

Содержание

Предисловие Роберта Кийосаки	3
Предисловие Шэрон Л. Лектер	9
Часть I. Главное — по каким правилам вы играете . .	13
Глава 1. Деньги — не мелочь.....	17
Глава 2. Мы занимаемся своим делом	38
Глава 3. Никогда не поздно	50
Часть II. Где вы были и где можете оказаться.....	59
Глава 4. Как обрести уверенность в себе, приобретая собственность	62
Глава 5. Совсем другое образование	73
Глава 6. Не бойтесь выходить на площадку	99
Глава 7. Корень всего добра	115
Часть III. Переключение на новые цели	137
Глава 8. Это лучше, чем выиграть в лотерею . . .	142
Глава 9. Обоюдное решение	154
Глава 10. Сила троих человек	165
Глава 11. Переворот в мышлении	192
Часть IV. Добиваться финансового успеха	
никогда не рано	205
Глава 12. Никогда не рано	209
Глава 13. Как играть наверняка	212
Глава 14. Программа Н.Е.Л.Р.	
Мы хотим ПОМОЧЬ	221

[<>> Купить книгу на сайте kniga.biz.ua <>>](http://kniga.biz.ua)

Часть V. Новый способ ведения бизнеса	243
Глава 15. Учет для себя	247
Глава 16. Новая стратегия	255
Глава 17. Способная ученица	263
Глава 18. Границ не существует	273
Часть VI. Судьбоносные события	283
Глава 19. На зеленые пастбища	286
Глава 20. Стратегия победы	301
Глава 21. На пороге пенсии	310
Глава 22. Второй шанс	320
Роберт Т. Кийосаки	344
Шэрон Л. Лектер	346

Предисловие Роберта Кийосаки

Книга «Истории успеха учеников Богатого Папы» нравится мне по следующим причинам.

1. Люди, о которых в ней рассказывается, решительно взялись за дело и добились замечательных результатов. Несколько недель назад в Фениксе, штат Аризона, где я живу со своей женой Ким, мне довелось быть гостем одного местного телешоу. Ведущий брал интервью у читательницы моей книги «Богатый пapa, бедный пapa» и у меня. Женщина сказала, что прочитала книгу с интересом, но, по большому счету, только зря потратила на нее время.

—Там ничего не сказано о том, что нужно делать дальше, — пожаловалась она мне и тысячам телезрителей. Я ничего не ответил, потому что внутри у меня все закипело. Не желая ничего говорить, я только выдавил из себя подобие улыбки и кивнул.

—Так что же ей делать дальше? — спросил меня телеведущий.

—Найти другую книгу, которая расскажет ей, что нужно делать, — буркнул я в ответ.

Больше всего на свете я не люблю людей, которые делают только то, что им говорят делать. Еще в начальной школе я заметил, что некоторые из моих одноклассников отлично успевали по всем предметам, просто делая то, что им говорила учительница. Мы называли их *любимчиками*. Что до меня, то я часто де-

[<>> Купить книгу на сайте kniga.biz.ua <>>](http://kniga.biz.ua)

лал такие вещи, которые меня не просили делать или просили не делать, — и в результате наживал себе неприятности. Короче говоря, я с ранних лет понял, что принадлежу к числу тех людей, которые ненавидят действовать по указке. Именно поэтому в своих книгах я всеми силами стараюсь не указывать людям, что им делать.

Книжные магазины и библиотеки битком набиты книгами о том, «как делать». Они предназначены для тех, кому нравится, когда им объясняют, как следует поступить в каждом конкретном случае. Книги серии «Богатый Папа» *не* относятся к категории «как делать». Я написал их для того, чтобы передать людям финансовую мудрость и наставления своего богатого папы. В них я рассказал о собственном пути проб и ошибок, о том, как я использовал мудрость богатого папы. Я не призываю людей идти по моим стопам, а просто пытаюсь делиться знаниями, полученными на этом пути, и воодушевить людей на поиск собственной дороги в жизни.

