мені часто запитують: «А навіщо ризикувати?»,

«Чому я мушу турбуватися про розвиток свого фінансового IQ?», «Для чого мені потрібно

опанувати фінансову грамоту?». І я відповідаю: «Щоб мати більше варіантів вибору».

Попереду будуть колосальні зміни. Найближчими роками з'явиться багато людей, подібних до

молодого винахідника Александра Грейама Белла. Щороку в усьому світі з'являтимуться сотні таких

самих видатних особистостей, як Білл Гейтс, і таких же успішних компаній, як Microsoft. Але, з іншого

боку, буде набагато більше банкрутств, звільнень та скорочень.

Але все ж таки чому вам потрібно розвивати свій фінансовий IQ?

На це запитання ніхто, крім вас, не зможе відповісти. Проте я можу сказати, чому я сам цим

займаюся. Я роблю це тому, що мені пощастило жити в цей цікавий час. Я вважаю, що краще вітати

зміни, аніж боятися їх. Я вважаю, що краще радіти, заробляючи мільйони, ніж сумувати, не

отримавши збільшення зарплати. Ми живемо у чудовий час, якого ще не було в історії людства.

Через кілька поколінь люди озиратимуться назад і казатимуть: яка це, напевно, була дивовижна

епоха. Це була ера смерті старого та народження нового. Це був час, повний несподіванок та

хвилюючих подій.

Отже, чому потрібно підвищити свій фінансовий IQ? Тому що якщо ви це зробите, то зможете

насолодитися всіма благами процвітання. А якщо ні, то наступні роки не принесуть вам нічого, окрім

страху. Одні люди сміливо пливтимуть вперед, а інші – чіплятимуться за рятувальні кола, що

розвалюються.

Триста років тому головним джерелом багатства була земля. Тому багатим вважався той, хто мав

землю. Згодом основним джерелом багатства стало промислове виробництво, що дозволило

Америці зайняти панівне становище у світі. Найбагатшими людьми стали промисловці. Сьогодні

головним джерелом багатства є інформація. І на перші місця у списках найбагатших вийшли ті, хто

володіє найсучаснішою інформацією. Проблема в тому, що інформація передається у всьому світі зі

швидкістю світла. Це нове багатство не можна заховати за парканами, як землю чи заводи. Все це

приведе до того, що зміни стануть швидшими та суттєвішими. Кількість нових мультимільйонерів

різко зросте. Але будуть і ті, хто лишиться за бортом.

Я бачу, що сьогодні багатьом людям доводиться боротися за фінансове виживання і працювати на

межі своїх сил просто тому, що вони завзято чіпляються за старі ідеї. Вони хочуть, щоб усе було, як

раніше, і пручаються змінам. Я знаю людей, які втрачають роботу чи будинок і звинувачують у цьому

технічний прогрес, економіку чи роботодавця. На жаль, вони не можуть зрозуміти, що проблема

криється в них самих. Старі ідеї стали їх найбільшим і обтяжливим пасивом. Ці люди не

усвідомлюють, що їхні ідеї чи звичні способи дій перейшли до категорії пасивів просто тому, що

активами вони були вчора, а вчорашній день уже назавжди у минулому.

Одного разу я проводив заняття з інвестування за допомогою настільної гри «Грошовий потік»

(CASHFLOW®), яку я мав як навчальний посібник. Одна із слухачок привела із собою подругу. Ця

жінка нещодавно пережила розлучення, пов'язане із серйозними фінансовими втратами, і тепер

шукала відповіді на якісь питання. Моя слухачка привела її на заняття, вирішивши, що вони підуть їй

на користь.

Ця гра покликана допомогти людям зрозуміти, як працюють гроші. У ході гри вони дізнаються про

те, як фінансовий звіт пов'язаний із балансовим звітом та як формується грошовий потік між цими

двома звітами. Вони дізнаються, що зможуть стати багатими, якщо збільшать місячний грошовий

потік із колонки активів настільки, що він перевищить щомісячні витрати. Після досягнення цієї мети

вони залишають доріжку для щурів і переходять на швидкісну доріжку.

Одні люди ненавидять цю гру, іншим вона подобається, а треті просто не розуміють її сенсу. Ця жінка



втратила цінну нагоду чомусь навчитися. Зробивши перший хід, вона потрапила на поле «Будь-яка

всячина» і витягла картку з яхтою. Спочатку вона дуже зраділа: «О, у мене є яхта!» Але потім, коли

подруга спробувала пояснити їй, як працюють цифри у фінансовому та балансовому звітах, вона

засмутилася, бо ніколи не любила математику. Усі гравці чекали, поки подруга пояснювала їй суть

взаємин між фінансовим звітом, балансовим звітом та грошовим потоком. Коли вона це зрозуміла, до неї раптово дійшло, що її яхта з'їдає масу грошей. Гра тривала, і незабаром її скоротили, а потім у

неї з'явилася дитина. Їй дуже не щастило у цьому раунді.

Після занять її подруга підійшла до мене і сказала, що вона дуже засмучена. Вона прийшла на

заняття, щоб навчитися інвестуванню, і їй не сподобалося, що нам так довго довелося грати в якусь

дурну гру.

Подруга спробувала переконати її зазирнути вглиб себе та подивитися, чи не відображає гра її

ситуацію. Почувши таку пропозицію, жінка вимагала повернути їй гроші. Вона заявила, що навіть

чути не хоче, що гра може бути відображенням її життя, настільки це безглуздо. Отримавши назад

свої гроші, вона негайно вийшла.

З 1984 року я заробляю мільйони, просто займаючись тим, чого не робить наша система освіти.

Викладачі у школах та коледжах займаються в основному тим, що читають лекції. У роки свого

навчання я ненавидів лекції. Мені швидко ставало нудно, і я відволікався.

У 1984 році я почав навчати людей за допомогою ігор та моделювання життєвих ситуацій і досі

покладаюся на ці інструменти. Я завжди раджу дорослим учням ставитися до ігор так, ніби в них, як у

дзеркалі, відображається те, що вони вже знають і чого їм потрібно навчитися.

Але найважливіше те, що у іграх відбивається поведінка.

Це системи миттєвого зворотного зв'язку. Замість слухати нудну лекцію, ви отримуєте

індивідуальний урок, що відповідає вашим конкретним потребам.

Подруга тієї жінки, що пішла з наших занять, пізніше зателефонувала мені, щоби розповісти останні

новини. Вона повідомила, що її подруга все гаразд і що тепер вона заспокоїлася. За цей час вона

зрозуміла, що гра справді в чомусь схожа на її життя. У них із чоловіком не було яхти, зате було

практично все інше, що тільки можна уявити. Вона злилася після розлучення не лише тому, що

чоловік покинув її заради молодшої жінки, а й тому, що за двадцять років спільного життя вони

нагромадили дуже мало активів. Їм виявилось практично нема чого ділити. Двадцять років вони

прожили неймовірно весело, але за цей час накопичили лише тонну нікому не потрібних дрібничок.

Вона зрозуміла, що її негативне ставлення до гри, викликане необхідністю оперувати цифрами –

вести фінансовий та балансовий звіти – було результатом її нездатності в них розібратися. Вона

завжди вважала, що фінансами мають займатися чоловіки. Вона вела домашнє господарство і

розважала гостей, а фінанси перебували у віданні чоловіка. Тепер вона була цілком впевнена, що

протягом останніх п'яти років спільного життя він приховував від неї гроші. Вона злилася за те, що не

знала, куди йшла частина грошей, і не підозрювала про існування іншої жінки.

Так само як настільна гра, світ завжди забезпечує нас миттєвим зворотним зв'язком. Ми зможемо

багато чого навчитися, якщо настроїмося на сприйняття цієї інформації. Нещодавно я поскаржився

дружині, що у хімчистці, мабуть, зіпсували мої штани, які перестали сходитись на поясі. Дружина

лагідно посміхнулася і легенько тицьнула мене пальцем у живіт, щоб показати, що справа не в

хімчистці, а в моїй талії!

Гра «Грошовий потік» була створена для того, щоб забезпечити кожного гравця індивідуальним

зворотним зв'язком. Її мета полягає в тому, щоб надати можливість вибору. Якщо ви витягуєте

картку з яхтою і опиняєтеся у боргах, виникає запитання: «А що тепер можна зробити? Скільки

варіантів виходу із цієї фінансової ситуації ви зможете знайти?» У цьому полягає мета гри: навчити

гравців думати та створювати нові, нестандартні варіанти фінансових рішень. Сьогодні у цю гру

грають тисячі людей у всьому світі. Найшвидше вибратися з доріжки для щурових бігів вдається тим

гравцям, які знаються на цифрах і мають творче фінансове мислення. Вони легко знаходять

оптимальні фінансові рішення. Багаті люди зазвичай діють творчо та свідомо йдуть на обдуманий

ризик. Найбільше часу потрібно людям, які «не товаришують» із цифрами та часто не розуміють усіх

вигод інвестиційної діяльності.

Деякі люди одержують у грі багато грошей, але не знають, як ними розпорядитися. Незважаючи на

те, що у них багато грошей, всі інші їх випереджають. Те саме відбувається у реальному житті. Я знаю

безліч випадків, коли люди, які мають дуже багато грошей, не можуть просунутися вперед у

фінансовому плані.

Обмежувати свій вибір – це все одно, що чіплятися за старі ідеї. У мене є друг, з яким ми колись

разом навчалися у старших класах. Нині він працює на трьох роботах. Двадцять років тому він був

найзаможнішим із усіх випускників нашого класу. Коли місцева цукрова плантація закрилася, компанія, де він працював, зникла разом із нею. Ця людина бачила для себе лише один вихід, старий, як світ: працювати ще старанніше. Проблема виявилася в тому, що він не зміг знайти посаду, рівноцінну його становищу в компанії, що зникла. В результаті йому довелося йти туди, де нікому не

було до його високої кваліфікації. Тепер він працює на трьох роботах, і його заробітків ледве вистачає

на те, щоби звести кінці з кінцями.

Серед гравців до «Грошового потоку» чимало таких, хто скаржиться, що їм не випадають картки з

відповідними угодами. І вони просто сидять склавши руки. Таких людей немало і в реальному житті.

Вони сидять і чекають на підходящу можливість.

Буває й так, що люди отримують потрібну картку, але у них не вистачає грошей на укладання угоди.

Тоді вони починають скаржитися, що вирвалися б з доріжки для щурів, коли б у них більше грошей, і

знову-таки сидять склавши руки. Таких прикладів у реальному житті також чимало. Люди бачать, які

чудові угоди вони могли б укласти, але не мають грошей.

А ще буває, що люди витягують чудову картку, зачитують її вголос, але не розуміють, що це чудова

нагода. У них є все: гроші, слушний момент, картка, але вони все одно не помічають можливості, яка

знаходиться у них прямо під носом. Вони не розуміють, як зробити її частиною фінансового плану

виходу з доріжки для щурів. І таких людей більше, ніж решти, разом узятих. Майже кожній людині

випадає можливість, про яку можна тільки мріяти, але вона проходить повз неї, не помічаючи її. Він

дізнається про це лише через рік, коли всі інші вже розбагатіли.

Фінансовий інтелект – це вміння бачити більше різних варіантів. Якщо перед вами не відкриваються

можливості, що ще ви можете зробити, щоб покращити своє фінансове становище? А якщо у вас

з'являється можливість, але немає грошей і в банку не хочуть з вами розмовляти, то що ще ви можете

зробити, щоб змусити цю можливість принести вам користь? Якщо вас підвела інтуїція і те, на що ви

розраховували, не сталося, тоді як вам перетворити невдачу на мільйони? Ось для чого потрібний

фінансовий інтелект. Він дозволяє вам не зациклюватися на тому, що сталося, а зосередитися на

тому, скільки можна знайти фінансових рішень, що дозволяють перетворити невдачу на мільйони.

Від нього залежить, наскільки творчим виявиться ваш підхід до вирішення фінансових проблем.

Більшості людей відоме лише одне рішення: старанно працюй, копи гроші та бери кредити. То навіть

все-таки вам потрібно підвищувати свій фінансовий інтелект? Для того щоб ви змогли стати ковалем

свого власного щастя. Щоб ви могли використовувати будь-які обставини собі на користь. Дещо

відомо, що удачу можна створити самому, так само як гроші. І якщо ви хочете бути щасливішим і

створювати гроші, замість того, щоб виснажувати себе непосильною працею, то без фінансового

інтелекту вам не обійтись. Якщо ви волієте чекати, поки підвернеться слухний випадок, то вам, можливо, доведеться чекати дуже довго. Це все одно, що сидіти в машині і чекати, коли на десять

кілометрів уперед на світлофорах загориться зелене світло, перш ніж рушити з місця.

Коли ми з Майком були дітьми, багатий тато невпинно повторював нам, що «гроші – це не реальна

річ». Іноді він нагадував нам, як близько ми підійшли до таємниці грошей того першого дня, коли

почали «робити гроші» в алебастрових формах. «Бідняки та середній клас працюють за гроші, – казав

він. – Багаті роблять гроші. Чим більше ви будете впевнені в реальності грошей, тим старанніше

будете заради них працювати. Але якщо ви зумієте зрозуміти, що гроші не є реальною річчю, то

зможете розбагатіти набагато швидше».

«А що таке гроші? – часто дивувалися ми з Майком. – Що це, якщо не реальна річ?

«Це те, чим ми домовилися їх рахувати», – відповів багатий тато.

Найпотужніший актив, який ми маємо, – це наш розум.

Добре розвинений розум може миттєво створити величезне багатство.  
Нерозвинений розум може

породити крайню бідність, здатну передаватися у спадок із покоління до покоління.

В епоху інформації кількість грошей зростає в геометричній прогресії.  
Окремі особи збивають

нечувані стани буквально на порожньому місці – на ідеях та угодах.  
Запитайте людей, які заробляють

на життя грою на біржі, і вони скажуть вам, що таке відбувається  
постійно. Часто з нічого за лічені

секунди можна зробити мільйони. Говорячи «з нічого», я маю на увазі,  
що гроші не переходять із рук

до рук. Все робиться за згодою: помах руки в біржовому залі; сигнал  
на екрані торговця у Лісабоні, отриманий з Торонто; телефонне  
розпорядження брокеру купити акції та миттю пізніше їх продати.

Жодних грошей ніхто нікому не передає. Все обмежується угодами.

Але все ж таки чому вам потрібно розвивати в собі фінансового генія?  
На це запитання ніхто, крім

вас, не зможе відповісти. Втім, я можу сказати, чому я сам цим  
займаюся. Я роблю це тому, що хочу

робити гроші швидко. Не тому, що це мені потрібно, а тому, що я цього  
хочу. Тому що мені

подобається цей захоплюючий процес навчання. Я розвиваю свій  
фінансовий IQ, тому що хочу брати



участь у найстрімкішій та найбільшій грі на світі. І я хотів би зіграти свою невелику роль у цій

безпрецедентній еволюції людства, в ту разючу епоху, коли всю роботу виконує розум, а не м'язи.

Мені хочеться бути там, де твориться історія. Це надзвичайно цікаво. Щоправда, трохи страшно. Але

ж дуже весело.

Ось чому я вкладаю гроші у свій фінансовий інтелект та розвиваю найпотужніший актив, який у мене

є. Я хочу бути серед людей, які сміливо рухаються вперед. Я не хочу бути з тими, хто пасе в хвості.

Ось вам найпростіший приклад того, як створюються гроші. На початку 1990-х років економічний

стан міста Фінікс, штат Арізона, де я жив, був жахливим. Я дивився телевізійне шоу, де виступав

фахівець із фінансового планування, який почав робити всілякі похмурі прогнози. Наприкінці виступу

він порадив збирати гроші. «Відкладайте по сто доларів щомісяця, – сказав він, – і за сорок років ви

станете мультимільйонером».

Що ж, відкладати щомісяця частину грошей – непогана ідея. Це вихід, яким користується більшість.

Проблема в тому, що людина, яка відкладає гроші, перестає помічати, що відбувається довкола. Він

упускає чудові можливості для більш суттєвого збільшення кількості своїх грошей. Життя проходить

ПОВЗ НЬОГО.

Як я вже казав, на той час економіка міста була у жахливому стані. Для інвесторів такий стан ринку є

дуже вигідним. Частина моїх грошей працювала на фондовій біржі, інша була вкладена у

багатоквартирні будинки. Вільних грошей майже не було. Якщо всі навколо продавали нерухомість, я її купував. Я не заощаджував гроші. Я їх інвестував. Ми з дружиною вклали в цей ринок, що

швидко зростає, більше мільйона доларів. Це була найкраща нагода для інвестування. Я просто не

міг відмовитись від усіх цих дрібних угод.

Будинки, що колись коштували сто тисяч доларів, тепер продавалися за сімдесят п'ять. Але замість

того, щоб купувати їх у місцевому агентстві з торгівлі нерухомістю, я звернувся до юридичної контори, яка розбирає справи про банкрутство. Тут будинок, який коштував сімдесят п'ять тисяч доларів, іноді

можна було купити за двадцять чи навіть дешевше. Я позичив у друга дві тисячі доларів на три

місяці, пообіцявши йому повернути на двісті доларів більше, і дав юристу банківський чек як перший

внесок за іпотечний кредит у розмірі двадцять тисяч доларів. Поки оформлялася угода, я дав у газеті

оголошення про продаж такого дорогого будинку лише за шістдесят тисяч доларів без сплати

готівкою. Телефон дзвонив безперервно. Було складено список перспективних покупців, і як тільки

будинок став моєю законною власністю, їм усім було запропоновано його оглянути. Почався

справжній ажіотаж. Будинок був проданий лише за кілька хвилин. Я запросив дві з половиною тисячі

доларів за оформлення угоди, які мені одразу й вручили. Дві тисячі з них та ще двісті зверху я

повернув другові. Він залишився задоволений, як покупець будинку, юрист і сам. Я продав за

шістдесят тисяч доларів будинок, який коштував мені лише двадцять. Ці сорок тисяч доларів були

створені у моїй колонці активів у вигляді боргової розписки покупця. На те, щоб їх заробити, пішло

п'ять годин робочого часу.

Так що тепер, коли ви вже зробили перші кроки до фінансової грамотності та вміння читати цифри, я

покажу вам, чому я вважаю цю операцію прикладом винаходу грошей.

40 тысяч долларов созданы в колонке активов. Деньги изобретены и не облагаются налогами. Долговая расписка под 10% годовых добавляет в колонку доходов денежный поток, равный 4 тысячам долларов в год.

#### ОТЧЕТ О ДОХОДАХ

Доход
Расходы Налоги Выплаты по ипотеке

#### БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

Активы	Пассивы
\$40 000 Долговая расписка	\$20 000 Ипотечный кредит

Каким должен быть ваш доход, если государство будет взимать 50% налогов?

Работа

#### ОТЧЕТ О ДОХОДАХ

Доход Зарплата
Расходы Налоги

Сколько потребуется времени, чтобы сэкономить 40 тысяч долларов?

#### БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

Активы	Пассивы
Сбережения	

За цей період спаду на ринку ми з дружиною у вільний від роботи час змогли здійснити шість таких

простих операцій. У той час як основна частина наших грошей була вкладена в більшу нерухомість і

цінні папери, за допомогою шести простих перепродажів нам вдалося створити в наших активах

понад сто дев'яносто тисяч доларів (у вигляді боргових розписок зі ставкою 10%). В результаті зараз

ми отримуємо близько дев'ятнадцяти тисяч доларів річного доходу, більша частина якого була

прихована у нашій приватній корпорації. Ці гроші йшли на службові автомобілі, бензин, відрядження, страховку, обіди з клієнтами тощо.

Це простий приклад того, як фінансовий інтелект дозволяє винаходити, створювати та захищати

гроші.

Запитайте себе, скільки часу знадобиться на те, щоб накопичити сто дев'яносто тисяч доларів. Чи

платитиме вам 10%? А термін дії боргових розписок складає тридцять років. Сподіваюся, що ці сто

дев'яносто тисяч доларів боржники не віддадуть мені ніколи. У разі погашення боргів мені

доведеться платити податок, до того ж дев'ятнадцять тисяч протягом тридцяти років становитимуть

трохи більше п'ятисот тисяч доларів доходу.

Люди часто питають мене, що станеться, якщо покупець удома не заплатить. Так справді буває, і для

мене це стало б гарною новиною. У цьому випадку будинок за шістдесят тисяч можна буде забрати, перепродати за сімдесят і ще

зняти з неплатника дві з половиною тисячі доларів як збір за обробку документів. Для нового покупця угода також буде безготівковою. І процес може тривати.

Отже, вперше, продавши будинок, я повернув позичені дві тисячі доларів. Мої власні гроші в угоді

не брали участі. Отже, коефіцієнт окупності інвестиції (ROI) дорівнює нескінченності. Ось як нульова

кількість грошей може заробити великі гроші.

Під час другої угоди під час перепродажу я поклав би у власну кишеню дві тисячі доларів і отримав

би нову боргову розписку на тридцять років. Скільки становить коефіцієнт окупності інвестиції, якщо

мені самому за це заплатили? Навіть не знаю. Але вже принаймні це набагато краще, ніж відкладати

по сотні доларів на місяць. Причому насправді починати доведеться не зі ста, а зі ста п'ятдесяти

доларів, бо протягом сорока років ви відкладатимете з доходів, з яких уже взято прибутковий

податок. Крім того, із п'яти відсотків, нарахованих на ваші заощадження, цей податок візьмуть знову.

Це не дуже розумно. Може, це безпечно, але не дуже розумно.

За кілька років, коли ринок нерухомості у Фініксі пішов на підйом, будинки, які ми продавали за

шістдесят тисяч доларів, стали коштувати сто десять. Звичайно, там ще залишилися можливості, пов'язані із позбавленням боржників права викупу закладеної нерухомості, але вони стали надто

рідкісними. Їхній пошук вимагав у мене цінного вкладення – мого особистого часу. Пошуками таких

угод стали займатися тисячі покупців. Ринок змінився. Настав час рухатися далі і шукати інші

можливості збільшення колонки активів.

«У нас так робити не можна», «Це протизаконно», «Ви кажете неправду» - такі репліки я чую набагато

частіше, ніж питання «А ви можете показати мені, як це робити?».

Математика тут дуже проста. Вам не потрібно знання алгебри чи інтегралів. До того ж юридичною

стороною угоди та обробкою платіжних документів займаються звані ескроу-агенти[2]. Мені не

потрібно лагодити дах чи чистити туалет, бо цим займаються власники. Це їх будинок. Іноді буває, що хтось не платить. І це чудово, бо тоді власники платять за прострочення чи з'їжджають – і

власність продається знову. Усім цим займаються суди.

У вашій країні це справді може не спрацювати. Ринкові умови може бути зовсім іншими. Але цей

приклад показує, як простий фінансовий процес може створити сотні тисяч доларів із невеликими

витратами та дуже малим ризиком. Це приклад того, що гроші – лише угода. Таку угоду може

зробити будь-яка людина, яка закінчила середню школу.

Проте більшість людей цього не роблять. Майже всі дотримуються стандартного правила «Рудно

працюю і відкладаю гроші».

Приблизно за тридцять годин роботи у колонці активів було створено близько ста дев'яноста тисяч

доларів, причому нам не довелося сплачувати жодних податків.

Що вам важче?

1. Старанно працювати. Віддати 50% на податки. Відкласти що залишилося. Тоді ваші

заощадження будуть давати 5% доходу, з якого також знімуть податки.

АБО

Витратити час на розвиток фінансового інтелекту та використати силу розуму та колонки активів.

Якщо вам більше подобається перший варіант, не забудьте порахувати скільки часу вам знадобиться, щоб накопичити сто дев'яноста тисяч доларів. Час – один із ваших найголовніших активів.

Тепер ви, можливо, розумієте, чому я мовчки хитаю головою, коли чую, як батьки кажуть: «Моя

дитина добре навчається у школі і стане освіченою людиною». Це, звичайно, добре, але чи буде

цього достатньо?

Я знаю, що наведений вище приклад інвестиційної стратегії дещо спрощений. Він покликаний лише

показати, як із малого може вирости багато. До того ж сам факт мого успіху говорить про те, наскільки важливо мати міцний фінансовий фундамент, який починається з гарної фінансової освіти.



Я вже говорив, але ще раз повторюю: фінансовий інтелект складається з наступних чотирьох базових

технічних навичок.

### 1. Бухгалтерський облік

Бухгалтерський облік – це фінансова грамотність, чи вміння читати цифри. Ви зобов'язані опанувати

цю навичку, якщо хочете побудувати бізнес або зайнятися інвестиціями.

### 2. Інвестування

Інвестування – це наука у тому, як гроші роблять гроші.

### 3. Розуміння ринків

Розуміння ринків – це наука про попит та пропозицію. Александер Грейам Белл дав ринку те, що

йому було потрібне. Угода з будинком, який коштував 75 тисяч доларів, коштував мені 20 тисяч і був

проданий за 60 тисяч доларів, стала результатом використання запропонованої ринком можливості.

Хтось купував, а хтось продавав.

