

Введение

КАК ЗА 10 ЛЕТ ПРЕВРАТИТЬ 10 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ В 10 МИЛЛИОНОВ

*Больше всего на свете американцы боятся
оказаться без денег, когда выйдут на пенсию.*

Из обзора газет «USA Today»

*Основной причиной финансовых трудностей
зачастую является то, что люди следуют
советам неподходящих людей или коммивояжеров.*

Богатый папа

В одной из местных газет города Финикс, штат Аризона, была помещена рецензия на мою книгу «Пророчество богатого папы». И хотя это была справедливая и логически обоснованная статья, журналист закончил ее одним бесцеремонным замечанием, которое огорчило меня; это был комментарий по поводу моего заявления, что я получил от своей последней инвестиции 39 % прибыли. Я разглядел в его замечании скрытый намек — либо на то, что я солгал, либо на то, что преувеличил свою прибыль.

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

Ну что ж, большинству из нас не нравятся люди, которые хвастают или искажают факты. Лично я против таких людей ничего не имею. Но меня задело то, что я не хвастал и не преувеличивал. В сущности, я сделал как раз обратное — преуменьшил свою прибыль. Иными словами, моя прибыль не была доходом на бумаге — она измерялась наличными деньгами в моем кармане и значительно превышала 39 %.

Этот комментарий на несколько дней выбил меня из колеи. А потом я позвонил автору статьи и попросил назначить мне встречу, чтобы я мог напрямую выложить ему свои факты. Я сказал журналисту, что хочу встретиться не для того, чтобы он написал обо мне что-то еще или опубликовал опровержение. Просто попросил разрешения приехать в его офис вместе с бухгалтером, показать мои финансовые документы и объяснить, каким образом были достигнуты эти 39 %. Он радушно принял мое предложение, и мы договорились о встрече.

После того как мы с бухгалтером все объяснили журналисту, его единственным замечанием было следующее:

— Да, но средний инвестор не может сделать того, что делаете вы.

— Я никогда и не говорил, что может, — ответил я.

Тогда он сказал:

— То, чем вы занимаетесь, очень рискованно.

На это утверждение я ответил так:

— За последние несколько лет миллионы инвесторов потеряли триллионы долларов, и большинство из них были вложены в акции и взаимные фонды, которые вы рекомендуете. Многие люди, которые потеряли деньги, инвестируя в долгосрочные взаимные фонды, никогда не смогут выйти на пенсию. Разве это не рискованно?

— Ну, это произошло из-за многочисленных случаев коррупции в корпорациях, — ответил он, защищая свою позицию.

— Отчасти это так. Но сколько люди теряют из-за того, что следуют советам — советам биржевых брокеров и журналистов, специализирующихся на финансах? Если инвестирование в долгосрочные взаимные фонды считается такой превосходной идеей, то почему столько людей теряют на этом так много денег?

— Все равно я утверждаю, что инвестирование в долгосрочные планы и диверсификация активов в виде помещения их в разные портфели взаимных фондов является наилучшей тактикой для среднего инвестора.

— Согласен, — ответил я. — Ваш совет — лучший совет для среднего инвестора... но отнюдь не для меня.

Тогда в разговор включился мой бухгалтер:

— Если немного изменить точку зрения и использовать разные активы, то средний инвестор мог бы достичь гораздо более высоких прибылей с гораздо меньшим риском. Вместо того чтобы сидеть и смотреть, как рынок скачет то вверх, то вниз, прислушиваясь к тому, что говорят финансовые «гуру», пытающиеся предсказать, когда он снова оживится, инвестору, использующему план богатого папы Роберта, не пришлось бы паниковать каждый раз, когда рынок идет на спад, или беспокоиться о том, какой сектор экономики в следующий раз взлетит вверх. И этот инвестор не только получит гораздо большие прибыли с меньшими капиталовложениями и меньшим риском, деньги начнут поступать к нему автоматически, как по мановению волшебной палочки. Кстати, я часто называю эту стратегию инвестирования «волшебными деньгами».

Идея о 39 % прибыли — или, как я ее называю, о волшебных деньгах — оказалась сложноватой для такой короткой встречи с этим журналистом, и лишь упоминанием о волшебных деньгах встреча и закончилась.

Как я уже сказал, журналист был настроен весьма доброжелательно. Спустя несколько недель он написал обо

мне другую статью, хотя я и не просил его об этом. И хотя статья точно отражала факты, он не упомянул ни о том, как я добился такой высокой прибыли, ни о волшебных деньгах.

Но за что я ему благодарен больше всего, это за то, что он вдохновил меня написать эту книгу... книгу, которая предназначена не для среднего инвестора.

Часто задаваемые вопросы

После той встречи с журналистом я и взялся за эту книгу. Я решил, что пришло время объяснить формулу богатого папы о превращении маленькой инвестиции в сверхвысокую прибыль. Благодаря этой книге я получил также благоприятную возможность ответить на некоторые часто задаваемые вопросы... вопросы, на которые я не люблю давать ответы. Вот эти вопросы:

- «У меня есть 10 тысяч долларов. Куда мне следовало бы их вложить?»
- «Какой тип инвестирования вы рекомендуете?»
- «С чего мне начать?»

Почему я уклонялся от ответов на подобные вопросы? Дело в том, что правильным ответом является следующий: «Это зависит от вас. То, что сделал бы я, часто отличается от того, что сделали бы вы».

Кроме того, объясняя людям в точности, что я делаю и как достигаю высокой прибыли с меньшими затратами и меньшим риском, они часто говорят следующее:

- «Здесь это сделать невозможно».
- «Я не могу себе этого позволить».
- «А нет ли более легкого пути?»

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