

Робърт Т. Кийосаки  
с Шарън А. Лехтър



# Богат татко

## Беден татко

Уроците за парите, на които богатите учат  
децата си, а бедните и средната класа - не!

„Задължително четиво за милионери!“

Дж. П. Морган

**РОБЪРТ КИЙОСАКИ**  
**БОГАТ ТАТКО, БЕДЕН ТАТКО**  
**НА КАКВО БОГАТИТЕ УЧАТ**  
**ДЕЦАТА СИ ЗА ПАРИТЕ, А**  
**БЕДНИТЕ И СРЕДНАТА**  
**КЛАСА**  
**НЕ**

[chitanka.info](http://chitanka.info)

Повишете своята финансова интелигентност!

Книгите на Робърт Кийосаки чупят всички рекорди и се превръщат в едно от най-големите явления на новото хилядолетие. Богатият татко вече ограмотява стотици милиони хора, а игрите „Потоци пари“ отварят очите на обикновените хора за възможности, които не са и сънували!

Добре дошли в отбора на тези, които са тръгнали по пътя към финансовата независимост!

Ако не планирате цял живот да се съсипвате от работа, тази книга е за Вас.

*Тази книга е посветена на всички родители по света.*

# ВЪВЕДЕНИЕ

## НУЖДАТА

Подготвя ли училището децата за реалния живот? „Ако учиш много и получаваш хубави оценки, ще си намериш добра и високоплатена работа“ — казваха някога моите родители. Тяхната цел в живота беше да осигурят на мен и на по-голямата ми сестра висше образование, за да имаме по-големи шансове за успех в живота. Когато през 1976 година най-после се дипломирах с отличие в Държавния университет на Флорида, родителите ми видяха мечтата си осъществена. Аз бях върховото постижение на живота им. В съответствие с „Плана максимум“ постъпих на работа в една счетоводна фирма; пред мен се очертаваше успешна кариера и ранно пенсиониране.

Съпругът ми Майкъл е следвал подобен път. И двамата произхождаме от трудолюбиви и не особено заможни семейства, но с безупречна професионална етика. Майкъл също се е дипломирал с отличие и то два пъти: първо като инженер, а след това като юрист. Скоро започна работа в престижна вашингтонска адвокатска кантора, специализирана в областта на патентното право. Бъдещето му изглеждаше светло, кариерата му — начертана, а ранното му пенсиониране — гарантирано.

Въпреки че имахме известни успехи в кариерата си, тя не потръгна, както очаквахме. И двамата сменяхме работните си места няколко пъти, уж все за по-добро, но никъде не ни осигуряваха за пенсия. Пенсионните ни влогове нарастваха единствено чрез личните ни вноски.

С Майкъл създадохме прекрасно семейство и три чудесни деца. Две от тях вече учат в колеж, а третото току-що влезе в гимназията. Похарчихме цяло състояние, за да сме сигурни, че децата ни ще получат възможно най-доброто образование.

Един ден през 1996 година едно от децата ми се прибра от училище с разбити илюзии. Беше му омръзнало и беше уморено от учене.

— Защо трябва да си губя времето за изучаване на предмети, които никога няма да използвам в живота си? — протестираше той.

Без да мисля, отговорих:

— Защото без добри оценки не можеш да влезеш в колежа.

— Все ми е едно дали ще вляза в колежа или не — отвърна той.  
— Мисля да стана богат човек.

— Ако не се дипломираш в колежа, няма да си намериш работа,  
— отвърнах аз с панически нотки в гласа и с майчинска загриженост.  
— А как мислиш да забогатееш, ако не си намериш добра работа?

Синът ми се подсмихна и поклати глава с досада. Бяхме водили подобни разговори много пъти. Завъртя глава и погледна отегчено към тавана. Думите на майчинската ми мъдрост отново не бяха чути.

Той е умен младеж със силна воля, винаги учтив и почтителен.

— Мамо — започна синът ми. Беше дошъл моят ред да изслушам лекция. — Бъди в крак с времето! Огледай се наоколо. Най-богатите хора не са забогатели с образование. Виж например Майкъл Джордън и Мадона. Дори Бил Гейтс, който не е учил в Харвард, създаде „Майкрософт“. В момента той е най-богатият човек в Америка, а е само на трийсет години. А един питчър в бейзбола печели повече от четири милиона долара на година, макар да го смятат за психически болен.

Настъпи продължително мълчание. Започна да ме гризе съвестта задето давах на сина си същия съвет, който навремето ми бяха дали и моите родители. Светът около нас се беше променил, но съветът — не. Доброто образование и добрите оценки вече не бяха гаранция за успех и никой освен децата ми не забелязваше това.

— Мамо — продължи той, — не искам да работя като роб, както работите двамата с татко. Вярно, изкарвате много пари, живеем в огромна къща с много екстри. Но ако послушам съвета ти, ще стана като теб и ще работя все повече и повече само за да плащам още повече данъци, и накрая ще затъна в дългове. Вече няма сигурност в работата. Знам, че завършилите днес колеж получават по-малко от теб, когато ти си завършила на времето. Да вземем например лекарите. Те не изкарват толкова пари, колкото са изкарвали преди. Знам също, че

когато се оттегля, не мога да разчитам на общественото осигуряване или на пенсията, която ще ми дава компанията. Трябват ми нови отговори.

Той беше прав. И двамата се нуждаехме от нови отговори. Съветът на родителите ми може и да е бил верен за хората, родени преди 1945 година, но е пагубен за родените в бързо променящия се днешен свят. Не можех повече да повтарям на децата си: „Ходете на училище, изкарвайте добри оценки и си намерете сигурна работа“. Знаех, че трябва да търся нови начини, за да насочвам образованието им. Като майка, а също и като счетоводител, ме притесняваше липсата на финансово обучение в училище. Повечето от младежите днес имат кредитни карти още преди да завършат гимназия, макар все още да не знаят как да боравят с парите, нито как да ги инвестират, а още по-малко — как се изчислява сложната лихва при кредитната карта. Накратко, без финансови познания и без да разбират как действат парите, те не са готови да се справят в света, който ги очаква, и където се набляга повече на харченето, отколкото на пестенето.

Когато през първата година от обучението си в колежа най-големият ми син затъна до уши в дългове покрай кредитната си карта, аз не само му помогнах да закрие картата, но и започнах да търся начин да осигуря някаква финансова грамотност на децата си.

Един ден миналата година мъжът ми се обади от офиса си.

— При мен дойде един господин, с когото мисля, че трябва да се запознаеш. Името му е Робърт Кийосаки. Той е бизнесмен и инвеститор и е тук, за да патентова някакъв продукт в областта на образованието. Струва ми се, че става дума точно за онова, което отдавна търсиш.

Точно това, което търсех

Съпругът ми Майк беше толкова впечатлен от новия образователен продукт „ПОТОЦИ ПАРИ“, разработен от Робърт Кийосаки, че уреди и двамата да участваме в тестването на прототипа. Тъй като ставаше дума за образователна игра, аз попитах и деветнайсетгодишната си дъщеря, която беше студентка в първи курс на местния университет, дали би желала да се присъедини към нас, и тя се съгласи.

В теста участваха петнайсет души, разделени на три групи.

Майк беше прав. Този продукт беше точно това, което търсех. Той приличаше на цветна дъска за „Монополи“, но имаше една особеност: в средата беше нарисуван гигантски, добре облечен плъх, който тичаше по въртележка. За разлика от играта „Монополи“, тази имаше два кръга — вътрешен и външен. Целта беше да се измъкнеш от вътрешния кръг — Робърт го наричаше „Омагьосаната въртележка на плъховете“ — и да стигнеш до външния, наречен още „Лента за бързо движение“. Както Робърт ни обясни, „Лентата за бързо движение“ отразявала начина, по който играят богатите хора в истинския живот.

А за „Въртележката на плъховете“ той каза:

— Ако се вгледате в живота на средно образования, здраво работещ човек, ще откриете, че той изминава подобен път. Детето пораста и тръгва на училище. Гордите родители са развълнувани, защото то се откроява сред връстниците си, изкарва честно хубави оценки и е прието в колеж. Детето се дипломира, вероятно отива в училище по специалността си и прави каквото му е казано — търси си сигурна работа. Намира тази работа, може би като лекар или като адвокат, влиза в армията или работи за правителството. Започва да получава заплата, кредитните карти идват на купчини и пазаруването започва, ако вече не е започнало преди това. Детето разполага с пари за харчене, посещава места, където е пълно с други като него и се запознава с различни хора. Те си определят срещи, а понякога дори сключват и брак. Животът е чудесен, защото днес и мъжете, и жените работят. Двете заплати са блаженство. Двамата се чувстват успели, бъдещето им е светло; решават да си купят къща, кола, телевизор, да си вземат отпуск и да си родят деца. Детето се ражда. Нуждата от пари нараства. Щастливата двойка решава, че кариерата ѝ е изключително важна и започва да работи по-усърдно, борейки се за повишения и за по-висока заплата. Заплатата се увеличава, с нея идва и второто дете, а с това пък и нуждата от по-голяма къща. Семейството започва да работи още по-усърдно, двамата са добри служители и дори се посвещават още повече на работата си. Започват да учат отново, за да се усъвършенстват по специалността си и така да могат да изкарват повече пари. Може би си намират и допълнителна работа. Приходите им се увеличават, но и данъците върху новия огромен дом, социално-осигурителните вноски и всички останали такси също нарастват. Семейството получава големите си заплати и се чуди къде отиват



парите. С кредитните си карти купува и ценни книжа, и задоволява ежедневните си нужди. Децата навършват пет-шест години и родителите трябва да започнат да спестяват пари за колеж, а също така и за собственото си пенсиониране. Щастливата двойка, родена преди трийсет и пет години, е обречена на „Въртележката“ до края на живота си. Тя работи за работодателя, плаща данъци на държавата, връща заеми на банката и погасява кредити. След това родителите съветват децата си да учат усилено, да изкарват добри оценки и да си намерят сигурна работа. Децата не научават нищо за парите и работят цял живот за тези, които се възползват от наивността им. Процесът се повтаря и при следващото поколение. Ето това е „Омагьосаната въртележка“.

Единственият начин, по който можете да се измъкнете от „Омагьосаната въртележка“, е доказвайки високи умения по счетоводство и инвестиране, които според някои са най-трудните неща за усвояване. Като дипломиран счетоводител с многогодишна практика зад гърба си аз се изненадах, че Робърт бе успял да направи изучаването на тези два предмета забавно и вълнуващо. Процесът беше замаскиран изключително успешно и докато се стремяхме да излезем от „Омагьосаната въртележка“, ние бързо забравихме, че се учим.

Скоро тестваният продукт се превърна в приятно следобедно занимание за мен и дъщеря ми и ние започнахме да разискваме неща, за които никога досега не бяхме говорили. Като счетоводител за мен бе лесно да играя игра, която изисква обявяване на доходите и изчисляването на баланса. Затова ми оставаше време да помагам на дъщеря си и на другите участници на масата, които не разбираха идеите. Аз бях първият и единствен човек от цялата група, който успя да излезе от „Омагьосаната въртележка“ този ден. Направих го за по-малко от петдесет минути, въпреки че играта продължи близо три часа.

На моята маса седяха banker, бизнесмен и компютърен програмист. Смути ме това, че те не знаеха почти нищо за счетоводство и инвестиране — много важни в техния живот неща. Чудех се как успяват да се справят със собствените си финансови дела. Разбрах защо деветнайсетгодишната ми дъщеря не беше наясно с тази материя, но другите бяха зрели хора, най-малко два пъти по-възрастни от нея.

След като излязох от „Омагьосаната въртележка“, наблюдавах два часа дъщеря си и живеещите в охолство хора, които хвърляха заровете и местеха пионките си. Бях доволна, че тези хора научават нещо; в същото време ме притесняваше фактът, че те знаеха толкова малко за основите на простото счетоводство и инвестиране.

Те се затрудняваха да направят връзката между декларирането на доходите и изчисляването на баланса. Докато купуваха и продаваха активи, те не съумяваха да запомнят, че всяка сделка може да въздейства на месечните им приходи. Замислих се колко ли хора по света изпитват подобни затруднения по отношение на финансовите въпроси, само защото никога не се учили тези предмети.

„Добре поне, че сега се забавляват и са увлечени от желанието да спечелят играта“ — помислих си аз. След като прекрати състезанието, Робърт ни даде възможност в продължение на петнайсет минути да обсъдим помежду си „ПОТОЦИ ПАРИ“.

Бизнесменът не беше доволен. Играта не му хареса.

— Не ми трябва да знам това — заяви той на висок глас. — Аз наемам счетоводители, банкери и адвокати, за да ме съветват за тези неща.

Робърт отвърна:

— Правило ли ви е някога впечатление, че има счетоводители, които не са богати? Както и банкери, и адвокати, и борсови агенти, и брокери на недвижими имоти. Те знаят много и по-голямата част от тях са умни хора, но повечето не са богати. Тъй като в нашите училища не преподават това, което богатите вече знаят, ние трябва да послушаме съветите именно на богатите. Защото един ден, както си пътувате по магистралата, ще попаднете в задръстване и ще започнете да се борите да се измъкнете от него, за да стигнете навреме на работното си място. Ще погледнете наляво и ще видите вашия банкер. Ще се обърнете надясно и ще видите и счетоводителя си, заклещен в същото задръстване. Това трябва да ви подсказва нещо.

Компютърният програмист също не беше очарован от играта:

— Мога да си купя обучаващ софтуер.

Банкерът обаче беше впечатлен.

— Учих счетоводство в училище, но никога не съм знаел как да го използвам в истинския живот. Сега вече знам. Трябва да изляза от „Омагьосаната въртележка“.

Но изказването на дъщеря ми ме трогна най-много.

— Беше ми забавно да уча, каза тя. — Научих много за това как действат парите и как да инвестирам.

После добави:

— Сега знам, че мога да си избира професията, която искам, а не онази, която ще ми даде сигурност, полза и добра заплата. Ако усвоя това, което ми предлага тази игра, ще бъда свободна в избора си на образование и работа... вместо да уча нещо само защото бизнесмените търсят точно тези професионални умения. Ако науча това, няма да се притеснявам за работата и социалното си осигуряване, както са се загрижили вече повечето от моите съученици.

След играта нямах възможност да остана и да поговоря с Робърт, но се уговорихме да се срещнем по-късно и да обсъдим неговия проект. Знаех, че с тази игра той иска да помогне на другите да станат по-богати и затова нямах търпение да разбера по-нататъшните му планове. Следващата седмица поканихме Робърт и съпругата му на вечеря. Макар това да беше първото ни събиране, ние имахме чувството, че се познаваме от години. Открихме, че имаме много общи теми за разговор — от спорт и игри до ресторанти и обществено-икономически проблеми. Обсъждахме бързо променящия се свят. Отделихме много време на въпроса защо повечето американци имат малки спестявания за пенсия или изобщо нямат такива. Говорихме и за почти банкрутиралите системи за обществено осигуряване и здравеопазване. Нима на децата ми щеше да им се наложи да осигуряват пенсиите на седемдесет и пет милиона възрастни? Чудехме се дали хората осъзнават колко е рисковано да се разчита на някакъв пенсионен план.

Първата грижа на Робърт беше увеличаващата се пропаст между богатите и бедните в цял свят. Като самоук и самоизградил се предприемач, който много пътува и инвестира, той можеше да се е пенсионира на 47 години. Но Робърт продължаваше да работи, защото споделяше загрижеността, която измъчваше и мен самата за собствените ми деца. Той знаеше, че светът се е променил, но образованието — не. Според него децата ни от години се обучаваха по стара образователна система, зубреха предмети, които никога няма да използват, подготвяха се за свят, който вече не съществува. Той обичаше да казва:

— Най-опасният съвет, който можете да дадете на детето си днес, е: Ходи на училище, изкарвай добри оценки и си намери сигурна работа. Това е стар и лош съвет. Ако можехте да видите какво се случва в Азия, Европа и Южна Америка, щяхте да сте загрижени като мен.

Той вярваше, че съветът е лош, „защото, ако искаме децата ни да имат социално осигурено бъдеще, те не трябва да играят по старите правила. Прекалено рисковано е“.

Попитах го какво разбира под „стари правила“.

Хората като мен използват няколко комбинации от правила, различни от вашите — сподели той. — Какво става, когато една компания обяви, че ще прави съкращения?

— Следва уволняване на хора — отвърнах аз. — Семействата са засегнати. Безработицата се увеличава.

— Да, но какво става с компанията на пазара?

— По принцип цените на продуктите ѝ се увеличават, когато се обяви съкращението — казах аз. — Пазарът е доволен, когато компаниите намаляват разходите за работната ръка, независимо дали заради автоматизиране на производството или поради намаляване на щата.

— Правилно — отбеляза той. — А когато цената на продуктите ѝ се увеличи, хора като акционерите получават повече пари. Ето това имам предвид под различни комбинации от правила. Работниците губят, а собствениците и инвеститорите забогатяват.

Робърт ни обясняваше не само разликата между работника и работодателя, но и разликата между възможността да контролираш собствената си съдба и това някой друг да я контролира.

— Но на повечето хора им е трудно да разберат защо става така — казах аз. — Те си мислят, че не е честно.

— Ето защо е глупаво просто да кажеш на едно дете да завърши добре училище — продължи той. — Глупаво е да се приема, че образователната система в този си вид ще подготви децата за света, с който ще се сблъскат след дипломирането си. Всяко дете се нуждае от по-солидно образование, при това различно. То трябва да знае правилата. Различни комбинации от правила. Има парични правила, с които богатите боравят, и други правила, според които действат останалите 95% от хората. Тези 95% научават въпросните правила

вкъщи и училище. Ето защо е рисковано днес да кажеш на детето си: „Учи много и си намери работа“. Децата днес се нуждаят от поинтелигентно образование и сегашната система не може да им го даде. Не ме интересува колко компютъра слагат в класната стая, нито колко пари изразходва училището. Как може образователната система да преподава предмет, който не познава? И как могат родителите да научат децата си на нещо, на което не ги учи училището? Как да преподават на детето си счетоводство? Няма ли да му доскучае? И как ще обучавате детето си да инвестира, когато вие самите бягате от риска? Реших, че вместо да уча децата си да играят без рискове, е по-добре да ги науча да играят умно.

— Как тогава ще обясниш на едно дете за парите и за всички неща, за които говорихме? — попитах аз Робърт. — Как можем да го направим лесно за родителите, когато те самите не го разбират?

— Написах книга по въпроса — отговори той.

— Къде е тя?

— В компютъра ми. Там е от години и е на части. Все още не съм се решил да я събера и подреда, макар че от време на време прибавям по нещо към нея. Започнах да я пиша, но така и не я довърших...

И така си беше. Когато прочетох разпръснатите откъси, реших, че книгата си заслужава да бъде издадена и споделена с хората, особено в тези бурно променящи се времена. Уговорихме се с Робърт да работим съвместно върху нея.

Попитах го от колко финансова информация се нуждае според него едно дете. Отговори ми, че зависи от детето. На младини той самият знаел, че иска да бъде богат и късметът му се усмихнал, като му дал баща, който бил богат и бил готов да го напътства.

— Образованието е основата на успеха — заяви Робърт. — Еднакво важни са и училищните, и финансовите, и комуникативните умения.

По-нататък следва историята за двамата бащи на Робърт — единият богат, а другият беден. Контрастът между двамата е твърде показателен. Аз подкрепих, редактирах и сглобих книгата. Препоръчвам на всички счетоводители, които я четат, да забравят голяма част от наученото от учебниците и да се замислят върху теориите, представени от Робърт. Много от тях наистина противоречат на основите на общоприетите счетоводни принципи, но затова пък

дават на читателя нещо изключително ценно: възможност да вникне в начина, по който истинските инвеститори анализират инвестиционните си решения.

Когато ние, родителите, съветваме детето си „ходи на училище, учи се добре и си намери добра работа“, всъщност често действваме под влияние на стереотипа, насаден ни от нашата култура. Просто това много дълго е бил правилният начин на действие. Когато се запознах с Робърт, идеите му първоначално ме изненадаха. Тъй като е отгледан от двама бащи, той е бил приучван да се стреми към две различни цели. Образованият му баща го е съветвал да работи за фирма. Богатият му баща го е съветвал да притежава фирма. И двата житейски пътя изискват образование, но предметите за изучаване са съвсем различни. Образованият баща окуражавал Робърт да бъде умен човек. Богатият му баща пък го насърчавал да се научи как да наема умни хора.

Да имаш двама бащи е голям проблем. Истинският баща на Робърт работел като инспектор по образованието на Хавайските острови. Тогава Робърт бил на шестнайсет години и заплахата „Ако не изкараш добри оценки, няма да си намериш добра работа“ не е имала особен ефект. Той вече знаел, че кариерата му е свързана с управлението на фирма, а не с работа за нея. Между другото, без мъдрото и настоятелно напътствие на класния си наставник, Робърт може би никога нямало да отиде в колеж. Той си го призна. Няма търпение да започне да създава своята фирма, но най-накрая се съгласил, че обучението в колежа също ще му бъде от полза.

За повечето родители идеите в тази книга може би са много далечни и радикални. Някои родители срещат големи трудности да накарат децата си да ходят на училище. Но променящите се времена изискват ние, родителите, да бъдем отворени към нови и дръзки идеи. Да окуражаваш децата си да бъдат добри служители, означава да ги съветваш да плащат цял живот много повече данъци, отколкото е справедливо, и шансовете им за пенсиониране да са незначителни или никакви. Действително данъците са най-големите ни разходи. Впрочем повечето семейства работят от януари до средата на май само за да си покрият данъците. Нуждаем се от нови идеи и тази книга ни ги дава.

Робърт твърди, че богатите учат децата си иначе — вкъщи около масата за хранене. Може би това не са идеите, за които бихте разговаряли с децата си, но все пак ви благодарим за интереса.

Препоръчвам ви да продължавате да търсите. Като майка и счетоводител мисля, че идеята да се получават добри оценки и да се намери хубава работа е остаряла. Нуждаем се от нови идеи и образование. И може би идеята да се стремят да бъдат добри наемни работници и в същото време да си имат собствена инвестиционна фирма не е чак толкова лоша.

Надеждата ми като майка е тази книга да помогне и на други родители. Надеждата на Робърт е чрез нея да информира колкото се може повече хора, че всички могат да преуспеят, ако пожелаят. Ако в момента сте градинар, чистач или безработен, имате възможността да се обучите и да научите тези, които обичате, да се грижат финансово за себе си. Запомнете, че финансовите знания са тези, които ще ни измъкнат от финансовите проблеми.

Днес ставаме свидетели на по-големи от когато и да било досега глобални и технологични промени. Никой няма кристална топка за ясновидство, но едно е сигурно — промените, които ни очакват, надминават нашето въображение. Кой знае какво ще ни донесе бъдещето? Но каквото и да се случи, пред нас има два основни избора: да играем без рискове или да играем умно, като се подготвяме, обучаваме и събуждаме финансовия гений в нас и в нашите деца.

Шарън Лехтър

# ИСТОРИЯТА

БОГАТ ТАТКО, БЕДЕН ТАТКО

РАЗКАЗАНО ОТ РОБЪРТ КИЙОСАКИ

Имах двама бащи — единият беден, другият богат. Единият беше високообразован и интелигентен; беше завършил висшето си образование за две вместо за четири години и бе защитил докторска степен. След това бе продължил обучението си в Страдфордския, Чикагския и Северозападния университет, и винаги със стипендия за отличен успех. А другият ми баща така и не беше завършил осми клас.

И двамата мъже се радваха на успехи в кариерата си и работеха упорито цял живот. И двамата печелеха солидно. Въпреки това единият постоянно изпитваше финансови затруднения. Другият стана най-богатият човек на Хаваите. След смъртта си единият остави десетки милиони долари — на семейството си, за благотворителни цели и на църквата. Другият остави сметки за плащане.

И двамата бяха силни, забележителни и влиятелни личности. И двамата ме съветваха, но съветите им бяха различни.

И двамата вярваха много в образованието, но препоръчваха различни системи на обучение.

Ако имах само един баща, щях или да се съгласявам с него, или да отхвърлям съветите му. С двама бащи, които ме съветваха, имах възможността да оглеждам нещата от различни гледни точки, да ги сравнявам, а после да избирам сам.

Проблемът се състоеше в това, че богатият баща още не беше богат, а бедният си беше беден. И двамата бяха в началото на своята кариера, и двамата се бореха с разходите и за осигуряването на семейството. Но възгледите им относно парите се различаваха коренно.

Например единият баща би казал:

*Любовта към парите е коренът на злото.*



А другият би звучал така:

*Липсата на пари е коренът на злото.*

Много е трудно за едно малко момче да има двама бащи със силни характери, които му влияят. Искях да съм добър син и слушах, но двамата бащи не казваха едни и същи неща. Контрастът в гледните им точки, най-вече по отношение на парите, беше толкова голям, че постепенно започнах да изпитвам любопитство; темата ме бе заинтригувала. Започнах да се замислям над това, което казваше всеки от тях.

Често си задавах въпроси от типа на „Защо той твърди това?“. После по същия начин претеглях твърдението и на другия ми баща. Щеше да бъде много по-просто да отсъдя: „Да, той е прав. Съгласен съм с него“. Или да отхвърля гледната точка с думите: „Старият не знае какво говори“. Вместо това двамата ми бащи, които аз обичах много, ме накараха да разсъждавам, а също така да си създам нов начин на мислене. Оказа се, че е много по-ценно да трябва да избирам непрекъснато между изказванията на двамата, вместо просто да отхвърлям или да приемам една единствена гледна точка.

Една причина, поради която богатите забогатяват, бедните обедняват, а средната класа затъва в дългове, е че предметът за парите се изучава вкъщи, а не в училище. Повечето от нас се учат за парите от родителите си. А на какво може да научи детето си за парите един беден човек? Той просто казва: „Ходи на училище и учи усилено!“

Детето може да се дипломира с отличен успех, но да носи финансовата програма на човек от бедната или средна класа, която е усвоило, докато е било малко.

Парите не се изучават в училище. Затова детето се съсредоточава върху академичните и професионалните, но не и върху финансовите знания. Това обяснява защо умни банкери, лекари и счетоводители, получавали отлични оценки в училище, се борят с финансите през целия си живот. Големият ни национален дълг е дело най-вече на високообразованите политици и високопоставени личности в правителството, които вземат финансови решения на базата на твърде ограниченото си или изобщо липсващо парично образование.

Често се замислям за новото хилядолетие и се чудя какво ли ще се случи, когато милиони хора ще имат нужда от медицинска и финансова помощ. Те са зависими от семействата си или разчитат на

правителството да ги подпомага финансово. Какво ще стане, когато средствата за здравно и обществено осигуряване привършат? Как ще оцелее една нация, ако децата продължават да учат за парите само при родителите си, повечето от които са или вече бедни, или ще обеднеят?

Тъй като имах двама влиятелни бащи, аз учех и от двамата. Трябваше да размишлявам върху съветите и на двамата и така вниквах в силата и смисъла на разбиранията, определили живота им. Например единият баща имаше навика да казва: „Не мога да си го позволя“.

Другият баща забрани да се използват тези думи. Той настояваше да казвам: „Как мога да имам това?“

Едното е твърдение, а другото — въпрос. Единият обясняваше, че не може, а другият те караше да мислиш. Бащата, който скоро щеше да забогатее, обясняваше това по следния начин:

— Когато кажеш: „Не мога да си го позволя“, мозъкът ти спира да работи. Но зададеш ли си въпроса: „Как мога да имам това?“, мозъкът ти започва да мисли.

Той нямаше предвид да купуваш всичко, което ти хрумне. Просто държеше да упражнява мозъка си — най-мощния компютър в света. Смяташе, че твърдението „Не мога да си го позволя“, е признак за умствена леност.

— Мозъкът ми става все по-силен всеки ден, защото го упражнявам. Колкото по-силен става, толкова повече пари мога да изкарвам.