### 4. Законодавство

Щоб діяти строго у межах закону, треба зазначити бухгалтерський облік і норми корпоративного та

державного права. Особисто я раджу всім грати за правилами.

Цей фундамент, або поєднання базових навичок, необхідний для того, щоб досягати успіху у

створенні багатства, незалежно від того, що ви купуватимете: маленькі будинки, великі квартири, компанії, акції, облігації, взаємні фонди, дорогоцінні метали чи щось інше .

Через кілька років ринок нерухомості відновився, і туди звернулися всі кому не ліньки. На фондовій

біржі розпочався бум. Американська економіка знову стала на ноги. Я дещо продав і вирушив

подорожувати до Перу, Норвегії, Малайзії та Філіппін. Інвестиційний краєвид змінився. Ми

перестали купувати нерухомість. Тепер я просто стежу, як усередині колонки активів зростає їхня

вартість, і наприкінці року, ймовірно, почну продаж. Я сподіваюся, що зможу продати пару з цих

шести маленьких будинків і перетворити розписки на сорок тисяч доларів на готівку. Мені потрібно

буде зателефонувати своєму бухгалтеру, щоб той був готовий до появи готівки та знайшов способи її

захистити.

Ось що я хочу всім цим сказати: інвестиційні можливості з'являються та зникають, ситуація на ринку

покращується та погіршується, економіка переживає підйоми та спади. Світ щодня надає нам

можливості змінити наше життя на краще, але ми надто часто їх не помічаємо. Адже вони існують! І

чим більше змінюватиметься світ, чим більше змінюватимуться технології, тим більше у вас та вашої

родини буде можливостей зберегти фінансову незалежність протягом поколінь.

Тож чому вам потрібно розвивати фінансовий інтелект? Знову ж таки, відповіді на це запитання

можете тільки ви. Я знаю лише те, чому сам продовжую вчитися та розвиватися. Я роблю це тому, що передбачаю майбутні зміни і вважаю, що краще вітати їх, ніж чіплятися за минуле. Я знаю, що на

ринку будуть злети та обвали. І я хочу постійно розвивати свій фінансовий інтелект, тому що при

кожній зміні на ринку деякі люди вставатимуть на коліна і благатимуть господарів залишити їх на

роботі. А інші в цей час матимуть уроки з невдач – а вони трапляються в житті кожного – і робитимуть

на цьому мільйони. Ось для чого потрібний фінансовий інтелект.

Мене часто просять розповісти про те, як я перетворюю невдачі на мільйони. Чесно кажучи, я

намагаюся наводити якомога менше прикладів про свої власні інвестиції, щоб ніхто не подумав, що я

хвалюся чи займаюся саморекламою. Моя мета в іншому. Я використовую приклади лише як

цифрові і хронологічні ілюстрації реальних і простих операцій.

Я використовую приклади, щоб ви зрозуміли, наскільки це легко. І чим ближче ви познайомитеся із

чотирма стовпами фінансового інтелекту, тим легше вам буде його застосовувати.

Особисто я використовую для фінансового зростання переважно два кошти: нерухомість та акції

дрібних компаній. Нерухомість – це мій фундамент. Об'єкти нерухомості генерують стабільний

грошовий потік та інколи піднімаються в ціні. Дрібні акції використовую для швидкого примноження

грошей.

Я нікому не раджу займатися тим, чим я займаюся. Приклади – це лише приклади. Якщо

можливість надто складна, і я не можу досконало розібратися в механізмі інвестиції, я відмовляюся

від неї. На мій погляд, для фінансового процвітання вам цілком вистачить елементарної математики

та здорового глузду.

Ось п'ять причин, з яких я використовую приклади:

1. Вони надихають людей на те, щоб дізнатися більше.
2. Вони показують, що все просто, якщо у вас є міцний фундамент.
3. Вони кажуть, що створити колосальний стан здатний кожен.
4. Вони свідчать, що існує мільйон засобів досягнення ваших цілей.
5. Вони доводять, що для цього не потрібно мати сім п'ядей у лобі.

У 1989 році я регулярно бігав підтюпцем по одному з приміських районів Портленда, штат Орегон.

Він був забудований симпатичними будиночками, які часто називають пряничними. Вони були

немов із казки, і мені здавалося, що ось-ось на стежці з'явиться Червона Шапочка, яка поспішає

відвідати бабусю.

Всюди стояли таблички з написом «Продається». Ринок будівельного лісу перебував у жалюгідному

стані, на фондовій біржі щойно стався обвал, економіка увійшла до фази депресії. На одній із вулиць

я помітив оголошення про продаж, яке явно простояло довше, ніж більшість інших. Будинок

виглядав досить старим. Одного разу я пробігав повз мене і наткнувся на власника, який здався мені

дуже стурбованим.

-

Скільки ви просите за власний будинок? – поцікавився я.

Власник обернувся і з гіркою усмішкою глянув на мене.

-

А скільки ви дасте? - Запитав він. – Будинок продається вже понад рік. Ніхто навіть не

приходить його подивитися.

-

А ось я візьму і подивлюся, — відповів я і через півгодини купив будинок на двадцять тисяч

дешевше, ніж запитував власник.

Це був премієний будиночок 1930 будівлі, з двома маленькими спальнями і різьбленими

наличниками на вікнах. У вітальні стояв чудовий кам'яний камін. Одним словом, ідеальний будинок

для здавання в оренду.

Я заплатив власнику п'ять тисяч доларів готівкою за будинок, який коштував мені сорок п'ять тисяч

(його реальна ціна була не менше шістдесяти п'яти тисяч, але ніхто не хотів його купувати). За

тиждень власник з'їхав, задоволений тим, що звільнився від тягаря, і в будинок заселився мій перший

мешканець – професор місцевого коледжу. З урахуванням виплат з іпотеки та інших витрат до моєї

кишені стало надходити менше сорока доларів на місяць. Не густо.

Через рік ринок нерухомості в Орегоні різко пішов на підйом. Каліфорнійські інвестори з повними

гаманцями грошей після свого буму на ринку нерухомості кинулися на північ, в Орегон та Вашингтон.

Я продав цей маленький будинок за дев'яносто п'ять тисяч доларів молодцям з Каліфорнії, які

залишилися дуже задоволені угодою. Приріст капіталу, який становив близько сорока тисяч доларів,

я оформив як безподатковий обмін за правилом 1031 і вирушив на пошуки відповідного варіанту для

вкладення цих грошей. Приблизно через місяць я знайшов дванадцятиквартирний будинок поряд із

заводом Intel у Бівертоні, штат Орегон. Його власники жили в Німеччині, не мали поняття, скільки

коштує цей будинок, і просто хотіли якнайшвидше його позбутися. Я запропонував двісті сімдесят

п'ять тисяч доларів за будинок, що коштував чотириста п'ятдесят тисяч. Вони погодились на триста

тисяч. Я купив будинок і тримав його два роки. За допомогою того ж безподаткового обміну за

правилом 1031 року ми продали цей будинок за чотириста дев'яносто п'ять тисяч доларів і купили

тридцятиквартирний будинок у Фініксі, штат Арізона. На той час ми якраз переїхали до Фінікса і так

чи інакше мали продати нерухомість в Орегоні. Так само як колись в Орегоні, ринок нерухомості у

Фінікс був у занепаді. Тридцятиквартирний будинок у Фініксі коштував вісімсот сімдесят тисяч

доларів, з першим внеском у двісті двадцять п'ять тисяч. Грошовий потік від 30 квартир становив

трохи більше п'яти тисяч доларів на місяць.

Ринок в Арізоні почав потроху оживати, і за кілька років інвестор із Колорадо запропонував нам за

цей будинок мільйон двісті тисяч доларів.

Я навів цей приклад, щоб показати, як із малого може зрости велике. Знову ж таки, для цього

потрібно розбиратися у фінансових звітах та інвестиційних стратегіях, відчувати ринок та знати

закони.

Якщо людина не набрякла в цих питаннях, тоді їй, звичайно, краще діяти за стандартною схемою, тобто не ризикувати і вкладати гроші в різні і тільки надійні підприємства.

Проблема з «надійними» інвестиціями полягає в тому, що вони часто піддаються санації, тобто їх

роблять настільки безпечними, що їхня прибутковість зменшується до мінімуму.

Майже всі великі брокерські фірми не укладають спекулятивних угод, щоб захистити себе та своїх

клієнтів. Це мудра політика. Найкращі, але ризиковані угоди, зазвичай, не пропонують новачкам.

Найчастіше угоди, які роблять багатих ще багатшими, залишають для досвідчених гравців. З

формального погляду пропонувати подібні угоди «недосвідченим» інвесторам протизаконно, хоча

таке, звісно, теж трапляється. Чим «досвідченішим» я стаю, тим більше можливостей виникає на

моєму шляху.

Розвивати фінансовий інтелект упродовж усього життя потрібно ще й тому, що він допомагає

збільшити кількість цих можливостей. Чим вищий ваш фінансовий IQ, тим легше визначити, чи

вигідна угода. Ваш фінансовий інтелект зможе розпізнати погану угоду і допоможе перетворити її на



хорошу. Чим більше я навчаюсь – а вчитися завжди є чому, – тим більше грошей заробляю просто

тому, що з роками у мене з'являється все більше досвіду та мудрості. У мене є друзі, які грають

напевно, старанно працюють на обраній професійній ниві, але не підвищують рівень своєї фінансової

мудрості, розвиток якої потребує багато часу.

Суть моєї філософії полягає в тому, щоб засівати насінням стовпчик активів. Це моя формула успіху. Я

починаю з малого – сію насіння. Одні їх проростають, інші немає. На сьогоднішній день наша

корпорація має нерухомість на кілька мільйонів доларів. Це наш власний інвестиційний траст

нерухомості [4]. Я хочу наголосити, що майже всі ці мільйони почалися з інвестицій розміром від

п'яти до десяти тисяч доларів. Всі ці перші внески виявлялися вдалими у тому плані, що було

зроблено періоди швидкого зростання ринку. Це дозволяло нам протягом кількох років

використовувати правила безподаткового обміну, щоб продавати ці об'єкти нерухомості та набувати

нових, більшої вартості. Крім того, ми володіємо пакетом акцій, захищених ще однією корпорацією, яку ми з дружиною називаємо нашим «особистим взаємним фондом». У нас є друзі, які воліють мати

справу з інвесторами, які так само, як ми, завжди мають у своєму розпорядженні вільні гроші для

інвестицій. Ми здійснюємо ризиковані спекулятивні угоди, купуючи акції приватних компаній, які

лише збираються виходити на біржові ринки США та Канади. Ось вам приклад того, як швидко

отримати прибуток. До виходу компанії на ринок ми купуємо сто тисяч її акцій за двадцять п'ять

центів за акцію. Через півроку компанія включається в лістинг (реєструється на біржі), і ці акції вже

коштують по два долари. Якщо компанія добре управляється, ціна продовжує зростати, і акції

можуть піднятися до двадцяти доларів або ще вищими. Буває, що наші двадцять п'ять тисяч

перетворюються на мільйон менш як за рік. Гра не можна назвати лотереєю, якщо ви знаєте, що

робите. Лотерея – це коли ви вкладаєте гроші у незрозумілу угоду та молитесь. Головне –

використовувати свої технічні знання, мудрість та любов до цієї гри для зниження ризику. Звісно, ризик є завжди. Але фінансовий інтелект збільшує шанси на виграш. Отже, те, що є ризикованим для

однієї людини, для іншої може бути не так небезпечно. У цьому головна причина, через яку я завжди

раджу людям вкладати більше грошей у свою фінансову освіту, ніж у акції, нерухомість чи інші ринки.

Чим розумніше ви дієте, тим більше у вас шансів досягти успіху всупереч усьому.

Мої інвестиції в біржові спекуляції вкрай ризиковані для більшості людей, і я нікому не раджу

наслідувати мій приклад. Я граю в цю гру з 1979 року, і на мою частку припало чимало невдач. Але

якщо ви повернетесь на абзац вгору і перечитаєте, чому такі інвестиції ризиковані для більшості

людей, то, можливо, зможете організувати своє життя інакше, щоб зробити з двадцяти п'яти тисяч

доларів мільйон за рік була для вас пов'язана з мінімальним ризиком.

Як я вже казав, я не даю жодних порад. Я просто використав цей приклад, щоб показати, що все це

досить просто та цілком можливо. Мої досягнення – дрібниця порівняно з тим, чого можна досягти у

цій сфері, але для звичайної людини пасивний дохід у сто з лишком тисяч доларів на рік – дуже навіть

непогано, і досягти цього неважко. Залежно від ситуації на ринку та розумності ваших дій цієї цифри

можна досягти за п'ять – десять років. Якщо ви не витратите занадто багато на життя, то мати

додатковий дохід у сто тисяч доларів буде приємно, незалежно від того, кинете ви роботу чи ні.

Якщо хочете, можете працювати, а можете піти з роботи, і нехай державна податкова система

працює на вас, а не проти вас.

Основу мого фінансового благополуччя становить нерухомість. Мені дуже подобається цей вид

активів, тому що він стабільний і не схильний до швидких змін. Мій фундамент міцний. Нерухомість

генерує досить рівномірний грошовий потік і за правильного управління має гарний шанс зрости в

ціні. Принадність цього міцного фундаменту полягає в тому, що він дозволяє мені займатися

ризикованими операціями, такими як спекулятивні угоди з акціями.

Якщо я отримую великий прибуток від гри на біржі, то сплачую податок на приріст капіталу, а решту

вкладаю в нерухомість, ще більше зміцнюючи фундамент моїх активів.

І ще кілька слів про нерухомість. Я навчав людей інвестування у багатьох країнах світу. У кожному

місті мені кажуть, що тут неможливо купити нерухомість дешево. Мій досвід свідчить, що це не так.

Навіть у Нью-Йорку, Токіо чи на околиці будь-якого міста є чудові варіанти, яких майже ніхто не

помічає. У Сінгапурі, з його позамежними цінами на нерухомість, всього за кілька хвилин їзди від

міста можна знайти цілком прийнятні пропозиції. Тому, коли мені кажуть: «У нас тут таке

неможливо», я відповідаю, що правильніше було б сказати: «Я не знаю, як зробити це у нас, - поки

що».

Грандіозні можливості не бачать очима. Їх бачать розумом.

Більшість людей не стають багатими просто тому, що вони не мають достатньої фінансової освіти, щоб побачити можливості прямо у себе під носом.

Мене часто запитують: З чого почати?

В останній главі цієї книги я запропоную вам десять етапів, які пройшов сам на шляху до фінансової

свободи. Сподіваюся, що, коли ви вивчите правила, освоїте словник інвестора і почнете будувати

свою колонку активів, вам стане ясно, що це всього лише цікава гра, така як багато інших, в які вам

доводилося грати. Іноді ви будете вигравати, а іноді – вчитися на помилках, але в будь-якому

випадку гра повинна приносити вам задоволення. Більшість людей так і не виграють, бо бояться

програти. Ось чому в дитинстві я став з такою зневагою ставитись до школи. У школі нам кажуть, що

помилки – це погано, і карають нас, коли ми їх робимо. Але якщо придивитися до механізму

навчання, закладеного в людині природою, стає ясно, що ми вчимося на помилки. Ми вчимося

ходити, падаючи. Жодного разу не впавши, дитина не навчиться ходити. Те саме можна сказати і

про їзду на велосипеді. У мене на колінах досі залишилися шрами, але сьогодні я сідаю на велосипед

і їду не замислюючись. Так само ситуація з фінансовими навичками.

На жаль, більшість людей не стають багатими лише тому, що дуже бояться програти. Переможці не

бояться програшів. Невдача – це невід’ємна частина процесу досягнення успіху. Люди, що уникають

невдач, уникають успіхів.

Я ставлюся до грошей майже як до тенісу. Я старанно граю, помиляюся, виправляюся, роблю нові

помилки, знову виправляюся і поступово граю все краще. Якщо я програю, то простягаю через сітку

руку супернику, посміхаюся і говорю: «До наступної суботи».

Існує два типи інвесторів:

1. Перший та найпоширеніший тип – це люди, які купують пакет інвестицій. Вони дзвонять у

торгову точку, наприклад, у компанію з торгівлі нерухомістю, біржового брокера або фахівця з

фінансового планування, і щось купують.

Це можуть бути паї взаємного фонду чи інвестиційного трасту нерухомості, акції компанії чи облігації.

Це найпростіший і найлегший спосіб інвестування. Так, наприклад, діє покупець, який приходить до

магазину та купує комп'ютер прямо з полиці.

2. Другий тип – це інвестори, які створюють інвестиції. Такі інвестори самі збирають схему угоди

приблизно так само, як люди, які купують деталі, щоб самостійно зібрати комп'ютер. Я не зміг би

зібрати з деталей комп'ютер, але знаю, як складати фрагменти можливостей і знайомий з

людьми, які знають, як це робити.

Інвестори другого типу відрізняються вищим рівнем професіоналізму. Іноді вони витрачають роки на

те, щоби правильно зібрати всі необхідні компоненти. А іноді у них взагалі нічого не виходить.

Багатий тато радив мені стати саме таким. Дуже важливо навчитися правильно збирати всі деталі, тому що саме тут криються найбільші виграші – як і найбільші збитки, якщо доля налаштована проти

вас.

Якщо ви хочете стати інвестором другого типу, вам потрібно виробити три основні вміння. Вони

доповнюють навички, необхідних розвитку фінансового інтелекту.

1. Вміння визначити можливість, не помічену рештою. Розумом ви бачите те, чого не помічають інші

очима. Наприклад, наш друг купив такий старий будинок, що на нього навіть страшно було дивитися.

Всі дивувалися: навіщо його купив? Але він бачив те, чого ми не бачили. До цього будинку

додавались чотири порожні ділянки. Він дізнався це у титульній компанії[5]. Купивши будинок, він

його зніс і продав п'ять ділянок будівельній компанії утричі дорожче, ніж заплатив за все. Два місяці

роботи принесли йому 75 тисяч доларів. Це небагато, але явно більше за мінімальну зарплату. І це

зовсім нескладно з технічного погляду.

2. Вміння знаходити гроші. Звичайні люди звертаються до банку лише за позикою. Інвестору другого

типу потрібно вміти знаходити гроші, а для цього є багато способів, крім банку. Коли я почав

займатися нерухомістю, то насамперед навчився купувати будинки без посередництва банку. Моєю

метою на цьому етапі були не стільки самі будинки, скільки набуття безцінної навички збирання

грошей.

Дуже часто люди кажуть: «Банк не дасть мені грошей» або «У мене немає грошей, щоб це купити».

Якщо ви хочете бути інвестором другого типу, вам потрібно навчитися долати перешкоду, яка зупиняє

більшість людей (вони не укладають угод тому, що вони не мають на це грошей).

Якщо ви зумієте обійти цю перешкоду, то опинитеся на мільйони доларів попереду тих, хто не

опанував цю навичку. Я багато разів купував удома чи акції, не взявши у банку жодного цента. Якось

я купив багатоквартирний будинок за мільйон двісті тисяч доларів. Я уклав з продавцем письмовий

договір про гарантійні зобов'язання.

Потім я знайшов сто тисяч доларів, щоб заплатити завдаток, і отримав дев'яносто днів, щоб дістати

решту грошей.

Чому це я зробив? Просто я знав, що будинок коштував два мільйони. Насправді я ніде не позичав



ці сто тисяч доларів. Я просто знайшов людину, зацікавлену в покупці цього будинку. Він і дав мені

сто тисяч на заставу та ще п'ятдесят тисяч за те, що я знайшов цю угоду. Після цього він переоформив

договір на себе, і я з чистою совістю пішов. На все у мене пішло три дні.

Як бачите, головне не те, що ви купуєте, а те, що ви знаєте. Гроші інвестору приносить не придбання, а знання.

3. Вміння використовувати поради розумних людей. Розумні люди – це ті, хто працює з людьми, які розумніші за них самих, або наймає таких працівників. Коли вам потрібна порада, виявляйте

мудрість у виборі радника.

Вам потрібно буде багато чого навчитися, але нагорода за наполегливе навчання може виявитися

астрономічною. Якщо ви не хочете опанувати ці вміння та навички, тоді я настійно рекомендую

вам стати інвестором першого типу. Те, що ви знаєте, – це ваше найбільше багатство, але те, чого ви

не знаєте – це ваш найбільший ризик.

Втім, ризик є завжди, тож краще не уникати його, а навчитися ним керувати.

## РОЗДІЛ ШОСТИЙ

Урок 6. Працюйте не за гроші, а заради досвіду

Мій освічений тато понад усе цінував стабільність роботи.

Багатий тато понад усе цінував освіту.

Кілька років тому я погодився дати інтерв'ю одній сінгапурській газеті. Молода журналістка прийшла

вчасно і без зайвих церемоній взялася до справи. Ми сиділи у вестибюлі розкішного готелю, пили

каву та обговорювали цілі мого відвідування Сінгапуру. Я мав виступати разом із Зігом Зігларом. Той

збирався говорити про мотивацію, а я – про «секрети багатих».

-

Мені хотілося б колись стати таким самим популярним автором, як ви, – зізналася журналістка.

Я бачив деякі з її статей для цієї газети. Її коротка, точна манера письма та вміння захопити читача

справили на мене враження.

-

У вас чудовий склад, - сказав я. – Що заважає вам здійснити свою мрію?

-

Я намагаюся, але нічого не виходить, – тихо відповіла вона. – Видавництва хвалять мої

рукописи, але далі цього не йдеться. Тому я продовжую працювати у газеті. Принаймні це

дозволяє оплачувати рахунки. А ви можете щось порадити?

-

Так , можу, – з оптимізмом відповів я. – Тут, у Сінгапурі, один мій приятель створив школу з

навчання продавців. Він навчає мистецтву продажу працівників багатьох провідних місцевих

корпорацій, і я думаю, що відвідування його курсів суттєво допоможе вашій кар'єрі.

Вона напружилася.

-

Ви що хочете сказати, що мені треба вчитися продавати?

Я кивнув головою.

-

Це що, жарт?

Я похитав головою:

-

А що в цьому поганого?

Я зрозумів, що вона образилася, і пошкодував про необдуману зроблену пропозицію. Мені щиро

хотілося їй допомогти, а тепер доводилося виправдовуватись.

-

У мене ступінь магістра з англійської літератури. Чому я маю йти вчитися на продавця? Я

професіонал. Я навчалася своєї професії в університеті, щоб мені не треба було йти у продавці.

Ненавиджу продавців. Їх цікавлять лише гроші. Навіщо, скажіть на милість, мені тепер вивчати

мистецтво продажів?

Вона почала квапливо збирати свій кейс. Інтерв'ю скінчилося.

На столику лежав один із моїх ранніх бестселерів.

Я взяв у руки книгу разом із її блокнотом, де вона робила записи.

-

Бачите ось це? - Запитав я, вказуючи на її замітки.

Вона глянула на блокнот.

-

А що я маю побачити? – спантеличено поцікавилася вона.

Я знову вказав на запис. Вони починалися зі слів: «Роберт Кійосакі, автор бестселерів».

-

Тут написано «автор бестселерів», а не «найкращий письменник», - тихо, але чітко сказав я.

Вона незрозуміло витріщилася на мене.

-

Я пишу дуже погано. Ви пишете чудово. Я вчився на продавця. У вас є ступінь магістра з

літератури. Складіть це разом, і вийде «автор бестселерів» та «найкращий письменник».

В її очах спалахнув праведний гнів.

-

Я ніколи не опускаюся так низько, щоб вчитися продавати. У таких, як ви, немає права займатися

письменницькою працею. Я навчалася цієї професії, а ви – простий продавець. Це різні речі.

Задихаючись від обурення, вона зібрала решту паперів і вискочила через скляні двері у вологий

сінгапурський ранок.

Щоб віддати їй належне, скажу, що наступного ранку вона надіслала мені попередній текст нашого

інтерв'ю, складений у досить коректному та доброзичливому тоні. Світ сповнений розумних, талановитих та освічених людей. Ми стикаємося з ними щодня. Вони є всюди.

Кілька днів тому в мене забарахлила машина. Я заїхав у гараж, і молодий механік полагодив її

всього за пару хвилин. Щоб зрозуміти, у чому проблема, йому було досить просто дослухатися

роботи двигуна. Я був вражений.

Мене завжди шокує, як мало заробляють талановиті люди. Я знайомий із виключно розумними та

освіченими людьми, які заробляють менше двадцяти тисяч доларів на рік. Один бізнес-консультант, який спеціалізується на торгівлі медичним обладнанням, розповів мені, скільки лікарям, дантистам і

хіропрактикам доводиться боротися за фінансове виживання. Раніше я завжди думав, що медики

починають веслувати гроші лопатою одразу, як тільки закінчують навчання. Цей же консультант

напрочуд гарно висловився: «Від багатства їх відокремлює лише одну навичку».

Це означає, що більшості людей необхідно освоїти лише одну навичку, щоб їх доходи почали

зростати в геометричній прогресії. Я вже казав, що фінансовий інтелект – це синергічне поєднання

навичок бухгалтерського обліку, інвестування, роботи з ринком або маркетингу та використання

законів. Застосуйте ці чотири навички, і робити гроші за допомогою грошей стане легшим, ніж

здається.