Книги серии «Богатый Папа» написаны с единственной целью — помочь читателю расширить горизонты его возможностей в жизни; они не претендуют на то, чтобы стать сборниками рецептов быстрого обогащения. Много лет назад богатый папа объяснил мне, что существует множество способов разбогатеть. Мне оставалось лишь выбрать из них самый лучший лично для меня. Поэтому, вместо того чтобы идти к богатству по стопам богатого папы и эксплуатировать его формулу успеха, я с помощью его наставлений и мудрости нашел путь, оказавшийся для меня самым быстрым. Вот в чем заключается главный смысл этой книги. В нее включены истории успеха людей, кото-

рые воспользовались мудростью богатого папы, а затем нашли собственный путь к финансовому успеху. Эти люди не сидели сложа руки, ожидая, пока кто-нибудь скажет им, что делать дальше.

Сегодня миллионы людей в мире гнут спину на бесперспективной работе и делают инвестиции, которые «пожирают» их деньги. Многие из них понимают, что никогда не смогут уйти на пенсию, но все равно ждут, пока кто-нибудь возьмет их за руку и вытащит из финансовой трясины. Будем надеяться, что они найдут нужный книжный магазин или библиотеку и отыщут там книгу о том, «как делать», где план спасения будет расписан во всех подробностях. Мои герои в подобных инструкциях не нуждаются. Наоборот, каждый из них рассказывает о том, как нашел свой собственный путь к финансовому успеху.

2. *Эти люди преуспели в финансовом отношении именно тогда, когда миллионы других потеряли триллионы долларов.* Книга «Богатый пapa, бедный пapa» впервые увидела свет в апреле 1997 года. Как вы помните, это был период фантастического бума интернет-компаний [dot.com](#) и всеобщего ажиотажа вокруг них. Люди, которые никогда раньше не имели дела с инвестициями, кинулись обналичивать ценные бумаги, ликвидировать сберегательные счета и вкладывать заработанные тяжким трудом деньги во взаимные фонды, акции и даже в IPO* (рискованные инвестиционные операции, рассчитанные только на богатых и искушенных в финансовом отношении инвесторов).

С 1997 по 2003 год я много ездил по стране с публичными выступлениями, постоянно рассказывая

* IPO — первоначальная публичная эмиссия. — Прим. перев.

инвесторам о подводных камнях фондового рынка и о том, насколько рискованно вкладывать деньги во взаимные фонды. Я многократно подвергался яростным нападкам финансовых обозревателей за свое критическое отношение к взаимным фондам и фондовому рынку, а во время одной телепередачи меня даже попросили покинуть студию. Несколько финансовых журналов и газет резко раскритиковали мою книгу и концепцию богатого папы. Некоторые периодические издания не постыдились прибегнуть ко лжи и клевете, чтобы таким способом дискредитировать нас и нашу точку зрения. Однако начиная с 2003 года многие из этих финансовых экспертов начали признавать, что «откровения богатого папы» — это не досужие выдумки старика.

После того как миллионы людей потеряли триллионы долларов, сегодня особенно приятно читать книгу о людях, которые добились финансового успеха в эту исключительно бурную финансовую эпоху. К тому же я уверен, что многие люди, включая тех самых финансовых обозревателей, жалеют, что в ту пору предпочли советы своих финансовых стратегов советам моего богатого папы.

3. Мудрые советы богатого папы работают безотказно. Люди все еще говорят: «Я надеюсь, что рынок вернется к прежним временам», а финансовые советники, которые давали плохие советы перед обвалом рынка, выдают такие же плохие советы и после обвала, продолжая упрямо твердить: «Инвестируйте на длительные сроки, диверсифицируйте инвестиционные портфели, покупайте и не вздумайте продавать». Изо дня в день они повторяют: «Рынок растет в среднем на 9 процентов в год». Самое печальное

заключается в том, что до сих пор миллионы инвесторов продолжают внимать этим советам, несмотря на массу доказательств их бесполезности. Как могут люди безоглядно следовать плохим советам или, что еще хуже, получать деньги за выдачу этих плохих советов, я, наверное, не пойму никогда. Поэтому в своей книге я хочу рассказать вам о людях, которые сами занялись своим финансовым образованием и взяли на себя ответственность за собственное финансовое будущее. Богатый папа часто повторял: «Причина финансовых неудач такого большого количества людей заключается в том, что они следуют финансовым советам продавцов, а не богатых людей».