И двамата бащи да работеха усилено, но аз забелязах, че единият бе свикнал да не мисли, когато ставаше въпрос за пари, а другият беше свикнал да си упражнява мозъка. В резултат на това единият забогатяваше, а другият обедняваше. Подобно нещо става и ако някой прави редовно физически упражнения, а друг седи на дивана и гледа телевизия. Подходящите физически упражнения подобряват здравето, а подходящите умствени упражнения увеличават шансовете за забогатяване. Мързелът унищожава както здравето, така и богатството.

Двамата ми бащи имаха противоположни разбирания. Единият мислеше, че богатите би трябвало да плащат по-големи данъци, за да помагат на бедните. Другият казваше, че данъците наказват тези, които произвеждат и награждават онези, които не произвеждат.

Единият баща говореше:

— Учи много, за да си намериш работа в добра компания.

Другият баща пък препоръчваше:

— Учи много, за да намериш хубава компания, която да купиш.

Единият обясняваше:

— Причината да не съм богат е, че имам вас, деца.

А другият твърдеше:

— Причината, поради която трябва да съм богат, сте вие, деца.

Единият насърчаваше разговорите за пари и бизнес на масата по време на хранене.

Другият забраняваше да се обсъжда тази тема, докато вечеряхме.

Единият казваше: „Когато става въпрос за пари, не рискувай“.

Другият препоръчваше: „Научи се да се справяш с рисковете“.

Единият вярваше, че собственият дом е най-голямата инвестиция и актив.

Другият смяташе, че къщата е пасив и ако тя е най-голямата ви инвестиция, значи сте загазили.

И двамата бащи плащаха сметките си навреме, но единият ги плащаше в началото на срока, а другият — в самия му край.

Единият ми баща вярваше, че компанията и правителството ще се грижат за него. Винаги се интересувахе от повишаването на заплатите, пенсиите, медицинските помощи, болничните, отпуските и пр. Беше впечатлен от двама свои чичовци, които се пенсионираха след двайсетгодишна служба в армията. Харесваха му привилегиите в областта на здравеопазването и възможността да се пазарува в специални магазини, които получаваше оттеглилият се от военна служба. Допадаше му и системата на обучение във военната академия. Идеята за закрила на живота по време на работа и свързаните с професията привилегии понякога изглеждат по-важни от самата работа. Той често казваше:

— Работих усърдно за правителството и затова имам право на тези възнаграждения.

Другият ми баща вярваше в пълната финансова отговорност на всеки един. Той се противопоставяше на идеята за „имането на право“; според него така се създаваха слаби и нуждаещи се от пари хора. Смяташе, че човек трябва да бъде финансово компетентен.

Единият ми баща се бореше да спести няколко долара; другият просто създаваше инвестиции.

Единият ми баща ме учеше как да си напиша впечатляваща автобиография, за да мога да си намеря добра работа. Другият ми баща ме учеше как да пиша силни бизнес и финансови планове така, че да мога да създавам работни места.

Тъй като бях продукт на двама силни бащи, имах възможност да наблюдавам ефекта, който оказват върху живота на човек различните мисли. И забелязах, че хората оформят живота си чрез своите мисли.

Например бедният ми баща винаги повтаряше: „Никога няма да забогатеея“. И предсказанието му се сбъдна.

От другата страна богатият ми баща винаги се отнасяше към себе си като към богат. Той казваше неща като:

— Аз съм богат човек, а богатите не правят такива неща.

Дори когато беше напълно разорен, той се отнасяше към себе си като към богат.

— Има разлика между това да си разорен и да си беден. Когато си разорен, то е временно, а когато си беден, то е завинаги.

Бедният ми баща твърдеше, че не се интересува от пари, или че парите нямат значение.

Богатият ми баща винаги казваше, че парите са сила.

Силата на нашите мисли никога няма да може да се измери или оцени, но на мен ми стана ясно, още докато бях малко дете, че трябва да внимавам какво искам и как се изразявам.

Забелязах, че бедният ми баща е беден не защото получава малко пари, а заради своите мисли и действия. Тъй като имах двама бащи, аз трябваше да внимавам коя мисъл ще приема за себе си. Кого трябваше да слушам — богатия или бедния си татко?

Въпреки че и двамата мъже уважаваха изключително много образованието, те не бяха на едно мнение за това, кое е важно да се учи. Единият искаше да уча упорито, да се дипломирам, да си намеря хубава работа и да работя за пари. Той искаше да уча и да стана професионалист, счетоводител или адвокат, или да завърша бизнесучилище. Другият ме окуражаваше да се науча да бъда богат, да разбера как действат парите, за да мога да правя така, че те да работят за мен.

— Аз не работя за пари! — бяха думите, които той повтаряше всеки ден. — Парите работят за мен!

На деветгодишна възраст реших да слушам и да се уча от богатия си баща за парите. Този избор означаваше да не слушам бедния, въпреки че той имаше повече дипломи.

УРОК ОТ РОБЪРТ ФРОСТ

Робърт Фрост е любимият ми поет. Обичам много от неговите стихотворения, но любимо ми е „Пътят, по който не тръгнах“. Поучавам се от него почти всеки ден:

*ПЪТЯТ, ПО КОЙТО НЕ ТРЪГНАХ*

*Пътят се разделяше надве насред пожълтялата  
гора,  
и, изпълнен със съжаление, че не мога да тръгна и по  
двата  
и пак да бъда само един пътник, аз дълго се взирах,  
докъдето погледът ми стигаше,  
до мястото, където пътят правеше завой.  
А после тръгнах по другия;  
той изглеждаше също толкова добър,  
тревист и неутъпкан,  
също като първия.  
И двата пътя тази сутрин  
бяха застлани с окапали листа.  
О, аз вървах по избрания от мен път цял ден!  
Съмнявах се, че някога щях да се върна обратно.  
Един ден след години много  
щях да разказвам за този случай —  
как пътят се бе разделил на две в гората,  
как бях поел по по-малко отъпкания,  
и как това бе променило всичко.*

Робърт Фрост, 1916 г.

И това промени всичко.

Често размишлявам над стиховете на Робърт Фрост. Не ми беше лесно да избира да не слушам високообразования си баща, когато ставаше дума за пари, но от това зависеше животът ми по-нататък.

След като най-накрая взех своето решение, обучението ми започна. Богатият баща ме обучаваше в продължение на 30 години, докато станах на трийсет и девет. Той престана едва когато се убеди, че знам и напълно разбирам онова, което се бе опитвал да ми натъпче в главата.

Парите са вид сила. Но по-силно от тях е финансовото образование. Парите идват и си отиват, но ако знаеш как действат, ти се сдобиваш с власт над тях и можеш да започнеш да трупаш състояние. Само положителна мисъл не е достатъчна; макар да са ходили на училище, повечето хора така и не са научили как действат парите, затова през целия си живот са работили за пари.

Тъй като бях само на девет години, в началото уроците на богатия ми баща бяха лесни. В крайна сметка се оказа, че уроците са само шест и ние ги повтаряхме през всичките трийсет години. Тази книга е написана именно за тези шест урока, разказани възможно най-просто, така, както богатият ми баща ги преподаваше на мен. Тези уроци не са отговори, а пътеводители. Пътеводители, които ще помогнат и на вас, и на вашето дете да забогатеете, независимо какво става в този свят на все по-големи промени и несигурност.

## УРОЦИТЕ НА БОГАТИЯ ТАТКО

— Татко, ще ми кажеш ли как мога да стана богат?

Баща ми остави вечерния вестник.

— Защо искаш да станеш богат, синко?

— Защото днес майката на Джими дойде в училище с новия им „Кадилак“; щяха да ходят във вилата си край морето за уикенда. Той покани трима от своите приятели, но аз и Майк не бяхме сред тях. Обясниха, че не ни вземат, защото сме били „бедни деца“.

— Така ли? — попита баща ми недоверчиво.

— Да, така — отвърнах аз с горчивина.

Баща ми поклати леко глава, намести си очилата и продължи да чете вестника. Аз стоях и чаках отговора.

Беше хиляда деветстотин петдесет и шеста година. Бях деветгодишен. Поради някакво стечение на обстоятелствата ходех в същото държавно училище, където богатите пращаха децата си. Главният поминък в нашия град бяха захарните плантации. Собствениците на плантациите, а също така и другите влиятелни хора в града като лекари, бизнесмени и банкери, пращаха децата си в същото училище от първи до шести клас. После децата им най-често отиваха в частни училища.

Семейството ни живееше точно срещу това училище и аз ходех именно в него. Ако живеех на другия край на улицата, щях да ходя в друго училище, където имаше деца, които приличаха на мен. След шести клас заедно с тези деца щяхме да продължим образованието си в държавното средно училище, а после — в гимназията. Частните училища бяха недостъпни за нас.

Най-накрая баща ми остави вестника. Може би размишляваше.

— Е, сине — започна той бавно. — Ако искаш да си богат, трябва да се научиш да изкарваш пари.

— Как се изкарват пари? — попитах аз.

— Ами, използвай главата си, сине — усмихна се той. Което означаваше: „Това е всичко, което ще ти кажа, или — не знам отговора,

затова спри да ми досаждаш“.

#### ПАРТНЬОРСТВОТО

На следващата сутрин споделих с най-добрия си приятел Майк какво беше казал баща ми. Доколкото можех да преценя, с Майк бяхме най-бедните деца в цялото училище. Майк също като мен учеше там по някаква приумица на съдбата; и двамата се бяхме озовали в училището за богати деца. Ние не бяхме бедни, но се чувствахме такива, защото всички момчета имаха нови колела, нови бейзболни ръкавици и други подобни неща.

Мама и татко ни осигуряваха основното като храна, дом и дрехи. Това беше горе-долу всичко. Баща ми казваше:

— Ако искаш нещо, работи за него.

Ние искахме много, но нямаше достатъчно работа за деветгодишни момчета.

— Какво трябва да направим, за да изкарваме пари? — попита Майк.

— Не знам — отвърнах аз. — Но би ли искал да ми бъдеш партньор?

Той се съгласи и така една събота Майк стана първият ми бизнеспартньор. Цялата сутрин мислехме как да изкарваме пари. От време на време говорехме за всички „печени момчета“, които бяха отишли в лятната къща на Джими и се забавляваха. Болеше ни малко, но тази болка беше добра, защото ни караше да продължаваме да търсим начин да изкарваме пари. Най-накрая идеята дойде като гръм от ясно небе. Майк я бе видял в някакъв учебник. Развълнувани, ние си стиснахме ръцете; партньорството ни вече беше родило бизнес, с който да се занимаваме.

Следващите няколко седмици двамата тичахме из квартала, чукахме по вратите и питахме съседите си дали биха желали да запазят за нас тубичките от използваните пасти за зъби. С учудени погледи и усмивки на лицата повечето възрастни се съгласяваха. Някои питаха какво смятахме да правим. Но ние отговаряхме:

— Не можем да ви кажем. Това е бизнес тайна.

С течение на времето майка ми започваше да се притеснява все повече и повече. Бяхме избрали място точно до пералната машина, където да складираме материалите си. В кафявата картонена кутия, в



която някога държахме шишетата с кетчуп, малката ни купчинка от използвани тубички от паста за зъби нарастваше постепенно.

Най-накрая майка ми реши да се намеси. Не издържаше повече гледката от смачкани тубички от паста за зъби.

— Какво правите, момчета? — попита тя. — И не ми казвайте отново, че е бизнес тайна. Направете нещо с това тук или ще го изхвърля.

С Майк се молихме горещо, обяснихме, че скоро ще съберем достатъчно, а после ще започнем производството. Дори я информирахме, че чакаме още няколко семейства да си свършат пастата за зъби, за да можем да им вземем тубичките. Мама ни отпусна още една седмица.

Датата за започване на производството беше изтеглена за порано. Натискът беше голям. Първото ми партньорство вече беше заплашено с изхвърляне от склада, при това — от собствената ми майка. Задачата на Майк беше да ходи при съседите и да ги кара да си изразходват пастата за зъби по-бързо под предлог, че зъболекарите препоръчват зъбите да се мият по-често. Аз започнах да сглобявам производствената линия.

И така, един ден баща ми се прибра с някакъв приятел и завари две деветгодишни деца в двора на дома си, с работеща с пълна пара производствена линия. Всичко беше посипано с фин бял прах. На една дълга маса бяхме поставили картонени кутии от мляко, които бяхме донесли от училище, и семейния грил, който работеше на максимум.

Татко се приближи внимателно; трябваше да паркира колата встрани от алеята, тъй като ние я бяхме заели с нашата производствена линия. Когато двамата с приятеля му се приближиха, видяха поставеното върху грила метално гърне, в което се топяха тубички от паста за зъби. По онова време пастата за зъби не се продаваше в пластмасови тубички; те бяха от олово. Първо изчаквахме боята да изгори, след това пускахме тубичките в малкото метално гърненце, където започваха да се топят. Щом оловото се разтопеше, ние го изсипвахме в картонените кутии от мляко през малката дупка в горния край.

Кутиите от мляко бяха запълнени с гипс. Белият прах, разпръснат наоколо, всъщност беше гипсът. В бързината бях преобърнал торбата и

сега целият двор изглеждаше като след снежна буря. Картонените кутии от мляко бяха калъпите за гипса.

Татко и неговият приятел наблюдаваха, докато ние наливахме разтопеното олово през малката дупчица на върха на гипсовия куб.

— Внимателно — каза баща ми. Кимнах без да вдигам поглед.

Най-накрая, когато преливането свърши, оставих металното гърненце и се усмихнах на баща си.

— Какво правите, момчета? — попита той, като също се усмихна предпазливо.

— Това, което ме посъветва ти. Ще забогатяваме — отвърнах аз.

— Мммда — закима усмихнато Майк. — Ние сме партньори.

— А какви са тези гипсови калъпи? — попита татко.

— Гледай — казах аз. — Тази партия би трябвало да е добра.

С малко чукче ударих преградата, която разделяше куба на две. Внимателно махнах горната половина от гипсовия калъп и оттам падна една оловна монета.

— Боже мой! — възкликна баща ми. — Вие леете монети от олово.

— Точно така — отвърна Майк. — Правим това, което ти ни каза да правим. Пари.

Приятелят на баща ми се обърна и избухна в смях. Баща ми се усмихна и поклати глава. Пред него, между огъня и кутията с празни тубички от паста за зъби, стояха две момченца, покрити с бял прах и ухилени до ушите.

Той предложи да оставим всичко и да седнем заедно на стълбите пред къщата. С усмивка започна да ни обяснява какво означаваше думата „фалшифицирам“.

Мечтите ни бяха сринати.

— Искаш да кажеш, че това е незаконно? — попита с треперещ глас Майк.

— Остави ги — обади се приятелят на баща ми. — Може да имат вроден талант.

Баща ми го изгледа втренчено.

— Да, незаконно е — повтори тихо той. — Но вие, момчета, проявихте страхотна изобретателност и оригинална мисъл. Продължавайте в същия дух. Много се гордея с вас.

Силно разочаровани, с Майк не изрекохме нито дума в продължение на около двайсет минути, а после унило започнахме да почистваме бъркотията, която бяхме създали. Бизнесът ни се закри в деня на откриването му. Докато чистех праха, аз погледнах Майк и възкликнах:

— Мисля, че Джими и приятелите му са прави. Ние сме бедни.

Баща ми тъкмо тръгваше, когато изрекох това.

— Момчета — рече той. — Вие сте бедни само ако се предадете. Най-важното е, че направихте опит. Повечето хора само говорят и мечтаят да станат богати. А вие направихте опит. Много се гордея с двама ви. Ще го повтора отново. Продължавайте. Не се отказвайте.

С Майк стояхме безмълвно. Това бяха хубави думи, но ние все още не знаехме какво да правим.

— Тогава защо ти не си богат, татко? — попитах аз.

— Защото избрах да бъда учител. Учителите наистина не мислят за забогатяване. Ние просто обичаме да обучаваме. Искане ми се да ти помогна, но наистина не знам как се правят пари.

Двамата с Майк се обърнахме и продължихме да почистваме.

— Сетих се — додаде баща ми. — Ако вие, момчета, искате да разберете как да забогатеете, не питайте мен. Говорете с бащата на Майк.

— С моя баща? — попита Майк и направи физиономия.

— Да, с твоя баща — повтори с усмивка татко. — С него имаме един и същ банкер и той говори неспирно за баща ти с безкраен ентузиазъм. Няколко пъти ми е казвал, че баща ти е несравним, когато става дума за изкарване на пари.

— Баща ми? — попита отново Майк; очевидно не вярваше на ушите си. — Защо тогава нямаме хубава кола и къща, като богатите деца от нашето училище?

— Да имаш хубава кола и къща не значи, че си богат или че знаеш как да изкарваш пари — отвърна баща ми. — Бащата на Джими работи в захарна плантация. Не се различава кой знае колко от мен. Той работи за компания, а аз — за правителството. Колата му е собственост на компанията. Компанията за производство на захар има финансови проблеми и скоро бащата на Джими може да остане без средства. Твоят баща обаче е различен, Майк. Както изглежда той се е

захванал да строи империя и нищо чудно след няколко години да стане много богат човек.

Благодарение на тази новина двамата с Майк отново се оживихме. С подновени сили започнахме да почистваме бъркотията, която бяхме създали с провалилия се първи наш бизнес. Междувременно крояхме планове как и кога ще говорим с бащата на Майк. Проблемът беше там, че той работеше много и често се прибираще късно вечерта. Притежаваше складове, строителна компания, верига магазини и три ресторанта. Именно ресторантите го задържаха до късно.

След като приключихме с чистенето, Майк хвана автобуса за вкъщи. Щеше да разговаря с баща си и да го попита дали може да ни научи как да станем богати. Приятелят ми обеща да се обади веднага след този разговор, дори да е много късно.

Телефонът звънна в осем и половина вечерта.

— Добре — казах аз. — Другата събота.

И затворих телефона. Бащата на Майк се беше съгласил да се срещне с нас.

Следващата събота, в седем и половина сутринта, аз хванах автобуса към бедната част на града.

#### УРОЦИТЕ ЗАПОЧВАТ

— Ще ви плащам по десет цента на час.

Дори през 1956 година десет цента на час бяха малко.

Срещнахме се с бащата на Майкъл в осем часа сутринта. Той беше станал рано и работеше повече от час. Надзирателят на строежа му точно си тръгваше, когато аз влязох в сеплия, малък и чист дом. Приятелят ми ме посрещна на вратата.

— Тъкмо говоря с татко по телефона. Каза да чакаме на верандата отзад — съобщи Майк веднага щом отвори вратата.

Старият дървен под изскърца, когато минах прага на къщата. От вътрешната страна на вратата бе постлана евтина рогозка. Нейното предназначение бе да покрива ожуления под, изтрит от безбройните човешки крака, минали по него. Беше чиста, но плачеше за нова.

Изпитах клаустрофобия, щом влязох в малката дневна; тя беше пълна със стари мебели, които един ден щяха да представляват ценност за всеки колекционер. На дивана седяха две жени, малко по-

възрастни от майка ми. Срещу тях седеше мъж в работни дрехи. Блузата и панталоните в цвят какви бяха добре изгладени, но не бяха колосани, а работните ботуши блестяха. Човекът беше с около десет години по-стар от баща ми; някъде около 45-годишен. Тримата се усмихнаха, когато с Майк минахме покрай тях и се насочихме към кухнята, откъдето се отиваше в гледащата към задния двор веранда. Срамежливо отвърнах на усмивката им.

— Кои са тези хора? — попитах аз.

— А, те работят за баща ми. По-възрастният управлява складовете, а жените са управителки на ресторантите. Видях също надзирателя по строежа на един пътен обект на 50 мили оттук. Другият, който отговаря за строежа на група жилищни сгради, си тръгна преди твоето идване.

— Така ли е постоянно? — попитах аз.

— Не винаги, но доста често — отговори усмихнато Майк и взе един стол, за да седне до мен. — Попитах го дали ще ни научи да правим пари — поясни той.

— И какво отвърна той?

— Ами, в началото на лицето му се появи странно изражение, а после каза, че ще ни направи предложение.

— О-о-о! — подсвирнах аз и наклоних стола си към стената; останах така само на двата му задни крака.

Майк направи същото.

— Знаеш ли какво е предложението? — попитах аз.

— Не, но скоро ще разберем.

В този момент баща ми нахлу през вратата на верандата. Ние скочихме на крака, но не от уважение, а защото се стреснахме.

— Готови ли сте, момчета? — попита той и придърпа един стол, за да седне при нас.

Ние закимахме с глава и застанахме чинно срещу него.

Беше едър човек, висок около метър и осемдесет и тежеше около деветдесет килограма. Баща ми беше по-висок, горе-долу със същите килограми и с пет години по-възрастен от бащата на Майк. Те си приличаха, въпреки че не бяха от една и съща етническа група. Може би енергията им беше подобна.

— Майк ми каза, че искаш да се научиш да правиш пари? Вярно ли е това, Робърт?

Побързах да кимна, но се чувствах леко смутен. Много мощ се криеше зад думите и усмивката му.

— Добре, ето го предложението ми. Ще ви науча, но няма да действам както в училище. Вие работите за мен, аз ви уча. Вие не работите за мен, аз не ви уча. Мога да ви науча по-бързо, ако работите, но само ще си изгубя времето, ако просто искате да седите и да слушате, както в училище. Това е предложението ми. Приемате или отказвате.

— Тъъ... може ли да задам един въпрос преди това? — попитах аз.

— Не. Приемате или отказвате. Имам прекалено много работа, за да си губя времето. Ако не можете да вземате бързо решение, то тогава никога няма да се научите да правите пари. Възможностите идват и си отиват. Да можеш да вземаш бързо решение е много важно умение. Дава ви се възможността, която искахте. Обучението започва или свършва след 10 секунди — обяви бащата на Майк с шеговита усмивка.

— Приемам! — извиках аз.

— Приемам! — каза Майк.

— Добре — рече бащата на Майк. — Г-жа Мартин ще бъде тук след десет минути. След като приключим с нея, тя ще ви заведе до малкия ми супер и ще можете да започнете работа. Ще ви плащам по десет цента на час, а вие ще работите по три часа всяка събота.

— Но днес имам мач по софтбоул — възкликнах аз.

Бащата на Майк понижи глас и заяви строго:

— Приемаш или отказваш?

— Приемам, — отвърнах аз; така избрах да работя и да уча, вместо да играя софтбоул.

#### ТРИЙСЕТ ЦЕНТА ПО-КЪСНО

В девет сутринта на тази хубава съботна сутрин с Майк вече работехме за г-жа Мартин. Тя беше мила и търпелива жена. Постоянно ни повтаряше, че двамата ѝ напомняме за нейните синове, които вече били големи и не живеели при нея. И макар да беше мила, тя смяташе, че трябва да се работи здраво и не ни даваше миг почивка. Нямаше равна в намирането на всевъзможни задачи. В продължение на три

часа сваляхме консерви от полиците, избърсвахме ги от прахта и ги връщахме по местата им. Това беше изключително скучна работа.

Бащата на Майк, когото наричам „моят богат баща“, притежаваше девет крайпътни магазинчета с огромни паркинги. Те представляваха неголеми квартални бакалии, където хората можеха да си купят неща като мляко, хляб, масло и цигари. Имаше обаче един проблем: ние живеехме на Хаваите, климатици все още нямаше и вратите на магазините не се затваряха поради горещината. Вратите трябваше да бъдат широко отворени от двете страни на магазина — откъм пътя и откъм паркинга. И всяка кола, която минеше по пътя или спреше на паркинга, вдигаше прах и той влизаше в магазина и се трупаше навсякъде.

Следователно щяхме да имаме работа, докато се сложи климатик.

В продължение на три седмици с Майк се явявахме редовно при г-жа Мартин и работехме в продължение на три часа. По обяд работата ни приключваше и тя пускаше по три малки монети в ръката на всеки от нас. По онова време, в средата на петдесетте години, трийсет цента не бяха нещо вълнуващо дори за деветгодишните. Комиксите струваха десет цента и аз обикновено си похарчвах парите за комикси още преди да се прибера.

В сряда на четвъртата седмица вече бях готов да се откажа. Бях се съгласил да работя само защото исках бащата на Майк да ме научи да правя пари, а се бях превърнал в роб за някакви си десет цента на час. На всичкото отгоре не бях виждал бащата на Майк от онази събота.

— Отказвам се — заявих аз по време на обяд.

Обядът в училище беше мизерен. В училище беше скучно, а сега дори не очаквах с нетърпение и съботите. Но това, което ме отказа всъщност, бяха трийсетте цента.

Този път Майк се ухили.

— Какво се смееш? — попитах нервно и с чувство на безсилие.

— Татко каза, че ще стане така. Предаде да се срещнеш с него, когато си готов да се откажеш.

— Какво? — възкликнах възмутено аз. — Той е чакал да ми писне?

— Нещо такова — отвърна Майк. — Татко е различен. Той не обучава като твоя баща. Майка ти и баща ти обясняват много. Баща ми е кратък и ясен. Просто почакай до събота. Ще му предам, че си готов.

— Искаш да кажеш, че всичко е било нагласено?

— Не, не мисля така, но знам ли. Татко ще ти обясни в събота.

#### СЪБОТНОТО ЧАКАНЕ НА ОПАШКА

Бях готов да се изправа срещу него, бях подготвен. Дори истинският ми баща му беше ядосан. Истинският ми баща, този, когото наричах „бедния татко“ смяташе, че богатият ми баща нарушава Закона за детския труд и случаят трябва да се разследва.

Образованият ми беден татко ме посъветва да изисквам това, което заслужавам. Най-малко двадесет и пет цента на час. Бедният ми баща обясни, че трябва да напусна незабавно, ако не получа повишение.

— Пък и за какво ти е тази проклета работа — възмущаваше се той. В осем часа в събота сутринта минах през същата паянтова врата, за да вляза в къщата на Майк.

— Седни и изчакай на опашката — заяви бащата на моя приятел, щом влязох. После се обърна и изчезна в малкия си офис.

Огледах стоята, но никъде не видях Майк. Почувствах се неловко; седнах внимателно до същите две жени, които бях видял тук преди три седмици. Те се усмихнаха и се отместиха, за да ми направят място.

Минаха 45 минути и вече започвах да се нервирам сериозно. Двете жени се бяха срещнали с него и си тръгнаха преди половин час. Един по-възрастен господин, който дойде след мен, също си беше отишъл.

Къщата беше празна, а аз продължавах да стоя в тази тясна дневна в очакване да бъда приет от един скъперник и експлоататор на деца. Чувах го как шумоли из офиса си, как говори по телефона, без да ми обръща внимание. Бях готов да си тръгна, но, кой знае защо, останах.

Най-накрая, след още 15 минути, точно в 9 часа, богатият ми баща се показва на вратата и ми даде знак с ръка да вляза в мрачния му офис.



— Доколкото разбирам, искаш повишение или ще се откажеш — заяви той, като се завъртя на стола си.

— Ами ти не спази своята част от уговорката — избъбрих почти плачейки. Наистина беше страшно за едно деветгодишно момче да спори с възрастен. — Обеща да ме научиш да правя пари, ако работя за теб. Е, аз работих за теб. Работих усилено. Отказах се да играя бейзбол, за да работя за теб. А ти не удържа на думата си. Не ме научи на нищо. Ти си мошеник, както мислят всички в града. Ти си алчен. Искаш, ако може, всички пари, и не се интересува от тези, които работят за теб. Карах ме да чакам и не показваш никакво уважение. Аз съм само едно малко момче и заслужавам по-добро отношение.

Богатият ми баща се залюля на въртящия се стол, подпрял брадичка на дланите си, впери очи в мен. Все едно ме изучаваше.

— Не беше зле — каза той. — За по-малко от месец започна да говориш като повечето ми работници.

— Какво? — попитах аз. Не разбрах какво иска да каже и продължих с моето оплакване. — Мислех, че ще спазиш своята част от обещанието и ще ме научиш. Вместо това искаш само да ме измъчваш. Жестоко е. Наистина е жестоко.