На жаль, переважна більшість продовжує заробляти гроші єдиним відомим їм способом – старанною

працею.

Класичним прикладом синергії цих навичок могла б стати та молода журналістка. Якби вона

погодилася навчитися мистецтву продажу та маркетингу, її доходи підскочили до небес. На її місці я

пішов би не лише на курси продавців, а й на курси копірайтингу. Тоді замість роботи в газеті вона б

знайшла місце в рекламному агентстві. Звичайно, зарплата була б трохи нижчою, натомість вона

навчилася б коротко викладати думки у вигляді слоганів, які використовуються в успішній рекламі.

Крім того, їй варто було б повчитися піару, оскільки створення привабливого іміджу теж має

величезне значення. Вона дізналася б, як за допомогою безкоштовної реклами залучити інтерес

мільйонів людей. А вечорами і вихідними вона писала б свій великий роман, а закінчивши його, змогла б легше його продати. І тоді вона миттєво стала б «автором бестселерів».

Коли я вперше запропонував видавництву свою книгу «Якщо хочеш стати багатим та щасливим, не

ходи до школи», видавець запропонував мені змінити назву на «Економіку освіти». Я сказав йому, що з такою назвою мені вдасться продати два екземпляри книги: один – моїй родині, а інший –

найкращому другові. Проблема лише в тому, що вони сподіваються отримати її від мене

безкоштовно. Я вибрав цю спірну назву тому, що знав, що вона приверне увагу громадськості. Я

обома руками за освіту і вірю в його реформу. Якби я був проти освіти, хіба я став би так наполегливо

наполягати на зміні нашої застарілої освітньої системи? Я спеціально вибрав заголовок, здатний

зробити мене героєм багатьох теле- та радіопередач просто тому, що я хотів викликати суперечки.

Багато хто вирішив, що я не в своєму розумі, але книга продавалася величезними тиражами.

Коли 1969 року я закінчив Морехідне училище торгового флоту, мій освічений тато був дуже радий.

Мене найняла каліфорнійська компанія Standard Oil на нафтовий танкер третім помічником. Моя

зарплата була нижчою, ніж у моїх однокласників, але для першої справжньої роботи після коледжу

це було не так уже й погано. Початкова сума становила близько сорока двох тисяч доларів на рік, включаючи понаднормові, причому я працював лише сім місяців, а решта п'ять відпочивав. Якби я

хотів, то міг би на ці п'ять місяців влаштуватися у В'єтнамі до дочірньої судноплавної компанії і з

легкістю подвоїв би свій заробіток.

Переді мною відкривалася блискуча кар'єра, але за півроку я звільнився і записався в Корпус

морської піхоти, щоб навчитися літати. Це жахнуло освіченого тата і викликало схвалення у багатого.

Усі чомусь вважають, що у навчанні та професійній діяльності потрібна спеціалізація, тобто, щоб

отримувати більше грошей чи успішніше робити кар'єру, потрібно спеціалізуватися.

Ось чому лікарі обирають конкретну спеціалізацію, таку як ортопедія чи педіатрія. Те саме роблять

бухгалтери, архітектори, юристи, пілоти та інші.

Мій освічений тато теж був прихильником цієї популярної точки зору. Ось чому він так радів, коли

нарешті здобув докторський ступінь. У той же час він сам часто говорив, що система освіти заохочує

людей, які дізнаються все більше і більше про все менше і менше.



Багатий тато радив мені чинити навпаки.

«Ти повинен прагнути потроху дізнатися про все», – говорив він.

Ось чому я працював у різних відділах його компаній. Якийсь час я провів у бухгалтерії. Він розумів, що з мене навряд чи вийде тямущий бухгалтер, і просто хотів, щоб я дечого «нахопився» внаслідок

занурення цього середовища. Він знав, що я освоюся з термінами і почну розуміти, що важливо у

бухгалтерській справі, а що ні. Крім того, мені довелося попрацювати помічником офіціанта та

підсобним робітником на будівництві, займатися торгівлею, оформленням замовлень та

маркетингом. Так він «натягував» і мене, і Майка. Ось чому він наполягав, щоб ми сиділи на нарадах

із його банківськими працівниками, юристами, бухгалтерами та брокерами. Він хотів, щоб ми

потроху знали про кожен аспект його імперії.

Коли я відмовився від високооплачуваної роботи в Standard Oil, мій освічений тато вирішив

поговорити зі мною до душі. Він дивувався, не розуміючи мого рішення відмовитися від кар'єри, яка

обіцяла великі заробітки, пільги, тривалі відпустки та можливість просування по службі. Коли одного

вечора він запитав мене: «Чому ж ти все-таки пішов?», я не зміг пояснити йому цього, як не

намагався. Моя логіка залишалася йому незбагненою. Вся справа була в тому, що моя логіка була

логікою багатого тата.

Мій освічений тато понад усе цінував стабільність роботи. Багатий тато понад усе цінував освіту.

Освічений тато вважав, що я вступив до морського училища, щоб стати моряком. Багатий тато знав, що моєю метою було вивчення міжнародної торгівлі. Тому під час практики я намагався потрапити

на великі вантажні судна, нафтові танкери та пасажирські лайнери, які виконували рейси на Далекий

Схід та острови Тихого океану.

Багатий тато надавав великого значення тому, щоб я працював на судах у Тихому океані, а не в

Атлантиці, тому що нові країни, що швидко розвиваються, з'являлися в Азії, а не в Європі. У той час як

більшість моїх шкільних товаришів, включаючи Майка, розважалися на вечірках у студентських

клубах, я вивчав торгівлю, людей, особливості бізнесу та культури Японії, Тайваню, Таїланду, Сінгапуру, Гонконгу, В'єтнаму, Кореї, Таїті, Самоа та Філіппін. Я теж бував на вечірках, але не у

студентських клубах. Я дуже швидко дорослішав.

У освіченого тата просто не лягало в голову, чому я вирішив піти звідти в морську піхоту. Я сказав

йому, що хочу навчитися літати, але я хотів навчитися командувати підлеглими. Багатий тато пояснив

мені, що найскладніше в управлінні компанією – це керівництво людьми. Він сам три роки

прослужив в армії, а мій освічений тато був свого часу звільнений від призову. Багатий тато дуже

високо цінував уміння вести за собою людей назустріч небезпеці.  
«Наступне, чого тобі слід

навчитися, – це бути лідером. Якщо ти опинишся поганим командиром, тобі вистрілять у спину, так

само, як це роблять у бізнесі».

Повернувшись із В'єтнаму в 1973 році, я подав у відставку, незважаючи на те, що мені дуже

подобалося літати. Я знайшов роботу в корпорації Херох. Я вибрав цю компанію не тому, що вона

надавала співробітникам завидний соціальний пакет. Моїм серйозним недоліком була

сором'язливість, і одна думка про необхідність щось продавати приводила мене в жах. Але я знав, що компанія Херох використовує найкращі в Америці програми навчання торгових агентів.

Багатий тато пишався мною. Освічений згорів від сорому. Будучи людиною розумової праці, він

вважав, що на соціальній драбині продавці стоять набагато нижче за нього. Я пропрацював у Херох чотири роки, поки не перестав боятися стукати в незнайомі двері і отримувати відмови. Коли я міцно

закріпився в п'ятірці найкращих торгових агентів, мені стало зрозуміло, що настав час рухатися далі, і

я без жалю залишив перспективну роботу в респектабельній компанії.

1977 року я створив свою першу компанію. Багатий тато розкрив нам із Майком усі секрети

управління компаніями, тож тепер мені потрібно було навчитися їх створювати та доводити до ладу.

Моя перша продукція, нейлонові гаманці на липучках, виготовлялася на Далекому Сході і

перевозилася на склад у Нью-Йорку, що знаходився неподалік місця, де я колись навчався. Моя

формальна освіта вже була завершена, і настав час випробувати себе у справі. У разі невдачі я

збанкрутував би. Багатий тато вважав, що краще збанкрутувати до тридцяти років. «Тоді в тебе ще

буде час, щоб знову стати на ноги», - радив він. Незадовго до мого тридцятиліття перша партія моєї

продукції вирушила з Кореї до Нью-Йорка.

Сьогодні я, як і раніше, займаюся міжнародним бізнесом. Як радив мені багатий тато, я намагаюся

мати справу з країнами, що швидко розвиваються. Сьогодні моя інвестиційна компанія активно

працює у країнах Південної Америки та Азії, а також у Норвегії та Росії.

Є старий жарт про те, що англійське слово «job» («робота») можна розшифрувати як «just over broke»

(«трохи краще за банкрутство»). На жаль, доводиться визнати, що таке розшифрування гранично

точно відбиває становище мільйонів людей. Оскільки система освіти не включає фінансовий інтелект

до числа здібностей людського розуму, що підлягають розвитку, більшості трудящих доводиться жити

за коштами. Вони працюють, одержують зарплату, а потім оплачують рахунки.

У науці управління організаціями є одна жахлива теорія, яка говорить: «Працівники працюють рівно

стільки, скільки потрібно, щоб їх не звільнили, а господарі платять рівно стільки, скільки потрібно, щоб вони не звільнилися». І якщо подивитися на те, скільки платять людям у більшості компаній, доведеться визнати, що в цьому судженні є частка істини.

В результаті виходить, що більшість працюючих людей ніколи не зможуть покращити своє фінансове

становище. Вони роблять те, чого їх навчали, – шукають стабільну роботу, цікавлячись головним

чином зарплатою та пільгами. Але ця гонитва за короткостроковими вигодами у довгостроковій

перспективі часто закінчується повним крахом.

Натомість я раджу молодим людям шукати роботу, більше думаючи про те, чого вони зможуть

навчитися, ніж про те, скільки їм заплатять. Щоб не потрапити в пастку щурів, їм потрібно спочатку

уявити все своє майбутнє життя, вирішити, які навички вони хочуть придбати, і лише потім вибирати

конкретну професію.

Коли люди потрапляють у пастку довічного процесу оплати рахунків, вони стають схожими на

маленьких хом'ячків, які бігають у колесі. Миготять волохаті лапки, безперервно обертається колесо, але завтра вранці вони, як і раніше, будуть у тій самій клітці. Чудова робота.

У фільмі «Джеррі Магуайер» з Томом Крузом є багато влучних висловів. Особливо запам'яталася

мені фраза «Покажи мені гроші». Але там є ще одна репліка, яка видалася мені дуже життєвою.

Коли героя Тома Круза звільняють, він запитує колишніх колег: Хто хоче піти разом зі мною? Усі

мовчать і бояться поворухнутися. Відкликається лише одна жінка: «Я пішла б, але через три місяці

мені обіцяли підвищення».

Це, мабуть, найправдивіші слова у всьому фільмі. Саме так люди виправдовують свою готовність

погрожувати себе на ненависній роботі. Я добре пам'ятаю, як мій освічений тато щороку чекав

прибавки до зарплати і як щоразу нікчемність цієї надбавки приводила його до відчаю. Після цього

він знову вирушав підвищувати кваліфікацію, щоб отримати нову надбавку, але на нього чекало ще

одне розчарування.

Я часто ставлю людям таке запитання: «Куди веде вас те, чим ви займаєтеся щодня?» Я питаю себе, невже вони, подібно до тих маленьких хом'ячок, зовсім не думають про те, до чого приведе їх ця

важка праця і що приготувало їм майбутнє?

У своїй книзі «Міф про звільнення на пенсію» Крег С. Карпел пише: «Я прийшов в управління однієї

великої компанії з пенсійних консультацій і зустрівся з директором-розпорядником, яка займалася

складанням шикарних пенсійних планів для вищого керівництва. Коли я запитав її, на що можуть

розраховувати ті, хто не має власних кабінетів, вона відповіла з упевненою усмішкою: „На срібну

кулю“. „Що таке “срібна куля”?” – здивувався я. Вона знизала плечима: «Якщо людина виявляє, що в

старості у нього не вистачає грошей на життя, вона завжди може вистрілити собі в голову»».

Далі Карпел пояснює, яка різниця між старими пенсійними планами та новими, більш ризикованими

планами 401(k). Для більшості людей, які сьогодні працюють, картина складається не дуже

приваблива. І це лише те, що стосується пенсії. А якщо додати сюди оплату медичного

обслуговування та проживання в будинках для людей похилого віку, то картина виходить просто

лякаюча.

У країнах із державним медичним обслуговуванням у лікарнях уже доводиться приймати важкі

рішення щодо того, хто житиме, а хто помре. Ці рішення приймаються виключно на основі того, скільки років пацієнтам та скільки у них грошей. Медична допомога часто надається тому, хто

молодший. Незаможних людей похилого віку відправляють в самий кінець черги. Багаті можуть

дозволити собі не лише кращу освіту, а й довше життя, а ті, хто не має грошей, помирають.

Тому я дивуюся: невже працюючі люди не заглядають у майбутнє, а просто живуть від зарплати до

зарплати, не питаючи себе, куди вони їдуть?

Розмовляючи з дорослими людьми, які бажають заробляти більше грошей, я завжди даю їм одну й

ту саму пораду: уявити своє майбутнє життя. Замість того, щоб просто працювати заради грошей та

відчуття безпеки, що теж важливо, я пропоную їм піти на другу роботу, де вони зможуть отримати

нові навички. Якщо хтось виявляє бажання опанувати мистецтво продажу, я рекомендую їм

зайнятися мережевим, або багаторівневим, маркетингом. У деяких компаній мережевого

маркетингу є чудові програми підготовки персоналу, які допомагають людям позбутися страху

азнати невдачі або отримати відмову, оскільки це головні причини, що не дозволяють людям

досягти успіху. У довгостроковому плані освіта набагато важливіша за гроші.

Коли я даю подібні поради, мені часто кажуть: Але це надто складно! Або «Я хочу робити лише те, що мені подобається».



На першу заяву я зазвичай відповідаю питанням: «Отже, ви волієте все життя працювати і половину

заробленого віддавати державі?» У відповідь на друге я кажу: «Мені не подобається ходити до

спортивної зали, але я ходжу туди, тому що хочу себе краще почувати і довше прожити».

На жаль, у прислів'ї «Старого собаку новим трюкам не вивчиш» є частка істини. Якщо людина не

звикла до змін, їй важко змінитись.

Але тих із вас, хто замислюється, чи не варто справді навчитися чогось нового, я можу підбадьорити: життя дуже схоже на відвідування спортзалу. Найважче – це зважитися туди піти. Але як тільки ви

переступаєте його поріг, далі все набагато простіше. Мені самому жахливо не хочеться вирушати в

спортзал, але коли я вже там і починаю рухатися, то отримую задоволення. А після тренування я

завжди тішуся з того, що змусив себе туди піти.

Якщо ви не хочете витратити сили на навчання чогось нового і віддаєте перевагу вузькій

спеціалізації, обов'язково переконайтеся, що у вашій компанії діють профспілки. Профспілки такі

створені для того, щоб захищати фахівців.

Коли мій освічений тато втратив прихильність губернатора штату, він очолив профспілку вчителів на

Гаваях. Він казав мені, що це найважча робота з усіх, яка в нього колись була. Щодо мого багатого

тата, то він усе життя намагався не дати профспілкам проникнути до його компанії. Йому це

вдавалося. Він завжди встигав відбити їхні атаки.

Особисто я не стаю ні на чий бік, бо добре розумію потреби та інтереси обох сторін. Якщо ви

вирішите чинити так, як радить школа, станьте вузьким фахівцем. А потім шукайте захисту у

профспілки. Наприклад, якби я продовжив кар'єру льотчика, то знайшов би місце роботи із сильною

профспілкою пілотів. Чому? Тому що в цьому випадку все моє життя було б присвячене підвищенню

майстерності, цінної лише в одній галузі. Якби мене звільнили, в якійсь іншій галузі ця майстерність

мені не знадобилася б. Звільнений старший пілот – зі ста тисячами годин нальоту на вантажних

літаках, який заробляв сто п'ятдесят тисяч доларів на рік – навряд чи знайде таку ж високооплачувану

роботу у школі. Спеціалізовані навички не завжди можуть стати в нагоді на іншому місці роботи.

Майстерність пілота, яке добре оплачується в індустрії авіаперевезень, не становить особливої

цінності, скажімо, для системи освіти.

Те саме можна сказати і про сьогоденне становище лікарів. У зв'язку з усіма змінами, що відбулися

в медицині, багатьом медикам доводиться вступати до різних медичних організацій та профспілок.

Вчителям однозначно слід бути членами профспілки. Сьогодні профспілка вчителів – найчисленніша і

найбагатша профспілкова організація в Америці. Національна асоціація освіти має колосальний

політичний вплив. Вчителям необхідний захист профспілки, тому що їхні навички теж мають дуже

обмежену цінність поза сферою освіти. Тому головне правило вузьких спеціалістів – бути членами

профспілки. І це розумно.

Коли на семінарах я запитую: «Хто з вас може приготувати гамбургер краще, ніж у „McDonald’s“?», руки піднімають майже все. Тоді я продовжую: «Але якщо більшість із вас може приготувати

гамбургер краще, тоді чому „McDonald’s“ робить більше грошей, ніж ви?»

Відповідь очевидна: компанія «McDonald’s» чудово вміє вести бізнес. Дуже багато талановитих

людей бідні саме тому, що вони зосереджуються на приготуванні смачного гамбургера і майже нічого

не знають про бізнес.

У мене на Гаваях є друг – відомий художник. Він заробляє чимало грошей. Якось адвокат його

матері зателефонував йому і повідомив, що та залишила йому у спадок тридцять п’ять тисяч доларів.

Це було все, що залишилося від її майна після того, як свою частину забрали адвокатська контора та

держава. Художник відразу побачив у цьому можливість принести користь своєму бізнесу та віддав

частину грошей на рекламу. Через два місяці в дорогому журналі для дуже багатих людей з'явилося

його перше чотириколірне оголошення на всю сторінку. Він не отримав на нього жодної відповіді, і

весь його спадок виявився марним. Тепер він хоче подати на журнал до суду за те, що вони ввели

його в оману.

Це дуже поширений випадок: людина може приготувати чудовий гамбургер, але нічого не знає про

бізнес. Коли я запитав, чого це його навчило, він лише відповів: «Рекламні агенти – шахраї». Тоді я

поцікавився, чи не хоче він повчитися продажу та маркетингу, на що він відповів: «У мене на це

немає часу, і я не хочу марно витратити гроші».

Світ сповнений талановитих бідних людей. Занадто часто вони мають потребу, відчувають фінансові

труднощі або заробляють менше, ніж могли б, не тому, що в них така професія, а тому, що вони

чогось не вміють. Вони зосереджуються на підвищенні майстерності гамбургера, а не на тому, як

продати і доставити цей гамбургер. Можливо, McDonald's і не робить найкращих гамбургерів, але

свій простий середній гамбургер вони продають і доставляють найкраще.

Бідолашний тато хотів, щоб я став вузьким фахівцем. Так, вважав він, я можу заробляти більше.

Навіть після того, як губернатор Гавайєв сказав йому, що він більше не працюватиме в уряді штату, мій освічений тато продовжував твердити те саме. Потім він зайнявся вчительською профспілкою і

почав боротися за права та пільги для високоосвічених та висококваліфікованих професіоналів. Ми

часто сперечалися, але він так і не погодився з тим, що потреба в профспілках викликана надто

вузькою спеціалізацією. Він так і не зрозумів, що чим вужчим фахівцем стає людина, тим більше вона

починає залежати від своєї спеціальності.

Багатий тато радив мені та Майку «ростити» себе. Багато корпорацій роблять те саме. Вони

знаходять у бізнес-коледжі блискучого студента і починають його «вирощувати», або «натягувати», щоб колись він зміг взяти на себе управління компанією. І ці блискучі молодики не спеціалізуються

на роботі в одному відділі. Їх переводять з одного відділу до іншого, щоб вони змогли

познайомитися з усіма аспектами бізнесу. Багаті часто займаються подібним «вихованням» своїх чи

чужих дітей. Так діти отримують загальне уявлення у тому, як функціонує бізнес і як взаємодіють

різні підрозділи компанії.

Для покоління, що народилося під час Другої світової війни, переходи з однієї компанії до іншої

вважалися поганими. Сьогодні це вважається розумним. Оскільки люди частіше змінюють місце

роботи і не прагнуть стати вужчими фахівцями, то чому б не попрацювати заради навчання, а не

заради грошей? У короткостроковому плані це може бути пов'язане із втратою у зарплаті. Але у

довгостроковому може принести вам колосальні дивіденди.

Головні навички управління, необхідні успіху:

1. Вміння керувати грошовим потоком
2. Вміння керувати системами
3. Вміння керувати людьми

Найважливіші спеціальні навички – це вміння продавати та знання прийомів маркетингу. Якщо ви

вмієте продавати, значить, вмієте спілкуватися з іншими людьми, будь то клієнт, службовець, начальник, чоловік чи дитина. Це основне вміння, необхідне людині успіху. Навички комунікації, такі

як уміння писати, виступати перед аудиторією та вести переговори, мають ключове значення для

досягнення успіху. Я сам постійно вдосконалюю ці навички, відвідуючи семінари та купуючи

навчальні матеріали, необхідні для отримання нових знань.

Як я вже казав, чим вище ставав рівень кваліфікації мого освіченого тата, тим більше йому

доводилося працювати. Чим більше він спеціалізувався, тим менше у нього було шансів вирватися з

пастки щурів. Його зарплата зростала, але вибір постійно звужувався. Незабаром після того, як його

звільнили з міністерства освіти, він виявив, наскільки вразливим було його становище у

професійному значенні. У схожому становищі виявляються професійні спортсмени, які несподівано

зазнають травми або просто старіють. Про колишні високі заробітки доводиться забути, і вони

можуть спертися тільки на дуже мізерні корисні навички.

Я думаю, саме тому мій бідний тато після звільнення став на бік профспілок. Він розумів, що вони

мають вирішальне значення.

Багатий тато радив нам із Майком знати про все потроху. Він казав, що треба працювати з людьми

розумнішими за тебе і об'єднувати розумних людей для роботи в команді. Сьогодні це називається

синергетичним ефектом спільної роботи спеціалістів-професіоналів.

Сьогодні я зустрічаю колишніх шкільних вчителів, які заробляють сотні тисяч доларів на рік. Їм це

здається, бо вони мають вміння не лише у сфері освіти. Вони можуть не лише викладати, а й

займатися продажами та маркетингом. Навички продажу та маркетингу я вважаю найважливішими.

Більшості людей важко опанувати ці навички насамперед тому, що вони бояться відмови. Чим краще

ви вмієте спілкуватися з людьми, вести переговори та долати страх перед відмовою, тим легше вам

стає жити. Цю пораду я свого часу дав журналістці, яка хотіла стати «автором бестселерів», і сьогодні

раджу те саме всім іншим.

Спеціалізація має і переваги, і недоліки. У мене є абсолютно геніальні друзі, які не вміють ефективно

спілкуватися з іншими людьми, тому вони мають зовсім мізерні заробітки. Я раджу їм витратити

лише рік на те, щоб навчитися продавати. Навіть якщо за цей час вони нічого не запрацюють, вони

значно покращать свої комунікаційні навички. І цей результат виявиться для них справді безцінним.

Щоб бути добрими учнями, продавцями та фахівцями з маркетингу, потрібно бути й добрими

вчителями. Щоб стати по-справжньому багатим, потрібно вміти не лише отримувати, а й давати.

Причина фінансових або професійних проблем часто невміє віддавати і отримувати. Я знаю багатьох

людей, які бідні лише тому, що вони не можуть стати ні добрими учнями, ні добрими вчителями.

Обидва мої батьки були щедрими людьми. Обидва прагнули давати щось іншим. Ось чому і той, і

інший були відмінними вчителями. Що більше вони давали, то більше отримували. Але в тому, як



вони віддавали гроші, ці дві людини разюче відрізнялися одна від одної. Багатий тато віддавав масу

грошей. Він давав гроші церкві, благодійним організаціям та започаткованому ним самим фонду. Він

знав, що якщо хочеш отримувати гроші, їх треба віддавати. Це секрет багатьох великих багатих сімей.

Ось чому є такі організації, як Фонд Рокфеллера та Фонд Форда. Вони призначені для того, щоб

збільшувати своє багатство і водночас безоплатно його роздавати.

Мій освічений тато завжди казав: «Коли в мене будуть зайві гроші, я віддам їх іншим». Проблема

полягала в тому, що зайвих грошей він ніколи не мав. Тому він працював щосили, намагаючись

заробити якомога більше, замість того, щоб подумати про найважливіший закон грошей: «Віддай – і

отримаєш». Він керувався іншим правилом: «Отримай, а потім віддаси».

Насамкінець скажу, що я виріс схожим відразу на обох своїх батьків. Наполовину я затятий

капіталіст, який обожноє гру, в якій гроші роблять гроші. Друга моя половина – це соціально

відповідальний вчитель, глибоко стурбований постійно зростаючим розривом між бідними та

незаможними. І я твердо переконаний у тому, що головним винуватцем цієї прірви, що постійно

розширюється, є наша архаїчна система освіти.

