

ОГЛАВЛЕНИЕ

Выражение благодарности.....	5
<i>Введение</i>	
Богатый папа, бедный папа	7
<i>Глава первая</i>	
Урок 1. Богатые не работают за деньги.....	15
<i>Глава вторая</i>	
Урок 2. Зачем нужна финансовая грамотность?	53
<i>Глава третья</i>	
Урок 3. Занимайтесь собственным бизнесом.....	83
<i>Глава четвертая</i>	
Урок 4. История подоходного налога и возможности корпораций.....	93
<i>Глава пятая</i>	
Урок 5. Богатые изобретают деньги.....	109
<i>Глава шестая</i>	
Урок 6. Работайте не за деньги, а ради опыта	139
<i>Глава седьмая</i>	
Преодоление препятствий.....	157
<i>Глава восьмая</i>	
С чего начать	179
<i>Глава девятая</i>	
Вам все еще мало? Вот несколько первоочередных дел	207
<i>Заключительные мысли</i>	213
Об авторе	222

Выражение благодарности

Как сказать «спасибо», если хочется поблагодарить одновременно стольких людей? Конечно, в первую очередь, эта книга — благодарность моим отцам, которые сыграли очень важную роль в моей жизни, и моей маме, которая научила меня любви и нежности.

И все же спасибо людям, которые способствовали появлению этой книги, в том числе и моей жене Ким, без которой моя жизнь была бы неполной. Ким стала моим партнером и в браке, и в бизнесе. Без нее я не представляю своей жизни. Спасибо родителям Ким, Уинни и Биллу Мейер, за то, что вырастили такую чудесную дочь. Я хочу поблагодарить Ларри и Лайзу Кларк за дружбу и поддержку; Рольфа Парта — за технический гений; Энн Невин, Бобби Депортер и Джо Чейпона — за советы по обучению; Джона Харрисона, Дженни Тэй, Сэнди Кху, Ричарда и Веронику Тан, Жаклин Сью, Нила Хенсона, Майкла и Монетт Хэмлин, Эдвина и Камиллу Кху, К. С. Си и Джессику Си — за профессиональную помощь; Билла и Синди Шопофф, Вэна Тарпа, С. В. Аллена, Мэрилу Дейнан, Ким Эррис и Тома Вайзенборна — за их финансовые способности. Спасибо Сэму Джорджесу, Энтони Роббинсу, Эниду Вину, Лоренсу и Джейн Джонсон, Алану Райту, Зигу Зиглару за ясность мысли; Дж. У. Уилсону, Марти Уэберу, Рэнди Крафт, Дону Мюллеру, Брэду Уокеру, Блэру и Эйлин Сингер, Уэйну и Линн Морган, Мими Бреннан, Джерому Саммерсу, доктору Питеру Пауэрсу, Уиллу Хепберну, доктору Энрико Тойчеру, доктору Роберту Марину, Бетти Ойстер, Джули Белден, Джеми Дэнфорт, Чери Кларк, Рику Мерика, Джойе Джитахайд, Джеффу Бассетту, доктору Тому Бернсу и Биллу Гэлвину — за дружбу и поддержку моих проектов; Фрэнку Крери, Клинту Миллеру, Томасу Аллену и Норману Лонгу — за прекрасное бизнес-партнерство.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Введение

БОГАТЫЙ ПАПА, БЕДНЫЙ ПАПА

*У меня было два отца, поэтому я мог делать
выбор между противоположными
точками зрения: богатого человека и бедного.*

У меня было два отца: богатый и бедный. Один был очень образованным и умным человеком с докторской степенью. Он прошел четырехлетний курс бакалавриата за два года. После этого он учился в Стэнфордском, Чикагском и Северо-Западном университетах, продолжая последипломное образование за государственный счет. Другой не закончил даже восьми классов.

Оба успешно сделали карьеру и усердно работали всю жизнь. Оба много зарабатывали. Но один постоянно боролся с финансовыми трудностями, а другой стал одним из самых богатых людей на Гавайях. Один умер, завещав десятки миллионов долларов семье, благотворительным организациям и церкви. Другой оставил после себя неоплаченные счета.

Оба были сильными, обаятельными и внушающими уважение людьми. Оба давали мне советы, но они были разными. Оба придавали большое значение образованию, но отдавали предпочтение разным предметам.

Если бы у меня был только один отец, мне пришлось бы принимать его советы или отвергать их. Но у меня было два

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

отца, поэтому я мог делать выбор между противоположными точками зрения: богатого человека и бедного.

Вместо того чтобы просто принимать или отвергать мнение одного или другого, я стал больше задумываться над их словами, сравнивать их и делать самостоятельный выбор. Проблема была в том, что богатый папа к тому времени еще не успел стать богатым, а бедный еще не успел стать бедным. Карьеры обоих только начинались, и обоим нужно было обеспечивать семьи. Но к деньгам они с самого начала относились по-разному.

Например, один говорил: «В любви к деньгам — корень всех зол», а второй: «Корень всех зол — в отсутствии денег».