— Аз те уча — промълви тихо богатият ми баща.

— На какво ме научи? На нищо! — възкликнах ядосано аз. — Не сме разговаряли нито веднъж, откакто се съгласих да работя за нищо. Десет цента на час. Ха! Трябва да докладвам на правителството за теб. Както знаеш имаме закони за защита на детския труд. И сигурно знаеш, че баща ми работи за правителството.

— Ау! — каза богатият ми баща. — Сега дори звучиш като повечето хора, които някога са работили за мен. Хора, които съм уволнил или са напуснали.

— Е, и какво ще кажеш в своя защита? — попитах аз; чувствах се изключително смел за малко дете. — Ти ме излъга. Аз работих за теб, а ти не удържа на думата си. Нищо не си ме научил.

— Откъде знаеш, че не съм те научил на нищо? — попита спокойно богатият ми баща.

— Ами, ти никога не си говорил с мен. Работих три седмици, а ти не ме научи на нищо — нацупих се аз.

— Нима обучението е непременно разговор или лекция? — попита богатият ми баща.

— Ами, да — отвърнах аз.

— Така учите в училище — усмихна се той. — Но животът не учи по този начин, а аз бих казал, че животът е най-добрият учител. Повечето време животът не ти говори. Той просто те бута насам-натам. С всяко побутване той ти казва: „Събуди се. Има нещо, което искам да научиш“.

„За какво говори тоя? — помислих си аз. — Животът, който ме бутал насам-натам, бил искал да ми каже нещо?“ Вече бях убеден, че трябва да напусна работата си. Този човек беше за лудница.

— Ако научиш уроците на живота, ще се справиш. А ако не успееш, животът ще продължава да те бута насам-натам. Хората правят две неща. Едни просто се оставят на живота да ги бута. Други се ядосват и отвърщат. Но те отвърщат на шефа си, на работата си, на съпругата или съпруга. Те не знаят, че този, който ги бута, е самият живот.

Нямах представа за какво говореше той.

— Животът бута всички ни насам-натам. Някои се отказват. Други се борят. Малцина са тези, които научават урока и продължават нататък. Те приветстват живота, когато ги бута. За тези малко на брой хора това означава, че трябва да научат нещо и те искат да учат. Така прогресират. Повечето се отказват, а неколцина, подобно на теб, се борят.

Богатият ми баща се изправи и затвори стария скърцащ дървен прозорец, който се нуждаеше от поправка.

— Ако научиш този урок, ще станеш мъдър, здрав и щастлив млад мъж. В противен случай цял живот ще обвиняваш работата си, ниското заплащане или шефа за всичките си проблеми. Ще живееш с надежда да се случи нещо, което да разреши всичките ти парични затруднения.

Богатият татко ме погледна, за да види дали все още слушам. Погледите ни се срещнаха. Гледахме се втренчено, докато между очите ни протичаха потоци от информация. Най-накрая, след като осъзнах последното му послание, отместих поглед. Бях разбрал, че е прав. Обвинявах него, а аз сам бях поискал да уча.

— Ако си от хората без воля, тогава ще се отказваш всеки път, когато животът те побутне — продължи богатият ми баща. — Ще играеш само на сигурно, ще правиш правилните неща, ще се пазиш за

събитие, което така и няма да се случи. И накрая ще умреш като скучен стар човечец. Ще имаш много приятели, които наистина ще те харесват, защото си бил мил и си работел усърдно. И така, цял живот си играл само на сигурно и си вършел правилните неща. Но истината е, че всъщност животът те е подчинил. Дълбоко в себе си ти си бил ужасен от вземането на решения. Наистина си искал да спечелиш, но страхът от загубата е бил по-голям от вълнението от победата. Дълбоко в себе си ще знаеш, че не си поел риска. Ти, единствено ти си избрал да залагаш само на сигурно.

Очите ни се срещнаха отново. В продължение на десетина секунди се съзерцавахме един друг; отделихме погледи едва когато съобщението бе получено.

— Значи досега ти си ме бутал насам-натам? — попитах най-сетне аз.

— Някои хора може наистина да го определят така — усмихна се богатият ми баща. — Аз бих казал, че просто ти дадох възможност да усетиш живота.

— Какво да усетя от живота? — възкликнах аз, все още ядосан, но вече започвах да изпитвам и любопитство. И дори бях готов да уча.

— Вие двамата с Майк, сте първите хора, които ме помолиха да ги науча как да правят пари. Имам сто и петдесет служители и нито един от тях не ме е питал какво знам за парите. Те искат работа и заплата, но не и да научат нещо за парите. Така повечето от тях ще прекарат най-хубавите години от живота си като работят за пари и така и няма да разберат за какво всъщност са работили.

Стоях и слушах внимателно.

— Когато Майк ми каза, че искаш да се научиш да правиш пари, аз реших да изобретя курс, който да наподобява истинския живот. Можех да говоря до посиняване, но тогава нямаше да ме слушате. Затова реших да оставя живота да ви побута малко насам-натам, за да ме чуете. Поради тази причина ви плащах само по десет цента.

— И какъв е урокът, който научих, като работих за десет цента на час? — попитах аз. — Че ти си стиснат и експлоатираш работниците си?

Богатият ми баща залюля стола си назад и се засмя от сърце. Най-накрая, след като смехът му се уталожи, рече:

— По-добре си смени гледната точка. Престани да обвиняваш мен и да смяташ, че аз съм проблемът. Ако според теб проблемът съм аз, тогава ще трябва да ме промениш. Ако пък откриеш, че ти си проблемът, тогава можеш да се промениш, да научиш нещо и да помъдрееш. Повечето хора искат всички да се променят, само не и те самите. Нека ти кажа, че е по-лесно да промениш себе си, отколкото останалите.

— Не разбирам — отвърнах аз.

— Не обвинявай мен за проблемите си — обясни богатият ми баща; започваше да губи търпение.

— Но ти ми плащаш само десет цента.

— И какво научаваш? — усмихна се богатият ми татко.

— Че си долнопробен тип — усмихнах се лукаво в отговор аз.

— Виждаш ли, ти си мислиш, че проблемът съм аз — каза богатият ми баща.

— Но ти наистина си проблемът.

— Добре, продължавай да се държиш така и нищо няма да научиш. Продължавай да се държиш така сякаш проблемът съм аз. И какъв избор ти остава в такъв случай?

— Ами, ако не ми плащаш повече или не показваш повече уважение и не ме обучаваш, ще напусна.

— Добре казано. Точно така и постъпват повечето хора. Те напускат и започват да си търсят нова работа, по-добро предложение и по-високо заплащане, като смятат, че новата работа или по-високото заплащане ще решат проблема. В повечето случаи обаче не става така.

— А какво ще го реши? — попитах аз. — Просто да приема да получавам тези нищо и никакви 10 цента на час и да се усмихвам, така ли?

Богатият ми баща се усмихна.

— Това правят другите хора. Просто приемат да живеят на заплата, макар да им е ясно, че по този начин и те самите, и техните семейства ще имат финансови затруднения. Но въпреки това не правят нищо, освен да чакат повишението и да се надяват, че по-голямата заплата ще оправи положението. Повечето просто приемат тази ситуация, някои дори си намират втора работа и работят още по-усилено, но пак получават малък чек.

Седях, забил поглед в пода; започвах да проумявам урока, който ми предаваше богатият ми татко. Досещах се, че това беше усещането за живота, за което бе споменал. Най-накрая вдигнах очи и повторих въпроса си:

— И кое ще реши проблема?

— Това — отвърна той и ме тупна леко по главата. — Това, което имаш между ушите си.

И тогава той сподели своята гледна точка, която го отличаваше от работниците му и бедния ми баща... и която в крайна сметка щеше да го направи един от най-богатите хора на Хаваите, докато моят високообразован, но беден татко щеше да има финансови проблеми през целия си живот. Само една гледна точка и каква огромна разлика, определяща целия живот на човек!

Богатият ми баща ми е повтарял толкова пъти тази гледна точка, че аз я нарекох „урок номер едно“.

**„БЕДНИТЕ И ХОРАТА ОТ СРЕДНАТА КЛАСА РАБОТЯТ ЗА ПАРИ. БОГАТИТЕ КАРАТ ПАРИТЕ ДА РАБОТЯТ ЗА ТЯХ“.**

През това слънчево съботно утро се запознах с една съвсем различна гледна точка от тази, която бях научил от бедния си баща. На деветгодишна възраст разбрах, че и двамата ми бащи искат да уча. И двамата ми бащи ме окуражаваха да уча... но да уча различни неща.

Моят високообразован татко ми препоръчваше да правя това, което е правил той самият.

— Сине, искам да учиш много, да изкарваш добри оценки, за да си намериш сигурна работа към някоя компания. И се увери предварително, че в нея плащат добре.

Богатият ми баща искаше да науча как действат парите, за да мога да ги накарам да работят за мен. Тези уроци щях да науча в живота благодарение на неговите напътствия, а не в класната стая.

И така, богатият ми татко продължи с първия ни урок.

— Радвам се, че се ядоса от недостатъчното заплащане. Ако беше приел да работиш за десет цента на час, щеше да ме принудиш да ти кажа, че не мога да те уча. Разбираш ли, истинското учение изисква енергия, страст и огнено желание. Гневът заема важно място в тази формула, тъй като страстта е гняв и любов в едно. Когато става въпрос за пари, повечето хора искат да играят безопасно и да се чувстват сигурно. Следователно не страстта ги напътства, а страхът.

— Затова ли се съгласяват с нископлатена работа? — попитах аз.

— Да — отвърна богатият ми баща. — Някои хора твърдят, че експлоатирам работниците си, защото не им плащам колкото в захарната плантация или в правителствените служби. Аз обаче казвам, че хората се експлоатират сами. Това е техният страх, не моят.

— Не смяташ ли, че трябва да им плащаш повече?

— Не съм длъжен. А и повечето пари няма да разрешат проблема. Погледни баща си. Той изкарва много пари, но въпреки това не може да си плати сметките. Повечето хора, които получават големи заплати, затъват заради съответното увеличаване на данъците.

— Ето защо само десет цента на час — заявих с усмивка аз. — Това е част от урока.

— Правилно. Виждаш ли, баща ти е ходил на училище и е получил безупречно образование, за да може да си намери високоплатена работа. И макар наистина да си е намерил високоплатена работа, той все още има финансови проблеми, защото в училище никога нищо не е учил за парите. На всичкото отгоре вярва, че човек трябва да работи за пари.

— Ти не вярваш ли? — попитах аз.

— Не, не вярвам — отвърна богатият ми баща. — Ако искаш да се научиш да работиш за пари, тогава си стой в училище. Там ще те научат да го правиш много добре. Но ако искаш да узнаеш как парите да работят за теб, тогава аз ще ти бъда учител. Но само ако искаш да учиш.

— Няма ли всеки да иска да научи това? — поинтересувах се аз.

— Не — отговори богатият ми татко. — Просто защото е по-лесно да се научиш да работиш за пари, особено ако при споменаването за пари първото, което чувстваш, е страх.

— Не разбирам — смръщих чело аз.

— Засега това не трябва да те притеснява. Днес е достатъчно да разбереш, че именно страхът задържа повечето хора на работа. Страхът, че няма да могат да си платят сметките. Страхът да не бъдат уволнени. Страхът, че няма да имат достатъчно пари. Страхът да започнат отначало. Такава е цената, когато учиш някаква професия, а после работиш за пари. Повечето хора се превръщат в роби на парите... а после се ядосват на шефа си.

— Да се научиш да караш парите да работят за теб е съвсем различен курс на обучение, нали? — попитах аз.

— Точно така — отговори богатият ми баща. — Точно така.

Потънахме в мълчание. Приятелите ми сигурно вече бяха започнали да играят бейзбол. Но без да мога да си обясня защо, вече бях благодарен, че се съгласих да работя за десет цента на час. Чувствах, че ми предаваха нещо, което приятелите ми нямаше да научат в училище.

— Готов ли си да се учиш? — попита богатият ми баща.

— Напълно — усмихнах се аз.

— Аз удържах моето обещание. Обучавах те от разстояние. На деветгодишна възраст ти вече знаеш какво е да работиш за пари. Просто умножи твоя последен месец по петдесет години и ще получиш някаква представа за това, което правят през целия си живот повечето хора.

— Не разбирам — казах аз.

— Как се чувстваше, докато чакаше на опашка, за да те приема? Първия път, за да те назнача и втория — за да поискаш увеличение на заплатата?

— Ужасно — отвърнах аз.

— Точно такъв е животът на повечето хора, избрали да работят за пари — обясни богатият ми баща. — А как се почувства, когато г-жа Мартин пусна три монети в ръката ти за три часа работа?

— Чувствах, че не е достатъчно. Струваше ми се, че не получих почти нищо. Бях разочарован — признах аз.

— Ето така се чувстват повечето наемни работници, когато получат заплатата си. Особено след като от нея бъдат приспаднати данъците и другите удържки. Ти поне получаваше сто процента.

— Искаш да кажеш, че повечето работници не получават всичко? — учудих се аз.

— Не, разбира се! Правителството винаги взема първо своята част.

— И как го прави? — попитах аз.

— С данъци — отвърна богатият ми баща. — Плащаш данъци, когато печелиш пари. Плащаш данъци, когато харчиш. Плащаш данъци, когато спестяваш. Плащаш данъци, когато умираш.

— А защо хората позволяват на правителството да им причинява това?

— Богатите не позволяват — каза богатият ми баща и лицето му се озари от усмивка. — Бедната и средната класа позволяват. Бас държа, че печеля повече от баща ти и въпреки това той плаща повече данъци.

— Как е възможно? — възкликнах аз. Подобно твърдение бе необяснимо за едно деветгодишно момче. — Защо някой би оставил правителството да постъпва така с него?

Богатият ми баща замълча. Вероятно искаше да слушам, вместо само да бърборя.

Най-накрая се успокоих. Думите, които чух, определено не ми харесваха. Баща ми наистина се оплакваше постоянно от плащането на големи данъци, но никога нищо не правеше по този въпрос. Това животът, който го буташе насам-натам ли беше?

Богатият ми татко се люлееше бавно и безшумно на стола си, без да отделя поглед от лицето ми.

— Готов ли си да учиш? — попита той.

Бавно кимнах с глава.

— Та, както казах, има много да се учи. Човек учи цял живот как да кара парите да работят за него. Повечето хора ходят в колеж в продължение на четири години и с това обучението им приключва. Аз вече съм наясно, че ще уча за парите през целия си живот, защото колкото повече научавам, толкова повече неизвестни неща откривам. Повечето хора никога не изучават този предмет. Те ходят на работа, получават заплата, водят баланса на чековите си книжки... и това е всичко. А после се чудят защо имат финансови проблеми. Тогава решават, че по-голямата заплата ще реши проблема. Много малко откриват, че проблемът им всъщност е липсата на знания.

— Значи баща ми има проблеми с данъците, защото не разбира парите? — попитах аз объркано.

— Виж — отвърна богатият ми баща. — Данъците са само една малка част от изкуството да накараш парите да работят за теб. Днес просто исках да разбера дали все още изпитваш страстно желание да учиш за парите. Повечето хора нямат такова желание. Те искат да ходят на училище, да изучат някаква професия, да се забавляват на работното си място и да печелят много пари. Един ден се събуждат с



огромен паричен проблем и после вече не могат да спрат да работят. Това е цената, която плащаш, ако не знаеш друго, освен да работиш за пари, вместо да се научиш да караш парите да работят за теб. Е, имаш ли все още силно желание да учиш? — попита богатият ми баща.

Кимнах.

— Добре — рече той. — А сега се връщай на работа. Този път няма да ти плащам нищо.

— Какво? — попитах аз изумен.

— Чу ме. Няма да получаваш нищо. Ще работиш пак по три часа всяка събота, но този път няма да ти плащам. Ти каза, че искаш да се научиш да не работиш за пари и щом е така, няма да ти плащам нищо.

Не вярвах на ушите си.

— Вече говорихме по този въпрос с Майк. И той започна да работи, чисти от прах и подрежда консерви, без да му плащам. По-добре побързай и ти да се върнеш там.

— Това не е честно — извиках аз. — Трябва да плащаш нещо.

— Ти каза, че искаш да учиш. Ако не научиш това сега, ще пораснеш и ще бъдеш като двете жени и възрастния мъж, които стоят в дневната, работят за пари и се надяват да не ги уволня. Или като баща ти, който получава много пари, само за да затъне в данъци до ушите и да се надява, че по-голямата заплата ще реши проблема. Ако искаш това, веднага се връщаме към старата уговорка за десет цента на час. Можеш да постъпиш и както повечето хора. Да се оплакваш, че заплащането ти е малко, да напуснеш и да тръгнеш да си търсиш нова работа.

— Но какво да направя? — попитах аз.

Богатият ми баща ме потупа по главата.

— Използвай това — каза той. — Ако го използваш добре, скоро ще ми благодариш, че съм ти дал шанс и ще станеш богат човек.

Стоях неподвижно; все още не можех да повярвам, че са ми направили подобно сурово предложение. Дойдох да искам повишение, а ми казаха да продължа да работя изобщо без заплащане.

Богатият ми баща ме потупа по главата и повтори:

— Използвай това. А сега изчезвай оттук и се връщай на работа.

## УРОК 1: БОГАТИТЕ НЕ РАБОТЯТ ЗА ПАРИ

Не казах на бедния си татко, че не ми плащаха. Той нямаше да разбере, а аз не исках да опитвам да обясня нещо, което самият все още не разбирах.

В продължение на три съботи двамата с Майк работихме без да получаваме нищо. Работата не ме притесняваше и с придобиването на опит дори започваше да ми се струва по-лесна. Липсваха ми бейзболните мачове и възможността да си купувам комикси.

На третата седмица един ден по обяд богатият ми баща се отби в магазина. Чухме шума от паркирането на колата и изключването на двигателя. Той влезе в магазина и прегърна за поздрав г-жа Мартин. Осведоми се как вървят нещата в магазина, отиде до фризера със сладоледите, извади два броя „Ескимо“, плати ги и даде знак на двама ни с Майк.

— Да отидем да се поразходим, момчета.

Пресякохме улицата и тръгнахме по една огромна зелена поляна, където няколко човека играеха софтбоул. Седнахме на една усамотена дървена маса за пикник и той ни подаде сладоледите.

— Как е, момчета?

— О'кей — отвърна Майк.

Кимнах с глава в знак на съгласие.

— Научихте ли нещо вече? — попита богатият ми баща.

С приятеля ми се спогледахме, вдигнахме рамене и поклатихме едновременно глави.

ДА ИЗБЕГНЕМ ЕДИН ОТ НАЙ-ГОЛЕМИТЕ КАПАНИ В ЖИВОТА

— Ами, момчета, по-добре започнете да мислите. Предстои ви да научите един от най-големите уроци на живота. Ако го усвоите, ще се радвате на сигурен и свободен живот. Не го ли научите, ще свършите като г-жа Мартин и повечето от хората, които играят софтбоул в парка. Те работят много срещу малко пари, вкопчени в илюзията за сигурността, която дава работното място, очакват с нетърпение ежегодната триседмична ваканция и оскъдната пенсия след

четиридесет и пет години стаж. Ако това ви вълнува, ще ви повиша заплатата на двадесет и пет цента на час.

— Но това са добри и усърдно работещи хора. Подигравате ли им се? — попитах аз.

Усмивка се изписа на лицето на богатият ми баща.

— Г-жа Мартин ми е като майка. Никога не бих бил толкова жесток към нея. На вас ви се струва жестоко, защото се опитвам да ви покажа нещо по възможно най-убедителен начин. Искам да ви помогна да разширите гледната си точка, за да можете да видите нещо. Нещо, което повечето хора никога няма да видят, защото гледната им точка е прекалено тясна. И те никога няма да съзрат капана, в който се намират.

С Майк слушахме напрегнато; не бяхме сигурни, че разбираме посланието му. Думите му наистина звучаха жестоко; същевременно усещахме, че опитваше отчаяно да ни обясни нещо. Богатият ми татко се усмихна и продължи:

— Тези двадесет и пет цента на час звучат добре, нали? Сърцата ви не затупкаха ли малко по-бързо?

Поклатих глава, макар всъщност да не беше вярно. Двадесет и пет цента на час бяха много пари за мен.

— Добре, ще ви плащам по долар на час — подсмихна се богатият ми баща.

Сега сърцето ми препусна бясно. Мозъкът ми закрещя: „Приеми. Приеми“. Не вярвах на това, което чувах. Въпреки това не казах нищо.

— Добре, два долара на час.

Малките ми, деветгодишни мозък и сърце почти експлодираха. Беше 1956 година и ако получавах по два долара на час, щях да стана най-богатото дете на света. Не можех да си представя да получавам толкова пари. Искаше ми се да извикам „да“. Искаше ми се да сключа веднага сделката. Вече си представях новото колело, новата ръкавица за бейзбол и възхищението в очите на приятелите си, когато им покажа колко много пари имам. Освен това Джими и богатите му приятелчета никога повече нямаше ме наричат „беден“.

Но неизвестно как и защо, от устата ми не излезе звук. Може би мозъкът ми бе прегрял и някой бушон беше гръмнал. Но дълбоко в себе си желях силно да приема предложението за двата долара на час.

Сладоледът се беше разтопил и се стичаше по ръката ми. На клечката не бе останало нищо, а върху тревата се бе образувала гъста лепкава каша от ванилия и шоколад и мравките вече я бяха нападнали. И двамата с Майк бяхме зяпнали богатия си татко с широко отворени очи и празни мозъци. А той всъщност ни изпитваше и знаеше много добре, че част от нас иска да приеме предложението. Беше му известно, че част от душата на всяко човешко същество е слаба и може да бъде купена. Но също така знаеше, че душата на всяко човешко същество има своята силна и решителна страна, която не може да бъде купена. Въпросът бе коя е по-силната. Той беше изпробвал хиляди души през живота си. Правеше го дори когато интервюираше някого за работа.

— Добре, пет долара на час.

Изведнъж всичко вътре в мен притихна. Нещо се беше променило. Предложението беше прекалено голямо и изглеждаше абсурдно. Малцина изкарваха повече от пет долара на час през хиляда деветстотин петдесет и шеста година. Изкушението изчезна и ме обзе спокойствие.

Бавно обърнах глава наляво, за да погледна Майк. Той също ме погледна. Слабата част от душата ми беше замълчала. Тази част от мен, която нямаше цена, придоби надмощие. И умът, и душата ми се изпълниха със спокойствие и сигурност относно парите. Знаех, че и Майк се чувстваше по същия начин.

— Добре — промълви богатият ми баща. — Повечето хора имат цена. И те имат цена поради човешките чувства, наречени страх и алчност. Първо, страхът, че няма да имаме пари ни мотивира да работим по-усърдно, а след като вземем паричния чек, алчността или желанието ни карат да мислим за всичките прекрасни неща, които могат да се купят с пари. И тогава програмата е готова.

— Каква програма? — попитах аз.

— Програмата сутрин да станеш, да отидеш на работа, да плащаш сметки, на другата сутрин пак да станеш, да отидеш на работа, да плащаш сметки... Така тези хора позволяват животът им да бъде управляван завинаги от две чувства: страх и алчност. Предложи им повече пари, и те ще продължат цикъла, като увеличат разходите си. Аз наричам това „омагьосана въртележка“.

— Има ли друг начин? И какъв е той? — попита Майк.

— Да — произнесе бавно богатият ми баща. — Но много малко хора го откриват. Точно това се надявам да откриете, докато работите и учите с мен, момчета. И затова премахнах всякакъв вид заплащане.

— Някакви съвети? — попита Майк. — Малко сме изморени от тази усилена работа, особено пък за нищо.

— Ами, първата стъпка е да казвате истината — отговори богатият ми баща.

— Ние не сме лъгали — намесих се аз.

— Не съм казал, че сте лъгали, а да говорите истината — повтори богатият ми баща.

— Истината за какво? — попитах аз.

— Как се чувствате. Не е нужно да казвате на някой друг. Само на вас самите.

— Искаш да кажеш, че хората в този парк, хората, които работят за теб, г-жа Мартин, те не правят това? — учудих се аз.

— Съмнявам се — рече богатият ми баща. — Те са се отдали на страха да не останат без пари. Но вместо да му се противопоставят, те действат без да мислят. Реагират емоционално вместо да използват ума си. — И за яснота той ни потупа по главите. — След това е достатъчно да получат няколко банкноти и отново чувството на радост, желание и алчност вземат надмощие, и те пак действат вместо да мислят.

— Значи мисленето им се контролира от техните емоции — възкликна Майк.

— Правилно — отговори богатият ми баща. — Вместо да признаят как се чувстват, те реагират на своите чувства и не мислят. Испитват страх, ходят на работа с надеждата, че парите ще облекчат страха, но те не го правят. Този стар страх ги преследва и те отново отиват на работа и пак се надяват парите да успокоят страховете им, и те отново не оправдават надеждите им. Страхът ги държи в този капан и в резултат те работят, изкарват пари, работят, изкарват пари, като се надяват страхът да си отиде. Но всеки ден когато станат, познатият страх също става с тях. Той държи милиони хора будни по цяла нощ, изпълва ги непрестанно с безпокойство. И така, на сутринта те стават и отиват на работа, но заплатата така и не успява да убие страха, който гризе душите им. Парите управляват живота им, но те отказват да кажат истината за това. Парите управляват техните чувства, а следователно и душите им.

Богатият ми баща замълча, за да ни даде възможност да осъзнаем думите му. С Майк не разбрахме напълно за какво говори. Винаги обаче се бях чудил защо възрастните бързаха толкова за работа. Тя не изглеждаше нещо толкова забавно, а и те никога нямаха щастлив вид, но нещо все ги караше да бързат.

Осъзнал, че сме възприели, доколкото можем, казаното до този момент, богатият татко продължи:

— Аз, момчета, искам да избегнете този капан. Всъщност точно на това искам да ви науча. Не само да бъдете богати, защото богатството не решава всички проблеми.

— Не ги ли решава? — попитах учудено аз.

— Не, не ги решава. Нека сега се спрем върху другото чувство — желанието. Някои го наричат алчност, но аз предпочитам да използвам думата желание. Напълно нормално е да желаете нещо по-добро, по-хубаво, по-забавно или вълнуващо. Следователно хората работят за пари и поради своите желания. Те искат пари, защото мислят за радостта, която могат да си купят с тях. Но радостта, която носят парите, често е краткотрайна и скоро хората се нуждаят от повече пари, за да са по-щастливи, за да имат повече удоволствия, повече удобства, по-голяма сигурност. И така, те продължават да работят, като мислят, че парите ще облекчат душите им, притеснени от страха и желанието. Но парите не могат да направят това.

— Дори и богатите хора? — попита Майк.

— Включително и богатите хора — отговори богатият ми баща. — Между другото, причината, поради която повечето богати хора са богати, не е желанието, а страхът. Те всъщност смятат, че парите могат да елиминират страха от безпаричието, от бедността; затова трупат пари, само за да открият, че страхът се задълбочава. Сега вече те се страхуват да не ги загубят. Имам приятели със страшно много пари, които въпреки това продължават да работят. Познавам милионери, които са по-уплашени от времето, когато са били бедни. Ужасяват се при мисълта, че могат да изгубят всички тези пари. Страхове, които са ги накарали да забогатеят, са станали още по-ужасни. Слабата част на душите им всъщност крещи още по-силно отпреди. Те не искат да загубят големите къщи, колите, мястото си във висшите кръгове на обществото, които са купили с парите си. Притесняват се какво ще

кажат приятелите им, ако изгубят всичките си пари. Макар да изглеждат богати и да имат повече пари, повечето са отчаяни и нервни.

— В такъв случай бедните по-щастливи ли са? — попитах аз.

— Не, не мисля така — отвърна богатият татко. — Да бягаш от парите е също толкова ненормално, както и да се вкопчваш в тях.

Като по поръчка, точно в този момент един бедняк мина край нашата маса, спря се до голямата кофа за боклук и започна да рови в нея. И тримата го загледахме с голям интерес, макар че преди това най-вероятно нямаше да му обърнем внимание.