## РОЗДІЛ СЬОМИЙ

### Подолання перешкод

Головна різниця між багатими та бідними полягає в тому, як вони справляються зі страхом.

Навіть ті, хто сумлінно навчається і стає фінансово грамотним, можуть мати серйозні перешкоди на

шляху до фінансової незалежності. Існує п'ять основних причин, що заважають грамотним у

фінансовому відношенні людям створювати значні колонки активів, здатні генерувати потужний

грошовий потік. Ось ці п'ять причин:

1. Страх
2. Невіра у свої сили
3. Лінь
4. Погані звички
5. Зарозумілість

Як подолати страх

Я ніколи не зустрічав людей, яким справді подобається втрачати гроші. І за все своє життя я не зустрів

жодної багатой людини, яка ніколи не втрачала грошей.

Зате мені доводилося стикатися з безліччю бідних людей, які ніколи не втрачали ні цента –

зрозуміло, я говорю лише про інвестиції.

Страх втрати грошей є реальним. Його відчують усі. Навіть багаті. Але проблема не в страху як

такому, а в тому, як ви до нього ставитеся. У тому, як ви сприймаєте поразку. Ваше ставлення до

невдач визначає хід всього вашого життя. Головна різниця між багатими та бідними полягає в тому, як вони справляються зі страхом.

Боятися не соромно. Коли йдеться про гроші, бути боягузом не ганебно. Це не завадить стати

багатими. Всі ми в чомусь герої, а в чомусь боягузи. Дружина мого друга працює медсестрою у

реанімації. Коли вона бачить кров, то береться діяти. Коли я заводжу розмову про інвестиції, вона

тікає на кухню. Коли я бачу кров, то не тікаю. Я відключаюся.

Мій багатий тато розумів причину панічних страхів, пов'язаних із грошима. «Одні люди страшенно

бояться змій. Інші страшенно бояться втратити гроші. Це типові приклади нав'язливих страхів, котрі

називаються фобіями», – пояснював він. Його рецепт фобії втрати грошей був таким: «Якщо

ненавидиш ризик та занепокоєння, починай звикати до них змолоду».

Ось чому банки радять виробляти звичку відкладати гроші з раннього віку. Чим раніше ви почнете

цим займатися, тим легше стати багатими. Не вдаватимуся в подробиці, але різниця між тими, хто

починає робити заощадження у двадцять років, і тими, хто приступає до цього після тридцяти, виявляється просто приголомшливою. Вся

справа – у складних відсотках, які недаремно називають

восьмим дивом світу.

Візьмемо, наприклад, покупку острова Манхеттен, що увійшла до числа найвдаліших угод усіх часів

та народів. Так, Нью-Йорк був куплений за намиста та іншу дрібницю вартістю двадцять чотири

долари. Але якби ці двадцять чотири долари були інвестовані під 8% річних, то до 1995 року вони

перетворилися б у понад двадцять вісім трильйонів доларів. На ці гроші можна було б купити

Манхеттен та більшу частину Лос-Анджелеса.

Але що, якщо у вас залишилося мало часу, чи ви хочете раніше вийти на пенсію? Що потрібно

зробити, щоб подолати страх втрати грошей?

Мій бідний тато не робив нічого. Він просто уникав цієї теми, відмовляючись її обговорювати.

Мій багатий тато, зі свого боку, радив мені думати так, як гадають техасці.

-

Мені подобається Техас та його мешканці, – якось сказав він. – Вони люблять хвалитися, що в

їхньому штаті все найбільше. І коли техасці виграють, то обов'язково виграють по-великому. А

коли програють, то завжди роблять це ефектно.

-  
Їм подобається програвати? – здивувався я.

—Ні, я не маю на увазі. Ніхто не любить програвати. Той, хто радіє програшу, ніколи не виграє, –

відповів багатий тато. – Я говорю про техаське ставлення до ризику, виграшів та невдач. Про їхнє

ставлення до життя. Вони живуть на повну катушку. Не те, що більшість людей у наших місцях, які

забиваються в щілини, як таргани, щоб ніхто не побачив, скільки у них грошей, і приймаються пхати

щоразу, коли бакалійник недодасть їм четвертак здачі.

Найбільше мені подобається техаське ставлення до життя, – продовжив багатий тато. – Вони

пишаються, коли виграють, і вихваляються, коли програють. Вони мають таку приказку: «Якщо хочеш

збанкрутувати, роби це по-великому». Кому хочеться визнавати, що ти прогорів на купівлі

двоквартирного будинку?

Він постійно переконував нас із Майком, що головна причина нездатності досягти фінансового успіху

полягає в тому, що більшість людей занадто бояться ризикувати. «Люди так бояться програти, що

програють», - говорив він.

Френ Таркентон, легендарний квотербек Національної футбольної ліги, сформулював ту думку трохи

інакше: «Щоб перемогти, потрібно не боятися програти».

Я давно зауважив, що в моєму житті перемоги зазвичай йдуть за поразками. Перш ніж я нарешті

навчився їздити велосипедом, мені довелося багато разів з нього впасти. Я ще ніколи не зустрів

гравця у гольф, який не втратив на полі жодного м'яча. Я ніколи не бачив закоханих, яким не

доводилося відчувати серцевих мук. І я не знаю жодної багатії людини, яка ніколи не втрачала

гроші.

Багато людей не отримують фінансових перемог лише тому, що для них біль від втрати грошей

набагато сильніший за радість, яку завдає багатства.

У Техасі є приказка: Усі хочуть потрапити на небеса, але ніхто не хоче вмирати. Більшість людей

мріють про багатство, але страшенно бояться втратити гроші. Тому вони не потрапляють на небеса.

Багатий тато часто розповідав нам із Майком про свої поїздки до Техасу.

-

Якщо ви дійсно хочете навчитися правильно ставитися до ризику, поразок та невдач, вирушайте

до Сан-Антоніо та відвідайте місію Аламо. Аламо – це велика історія про сміливих людей, які

вирішили боротися, хоча знали, що вони не мали жодної надії на успіх. Вони вважали за краще

померти, але не здатися. Це цікава історія, яку варто знати.

Проте вона залишається трагічною історією військової поразки. Їх розбили вщент. То як же техасці

ставляться до цієї поразки? Слова «Пам'ятай про Аламо!» досі залишаються їх бойовим кличем.

Ми з Майком чули цю історію багато разів. Багатий тато розповідав її завжди, коли збирався укласти

серйозну угоду і нервував. Він розповідав її нам щоразу після того, як були проведені всі необхідні

перевірки і наставав момент сказати своє слово чи заткнутися. Вона надавала йому сили, оскільки

нагадувала, що він міг перетворити фінансовий програш на фінансову перемогу. Багатий тато знав, що невдача лише зробить його ще сильнішим і розумнішим. Не те, щоб він хотів програти. Він

просто знав, хто він такий і як сприйме поразку. Він перетворить його на перемогу. Ось чому він все

життя був переможцем, інші залишалися невдахами. Ця історія давала йому сміливість пройти точку

неповернення, яка змушувала решту відступити. «Ось чому мені так подобаються техасці. Вони

перетворили свою велику поразку на джерело натхнення... і разом у туристичну пам'ятку, яка

приносить їм мільйони».

Але сьогодні для мене найбільше значення, напевно, мають такі слова:  
«Техасці не забувають про

свої поразки. Вони черпають у них натхнення. Вони роблять із поразок  
бойовий клич. Поразка

надихає техасців на перемогу. Але так роблять не лише техасці. Так  
роблять усі переможці».

Я вже казав, що падіння з велосипеда були частиною процесу мого  
навчання їзди. Я пам'ятаю, як

падіння тільки надавали мені рішучості навчитися попри все. Я також  
згадував, що ніколи не

зустрічав гравця в гольф, який не втратив на полі жодного м'яча. У  
найкращих гольфістів світу втрата

м'яча чи програш на турнірі викликають прагнення підвищувати  
майстерність, наполегливіше

тренуватися, більше вчитися. Так вони стають найкращими.

Для переможців поразка стає джерелом натхнення. Для невдах поразка  
означає аварію надій.

Мені подобається цитувати слова Джона Д. Рокфеллера: «Я завжди  
намагався перетворити будь-яку

катастрофу на нову можливість».

Як американець японського походження, я можу сказати таке. Багато  
хто вважає Пёрл-Харбор

помилкою американців. Я стверджую, що то була помилка Японії. У  
фільмі «Тора! Торо! Тора!»

похмурий японський адмірал каже тріумфуючим підлеглим: «Боюсь,  
ми розбудили сплячого



велетня». Слова «Пам'ятай про Перл-Харбор!» стали бойовим кличем. Вони перетворили

колосальні втрати Америки на основу перемоги. Ця серйозна поразка надало країні сил і допомогла

їй стати світовим лідером.

Поразка надихає переможців і призводить до розпачу невдах. У цьому головний секрет переможців, невідомий решті. Він у тому, що поразка надихає їх у перемогу, тому вони бояться програти.

Повторю те, що сказав Френ Таркентон: Щоб перемогти, потрібно не боятися програти. Такі люди як

Таркентон не бояться програти, оскільки добре знають самих себе. Вони ненавидять програвати і

тому впевнені, що кожна поразка викликає у них прагнення грати краще. Між ненавистю до поразок

та страхом перед ними існує величезна різниця. Більшість людей так бояться втратити гроші, що

ніколи не виграють. Вони стають банкрутами через такі дрібниці, як купівля двоквартирного будинку.

У фінансових іграх вони діють надто обережно та роблять надто маленькі ставки. Вони купують

великі будинки та наворочені машини, але не роблять великих інвестицій. Понад 90% американців

змушені боротися за фінансове виживання лише тому, що вони грають так, щоби не програти. Вони

не грають на виграш.

Вони йдуть до фінансових консультантів, економістів чи біржових брокерів і купують збалансований

портфель цінних паперів. У більшості випадків до нього входять депозитні сертифікати, малоприбуткові облігації та акції взаємних фондів, які можна продавати всередині фонду, та лише

невелика кількість індивідуальних акцій. Це безпечне та розумне капіталовкладення. Але вона не

розрахована на перемогу. Воно розраховане на те, щоби не програти.

Не зрозумійте мене неправильно. Можливо, такий портфель краще, ніж жодного. Понад 70 %

населення взагалі займаються інвестуванням, і це лякає. Безпечний портфель – чудовий вихід для

тих, хто не любить ризикувати. Але відмова від ризику та збалансований інвестиційний портфель –

це не той шлях, який обирають успішні інвестори. Якщо у вас мало грошей і ви хочете розбагатіти, тоді вам потрібно зосередитись на досягненні мети, а не турбуватися про збереження стійкого

балансу. Подивіться на будь-кого з успішних людей, і ви побачите, що на початку шляху їхнє

становище було нестійким. Необхідність зберігати рівновагу не дозволяє людині зрушити з місця.

Щоб досягти прогресу, спочатку вам потрібно вийти зі стану рівноваги. Щоб переконатися в цьому, достатньо подивитися, як ви ходите.

Томас Едісон не намагався збалансувати свої інтереси.

Він фокусував увагу на одній меті. Білл Гейтс теж не дбав про збалансованість. Він діяв

цілеспрямовано. Так само роблять Дональд Трамп і Джордж Сорос. Джордж Паттон не

розпорошував танки по всьому фронту. Він збирав їх у кулак і проривав слабкі місця у обороні німців.

Якщо ви хочете стати багатим, вам потрібно сконцентрувати свої зусилля. Не робіть того, що роблять

бідняки та представники середнього класу: вони кладуть кілька яєць в один великий кошик. Зберіть

якнайбільше яєць, покладіть їх у кілька кошиків і сконцентруйтеся. Дотримуйтеся одного курсу, поки

не досягнете успіху.

Якщо ви ненавидите програвати, грайте напевно. Якщо поразки послаблюють вас, не ризикуйте.

Займайтеся збалансованими інвестиціями. Якщо вам понад двадцять п'ять і ви боїтеся ризикувати, не намагайтеся змінити себе. Грайте напевно, але починайте якомога раніше. Починайте збирати

гроші на чорний день замолоду, тому що це зажадає багато часу.

Але якщо ви мрієте про свободу – про те, як вирватися з щурів, - тоді вам потрібно перш за все

запитати себе: «Як я реаую на поразку?» Якщо поразка надихає вас на перемогу, тоді вам, можливо, варто йти до неї – але тільки можливо. Якщо ж поразка послаблює вас або викликає напади люті – як

у розпечених багатих синків, які наказують адвокатам подавати до суду щоразу, коли щось іде не так, як їм хочеться, – тоді грайте напевно. Не йдіть з основної роботи. Купуйте облігації або паї взаємних

фондів. Тільки не забувайте, що й ці фінансові інструменти теж пов'язані з ризиком, навіть якщо

здаються безпечними.

Ця моя розповідь і згадки про Техаса і Френ Таркентон повинні допомогти вам зрозуміти, що

сформувані колонку активів зовсім неважко. Для цього не потрібні спеціальні розумові здібності. Не

потрібно й великої вченості. Знання математики лише на рівні п'ятого класу цілком достатньо.

Будівництво стовпчика активів – це гра, де успіх насамперед залежить від сили духу. Вам

знадобиться сміливість, терпіння та здорове ставлення до поразок. Невдахи намагаються уникнути

поразки.

Але поразка може перетворити переможців, які програли. Пам'ятайте про Аламо.

Як подолати песимізм

«Небо падає! Небо падає!» Всі ми знаємо історію про курча Ципу, який бігав по двору, сповіщаючи

всіх про небезпеку, що насувається. Усі ми знаємо таких людей. Втім, курча Ципа живе у кожному з

нас.

Як я щойно сказав, песиміст дійсно дуже схожий на маленьке курча. Всі ми стаємо такими, коли наш

розум затьмарюється страхом і сумнівами.

Сумніви властиві кожному з нас: «Я недостатньо розумний», «Я на таке не здатний», «Мені до нього

занадто далеко». Наші сумніви часто нас паралізують. Ми граємо в гру «А що, якщо...?»: «А що, якщо

економіка впаде і мої інвестиції пропадуть?», «А що, якщо я перестану заробляти і не зможу

повернути свої гроші?», «А що, якщо всі піде не так, як я планую?». Часто наші друзі та близькі

нагадують нам про наші недоліки, хоча ми їх про це не просили. Вони кажуть: «А чому ти думаєш, що

в тебе вийде?», або «Якщо це така хороша ідея, чому всі інші так не роблять?», або «З цього нічого не

вийде. Ти просто не розумієш, про що говориш». Ці слова часто звучать так голосно, що ми

втрачаємо здатність діяти. Десь у районі шлунка утворюється моторошна порожнеча. Іноді нас

мучить безсоння. Ми не можемо рухатися вперед. І тоді ми зупиняємось у безпечному місці, а

можливості проходять повз. Ми сидимо, не в змозі поворухнутися, і з сумовитим тугою дивимось, як

життя обходить нас стороною. Усім нам хоч раз довелося випробувати цей стан, а деяким воно

знайоме особливо добре.

Пітер Лінч, колишній керівник взаємного фонду Fidelity Magellan, називає крики про те, що на нас

падає небо, «шумом».

Шум виникає або в наших головах, або приходить ззовні. Часто його видають друзі, рідні, колеги та

засоби масової інформації. Лінч згадує 1950-і роки, коли в новинах стільки твердили про загрозу

ядерної війни, що люди почали будувати притулки та запасатися водою та продуктами. Якби вони

розумно інвестували ці гроші в ринок, а не витрачали на бомбосховища, то сьогодні могли б спокійно

їсти солодкі плоди фінансової незалежності.

Коли в якомусь місті відзначається спалах насильства, продаж зброї різко підскакує по всій країні. У

штаті Вашингтон людина вмирає від неякісного м'ясного фаршу, і Департамент охорони здоров'я

штату Арізона віддає всім ресторанам розпорядження подавати лише смажену яловичину.

Фармацевтична компанія пускає у лютому по телебаченню рекламний ролик, що показує хворих на

грип. У країні відразу ж підвищується рівень простудних захворювань, отже, зростають і продажі

нового антигрипозного препарату.

Більшості людей не вдається вибратися з бідності, бо світ інвестицій сповнений курчат, які бігають

двором і кричать: «Небо падає!» Їм вдається налякати багатьох, тому що всередині кожного з нас

сидить таке ж курча Ципа. Щоб не дозволити чуткам і розмовам про катастрофи, що насуваються, викликати у вас сумніви і страхи, часто

потрібна неабияка мужність. Але досвідчені інвестори знають, що в найгірші часи з'являються найкращі можливості робити гроші. Коли всі інші так налякані, що

боятися поворухнутися, вони розвивають бурхливу діяльність і отримують неймовірну винагороду.

Кілька років тому до нас із дружиною до Фінікса приїхав мій друг Річард із Бостона. Він був

вражений тим, чого ми досягли за допомогою акцій та нерухомості. Ціни на нерухомість у Фініксі на

той час різко впали. Ми два дні показували йому варіанти, які вважали чудовими можливостями для

приросту грошового потоку та капіталу.

Ми з дружиною не агенти з торгівлі нерухомістю. Ми займаємось виключно інвестуванням. Коли ми

знайшли цікавий варіант у хорошому районі, то зателефонували агенту, який того ж дня продав цей

будинок нашому другові. Ціна міського будинку з двома спальнями становила лише сорок дві тисячі

доларів. Такі ж будинки легко йшли на той час за шістдесят п'ять тисяч. Річард, задоволений

вигідною угодою, повернувся до Бостона.

Через два тижні агент зателефонував нам і сказав, що наш друг відмовився від покупки. Я подзвонив

Річарду, щоб дізнатися, в чому справа. Виявилося, що він поговорив із сусідом і той сказав, що це

була погана угода. Він нібито переплатив. Я спитав Річарда, чи був його сусід інвестором. Він сказав, що ні. Коли я поцікавився, чому він його слухає, Річард нічого не відповів і просто заявив, що хоче ще трохи пошукати.

Стан справ на ринку нерухомості у Фініксі змінився, і через кілька років цей будинок вже здавався за

тисячу доларів на місяць, а в зимовий період, у розпал туристичного сезону, за дві з половиною. Ціна

будинку зросла до дев'яноста п'яти тисяч. Річарду потрібно було лише заплатити п'ять тисяч доларів

завдатку, і це стало б його першим кроком до виходу з щурів. Сьогодні він, як і раніше, нічого не

робить у цьому напрямку.

Відмова Річарда від угоди мене не здивувала. Їм керувало знайоме всім нам почуття, яке

називається синдромом каяття покупця. Курча Ципа перемогло, і шанс вирватися на волю було

втрачено.

Ось ще один приклад. Невелика частина моїх активів міститься над депозитних сертифікатах, а

сертифікатах податкового застави[6].

Вони приносять мені 16% річних на вкладені гроші, що однозначно краще за 5%, які пропонує банк.

Ці сертифікати забезпечені нерухомістю та захищені державними законами, що також значно краще, ніж мати справу з банками. Умови, де вони купуються, роблять їх абсолютно безпечними. Єдине, чого їм



не вистачає – це ліквідність. Тому я розглядаю їх як депозитні сертифікати терміном від двох

до семи років. Коли я розповідаю про свою перевагу тим, хто тримає гроші в депозитних

сертифікатах, мені майже завжди кажуть, що це дуже ризиковано. Мені починають пояснювати, чому цього не слід робити. Коли я питаю, звідки вони мають таку інформацію, мені відповідають –

від знайомого чи з журналу для інвесторів.

Вони самі ніколи цього не робили, але беруться пояснювати іншим, чому це не слід робити. Нижня

межа прибутковості цього виду цінних паперів становить 16% річних, а тим, кого переповнюють

сумніви, доводиться задовольнятися меншими цифрами. Як бачите, сумніви коштують дорого.

Ще раз хочу наголосити, що головна причина, яка змушує більшість людей мерзнути в бідності та

діяти без ризику, – це їх сумніви та песимізм. Реальний світ з нетерпінням чекає, коли вони ухвалять

рішення стати багатими. Єдине, що заважає їм навік розлучитися з нуждою, – це сумніви. Як я вже

казав, вибратися з щурових бігів технічно легко. Для цього не потрібно великої освіти, але сумніви

позбавляють більшість людей здатності зробити навіть те, що від них вимагається.

«Песимісти ніколи не перемагають, – любив повторювати багатий тато. – Песимізм породжується

необґрунтованими сумнівами та неконтрольованим страхом». До цього він часто додавав:

«Песимісти критикують, а переможці аналізують». Багатий тато пояснював, що критика засліплює, а

аналіз, навпаки, розплющує очі. Аналіз дозволяє переможцям побачити короткозорість критиків і

помітити можливості, втрачені на увазі всіма іншими. Здатність знаходити те, чого інші не помічають,

– це універсальний ключ до успіху.

Нерухомість – потужний інструмент для інвестування для всіх, хто хоче досягти фінансової

незалежності або свободи. Ефективність цього інструмента є унікальною. Але щоразу, коли я

називаю нерухомість засобом створення багатства, мені у відповідь кажуть щось на кшталт: «Я не

хочу ремонтувати туалети». Саме такі заяви Пітер Лінч називає «шумом». Мій багатий тато сказав би, що так міркують песимісти – ті, хто критикує, замість того, щоб аналізувати, хто дозволяє сумнівам та

страхам зробити їх сліпими, замість того, щоб постаратися розплющити очі ширше.

Тому коли хтось каже: «Я не хочу ремонтувати туалети», мені хочеться парирувати: «А хто вам сказав, що я цього хочу?» Я говорю їм про свободу від щурів, а вони бачать тільки туалети. Ось спосіб

мислення, який дає розбагатіти більшості людей. Вони критикують замість того, щоб аналізувати.

«У ваших «не хочу» криється ключ до успіху», - говорив нам з Майком багатий тато. Якщо я теж не

хочу ремонтувати туалети, мені доводиться витратити багато сил на пошуки керуючого нерухомістю, який готовий і вміє цим займатися. А коли я знаходжу хорошого керуючого для будинків або

квартир, мій грошовий потік збільшується. Але ще важливіше те, що добрий керуючий дає мені

можливість купувати набагато більше нерухомості, оскільки мені вже не потрібно займатися

туалетами. Знайти хорошого керуючого для мене важливіше, ніж знайти потрібну нерухомість.

Відмінний керуючий нерухомістю часто дізнається про вигідні угоди раніше професійних агентів з

нерухомості, і це робить його ще ціннішим працівником.

Ось що мав на увазі багатий тато, коли говорив: «У ваших «не хочу» криється ключ до успіху». Я

використав своє небажання ремонтувати туалети для того, щоб знайти спосіб купувати ще більше

нерухомості і прискорити свій вихід із щурів. Ті, хто постійно повторює: «Я не хочу ремонтувати

туалети», часто самі позбавляють себе можливості скористатися цим потужним інвестиційним

інструментом. Туалети стають їм важливішими, ніж свобода.

Коли йдеться про ринок цінних паперів, люди часто кажуть: «Я не хочу втрачати гроші». А чому вони

вирішили, що мені чи комусь ще подобається втрачати гроші? Вони не роблять грошей, бо не хочуть

їх втрачати. Замість того, щоб аналізувати, вони відмовляються побачити ще один ефективний

інвестиційний інструмент – фондовий ринок.

Якось я проїжджав з другом повз автозаправку в нашому районі. Він звів очі й побачив, що ціна на

бензин зростає. Мій друг – типовий скиглій, справжнє курча Ципа. Йому завжди здається, що небо

ось-ось впаде, і воно справді падає, причому прямо на нього.

Коли ми приїхали додому, він показав мені статистичні дані, які пояснювали, чому протягом

наступних кількох років ціна на нафту зростатиме. Ці дані я ще не бачив, хоча мені вже належав

досить великий пакет акцій однієї нафтової компанії. З урахуванням цієї інформації я відразу почав

пошуки і знайшов недооцінену компанію, яка знаходилася на порозі відкриття кількох нових

родовищ. Мій брокер ставився до знайденої мною компанії з великим ентузіазмом, і я купив

п'ятнадцять тисяч акцій за шістьдесят п'ять центів за акцію.

Через три місяці ми з тим самим другом проїжджали повз ту ж заправку, і, звичайно ж, ціна на пальне

піднялася майже на 15 %. І знову курча Ципа занепокоїлося і заходилося скиглити. У відповідь я

тільки посміхався, бо місяцем раніше та невелика компанія натрапила на нафту, і мої п'ятнадцять

тисяч акцій стали коштувати понад три долари кожна – і все завдяки його порадам! І якщо мій друг

правий, ціни на пальне зростатимуть далі.

Якби люди розуміли, що таке «стоп» на фондовій біржі, вони б займалися інвестуванням для того, щоб виграти, а не для того, щоб не програти. «Стоп» - це просто комп'ютерна команда на

автоматичний продаж ваших акцій у той момент, коли ціна на них починає падати. Вона допомагає

мінімізувати можливі втрати та максимізувати прибуток. Це чудовий засіб для тих, хто смертельно

боїться програти.