Самая главная причина моей любви к этой книге

Из трех перечисленных выше причин моей любви к этой книге — книге о реальных людях, добившихся финансового успеха в реальном мире, — самой главной является первая.

Мне радостно видеть, что эти люди решительно взялись за дело. Книгу «Богатый папа, бедный папа» мы закончили призывом к действию, и они вняли нашим словам, согласились рискнуть. Еще важнее то, что они отважились взять на себя ответственность за собственное финансовое образование и финансовое будущее. Они не пошли по легкому пути и не вручили свои деньги какой-нибудь крупной финансовой организации в надежде на то, что она поставит их финансовые интересы выше собственных, — а такую ошибку совершали и продолжают совершать миллионы людей.

Мы вступаем в эпоху всеобщей финансовой сумятицы и неуверенности. Финансовые бури, которые собираются на горизонте, станут экзаменом для всех

нас, включая меня. Герои этой книги, с историями которых вам предстоит познакомиться, лучше других готовы сегодня к тому, чтобы справиться с финансово-выми бурями, ожидающими нас завтра. Они сделали это потому, что не сидели сложа руки, а учились, приобретали опыт, мудрость и добивались успеха. Завтра обещает быть очень светлым для тех, кто готовится к нему уже сегодня. К сожалению, для тех, кто надеется на возвращение добрых старых времен, будущее может оказаться очень мрачным.

*Роберт
Кийосаки*

Предисловие Шэрон Л. Лектер

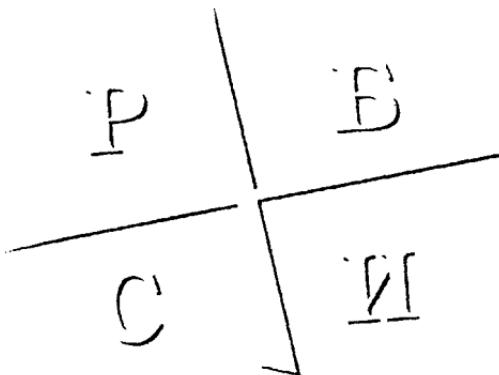
Действуйте вместе с Богатым Папой

В книге «Квадрант денежного потока» мы познакомили читателей со схемой Квадранта денежного потока, в соответствии с которой обитатели финансового мира подразделяются на четыре категории.

Буквами «Р» и «С» в левой половине Квадранта представлены соответственно работники по найму и специалисты свободных профессий или предприниматели, не использующие наемный труд. Как правило, наемные работники ищут гарантированную работу и льготы, а конечная цель каждого специалиста — стать «хозяином» своей работы. Чем большего успеха они добиваются, тем больше у них забот и тем сильнее они привязаны к своей работе или бизнесу. Левая сторона Квадранта — это удел, к которому нас готовят традиционная система образования. У этой стороны Квадранта есть и другое название — «крысиные бега».

Буквами «Б» и «И» с правой стороны Квадранта представлены владельцы бизнеса, использующие наемный труд, и инвесторы. Владельцы бизнеса заставляют других людей работать на себя и определяют правила ведения бизнеса; бизнес существует и развивается независимо от владельцев. Инвесторы — это те люди, на которых работают их деньги. Суть нашей классификации состоит в том, что финансовую сво-

[<>>](http://kniga.biz.ua)



боду можно обрести только в правой половине Квадранта денежного потока. Этой стороне мы дали название «скоростная дорожка».

Все люди, чьи истории включены в данную книгу, стремятся к одной и той же цели — финансовой свободе. Они изо всех сил стараются попасть на правую сторону Квадранта. Об этом свидетельствуют также почти все письма наших читателей. Никто и никогда еще не выразил желания двинуться в обратном направлении. Все прекрасно понимают, что единственный путь к финансовой независимости — это путь с левой стороны Квадранта на правую.

Как известно, на правой стороне Квадранта деньги максимально работают на вас. Люди часто рассказывают нам, как они строят мостик между половинами Квадранта и, стоя одной ногой на левой стороне, одновременно владеют бизнесом или инвестируют в недвижимость на правой. Они стремятся создать достаточно мощный денежный поток, чтобы получить возможность распрошаться с работой и уровнем жизни в квадранте «С», окончательно переселившись на правую сторону в качестве владельца крупного бизнеса или инвестора.