Богатият татко извади един долар от портфейла си и даде знак на възрастния човек. Щом видя парите, беднякът се приближи веднага, взе банкнотата, благодари сърдечно и побърза да си тръгне, щастлив от големия си късмет.

— Той не е много по-различен от повечето ми работници — обясни богатият ми баща. — Срещал съм толкова много хора, които казват: „О, аз не се интересувам от пари“. И въпреки всичко работят по осем часа на ден. Това е отричане на истината. Ако действително не се интересуват от пари, тогава защо работят? Такъв начин на мислене е вероятно по-ненормален дори от доводите на човек, който трупа пари.

Седях, слушах тези думи и си припомнях колко пъти собственият ми баща бе заявявал, че парите не го интересуват. Повтаряше го често. И добавяше: „Обичам работата си“.

— Тогава какво да правим? — попитах аз. — Да не работим за пари, докато всички следи от алчност и страх изчезнат ли?

— Не, ще бъде загуба на време — каза богатият ми баща. — Това, което ни прави хора, са емоциите. Именно те ни правят истински. Думата „емоция“ произлиза от думите „енергия в движение“. Бъдете искрени, когато става въпрос за вашите емоции, и използвайте ума и емоциите си във ваша полза, а не във ваша вреда.

— О! — извика Майк.

— Нека това, което казах току-що, не ви притеснява. Ще ви стане по-ясно след години. Просто наблюдавайте своите емоции, вместо да реагирате на тях. Повечето хора не знаят, че мислят с чувствата си. Емоциите са си емоции, но вие трябва да се научите да мислите с ума си.

— Можеш ли да ми дадеш пример? — попитах аз.

— Разбира се — отвърна богатият ми баща. — Когато човек казва: „Трябва да си намеря работа“, най-вероятно емоциите извършват мисленето. Страхът от безпаричието, ето кое предизвиква тази мисъл.

— Не разбирам — промълви Майк.

— Например, ако се появи страх, че нямат достатъчно пари, вместо веднага да хукнат да си търсят работа, за да изкарат някой и друг долар, с който да убият страха, защо не си зададат въпроса: „Работата ли ще бъде най-доброто решение за този дългогодишен страх?“ Според мен отговорът е „не“. Работата е краткотрайно решение на един дълготраен проблем.

— Но баща ми винаги повтаря: „Ходи на училище, изкарвай добри оценки, за да можеш да си намериш сигурна работа“ — обадох се аз малко объркан.

— Да, вярвам, че говори така — усмихна се богатият татко. — Повечето хора го препоръчват. Според тях тази идея е наистина добра. Но те дават подобен съвет от страх.

— Искаш да кажеш, че баща ми препоръчва това, защото го е страх?

— Да. Той е ужасен да не би да не можеш да печелиш пари и да си намериш място в обществото. Не ме разбирай погрешно. Той те обича и иска най-доброто за теб. И мисля, че страхът му е основателен. Образованието и работата наистина са важни. Но те няма да се справят със страха. Виждаш ли, същият страх, който го кара да става всяка сутрин и да ходи на работа, за да изкара малко пари, е и страхът който го прищипва да държи така фанатично на твоето ходене на училище.

— И какво препоръчваш? — попитах аз.

— Искам да ви науча да владеете силата на парите. А не да се страхувате от нея. Това обаче не се преподава в училище. А не го ли научи, човек се превръща в роб на парите.

Очевидно той искаше да разширим гледните си точки. Да видим това, което не виждаха нито г-жа Мартин, нито неговите работници, нито баща ми. Примерите, които използва богатият татко, тогава ни се сториха жестоки, но аз не ги забравих никога. През този ден гледната ми точка действително се разшири и аз започнах да виждам капана, който стоеше пред повечето хора.

— Всъщност ние всички сме работници. Но просто работим на различни нива — продължи богатият ми баща. — Искам само вие,



момчета, да имате шанс да прескочите този капан. Капана от тези две чувства, страх и желание. Направете така, че да работят за вас, а не срещу вас. Ето на това искам да ви науча. Целта ми не е просто да ви обуча да правите купища пари. Така няма да се справите със страха или желанието. Ако забогатеете, преди да сте се справили със страха и желанието, тогава просто ще бъдете високоплатени роби.

— Как да избегнем капана в такъв случай? — попитах аз.

— Основната причина за бедността или финансовите затруднения са страхът и незнанието, а не икономиката, правителството или богатите. Самоналоженият страх и незнанието държат хората в капан. Така че вие продължавайте да ходите на училище, завършете висше образование. А аз ще ви науча как да избегнете капана.

— Частите на пъзела започваха да се наместват. Единият ми баща имаше великолепно образование и завидна кариера. Но в училище никога не му бяха обяснявали как да се справя със своите страхове или с парите. Осъзнах, че мога да науча различни и много важни неща от двамата си бащи.

— Ти говори за страха от безпаричието. Как влияе желанието върху нашето мислене? — попита Майк.

— Как се чувствахте, когато ви изкушавах с повишаване на заплатата? Усетихте ли как желанията ви се увеличават?

И двамата кимнахме.

— Но тъй като не се поддадохте на емоциите си, вие имахте възможност да забавите вашите реакции и да помислите. Ето това е най-важното. Винаги ще ни съпровождат емоциите страх и алчност. Отсега нататък най-важното ще бъде да използвате тези емоции във ваша полза, вместо да им позволявате да ви управляват като контролират начина ви на мислене. Повечето хора използват страха и алчността срещу самите себе си. Това е началото на незнанието. Мнозинството от тях цял живот гонят заплати, повишения и работна сигурност, пришпорвани от емоциите желание и страх, без да си задават въпроса накъде ги водят тези предизвиквани от емоциите мисли. Представете си следната картина: впрегнато в каруца магаре, под чийто нос неговият собственик държи морков. Собственикът на магарето може би отива там, където иска да отиде, но магарето

преследва една илюзия. На другия ден просто ще има друг морков за магарето.

— Искаш да кажеш, че мечтите ми за новата бейзболна ръкавица, бонбоните и играчките са вършели същото като моркова — за магарето? — попита Майк.

— Да. А когато растеш, играчките ти започват да стават все по-скъпи. Нова кола, яхта и голяма къща, с които да впечатлиш приятелите си — отвърна усмихнато богатият татко. — Страхът те изблъсква от вратата, а желанието те зове. Примамва те към скалите. Това е капанът.

— Тогава какъв е отговорът? — попита Майк.

— Онова, което усилва страха и желанието, е незнанието. Ето затова колкото по-богати стават богатите, толкова повече страхове имат. Парите са морковът, илюзията. Ако можеше да види цялата картина, магарето вероятно щеше да поразмисли дали да следва моркова.

После богатият ми баща обясни, че животът на човека представлява борба между невежеството и просвещението. Човек веднъж спре ли да търси информация и мъдрост за себе си, идва ред на незнанието. Тази борба се води всеки миг и зависи от всяко наше решение, от това, дали се учим да си отваряме или да си затваряме съзнанието.

— Вижте, училището е много, много важно нещо. Вие ходите на училище, за да усвоите някаква професия и по този начин да допринасяте с нещо за обществото. Всяка култура се нуждае от учители, лекари, техници, хора на изкуството, готвачи, бизнесмени, полицаи, пожарникари, войници и т.н. Училището ги обучава така, че културата ни да прогресира и разцъфтява — продължи богатият татко. — За съжаление за много хора училището е краят, а не началото на обучението.

Последва дълго мълчание. Богатият ми баща се усмихваше. Не разбрах всичко, което каза през този ден. Но така, както думите на най-великите учители продължават да ни обучават често години след като те самите вече са си отишли, неговите думи все още са с мен.

— Бях малко жесток днес — промълви той. — Но имах причина да бъда жесток. Искам да помните винаги този разговор. Искам винаги да си мислите за г-жа Мартин. Искам винаги да мислите за магарето.

Никога не ги забравяйте, защото гореспоменатите две емоции, страх и алчност, могат да ви заведат до най-големия капан на живота, ако не осъзнаете, че са започнали да управляват мисленето ви. Жестоко е да изживееш живота си в страх и никога да не осъществяваш мечтите си. Жестоко е също да работиш усърдно за пари, защото вярваш, че те могат да ти купят неща, които да те направят щастлив. Кошмарно е нощем да се събуждаш ужасен от мисълта, че имаш да плащаш сметки. И животът ти да се диктува от големината на заплатата; това просто не е истински живот. Да смяташ, че работното място ще създаде в теб чувство за сигурност, означава да се лъжеш. Това вече е наистина жестоко и точно този е капанът, който ми се иска да избегнете, ако е възможно. Виждал съм как парите управляват живота на хората. Не позволявайте това да се случи и с вас. Моля ви се, не позволявайте на парите да управляват живота ви.

В този момент една топка за софтбоул се търкулна под масата. Богатият татко я взе и я хвърли обратно.

— Какво общо имат страхът и алчността с незнанието? — попитах аз.

— Незнанието причинява много, много страх и алчност — отговори той. — Нека ви дам няколко примера. Лекарят, който иска да получава повече пари за семейството си, увеличава таксата за прегледите. По този начин той прави по-скъпо здравното обслужване за всички. Това се отразява най-вече на бедните хора, което е причина тяхното здраве да е в по-лошо състояние от здравето на богатите. Тъй като лекарите увеличават таксите си, адвокатите също ги увеличават. Тогава учителите също искат повишение, което увеличава нашите данъци и т.н. Скоро ще има толкова голяма пропаст между бедните и богатите, че ще настъпи хаос и още една велика цивилизация ще се срути. Великите цивилизации са загивали, когато пропастта между имащите и нямащите е ставала прекалено голяма. Америка е поела по същия път, като доказва, че историята се повтаря и че ние не се учим от нея. Ние помним само исторически дати и имена, но не и уроците.

— Не е ли редно цените да се покачват? — попитах аз.

— Не и в едно образовано общество с качествено правителство. Всъщност цените би трябвало да падат. Разбира се, често това е вярно само на теория. Цените се покачват поради страха и алчността, причинени от незнанието. Ако в училище ни учеха за парите, щеше да

има повече пари и по-ниски цени, но училището се съсредоточава само върху това как да работим за пари, а не как да впрегнем силата на парите.

— Но нали имаме бизнесучилища? — попита Майк. — Да не би да искаш да кажеш да продължа обучението си в бизнесучилище?

— Да — отвърна богатият татко. — Прекалено често обаче бизнесучилищата обучават много добри в сметките служители. Да пази Господ такъв счетоводител да се заеме с някакъв бизнес. Те не правят друго, освен да се взират в числата, да уволняват хора и да убиват бизнеса. Знам го, защото наемам такива хора. Единственото за което мислят, е намаляването на разходите и увеличаването на цените, което създава повече проблеми. Точните сметки са нещо много важно. Бих искал повече хора да го знаят, но то не е всичко — добави ядосано той.

— Е, тогава има ли някакъв отговор? — попита Майк.

— Да. Научи се да използваш емоциите си, за да мислиш, а не да мислиш с емоциите си. Когато вие овладяхте емоциите си, като се съгласихте да работите за нищо, разбрах, че има надежда. Когато отново устояхте на емоциите си при моите опити да ви изкуша с по-високо заплащане, вие отново се учехте да мислите, въпреки че емоциите вряха и кипяха във вас. Това е първата стъпка.

— Защо е толкова важна първата стъпка? — попитах аз.

— Трябва сами да откриете. Ако искате да учите, ще ви въведа в трънливия участък. Мястото, което почти всички гледат да избегнат. Ще ви заведа там, където повечето хора се страхуват да отидат. Ако дойдете с мен, ще забравите да работите за пари и ще научите как да карате парите да работят за вас.

— И какво ще получим, ако тръгнем с теб? Какво ще стане, ако се съгласим да учим от теб? Какво ще получим? — попитах аз.

— Свобода.

— Има ли трънлив участък? — попитах аз.

— Да — отвърна богатият ми баща. — Трънливият участък са нашият страх и нашата алчност. Да осъзнаем страха, да се изправим срещу алчността, да се борим със своите слабости и желания, това е единственият начин да се измъкнем. И пътят минава през мозъка, през избора на нашите мисли.

— През избора на мислите ни ли? — попита озадачено Майк.

— Да. Да избираме какво мислим, а не да реагираме на емоциите си. Защо е нужно всяка сутрин да ставаш и да отиваш на работа, за да си решиш проблемите, прищипорван от страха, че няма да имаш пари да си платиш сметките? Да мислиш означава да отделиш нужното време да си зададеш един въпрос, а именно: „По-усилената работа най-доброто решение ли е на този проблем?“ Повечето хора не искат да си признаят колко са ужасени и че всъщност страхът ги контролира; неспособни да мислят, те бързат да хукнат навън да си търсят работа. Ето това имам предвид, като говоря за избор на мислите.

— И как се прави? — попита Майк.

— Ще ви науча. Ще ви уча да мислите и да виждате различните възможности на всяка една ситуация, вместо да реагирате инстинктивно. Спомнете си какво ви казах преди: намирането на работа е краткотрайно решение на дългосрочен проблем. Повечето хора виждат само един проблем и той е краткотраен. Това са сметките, които трябва да платят в края на месеца. Следователно животът им се управлява от парите. Или, казано по друг начин, от страха и непознаването на парите. Те правят същото, което са правили техните родители: всяка сутрин стават и отиват да работят за пари. И нямат време да си зададат въпроса: „Има ли друг начин?“ Ясно е, че тяхното мислене се контролира от емоциите им, а не от главата.

— Може ли да ми кажеш каква е разликата между мисленето с емоции и мисленето с глава? — попита Майк.

— О, да. Чувам го през цялото време — отговори богатият татко. — Чувам неща като: „Ами, всеки трябва да работи“. Или: „Богатите са мошеници“. Или: „Ще си намеря друга работа. Заслужавам това повишение“. Или: „Харесвам тази работа, защото е сигурна“. Вместо да кажат: „Да не би да пропускам нещо?“, така ще прекъснат емоционалната мисъл и ще имат време да размислят с ясна глава.

Признавам, че това беше велик урок. Да знаеш кога някой говори, подтикван от емоциите си и кога — с главата. Този урок ми послужи добре в живота. Особено когато аз бях този, чиито думи бяха реакция на случилото се, а не плод на ясна, бистра мисъл.

Докато се връщахме към магазина, богатият ми баща ни обясни, че богатите наистина „правят пари“. Те не работят за тях. После разясни, че когато с Майк се бяхме заели да отливаме петцентови монети от празните оловни тубички от паста за зъби с мисълта, че

правим пари, всъщност сме мислили почти като богатите. Единственият проблем бе, че според закона ние нямахме право да правим пари. С тази дейност се занимават правителството и банките, но не и частните лица. Той ни обясни, че съществуват законни и незаконни начини за правене на пари.

— Богатите знаят, че парите са илюзия, също както морковът за магарето. Илюзията, че парите са нещо реално се поддържа от милиарди хора, само защото ги е страх и са алчни. Парите са всъщност измислени. Въздушните кули не падат само благодарение на илюзорната самоувереност и невежеството на масите.

— Всъщност — добави той, — в много отношения морковът на магарето е по-ценен от парите.

После обясни за златния еталон на Америка и че всяка доларова банкнота представлява в действителност сребърно удостоверение. Много го притесняваше слухът, че един ден, Америка нямаше да бъде в състояние да поддържа този златен еталон и тогава доларите нямаше да бъдат сребърни удостоверения.

— Когато това стане, момчета, целият ад ще се изсипе върху главите ви. Бедните, представителите на средната класа и невежите ще си провалят живота само защото ще продължават да вярват, че парите са нещо реално и че компанията, за която работят, или правителството, ще се грижи за тях.

Тогава не разбрахме какво означаваха тези думи, но с годините започнахме да намираме все по-голям смисъл в тях.

ДА ВИДИШ ОНОВА, КОЕТО ДРУГИТЕ НЕ ВИЖДАТ

Докато да се качи в колата, която бе паркирал пред малката бакалия, богатият татко каза:

— Продължавайте да работите, момчета, но колкото по-скоро забравите, че се нуждаете от заплата, толкова по-лесен ще бъде животът ви като пораснете. Използвайте мозъка си, работете безплатно и скоро умът ще ви покаже начини, чрез които ще можете да печелите много повече, отколкото бих могъл да ви плащам аз. Ще започнете да виждате неща, които другите не виждат. Възможности, които се намират буквално пред носа им. Повечето хора никога не виждат тези възможности, защото търсят пари и сигурност и точно това и получават.

— Забележиш ли веднъж една възможност, отгук нататък ще ги виждаш през целия си живот. Щом постигнете това, аз ще ви науча на нещо друго. Усвоете този урок и ще избегнете един от най-големите капани на живота.

С Майк си взехме нещата от магазина и помахаме за довиждане на г-жа Мартин. Отидохме отново в парка, седнахме на същата маса и прекарахме там още няколко часа в размисъл и разговори.

Цялата следваща седмица в училище размишлявахме и разговаряхме. Продължихме да мислим, да обсъждаме и да работим безплатно и през следващите две седмици.

По обяд на втората събота отново казах довиждане на г-жа Мартин и хвърлих за кой ли път изпълнения си с копнеж поглед към щанда с комиксите.

Най-лошото според мен следствие от безплатната ми работа бе, че не можех да си купувам комикси. И тогава забелязах, че тя прави нещо, което никога досега не я бях виждал да прави. Т.е., бях я виждал, но без да обръщам внимание на това, което прави. Г-жа Мартин режеше предната страница на комиксите на две. Тя запазваше горната половина на корицата и хвърляше останалото в една голяма картонена кутия. Когато я попитах какво прави с комиксите, тя ми отговори:

— Изхвърлям ги. Връщам горната част от корицата на комикса обратно на дистрибутора за доказателство, когато носи новите комикси. Той ще дойде след час.

Двамата с Майк изчакахме един час. Скоро дистрибуторът се появи и аз го попитах дали можем да вземем комиксите.

— Можете да ги вземете, но само ако работите за този магазин и не ги препродавате — отговори той.

Партньорството ни беше отново съживено. В мазето в дома на Майк имаше свободно помещение, което никой не използваше. Ние го почистихме и започнахме да трупаме там комикси. Не след дълго библиотеката ни за комикси беше отворена. Назначихме по-малката сестра на Майк, която обичаше да учи, за главна библиотекарка. Тя вземаше от всяко дете по десет цента за вход. Библиотеката беше отворена от два и половина до четири и половина всеки следобед след училище. Клиентите, децата от квартала, можеха да изчитат толкова комикси, колкото успеят за два часа. Това беше евтино за тях, тъй като

един комикс струваше десет цента, а те можеха да прочетат пет или шест за два часа.

Сестрата на Майк проверяваше на излизане децата, за да бъде сигурна, че не изнасят тайно някой комикс. Освен това подреждаше комиксите, записваше колко деца идват всеки ден, кои са те и дали имат някакви забележки или предложения. С Майк печелехме средно по девет долара и петдесет цента на седмица и това продължи три месеца. Плащахме на сестра му по долар на седмица и ѝ позволявахме да чете комиксите, което тя правеше рядко, защото учеше непрестанно.

С Майк спазвахме направеното споразумение — продължавахме да работим в магазина всяка събота и събирахме всички комикси от различните магазини. Също така останахме верни на даденото обещание да не продаваме комиксите. Изгаряхме ги, когато се изпокъсат.

Опитахме да отворим филиал на библиотеката, но не успяхме да намерим човек, на когото да можем да се доверим като на сестрата на Майк. Още на тази възраст разбрахме колко е трудно да откриеш добър персонал.

Три месеца след отварянето на библиотеката се случи нещо неприятно. Някакви побойници от друг квартал влязоха там и предизвикаха сбиване. Бащата на Майк ни предложи да приключим с този бизнес. Това сложи край и на работата ни в бакалията. Богатият татко обаче беше развълнуван, защото искаше да ни научи на нови неща. Беше щастлив, защото бяхме усвоили много добре първия си урок. Бяхме се научили да караме парите да работят за нас. Тъй като не ни плащаха за работата в магазина, бяхме принудени да използваме въображението си, за да открием възможности за правене на пари. Като създадохме собствен бизнес — библиотеката за комикси, ние управлявахме сами финансите си, тъй като няхмахме работодател. Най-хубавото от всичко беше, че бизнесът събираше пари за нас, макар ние да не бяхме там. Парите работеха за нас.

Вместо да ни плаща, богатият татко ни даде много повече.



## УРОК 2: ЗАЩО ДА СЕ ПРЕПОДАВА ФИНАНСОВА ГРАМОТНОСТ?

През 1990 година най-добрият ми приятел Майк стана шеф на империята на баща си и всъщност се справя по-добре от него. Виждаме се веднъж-два пъти в годината на игрището за голф. Двамата със съпругата му са по-богати, отколкото можете да си представите. Империята на богатия ми баща е в добри ръце, а сега Майк кара сина си да заеме неговото място, както неговият баща ни беше карал на времето.

През 1994 година аз се пенсионирах на четирийсет и седемгодишна възраст, а съпругата ми Ким беше на трийсет и седем. Пенсионирването не означава да не работиш. За нас с жена ми то означава, че без да говорим за непредвидимите катаклизми, и да работим, и да не работим, нашето богатство ще нараства автоматично и ще изпреварва винаги инфлацията. Според мен това означава свобода. Активите са достатъчно големи, за да нарастват от само себе си. Прилича на посаждането на дървото. Поливаш го в продължение на години и един ден то не се нуждае повече от теб. Корените му са стигнали достатъчно дълбоко. Тогава, за твоя радост, дървото ти осигурява сянка.

Майк избра да управлява империята, а аз — да се оттегля.

Винаги, когато разговарям с хора, те ме питат какво мога да им препоръчам или какво да направят? Как да започнат? Мога ли да им препоръчам някоя хубава книга? Какво да направят, за да подготвят децата си? Каква е тайната на успеха? Как да правя милиони?

В такива случаи винаги се сещам за статията, която ми бе дадена да прочета някога. Ето какво пишеше в нея:

### НАЙ-БОГАТИТЕ БИЗНЕСМЕНИ

През 1923 година група, съставена от нашите най-велики лидери и от най-богатите бизнесмени, се среща в

хотел „Еджуотър Бийч“ в Чикаго. Сред тях бяха Чарлс Шваб, шеф на най-голямата независима компания за производство на стомана; Самюъл Инсъл, президент на най-голямото предприятие за обществени услуги в света; Хауард Хопсън, глава на най-голямата петролна компания; Ивар Крюгер, президент на „Интернашънъл Мач Корпорейшън“, една от най-големите компании по това време; Леон Фрейзиър, президент на една от най-големите банки в света; Ричард Уитни, президент на Нюйоркската Фондова борса; Артър Котън и Джеси Ливърмор, двама от най-големите борсови спекуланти; и Албърт Фол, член на кабинета на президента Хардинг. Двайсет и пет години по-късно деветима от тях (споменатите по-горе), свършиха така: Шваб умря без пукнат грош, след като в продължение на пет години живя с взети назаем пари; Инсъл прекара края на живота си разорен и в друга страна; Крюгер и Котън също умряха разорени; Хопсън полудя; Уитни и Албърт Фол току-що бяха излезли от затвора; Фрейзиър и Ливърмор се бяха самоубили.

Съмнявам се, че някой би могъл да каже какво точно се бе случило с тези мъже. Ако обърнете внимание на годината, 1923, ще установите, че срещата става преди голямата депресия през 1929; подозирам, че именно тя е нанесла жесток удар на тези мъже и на живота им. Та ето какво искам да кажа с това: днес живеем във време на по-големи и по-бързи промени. Подозирам, че през следващите дваайсет и пет години ще има много възходи и сринове, не по-малки от онези, които са преживели тези мъже. Загрижен съм, че прекалено много хора се съсредоточават върху парите, вместо върху най-голямото си богатство — своето образование. Ако хората са подготвени да бъдат гъвкави, с отворено съзнание и да учат, те ще стават все по-богати и по-богати по време на промените. Очакват ги обаче трудни времена, ако мислят, че парите ще решат проблема. Интелигентността е тази, която решава проблемите и произвежда пари. Придобитите без финансова интелигентност пари са обречени да изчезнат скоро.

Повечето хора не осъзнават, че не е важно колко пари изкарваш, а колко пари задържаш. Всички сме чували истории за спечелили от лотарията бедни хора, забогатели благодарение на това и после обеднели отново. Те спечелват милиони, но скоро се оказват пак в същото положение, от което са тръгнали. Или за професионални спортисти, които на двайсет и четиригодишна възраст печелят милиони долари годишно, а на трийсет и четири спят под някой мост. Едва тази сутрин прочетох във вестника историята на един млад баскетболист, който преди година имал милиони. А сега обвинява своите приятели, адвокат и счетоводител, че са му откраднали парите и е принуден да работи на една автомивка на минимална заплата.

Той е само на 29 години. Уволнили го, защото отказал да сваля шампионския си пръстен, докато бършел колите и така историята му стигнала до вестника. Той оспорил уволнението си пред съда под предлог, че работата е много трудна и освен това бил подложен на дискриминация. Единственото, което му било останало, бил този пръстен и ако му отнемели и него, щял да се сгромоляса психически.

Познавам мнозина, които през 1997 година станаха милионери на бърза ръка. Естествено, аз се радвам, че хората стават все по-богати и по-богати. Но в същото време предупреждавам, че в крайна сметка не е важно колко изкарваш, а каква част от него запазваш и в продължение на колко поколения.

Когато хората ме попитат „Как да започнем?“ или „Кажете ми как да забогатеем бързо?“, те често остават дълбоко разочаровани от отговора ми. Аз просто повтарям това, което ми казваше моят богат баща, когато бях малък. „Ако искате да забогатееете, трябва да бъдете финансово грамотни“.

Набиваше ми го в главата всеки път, когато бяхме заедно. И докато образованият ми баща наблягаше върху важността на четенето на книги, богатият ми баща подчертаваше нуждата от финансова грамотност.

Ако имаш намерение да строиш Импейърстейт билдинг, първото, което трябва да направиш, е да изкопаеш дълбока яма и да излееш здрава основа. Ако ще строиш къща в предградията, трябва да излееш само петнайсетсантиметрова основа. В бързината си да забогатееят, повечето хора се опитват да построят „Импайърстейт Билдинг“ върху петнайсетсантиметрова основа.

Образователната ни система, създадена доста отдавна, все още вярва в къщите без здрава основа. Подовете от кал са все още на мода. И така децата завършват училище практически без никаква финансова основа. Докато някоя нощ, когато се въртят в леглото си в някое от предградията, измъчвани от безсъние и затънали в данъци, решат, че отговорът на финансовите им проблеми е да открият начин за бързо забогатяване.

Строежът по небостъргача започва. Строи се бързо и скоро вместо „Импайър Стейт Билдинг“, имаме Наклонената кула на предградието. Безсънните нощи се връщат.

Когато пораснахме, и двамата с Майк можахме да изберем правилно, защото още като деца ни бяха научили да поставяме солидна финансова основа.

Признавам, че счетоводството е може би най-скучният предмет на света. То може да бъде и много объркващо. Но същевременно сигурно е най-важният предмет за този, който желае да запази богатството си дълго време. Въпросът е как да преподаваш на деца един толкова скучен и объркващ предмет. Ами като го опростиш. Първо го преподавай под формата на картинки.

Богатият татко изля здрава финансова основа за двама ни с Майк. Още докато бяхме деца, той измисли прост начин да ни обучи. В продължение на години рисуваше картини и използваше думи. С Майк разбрахме лесните рисунки, жаргона, движението на парите, а след още няколко години богатият ми баща започна да прибавя и числа. Днес Майк се захвана с овладяването на много по-сложния счетоводен анализ, защото трябваше да го направи. От него зависи управлението на струващата един милиард долара империя. Моята империя е по-малка, но и двамата тръгваме от една и съща проста основа. В следващите страници ще ви запозная със същите чертежи, които направи за нас бащата на Майк. Макар и съвсем простички, тези чертежи помогнаха на две малки момчета да изградят огромно богатство върху солидна и дълбока основа.