Тому, зіштовхуючись із людьми, які зосереджуються на своїх «не хочу», замість того, щоб подумати

про те, чого вони хочуть, я знаю, що «шум» у них у голові звучить дуже голосно. Їх мозком

заволоділо курча Ципа, який кричить: «Небо падає, туалети ламаються!» Тому вони уникають своїх

«не хочу», але платять за це непомірну ціну. Можливо, вони ніколи не досягнуть у житті того, чого

хочуть. Замість того щоб аналізувати, вони дозволяють своєму внутрішньому курча Ципі закрити їм

очі, щоб не бачити нічого навколо.

Багатий тато навчив мене ставитися до курчати Ципі інакше: «Просто роби те, що зробив полковник

Сандерс». У віці шістдесяти шести років він втратив роботу і став жити на соціальну допомогу. Його

не вистачало. Тоді Сандерс вирушив у подорож по всій країні, щоб продати свій рецепт смаженої

курки. Він отримав тисячу дев'ять відмов, перш ніж хтось сказав «так». І він став мультимільйонером

у віці, коли більшість людей уже виходять на пенсію. «Він був хоробрим і наполегливим чоловіком»,

– говорив багатий тато про Харлана Сандерса.

Отже, коли вас наступного разу здолають сумніви і страхи, зробіть зі своїм курчам Ципою те, що

зробив полковник Сандерс, – засмажте його.

Як подолати лінь

Найзайнятіші люди зазвичай найледачіші. Всі ми чули історію про людину, яка працює щосили, щоб

заробляти гроші. Він намагається якнайкраще забезпечити дружину та дітей. Він допізна

затримується на роботі, а у вихідні бере роботу додому. Якось він повертається додому і бачить

порожні стіни. Дружина пішла від нього разом із дітьми. Він знав, що у них із дружиною проблеми, але, замість того щоб зробити щось для відновлення відносин, продовжував віддавати всі сили та час

роботі. Після цього випадку робота йому чинила опір, його продуктивність впала і його звільнили.

Сьогодні я часто зустрічаю людей, які надто зайняті, щоб думати про те, як розбагатіти. Нерідко

зустрічаються й такі, хто надто зайнятий, щоби думати про здоров'я. Причина одна й та сама. Вони

прагнуть залишатися зайнятими, щоб уникнути того, з чим їм не хочеться стикатися. Їм навіть не

треба нічого пояснювати, бо вони самі в глибині душі чудово розуміють. А якщо ви їм про це скажете, вони можуть роздратуватися або образитися.

Якщо вони не зайняті на роботі або з дітьми, їх час часто займає телевізор, риболовля, гольф-грайд

або походи по магазинах. Але в глибині душі вони знають, що уникають чогось дуже важливого. Це

найпоширеніша форма лінощів – ліньки, замаскована під сильну зайнятість.

Як же вилікуватися від лінощів? Рецепт один – невелика доза жадібності.

Багатьом із нас у дитинстві казали, що жадібність – це погано. «Жадібні люди – погані», – вселяла

мені мама. Але всередині кожної людини існує незнищенне бажання мати гарні, нові чи цікаві речі.

Щоб тримати цю емоцію під контролем, наші батьки називали бажання жадібністю та всіляко

намагалися придушити його за допомогою почуття провини. «Ти думаєш лише про себе. Хіба ти не

знаєш, що в тебе є брати та сестри? - Постійно твердила мені мати. А батько казав: Ти хочеш, щоб я

тобі це купив? Ти що, гадаєш, ми зроблені з грошей? Ти думаєш, гроші зростають на деревах? Ми, як тобі відомо, не багаті».

На мене справляли враження не стільки слова, скільки злість та звинувачення, які за ними ховалися.

Іноді батьки намагалися пробудити в мені почуття провини іншим способом: «Я жертвую собою, щоби тобі це купити. Я купую тобі це тому, що мені у твоєму віці такого не купували». Я маю сусіда, який ледве зводить кінці з кінцями, але не може поставити власну машину в гараж, бо той забитий



іграшками його дітей. Його розпечені чада отримують все, що не попросять. «Я не хочу, щоб вони

хоч чогось потребували», – повторює він.

Він нічого не відклав дітям на коледж і собі на старість, зате діти мають усі іграшки, які можна

побачити в магазинах. Нещодавно йому надіслали поштою нову кредитну картку, і він повіз своїх

дітей до Лас-Вегасу. «Я роблю це для дітей», – сказав він, пишаючись своєю жертвою.

Багатий тато забороняв мені говорити: «Я не можу цього собі дозволити». Вдома я чув ці слова

постійно. Натомість багатий тато вимагав, щоб ми казали: «Як я можу це собі дозволити?» Він

вважав, що слова «Я не можу цього собі дозволити» позбавляють людину здатності думати. А

питання «Як я можу це собі дозволити?» змушує мозок думати та шукати відповіді.

Крім того, він пояснив нам, чому слова «Я не можу цього собі дозволити» - це брехня. І це чудово

відомо людському духу. «Людський дух дуже, дуже сильний, – казав він. – Він знає, що може

зробити все». Якщо у вас лінивий розум, який каже: «Я не можу цього собі дозволити», тоді

всередині вас спалахує війна. Ваш дух злиться, а лінивий розум змушений захищати свою брехню.

Дух кричить: «Збирайся. Ходімо в спортзал, потренуємося». А лінивий розум відповідає: «Але я

втомився. Я сьогодні так багато працював. Або дух каже: «Мені до смерті набридла ця бідність.

Давай візьмемося за справу і розбагатіємо». На це лінивий розум відповідає: «Усі багаті – жадібні. І

взагалі, тут дуже багато мороки. Це небезпечно. Я можу втратити гроші. Я й так багато працюю. І в

мене дуже багато справ. Подивися, скільки ще залишилося на сьогоднішній вечір. Начальник сказав, щоб на ранок все було готове».

Крім того, слова «Я не можу цього собі дозволити» викликають смуток, почуття безпорадності, пригніченість і навіть депресію. А питання «Як я можу собі це дозволити?» відкриває можливості, надихає та пробуджує мрії.

Ось чому для багатого тата важливо було не те, що нам хотілося купити, а те, щоб ми зрозуміли, що

питання «Як я можу собі це дозволити?» сприяє розвитку сильного розуму та енергійного духу.

Тому він дуже рідко щось давав Майку або мені просто так. Натомість він запитував: «Як ви можете

собі це дозволити?» Сюди входило навіть навчання у коледжі, за яке ми заплатили самі. Він навчав

нас звертати основну увагу не на мету, а на процес її досягнення.

Сьогодні я бачу проблему в тому, що мільйони людей відчувають провину за свої бажання, які їх з

дитинства привчили вважати ознакою «жадібності». Їм хочеться мати гарні речі, які пропонує життя, але більшість із них привчена

підсвідомо говорити собі: «Я не можу цього мати» або «Я ніколи не зможу цього собі дозволити».

Коли я вирішив вибратися з пастки щурів, переді мною постало питання: «Як я можу дозволити собі

більше ніколи не працювати?» І мій мозок почав видавати відповіді та рішення. Найважче було

впоратися з догмами, закладеними в мене моїми справжніми батьками: «Ми не можемо собі цього

дозволити», або «Перестань думати тільки про себе», або «Чому б тобі не подумати про інших?», а

також з багатьма іншими розхожими фразами, які мали викликати у мені почуття провини, щоб

придушити мою «жадібність».

Отже, що допоможе вам впоратися з лінню? Невелика доза жадібності. Вона допоможе вам

відповісти на просте запитання: Що це мені дасть? Сядьте і подумайте: «Що я матиму, якщо стану

здоровим, привабливим і сексуальним?», або «Яким стане моє життя, якщо мені не доведеться

більше працювати?», або «Що я робитиму, якщо у мене буде достатньо грошей на все що мені

потрібно?». Без невеликої дози жадібності чи бажання мати щось краще не буде прогресу. Наш світ

розвивається, бо нам усім хочеться жити краще. Нові винаходи з'являються тому, що хочеться чогось

кращого. Ми ходимо до школи і старанно вчимося, бо хочемо чогось досягти. Ось чому щоразу, коли

ви ловите себе на тому, що уникаєте робити те, що слід, вам потрібно тільки запитати себе: Що це

мені дасть? Будьте трохи жадібними. Це найкращі ліки від лінощів.

Однак надмірна жадібність, як і будь-яка надмірність, нічого доброго вам не принесе. На

завершення цієї теми хочу навести слова Майкла Дугласа у фільмі «Уолл-стріт»: «Жадібність – це

добре». Багатий тато висловлювався трохи інакше: «Почуття провини гірше, ніж жадібність, тому що

вина позбавляє людину душі». Але, на мою думку, найкраще висловилася з цього приводу Елеонора

Рузвельт: «Робіть те, що в душі ви вважаєте правильним, тому що вас у будь-якому випадку

критикуватимуть. Вас проклянуть, якщо ви це зробите, і проклянуть, якщо цього не зробите».

Як подолати погані звички

Наше життя є відображенням не так освіти, як звичок. Після групового перегляду фільму «Конан-варвар» за участю Арнольда Шварценеггера один приятель з нашої дружньої компанії сказав:

-

Хотів би я мати таке тіло, як у Шварценеггера.

Майже всі інші згідно закивали.

-

Я чув, що колись він був зовсім щуплим і непоказним, - додав інший.

– Так, і я це чув, – озвався третій. – Він, кажуть, майже щодня тренується.

-

Так, звичайно!

-

Не-а, - сказав наш песиміст. – Сперечаємося, він таким народився! І взагалі, годі балакати про

Арнольда, пішли краще за пивом.

Це типовий приклад того, як звички керують нашою поведінкою. Я пам'ятаю, як одного разу спитав

багатого тата про звички багатих. Але він, як завжди, не дав мені прямої відповіді, а запропонував

приклад.

– Коли твій батько сплачує рахунки? - Запитав багатий тато.

– Першого числа кожного місяця, – відповів я.

– У нього хоч щось після цього лишається?

— Дуже мало, - сказав я.

— Ось у чому головна причина його фінансових труднощів, - сказав багатий тато. – Має шкідливу

звичку. Твій батько платить спочатку всім іншим і тільки потім собі – якщо щось залишається.

-

Зазвичай у нього нічого не залишається, - відповів я. – Але ж він має платити за рахунками, хіба

не так? Чи хочете сказати, що він не повинен платити?

– Звичайно, не хочу, – сказав багатий тато. – Я теж вважаю, що рахунки потрібно сплачувати вчасно.

Просто я плачу насамперед собі. До того як заплачу державі.

-

А якщо у вас не вистачає на все грошей? – здивувався я. – Що ви тоді робите?

– Те саме, – відповів багатий тато. – Я все одно плачу спочатку собі. Навіть якщо у мене не вистачає

грошей. Колонка активів для мене набагато важливіша, ніж держава.

—А хіба вони не прийдуть і не покарають вас? - Запитав я.

—А, якщо я не платитиму, – відповів багатий тато. – Зрозумій, адже я не кажу тобі не платити взагалі.

Я просто сказав, що спершу плачу собі, навіть якщо у мене не вистачає грошей.

– Але як це можна зробити?

-

Питання не в тому, як це зробити, а в тому, для чого це потрібно, відповів багатий тато.

-

Ну гаразд, для чого?

— Для мотивації, – відповів він. – Як думаєш, хто скаржитиметься голосніше, якщо не отримає

грошей: я чи мої кредитори?

— Звичайно, кредитори, - відповів я. Це було очевидно. – Ви нічого не скажете собі, якщо не

отримаєте грошей.

— От бачиш. Тому після того, як я заплачу собі, тиск на мене з боку держави та кредиторів стає

таким сильним, що змушений шукати додаткові способи отримання доходу. Необхідність

заплатити їм стає моєю мотивацією. Я працюю на нових роботах, утворюю нові компанії, граю на

біржі, йду на все, аби ці хлопці не почали на мене наїжджати. Цей тиск змушує мене працювати

старанніше, більше думати і в цілому робить мене розумнішим та активнішим у фінансовому

плані. Якби я платив собі в останню чергу, я не відчував би тиску з їхнього боку, але в мене не

було б грошей.

— Отже, вас мотивує страх перед державою чи перед людьми, яким ви маєте?

— Так, - відповів багатий тато. – Розумієш, державні збирачі податків – справжні грабіжники. Як і

всі інші збирачі боргів. Більшість людей надто бояться цих бугаїв. Вони їм платять і ніколи не

платять собі. Чи бачив рекламу про хлопця вагою сорок п'ять кіло, якому хуліган кидає в обличчя

пісок?

Я кивнув:

— Цю рекламу бодібілдингу зараз друкують скрізь.

— Так ось, більшість людей дозволяють кидати собі в обличчя пісок. А я вирішив використати цей

страх для того, щоб зробити себе сильнішим. Інших цей страх послаблює. Примушувати себе думати

про те, як заробити ще грошей, - це те саме, що ходити в спортзал і тягати залізо. Чим більше я

вправляю «м'язи» свого мозку, тим сильніше стаю. Тепер я не боюсь хуліганів.

Мені сподобалася ідея.

— Отже, якщо я спочатку платитиму собі, то стану сильнішим і у фінансовому, і в розумовому

відношенні?

Багатий тато кивнув.

— А якщо я платитиму собі в останню чергу або не платитиму взагалі, то стану слабшим. І всякі

начальники, менеджери, збирачі податків і домовласники все життя мною помикатимуть.

Просто тому, що маю погані звички.

Багатий тато знову кивнув:



— І ти будеш таким же сорокап'ятилограмовим хлюпиком.

Як подолати зарозумілість

«Те, що я знаю, приносить мені гроші. Те, чого я не знаю, змушує мене втрачати гроші. Щоразу, коли

я поводжуся надто зарозуміло, я втрачаю гроші. Справа в тому, що зарозумілість змушує мене

вважати, що речі, яких я не знаю, не мають значення», – часто казав мені багатий тато.

Я виявив, що багато людей за напускною впевненістю намагаються приховати своє невігластво.

Найчастіше це відбувається, коли я обговорюю фінансові звіти з бухгалтерами або навіть з іншими

інвесторами.

Вони з піною біля рота намагаються відстоювати свою точку зору, але я бачу, що вони не розуміються

на тому, про що говорять. Вони не брешуть, але й не кажуть правди.

У світі грошей, фінансів та інвестицій є безліч людей, які зовсім не знають, про що говорять. Більшість

людей в індустрії грошей розмовляють рекламними слоганами, наче продавці б/в машин. Якщо ви

знаєте, що неосвічені в якійсь галузі, зверніться до фахівця з даного предмета, який дасть вам

необхідні знання, або знайдіть хорошу книгу та займіться самоосвітою.

РОЗДІЛ ВОСЬМИЙ

З чого почати

Золото є скрізь. Просто люди не навчилися його помічати.

Я міг би сказати, що багатство далось мені легко, але це не так.

Тому у відповідь на запитання «Як я починав?» я пропоную розглянути процедуру осмислення, яку я

проводжу день у день. Знаходити хороші угоди дуже легко, повірте моєму досвіду. Це можна

порівняти з їздою велосипедом. Спочатку він намагається кілька разів вивільнити з боку на бік, а

потім слухається вас як миленький. Але коли маєш справу з грошима, потрібна рішучість, щоб

пережити період, коли кермо виривається з рук. І тут все залежить від вас.

Щоб знаходити мільйонні об'єкти «всього життя», потрібно закликати на допомогу свого

фінансового генія. Я впевнений, що такий геній живе у кожному з нас. Проблема в тому, що наш

фінансовий геній міцно спить та чекає, коли його розбудять. Він спить тому, що в нашій культурі

людей привчають бачити в любові до грошей коріння всіх лих. Нас навчають професій, щоб ми могли

працювати за гроші, але не показують, як змусити гроші працювати на себе. Нам радять не

турбуватися про фінансове майбутнє, бо наша компанія чи держава подбають про нас, коли ми не

зможемо більше працювати. Проте розплачуватись за відсутність фінансової освіти врешті-решт

доведеться нашим дітям, навчанням яких займається та сама шкільна система. Їм, як і раніше, вселяють, що потрібно старанно працювати, заробляти і витратити гроші, а якщо їх не вистачатиме, завжди можна буде позичити ще.

На жаль, цією доктриною керується 90% населення західного світу, тому що знайти роботу та

працювати за гроші – це найлегший шлях у житті. Але якщо ви не бажаєте бути як усі, тоді я можу

запропонувати вам наступні десять кроків для пробудження вашого фінансового генія. Я просто

пропоную вам кроки, які зробив сам. Якщо вам захочеться повторити якісь із них – чудово. Якщо ні –

вигадайте власні. Ваш фінансовий геній досить розумний, щоб розробити свій список.

Якось у Перу я запитав сорокап'ятирічного золотошукача, як йому вдається з такою впевненістю

знаходити золоті жили. Він відповів: «Золото є скрізь. Просто люди не навчилися його помічати».

І я схильний з ним погодитись. Я можу вирушити на пошуки нерухомості і за день виявити чотири

або п'ять чудових варіантів, у той час як звичайні люди не знайдуть нічого, навіть якщо шукатимуть у

тому ж районі. Справа в тому, що вони не займаються розвитком свого фінансового генія.

Я пропоную вам наступні десять кроків для розвитку сил, якими вас наділив Бог, сил, які можете

контролювати лише ви.

1. Знайдіть причину, яка сильніша за реальність: сила духу

Коли людей запитують, чи хочуть вони бути багатими та фінансово вільними, більшість відповідає

«так». Але потім у гру вступає чинник реальності. Дорога здається надто складною та повною

перешкод. Набагато простіше працювати за гроші, а надлишки віддавати брокеру.

Якось я познайомився з дівчиною, яка мріяла виступати за олімпійську збірну США з плавання. Їй

доводилося щоранку вставати о четвертій ранку, щоб до початку занять у коледжі встигнути провести

тригодинне тренування. Вона не ходила з друзями на вечірки по суботах. Вона була змушена

присвячувати вихідні навчанню, щоб не відстати за успішністю від інших.

Коли я запитав її, чим викликана ця надлюдська працьовитість і самопожертва, вона відповіла: «Я

роблю це для себе і для тих, кого люблю. Любов змушує мене долати труднощі та приносити ці

жертви».

Причина чи мета складається з «хочу» та «не хочу». Коли мене запитують, чому я хочу бути багатим, я відповідаю, що мої причини – це поєднання глибоких емоційних «хочу» та «не хочу».

Перелічу деякі з них. Почнемо з моїх «не хочу», тому що від них утворюються «хочу». Я не хочу все

життя працювати. Я не хочу того, чого прагнули мої батьки, тобто стабільної роботи та будиночка у

передмісті. Мені не подобається працювати на когось. Мені завжди було прикро, що батько ніколи

не приходив на мої футбольні матчі, бо працював своєю кар'єрою. Мені було прикро, що батько

присвятив роботі все життя, а коли помер, держава забрала майже все, що він заробив. Він навіть не

зміг передати результати своєї праці дітям. Багаті роблять інакше. Вони багато працюють та

залишають зароблене своїм дітям.

А тепер про моїх «хочу». Я хочу бути вільним, щоб подорожувати світом і вести той спосіб життя, який мені подобається. І я хочу робити це, будучи молодим. Я просто хочу бути вільним. Я хочу сам

керувати своїм часом та своїм життям. Я хочу, щоби гроші працювали на мене.

Це мої глибокі внутрішні емоційні причини. А які у вас причини? Якщо вони недостатньо сильні, тоді

реальність шляху до багатства може виявитися сильнішою. Я багато разів втрачав гроші і зазнавав

поразок, але ці емоційні причини змушували мене вставати і знову йти вперед. Я хотів стати вільним

до сорока років, але досяг цієї мети лише у сорок сім років, навчившись за цей час дуже багато чого.

Звісно, я міг би сказати, що це було легко. Але це не так. Втім, це не було й надто важко. Мій досвід

показує, що без сильної причини чи мети все у житті стає важким.

**ЯКЩО У ВАС НЕМАЄ ВІСКОЇ ПРИЧИНИ, ТОДІ ВАМ НЕМАЄ  
ЗДУМУ ЧИТАТИ ДАЛІ. ВСЕ ЦЕ** здасться вам

надто складним.

## 2. Щодня робіть вибір: сила вибору

Можливість обирати – це головне, що викликає у людей бажання жити у вільній країні. Ми хочемо

мати право вибору.

Кожен долар, який потрапляє нам до рук, надає можливість обрати своє фінансове майбутнє – бути

багатими, бідними чи приєднатися до середнього класу. Скажіть мені, на що ви звикли витратити

гроші, і я скажу, хто ви. У бідних людей, як правило, формуються погані звички, пов'язані з

витрачанням грошей. У цьому плані мені дуже пощастило, бо в дитинстві я дуже любив грати у

«Монополію». Ніхто не сказав мені, що «Монополія» призначена лише для дітей, тож я продовжував

грати в неї, коли став дорослим. Крім того, у мене був багатий тато, який пояснив мені, у чому

різниця між активами та пасивами. Тому ще в дитинстві я вирішив стати багатим і зрозумів, що

головне – навчитися набувати активів, справжніх активів. Мій найкращий друг Майк отримав колонку

активів у спадок, але йому все одно потрібно було навчитися її зберігати. Багато багатих сімей

втрачають свої активи в наступному поколінні просто тому, що не вчать спадкоємців правильно ними

розпоряджатися.

Більшість людей не хочуть бути багатими. Цей вибір пояснюється тим, що для 90% населення бути

багатими дуже клопітно. Тому вони винаходять усілякі виправдання: «Гроші мене не цікавлять», «Я

все одно ніколи не стану багатим», «Мені рано про це турбуватися, я ще молодий», «Коли я почну

більше заробляти, тоді і подумаю про майбутнє» або « У нас у сім'ї всіма фінансами розпоряджається

чоловік/дружина». Проблема полягає в тому, що ці заяви позбавляють людину двох речей: часу, який є його найціннішим активом, та можливості вчитися. Відсутність грошей не виправдовує

небажання вчитися. Але життя влаштоване так, що всім нам щодня доводиться обирати: ми

обираємо, як розпорядитися своїм часом, що зробити зі своїми грошима та якими думками зайняти

свою голову. Ось у чому полягає сила вибору. Вибір є у всіх. Я вибираю багатство та роблю цей вибір

щодня.

Насамперед вам слід зайнятися інвестиціями у свою освіту. Справа в тому, що єдиний реальний

актив, який ви маєте, – це ваш розум, винятково потужний інструмент, який знаходиться у вашому

повному та безроздільному розпорядженні. Після того, як ми стаємо досить дорослими, кожен може

сам вибирати, чим заповнити свій розум.

Ви можете цілий день дивитися телевізор, читати журнали про гольф, ходити на курси кераміки або

на семінари з фінансового планування. Вибір за вами. Більшість людей зазвичай просто роблять

інвестиції замість того, щоб спочатку вкласти гроші в навчання інвестуванню.

В однієї моєї знайомої, багатой жінки, нещодавно обікрали квартиру. Злодії забрали всю електроніку, але залишили усі книги. І такий самий вибір є у всіх нас. Дев'яносто відсотків населення купують

телевізори, і лише 10% витрачають гроші на книги з бізнесу.

А що я роблю? Я ходжу до семінарів. Мені подобається, коли семінар триває принаймні два дні, бо

тільки так можна по-справжньому поринути у вивчення предмета. 1973 року я побачив по телевізору

рекламу триденного семінару про те, як купувати нерухомість без застави. Я витратив триста

вісімдесят п'ять доларів, і цей курс приніс мені щонайменше два мільйони, якщо не більше. Але ще



важливіше те, що він змінив усе моє життя. Завдяки цьому курсу мені не потрібно працювати до

кінця своїх днів.

Щороку я відвідую щонайменше два подібні курси.

Мені дуже подобаються компакт-диски та аудіокниги. Чому? Тому що я завжди можу прослухати

щойно почуте знову. Якось я слухав виступ одного інвестора, який сказав те, з чим я категорично не

згоден. Замість того, щоб дати волю своїй зарозумілості і розкритикувати його заяву, я просто

прослухав цей п'ятихвилинний уривок ще раз двадцять або навіть більше. Завдяки тому, що я тримав

свій розум відкритим, мені раптом стало ясно, чому він сказав те, що сказав.

Це було схоже на диво. Я ніби зазирнув у розум одного з найвидатніших інвесторів нашого часу. Я

отримав можливість скористатися невичерпними ресурсами його знань та досвіду.

В результаті я зберіг старий спосіб мислення та освоїв новий підхід до розгляду тих самих проблем

чи ситуацій. Тепер у моєму розпорядженні є не один, а два підходи до аналізу проблем чи

тенденцій, і це справді безцінний дар. Сьогодні я часто запитую себе: «А як би зробив це Дональд

Трамп, чи Уоррен Баффет, чи Джордж Сорос?» Щоб отримати доступ до їх колосальної розумової

могутності, мені потрібно лише знайти в собі достатньо скромності, щоб читати або слухати те, що

вони розповідають. Зарозумілі чи критично налаштовані люди часто мають низьку самооцінку і

бояться ризикувати.