В детстве мне было очень сложно жить под влиянием двух авторитетных отцов. Я хотел быть хорошим и послушным сыном, но они говорили противоположные вещи. Их точки зрения, особенно на деньги, были настолько разными, что мне очень захотелось во всем разобраться. Я начал подолгу размышлять над тем, что говорил каждый из них.

На такие размышления уходила значительная часть моего свободного времени. Я спрашивал себя: «Почему он так говорит?», а потом вспоминал слова другого отца и задавал себе тот же вопрос. Конечно, было бы гораздо легче заявить: «Да, он прав. Я с этим согласен». Или просто отвергнуть его точку зрения: «Старик не знает, о чем болтает». Но любовь к обоим моим отцам заставляла меня думать и в конце концов выбирать собственное мнение. Привыкая выбирать самостоятельно, я получал больше пользы, чем если бы просто принимал или отвергал единственную предложенную мне точку зрения.

Одна из причин того, почему богатые становятся богаче, бедные — беднее, а средний класс не вылезает из долгов, заключается в том, что науку о деньгах преподают дома, а не в школе. Большинство из нас получает знания о деньгах от родителей. А что может бедный человек рассказать о деньгах своему ребенку? Он просто говорит: «Ходи в школу и хорошо учись». Ребенок может окончить школу с отличными отметками, но у него будет финансовое мышление бедняка.

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

К сожалению, школы не дают детям знаний о деньгах. Учителя сосредоточиваются на развитии академических и профессиональных навыков, но не финансовых. Вот почему хорошие банковские работники, врачи и экономисты, которые прекрасно успевали во время учебы, могут всю жизнь испытывать финансовые затруднения. Колоссальный государственный долг США во многом объясняется тем, что высокообразованные политики и правительственные чиновники принимают финансовые решения, не имея почти или совсем никаких знаний в области финансово-денежных отношений.

Сегодня я часто задумываюсь о том, что вскоре произойдет с миллионами людей, которые нуждаются в материальной и медицинской помощи. Они будут зависеть от своих семей или государства. А что произойдет, когда у медицинских и пенсионных фондов закончатся деньги? Как сможет выжить страна, если учить детей навыкам обращения с деньгами будут родители, большинство которых станут (или уже стали) бедными?

Поскольку на меня оказывали воздействие сразу два отца, я учился у обоих. Мне пришлось задумываться над советами и того и другого, в результате чего я понял, как мысли человека влияют на его жизнь. Например, один отец часто говорил: «Я не могу себе этого позволить». Второй запрещал даже произносить эти слова. Он настаивал, чтобы я говорил: «Как я могу себе это позволить?» Первая фраза — утверждение, а вторая — вопрос. Первая расслабляет, а вторая заставляет думать.

Тот из моих отцов, который вскоре разбогател, объяснял, что, как только человек произносит: «Я не могу себе этого позволить», его мозг автоматически отключается. Он не имел в виду, что нужно покупать все подряд. Он свято верил в упражнения для мозга, самого мощного компьютера в мире. Он любил повторять: «Мой мозг становится сильнее с каждым днем, потому что я его упражняю. А чем он сильнее, тем больше денег я могу сделать». Заявление «Я не могу себе этого позволить» он считал верным признаком умственной лени.

Хотя оба моих отца много работали, я заметил, что, когда речь заходит о денежных вопросах, первый начинает упражнять свой мозг, а второй его усыпляет. Со временем финансовое положение у одного из них становилось все лучше, а у другого — все хуже. Примерно так же углубляется разница между тем, кто регулярно посещает тренажерный зал, и тем, кто целыми днями сидит на диване и смотрит телевизор. Правильно подобранные физические упражнения помогают человеку стать здоровее, а умственные — богаче. Мои отцы исповедовали совершенно разные взгляды. Один считал, что богатые должны платить больше налогов, чтобы заботиться о тех, кому повезло меньше. Второй говорил: «Налоги — это наказание для тех, кто работает, и награда для тех, кто ничего не производит».

Один отец советовал: «Учись прилежно, и ты сможешь работать в хорошей компании». Второй говорил: «Учись прилежно, и ты сможешь купить хорошую компанию».

Один говорил: «Я небогат, потому что у меня есть вы, дети». Второй считал: «Я должен быть богатым, потому что у меня есть вы, дети».

Один любил говорить о деньгах и делах за обеденным столом. Второй запрещал обсуждать эту тему за едой.

Один утверждал: «С деньгами действуй осторожно, не рискуй». Второй говорил: «Учись управлять риском».

Один считал: «Наш дом — это наша самая крупная инвестиция и наш самый лучший актив». Другой утверждал: «Мой дом — это пассив, а если твой дом — это твоя самая крупная инвестиция, значит, у тебя серьезные проблемы».

Оба вовремя платили по счетам, но один делал это в первую очередь, а другой — в последнюю.

Один считал, что о нем всегда позаботится компания или государство. Он всегда интересовался повышением заработной платы, пенсионными фондами, медицинскими льготами, больничными, отпусками и тому подобными вещами. Он не скрывал своего восхищения тем, что два его дяди после двадцатилетней службы в армии вышли в отставку со всеми пожизненными льготами. Ему очень нравилось, что армия дает

своим отставникам медицинские льготы и скидки в специальных магазинах. Он был в восторге от университетской системы бессрочных контрактов. Иногда казалось, что для него пожизненное трудоустройство и льготы важнее, чем сама работа. Он часто говорил: «Я не жалея сил работаю на государство, и я заслуживаю эти льготы».