**ПРАВИЛО ЕДИНСТВЕНО: ТРЯБВА ДА ЗНАЕТЕ РАЗЛИКАТА МЕЖДУ АКТИВИ И ПАСИВИ И ДА КУПУВАТЕ САМО АКТИВИ. АКО ИСКАТЕ ДА БЪДЕТЕ БОГАТИ, ТО Е ЕДИНСТВЕНОТО, КОЕТО ТРЯБВА ДА ЗНАЕТЕ.**

Това е правило № 1. Единственото правило. То може да ви се струва абсурдно просто, но повечето хора нямат представа колко е

дълбоко. По-голямата част от хората страдат финансово, защото не знаят разликата между актив и пасив.

— Богатите купуват активи. Бедните и представителите на средната класа купуват пасиви, като мислят, че са активи.

Когато богатият ми баща ни обясни това, ние с Майк помислихме, че се шегува. Ние очаквахме да ни каже как се става богат, а той ни говореше такива неща. Беше толкова просто, че се наложи да размишляваме дълго върху думите му.

— Какво е актив? — попита Майк.

— Не се притеснявай за това сега — отвърна богатият ми баща. — Просто остави идеята да проникне в съзнанието ти. Ако успееш да проумееш простотата, животът ти ще се развива по план и ще бъде лесен във финансово отношение. Просто е; ето защо идеята се пропуска.

— Искаш да кажеш, че е достатъчно да знаем само какво представляват активите, да си ги купуваме и ще забогатеем? — възкликнах аз.

Богатият ми баща кимна.

— Съвсем просто е.

— Щом е толкова лесно, защо всички не са богати? — попитах аз.

Богатият татко се усмихна.

— Защото хората не знаят разликата между активите и пасивите. Помня, че попитах:

— Как може възрастните да са толкова глупави. Ако е толкова просто, ако е толкова важно, защо не всички искат да разберат?

На богатия ми баща му бяха необходими само няколко минути, за да ни обясни какво представляват активите и пасивите.

— Признавам, че ми е трудно да обяснявам това на други възрастни. Защо ли? Защото възрастните са по-умни. В повечето случаи, простотата на идеята се изплъзва на повечето възрастни, защото те са обучавани по различен начин. Били са обучавани от други професионалисти: банкери, счетоводители, брокери на недвижимо имущество, финансисти и т.н. Трудното е да накараш възрастните да забравят наученото или да станат деца отново. Интелигентният възрастен често мисли, че е под достойнството му да обръща внимание на подобни прости дефиниции.

Богатият ми баща вярваше в принципа „Придържай се към простота“, затова се стремеше обясненията му за двете малки момчета да бъдат колкото се може по-лесни и по този начин направи финансовата основа здрава.

Какво тогава предизвиква объркването? Или как може нещо толкова просто да бъде толкова объркано? Защо някой иска да купи актив, а купува всъщност пасив? Отговорът може да бъде открит в официалното образование.

Ние се концентрираме върху думата „грамотност“, а не върху „финансова грамотност“. Не думите определят дали нещо е актив или пасив. Всъщност, ако искате да се объркате наистина, погледнете определенията на думите „актив“ и „пасив“ в речника. Знам, че дефиницията ще допадне на счетоводителите, но за средностатистическия човек тя няма да има никакъв смисъл. Но ние, възрастните, често сме много горди, за да признаем, че не виждаме смисъл в нещо.

Ето какво още ни казваше нашият богат татко:

— Това, което определя актива, не са думите, а числата. И ако не можете да разчитате числата, няма да можете да различите актива от дупка в земята. В счетоводството значение имат не самите числа, а онова, което те ни казват. Същото е и с думите. Няма значение отделните думи, а историята, която ни разказват. Мнозина четат, но не разбират кой знае какво. Например, наскоро купих ново видео. То беше с книжка с инструкции как да програмираме видеото. Аз исках да запиша любимото си телевизионно предаване в петък вечерта. Едва не се побърках, докато опитвах да разбера упътването. Според мен няма нищо по-сложно от това да се научиш как да програмираш видеото. Четях думите, но не разбирах нищо. Получих отличен по четене и слаб за разбирането но прочетеното. Същото се случва с повечето хора, принудени да проумеят финансови твърдения.

— Ако искате да сте богати, четете и разбирайте числата. Чувал съм тези думи стотици пъти от богатия си баща. Както и:

— Богатите купуват активи, а бедните и средната класа — пасиви. Ето как да откриваме разликата между актив и пасив. Повечето счетоводители и финансисты не са съгласни с дефинициите, но тези прости рисунки бяха началото на една здрава основа за две малки момчета.

За да ни обучи, богатият татко опростяваше всичко, като в продължение на години използваше възможно най-много рисунки, най-малко думи и никакви числа.

Движение на парите при актив:

Приходи

Разходи

Активи Пасиви

(Имаме полета Приходи, под тях Разходи и под тях Активи и Пасиви на един ред. Има стрелка от Активи към Приходи)

Горната схема е отчет за приходите, наричано още отчет за печалбите и загубите. То отразява приходите и разходите. Парите, които влизат и излизат. На долната схема е представен балансът. Нарича се така, защото би трябвало да балансира активите и пасивите. Много финансови новобранци не знаят за връзката между отчета на приходите и баланса. А това е жизненоважно, ако желаете да разберете за какво става дума.

Основната причина за финансовите проблеми е следствие от неразбирането на разликата между актив и пасив. Объркването се дължи на дефинициите на тези две думи. Ако искате урок по объркваност, просто погледнете думите „актив“ и „пасив“ в речника.

Счетоводителите може и да откриват някакъв смисъл в тези определения, но за средностатистическия човек щеше да бъде същото и ако бяха написани на китайски. Четеш думите, но е трудно да разбереш за какво всъщност се говори.

Затова богатият ми баща просто ни каза, че „активите слагат пари в джоба ти“. Хубаво, просто и използваемо.

Движение на парите при пасив:

Приходи

Разходи

Активи Пасиви

(Имаме полета Приходи, под тях Разходи и под тях Активи и Пасиви на един ред. Има стрелка от Пасиви към Разходи и оттам към нищото)

Сега, след като активите и пасивите бяха обяснени чрез схеми, може би ще е по-лесно да разберете словесната ми дефиниция.

Активът е нещо, което слага пари в моя джоб.

Пасивът е нещо, което вади пари от моя джоб.

— Това наистина е единственото, което ви е нужно да знаете. Ако искате да сте богати, просто цял живот купувайте активи. Ако искате да бъдете в редиците на бедните или на средната класа, цял живот купувайте пасиви. Непознаването на разликата между двете е главната причина за финансовите затруднения.

Образоваността, както откъм цифри, така и откъм букви, е основата на финансовата борба. Ако хората изпитват финансови затруднения, значи не могат да прочетат нещо, независимо дали е написано с букви или с цифри. Просто нещо не е разбрано както трябва. Богатите са богати, защото са по-начетени в области, непознати за хората, които водят борба за финансово оцеляване. Следователно, ако искате да забогатеете и да останете богати, трябва да сте финансово грамотни както в разчитането на думите, така и на числата.

Стрелките на схемите представят движението на парите. Самостоятелно числата означават наистина много малко. Същото се отнася и за думите. Важна е историята. При финансовия доклад четенето на числа е равносилно на търсенето на фабулата, на историята. Историята за това къде се движат пари. При осемдесет процента от семействата, финансовата история е разказ за усилена работа в желанието да се върви напред. И не защото героите не изкарват пари. А защото цял живот купуват пасиви вместо активи.

Това например е движението на парите при бедните или младите хора, които все още живеят при родителите си:

Работа Приходи  
Разходи  
Активи Пасиви



(Имаме вертикално полета Работа, Приходи (заплата), под тях Разходи (Данъци, храна, наем, дрехи, развлечения и др.) и под тях Активи и Пасиви на един ред. Има стрелка от Работа в Приходи през Разходи и в нищото)

Това е движението на парите при хората от средната класа:

Работа Приходи  
Разходи  
Активи Пасиви

(Имаме вертикално полета Работа, Приходи (заплата), под тях Разходи (Данъци, заем жилище, консумативи, храна, дрехи, развлечения и др.) и под тях Активи и Пасиви (Заем жилище, потребителски заеми, кредитни карти) на един ред. Има стрелка от Работа в Приходи през Разходи, през пасиви и отново в Разходи и в нищото)

Движение на парите при богатите хора:

Приходи  
Разходи  
Активи Пасиви

(Имаме вертикално Приходи (от: Дивиденди; Лихви; Наеми; Авторски права; МЛМ-бонуси<sup>[1]</sup>) и отдолу Разходи, а под тях Активи (Акции, Бонове, Ценни книжа, Недвижими имоти, Интелектуална собственост, МЛМ-бизнес<sup>[2]</sup>) и Пасиви на един ред)

Кийосаки е посветил цяла книга на МЛМ-бизнеса, наречен още Мрежов маркетинг — „Бизнес школа за хора, които обичат да помагат на другите — осемте скрити ценности на мрежовия маркетинг, освен че се правят много пари“. Можете да си набавите тази книга от издателство „Анхира“.

Очевидно тези схеми са опростени. Всеки има определени неизбежни разходи: за храна, за жилище и дрехи.

Схемите показват движението на парите в живота на бедните, представителите на средната класа и богатите. Движението на парите разказва историята. Историята за начина, по който човек управлява парите си, за това какво прави, след като се сдобие с тях.

Разказах историята за едни от най-богатите хора в Америка, за да илюстрирам един широко разпространен недостатък в мисленето — хората смятат, че парите ще решат всичките им проблеми. Ето защо изтръпвам, когато ме попитат как може да се забогатее по-бързо. Или откъде да се започне. Често чувам:

— Затънал съм в дългове, затова трябва да изкарвам повече пари.

Да печелиш повече не винаги решава проблема; всъщност това дори често го влошава. На фона на парите нашите човешки недостатъци понякога стават още по-явни. Те често акцентират върху това, което не знаем. Ето защо в много случаи човек, чиито средства неочаквано нарастват — например от наследство, увеличение на заплатата или печалба от тотото — не след дълго се озовава в същата, ако не и в по-лоша бъркотия от тази, в която се намирал преди това. Парите само акцентират върху представата за движението на парите, която носим в съзнанието си. Ако според тази представа трябва да изхарчвате всичко, което получавате, най-вероятно повечето пари ще доведат до увеличаване на харченето.

Много пъти съм казвал, че в училище получаваме научни и професионални умения, които са много важни. Учим се да изкарваме пари с професионалните си умения. През шейсетте години, когато бях в гимназията, хората заключаваха автоматично, че учениците, които се справят добре с учебния материал, ще станат лекари. Често дори не питаха детето дали иска да стане лекар. Това се подразбираше от само себе си, тъй като именно тази професия даваше обещание за най-голямо финансово възнаграждение.

Днес лекарите са изправени пред финансови предизвикателства, които не бих пожелал дори на най-големия си враг: застрахователни компании, които вземат в свои ръце контрола над бизнеса, намеса на правителството и съдебно преследване заради професионални грешки, и това са само някои от проблемите. Днес децата мечтаят да станат баскетболни звезди, майстори на голфа като Тайгър Удс, компютърни гении, филмови и рок звезди, кралици на красотата или брокери на Уолстриит. Просто там са славата, престижът и парите. Ето защо е

толкова трудно да мотивираш децата да ходят на училище в наши дни. Те знаят, че професионалният успех не е вече пряко свързан с успеха ти в училище, както е било преди.

Тъй като учениците завършват училище без да имат финансови умения, милиони образовани хора се справят с професията си успешно, но това не им спестява финансовите проблеми. Те започват да работят по-усърдно, но положението не се променя. Това, което липсва в образованието им е не как да правят пари, а как да ги харчат — какво да направят, след като ги изкарат. Ето това се нарича финансово умение — какво правите с парите, след като ги изкарате, как пречите на хората да ви ги вземат, за колко време ги задържате и колко усилено работят парите ви за вас.

Повечето хора не могат да кажат защо страдат финансово, тъй като не разбират движението на парите. Човек може да бъде високообразован, да успява в професията си и да е финансово неграмотен. Тези хора често работят повече, отколкото трябва, защото са се научили как да работят усърдно, а не как да накарат парите да работят за тях.

#### КАК ПРЕСЛЕДВАНЕТО НА ЕДНА ФИНАНСОВА МЕЧТА СЕ ПРЕВРЪЩА ВЪВ ФИНАНСОВ КОШМАР

Историите за здраво трудещите се хора са създадени като че ли по един калъп. Щастлива, високообразована младоженска двойка отива да живее в един тесен апартамент под наем. Младите веднага си дават сметка, че могат да пестят, тъй като двама могат да живеят с толкова пари за наем, колкото и един.

Проблемът е там, че апартаментът е тесен. Решават да спестяват, за да си купят свой дом, където да отгледат децата си. Идеята не е невъзможна, тъй като и двамата печелят, затова се съсредоточават върху кариерата си. Доходите им започват да се увеличават.

Но заедно с увеличаването на доходите се увеличават и разходите.

Приходи

Разходи

Активи Пасиви

(Имаме вертикално полета Приходи, под тях Разходи и под тях Активи и Пасиви на един ред. Има стрелка нагоре в Приходи, показваща, че те се увеличават)

И още една таблица:

Приходи  
Разходи  
Активи Пасиви

(Имаме вертикално полета Приходи, под тях Разходи и под тях Активи и Пасиви на един ред. Има стрелка нагоре в Разходи, показваща, че и те се увеличават)

Разход номер 1 за повечето хора са данъците. Мнозина смятат, че най-висок е данъкът върху общия доход, но повечето американци плащат най-много за социални осигуровки. На всичкото отгоре данък общ доход се начислява и върху сумата, която се отделя от заплатите им за социални осигуровки, приход, който те никога не получават, тъй като се удържа директно за обществено осигуряване.

Тогава и пасивите им се увеличават:

Приходи  
Разходи  
Активи Пасиви

(Имаме вертикално полета Приходи, под тях Разходи и под тях Активи и Пасиви на един ред. Има стрелка нагоре в Пасиви, показваща, че и те се увеличават)

Най-добре ще демонстрираме това, като се върнем при младата двойка. Насърчени от увеличаването на приходите, те решават да купят къщата на своите мечти. Но още щом влязат да живеят в нея, семейният им бюджет се отежнява с още един данък — данък недвижимо имущество. После купуват към новата къща нова кола, нови мебели и домакински електроуреди. Докато една сутрин се

събудят и установят, че колонката с пасивите е натежала от погасяването на заеми и задължения по кредитните карти.

Така се озовават в капана на омагьосаната въртележка. Ражда се дете. Двамата се трудят още по-здравно. Процесът се повтаря. Повече пари и още повече данъци.

По пощата пристига кредитна карта. Те я използват.

Обаждат им се от някаква компания, даваща заеми, за да ги уведомят, че най-големият им актив, тяхната къща, е увеличила стойността си. От компанията им предлагат заем при „специални условия“, защото досега винаги са се представяли като достойни за доверие партньори. Освен това добавят, че най-умното, което могат да направят, е да изплатят веднага дълговете към кредитните си карти, където лихвите са много високи. Същевременно ги уверяват, че по този начин ще намалят и данъците си.

Двойката се вслушва в съвета им. И си отдъхва облекчено. Кредитите по картите са изплатени. Дълговете им вече са ограничени само до един — заема за покупката на дома. Ежемесечните им вноски стават по-малки, тъй като разсрочват изплащането на заема за трийсетгодишен период. Това е най-умното, което може да се направи.

Обажда се една съседка и ги кани да ходят заедно из магазините, за да използват намалението за празниците. Възможност да се спестят малко пари. Съпрузите си казват:

— Няма да купуваме нищо. Ще отидем само да погледаме.

Но за всеки случай пъкват чистата кредитна карта в портфейла.

Непрекъснато се натъкват на тази млада двойка. Името ѝ се променя, но финансовата дилема, пред която стоят, е същата. Те идват на моите представяния, за да чуят какво ще им кажа. И ме питат:

— Можете ли да ни посъветвате как да изкарваме повече пари?

Навикът да харчат, който са си изградили, ги кара да търсят все по-големи доходи. И дори не осъзнават, че истинската причина за финансовите им затруднения идва от това как точно решават да похарчат парите си. А в нейната основа лежат финансовата неграмотност и неразбирането на разликата между актив и пасив.

Парите, дори и ако са повече, рядко решават паричните проблеми. Интелигентността решава проблемите. Това ми напомня думите, които един приятел повтаря неуморно на задълженелите хора:

— Ако установите, че сте копали достатъчно, за да пропаднете в дупката... просто престанете да копаете.

Когато бях малък, татко разказваше за японците, които признавали три сили: силата на меча, на скъпоценността и на огледалото.

Мечът символизира силата на оръжието. Америка харчи трилиони долари за оръжие и поради това е главната военна мощ в света.

Скъпоценността символизира парите. Както виждаме, има известна истина в поговорката: „Запомни златното правило. Правилата се правят от тези, които имат злато“.

Огледалото символизира силата на самопознанието. Според японската легенда най-ценното от трите е именно самопознанието.

Представителите на бедната и средната класа прекалено често позволяват на силата на парите да ги контролира. Те просто започват да работят още по-здравео, без да си задават въпроса дали това, което правят, има смисъл. Така едно огромно мнозинство хора допуска страховитата мощ на парите да ги контролира. Тъй като тези хора не разбират парите, мощта на парите им се изправя срещу тях.

Ако използваха силата на огледалото, те щяха да се запитат:

— Има ли смисъл всичко това?

Много често, вместо да се доверят на вътрешната си мъдрост, на дремещият в тях гении, повечето хора просто се движат в тълпата. Правят едно или друго, само защото всички постъпват така. Те се приспособяват, вместо да си задават въпроси. Често повтарят, без да се замислят, онова, което са им казали. Идеи като „Твоят дом е актив“, „Домът ти е твоята най-голяма инвестиция“, „Временно няма да плащаш данъци, ако задлъжнееш още повече“, „Намери си сигурна работа“, „Не прави грешки“, „Не поемай рискове“.

Говори се, че за повечето хора страхът от говорене пред публика е по-голям от страха от смъртта. Според психиатрите страхът от говорене пред публика се причинява от страха от критиката, от осмиването, от опасността да бъдеш отхвърлен от обществото. Страхът да бъдат по-различни не позволява на повечето хора да търсят нови начини за разрешаване на своите проблеми.

Ето защо моят учен татко казваше, че японците ценели най-много силата на огледалото, тъй като ние откриваме истината само

когато се погледнем в огледалото като хора. И главната причина повечето от нас да се придържат към „безопасната игра“ е страхът. Това се отнася за всичко, независимо дали става дума за спорт, взаимоотношения с хората, кариера, пари.

Същият този страх, страхът от отлъчване от обществото, кара хората да се приспособяват, без да поставят под въпрос всепризнатото мнение или популярните модни тенденции. „Твоят дом е актив“; „Работи по-здрав“; „Стреми се към повишение в работата“; „Някой ден ще стана вицепрезидент на компанията“; „Пестете пари“; „Един ден, когато ми увеличат заплатата, ще купя по-голяма къща“; „Куклата, която търсите, е изчерпана поради огромното търсене, но по някаква случайност пазя една за един клиент, който още не е дошъл да си я вземе“.

Много големи финансови проблеми се причиняват от стремежа да се движим с тълпата. От време на време всеки има нужда да се погледне в огледалото и да прояви вяност по-скоро към вътрешната си мъдрост, отколкото към своите страхове.

Когато с Майк навършихме шестнайсет години, започнаха проблемите ни с училище. Ние не бяхме лоши момчета. Просто започнахме да се отделяме от тълпата. След училище и през почивните дни работехме за бащата на Майк. Често след работа двамата стояхме с часове на една маса с баща му, докато той провеждаше срещи и събрания със своите банкери, адвокати, счетоводители, брокери, инвеститори, управители и служители. Този човек беше напуснал училище на тринайсетгодишна възраст и сега управляваше, даваше указания и нареждания и задаваше въпроси на образовани хора. Те бяха на негово разположение и се притесняваха ужасно, когато той не одобрише действията им.

Този човек не бе вървял заедно с тълпата. Той мислеше винаги сам и мразеше думите:

— Трябва да го направим така, тъй като всички така го правят.

Мразеше също думите „не мога“. Ако човек искаше да го накара да направи нещо, достатъчно бе да му каже: „Не мисля, че би могъл да направиш това“.

Като присъствахме на неговите срещи, с Майк научихме повече, отколкото през всичките години, прекарани в училище и в

университета. Бащата на Майк не бе учил в училище, но бе финансово образован и затова успяваше. Той ни повтаряше често:

— Умният човек наема хора, които са по-интелигентни от него самия.

Така че с Майк имахме възможността да слушаме с часове интелигентни хора и следователно — да се учим от тях. Но точно поради това двамата просто не можехме да приемем стандартните догми, на които ни учеха нашите учители. И именно оттам идваха и проблемите. Всеки път когато някой учител кажеше: „Трябва да имате добри оценки, за да се справяте един ден добре в живота“, ние с него само повдигахме рамене. Дадяха ли ни съвет да следваме установените процедури и да не се отклоняваме от правилата, ние осъзнавахме как този учебен процес убива творческото начало. Започвахме да разбираме защо нашият богат татко ни обясняваше, че училищата са предназначени да създават добри служители, а не добри работодатели.

Понякога Майк или аз питахме учителите си какво е приложението на това, което учим, или защо никога не изучаваме парите и тяхното действие. На последния въпрос често ни отговаряха, че парите не са важни; че ако залягаме в учението и сме винаги сред първите, парите сами ще дойдат.

Колкото повече научавахме за силата на парите, толкова повече се отдалечавахме от нашите учители и съученици.

Моят високо образован татко никога не ми е оказвал натиск за оценките. Често съм се чудил защо. Но започнахме да спорим за парите. Когато станах на шестнайсет години, аз вероятно имах много по-стабилни основи в това отношение от моите родители. Можех да водя сметки, да слушам данъчни специалисти, корпоративни адвокати, банкери, счетоводители, брокери на недвижимо имущество и т.н. Баща ми разговаряше с учителите.

Един ден той ми обясни защо нашият дом беше най-голямата му инвестиция. Последва не особено приятен спор, в който му обясних защо според мен къщата не е добра инвестиция.

Следващата схема показва разликата в разбиранията между богатия и бедния ми татко в това отношение. Единият татко смяташе, че къщата му е актив, а според другия тя беше пасив.

Богатият татко: Актив, Пасив — Дом

Бедният татко: Актив — Дом, Пасив



Помня как нарисовах едната схема на баща си, за да му покажа посоката на движението на парите. Обърнах му внимание на допълнителните разходи, свързани с притежаването на къща. По-големият дом означава по-големи разходи и парите изтичат навън през колонката с разход. Потока пари тръгва от разходи, през пасиви и отново през разходи заминава в нищото.

Днес все още приемам като предизвикателство твърдението, че къщата е актив. Знам, че за мнозина това е и мечта, и най-голямата им инвестиция. И действително е по-добре да притежаваш собствен дом, отколкото да не притежаваш нищо. Аз просто предлагам алтернативен поглед към тази популярна догма. Ако със съпругата ми решим да си купим по-голяма къща, ще бъдем наясно, че това няма да е актив, а пасив, тъй като ще вади още повече пари от джобовете си.

И така, ето моите аргументи. Не очаквам, че повечето хора ще се съгласят с тях, защото идеята за хубавия дом е винаги емоционално оцветена. А когато става дума за пари, силните емоции обикновено намаляват финансовата интелигентност. Знам от личен опит, че парите успяват да придадат емоционална окраска на всяко решение.

1. Когато става дума за къща, отбелязвам, че повечето хора работят цял живот, докато изплатят дома, който никога не притежават. С други думи, повечето хора купуват нова къща на всеки няколко години, като всеки път вземат нов трийсетгодишен заем, за да изплатят предишния.

2. Макар да получават някакво данъчно облекчение за изплащането на жилищен заем, хората плащат за всичките си останали разходи с парите, които им остават след плащането на данъците.

3. Данъци върху собствеността. Родителите на съпругата ми се шокираха, когато месечните данъци за собственост върху дома им достигнаха \$1'000. Това стана след като се пенсионираха и тъй като увеличението се отрази зле върху пенсионния им бюджет, те бяха принудени да се преместят да живеят другаде.

4. Къщите не винаги увеличават стойността си с годините. През 1997 г. мои приятели задължиха с \$1'000'000 за къща, която днес вече може да се продаде само за \$700'000.

5. Най-големи са загубите от пропуснати възможности. Ако всичките ви пари са вързани в покупката на къща, ще ви се наложи да работите по-усилено, защото парите продължават да изтичат от

колонката с разходите, вместо да се прибавят към приходите, класическият начин на движение на парите при средната класа. Ако една млада двойка реши да прибави пари още в самото начало към колонката с активи, тя ще си улесни живота по-нататък, особено когато започне подготовка за изпращане на децата в колеж. Дотогава активите им ще са нараснали и ще им помогнат да покриват разходите. Много често къщата служи само като нещо, което може да се ипотекира, за да се посрещат непрекъснато увеличаващите се разходи.

Накратко, крайният резултат от решението да се притежава къща, която е прекалено скъпа, вместо от самото начало да се инвестира в портфолио от ценни книжа, може да ви се отрази неблагоприятно поне по следните три начина.

1. Загуба на време, през което другите активи биха могли да увеличат стойността си.

2. Загуба на допълнителен капитал, който би могъл да се инвестира, вместо да се пропилява по скъпоструващата поддръжка на дома.

3. Загуба на обучение. Много често единственото, което хората слагат в колонката на своите активи, са техните спестявания, къща и план за пенсиониране. Тъй като нямат пари, които да инвестират, те не инвестират. Това ги лишава от опит в тази дейност. Повечето никога не се превръщат в т.нар. от финансовия свят „опитни инвеститори“. А най-добрите инвестиции обикновено първо се продават на „опитните инвеститори“, а те по-късно ги продават на хората, които играят „безопасно“.

Не ви казвам да не си купувате къща. Искam само да разберете разликата между актив и пасив. Когато пожелаея по-голяма къща, първо си купувам активи, които ще генерират притока от пари за изплащане на къщата.

Финансовото състояние на образования ми татко демонстрира най-добре какво представлява животът на тичащия в омагьосан кръг. Разходите му винаги се покриват с приходите и така никога не му остава възможност да инвестира в активи. В резултат неговите пасиви, като погасяването на всевъзможни заеми, са по-големи от активите. Финансовото състояние на богатия ми татко, от друга страна, отразява резултатите от един живот, посветен на инвестирането и свеждането на пасивите до минимум:

Следващата схема казва повече, отколкото хиляда думи:  
Финансово състояние на образования татко:

Приходи  
Разходи  
Активи Пасиви

(Имаме вертикално полета Приходи, под тях Разходи и под тях малко поле Активи и голямо Пасиви на един ред)

Финансово състояние на богатия татко:

Приходи  
Разходи  
Активи Пасиви

(Имаме вертикално полета Приходи, под тях Разходи и под тях голямо поле Активи и малко Пасиви на един ред)

Тази схема обяснява защо богатият ми татко става все по-богат. Колонката с активи генерира предостатъчно приходи за покриване на разходите, а остатъкът се инвестира отново в колонката с активи. Колонката с активи продължава да расте и следователно приходите, които произвежда, също нарастват.

И в резултат богатите стават още по-богати!

ЗАЩО БОГАТИТЕ СТАВАТ ОЩЕ ПО-БОГАТИ?

Приходи  
Разходи  
Активи Пасиви

(Имаме вертикално полета Приходи, под тях Разходи и под тях голямо поле Активи и малко Пасиви на един ред)

Влизащите в Приходи потоци преминават директно през разходи в Активи, които се увеличават и оттам се завъртат отново циклично в приходи, които също се увеличават. За сметка на това Разходите се

намалят от излизащите в нищото и Пасивите също намалят, защото не се попълват от нищо.