Справа в тому, що коли ви отримуєте нові знання, потім доводиться робити помилки, щоб повністю

зрозуміти те, чого ви навчилися.

Якщо ви дісталися цього місця в книзі, значить, зарозумілість не входить до ваших проблем.

Зарозумілі люди рідко читають чи слухають експертів. Для чого їм це? Адже вони вважають себе

центром Всесвіту.

На світі так багато «інтелектуалів», які сперечаються або починають захищатися, коли якась нова ідея

входить у протиріччя з їхнім звичним мисленням. У такому разі їх так званий інтелект у поєднанні з

зарозумілістю перетворюється на невігластво. Всі ми знаємо людей, які здобули хорошу освіту, які

вважають себе дуже розумними, але їх балансові звіти малюють зовсім іншу картину. По-справжньому розумна людина вітає нові ідеї, тому що вони можуть посилити синергетичний ефект

інших нагромаджених нею ідей.

Слухати набагато важливіше, ніж говорити. Якби це було не так, Бог не дав би нам два вуха і лише

один рот. Занадто багато хто «думає» ротом, замість того щоб слухати і засвоювати нові ідеї та

можливості. Вони сперечаються замість того, щоб ставити запитання.

Я знаю, що багатство приходить не одразу. Мені не подобається позиція більшості любителів

лотерей або завсідників казино, які мріють розбагатіти в одну мить. Іноді щось втрачаю на біржі, іноді заробляю, але ніколи не перестаю вчитися. Якщо ви хочете керувати літаком, потрібно спочатку

навчитися цього. Мене завжди шокували люди, які купують акції чи нерухомість, але ніколи не

роблять інвестицій у найкращий актив – на свій розум. Те, що ви купили будинок або два, ще не

робить вас експертом з нерухомості.

3. Ретельно вибирайте друзів: сила зв'язків

Я відразу хочу сказати, що не вибираю друзів за їхніми фінансовими звітами. У мене є друзі, які

фактично дали обітницю бідності, а є й такі, хто щороку заробляє мільйони. Головне в тому, що я

чогось навчаюсь у кожного з них.

Так, звичайно, є люди, з якими я шукав знайомства, бо мали гроші. Але мене цікавили не їхні гроші, а їхні знання. Іноді ці люди стали моїми близькими друзями. Я помітив, що мої багаті друзі люблять

говорити про гроші. І вони роблять це не для того, щоб похвалитися. Їх справді цікавить ця тема. Ось

чому я навчаюсь у них, а вони – у мене. Що стосується моїх друзів, які ведуть боротьбу за фінансове

виживання, то вони не люблять говорити про гроші, бізнес та інвестування. Вони вважають ці теми

низинними чи неінтелектуальними. У цих друзів я також намагаюся вчитися. Від них я дізнаюся, що

робити не можна.

Кільком із моїх друзів за досить короткий термін вдалося створити мільярдні статки. Троє з них

помітили одну цікаву особливість: друзі, які не мають грошей, ніколи не просять їх розповісти, як їм

вдалося цього досягти. Натомість вони просять про одне з двох: дати їм гроші в борг або підшукати

їм роботу.

**ПОПЕРЕДЖЕННЯ!** Не прислухайтесь до думки бідних чи наляканих людей. У мене є такі друзі, і я

дуже тепло до них ставлюся, але в житті вони поводяться як курча Ципа. Коли йдеться про гроші, особливо про інвестиції, вони завжди «падають небо». Вони завжди готові пояснити вам, чому щось

не вийде. Проблема в тому, що багато хто прислухається до їхньої думки. Але ті, хто сліпо приймає

на віру похмурі прогнози, також стають Ципами. Іншими словами, курча курчата бачить здалеку.

Якщо ви дивитесь на ділові телеканали, то знаєте, що у них часто бувають зустрічі з так званими

«експертами». Один такий фахівець каже, що на ринку очікується катастрофа, а інший пророкує бум.

Якщо ви досить кмітливі, то прислухаєтеся до думки кожного.  
Зберігайте розум відкритим, тому що

слушні аргументи наводяться і тим, і іншим. На жаль, більшість  
бідних людей прислухаються тільки

до курчати Ципі.

Багато моїх близьких друзів намагалися відмовити мене від якихось  
угод чи інвестицій. Нещодавно

один приятель поділився зі мною радістю про те, що виявив  
депозитний сертифікат зі ставкою 6%. Я

повідомив йому, що за сертифікатами податкової застави отримую від  
уряду штату 16%. Наступного

ж дня він надіслав мені статтю про те, чому мої інвестиції ризиковані.  
Я отримую свої 16% вже кілька

років, а він усе ще сидить зі своїми шістьма.

Я сказав би, що одна з головних труднощів у створенні багатства –  
залишатися вірним собі і не

прагнути чинити як усі. На ринку натовп зазвичай з'являється із  
запізненням та виявляється жертвою.

Якщо якась супероперація рекламується на першій сторінці, в  
більшості випадків це означає, що вже

пізно. Шукайте нові можливості. Як кажуть любителі серфінгу, завжди  
приходить нова хвиля. Ті, хто

поспішає або сідлає хвилю надто пізно, зазвичай падають із дошки.

Розумні інвестори не намагаються підлаштуватися під ринок. Якщо  
вони пропустили хвилю, то

шукають таку і готуються до неї. Для більшості інвесторів це важко, оскільки їм страшно купувати те, що не популярне. Боязкі інвестори подібні до вівців, які йдуть разом з усім стадом. Чи жадібність

змушує їх кидатися туди, де розумні інвестори вже встигли зняти вершки. Мудрі інвестори купують

інвестиції, коли ще не стали популярними. Вони знають, що прибуток їм приносить купівля, а чи не

продаж. Вони терпляче чекають. Подібно до майстрів серфінгу, вони займають потрібну позицію для

наступної великої хвилі.

Це називається інсайдерською торгівлею. Деякі форми інсайдерської торгівлі вважаються

незаконними, але є цілком легальні. Але в будь-якому випадку це торгівля для тих, хто має

інсайдерську інформацію. І все залежить від того, наскільки ви близькі до джерела інформації. Вам

потрібні багаті друзі, які знаходяться ближче до центру подій, бо саме там роблять гроші. Гроші

робляться на інформації. Вам потрібно дізнатися про наступний бум і встигнути скористатися ним

раніше за всіх. Я не кажу, що ви повинні робити щось незаконно, але чим швидше ви отримаєте

інформацію, тим вищими будуть ваші шанси отримати прибуток із мінімальним ризиком.

Ось навіщо потрібні друзі. І для чого потрібний фінансовий інтелект.

4. Освоївши одну формулу, освоюйте таку: сила швидкого навчання

Кожен пекар випікає хліб за якимось рецептом, навіть якщо він існує тільки в голові. Те саме можна

сказати і про тих, хто робить гроші.

Майже всі ми чули кумедний афоризм «Людина є те, що вона їсть». Я пропоную вам трохи змінений

варіант: «Ви стаєте тим, що вивчаєте». Іншими словами, ставтеся обережно до того, що ви вивчаєте, оскільки сила розуму настільки велика, що ви стаєте тим, що вкладаєте собі в голову. Наприклад, якщо ви вивчаєте кулінарію, то зазвичай стаєте кухарем. Але якщо ви не хочете більше бути кухарем, тоді вам потрібно буде зайнятися вивченням чогось іншого.

Для задоволення своїх фінансових потреб люди найчастіше використовують одну базову формулу, яку вони засвоюють у школі. Вони працюють за гроші. Ця формула набула найширшого поширення у

всьому світі. Щодня мільйони людей встають зранку, вирушають на роботу, отримують гроші, оплачують рахунки, підбивають баланс чекових книжок, купують невеликі паї взаємних фондів і знову

йдуть на роботу. Це їхня основна формула, їхній «рецепт».

Але якщо ви втомилися від того, чим займаєтеся, або заробляєте недостатньо, тоді вам потрібно

просто змінити формулу, за якою ви робите гроші.

Багато років тому, коли мені було двадцять шість, я записався на курси вихідного дня, присвячені

темі: «Як купувати нерухомість, відчужену за несплату кредиту». Я засвоїв запропоновану на курсах

формулу.

Далі мені потрібно було змусити себе застосувати отримані знання практично. Саме це стає каменем

спотикання для більшості людей. Три роки, працюючи на «Хегох», я присвячував вільний час

освоєнню мистецтва купівлі нерухомості, що відчужується. За допомогою цієї формули я заробив

кілька мільйонів доларів.

Освоївши цю формулу, я подався на пошуки нових. На багатьох семінарах та курсах я отримував

інформацію, яка не знаходила безпосереднього застосування, але завжди збагачувала банк моїх

знань.

Я відвідував заняття для фахівців з деривативів[7], товарних опціонів та теорії хаосу. Здавалося б, що

я забув у компанії людей із докторськими ступенями з ядерної фізики та астрономії? Але я дізнався

багато такого, що зробило мої інвестиції у цінні папери та нерухомість більш значущими та

прибутковими.

Майже всі коледжі нижчого ступеня організовують курси фінансового планування та купівлі

традиційних інвестицій. Вони хороші для початку, але я завжди шукаю найшвидшою формулою. Ось

чому я часто заробляю за день більше, ніж багатьом вдається заробити за все життя.



Ще одне зауваження: у сучасному світі, що швидко змінюється, важливо вже не те, що ви знаєте, оскільки ваші знання швидко застарівають. Найважливіше те, наскільки швидко ви вчитеся. Ця

навичка стала воістину безцінною. Він надає неоціненну допомогу у пошуку формул – якщо

завгодно, рецептів, – що дозволяють робити гроші набагато швидше. Формула старанної роботи за

гроші, яка з'явилася ще за часів печерних людей, давно віджила своє століття.

5. Спочатку заплатіть собі: сила самодисципліни

Якщо ви не вмієте тримати себе в руках, то навіть не намагайтеся стати багатим. Який сенс у тому, щоб інвестувати, робити гроші, а потім зазнавати краху? Саме недолік самодисципліни призводить

до того, що більшість тих, хто виграв у лотерею, незабаром після отримання мільйонів стають

банкрутами. Саме відсутність самодисципліни змушує людей, які отримали надбавку до зарплати, відразу купувати нову машину або вирушати в круїз.

Важко сказати, який із пропонованих мною десяти кроків є найважливішим. Але цей крок є, мабуть, найважчим для освоєння, якщо, звичайно, він ще не став для вас звичним.

Я навіть поставив би особисту самодисципліну на перше місце у списку факторів, що розділяють

багатих, бідних та середній клас.

Простіше кажучи, люди з низькою самооцінкою та низьким рівнем опірності фінансовому тиску

ніколи не зможуть стати багатими. Як я вже казав, свого часу багатий тато пояснив мені, що у житті

ми постійно отримуємо удари з різних боків. І це відбувається не тому, що інші люди надто жорстокі, а тому, що у тих, кого б'ють, не вистачає внутрішнього контролю та дисципліни.

Люди, яким бракує психологічної стійкості, часто стають жертвами тих, хто добре розвинена

самодисципліна.

На заняттях з підприємництва я не втомлююсь нагадувати слухачам, що вони повинні зосереджувати

увагу не на своєму товарі чи послугі, а на розвитку навичок управління. Щоб розпочати власну

справу, необхідно опанувати трьома найважливішими навичками управління. Потрібно навчитися

керувати:

1. Грошовим потоком
2. Людьми
3. Особистим часом

Я сказав би, що ці навички потрібні не лише підприємцям. Від них залежить ваше благополуччя у

всіх сферах життя: сімейного, ділового, суспільного тощо.



Кожна з цих навичок приносить більше користі за наявності самодисципліни. До слів «спочатку платіть собі» потрібно ставитися серйозно.

Принцип «спочатку треба платити собі» вперше був сформульований у книзі Джорджа Клейсона

«Найбагатша людина у Вавилоні». Ця книга розійшлася світом мільйонними тиражами. Але хоча

мільйони людей заявляють про свою прихильність до цієї винятково цінної поради, лише небагато

йдуть до неї на практиці. Як я вже казав, фінансова грамотність дає змогу читати цифри, а цифри

розповідають історію. Подивившись на балансовий звіт і звіт про доходи, я легко можу визначити, чи

справді ті, хто говорить про необхідність «спочатку платити собі», застосовують принцип, який

проповідують.

Говорять, що одна картинка коштує тисячі слів. Тому давайте порівняємо фінансові звіти людей, які

спершу платять собі, зі звітами тих, хто цього не робить.

Люди, які сплачують спочатку собі:

Той, хто спочатку платить решті і часто нічого не залишає собі: Вивчіть ці схеми і спробуйте знайти якісь відмінності. Усі вони пов'язані з рухом грошового потоку, головного оповідача цієї повчальної історії. На жаль, більшість людей дивляться на цифри та не розуміють, про що вони говорять.

А ви бачите, у чому річ? Схема наведена на сторінці 191 ілюструє дії людей, які спочатку платять собі.

Щомісяця вони спочатку виділяють гроші для своєї колонки активів і лише потім оплачують витрати.

Незважаючи на те, що мільйони людей прочитали книгу Клейсона і начебто зрозуміли значення слів

«спочатку платіть собі», у реальному житті вони платять собі в останню чергу.

Я вже чую, як обурюються ті з вас, хто свято вірить у те, що спочатку треба заплатити за рахунками. Я

чую голоси всіх відповідальних людей, які вчасно сплачують рахунки. Я не хочу сказати, що треба

бути безвідповідальними та не оплачувати рахунки. Я просто кажу вам: дотримуйтесь поради цієї

книги, тобто «спочатку платіть собі». На схемі, наведеній на сторінці 191, показано, як правильна

поведінка відображається у вашій бухгалтерії.

Коли ви почнете по-справжньому розуміти силу грошового потоку, то побачите, чому ті, хто спочатку

платить решті (див. Схему на с. 192), чинять неправильно, тобто чому 90 % людей все життя старанно

трудяться, а коли вони не можуть більше працювати, їм потрібна державна підтримка у вигляді

соціальної допомоги.

У нас із дружиною було чимало знайомих бухгалтерів, економістів та банківських працівників, які

насилу сприймали ідею «спочатку треба платити собі». Вся справа в тому, що ці фінансові

професіонали теж чинять як усі, тобто платять собі в останню чергу.

У моєму житті бували періоди, коли через якісь причини грошовий потік виявлявся менше суми моїх

рахунків. Але й тоді я спершу платив собі. Бухгалтери з жахом кричали: «Вам це даремно не пройде.

Податкова посадить вас у в'язницю», «Ви підірве свій кредитний рейтинг» або «Вони відключать

електрику». А я все одно спершу платив собі.

«Чому?» - Запитайте ви. Тому, що саме цьому присвячена книга «Найбагатша людина у Вавилоні»: силі самодисципліни та силі психологічної стійкості. У перший місяць моєї роботи у багатого тата він

повідомив, що більшість людей дозволяють всьому світу зневажати собою. Вам дзвонить збирач

платежів за рахунками, і ви «платите, а то...». Продавець каже: «Жодних проблем. Сплатіть

кредитною картою». Агент із продажу нерухомості радить: «Не турбуйтеся. Держава дозволяє

зробити на ваш будинок податкове відрахування». Ось про що насправді ця книга – про те, як знайти

в собі мужність піти проти течії та розбагатіти. Може, ви й не боягузливого десятка, але коли йдеться

про гроші, багато людей стають безхребетними.

Я не закликаю вас поводитися безвідповідально. Я не маю великих боргів за кредитними картками, бо насамперед я плачу собі. Я мінімізую свої доходи, бо не хочу віддавати їх державі. Ось чому мої

прибутки з колонки активів проходять через корпорацію у Неваді. Якщо я працюватиму за гроші, держава їх відбере.

Незважаючи на те, що я плачу за рахунками в останню чергу, я досить підкований у фінансових

питаннях, щоб не потрапити у скрутне становище. Мені не подобається мати заборгованість із

споживчого кредиту. У мене більше пасивів, ніж 99% населення, але я за них не плачу. За них

сплачують інші люди. Їх називають орендарями. Ось чому, коли ви сплачуєте спочатку собі, вашим

правилом номер один має бути таке: не влізть у борги. Хоча я плачу за рахунками в останню чергу, я

завжди намагаюся зробити так, щоб ці рахунки були маленькими та несуттєвими.

Зрідка мої витрати перевищують доходи, але й тоді я все одно плачу собі насамперед. І хай

кредитори, і навіть держава обурюються. Мені подобається, коли вони намагаються на мене

наїжджати. Чому? Тому що кредитори надають мені неоціненну послугу. Вони надихають мене

взятися за створення ще більшої кількості грошей. Тому я спочатку плачу собі, тобто інвестую гроші, і

дозволяю кредиторам вдосталь обурюватись. У будь-якому разі я плачу їм одразу. У нас із

дружиною чудова репутація. Просто ми не лякаємося цього тиску, не витрачаємо своїх заощаджень і

не продаємо акції, щоб погасити заборгованість за споживчим кредитом. Це не надто розумно з

фінансової точки зору.

Щоб успішно платити спочатку собі, пам'ятайте:

1. Не допускайте, щоб ваші борги, що підлягають сплаті, досягали загрозливих розмірів. Утримуйте

витрати на низькому рівні. Спочатку створіть стовпчик активів і тільки потім купуйте великий будинок

або розкішний автомобіль. Зав'язнути в щурових бігах не у ваших інтересах.

2. Коли у вас не вистачає грошей, дозвольте тиску зростати і не поспішайте витратити заощадження

або продавати інвестиції. Нехай тиск надихне ваш фінансовий геній на пошук нових способів

роздобути гроші, і коли він їх знайде, заплатіть за рахунками. В результаті ви розвинете свою

здатність робити більше грошей і, відповідно, свій фінансовий інтелект.

Я багато разів потрапляв до складних фінансових ситуацій, але мені завжди вдавалося захистити

свою колонку активів, тому що я змушував свій мозок створювати більше доходів. Мій бухгалтер із

криком жаху ховався, а я, як справжній солдат, обороняв свій форт, який називається «Активи».

У бідних людей погані звички. Одна з найпоширеніших шкідливих звичок має безневинну назву:

«взяти гроші з заощаджень». Багаті знають, що заощадження існують лише для того, щоб робити нові



гроші, а не платити за рахунками.

Я знаю, що це звучить жорстоко, але, як уже було сказано, якщо ви не зумієте зміцнити силу свого

духу, світ завжди буде зневажати вами.

Якщо вам не подобається фінансовий тиск, то знайдіть формулу, яка вас більше влаштовує. Ось один

хороший спосіб: скоротить витрати, покладіть гроші в банк, платіть невиправдано великий

прибутковий податок, купуйте паї безпечних взаємних фондів і станьте середньостатистичним

громадянином. Щоправда, при цьому порушується правило «спочатку платити собі».

Це правило не повинно вести до самопожертви або фінансової помірності. Воно не означає, що

спочатку треба заплатити собі, а потім помирати з голоду. Життя дане нам для того, щоб

насолоджуватися нею. Якщо ви покликаєте на допомогу свого фінансового генія, вам будуть доступні

всі радощі життя. Ви станете багатими та зможете оплачувати рахунки, ні від чого не відмовляючись.

Ось для чого потрібний фінансовий інтелект.

6. Добре платіть своїм брокерам: сила гарної поради

Іноді бачу, як люди ставлять перед своїм будинком оголошення «Продається без посередників».

Або бачу по телевізору людей, які називають себе дисконтними брокерами [8].

Багатий тато привчив мене використати протилежний підхід. Він вважав, що праця професіоналів

має добре оплачуватись, і я дотримуюсь такої самої думки. Сьогодні на мене працюють

високооплачувані юристи, бухгалтери, брокери з нерухомості та біржові брокери. Чому? Тому що

якщо (я наголошую, якщо) люди є професіоналами, то їхні послуги мають робити для вас гроші. І що

більше грошей роблять вони, то більше грошей роблю я.

Ми живемо за доби інформації. Інформація безцінна. Хороший брокер повинен забезпечувати вас

інформацією та, крім того, знаходити час для вашого навчання. У мене є кілька брокерів, які роблять

це для мене. Деякі з них навчали мене, що робити, коли у мене було мало або зовсім не було

грошей, і я працюю з ними й досі.

Те, що я плачу брокеру, – це справжній мізер у порівнянні з тими грошима, які я можу заробити

завдяки його інформації. Я дуже радію, коли мій брокер нерухомості або біржовий брокер заробляє

багато грошей, оскільки зазвичай це означає, що я теж багато заробив.

Хороший брокер допомагає не тільки робити гроші, а й економити час – як тоді, коли я придбав

ділянку порожньої землі за дев'ять тисяч доларів і тут же продав її за двадцять п'ять з гаком, щоб

швидше купити собі порше.

Брокери – це мої очі та вуха на ринку. Вони проводять там щодня, тому моєї присутності там не

потрібно. Я краще пограю у гольф.

Люди, які продають свою оселю самостійно, напевно, не дуже цінують свій час. Навіщо мені

заощаджувати кілька доларів, коли я можу використати цей час, щоб заробити більше грошей або

провести його з близькими? Мене завжди тішить той факт, що багато представників бідного та

середнього класів обов'язково дають 15–20 % чайових навіть за погані послуги і водночас скаржаться

на те, що посереднику потрібно платити 3–7 % від угоди. Їм подобається платити людям, які

збільшують стовпчик витрат, і тримати на голодному пайку тих, хто збільшує стовпчик активів. З

фінансового погляду це зовсім нерозумно.

Зрозуміло, слід забувати у тому, що не всі брокери створені рівними. На жаль, більшість брокерів –

це пересічні продавці, особливо брокери з нерухомості. Вони продають нерухомість, але у них її

майже чи зовсім немає. Існує величезна різниця між брокером, який продає вдома, та брокером, який продає інвестиції. Те саме стосується брокерів, які займаються акціями, облігаціями, взаємними

фондами, страховими полісами або називають себе фахівцями з фінансового планування.

Коли я розмовляю з будь-яким найманим фахівцем, то насамперед з'ясовую, скільки власності чи

акцій є особисто у нього і який відсоток податків він сплачує. Це стосується і мого податкового

юриста, і бухгалтера. Я маю бухгалтера, який займається власним бізнесом. Ця жінка працює

бухгалтером, але її бізнесом є нерухомість. Колись я мав бухгалтера, який спеціалізувався на малому

бізнесі, але не володів нерухомістю. Я відмовився від його послуг, оскільки ми надавали перевагу

різним видам бізнесу.

Знаходьте фахівців, яким близькі ваші інтереси. Багато хто із задоволенням витратить час на ваше

навчання, а значить, може стати вашим найкращим активом. Просто будьте справедливими, і

більшість із них відповість вам тією ж монетою. Але якщо ви думатимете лише про те, як би урізати

їм комісійні, то хіба стануть вони вам допомагати? Це дуже проста логіка.

Як я вже казав, однією з навичок управління є вміння керувати людьми. Багато хто керує лише тими

людьми, яких вони вважають дурнішими за себе і над якими в них є влада. Багато керівників

середньої ланки ніколи не одержують підвищення, тому що вони знають, як працювати з підлеглими, але не знають, як поводитися з тими, хто стоїть вище. А справжнє вміння полягає в тому, щоб

керувати і оплачувати працю людей, які розумніші за вас у конкретній технічній галузі. Ось чому у

компаніях зазвичай ціла рада директорів. Така порада потрібна і вам. Для цього теж потрібний

фінансовий інтелект.

7. Будьте «індіанським дарувальником»: сила вміння отримувати щось задарма

Коли перші європейські поселенці припливли до Америки, вони були збентежені культурними

звичаями деяких індіанських племен. Наприклад, якщо поселенцям було холодно, індіанці давали їм

ковдри. Поселенці помилково вважали їх за подарунок і часто ображалися, коли індіанці просили

віддати ковдри назад.

Коли до індіанців доходило, що поселенці не хотіли повертати ковдри, вони теж засмучувалися. Ось

звідки пішов вираз «індійський дарувальник». Просте міжкультурне непорозуміння.

У світі, де панує колонка активів, бути таким індіанським дарувальником повинен кожен, хто прагне

багатства.

Досвідчених інвесторів насамперед цікавить питання: «Як скоро я отримаю назад свої гроші?»

Крім того, вони бажають достеменно знати, що отримають безкоштовно. Ось чому нам таке велике

значення має коефіцієнт окупності інвестиції (ROI).

Коли я розмовляю з будь-яким найманим фахівцем, то насамперед з'ясовую, скільки власності чи

акцій є особисто у нього і який відсоток податків він сплачує. Це стосується і мого податкового

юриста, і бухгалтера. Я маю бухгалтер, який займається власним бізнесом. Ця жінка працює

бухгалтером, але її бізнесом є нерухомість. Колись я мав бухгалтера, який спеціалізувався на малому

бізнесі, але не володів нерухомістю. Я відмовився від його послуг, оскільки ми надавали перевагу

різним видам бізнесу.