Другой верил в полную финансовую самостоятельность. Он был против менталитета «льготников», который делает людей слабыми и бедными. Он утверждал, что человеку необходима финансовая компетентность.

Один отец с трудом мог накопить несколько долларов. Другой постоянно инвестировал свои деньги. Первый научил меня писать внушительное резюме, чтобы я мог найти хорошую работу. Второй показал мне, как создавать эффективные бизнес- и финансовые планы, чтобы я мог создавать рабочие места для других.

Воздействие двух авторитетных отцов позволило мне увидеть, как образ мышления влияет на жизнь человека. Я заметил, что мысли человека действительно формируют его жизнь.

Например, мой бедный папа всегда говорил: «Я никогда не буду богатым». И это пророчество сбылось.

Мой богатый папа, напротив, всегда считал себя богатым. Он говорил: «Я богатый человек, а богатые так не поступают». Даже

после полного банкротства в результате крупной финансовой неудачи он продолжал называть себя богатым. Он объяснял это так: «Есть разница между бедностью и банкротством. Банкротство — временное состояние, а бедность — постоянное».

Еще мой бедный папа часто говорил: «Меня не интересуют деньги» или «Дело не в деньгах». А богатый папа утверждал: «Деньги — это власть».

*Есть разница
между бедностью
и банкротством.*

*Банкротство —
временное состояние,
а бедность —
постоянное.*

Силу наших мыслей трудно измерить или оценить, но я уже в раннем детстве понял, как важно обращать внимание на свои мысли и слова. Я заметил, что причиной бедности моего бедного папы были не столько размеры его заработка (ведь он зарабатывал довольно много), сколько его мысли и действия. Поскольку у меня было два отца, я еще маленьким мальчиком старался очень тщательно выбирать, какие из их мыслей сделать своими. Кого мне слушать — богатого папу или бедного?

Хотя оба относились к образованию и обучению с должным уважением, они не сходились во мнении о целях обучения. Один хотел, чтобы я хорошо учился, получил высшее образование и нашел хорошую работу, чтобы зарабатывать деньги. Он хотел, чтобы я стал адвокатом, бухгалтером или менеджером. Второй советовал мне учиться быть богатым, узнавать, как работают деньги и как заставить их работать на себя. «Я не работаю за деньги! — часто повторял он. — Деньги работают на меня».

В девять лет я принял решение слушаться богатого папу и узнать от него все, что он знал о деньгах. То есть я предпочел его науку советам бедного отца, несмотря на все его ученые звания и степени.

Урок, который преподал мне Роберт Фрост

Роберт Фрост — мой любимый поэт. Мне нравятся многие его стихотворения, но среди них есть одно самое любимое. Я пользуюсь тем, чему оно учит, практически каждый день.

ДРУГАЯ ДОРОГА

В осеннем лесу, на развилке дорог,
Стоял я, задумавшись, у поворота;
Пути было два, и мир был широк,
Однако я раздвоиться не мог,
И надо решаться на что-то.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Я выбрал дорогу, что вправо вела
И, повернув, пропадала в чащобе.
Нехоженой, что ли, дорога была,
И больше, казалось, она заросла;
А впрочем, заросшими были обе.
И обе манили, радуя глаз
Сухой желтизною листьев сыпучих.
Другую оставил я про запас,
Хотя и догадывался в тот час,
Что вряд ли вернуться выпадет случай.

Еще я вспомню когда-нибудь
Далекое это утро лесное:
Ведь был и другой предо мною путь,
Но я решил направо свернуть —
И это решило все остальное*.

(1916)

И это решило все остальное...

Я часто размышлял об этом стихотворении. Решение не слушать советы и мнения моего высокообразованного отца во всем, что касается денег, было очень болезненным, но это решение определило ход всей моей жизни.

После того как я решил, кого буду слушаться, началось мое финансовое образование. Богатый папа учил меня тридцать лет, пока мне не исполнилось тридцать девять. Он перестал это делать, когда увидел, что я полностью усвоил все, что он вдалбливал в мою часто невосприимчивую голову.

Деньги — это одно из воплощений силы. Но еще большей силой обладает финансовое образование. Деньги приходят и уходят, но если вам известно, как они работают, то вы можете управлять ими и становиться богаче. Одного позитивного мышления недостаточно, потому что большинство людей не выносят из школы никаких знаний о том, как работают деньги, и всю жизнь работают сами.

* Перевод Григория Кружкова.

Когда началось мое обучение, мне было всего девять лет, поэтому уроки богатого папы были очень просты. В сущности, все, чему он учил меня тридцать лет, можно свести к шести основным урокам. В этой книге я постарался изложить их так же просто, как когда-то это делал мой богатый папа. В них содержатся не ответы на вопросы, а общие указания, которые помогут вам и вашим детям стать богаче независимо от того, что может произойти в нашем изменчивом и беспокойном мире.