Средната класа непрекъснато има финансови затруднения. Основният приход е заплатата, а когато заплатата се увеличи, увеличават се и данъците. Разходите се увеличават пропорционално с нарастването на заплатата; или пак стигаме до омагьосаната въртележка. Те смятат, че домът им е най-важният актив, вместо да инвестират в носещи приходи активи.

Възприемането на дома като инвестиция и философията, че увеличаването на заплатата означава автоматично по-голяма къща или възможност да се харчи повече, лежи в основата на дълговете, които разяждат днешното общество. Процесът на увеличаващите се разходи хвърля семействата в по-големи дългове и в по-голяма финансова несигурност, дори да прогресират в работата си и да получават повишения на заплатата на определен период от време. Този изпълнен с много рискове живот се дължи на липсата на финансово образование.

#### ЗАЩО СРЕДНАТА КЛАСА ИМА ФИНАНСОВИ ЗАТРУДНЕНИЯ

Приходи  
Разходи  
Активи Пасиви

(Имаме вертикално полета Приходи, под тях Разходи и под тях голямо поле Активи и малко Пасиви на един ред)

Влизащите в Приходи потоци ги увеличават, но се увеличават и Разходите. Активите са малки, а пасивите се увеличават също. Освен това Разходите се намалят от излизащите в нищото потоци.

Масовата загуба на работа през деветдесетте години в резултат на съкращенията ни показва колко нестабилна финансово е средната класа. Общественото осигуряване се изправя пред непреодолими проблеми и на него вече не може да се гледа като на пенсионен източник. Средната класа е обхваната от паника. Хубавото на случилото се е, че помага на много от тези хора да осъзнаят кое е в техен интерес и те започват да купуват акции. Увеличеният интерес към инвестирането е в голяма степен причина за наблюдаваното в момента надпреварване на Фондовата борса. Днес се създават все

повече кооперативни фондове, които отговарят на нуждите на средната класа.

Кооперативните фондове са популярни, защото дават сигурност. Средностатистическият купувач на кооперативни фондове е прекалено зает със своята работа, с плащането на данъци и заеми, със спестяване на пари за обучението на своите деца и за изплащането на кредитни карти. Той няма време да се учи да инвестира и затова разчита на мениджъра на кооперативния фонд. Освен това, тъй като общият фонд включва много различни видове инвестиции, той си мисли, че парите му са на сигурно място, защото са инвестирани в различни неща. Тази група от образовани представители на средната класа се придържа към догмата „инвестирай в различни неща“, съставена от брокерите и финансистите на кооперативните фондове.

„Играйте на сигурно. Избягвайте риска“. Истинската трагедия е, че този риск за типичния представител на средната класа се създава от липсата на ранно финансово обучение. На него му се налага да играе на сигурно, защото финансовото му положение е незавидно. В балансовия му отчет преобладават пасивите, а истинските активи, които носят приходи, липсват. В типичния случай единственият му източник на доходи е заплатата. Така животът му става изцяло зависим от шефа.

И когато им се представят истински „сделки на живота“, тези хора не могат да се възползват от възможността. Те трябва да играят на сигурно, просто защото работят толкова усърдно, че не им остава време да обмислят възможностите, защото данъците са много високи и те самите са затънали в дългове.

Както казах в началото на тази част, най-важното е да знаете разликата между актив и пасив. След като я осъзнаете, съсредоточете усилията си върху купуването само на доходоносни активи. Това е най-удачният начин да тръгнете по пътя към забогатяването. Продължавайте в този дух и колоната ви с активи ще започне да расте. Съсредоточете се върху намаляването на пасивите и разходите. Така си осигурявате повече пари, които да прибавяте към колонката с активите.

Скоро основата на активите ще стане толкова стабилна, че ще можете да си позволите да правите по-несигурни инвестиции. Инвестиции с възвръщаемост от 100 процента до безкрайност. Инвестиции от 5 000 долара, които скоро се превръщат в 1 милион

долара или повече. Инвестиции, наричани „прекалено рисковани“ от средната класа.

Инвестирането не е рисковано. Проблемът е в липсата на най-обикновена финансова интелигентност, дори на финансова начетеност; това е причина за страха от „прекалено рискованите“ начинания.

Ако правите това, което правят масите, ще се получи следното:

Приходи: Работа за собственик

Разходи: Работа за правителство

Активи: няма

Пасиви: Работа за банката

Като служител, който е и собственик на жилище, трудовите ви усилия са насочени главно в следните направления:

1. Работите за някой друг. Повечето хора работят за заплата и правят собственика или акционерите по-богати. Вашите усилия и успехи ще осигурят успеха и пенсионирането на собственика.

2. Работите за правителството. Правителството взема своята част от вашата заплата, преди даже да сте я видели. Като работите по-усърдно, вие просто увеличавате размера на данъците, които взема правителството; става така, че повечето хора работят от януари до май само за правителството.

3. Работите за банката. След данъците, най-големите ви разходи са заемът за жилище и погасяването на дълговете по кредитните карти.

И ако започнете да работите по-усилено, всяко едно от тези три нива отнема все по-голяма част от вашите усилия. Следователно се налага да разберете как да правите така, че по-големите усилия да бъдат в полза на вас и вашето семейство.

Веднъж взели решение да се съсредоточите върху създаване на собствен бизнес, как бихте подредили целите си?

Повечето хора трябва да запазят професията си и да разчитат на своята заплата за покупката на активи.

Докато активите им се увеличават, как ще измерват своите успехи? Кога човек осъзнава, че наистина е богат? Аз имам свое определение не само за актив и пасив, а и за богатство. Всъщност съм го заимствал от един човек на име Бъкминстър Фулър. Някои го наричат шарлатанин, а други — гений. През 1961 г. той предизвика голямо вълнение сред архитектите, тъй като кандидатства за патент за

нещо, наречено „геодезичен свод“. Но в молбата си Фулър споменава и няколко думи за богатството. В началото всичко изглежда много объркващо, но след няколкократно прочитане, започва да добива СМИСЪЛ:

БОГАТСТВОТО НИ СЕ ИЗМЕРВА В СЛЕДНОТО: КОЛКО ДНИ СМЕ В СЪСТОЯНИЕ ДА ОЦЕЛЕЕМ БЕЗ ДА РАБОТИМ... ИЛИ АКО СПРЕМ ДА РАБОТИМ ДНЕС, ДОКОГА ЩЕ ОЦЕЛЕЕМ?

За разлика от чистата стойност — разликата между вашите активи и пасиви, която често зависи от скъпоструващите прищевки на човека и мнението му за стойността на нещата — това определение дава възможност за наистина точно измерване. Сега вече можех да преценявам и наистина да се ориентирам къде се намирам на пътя си към целта за постигане на финансова независимост.

Нетната стойност често включва такива „активи“, които не носят приходи, като купени от вас неща, които само събират прах в гаража; богатството обаче се измерва с това колко пари правят вашите пари и следователно — какви са шансовете ви за финансово оцеляване.

Мярката за богатството ви е следната:

Колко пари получавате от активите си, и дали те са повече или по-малко в сравнение с разходите ви.

Ето един пример. Да речем, че притокът на пари от колонката с активите е 1 000 долара на месец. А месечните ми разходи са 2 000 долара. Какво е богатството ми?

Да се върнем към определението на Бъкминстър Фулър. Колко дни занапред мога да изкарам според него? И нека да предположим, че месецът е от трийсет дена. Според тази дефиниция притокът на пари ще ми стигне за половин месец.

Когато достигна 2 000 долара месечен паричен приход от активи, ще бъда богат. Все още няма да съм станал свръхбогат, но все пак ще съм богат, защото приходите ми от активи ще покриват напълно разходите ми. Ако поискам да увелича разходите си, първо ще трябва да увелича притока на пари от активи, за да запазя нивото на своето богатство. Обърнете внимание, че именно в този случай вече не съм зависим от заплатата си. Съсредоточил съм се върху изграждането на активи, които да ми донесат финансова независимост. Ако напусна работата си днес, ще имам възможност да посрещам месечните разходи с притока на пари от колонката с активите.

Следващата стъпка ще бъде да инвестирам в нови активи излишъка от парите, идващи от активи. Колкото повече пари отиват в колонката с активите, толкова повече се увеличава тя. Колкото повече се увеличават активите, толкова по-голям е притокът ми на пари. И докато разходите ми са по-малки от приходите, аз ще забогатявам; приходите ми от други източници, а не от ходене на работа, ще нарастват.

Докато процесът на реинвестиране продължава, аз ще вървя по пътя към забогатяването. Определението за „свръхбогатство“ е различно при всеки човек, но никога не може да си прекалено богат.

И запомнете това просто наблюдение:

Богатите купуват активи.

Бедните имат само разходи.

Средната класа купува пасиви с мисълта, че са активи.

Е, какъв е отговорът на въпроса: „С какво да започна, за да си направя собствен бизнес“?

Послушайте основателя на „Макдоналдс“.

---

[1] Този приход има много предимства — не е свързан с големи инвестиции на пари, няма риск от загуба на капитал, може да се изгради в свободното време, получавате помощ и обучение, използвате връзките си с приятели от много държави, идеален е за хора, които искат да имат повече свободно време, за студенти, пенсионери, млади майки, инвалиди и други хора, които нямат капитал и са с ограничена физическа трудоспособност, или предпочитат да работят от къщи, тъй като се грижат за малко дете или болен. ↑

[2] МЛМ-бизнесът е актив, който все още у нас е малко познат и недостатъчно оценяван. За сравнение един опитен мениджър, който работи на пълен работен ден и отсъства от къщи по 12–14 ч, у нас печели 1000–3000 лв, а един добър мрежар, който работи в удобно за него време от дома си, може да печели 10000–20000 лв, даже повече — това е бизнес без таван на доходите. ↑



### УРОК 3: ГЛЕДАЙТЕ СВОЯ СОБСТВЕН БИЗНЕС

През 1974 година помолиха Рей Крок, основателя на „Макдоналдс“, да говори пред студентите по бизнесадминистрация в Тексаския университет в Остин. По това време един от моите приятели, Кийт Кънингам, беше студент в този курс. След силната и вдъхновяваща реч, студентите предложили на Рей да отидат в любимата им бирария и да изпият по няколко бири. Рей се съгласил.

— В кой бизнес съм аз? — попитал Рей, след като цялата група вече държала по халба бира.

— Всички се изсмяха — разказваше Кийт. — Повечето от моите състуденти помислиха, че Рей просто се шегува.

Тъй като никой не отговорил, Рей повторил въпроса си.

— В кой бизнес мислите, че съм?

Студентите се изсмели отново и най-накрая един смелчага извикал:

— Рей, кой в света не знае, че си в бизнеса с хамбургери.

Рей се позасмял.

— Точно така си и мислех, че ще отговорите. — Направил пауза и добавил: — Дами и господа, аз не съм в бизнеса с хамбургери. Моят бизнес е недвижимото имущество.

Кийт сподели, че Рей трябвало да обяснява доста време гледната си точка. Основното в бизнесплана на „Макдоналдс“ е продажбата на франчайзи, предлагащи хамбургери, но той никога не пренебрегвал и местоположението на всеки франчайз. Знаел, че недвижимото имущество и неговото местоположение са най-важният фактор за успеха на всеки франчайз. Човекът, който купувал франчайза, плащал също и за покупката на земята под франчайза.

Днес „Макдоналдс“ е най-големият едноличен собственик на недвижимо имущество в света; той притежава повече дори от Католическата църква. „Макдоналдс“ е собственик на някои от най-скъпите кръстовища както в Америка, така и в други краища на света.

Кийт каза, че това е бил един от най-важните уроци в живота му. Днес той притежава автомобилки, но бизнесът му всъщност е

недвижимото имущество под тези автомивки.

Схемите в края на предишната глава илюстрираха, че повечето хора работят за всеки друг, само не и за себе си. На първо място работят за собствениците на компанията, след това — за правителството чрез данъците, които плащат, и най-накрая — за банката, от която са взели заем за покупка на жилище.

Когато ние бяхме малки, наблизко нямаше заведение на „Макдоналдс“. Богатият татко обаче беше поел отговорността да предаде на двама ни с Майк същия урок, за който говори и Рей Крок.

Това е третата тайна на богатите. Тя гласи:

Гледайте си своя собствен бизнес. Финансовите затруднения често идват при тези, които цял живот работят за друг. Към края на своя трудов стаж те няма да имат нищо.

И отново, една рисунка казва повече от хиляда думи. Този отчет за приходите и баланса илюстрира най-добре съвета на Рей Крок.

Вашата професия генерира:

Приходи: Работа за собственика

Разходи: Работа за правителството

Активи: Вашият собствен бизнес

Пасиви: Работа за банката

Съвременната образователна система набляга върху добрата академична подготовка, така че младежите по-късно да могат да си намерят хубава работа. Животът им ще се върти около заплатите или, както беше описано по-рано, около колонката с приходите. След като развият академичните си умения, те продължават обучението си на още по-високо ниво, за да усъвършенстват професионалните си умения. Учат, за да станат инженери, учени, готвачи, полицаи, хора на изкуството, писатели и т.н. Тези професионални умения им дават възможност да се присъединят към редиците на работната сила и да работят за пари.

Между професия и бизнес съществува голяма разлика. Често питам хората „Какъв е бизнесът ви?“ И те отговарят: „О, аз съм banker“. След това ги питам дали банката е тяхна и те най-често отвърщат: „Не, аз работя там“. Това показва, че бъркат бизнес с професия.

Професията му може да е банкер, но този човек все още се нуждае от бизнес. Рей Крок обясни ясно разликата между своята работа и професията си. Професията му винаги е била същата; бил е продавач. В един период от своя живот е продавал шейкър за млечни шейкове, после се захваща с продажбата на франчайзи на „Макдоналдс“. Но докато професията му е била да продава тези франчайзи, неговият бизнес е бил трупането на доходоносно недвижимо имущество.

Проблемът с училището е, че често се превръщаш в това, което учиш. И така, да кажем, че учиш готварство, после ставаш главен готвач. Ако учиш право, ставаш адвокат, а ако учиш механика, ставаш механик. Грешката е там, че много хора забравят да си направят собствен бизнес. И вместо това цял живот градят бизнеса на някой друг и му помагат да забогатее.

За да се подсигури финансово, човек трябва да си направи собствен бизнес. Собственият бизнес се върти около колонката с активите, а не около приходите. Както стана дума по-горе, правило номер едно е да знаеш разликата между актив и пасив и да купуваш активи. Богатите се съсредоточават върху колонката с активите, докато всички останали гледат тази с приходите.

Ето защо чуваме толкова често: „Трябва ми повишение“, „Ако само ме повишат в службата...“, „Започвам да уча отново, за да имам шансове по-нататък да си намеря по-добра работа“, „Ще работя извънредно“, „Може би ще си намеря втора работа“, „Ще напусна тези дни. Намерих си работа, където плащат повече“.

В някои кръгове тези идеи звучат съвсем разумно. Въпреки това, ако слушате какво обяснява Рей Крок, ще осъзнаете, че все още не създавате собствен бизнес. Вие продължавате да насочвате вниманието си върху колонката с приходите. Ще си помогнете да придобиете финансова сигурност само ако използвате допълнителните средства за покупката на доходоносни активи.

Основната причина за финансовия консерватизъм на повечето представители на бедната и средната класа, т.е. изказвания от рода на „Не мога да си позволя да поема риска“, е липсата на финансова основа. Те се вкопчват в работата си, защото им трябва сигурност.

Съкращенията с цел намаляването на работна ръка доказаха на милиони работещи хора, че т.нар. им „най-голям актив“ — къщата, ги

изяжда живи; те продължават да изплащат ежемесечно заема за покупката ѝ. Колата, друг „актив“, също не им прощава. Щеките за голф, купени за 1000 \$, се въргалят някъде в гаража и са се обезценили, така че вече не струват 1000 \$. Без сигурността на работното място, тези хора нямат на какво да се подпрат. Онова, което са смятали за активи, няма да им помогне да оцелеят във време на финансова криза.

Вероятно повечето от нас са попълвали молба за отпускане на заем от банката за покупка на кола или къща. Винаги е интересно да се гледа колонката с „чистата цена“. Интересно е, заради това, което приетите банкови и счетоводни практики позволяват на човек да смята за активи.

Един ден, когато трябваше да взема заем, моето финансово положение не ми се стори особено добро. Прибавих новите си стикове за голф, колекцията от произведения на изкуството, книгите, уредбата, телевизора, костюмите на „Армани“, ръчните часовници, обувките и другите лични вещи към колонката с активите, за да ги увеличи.

Но ми отказаха заема, защото бях инвестирал прекалено много в недвижимо имущество. Не одобриха, че изкарвам толкова много пари от жилищни блокове. Искаха да знаят защо нямам нормална работа и не получавам заплата. Изобщо не попитаха за костюмите на „Армани“, за стикове за голф или за колекцията произведения на изкуството. Животът е труден, когато не се вместиш в общоприетите „стандарт“.

Душата ми се сгърчва всеки път, когато чуя някой да обяснява, че разликата между неговите пасиви и активи е милиони или сто хиляди долара, или каквото и да е. Една от главните причини за неточността на чистата стойност е фактът, че в момента, в който започнеш да продаваш активите си, те облагат с данъци за всяка печалба.

Много хора затъват в дълбоки финансови проблеми, когато останат без приходи. За да намерят някакви средства, те започват да продават активи. Първо, активите им най-често мотат да бъдат продадени само за част от стойността, вписана в собствения им счетоводен баланс. Ако пък при продажбата на активите се осъществи печалба, тя се облага с данъци. И отново правителството взема своята част от тяхната печалба, като по този начин намалява получената сума, която би могла да им помогне да си платят дълговете. Ето защо казвам,

че чистата стойност често „има по-малка стойност“, отколкото си мислят.

Започнете да изграждате собствен бизнес. Продължавайте да ходите на работа, но започнете да купувате истински активи, не пасиви или лични вещи, които нямат действителна стойност след като ги внесете вкъщи. Новата кола губи близо 25% от цената си, след като я изкарате оттам, откъдето сте я купили. Това не е истински актив, дори и банкерът ви да позволява да го впишете като такъв. Специалният ми нов стик за голф, който купих за 400 долара, струваше само 150 долара в момента, в който започнах да го използвам.

Затова поддържайте разходите си на по-ниско ниво, намалете пасивите и започнете да градите усърдно основите на стабилни активи. Много е важно родителите да научат децата си да правят разлика между активи и пасиви. Поощрявайте ги да започнат да строят колонката на активите, преди да напуснат бащиния дом, да се оженят, да си купят къща, да създадат деца и да се окажат в рискована финансова позиция, вкопчени за своята работа и пазарувайки всичко на кредит. Непрекъснато гледам как толкова много млади двойки се женят и попадат в капана на начина на живот, при който работят за плащането на данъците почти през половината от работното си време.

След като и последното дете напусне дома, повечето хора осъзнават твърде късно, че не са се подготвили както трябва за своето пенсиониране и започват да се борят, за да заделят някакви средства за тази цел. Тогава обаче техните собствени родители се разболяват и на раменете им се стоварват нови задължения.

И така, ето какви видове активи предлагам да придобивате. В нашия свят истинските активи спадат към няколко различни категории:

1. Бизнес, който не изисква присъствието ми. Аз го притежавам, но го управляват други хора. Ако трябваше да работя там, това нямаше да е моят бизнес. Просто щеше да ми стане работно място.

2. Акции.

3. Бонове.

4. Кооперативни фондове.

5. Доходоносни недвижими имуществва.

6. Ценни книжа.

7. Хонорари от интелектуална собственост като музика, сценарии, патенти.

8. Всичко останало, което има стойност, носи доходи или се цени и за което има готов пазар.

Когато бях малък, образованият ми татко ме окуражаваше да си намеря сигурна работа. От друга страна, богатият ми баща, ме насърчаваше да започна да събирам активи, каквито харесвам.

— Ако не ги харесваш, няма да се грижиш за тях.

— Аз събирам недвижимо имущество, просто защото харесвам сградите и земята. Обичам да ги купувам. В състояние съм да ги гледам по цял ден. Когато се появят проблеми, те не са толкова лоши, че да променят любовта ми към недвижимите имущества. Хората, които не си падат по недвижимо имущество, да не го купуват.

Обичам да купувам акции на малки компании, особено нови. Причината е проста: аз съм предприемач. В началото работех в големи организации като „Стандарт Ойл във Калифорния“ и „Ксерокс Корпорейшън“. За мен беше удоволствие да работя с тях. И до днес пазя много мили спомени за онова време, но дълбоко в себе си чувствам, че не съм създаден за това. Обичам да създавам компании, не да ги управлявам. Затова купувам акции на малки компании и понякога дори създавам компанията. С покупката на акции от нови предприятия се правят цели състояния и тази игра ми харесва много.

Мнозина се страхуват от компаниите, зад които стои малък капитал, наричат ги рискови и имат право да мислят така. Но рискът намалява винаги, когато обичаш и разбираш това, в което инвестираш, когато познаваш играта. Стратегията ми при инвестирането в малки компании е да продам акциите след една година. Стратегията ми при недвижимото имущество, от друга страна, е да започна с нещо малко и после да продавам по-малката собственост за по-голяма и така да отлагам плащането на данък печалба. По този начин стойността се увеличава драстично. Обикновено държа даден недвижим имот по-малко от седем години.

Вече от години, дори в началото, когато работех със „Стандарт Ойл“, правех това, което препоръчваше богатият ми татко. Продължавах да бъда наемен работник, но се занимавах и със своя бизнес. Бях активен в колонката на активите. Правех сделки с акции на малки компании и недвижимо имущество. Богатият ми татко винаги наблюдаваше на значимостта на финансовата грамотност. Колкото по-добре успееш да вникна в счетоводството и управлението на парите,

толкова по-добре щях да анализирам инвестициите си и в крайна сметка да започна да изграждам собствена компания.

Не бих насърчавал никой да създаде своя компания, ако не го иска наистина. Сега, когато знам всичко това, не бих пожелал на никого подобна работа. Има моменти, когато човек не може да си намери работа и тогава му се струва, че решението е в създаването на собствена Фирма. Статистиката показва, че шансовете за успех са много малки: девет от всеки десет компании фалират до петата година. На всеки десет от оцелелите през първите пет години, след това фалират още девет. Затова ви препоръчвам да създадете ваша компания само ако действително го желаете много силно. В противен случай ходете на работа и си гледайте бизнеса.

Като казвам да си гледате бизнеса, имам предвид да поддържате силна колонката на активите. Влезе ли веднъж долар в нея, не му позволявайте да излезе. Мислете за това по следния начин: щом влезе в колонката с активите, всеки долар се превръща във ваш наемен работник. Най-хубавото на парите е, че работят по двацет и четири часа в денонощие и могат да продължават да го правят поколения наред. Не си напускайте работата, работете здраво като наемен работник, но продължавайте да изграждате тази колонка.

С увеличаване на притока на пари, можете да си купите нещо полуксозно. Една от основните отличителни черти между богати и бедни е, че първите си купуват тези неща най-накрая, докато представителите на бедната и средна класа обикновено посягат първо към тях. Те често си позволяват лукс като покупката на големи къщи, диаманти, кожи, бижута или яхти, защото искат да изглеждат богати. И наистина изглеждат богати, но в действителност затъват все повече в дългове.

Тези, които остават дълго богати, изграждат първо колонката на своите активи. Едва след това доходите, идващи от колонката с авоари, купуват лукса. А хората от бедната и средна класа купуват лукс със своята пот и кръв и с наследството на децата си.

Истинският разкош е възнаграждение за инвестирането и разработването на реални активи. Така например, когато със съпругата ми случихме допълнителни средства от блоковете с апартаменти, които давахме под наем, тя отиде и си купи „Мерцедес“. Това не изискваше допълнителна работа или риск от нейна страна, тъй като

автомобилът ѝ бе купен от блока. Тя обаче трябваше да чака за него четири години, докато недвижимото ѝ имущество нарастваше и най-сетне започна да осигурява достатъчен приток на допълнителни средства, за да плати покупката на колата. Но този лукс (Мерцедесът) бе истинска награда, тъй като тя бе доказала, че знае как да увеличава колонката на активите. И сега колата означава за нея много повече, отколкото просто поредния красив автомобил. Тя означава, че съпругата ѝ е използвала финансовата си интелигентност, за да си я осигури.

Повечето хора излизат и импулсивно си купуват на кредит кола или някакъв друг лукс. Те може би се чувстват отегчени или просто искат нова играчка. Покупката на дадена луксозна стока на кредит рано или късно води до създаване на чувство на неприязън към нея, тъй като направеният заради нея дълг се превръща във финансово бреме.

След като вече сте отделили време, инвестирали сте и сте изградили свой бизнес, значи сте готови за добавянето на вълшебния щрих — най-голямата тайна на богатите. Тайната, благодарение на която всеки богат човек излиза много по-напред от масата. Възнаграждението в края на пътя за усърдното отделяне на време за вашия бизнес.



## УРОК 4: ИСТОРИЯ НА ДАНЪЦИТЕ И МОЩТА НА КОРПОРАЦИИТЕ

Помня, когато в училище ни разказваха историята за Робин Худ и неговите хора. Според учителката това бе прекрасна история за един романтичен герой от типа на Кевин Костнър, който грабеше богатите и даваше на бедните. Богатият ми татко не виждаше герой в лицето на Робин Худ. Той го смяташе за крадец.

Робин Худ може да е умрял отдавна, но последователите му живеят и днес. Колко често ми се е случвало да чувам: „Защо богатите не платят за това?“ Или: „Богатите би трябвало да плащат по-големи данъци и да дават по този начин на бедните“.

Именно идеята на Робин Худ да се взема от богатите, за да се дава на бедните е причинила много мъка на бедната и средна класа. Причината средната класа да плаща такива огромни данъци се дължи на нейния идеал.

Истинската реалност е, че богатите не плащат данъци. За бедните плаща средната класа, особено образованата нейна част с високи доходи. За да разберем как действат нещата, трябва да ги погледнем в историческа перспектива. Нека се спрем на историята на данъците. И докато високообразованият ми татко беше специалист по история на обучението, богатият ми татко стана експерт по история на данъците.

Богатият татко обясни на двама ни с Майкъл, че първоначално в Англия и Америка не е имало данъци. Населението се облагало с данъци само понякога, временно, за покриване на разходите около войните. Кралят или президентът призовавали хората да се включат във финансирането на военните действия. Населението на Великобритания например е било облагано с данъци по време на борбата срещу Наполеон в периода 1799–1816 г., а в Америка данъците са плащали Гражданската война от 1861 до 1865 г.

През 1874 г. Англия прави данъка върху доходите постоянен. От 1913 г., с Шестнайсетата поправка на Конституцията, населението на Съединените щати започва да се облага постоянно с данък върху

доходите. Имало е период, когато американците са били настроени срещу данъците. Причината е бил прекалено високият данък върху чая, довел до известното Бостънско чаено брожение, след което избухва Войната за независимост на Северна Америка.

И в Англия, и в САЩ са били необходими приблизително 50 години, докато населението приеме идеята за редовно облагане с данъци.

Тези исторически данни обаче не разкриват, че първоначално данъците и в двете страни са били наложени само на богатите. Богатият татко искаше с Майкъл да разберем точно това. Той обясняваше, че така идеята за данъците се популяризираше, за да бъде приета от мнозинството; на представителите на бедната и средната класа се казвало, че данъците са създадени за наказание на богатите. Така масите гласували за закона. И макар да се е смятало, че той е замислен, за да наказва богатите, в крайна сметка станало така, че започнал да наказва именно тези, които гласували за него — бедната и средната класа.