Знаходьте фахівців, яким близькі ваші інтереси. Багато хто із задоволенням витратить час на ваше

навчання, а значить, може стати вашим найкращим активом. Просто будьте справедливими, і

більшість із них відповість вам тією ж монетою. Але якщо ви думатимете лише про те, як би урізати

їм комісійні, то хіба стануть вони вам допомагати? Це дуже проста логіка.

Як я вже казав, однією з навичок управління є вміння керувати людьми. Багато хто керує лише тими

людьми, яких вони вважають дурнішими за себе і над якими в них є влада. Багато керівників

середньої ланки ніколи не одержують підвищення, тому що вони знають, як працювати з підлеглими, але не знають, як поводитися з тими, хто стоїть вище. А справжнє вміння полягає в тому, щоб

керувати і оплачувати працю людей, які розумніші за вас у конкретній технічній галузі. Ось чому у

компаніях зазвичай ціла рада директорів. Така порада потрібна і вам. Для цього теж потрібний

фінансовий інтелект.

7. Будьте «індіанським дарувальником»: сила вміння отримувати щось задарма

Коли перші європейські поселенці припливли до Америки, вони були збентежені культурними

звичаями деяких індіанських племен. Наприклад, якщо поселенцям було холодно, індіанці давали їм

ковдри. Поселенці помилково вважали їх за подарунок і часто ображалися, коли індіанці просили

віддати ковдри назад.

Коли до індіанців доходило, що поселенці не хотіли повертати ковдри, вони теж засмучувалися. Ось

звідки пішов вираз «індійський дарувальник». Просте міжкультурне непорозуміння.

У світі, де панує колонка активів, бути таким індіанським дарувальником повинен кожен, хто прагне

багатства.

Досвідчених інвесторів насамперед цікавить питання: «Як скоро я отримаю назад свої гроші?»

Крім того, вони бажають достеменно знати, що отримають безкоштовно. Ось чому нам таке велике

значення має коефіцієнт окупності інвестиції (ROI).

Наприклад, за кілька кварталів від свого будинку я знайшов невеликий кондомініум, який продавався

за несплату іпотечного кредиту. Банк хотів за нього шістдесят тисяч доларів, а я надіслав їм заявку на

п'ятдесят. Вони прийняли пропозицію, бо до заявки було додано чек на п'ятдесят тисяч. Вони

зрозуміли, що я не жартую. Більшість інвесторів питають: «Навіщо ви заморозили стільки грошей?»

Чи не краще було взяти кредит? Моя відповідь: «Ні, не в цьому випадку». У зимові місяці моя

інвестиційна компанія здає цей кондомініум туристам, які приїжджають в Арізону. Чотири місяці на

рік орендна плата складає дві з половиною тисячі доларів на місяць. У мертвий сезон він здається

лише за тисячу доларів на місяць. Мої гроші повернулися до мене приблизно за три роки. Тепер цей

актив із місяця на місяць справно приносить мені чистий дохід.

Те саме можна робити з акціями. Часто мій брокер дзвонить мені і радить вкласти солідну суму в

акції компанії, яка, зважаючи на все, ось-ось зробить якийсь крок, який підвищить її котирування, наприклад представить новий товар. Я вкладаю туди свої гроші на строк від тижня до місяця, доки



акції зростають у ціні. Потім я забираю спочатку вкладену суму, і коливання ринку перестають мене

турбувати, бо мої гроші знову в мене готові працювати в інших активах. Тобто мої гроші були

надіслані туди, зробили свою справу і повернулися, а я став власником ще одного активу. З

формальної точки зору він дістався мені задарма.

Звичайно, у багатьох випадках я зазнаю збитків, але граю лише на ті гроші, які можу собі дозволити

втратити. У середньому з десяти інвестицій я знімаю солідний куш на двох чи трьох, п'ять чи шість не

приносять жодного результату, а ще дві чи три виявляються збитковими. Але мої втрати

обмежуються лише тими грошима, які спочатку були вкладені.

Люди, які ненавидять ризик, кладуть гроші до банку. За великим рахунком, мати безпечні

заощадження краще, ніж мати ніяких. Але для того, щоб забрати гроші з банку, потрібно багато часу, і здебільшого ці гроші більше нічого не приносять.

Кожна моя інвестиція повинна нести в собі потенційний зиск, приносити мені щось задарма –

будинок, міні-склад, вільну ділянку землі, пакет акцій чи офісну будівлю. При цьому ризик має бути

мінімальним. На цю тему написано безліч книг, тому я не поглиблюватимуся в неї. Легендарний

керуючий McDonald's Рей Крок продавав «гамбургерні» франшизи не тому, що любив гамбургери, а

тому, що йому хотілося отримати даром нерухомість під франшизами.

Ось чому мудрі інвестори звертають увагу не лише на ROI (коефіцієнт окупності інвестиції).

Їх цікавлять активи, які дістануться їм задарма після того, як вони повернуть свої гроші. Ось для чого

потрібний фінансовий інтелект.

8. Використовуйте активи для покупки предметів розкоші: сила зосередженості

У сина одного мого друга з'явилася погана звичка тринькати гроші. У шістнадцять років йому

захотілося мати власну машину. Прийменник: «Усім моїм друзям батьки подарували машини».

Дитина хотіла взяти гроші на перший внесок з відкритого на його ім'я ощадного рахунку. Отоді його

батько і приїхав до мене.

— Думаєш, мені слід дозволити йому це чи просто купити йому машину?

На це я відповів:

— Можливо, це вирішить проблему на якийсь час, але чому ти навчиш його у довгостроковому

плані? Чи не можна використовувати це бажання мати машину таким чином, щоб спонукати

твого сина чогось навчитися?

Несподівано у мого друга з'явилася ідея, і він поспішив додому. Через два місяці ми знову з ним

зустрілися.

— Ну як, у твого сина тепер є нова машина? - Запитав я.

— Ні. Але я дав йому три тисячі доларів. Я порадив йому використати мої гроші замість тих, що

відкладені на навчання.

— Дуже щедро з твого боку, – сказав я.

— Я б так не сказав. Гроші були надані з умовою.

— З якою умовою? – поцікавився я.

— Ну, спочатку ми знову зіграли у твою гру «Грошовий потік». Потім довго обговорювали, як

навчитися мудро розпоряджатися грошима. Потім я подарував йому підписку на Wall Street Journal і кілька книг про фондовий ринок.

— Ну, а потім? - Запитав я. – У чому ж полягала умова?

— Я сказав синові, що ці три тисячі у його повному розпорядженні, але йому не можна просто

купити на них машину. З їхньою допомогою він може знайти собі брокера і зайнятися купівлею

та продажем акцій. А коли він зробить із трьох тисяч шість, то зможе витратити три тисячі на

машину, а решта три підуть на навчання у коледжі.

— І що з цього вийшло? - Запитав я.

— Спочатку йому щастило, але за кілька днів він втратив усе, що виграв. І тоді він справді

зацікавився. Сьогодні, наскільки я знаю, він втратив уже дві тисячі, проте його інтерес продовжує

зростати. Він прочитав усі книги, які я йому дав, і тепер ходить до бібліотеки за новими. Він

жадібно читає «Wall Street Journal», відстежуючи ситуацію на ринку. У нього залишилася лише

тисяча доларів, але його інтерес і прагнення вчитися досягли неймовірної висоти. Він знає, що

якщо втратить ці гроші, то ще два роки ходитиме пішки. Але, на мою думку, це його не турбує.

Машина, схоже, перестала його цікавити, бо він знайшов нову, цікавішу гру.

— А що буде, якщо він втратить усі гроші? - Запитав я.

— Отоді й подивимося. Нехай краще він втратить усе зараз, ніж зіткнеться з ризиком втратити все, коли доживе до наших років. Загалом мені здається, що ці три тисячі я витратив на нього

виключно вдало. Те, чого він навчиться зараз, стане в нагоді йому на все життя. Крім того, він

став з великою повагою ставитись до сили грошей.

Як я вже казав, якщо людина не може взяти під контроль силу самодисципліни, то їй краще навіть не

намагатися стати багатю. Я знаю, що в теорії збільшити грошовий потік з колонки активів легко, але

на практиці вся труднощі полягає в тому, щоб розвинути в собі психологічну стійкість, необхідну для

того, щоб спрямовувати гроші правильним шляхом. Достаток спокус у суспільстві споживання

призводить до того, що гроші набагато легше спустити через колонку витрат.

У людей із слабкою психологічною стійкістю гроші течуть шляхом найменшого опору. У цьому

головна причина бідності та фінансових труднощів.

Наступний приклад показує, на що здатний фінансовий інтелект, необхідний для того, щоб

спрямовувати гроші на створення ще більшої кількості грошей.

Якщо на початку року ми дамо сотні людей по десять тисяч доларів, то я вважаю, що наприкінці

року:

- у вісімдесяти не залишиться нічого; багато хто навіть залізе у величезні борги, тому що зробить

перший внесок за новий автомобіль, холодильник, електронну апаратуру або туристичну путівку;

- шістнадцять людей збільшать ці десять тисяч доларів на 5–10 %;
- четверо перетворять цю суму на двадцять тисяч або мільйони.

Ми ходимо до школи, щоб навчитися якоїсь професії та працювати за гроші. Але я вважаю, що не

менш важливо навчитися примушувати гроші працювати на вас.

Мені, як і всім, подобаються предмети розкоші, якими я маю. Різниця полягає в тому, що я не купую

їх у кредит. Прагнення бути не гіршим за сусідів заганяє людей у пастку. Коли я вирішив купити собі

«порше», найпростіше було б подзвонити своєму банкіру та взяти кредит. Але замість того, щоб

збільшувати стовпчик пасивів, я вибрав інший шлях і зосередився на активах.

Зазвичай я використовую свої споживчі бажання для того, щоб надихати та мотивувати свого

фінансового генія на пошук вигідних інвестицій.

Сьогодні ми надто часто фокусуємо увагу на тому, де позичити гроші, замість зосередитися на тому, як створити ці гроші. Перший варіант легше в короткостроковому плані, але в довгостроковому

загрожує призвести до серйозних труднощів. Це погана звичка, яка сформувалася як в окремих

людей, і в країні загалом. Пам'ятайте, що легкий шлях часто стає важким, а важкий – легким.

Чим раніше ви привчите себе та своїх близьких бути повновладними господарями грошей, тим

краще. У грошах укладено потужну силу. На жаль, люди використовують силу грошей проти себе.

Якщо ваш фінансовий інтелект недостатньо високий, то гроші візьмуть владу над вами. Вони

виявляться розумнішими за вас. А якщо гроші будуть розумнішими за вас, тоді вам доведеться

працювати на них все своє життя.

Щоб стати господарем грошей, вам потрібно бути розумнішими за них. Тоді вони робитимуть те, що

їм накажуть. Вони будуть вам підкорятися. Замість того, щоб бути рабом грошей, ви станете їх

господарем. Ось для чого потрібний фінансовий інтелект.

9. Виберіть собі героїв: сила міфу

У дитинстві я захоплювався знаменитими гравцями у бейсбол: Віллі Мейсом, Хенком Аароном, Йогі

Беррой. Вони були моїми героями, і я мріяв стати такими, як вони. Моїми найдорожчими скарбами

були їхні бейсбольні картки. Я знав всю їхню статистику: кількість зарахованих пробіжок, середня

кількість пробіжок на іннінг та середні окуляри в беттингу. Я знав, скільки їм платили і як вони

вийшли із нижчої ліги.

Щоразу, коли я, дев'ятирічний хлопчик, виходив на поле в ролі беттера, гравця першої бази чи

кетчера, я переставав бути собою. Я уявляв себе зіркою бейсболу. Це один із найефективніших

способів навчання, про який ми часто забуваємо, коли стаємо дорослими. Ми втрачаємо своїх героїв.

Сьогодні я спостерігаю за дітлахами, які грають у баскетбол біля мого будинку. На майданчику

кожен із них перестає бути малюком Джонні. Він уявляє себе своїм улюбленим баскетбольним

героєм. Наслідування героям – чудовий спосіб навчання.

Із віком у мене з'явилися нові герої. У мене є герої у гольфі. Я копіюю їхні удари і намагаюся

прочитати все, що про них пишуть. У мене є й інші герої, такі як Дональд Трамп, Уоррен Баффет, Пітер

Лінч, Джордж Сорос та Джим Роджерс. Зараз я знаю їхні статистичні дані не гірше, ніж знав колись

статистику бейсбольних героїв мого дитинства. Я стежу за тим, куди вкладає гроші Уоррен Баффет, і

читаю все, що пишуть про його думку на ринок і про те, як він обирає акції. Я читаю статті про

Дональда Трампа, щоб зрозуміти його секрети ведення переговорів та укладання угод.

У дитинстві я переставав бути собою під час гри у бейсбол. Сьогодні, коли я веду переговори про

угоду, підсвідомо дію з зухвалістю Трампа. А коли я аналізую якусь тенденцію на ринку, то дивлюся

на неї очима Уоррена Баффета. Наслідуючи героїв, ми підключаємося до невичерпного джерела

геніальності.

Але герої роблять нам більше, ніж просто служать джерелами натхнення. Герої змушують важкі речі

здаватися легкими. Ця легкість переконує нас у реальності нашого бажання бути такими, як вони:



«Якщо вони це можуть, зможу і я».

Надто багатьом людям інвестиційна діяльність видається дуже складною справою. Ось чому я раджу

знайти героїв, які змусять її здатися вам дуже легким заняттям.

10. Вчіть, і дано буде вам: сила того, хто дає

Обидва мої батьки були моїми вчителями. Я на все життя засвоїв урок багатого тата про необхідність

займатися благодійністю або давати людям гроші. Освічений тато віддавав людям дуже багато свого

часу та знань, але майже ніколи не давав їм грошей.

Зазвичай він казав, що міг би дати гроші, якби він мав зайві, але вони, зрозуміло, з'являлися в нього

вкрай рідко.

Мій багатий тато давав і гроші, і знання. Він свято вірив у принцип десятини. «Якщо хочеш щось

отримати, спочатку треба дати», - завжди казав він. Коли він мав мало грошей, він жертвував гроші

церкви чи якоїсь благодійної організації.

Якби мені потрібно було передати вам лише одну ідею, я вибрав би таку. Щоразу, коли у вас чогось

не вистачає або ви чогось потребуєте, спочатку віддайте це іншим, і вам віддасться сторицею. Це

правило застосовується до грошей, усмішок, любові та дружби. Я розумію, що іноді робити це

хочеться найменше, але мені цей спосіб завжди допомагав. Я просто вірю в принцип оборотності та

віддаю те, що мені потрібно. Коли мені потрібні гроші, я їх віддаю, і вони повертаються до мене

багаторазово. Коли мені потрібно збільшити обсяг продажів, я допомагаю комусь іншому щось

продати, після чого обсяг мого продажу різко підскакує вгору. Коли мені потрібні зв'язки, я

допомагаю комусь іншому знайти потрібних людей, і корисні зв'язки з'являються у мене, немов за

помахом чарівної палички. Багато років тому я почув мудрий вислів: «Богу не треба отримувати, але

людям треба віддавати».

Мій багатий тато часто говорив: «Бідні більше схильні до жадібності, ніж багаті». Він пояснював, що

коли людина багата, вона дає іншим людям те, чого вони хочуть. Коли я відчував потребу, брак

грошей або потребу в допомозі, я просто з'ясовував, що саме мені потрібно, і приймав рішення

спочатку це віддати. І те, що я віддавав, завжди до мене поверталось.

Це нагадує розповідь про людину, яка в морозну ніч сиділа з оберемком хмизу перед грубкою і

кричала їй: «Я покладу в тебе дрова, коли ти мене зігрієш!» Ось чому, коли у вас виникають

проблеми з грошима, любов'ю, щастям, продажами та зв'язками, треба просто згадати, що спочатку

треба віддати.

Часто навіть сам процес роздумів про те, чого я хочу і як можу дати це комусь іншому, викликає

сильний потік достатку. Коли мені здається, що люди мені мало посміхаються, я просто починаю

посміхатися ним та вітатись. І тут же, немов за помахом чарівної палички, мене оточують усміхнені

люди. Недаремно кажуть, що світ – це лише дзеркальне відображення вас самих.

Ось тому я не втомлююсь повторювати: «Вчіть, і дано буде вам». Я виявив, що чим більше я навчаю

тих, хто хоче вчитися, тим більше впізнаю сам. Якщо ви хочете щось дізнатися про гроші, навчіть, що

ви вже знаєте, когось іншого. До вас прийде цілий потік нових ідей та глибше розуміння предмета.

Буває й так, що я даю і нічого не отримую натомість чи отримую не те, що мені потрібне. Але коли я

придивляюся уважніше і заглядаю собі в душу, то часто виявляю, що в цих випадках я давав для того, щоб отримати, а не для того, щоб випробувати радість, яку сам процес віддачі.

Мій бідний тато навчав викладачів і став головою департаменту освіти. Мій багатий тато завжди

навчав молодь своїм секретам ведення бізнесу. Якщо озирнутися назад, стає ясно, що щедрість, з

якою вони ділилися своїми знаннями, робила їх ще розумнішими. У цьому світі є сили, які набагато

розумніші за нас. Можна досягти успіху самостійно, але набагато легше зробити це за їх допомоگو.

Потрібно просто щедро віддавати іншим те, що є у вас.

## РОЗДІЛ ДЕВ'ЯТИЙ

Вам ще мало? Ось кілька першочергових справ

Багато хто скаже, що моїх десяти кроків недостатньо, тому що в них більше філософії, ніж конкретних

дій. Але вважаю, що розуміти філософію так само важливо, як діяти. Багато хто вважає за краще не

думати, а діяти, хоча є й такі, хто тільки думає, але нічого не робить. Я б сказав, що в мені

поєднуються і ті, й інші. Мені подобаються нові ідеї, і я люблю діяти.

Тим, кому потрібен список конкретних справ, з яких слід розпочати, я дам кілька коротких

рекомендацій, які ґрунтуються на моєму особистому досвіді.

- Припиніть робити те, чим ви зараз займаєтеся. Іншими словами, зробіть перерву та постарайтеся

оцінити, що у вас працює, а що ні. Чисте божевілля робити те саме і сподіватися на інший результат.

Перестаньте займатися тим, що не працює, і знайдіть щось нове.

- Шукайте нові ідеї. Я шукаю нових інвестиційних ідей у книгарнях, де є книги різної тематики. Ці

ідеї називаю формулами. Я купую навчальні книги, присвячені формулам, про які нічого не знаю.

Наприклад, одного разу в книгарні я знайшов книгу Джоела Московиця «16-процентне вирішення

проблеми». Я купив її, прочитав і наступного четверга зробив саме те, що пропонувалося у книзі.

Більшість людей не роблять жодних дій або дозволяють комусь відмовити себе від застосування

нових формул, які вони вивчають. Мій сусід пояснив мені, чому формула отримання 16% не спрацює.

Я не послухав його, бо знав, що він ніколи цим не займався.

- Знайдіть людину, яка вже робила те, що хочете зробити ви. Запросіть його на обід і попросіть

поділитися порадами та маленькими хитрощами. Щодо 16% сертифікатів податкової застави, то я

пішов у місцеве податкове бюро і знайшов там службовця, яка, як з'ясувалося, також вкладала в них

гроші. Я запросив її на обід. Жінка із задоволенням розповіла мені, що і як треба робити. По обіді

вона ще півдня пояснювала свої прийоми. Наступного дня з її допомогою я знайшов дві чудові угоди

і відтоді отримую 16%. У мене пішов день на читання книги, день на дію, годину на обід та ще день

на те, щоб укласти дуже вигідні угоди.

- Записуйтеся на курси, читайте літературу та відвідуйте семінари. У газетах та інтернеті я постійно

шукаю оголошення про нові цікаві курси, багато з яких проводяться безкоштовно або коштують дуже

дешево. Крім того, я відвідую дорогі семінари, присвячені тому, чого мені хочеться навчитися.

Завдяки знанням, отриманим на цих курсах, тепер я багатий і мені не потрібно працювати. У мене є

друзі, які ігнорували ці курси і казали мені, що я даремно витрачаю гроші. Вони й досі працюють на

колишніх місцях.

- Робіть якнайбільше пропозицій про покупку. Коли я хочу купити нерухомість, то розглядаю багато

варіантів і зазвичай оформляю пропозиції про купівлю на все. Якщо ви не знаєте, який з них

виявиться оптимальним, можу заспокоїти вас тим, що я цього не знаю. Це робота агентів з

нерухомості. Розглядом пропозицій займаються вони. Я намагаюся звалювати на себе якнайменше

роботи.

Одна моя знайома хотіла, щоб я показав їй, як купувати багатоквартирні будинки. І ось одного дня в

суботу ми з нею та її агентом оглянули шість будинків. Чотири варіанти не підходили, але два були

цілком прийнятними. Я порадив їй оформити заявки на покупку всіх шести будинків із пропозицією

половини того, що просили власники. Вони з агентом мало не померли від серцевого нападу. Вони

вирішили, що це може здатися надмірним нахабством і образить продавців, хоча я чомусь думаю, що

агент просто не хотів себе турбувати. Тому вони нічого не зробили і вирушили на пошуки вигіднішої

угоди.

Жодних пропозицій про купівлю зроблено не було, і ця моя знайома досі шукає відповідну угоду за

ціною. Але вся справа в тому, що ви не дізнаєтесь, якою може виявитися підходяща ціна, доки не

зв'яжетеся з другою стороною, якій потрібна ця угода. Більшість продавців запитують надто багато.

Вкрай рідко продавець просить менше, ніж коштує його товар.

Мораль цієї історії така: не соромтеся робити пропозиції щодо покупки. Люди, які не є інвесторами, поняття не мають, яких праць варто щось продати. У мене була нерухомість, яку я намагався продати

за кілька місяців. Я був готовий прийняти будь-яку пропозицію. Якби мені запропонували десять

поросят, я був би задоволений. Не самою пропозицією, а хоча б тим, що хтось зацікавився. Тоді я

зміг би зробити зустрічну пропозицію, наприклад, обміняти будинок на свиноферму. Але такі

правила гри. Грати у купівлю та продаж завжди весело. Ніколи не забувайте про те, що це лише

захоплююча гра. Робіть речення. Хтось може сказати «так».

Я завжди роблю пропозиції із застереженнями. Коли йдеться про нерухомість, я включаю у

пропозицію пункти про додаткові зобов'язання, такі як необхідність отримати схвалення ділового

партнера. Тільки ніколи не слід уточнювати, хто це діловий партнер. Більшість людей не підозрюють, що моїм партнером є мій улюблений кіт. Якщо інша сторона приймає пропозицію, а мені ця угода не

потрібна, я дзвоню додому і розмовляю з котом.

Наводжу цей абсурдний приклад лише для того, щоб показати, як легко та просто грати в цю гру. На

жаль, багато людей надто ускладнюють і ставляться до цієї гри занадто серйозно.

Процес пошуку вигідної угоди, правильного вибору сфери діяльності, співробітників, інвесторів та

іншого мало чим відрізняється від пошуків супутника життя. Вам потрібно виходити на ринок, спілкуватися з безліччю людей, робити багато пропозицій та контрпропозицій, вести переговори, торгуватися, відмовлятися та погоджуватися. Я знаю самотніх людей, які сидять вдома і чекають, поки задзвонить телефон, але краще все ж таки вийти на ринок – або хоча б у магазин. Пошуки, пропозиції, відмови, компроміси та любовні угоди – все це стосується практично будь-якої сфери

життя.

- Робіть пробіжки, прогулюйтеся або катайтеся на машині в місцях, що вас цікавлять, раз на місяць

протягом десяти хвилин. Так я знайшов деякі з моїх найкращих інвестицій у нерухомість. Я бігаю

одним районом протягом року і спостерігаю за змінами. Щоб угода принесла вигоду, необхідні дві

умови: варіанти та зміни. Варіантів багато, але на вигідну можливість вони перетворюються лише



завдяки якимось змінам. Тому для пробіжок я вибираю район, куди мені хотілося б вкласти гроші.

Повторення маршруту дозволяє мені помічати будь-які зміни. Я звертаю увагу на оголошення про

продаж нерухомості, які коштують довше за інших. Це означає, що продавець може виявитися більш

згідливим. Я звертаю увагу на вантажівки, які приїжджають та їдуть. Я зупиняюся і заводжу розмову

з водіями, розмовляю з рознощиками пошти. Мене завжди вражає, як багато інформації про район

можна від них отримати. Крім того, мене цікавлять погані райони, особливо такі, від яких засоби

масової інформації всіх відлякують. Я навітуюсь туди протягом року та шукаю ознаки змін на краще.

Я розмовляю з дрібними торговцями, особливо з новими, і дізнаюся, чому вони приїхали до цього

району. На це йде всього кілька хвилин на місяць, причому я можу поєднувати це заняття, наприклад, з фізичними вправами або походом магазинами.

• Шукайте варіанти на всіх ринках. Споживачі завжди будуть бідними. Коли супермаркет влаштовує

розпродаж, скажімо, туалетного паперу, споживач вдається туди та запасється дешевим папером.