— Щом правителството усетило вкуса на парите, апетитът му се увеличил — обясняваше богатият татко. — С твоя баща сме пълна противоположност. Той е правителствен бюрократ, а аз съм капиталист. Нашият успех и заплащане почиват върху противоположно поведение. На него му плащат, за да харчи и да наема хора. Колкото повече харчи и колкото повече хора наема, толкова по-голяма става неговата организация. В правителството колкото по-голяма е нечия организация, толкова е по-уважаван той. От друга страна, в моята организация, колкото по-малко хора наема и по-малко пари похарча, толкова повече ще ме уважават моите инвеститори. Затова не обичам хората от правителството. Те имат различни цели от повечето бизнесмени. А колкото повече нараства правителството, толкова повече пари от данъци ще бъдат необходими за неговата издръжка.

Образованият ми татко вярваше искрено, че правителството би трябвало да помага на хората. Той обичаше Джон Ф. Кенеди и особено идеята за Корпуса на мира. Тази идея му допадаше толкова, че и двамата с мама работеха за Корпуса на мира, където обучаваха доброволци за Малайзия, Тайланд и Филипините. Непрекъснато се стремеше да издейства допълнителни помощи и увеличаване на бюджета, за да може да наема повече хора, както в работата си в

Министерството на образованието, така и за Корпуса на мира. Това бе неговата работа.

Някъде от десетгодишната си възраст започнах да слушам как богатият ми татко твърди, че правителствените работници са банда мързеливи крадци, а бедният ми татко повтаряше, че богатите били алчни мошеници и трябвало да ги накарат да плащат по-големи данъци. И двете страни имаха основателни доводи. Трудно беше да работиш при един от най-големите капиталисти в града и после да се прибираш вкъщи, при баща си, който бе виден правителствен лидер. Не ми беше лесно да преценя на кого да вярвам.

Но когато изучавах историята на данъчното облагане, се откроява една интересна перспектива. Както казах, приемането на закона за данъците е било възможно, защото масите вярвали в теорията на Робин Худ за икономиката, а именно — да се взема от богатите и да се дава на останалите. Проблемът обаче бе там, че апетитът на правителството за пари е неутолим и не след дълго се налага с данъци да бъде обложена и средната класа, а накрая и всички останали.

Богатите, от друга страна, виждат в това възможност. Те не играят по същите правила. Богатите вече знаят за фирмите (корпорациите), станали популярни по времето на платноходите. Тогава те ги създават като средство за ограничаване на риска за активите си при всяко пътуване. Богатите влагали парите си в корпорация, за да финансират пътуването. После корпорацията наемала екипажа, който да отплува за Новия свят в търсене на съкровища. Ако корабът изчезнел, членовете на екипажа изгубвали живота си, но загубата на богатите се ограничавала само с парите, вложени от всеки един в това пътуване. Следващата схема показва как фирмената структура се намира извън личния отчет за доходите и счетоводния баланс.

Как играят играта богатите:

Приходи

Разходи: Данъци (начисления)

Разходи (чрез фирма)

Активи Пасиви Разходи Приходи

От Активи, през Лична фирма и нейните Разходи и Приходи и през Намалени облагаеми приходи в Приходи. Освен това от Разходи (Данъци (намалени) и Разходи (чрез фирма)) в Разходи на Лична фирма. Пасивите остават извън потоците.

Именно познанието за силата на легалната структура на фирмата дава на богатите огромно предимство пред представителите на бедната и средна класа. Тъй като имах двама обучаващи ме бащи, единият социалист, а другият — капиталист, аз скоро започнах да си давам сметка, че философията на капиталиста има по-здрав финансов смисъл. Струваше ми се, че в крайна сметка социалистите се поставят сами в неизгодно положение поради липсата на финансово образование. Каквото и да измисли тълпата с цел да „взема от богатите“, в крайна сметка богатите неизменно я надхитрят. И така данъците лягат предимно върху плещите на средната класа. Богатите надхитрят интелектуалците единствено защото разбират силата на парите, предмет, който не се преподава в училищата.

А как богатите надхитрят интелектуалците? Щом данъците са приети с цел „да се вземат от богатите“, парите потичат в държавната хазна. Първоначално хората са щастливи. Парите се раздават на държавните работници и на богатите. При държавните служители те отиват във вид на заплати и пенсии, а при богатите — посредством техните фабрики, получаващи държавни поръчки.

Правителството се превръща в голям паричен фонд, но проблемът е фискалното управление на тези пари. Не съществува въртене на парите. С други думи, според държавната политика, ако сте правителствен бюрократ, трябва да не допускате да ви остават много пари. Ако не успеете да изразходите отпуснатата ви сума, рискувате да не я получите при следващото оформяне на бюджета. Със сигурност никой няма да ви признае заслугата, ако сте действали ефикасно и икономично. Бизнесмените, от друга страна, биват възнаграждавани за осъществяването на икономии и ефикасността си.

Тъй като правителствените разходи нарастват непрекъснато, нуждата от пари се увеличава и идеята „данъците са за богатите“ се трансформира така, че да бъдат включени и слоевете с по-ниски доходи или хората, които преди време са гласували за тях — представителите на средната и бедната класа.

А истинските капиталисти използват финансовите си познания, за да намерят начин да се отърват. Те се насочват отново към защитата, която им дава корпорацията. А корпорацията наистина защитава богатите. Хората, които никога не са създавали фирма, не знаят, че тя всъщност не е нещо с физически облик. Тя представлява просто папка с правни документи, намираща се в кантората на някой адвокат, регистрирана от съответната държавна агенция. Това не е голяма сграда, носеща името на фирмата. Не е фабрика или група хора, а правен документ, създаващ легално тяло без душа (юридическо лице; богатството на богатите отново е защитено. Фирмите стават популярни, тъй като данъкът върху тяхната печалба е по-малък в сравнение с индивидуалния данък печалба. Освен това, както бе описано по-горе, в рамките на фирмата някои разходи могат да бъдат приспаднати от печалбата, преди плащането на данъка.

Тази война между богати и бедни продължава столетия. От едната страна на барикадата са богатите, а от другата — тълпата, която иска да „взема от богатите“. Битката се разгаря наново при създаването на всеки закон. И ще продължи вечно. Губят винаги тези, които са по-зле информирани. Тези, които стават всяка сутрин, прилежно отиват на работа и после си плащат данъците. Ако разберат как богатите играят играта, те също могат да я заиграят. И тогава ще тръгнат към собствената си финансова независимост. Ето защо потръпвам всеки път, когато чуя някой родител да съветва детето си да ходи на училище, за да може да си намери сигурна, безопасна работа. Служителят със сигурна, безопасна работа и без финансови наклонности, е обречен.

Днес средностатистическият американец работи пет-шест месеца годишно за правителството, докато изкара достатъчно, за да си покрие данъците. Според мен това е доста време. И колкото по-усилено работиш, толкова повече плащаш на правителството. Ето защо смятам, че идеята „да вземаме от богатите“ в крайна сметка се обръща срещу същите тези, които гласуват за нея.

Всеки път щом някой се опита да накаже богатите, те не се съгласяват безропотно, а реагират. Те имат парите, властта и намерението да променят съществуващото положение. И не плащат доброволно все по-високи данъци. Търсят начини да намалят данъчното си бреме. Наемат умни адвокати и счетоводители и

убеждават политиците да променят законите или да създадат правни вратички. Имат нужните ресурси, за да осъществят желаните промени.

Данъчният кодекс на Съединените щати дава възможност и за други начини за намаляване на данъците. Повечето от тях са достъпни за всички, но най-често от тях се възползват богатите, тъй като се грижат за собствения си бизнес. Така например има клауза, която позволява продавачът да забави плащането на данък върху недвижимо имущество, което се продава, ако с парите се купи по-голямо недвижимо имущество. Инвестирането в недвижимо имущество дава възможност да се използват големи преимущества при данъчното облагане. Докато правите тези покупко-продажби, печалбите ви няма да бъдат облагани. Хората, които не се възползват от възможността да си спестяват по този напълно законен начин плащането на данъци, пропускат невероятна възможност да увеличават стойностите в графата „активи“.

Бедните и хората от средната класа нямат същите ресурси. Те позволяват на правителството да забие иглите си в ръката им и да започне да им източва кръвта. Непрекъснато се шокирам колко много хора плащат все повече данъци, само защото се страхуват от правителството.

Знам много добре колко страховит може да бъде данъчният инспектор. Имам приятели, чийто бизнес бе затворен и съсипан, а покъсно се разбра, че става дума за грешка от страна на държавните чиновници. Всичко това ми е напълно ясно. Много висока цена плащат обаче тези, които работят от януари до средата на май само заради този страх. Бедният ми татко така и не опита да се съпротивлява срещу това. Богатият — също. Той просто играеше играта по-умно и го правеше чрез корпорации — най-голямата тайна на богатите.

Може би си спомняте първия урок, който научих от богатия си татко. Бях само на девет години и трябваше да седя и да чакам да реши да ме заговори. Често стоях в офиса му в очакване да „стигне до мен“. Той обаче умишлено не ми обръщаше внимание. Искаше да осъзная властта му и да пожелая и аз един ден да притежавам подобна власт. През всичките години, през които се учех от него, той ми напомняше постоянно, че знанието е сила. И с парите идва голяма власт, която изисква да знаеш каквото трябва, за да ги запазиш и умножиш. Без знания светът те бута накъдето си иска. Богатият татко напомняше

непрекъснато на двама ни с Майк, че най-големият тиранин не е шефът, а данъчният инспектор. Той винаги ще вземе повече, ако му позволите.

Първият урок, а именно да накарам парите да работят за мен, вместо аз да работя за тях, е свързан с властта. Ако работите за пари, вие предавате властта на вашия работодател. Ако парите ви работят за вас, вие запазвате и контролирате властта.

След като научихме за властта, която ни дават работещите за нас пари, той пожела да проявим финансов разум и да не позволяваме на разни тирани да ни използват. Човек трябва да познава законите и начина, по който действа системата. Ако си неосведомен, ще те малтретират лесно. Точно затова той плащаше много за умни счетоводители и адвокати. Беше по-евтино да плаща на тях, отколкото на правителството. Най-хубавият урок, който ми даде и който използвам постоянно, е:

— Бъди умен и няма да те изнудват толкова.

Той познаваше законите, тъй като ги изпълняваше. Познаваше законите и защото беше скъпо удоволствие да не ги познава.

— Ако знаеш, че имаш право, няма да се страхуваш да се защитаваш. Дори от Робин Худ и неговите хора.

Високообразованият ми татко винаги ме е поощрявал да си търся хубава работа в стабилна компания. И обясняваше предимствата на „изкачването по фирмената стълбица“. Той не осъзнаваше, че като разчитах единствено на това, което ми плаща корпоративният работодател, щях да се превърна в покорна крава, готова да бъде издоена.

Когато казах на богатия си татко за този съвет, той се изсмя.

— А защо да не притежаваш стълбицата? — попита само той.

Като момче не разбирах какво имаше предвид богатият ми татко, когато говореше за притежаване на собствена фирма. Тази идея ми се струваше невъзможна и страшна. И макар мисълта за нея да ме вълнуваше, младостта не ми позволяваше дори да мечтая, че един ден възрастни хора биха работили за притежавана от мен компания.

Ако не беше богатият ми татко, най-вероятно щях да последвам съвета на образования си родител. Именно напомнянията на богатия ми татко поддържаха жива идеята за моя фирма и ме караха да следвам

друг път. Щом станах на 15–16 години, вече знаех, че няма да следвам пътя, който ми препоръчваше моят образован татко.

Нямах представа как щях да го постигна, но бях решил твърдо да не тръгвам в посоката, предпочетена от повечето ми съученици. И това решение промени живота ми.

Едва когато станах на около 25 години, започнах да разбирам съвета на богатия татко. Точно бях започнал да работя за „Ксерокс“. Изкарвах много пари, но всеки път, когато погледнех чека със заплатата оставах разочарован. Удръжките бяха толкова големи и колкото повече работех, толкова по-големи ставаха. Успехите ми караха шефовете да ми предлагат премии и увеличения на заплатата. Това ме ласкаеше но в същото време ми се струваше, че чувам в ухото си гласа на богатия ми татко: „За кого работиш? Кого правиш богат?“

През 1974 г., все още като служител на „Ксерокс“, оформих първата си фирма и започнах да се „занимавам с мой бизнес“. В графата с активите вече имах известна сума, но сега реших да съсредоточа усилията си върху нейното увеличаване. Заплатите с всичките им удръжки ми помогнаха да осъзная напълно съветите, които ми бе давал богатият ми татко. И виждах какво бъдеще ме чака, ако следвам препоръките на образования си татко.

Много работодатели смятат, че да съветват служителите си да имат свой бизнес е лошо за самата работа. Сигурен съм, че това е вярно за някои хора. Но за мен съсредоточаването върху собствения ми бизнес, върху изграждането на активи, ме направи по-добър служител. Вече имах цел. Отивах на работа рано и работех усърдно, като събирах колкото може повече пари, които да инвестирам в недвижимо имущество.

Точно тогава на Хаваите можеше да се направи цяло състояние. Колкото по-ясно ми ставаше, че сме в началото на бум, толкова повече ксерокси продавах. Колкото повече продавах, толкова повече печелех и, разбира се, удръжките ми се увеличаваха. Беше много поучително. Толкова ми се искаше да се измъкна от капана на наемния работник, че заработих още по-здравно. През 1978 година вече заемах едно от петте първи места по продажби, като често бях на първо място. Много, много ми се искаше да се измъкна от тази омагьосана въртележка.

За по-малко от три години от моята малка фирма, която беше холдингова компания за недвижимо имущество, започнах да изкарвам



повече, отколкото от „Ксерокс“. И парите, които правех в графата на моите активи, в моята фирма, работеха за мен. Те се умножаваха, без да трябва да чукам по вратите, за да продавам копирни машини. Съветът на богатия татко ми ставаше все по-ясен. Скоро притокът на пари от недвижимо имущество бе достатъчен, за да заделя за закупуването на първото си „Порше“. Колегите ми от „Ксерокс“ мислеха, че харча заработените комисионни. Но аз не ги харчех; инвестирах ги в активите си.

Парите ми работеха здраво, за да правят още пари. Всеки долар в графата с активите беше страхотен служител; той се претрепваше от старание да ми осигури още служители и да купи на шефа си ново „Порше“, преди облагането на сумата с данъци. Започнах да работя по-усилено за „Ксерокс“. Планът действаше и доказателство за това бе моето „Порше“.

Като използвах уроците на богатия татко, успях доста млад да се измъкна от пословичната „омагьосана въртележка на плъховете“, в която попада наемният работник. Това стана възможно благодарение на стабилните финансови познания, които бях придобил чрез тези уроци. Без тези финансови познания, „финансовия коефициент за интелигентност“, както ги наричах, пътят ми към финансова независимост щеше да бъде значително по-труден. Сега обучавам другите посредством финансови семинари с надеждата да предам знанията си на тях. И винаги напомням на хората, че финансовият коефициент за интелигентност е съставен от познанията в сферата на четири широки области на експертиза.

1. Счетоводство. Това, което наричам „финансова грамотност“.

Жизненоважно умение, ако желаете да изградите империя. За колкото повече пари отговаряте, толкова по-голяма точност е необходима или сградата ще се срути. Това са подробностите и за тях отговаря лявото мозъчно полукълбо. Финансова грамотност е способността да четете и разбирате финансови изложения. Тази способност дава възможност да разпознаем слабите и силните страни на всеки бизнес.

2. Инвестиране. Аз го наричам „науката как парите да правят пари“. Тук спадат стратегиите и формулите. Това е дело на дясното или творческо полукълбо на мозъка.

3. Разбиране на пазара (науката за търсенето и предлагането). Трябва да се познават „техническите“ аспекти на пазара, ръководени от емоциите; историята с куклата Елмо по Коледа през 1996 г е пример за технически или ръководен от емоциите пазар. Другият пазарен фактор е „фундаменталният“ или икономически смисъл на дадена инвестиция. Разумно ли е да се инвестира в дадено нещо или не е разумно, като се има предвид състоянието на пазара в момента.

Мнозина смятат, че такива неща като инвестиране и разбиране на пазара са прекалено сложни за деца. Те не виждат, че децата ги знаят интуитивно. Гореспоменатата кукла Елмо например е герой от детското предаване „Улица Сезам“, която бе шумно рекламирана на децата непосредствено преди Коледа. Повечето деца пожелаха да си имат такава кукла и я поставиха на едно от първите места в списъка с подаръци, който изпращат на Дядо Коледа. Много родители се питат дали компанията не пусна умишлено продукта на пазара преди Коледа, като същевременно продължаваше да го рекламира. Това доведе до паника, дължаща се на голямото търсене и липсата на предлагане. Тъй като куклата Елмо не се предлагаше в магазините, ловците на скалпове видяха в това чудесна възможност да направят малко състояние от отчаяните родители. Онези от тях, които не бяха успели да се снабдят с Елмо, бяха принудени да купят друга кукла за Коледа. Аз лично не виждам никакъв смисъл в невероятната популярност на Елмо, но това е прекрасен пример за ръководещата се от принципа на търсенето и предлагането икономика. Същото се отнася и за пазара на акции, бонове и недвижимо имущество.

4. Право. Например, ако използваме фирма и се опираме на знанията си в областта на счетоводството, инвестициите и пазара, можем да спомогнем за експлозивното разрастване. Човекът, запознат с данъчните предимства и защита, които дава фирмата, може да забогатее много по-бързо от наемния работник или собственика на малък бизнес.

Разликата е като между ходене и летене. И е особено голяма, когато става дума за стабилно богатство. Ето за какво става дума:

1. Предимства в данъчното облагане: Една фирма може да направи много неща, които физическото лице не може да направи — например да плати разходите си, преди да плати данъците. Ето ви цяла

област от знанието, при това много вълнуваща, но няма смисъл да се захващате с нея, ако нямате значителни активи или бизнес.

Наемните работници работват заплата, плащат данъците върху нея и се стараят да живеят с онова, което им остава. Корпорацията печели, харчи каквото може и бива облагана с данъци върху остатъка. Това е една от най-големите легални данъчни вратички, използвани от богатите. Те се поставят лесно и не са скъпи, ако инвестициите ви осигуряват солиден приток на средства. Така например, ако притежавате фирма, ваканциите се превръщат в срещи на управителния съвет на Хаваите. Покупката на коли, застраховките, поправките са все разходи за компанията. Картите за фитнесклуба са фирмени разходи. Повечето консумации в ресторант са частични разходи. И т.н., и т.н.

2. Предпазване от съдебна отговорност. Живеем в общество, което обича да се съди. Всеки иска парче от твоята торта. Богатите крият голяма част от богатствата си, като използват фирми и дружества, за да пазят своите авоари от кредиторите. Когато някой даде под съд богата личност, често се изправя пред множество слоеве правна защита и открива, че богатият всъщност не притежава нищо. Той контролира всичко, но не притежава нищо. Бедната и средната класа опитва да притежава всичко и го загубва в полза на правителството или други свои съграждани, които обичат да съдят богатите. Те са го научили от историята на Робин Худ. Вземи от богатите и го дай на бедните.

Целта на тази книга не е да се навлиза в подробности относно притежанието на фирма. Ще ви кажа обаче, ако притежавате някакви легитимни активи, да се постараете да се осведомите колкото се може по-скоро за изгодата и защитата, които осигурява фирмата. На тази тема са написани много книги; в тях ще намерите подробности за ползата и дори упътване стъпка по стъпка как да си направите собствена фирма.

Финансовият коефициент за интелигентност всъщност обединява много умения и таланти. Но според мен основата на финансовата интелигентност се изгражда именно от съчетанието от гореизброените четири технически умения. Ако мечтаете за голямо богатство, тази комбинация ще разшири значително финансовата ви интелигентност.

Резюме:

Богатите, които притежават фирми:

1. Печелят, 2. Харчат, 3. Плащат данъци

Хората, които работят за фирми:

1. Печелят, 2. Плащат данъци, 3. Харчат

Като част от общата ви финансова стратегия, препоръчваме горещо да притежавате фирма, обхващаща вашите активи.

## УРОК 5: БОГАТИТЕ СИ ИЗМИСЛЯТ ПАРИ

Снощи, докато си почивах от писането, гледах едно телевизионно предаване, посветено на Александър Греъм Бел. Бел току-що бил измислил телефона и имал все по-големи проблеми поради нарастващото търсене на новото му изобретение. Тъй като се нуждаел от по-голяма компания, той се обърнал към гиганта на онова време, „Уестърн Юниън“, с предложението да купят неговия патент и малката му компания. И за цялата сделка искал 100 000 долара. Президентът на „Уестърн Юниън“ му се надсмял и отказал с думите, че цената е абсурдна. Останалото е история. Появява се индустрия за милиарди долари и така се ражда „АТ&Т“.

Вечерните новини започнаха веднага след края на историята за Бел. В тях споменаха за поредните съкращения в някаква местна компания. Работниците бяха разгневени и обвиняваха собствениците в несправедливост. Един от съкратените, заемал длъжността управител, човек на около 45 години, беше отишъл в завода заедно със съпругата си и двете си малки деца и умоляваше охраната да го пусне да разговаря със собствениците с надеждата да ги убеди да променят решението си. Той току-що си бе купил къща и се страхуваше, че ще я изгуби. Камерата се фокусира върху него. Сега целият свят щеше да го види как се моли. Няма нужда да казвам, че това привлече вниманието ми.

Аз преподавам професионално от 1984 година. Това бе ценен опит за мен и много благодарна дейност. Същевременно се оказва смущаваща професия, защото съм преподавал на хиляди хора и във всички тях, в това число и в мен самия, виждам нещо общо. Всички имаме огромен потенциал и сме благословени с всевъзможни дарби. Онова, което задържа повечето обаче е известната доза съмнение в собствените сили. Не толкова липса на техническа информация, колкото липса на самоувереност. И някои са по-засегнати в това отношение от други.

Когато завършим училище, повечето вече сме наясно, че не добрите оценки, дипломите и научните степени са нещата, които имат

значение. В реалния свят извън научните среди се иска нещо повече от оценки. Чувал съм да го наричат „кураж“, „дързост“, „да ти стиска“, „предизвикателност“, „хитрост“, „решителност“, „упоритост“ и „интелигентност“. Този фактор, независимо как го наричат, определя бъдещето на човек в много по-голяма степен от оценките в училище.

Във всеки един от нас се крие подобен смел, интелигентен и дързък индивид. Той притежава също така и безочлива страна: това са хората, готови да паднат на колене и да се молят, ако е нужно. След като прекарах една година във Виетнам като военен летец, аз опознах отблизо и двата образа в себе си. Единият не е по-добър от другия.

Като преподавател обаче разбрах, че най-големите врагове на гения във всеки един от нас са големият страх и съмнението в собствените способности. Сърцето ми се късаше, като гледах студентите, които знаеха отговорите, но нямаха смелост да ги кажат. И често в реалността става така, че напред излизат не умните, а дръзките.

Личният ми опит показва, че финансовият гений изисква както технически познания, така и кураж. Ако страхът е прекалено голям, геният се потиска. В часовете си поощрявам студентите си да се научат да рискуват, да бъдат дръзки, да позволят на гения вътре в себе си да преобразува страха в сила и интелигентност. Това действа при едни и само плаши още повече други. Така стигнах до извода, че когато става дума за пари, повечето хора предпочитат да зложат на безопасността.

Трябваше да отговарям сам на въпроси като; „Защо да рискуваме? Защо да си правя труда да развивам финансовата си интелигентност? Защо да ставам финансово грамотен?“ И моят отговор е: „Просто за да имам повече възможности, по-голям избор“.

Предстоят големи промени. В близките години ще има много хора като Александър Бел. Ще има стотина човека като Бил Гейтс и всяка година ще се създават компании като „Майкрософт“, които ще се радват на огромен успех. И същевременно няма да липсват банкрути, безработица и съкращения.

И така, защо да си правите труда да работите над своя финансов коефициент на интелигентност? На това можете да отговорите само вие самите. Аз мога да ви кажа защо го правя аз самият. Правя го, защото така животът става още по-възбуждаващ. Предпочитам да посрещам с радост промените, вместо да се страхувам от тях. Предпочитам да се възбуждам от печеленето на милиони, вместо да се

притеснявам дали ще ми увеличат заплатата. Периодът, в който живеем, е най-вълнуващият и без precedent в човешката история. След няколко поколения хората ще се обръщат назад към този период, защото времето ще им даде възможност да осъзнаят още по-добре колко вълнуващ е бил той. Той ознаменува смъртта на старото и раждането на новото. И кипи от всевъзможни промени.

И така, защо да си правите труда да работите над своя финансов коефициент на интелигентност? Защото ако го направите, ви очаква голям просперитет. В противен случай този период ще бъде изпълнен с плашещи преживявания. Едни ще вървят дръзко напред, докато други ще се вкопчват със смъртен ужас в разлагащи се спасителни пояси.

Земята е била богата преди триста години. Така че тези, които са притежавали земя, са притежавали богатствата. По-късно идва ред на фабриките и производството им в Америка заема доминиращо място. Тогава богатствата преминават в ръцете на индустриалците. Днес първо място заема информацията. И този, който има достъп до най-навременна информация, притежава богатството. Проблемът е, че информацията лети около света със скоростта на светлината. Новото богатство не може да бъде задържано от никакви си граници, както по времето на земевладелците и фабрикантите. Промените ще бъдат по-драстични и ще се осъществяват по-бързо. Броят на новите мултимилionери ще нарасне значително. Ще има и такива, които ще изостанат.

Днес ставам свидетел на това колко много хора се борят и често работят все по-усилено, само защото се придържат към остарели идеи. Те искат нещата да си бъдат както преди и се съпротивляват срещу промените. Познавам хора, които си губят работата или дома и винят за това технологиите, икономиката или своя шеф. Тъжно е, но те не осъзнават, че проблемът може би е в тях самите. Старите идеи са техният голям пасив. А са пасив, защото те не осъзнават, че тази идея вчера може и да е била актив, но вчера вече е отминало.

Един ден преподавах изкуството да се инвестира и използвах като учебно помагало изобретената от мен игра „ПОТОЦИ ПАРИ“. Моя позната доведе своя приятелка. Тя се бе развела неотдавна и тъй като след развода се бе озовала в незавидно финансово положение, търсеше отговори на възникналите въпроси. И нейната приятелка бе решила, че този курс ще ѝ помогне.

Играта бе създадена, за да помага на хората да разберат как работят парите. Чрез нея те се запознават с взаимодействието между отчет за приходите и баланс. Научават как „парите се движат“ и как пътят към богатството минава през увеличаването на месечния приток на пари от колонката с активи до ниво, в което да надминава ежемесечните разходи. Постигнете ли това, ще можете да се измъкнете от „омагьосаната въртележка“ и да се спуснете по „лентата за изпреварване“.

Както стана дума, на някои тази игра много им харесва, на други им е изключително неприятна, а трети просто не осъзнават за какво става дума. Тази жена пропусна ценна възможност да научи нещо. В самото начало тя изтегли карта, върху която бе нарисувана яхта. В началото тя се зарадва много.

— О, сдобих се с яхта!

След това, докато приятелката ѝ опитваше да ѝ обясни как действат числата върху отчета с приходите и баланса, тя се обезкуражи, тъй като никога не си била падала по математиката. Другите хора на нейната маса изчакаха, докато приятелят ѝ продължаваше да обяснява връзката между отчета с приходите, счетоводния баланс и притока на пари. И изведнъж, когато осъзна как работят цифрите, тя разбра, че яхтата ѝ я изяжда жива. По-нататък в играта бе съкратена и ѝ се роди дете. С две думи — тя се оказа ужасна за нея.

След занятието приятелката ѝ дойде и обясни, че тя се разстроила. Дошла да научи нещо за инвестирането и никак не ѝ се понавило, че изгубила толкова време в някакви глупави игрички.

Тя опитала да ѝ каже да се вгледа в себе си и да види дали играта не е нейно отражение на някакво ниво. При това предложение жената си поискала обратно парите с довода, че дори мисълта някаква игра да отразява нещо в нея е абсурдна. Побързахме да ѝ възстановим сумата и тя си тръгна.