Але коли починається розпродаж на ринку житла чи цінних паперів (найчастіше її називають крахом

чи зворотним рухом цін), той самий споживач кидається геть. Коли супермаркет піднімає ціни, споживач робить покупки в іншому місці.

Але коли ціни зростають на ринку житла чи цінних паперів, споживач часто кидається скуповувати все поспіль. Пам'ятайте: прибуток приносить покупка, а чи не

продаж.

- Правильно вибирайте місця для пошуку. Один мій сусід купив кондомініум за сто тисяч доларів. Я

купив так само поруч зі своїм будинком за п'ятдесят тисяч. Він сказав мені, що чекає зростання цін на

житло. Я пояснив йому, що прибуток створюється у момент покупки, а не продажу. При покупці він

користувався послугами брокера з нерухомості, який не має власної нерухомості. Я робив покупку на

аукціоні нерухомості, відібраної банком у боржників. За семінар, де мене навчили це робити, я

заплатив п'ятсот доларів. Мій сусід вважав, що п'ять сотень за семінар з інвестицій у нерухомість для

нього надто дорого. Він казав, що не може собі дозволити витратити на нього гроші та час. Тому він

досі чекає на піднесення цін на житло.

- Спершу шукайте людей, які хочуть купити. Потім шукайте того, хто хоче продати. Один мій друг

шукав ділянку землі. Він мав гроші, але не мав часу. Я знайшов велику ділянку – більше того, що

була йому потрібна, - оформив на неї переважне право і зателефонував другу. Він сказав, що хоче

купити його частину. Я продав йому стільки землі, скільки він хотів, а потім купив усю ділянку.

Частина землі, що залишилася, дісталася мені задарма. Мораль історії така: купуйте пиріг та діліть

його на частини. Багато людей шукають те, що можуть собі дозволити, тому за малим не бачать

великого. Вони купують лише шматочок пирога, і їм доводиться платити більше за меншу частину.

Той, хто ставить великих завдань, не отримує великої вигоди. Якщо ви хочете розбагатіти, навчіться

мислити масштабно.

- Думайте масштабно. Продавці дуже люблять робити оптові знижки, тому що більшості бізнесменів

подобаяться ті, хто купує багато. Отже, навіть маленька людина завжди може поставити перед

собою велику мету. Коли моїй компанії були потрібні комп'ютери, я зателефонував кільком друзям і

запитав їх, чи не збираються вони випадково теж купувати комп'ютери. Потім ми звернулися до

кількох дилерів і зрештою уклали дуже вдалу угоду, тому що хотіли купити дуже велику партію

комп'ютерів. Так само я поступаю з акціями. Маленькі люди залишаються маленькими, тому що

діють поодиноці або взагалі нічого не роблять.

- Навчайтеся в історії. Усі великі компанії на біржі розпочинали з малого. Полковник Сандерс

розбагатів лише на сьомому десятку після того, як усе втратив. Білл Гейтс став одним із найбагатших

людей у світі, коли йому ще не було тридцяти.

- Дія завжди краща за бездіяльність.

Це лише невелика частина того, що мені треба зробити, і що я завжди роблю для виявлення

можливостей. «Треба зробити» і «роблю» - це ключові слова в моїй формулі. Як я вже багато разів

повторював на сторінках цієї книги, ви повинні почати діяти, перш ніж зможете отримати фінансову

винагороду. Так що не витрачайте часу і беріться за справу!

Заключні думки

Насамкінець я хотів би поділитися з вами кількома думками.

Основна причина, через яку я написав цю книгу і через яку вона залишається бестселером з 2000

року, – це бажання розповісти про те, як розвинений фінансовий інтелект допомагає вирішити багато

поширених життєвих проблем. Не маючи належної фінансової підготовки, ми надто часто

використовуємо стандартні формули: старанно працюємо, накопичуємо гроші, залазимо у борги та

сплачуємо величезні податки. Сьогодні, як ніколи раніше, нам потрібна нова інформація.

Я використовую наступну історію як приклад фінансової проблеми, яка стоїть сьогодні перед

багатьма молодими сім'ями. Як дати дітям гарну освіту та водночас накопичити собі на пенсію? Для

успішного вирішення цього завдання потрібна не важка праця, а фінансовий інтелект. Один мій друг

поскаржився на те, як складно накопичити гроші на навчання в коледжі для чотирьох дітей.

Щомісяця він відкладав на спеціальний освітній рахунок триста доларів, але накопичив лише близько

дванадцяти тисяч. Йому потрібно було встигнути накопичити грошей на навчання чотирьох дітей за

дванадцять років, оскільки на той момент його старшій дитині було шість.

На той час ринок нерухомості у Фініксі перебував у жалюгідному стані. Люди масово продавали свої

будинки. Я запропонував своєму другові купити будинок, знявши частину грошей із освітнього

рахунку. Ідея його зацікавила, і ми почали обговорювати цю можливість. Найбільше він боявся, що

банк не дасть йому грошей на покупку другого будинку, тому що він набрав надто багато кредитів. Я

сказав, що існують інші способи профінансувати купівлю нерухомості, яка не потребує звернення до

банку.

Два тижні ми шукали будинок, який би підходив нам за всіма параметрами. Вибір був великий, тому

процес відбувався весело. Нарешті ми знайшли будинок з трьома спальнями та двома ванними у

красивому районі. Власник потрапив під скорочення, і йому потрібно було терміново продавати

будинок, бо він із сім'єю переїжджав до Каліфорнії, де на нього чекала інша робота. Він хотів за

будинок сто дві тисячі доларів, але ми запропонували лише сімдесят дев'ять. Він відразу прийняв

нашу пропозицію і погодився залікове фінансування[9] зі сплатою першого внеску у вигляді 10 %.

Моєму другу довелося викласти лише сім тисяч дев'ятсот доларів. Як тільки колишній власник поїхав, мій друг став здавати будинок у найм. Після виплати всіх видатків, включаючи іпотеку, будинок почав

приносити йому щомісяця близько ста двадцяти п'яти доларів.

Він планував володіти будинком протягом дванадцяти років і прискорити викуп іпотеки, додаючи до

щомісячних виплат сто двадцять п'ять доларів. Ми розрахували, що через дванадцять років основну

частину іпотеки буде викуплено і до того часу, як його перша дитина піде до коледжу, будинок

приноситиме йому вісімсот доларів чистого прибутку на місяць. Крім того, якщо будинок підніметься

у ціні, він зможе просто продати його.

Через три роки ринок нерухомості у Фінікс значно пожвавився, і мешканець, якому цей будинок

дуже подобався, запропонував за нього сто п'ятдесят тисяч доларів.  
Мій друг знову попросив мене

висловити свою думку. Я порадив продати будинок у порядку  
безподаткового обміну за правилом

1031 року.

Несподівано у його розпорядженні з'явилося майже вісімдесят тисяч  
доларів. Я подзвонив іншому

другу в Остін, штат Техас, який допоміг йому вкласти цей  
неоподатковуваний дохід у невелике

складське приміщення. Через три місяці мій друг почав отримувати  
поштою чеки майже на тисячу

доларів, які він переказував на освітній рахунок своїх дітей.

Ще через пару років склад було продано, і мій друг отримав чек майже  
на триста тридцять тисяч

доларів. Він одразу ж вклав ці кошти в новий проект, який тепер  
приносить йому три тисячі доларів

місячного доходу, які знову ж таки надходять на освітній рахунок  
дітей. Сьогодні мій друг цілком

упевнений, що легко зможе досягти поставленої мети.

Щоб зробити перший крок на цьому шляху, йому знадобилося всього  
сім тисяч дев'ятсот доларів і

трохи фінансового інтелекту. Його діти здобудуть таку освіту, яку вони  
хочуть, після чого він зможе

використати базовий актив, що завбачливо захищений статусом  
юридичної особи, для забезпечення

гідної старості. Внаслідок такої успішної інвестиційної стратегії він зможе набагато раніше завершити

свою трудову кар'єру.

Дякую вам за те, що прочитали цю книгу. Сподіваюся, вона допомогла зрозуміти, як змусити силу

грошей працювати на себе. Для того, щоб вижити в сьогоднішніх умовах, нам необхідний високий

рівень фінансового інтелекту. Тільки недосвідчені фінансово люди вважають, що для того, щоб

робити гроші, потрібно мати гроші. Недосвідчені не означає дурні. Просто ці люди не займалися

вивченням науки про те, як гроші роблять гроші.

Гроші – це лише ідея. Якщо ви хочете мати більше грошей, просто змініть своє мислення. Кожна

людина, яка сама досягла успіху в житті, починала з малого – з ідеї, а потім перетворювала її на щось

велике. Те саме можна сказати і про інвестування. Для початку потрібно лише кілька доларів, які

поступово можна буде перетворити на солідний стан.

Я знаю дуже багатьох людей, які все життя шукають найвигіднішу угоду або намагаються накопичити

багато грошей, щоб повернути велику угоду, але вважаю таку поведінку просто дурною. Дуже часто

я бачив, як недосвідчені інвестори вкладають відкладені на чорний день гроші в одну угоду і дуже



швидко втрачають майже все, що мали. Можливо, вони добрі працівники, але погані інвестори.

Для досягнення фінансового успіху потрібна освіта та мудрість. Чим раніше ви почнете їх купувати, тим краще. Купуйте книгу. Завітайте до семінару. Застосуйте отримані знання практично. Почніть із

малого. На те, щоб перетворити п'ять тисяч доларів на мільйонний актив, який приносить мені п'ять

тисяч доларів на місяць, я пішов менше шести років. Щоправда, я почав навчатись ще в дитинстві. Я

раджу вам вчитися, тому що це не так уже й важко. Як тільки ви зрозумієте, у чому суть, далі все піде

легко та просто.

На мою думку, я висловився досить ясно. Те, що у вас в руках залежить від того, що у вас в голові.

Гроші – це лише ідея. Є чудова книга під назвою «Думай та багаті». Зверніть увагу: не «Трудься

старанно і багатший». Коли ви навчитеся змушувати гроші працювати на себе, ваше життя стане

набагато легшим і щасливішим. Сьогодні треба діяти не з обережністю, а з розумом.

Три типа доходу

У світі фінансової звітності прийнято виділяти три різні типи доходу:

1. Трудовий дохід

2. Портфельний дохід

3. Пасивний дохід

Коли мій бідолашний тато казав мені: «Ходи до школи, отримуй хороші позначки і знайди стабільну

роботу», він мав на увазі, що мені слід працювати задля отримання трудового доходу. Коли мій

багатий тато казав: «Багаті не працюють за гроші. Вони змушують свої гроші працювати на себе», він

мав на увазі отримання пасивного та портфельного доходу.

Пасивний дохід – це найчастіше дохід, який отримують від інвестицій у нерухомість. Портфельний

дохід – це прибуток, що отримується від паперових активів, таких як акції та облігації. Саме

портфельний дохід зробив Білла Гейтса найбагатшою людиною у світі.

Багатий тато часто говорив: «Ключ до багатства – це здатність якнайшвидше перетворювати

трудовий дохід на пасивний чи портфельний». Він говорив: «Найвищі податки беруть із трудового

доходу. Найменше податків беруть із пасивного доходу. Це ще одна причина, через яку тобі

потрібно змушувати гроші старанно працювати на тебе. З доходу, який ти заробляєш у поті чола, держава бере більше податків, ніж із доходу, який приносять тобі твої гроші».

У моїй другій книзі, «Квадрант грошового потоку», я розповідаю про чотири різні типи людей, які

складають світ бізнесу, подібно до чотирьох квадрантів кола. Це працюючі за наймом (P), ті, хто сам

забезпечує себе роботою (С), власники власного бізнесу (В) та інвестори (І). Майже всі люди після

завершення своєї освіти поповнюють квадранти Р або С. Книга «Квадрант грошового потоку»

говорить про корінні відмінності між цими квадрантами та про те, як людина може змінити свій

квадрант. Практично вся наша продукція призначена для людей з квадрантів В та І.

У третій книзі серії, «Керівництво багатого тата з інвестування», я докладніше пишу про те, як

важливо перетворювати трудовий дохід на пасивний та портфельний. Багатий тато любив

повторювати: «Справжній інвестор займається лише тим, що перетворює трудовий дохід на пасивний

чи портфельний. Коли ти знаєш, що робиш, інвестування перестає бути ризикованим заняттям. Воно

стає просто розумним».

Ключ до фінансової свободи

Ключем до фінансової свободи та багатства є здатність перетворювати трудовий дохід на пасивний

та/або портфельний. Цьому дуже довго вчив нас із Майком багатий тато. Саме завдяки цьому я та

моя дружина Кім стали фінансово незалежними людьми і назавжди позбулися необхідності

працювати. Ми продовжуємо працювати, але лише тому, що самі цього хочемо. Сьогодні ми

володіємо компанією, яка спеціалізується на інвестиціях у нерухомість та приносить нам пасивний

дохід, а також займаємося приватним розміщенням цінних паперів та первісними публічними

пропозиціями акцій.

Крім того, ми створили компанію, яка дозволяє нам публікувати книги на тему фінансової освіти та

випускати навчальні ігри. Всі наші освітні продукти спрямовані на освоєння навичок перетворення

трудового доходу на пасивний та портфельний – тих самих, яким свого часу вчив мене багатий тато.

Створені нами ігри дуже важливі, тому що вони вчать людей тому, що не можуть навчити книги.

Наприклад, як можна навчитися їздити велосипедом за книгою? Наші ігри «Грошовий потік» для

дорослих та «Грошовий потік для дітей» призначені для навчання базовим навичкам інвестування.

Крім того, вони допомагають засвоїти принципи бухгалтерського обліку та опанувати основи

фінансової грамотності. У світі немає аналогів цим іграм, тому що вони навчають людей усім цим

навичкам одночасно.

Гра «Грошовий потік 202» - це просунута версія «Грошового потоку 101». У ній використовується та ж

дошка, що і в початковій версії, але перш ніж ви зможете в неї зіграти, вам знадобиться повне

розуміння та досвід гри в «Грошовий потік 101».

Ігри «Грошовий потік 101» та «Грошовий потік для дітей» навчають базовим принципам

фундаментального інвестування. «Грошовий потік 202» навчає принципам так званого технічного

інвестування, в якому використовуються такі складні інструменти, як короткі продажі, опціони пут і

кол, подвійні опціони. Людина, яка розуміється на цих просунутих технологіях, може робити гроші як

під час підйомів на ринку, так і під час спадів. Як казав мій багатий тато, «справжні інвестори роблять

гроші і під час бумів, і під час криз. Тому вони такі багаті».

Крім того, технічні інвестори роблять більше грошей просто тому, що у них більше впевненості у собі і

вони менше бояться програти. Іншими словами, середні інвестори роблять набагато менше грошей, тому що набагато більше бояться їх втратити. Середні інвестори не знають, як захистити себе від

збитків. Саме цьому і вчить гра «Грошовий потік 202».

Середні інвестори вважають інвестування ризикованою справою, тому що не здобувають формальної

освіти, необхідної для того, щоб стати професійними інвесторами. Як говорить найбагатший інвестор

Америки Уоррен Баффет, «ризик породжується незнанням того, що ви робите». Цікаві настільні ігри

дозволяють людям поєднувати задоволення від гри із успішним освоєнням базових принципів

фундаментального інвестування та складних прийомів технічного інвестування.

Іноді я чую: «Ваші освітні ігри надто дорогі». Це твердження пов'язане з коефіцієнтом окупності

інвестицій або розміром вигоди, яку може принести сплачена ціна. У таких випадках я киваю і

говорю: «Так, вони справді коштують дорого, особливо порівняно з розважальними настільними

іграми. Але все ж таки мої ігри обходяться не так дорого, як освіта в коледжі, безпросвітна праця

протягом усього життя, непомірні податки і постійний страх втратити всі свої гроші на інвестиційних

ринках».

Коли такі люди віддаляються, невдоволено бурмочучи щось про ціну, я чую слова свого багатого

тата: «Якщо хочеш бути багатим, ти маєш знати, заради якого прибутку тобі варто старанно

трудитися, як його зберегти та захистити від втрат. Це ключ до створення величезного багатства. До

цього він часто додавав: «Якщо ти не зрозумієш різниці між трьома типами доходу і не освоїш

навички їх отримання та захисту, то все своє життя зароблятимеш менше, ніж міг би, і працювати

більше, ніж слід».

Мій бідний тато вважав, що для досягнення успіху людині потрібна лише хороша освіта, гарна робота

та роки наполегливої праці. Мій багатий тато теж визнавав важливість  
хорошої освіти, але для нього

було не менш важливо, щоб ми з Майком знали, чим відрізняються  
один від одного три типи доходу і

зароди якого з них варто наполегливо працювати. Він вважав це за  
основу фінансової освіти. Знання

відмінностей між цими трьома типами доходу та володіння  
інвестиційними навичками, що

дозволяють отримувати різні типи доходу, становлять основу освіти  
для кожного, хто прагне

створення величезного багатства та досягнення фінансової свободи –  
тієї особливої свободи, пізнати

яку мало небагатьом.

Згадайте слова багатого тата з першого уроку цієї книги: «Багаті не  
працюють за гроші. Вони знають, як змусити гроші працювати на себе.

Багатий тато казав: «Трудовий дохід – це гроші, за які ти працюєш, а  
пасивний та портфельний дохід

– це гроші, які працюють на тебе». Знання цієї маленької різниці  
відіграло визначальну роль у моєму

житті. Або, якщо використати кінцівку вірша Роберта Фроста, «...і це  
вирішило все інше».

Починайте діяти!

Всі ви отримали від природи два чудові дари: розум і час. Ви вільні  
розпоряджатися ними так, як

бажаєте. Кожен долар, який опиняється у ваших руках, несе в собі  
силу, що дозволяє вам і тільки вам

визначити свою долю. Витратьте його нерозумно, і ви оберете бідність. Витратьте його на пасиви, і

ви приєднаєтесь до середнього класу. Інвестуйте його у розвиток свого розуму та навчання способами

придбання активів, і тоді ви оберете багатство своєю метою та своїм майбутнім. Вибір за вами, і

лише за вами. Щодня, з кожним доларом ви вирішуйте, ким вам бути: багатими, бідними чи

представниками середнього класу.

Якщо ви вирішите поділитися цим знанням зі своїми дітьми, це означатиме, що ви обрали

необхідність підготувати їх до життя в тому світі, який на них чекає. Ніхто інший цього не зробить.

Ваше майбутнє та майбутнє ваших дітей визначається вибором, який ви робите сьогодні, а не завтра.

Я бажаю, щоб цей казковий дар, який називається життям, приніс вам величезне багатство і багато

щастя.

Роберт Кійосакі

Про автора

Роберт Кійосакі

Підприємець і просвітитель, творець серії настільних ігор «Грошовий потік», засновник фінансово-освітньої компанії «Rich Dad» та автор бестселерів «Змова багатих» та «Багатий тато, бідний тато»



Роберт Кійосакі найбільше відомий як автор книги «Багатий тато, бідний тато» – фінансового

бестселера № 1 усіх часів. Ця книга змусила мільйони людей у всьому світі поставити під сумнів і

змінити своє звичне ставлення до грошей. За даними найбільшої у книжковій галузі дослідницької

компанії «Nielsen Bookscan», книги із серії «Багатий тато» займали чотири з десяти перших місць у

статистиці продажів друкованих книг за 2001–2008 роки. Роберт регулярно з'являється у популярних

телевізійних програмах провідних телеканалів.

Завдяки своїм поглядам на гроші та інвестування, які часто суперечать загальноприйнятій мудрості, Роберт здобув репутацію відвертої та мужньої людини, яка не визнає авторитетів. Його думка (стара

порада «знайти хорошу роботу, відкладати гроші, вибратися з боргів, інвестувати на довгий термін»

давно віджила своє) кидає виклик існуючому стану справ. Його твердження «Ваш дім не є активом»

викликало спекотну полеміку, але поточна світова фінансова криза підтвердила справедливість цього

висновку.

У 2006 році Роберт разом із Дональдом Трампом написали книгу «Чому ми хочемо, щоб ви були

багаті», яка одразу вийшла на перше місце у списку бестселерів The New York Times.

Роберт вів популярну рубрику в журналі «Time» «10 питань», де він висвітлював багато актуальних

тем, включаючи інвестування в умовах обмеженості ресурсів та вплив освіти на фінансовий успіх.

Остання книга Роберта «Змова багатих» стала його першою інтерактивною книгою, створеною в

режимі онлайн. По суті, вона була написана у співавторстві з 1,1 мільйона читачів із 167 країн.

Регулярні доповнення та листи, що надходять, публікуються на сайті [conspiracyoftherich.com](http://conspiracyoftherich.com).

## Виноски

1 Автор використовує порівняння з «Казок дядечка Рімуса» Дж. Харріса про Братця Кролика та Братця

Лиса. Брат Лис зліпив зі смоли Чучелко, за допомогою якого приманив Братця Кролика, і він

неодмінно з'їв би його, якби Кролик не вмовив Лиса кинути його в кущ терну (звідки він успішно

вибрався). – Прим. Перев.

2 Ескроу-агент, агент з ескроу – особа, яка приймає на тимчасове зберігання документи та інші

цінності до врегулювання взаємин між сторонами угоди чи спору. – Прим. Перев.

3 Безподатковий обмін за правилом 1031 – угода щодо обміну власності, яка відповідно до правила

1031 Кодексу внутрішніх доходів США проводиться без сплати податку на приріст капіталу; за

правилом можна продати та купити аналогічну власність протягом 180 днів. – Прим. Перев.

4 Інвестиційний траст нерухомості (REIT) – інвестиційний трастовий фонд, що вкладає кошти

акціонерів у доходну нерухомість та/або бере участь в іпотечному кредитуванні. – Прим. Перев.

5 Титульна компанія – компанія, що спеціалізується на перевірці права власності на нерухомість та

видає відповідні сертифікати, а також надає послуги зі страхування титулів власності. – Прим. Перев.

6 Сертифікати податкової застави – цінні папери, що випускаються для покриття несплачених

податків на власність, яка є заставою, доки власник не відшкодує борг, і може бути відчужена у разі

непогашення заборгованості у встановлений термін. У різних штатах США дохідність цього виду

цінних паперів становить від 8 до 36%. – Прим. Перев. 7 Дериватив – фінансовий інструмент, вартість

якого залежить від ціни базового активу, валюти чи іншого фінансового інструменту, наприклад

опціон, ф'ючерс. – Прим. Перев.

8 Дисконтний брокер – біржовий брокер, який пропонує клієнту мінімум послуг при операціях з

цінними паперами: він просто виконує накази клієнтів, не консультуючи їх щодо угод; стягує меншу

комісію, ніж брокери, що надають повний спектр послуг. – Прим. Перев.

9 Залікове фінансування – договір, згідно з яким фінансування забезпечує власник об'єкта

нерухомості, зазвичай у поєднанні з передачею іпотеки покупцю. – Прим. Перев.

# Document Outline

- [ВВЕДЕННЯ](#)
- [ІНША ДОРОГА](#)
- [РОЗДІЛ ПЕРШИЙ. БАГАТІ НЕ ПРАЦЮЮТЬ ЗА ГРОШІ](#)
- [Перше партнерство](#)
- [Уроки починаються](#)
- [Тридцять центів](#)
- [Суботня черга](#)
- [УРОК ПЕРШИЙ. Багаті не працюють за гроші](#)
- [Як уникнути однієї з найнебезпечніших життєвих пасток?](#)
- [Як бачити те, що не бачать інші?](#)
- [РОЗДІЛ ДРУГИЙ](#)
- [Урок 2. Навіщо потрібна фінансова грамотність?](#)
- [Правило № 1. Потрібно знати різницю між активом та пасивом та набувати активів](#)
- [Історія про те, як пошук фінансової мрії перетворюється на фінансовий кошмар](#)
- [РОЗДІЛ ТРЕТІЙ](#)
- [Урок 3. Займайтеся власним бізнесом](#)
- [РОЗДІЛ ЧЕТВЕРТИЙ](#)
- [Урок 4. Історія прибуткового податку та можливості корпорацій](#)
- [РОЗДІЛ П'ЯТИЙ](#)
- [Урок 5. Багаті винаходять гроші](#)
- [РОЗДІЛ ШОСТИЙ](#)
- [Урок 6. Працюйте не за гроші, а заради досвіду](#)
- [РОЗДІЛ СЬОМИЙ](#)
- [Подолання перешкод](#)
- [Як подолати страх](#)
- [Як подолати песимізм](#)
- [Як подолати лень](#)
- [Як подолати погані звички](#)
- [Як подолати зарозумілість](#)
- [РОЗДІЛ ВОСЬМИЙ](#)
- [З чого почати](#)

- [Щоб успішно платити спочатку собі, пам'ятайте:](#)
- [РОЗДІЛ ДЕВ'ЯТИЙ](#)
- [Вам ще мало? Ось кілька першочергових справ](#)
- [Заключні думки](#)
- [Три типа доходу](#)
- [Ключ до фінансової свободи](#)
- [Починайте діяти!](#)
- [Про автора](#)
- [Виноски](#)