От 1984 г. съм спечелил милиони просто като правех това, на което училището не ни учи. Повечето учители изнасят лекции. Като ученик мразех лекциите; скоро ми ставаше скучно и съзнанието ми отлиташе, нанякъде.

През 1984 година започнах да обучавам чрез игри и симулиране на различни жизнени ситуации. Винаги насърчавах курсистите си да



гледат на игрите като на отражение на това, което вече знаят и онова, което имат нужда да научат. И, най-важното, играта отразява поведението на човек. Това е система за получаване на обратна връзка. Вместо учителят да изнася лекция, играта дава обратна информация и урок, съставен специално за вас.

Приятелката на жената, която се отказа от курса, се обади след време отново, за да ме уведоми за последните събития. Тя била добре и се била успокоила. И сега вече била в състояние да вижда слаба връзка между играта и своя живот.

Макар двамата със съпруга ѝ да не притежаваха яхта, те притежаваха всичко останало, за което може да се сети човек. Тя му бе ядосана след развода както защото я бе изоставил заради по-млада жена, така и задето след двайсетгодишен съвместен живот не се бяха сдобили с почти никакви активи. Бракът им бе преминал в забавления, но бяха натрупали само ненужни глупости.

Тя бе осъзнала, че нежеланието ѝ да борава с цифри — отчета за приходите и баланса — се дължи на неудобството, че няма представа от тях. Беше смятала, че финансите са мъжка работа. Тя се грижеше за дома и забавленията, а той отговаряше за финансите. Сега бе убедена, че през последните години от брака им той бе укривал пари от нея. И се ядосваше на себе си задето не си бе поставила задачата да разбере къде отиват тези пари и защото не бе разбрала за другата жена.

Подобно на играта, светът също ни дава непрекъснато обратна връзка. Можем да научим много, ако обръщаме по-голямо внимание. Неотдавна се оплаках на съпругата си, че перилните препарати явно са свили панталоните ми. Тя се усмихна и ме сръга в корема, за да покаже, че не панталоните се бяха свили, а аз съм се разширил.

Играта „ПОТОЦИ ПАРИ“ е замислена така, че да носи обратна връзка на всеки играч. Нейната цел е да му дава възможност за избор. Ако например изтеглите картата с яхтата и заради това задлъжняете, въпросът е: „Какво мога да направя сега?“

Колко финансови възможности бихте могли да измислите? Това е целта на играта: да учи играчите да мислят и да създават нови и разнообразни финансови варианти.

Наблюдавал съм повече от 1 000 човека да играят тази игра. Онези от тях, които се измъкват най-бързо от „омагьосаната въртележка“, са хората, които разбират числата и имат творчески ум в

областта на финансите. Те съзират различните финансови възможности. Хората, на които им е необходимо най-дълго време, не са на ти с числата и често не разбират силата на инвестирането. Богатите често са творчески натури и поемат пресметнат риск.

Мнозина от играчите на „ПОТОЦИ ПАРИ“ печелеха значителни суми, но не знаеха какво да ги правят. Повечето от тях нямаха финансови успехи и в реалния живот. Макар да имаха пари, всички като че ли ги изпреварваха. И точно така става и в истинския живот. Мнозина имат много пари, но не напредват във финансово отношение.

Да ограничавате своите възможности е същото като да се придържате към остарели идеи. Един от съучениците ми в гимназията например сега работи на три места. Преди двайсет години той бе най-богатият сред съучениците. Когато местната захарна плантация бе затворена, компанията, за която работеше той, фалира. И в ума си той виждаше само едно решение и това бе старата възможност, за която вече стана многократно дума: да работи здраво. Проблемът бе, че не успя да си намери равностойна работа, отговаряща на високия му пост в предишната компания. И сега изпълнява длъжности, които са много под нивото на квалификацията му, в резултат на което получава пониска заплата. Налага му се да работи на три места, за да печели достатъчно за оцеляването си.

Наблюдавал съм как по време на игра на „ПОТОЦИ ПАРИ“ хората се оплакват, че не им се падат „подходящи“ карти. Затова не правят нищо. Познавам хора, които постъпват по същия начин в реалния живот. Те чакат да им се предостави „подходяща“ възможност.

Наблюдавал съм как на други им се пада карта с „подходяща“ възможност, но нямат достатъчно пари. Тогава те се оплакват, че щели да се измъкнат от „омагьосаната въртележка“, ако имали повече пари. И не правят нищо. Познавам хора, които постъпват по същия начин в реалния живот. Виждат страхотни възможности, но нямат средства.

Виждал съм също така как някои изтеглят карта, даваща великолепни възможности, прочитат я на глас, но така и не разбират какви страхотни възможности се крият в нея. Имат пари, моментът е подходящ, изтеглили са картата, но не виждат шанса, който буквално се усмихва насреща им. Не съумяват да осъзнаят как това би им помогнало да се измъкнат от „омагьосаната въртележка“. От последния тип познавам повече хора, отколкото от предишните два

взети заедно. Повечето хора не виждат шанса на своя живот, когато се представи пред тях. Осъзнават го едва след година, когато другите забогатяят.

Финансова интелигентност означава просто да имате повече финансови възможности. Как бихте могли да подобрите финансовото си положение, ако шансът не застане на пътя ви? Какво бихте могли да сторите, ако в скута ви кацне възможност точно когато нямате пари, а в банката дори не желаят да разговарят с вас? Ами ако предвижданията ви не се оправдаят, и онова, на което сте разчитали, се провали? Това именно е финансова интелигентност. Не става дума толкова за онова, което се случва, а за колко финансови решения, които да ви измъкнат от блатото, можете да се сетите. Въпросът опира в творческия ви подход при решаването на финансовите проблеми.

Повечето хора знаят само едно решение: работи здраво, спестявай и вземай назаем.

И така, защо ви е да увеличавате финансовата си интелигентност? Защото сигурно искате да създавате сам късмета си. Вземате случващото се, каквото и да е то, и го подобрявате. Малцина осъзнават, че късметът се създава. Така, както се създават и парите. Ако искате да бъдете по-голям късметлия и да създавате пари, вместо да работите здраво, развиването на финансова интелигентност е много важно. Ако сте от хората, които очакват да се случи „правилното“ нещо, може да ви се наложи да чакате дълго. Все едно преди да отпътувате, да чакате светофарите да светнат зелено в протежение на десет километра.

В детството си с Майк често чувахме богатият ни татко да повтаря, че „парите не са реални“. От време на време той ни припомняше колко близо сме били до тайната на парите в деня, в който опитахме да „правим пари“ от празните тубички от паста за зъби.

— Хората от бедната и средна класа работят за пари — повтаряше той. — Богатите правят пари. Колкото по-реални смятате, че са парите, толкова по-усилено ще работите за тях. Ако приемете идеята, че парите не са реални, ще забогатеете по-бързо.

— А какви са тогава — питахме го често двамата. — Какво са парите, ако не са реални?

— Това, за което се споразумеем, че са — отговаряше неизменно богатият татко.

Най-важният актив, който имаме, е нашият ум. Ако бъде обучен добре, ще може да създаде огромно богатство буквално за миг. Богатство, надминаващо мечтите на кралете и кралиците, живели преди триста години. Нетренираният ум от друга страна е в състояние да създаде изключителна бедност, която трае поколения наред, тъй като тази настройка се предава от родители на деца.

В ерата на информацията парите нарастват експоненциално. Някои стават абсурдно богати от нищо, само от идеи и споразумения. Можете да попитате онези, които се занимават с търговия на акции или други инвестиции — те непрекъснато виждат такива неща. Често милиони могат да се направят за миг от нищо. Като казвам „нищо“ имам предвид, че никакви пари не са разменяли собствениците си. Просто е бил даден сигнал с ръка на определено място в борсата; от екрана на търговец в Торонто се е появила определена информация на екрана на търговец в Лисабон, след което информацията се е върнала обратно в Торонто; обаждане до брокера да купува и миг по-късно — да продава. Парите не разменят собствениците си. Споразуменията правят това.

И така, защо да развиваме финансовия си гений? Само вие можете да си отговорите на този въпрос. Аз мога да ви кажа защо аз самият развих тази област от моята интелигентност. Направих го, тъй като исках да натрупам бързо пари. Не защото имам нужда, а защото искам. Това е невероятен образователен процес.

Развивам финансовия си коефициент на интелигентност, защото желая да участвам в най-бързата и най-голяма игра на света. И със скромните си възможности, бих искал да участвам в тази безпрецедентна еволюция на човечеството, ерата, когато човешките същества работят само с ума, а не и с телата си. Освен това екшънът е именно тук. Тук се случват нещата. Страшно е. И е забавно.

Ето защо инвестирам във финансовата си интелигентност и развивам най-мощния актив, който притежавам. Искам да бъда с хората, които се движат дръзко напред. Не искам да съм сред изоставащите.

Ще ви дам прост пример за създаване на пари. В началото на деветдесетте години на XX век икономиката във Финикс беше ужасна. Гледах телевизионното предаване „Добро утро, Америка“, когато се

появи един финансист и започна да предсказва края на света. Неговият съвет беше да „спестяваме пари“.

— Заделяйте всеки месец по сто долара — рече той, — и след четирийсет години ще бъдете мултимиллионер.

Е, ежемесечното заделяне на пари е добра идея. Тя е една от възможностите; възможността, под която се подписват повечето хора. Проблемът е следният: това пречи на човек да вижда какво става в действителност. Той пропуска големи възможности за много по-значително нарастване на парите.

Както казах, по това време икономиката беше ужасна. За инвеститорите подобно състояние на пазара е най-доброто. Голяма част от парите ми бяха вложени на Фондовата борса и в жилищни блокове. Средствата не ми достигаха. Тъй като всички продавах, аз купувах. Аз не спестявах пари; аз инвестирах. Над милион долара работеха за мен и моята съпруга в един бързо възстановяващ се пазар. Това бе чудесна възможност за инвестиране. Икономиката беше в плачевно състояние. Наистина не можех да не се възползвам от тези дребни сделки.

Къщите, които преди струваха 100 000\$, сега имаха цена 75 000\$. Но вместо в местния офис за сделки с недвижимо имущество, аз започнах да купувам в кантората на адвоката, занимаващ се с банкрутите, или на стълбите на съда. На тези места, вместо за 75 000\$, бе възможно да купиш някоя къща за 20 000\$ или дори за още по-малко. Един приятел ми бе заел 2 000\$ за 90 дни, за което трябваше да му върна с 200\$ повече. Аз дадох тези 2 000\$ на адвоката за предварителния договор, изтичах до един от вестниците и пуснах реклама, че предлагам за 60 000\$ къща на стойност 75 000\$. Телефонът прегря от звънене. Щом къщата стана моя по закон, дадохме възможност на евентуалните купувачи да я огледат. Те бяха обзети от треска. Къщата бе продадена за няколко минути. Помолих да платят 2 500\$ за уреждането на процедурата и оставих отгук нататък всичко в ръцете на агенцията. Върнах на приятеля си 2 200 \$ според уговорката. Той беше щастлив, купувачът на дома беше щастлив, адвокатът беше щастлив и аз бях щастлив. Бях продал за 60 000\$ къща, която ми бе струвала само 20 000\$. Тези 40 000\$ бяха създадени от парите в колонката с активите. Обща продължителност на работното време: пет часа.

И така, сега, след като сте финансово грамотни и разчитате цифри, ще ви покажа защо това е пример за измисляне на пари.

40 000\$ създадени в колонката активи — измислени, необложени с данъци пари. При лихва 10% — създали сте 4000\$ годишен приток на пари.

Приходи

Разходи: Данъци

Активи: (40 000\$ в банкови полици) 190 000\$ общо

Пасиви: 20 000\$

Активите генерират директно приходи.

По време на въпросната икономическа депресия със съпругата ми успяхме да направим шест подобни прости транзакции през свободното си време. Докато огромната част от парите ни бе затворена в по-големи недвижими имоти и в акции, ние успяхме да създадем активи за повече от 190 000\$ чрез тези шест транзакции — купи, създай и продай. Те ни носят 10% лихва — това прави приблизително 19 000\$ годишен доход, повечето от който е под шапката на нашата фирма. Голяма част от тези 19 000\$ годишно отиват за изплащане на фирмените автомобили, бензина, пътуванията, застраховките, вечерите с клиенти и други подобни. Преди правителството да има възможност да обложи с данъци тези приходи, те биват изразходвани за напълно законни разходи.

Това бе прост пример за начина, по който с помощта на финансовата интелигентност се измислят, създават и пазят парите.

Запитайте се колко време ще ви бъде необходимо, за да спестите 190 000\$. Банката ще ви плаща ли 10% лихва върху тях.

Спестявания: Колко време ще бъде необходимо за спестяването на 40 000\$ и колко ще струва това, след като 50% от тях отидат за данъци.

Приходи

Разходи: Данъци

Активи: Спестявания

Пасиви

От Работа в Приходи, оттам през Разходи: (Данъци) в Активи (Спестявания)

Надявам се никога да не ми изплатят тези 190 000\$. Ще трябва да плащам данък, ако ми дадат основния капитал; освен това 19 000\$,

изплащани в продължение на 30 години, е малко повече от 500 000\$.

От 1994 до 1997 година пазарът за недвижимо имущество във Финикс бе една от най-горещите точки в страната. Къщата за 60 000\$ щеше да бъде препродадена за 70 000\$ и това означаваше още 2 500\$ такса за уреждане на процедурата.

Първия път, когато продадох къщата, аз платих 2 000\$. Технически тази транзакция не ми струва нищо. Възвращаемостта от инвестицията (ВОИ) е безкрайна. Това е пример как могат да се изкарат много пари, без да се влагат никакви пари.

При втората транзакция, препродажбата, аз сложих в джоба си 2 500\$ и отново уговорката бе да ми се изплаща разсрочено в продължение на трийсет години. Каква е ВОИ, ако ми плащат, за да правя пари? Не знам, но със сигурност е по-добра, отколкото да спестявам по 100\$ всеки месец (което всъщност започва със 150\$, тъй като е приход след облагане с данък) в продължение на четирийсет години при 5% лихва, като ще трябва да плащате данък и върху тези 5%. Това не е особено интелигентна постъпка. Може да е безопасно, но не е умно.

Сега, през 1997 година, докато пиша тази книга, пазарните условия са коренно противоположни на онези отпреди пет години. Всички в САЩ завиждат на пазара на недвижимо имущество във Финикс. Къщите, които продадохме за 60 000\$, сега струват 110 000\$. Все още има възможности за купуване на имоти с просрочени полици, но ако тръгна да ги търся, това ще ми струва един изключително ценен актив — моето време. А и те вече са рядкост. Днес обаче хиляди купувачи търсят подобни сделки, но тези, които имат смисъл във финансово отношение, са съвсем малко на брой. Пазарът се е променил. Време е да се потърсят други възможности за увеличаване на колонката на активите.

„Не можех да направя това тук“; „Това е незаконно“; „Лъжеш“ — чувам тези коментари много по-често от въпроса: „Можеш ли да ми покажеш как да го направя?“.

Математиката е проста. Не ви е необходима алгебра или смятане. Не пиша много, тъй като съм възложил легалните транзакции и обслужването на плащането на занимаващата се с това компания. Не ми се налага да поправам покриви или да отпушвам тоалетни, защото с тия проблеми се занимават собствениците. Къщата си е тяхна. От

време на време някой не плаща. И това е чудесно, тъй като следват наказателни такси, или пък този някой се изнася и имотът се продава отново. С което пък се занимава съдът.

Подобен бизнес може да не се окаже удачен там, където живеете. Пазарните условия може би са различни. Но примерът илюстрира как един прост финансов процес може да създаде стотици хиляди долари с нищожни суми и малък риск от ваша страна. Примерът показва как парите могат да бъдат само уговорка. Всеки, който има средно образование, може да го направи.

Въпреки това повечето хора не го правят. Повечето хора се вслушват в стандартния съвет: „Работи здраво и пести пари“.

За около трийсет работни часа за колонката с активите бяха създадени приблизително 190 000 \$ и не бяха платени никакви данъци.

Кое ви се струва по-трудно?

1. Работи здраво, плащай 50% данъци, пести това, което остава. Така вашите спестявания ще печелят 5%, които след това също ще се облагат с данъци.

или

2. Отдели време, за да развиеш финансовата си интелигентност и впрегни на работа силата на твоя мозък и на колонката с активите.

Прибавете към това колко време ще ви отнеме (а не забравяйте, че времето е един от най-важните активи), за да спестите 190 000 \$, ако използвате първата възможност.

Сега може би ще разберете защо поклащам тъжно глава, когато чуя някой родител да говори: „Детето ми се справя добре в училище и ще получи добро образование“.

Може и наистина да е добро, но дали е подходящо?

Знам, че гореспоменатата стратегия за инвестиране е дребна. Тя обаче илюстрира как малкото може да стане голямо. Успехът ми отново показва важността на стабилната финансова основа, която се поставя със стабилно финансово образование. Вече съм го казвал, но си заслужава да го повторя — финансовата интелигентност е съставена от следните четири основни технически умения:

1. Финансова грамотност. Способност да се разчитат цифри.

2. Инвестиционни стратегии. Науката как парите да правят пари.

3. Познаване на пазара. Търсене и предлагане. Александър Греъм Бел дава на пазара това, което е искал. Същото прави и Бил Гейтс.



Струващата 75 000 \$ къща, предложена за 60 000 \$ и купена за 20 000 \$ също е резултат от използването на създадената от пазара ситуация. Някой продава, а друг купува.

4. Познаване на законите. Известна представа за счетоводното, фирменото и държавното законодателство. Препоръчвам да играете според правилата.

Именно тази основа и набор от умения ви трябва, за да забогатеете, независимо дали чрез покупката на малки къщи, големи апартаменти, компании, акции, ценни книжа, ценни метали или други такива.

През 1996 година пазарът на недвижимо имущество се съживи и всички обърнаха погледите си към него. Фондовата борса разцъфтя и всички се втурнаха към нея. Американската икономика се изправяше отново на крака. Започнах да продавам през 1996 година. Сега вече пътувах до Перу, Норвегия, Малайзия и Филипините. Инвестирането се бе променило. Бяхме излезли от времето на недвижимото имущество, поне що се отнася до купуване. Сега вече само наблюдавам как стойността в колонката с активи се покачва и най-вероятно ще започна да продавам в края на тази година. Зависи от това дали Конгресът ще приеме някои промени в законодателството. Подозирам, че някоя от шестте къщи ще се продаде и полицата за 40 000\$ ще се превърне в пари в брой. Трябва да се обадя на счетоводителя си, за да го предупредя да потърси начини да предпази сумата.

Това, което искам да кажа е, че инвестициите идват и си отиват, пазарът преживява своите възходи и спадове, икономиката разцъфтява и се срива. Светът непрекъснато ни предлага невероятни възможности, всеки ден от нашия живот, но най-често ние просто не ги виждаме. Те обаче са тук. И колкото повече се променя светът, колкото повече се променят технологиите, толкова повече възможности ще ни се предлагат за подsigуряването на финансовата сигурност на семейството ни за поколения напред.

И така, защо да си правим труда да развиваме финансовата си интелигентност? Отново — само вие можете да отговорите на този въпрос. Аз знам защо продължавам да уча и да се развивам. Прави го, защото знам, че настъпват промени. И предпочитам да ги приветствам, вместо да се вкопчвам в миналото. Знам, че предстои разцъфтяване и

сгромолясване на пазара. Искам да развивам непрекъснато финансовата си интелигентност, защото при всяка пазарна промяна някои хора ще падат на колене, молейки да бъдат взети на работа. Междувременно други ще поемат неприятната карта, която им подава съдбата — от време на време всички изтегляме такава карта — и ще я превърнат в милиони. Това е финансова интелигентност.

Често ме питат дали и аз съм изпадал в подобни ситуации. Не смея да използвам много примери от личния си опит. Страхувам се да не излезе, че се хваля. Определено нямам такова намерение. Давам тези примери само като илюстрация за истински и прости случаи. Използвам примери, за да ви докажа, че е лесно. И става дори още по-лесно, ако се запознаете добре с четирите стълба на финансовата интелигентност.

Аз лично използвам предимно две средства за забогатяване: недвижимо имущество и акции от малки компании. Използвам недвижимото имущество като основа. Имотите ми осигуряват постоянен приток на пари и от време на време — рязко покачване на стойността. Акции от малки предприятия осигуряват бърз растеж.

Не препоръчвам нищо от това, което съм правил. Примерите не са нищо повече от примери. Ако възможността е прекалено сложна и не разбирам инвестицията, не се заемам с нея. Проста математика и здрав разум, това е всичко необходимо, за да забогатеем.

Има пет причини да се използват примери.

1. За да се вдъхновяват хората да научат повече.
2. За да видят, че е лесно, стига основата да е стабилна.
3. За да разберат, че всеки може да се сдобие с голямо богатство.
4. За да разберат, че има милиони начини за постигане на целите.
5. За да им бъде показано, че от тях не се иска да бъдат професори.

През 1989 година тичах за здраве из един прекрасен квартал в Портланд, щата Орегон. Беше предградие с малки, елегантни къщи. Очаквах всеки момент да видя от някоя от тях да изтича Червената шапчица и да се отправи към дома на баба си.

Навсякъде имаше табелки „продава се“. Пазарът за дървен материал бе в ужасно състояние, Фондовата борса току-що се бе сринала, икономиката се намираше в депресия. Забелязах, че една от табелките „продава се“ явно бе стояла по-дълго от останалите.

Изглеждаше доста стара. И както си правех джогинг един ден, попаднах на собственика; той изглеждаше притеснен.

— Колко искате за къщата? — попитах аз. Собственикът се обърна и се усмихна неубедително.

— Направете вие предложение — отвърна той. — Повече от година опитвам да я продам. Никой вече не идва дори да я огледа.

— Аз ще я огледам — заявих бодро.

Половин час по-късно купих къщата за 20 000 \$ по-малко от исканата цена. Тя бе симпатична постройка с две спални и с безвкусна украса на всички прозорци. Беше светлосиня, с акценти в сиво тук-там, и бе построена през 1930 година. Имаше красива каменна камина и беше чудесна за даване под наем.

Дадох на собственика 5 000 \$ първоначална вноска за къща, която купувах за 45 000 \$, но която струваше всъщност 65 000 \$, само дето никой не желаше да я купи. Собственикът се изнесе след една седмица, щастлив, че се е отървал от нея, и вътре се нанесе първият ми наемател, професор в университета. След изплащането на месечните вноски за погасяване на заема и другите разходи, аз слагах в джоба си едва 40 \$ в края на всеки месец. Не беше особено вълнуващо.

След година засегнатият от депресията пазар на недвижимо имущество в Орегон започна да се възстановява. Калифорнийските инвеститори, с прациящи от пари джобове от все още процъфтяващия пазар на недвижимо имущество в техния щат, идваха на север и изкупуваха Орегон и Вашингтон.

Продадох къщичката за 95 000 \$ на една млада двойка от Калифорния, която сметна, че прави изгодна сделка. Печалбата ми от 40 000 \$ беше поставена в отсрочваща плащането на данъци полица и аз затърсих нещо, в което да вложат парите си. След около месец открих жилищен блок с дванайсет апартамента в Бивъртън, Орегон. Собствениците живееха в Германия, нямаха представа колко струва сградата и искаха да се отърват от нея. Предложих 250 000 \$ за нещо, което струваше 450 000 \$. Те се съгласиха на 300 000 \$. Купих блока и го държах в продължение на две години. Като използвахме същия процес с отсрочваща плащането на данъци полица, ние продадохме сградата за 495 000 \$ и купихме блок с трийсет апартамента във Финикс, Аризона. По това време вече се бяхме преселили да живеем там, за да се спасим от дъждовете. Подобно на пазара в Орегон преди

време, пазарът на недвижимо имущество във Финикс се намираше в депресия.

Цената на блока във Финикс беше 875 000 \$ и първата вноска беше 225 000 \$.

Притокът на пари от него беше малко повече от 5 000 \$ месечно. Пазарът в Аризона започна да се възражда и през 1996 година един инвеститор от Колорадо ни предложи 1.2 милиона долара за имота.

В крайна сметка двамата със съпругата ми решихме да изчакаме, докато разберем дали Конгресът ще промени закона за печалбата от капитала.

Предполагахме, че в такъв случай имотът щеше да поскъпне още 15-20%. Освен това 5000 месечно е добър приток на пари в брой. Давам този пример, за да покажа как една малка сума може да нарастне значително. И отново става дума за разбиране на финансови отчети, инвестиционни стратегии, на пазара и закона. Ако не са компетентни в тези области, хората очевидно ще трябва да следват стандартната догма да се играе и инвестира само на сигурно.

Проблемът със „сигурните“ инвестиции е такъв, че печалбите от тях просто са по-малки. Повечето брокерски къщи не биха се занимавали със спекулативни транзакции, за да предпазят както самите себе си, така и своите клиенти. И това е една разумна политика. Истински привлекателните сделки не се предлагат на новаци. Често най-добрите оферти, които правят богатите дори още по-богати, се пазят за онези, които разбират правилата на играта. Технически е незаконно да предлагаш подобни спекулативни сделки на някой, който не е „врял и кипял“ в тези неща, но, разбира се, това също се случва.

Колкото по-„врял и кипял“ ставам, толкова повече възможности се изпречват на пътя ми. Друго от следствията на постоянното развиване на финансовата интелигентност е все по-честото представяне на възможности за печалба. И колкото по-голяма е финансовата ви интелигентност, толкова по-лесно ще ви бъде да преценявате дали сделката е добра. Интелигентността е тази, която може да засече неизгодната сделка или да я превърне в изгодна. Колкото повече научавам — а има да се учи много — толкова повече пари правя, просто защото с времето трупам опит и мъдрост. Имам приятели, които играят на сигурно, работят здраво в областта на своята

професия и не постигат цялата тази финансова мъдрост, за чието натрупване е необходимо време.

Моята философия е да садя семена в колонката с активи, Това е моята формула. Започвам на дребно и садя семена. Някои израстват, други — не. Във фирмата си за недвижимо имущество имаме имоти на стойност няколко милиона долара. Онова, на което искам да наблегна, е, че повечето от тези милиони започнаха от дребни инвестиции от по 5 000 \$ и 10 000 \$. Имах късмета всички тези първоначални вноски да бъдат изплатени по време на бързо разрастване на пазара за недвижимо имущество, да се увеличат, освободени от данъци и многократно да служат за покупката на ново имущество.

Акциите и ценните ни книжа са защитени от фирма, която с моята съпруга наричаме „нашия кооперативен фонд“. Наши приятели сключват сделки точно с хора като нас, които всеки месец разполагат с достатъчно пари, за да инвестират. Купуваме изложени на голям риск спекулативни частни компании, готови да разпродадат акциите си на Фондовата борса в Съединените щати или Канада. Ето един пример за това колко бързо може да се печели по този начин. Да речем, че купите 100 000 акции по 25 цента непосредствено преди акциите на компанията да бъдат предложени за публична разпродажба. Шест месеца по-късно акциите струват вече по 2 \$. Ако се управлява добре, цената продължава да расте и достига 20 \$ и повече за акция. Случвало се е нашите 25 000 \$ за по-малко от година да достигнат 1 милион.

Това не е равнозначно на хазарт, ако знаете какво правите. Хазарт е, ако просто си хвърляте парите в някаква сделка и след това само се молите. Идеята е да използвате техническите си познания, мъдростта и любовта към играта; само така ще намалите риска. Разбира се, риск съществува винаги. Но финансовата интелигентност увеличава шансовете за успех. Следователно онова, което е рисковано за един, не е толкова рисковано за друг. Това е първата причина, поради която непрекъснато насърчавам хората да инвестират повече във финансовото си обучение, отколкото в пазара на акции, недвижимо имущество и каквото и да било друго. Колкото сте по-умни, толкова по-голяма вероятност има да спечелите.

Типът акции, които купувам аз, са особено рискови за повечето хора и изобщо не ви го препоръчвам. Все пак аз играя тази игра от 1979 година и имам голям опит. Но ако осъзнаете защо инвестиции от

този род са рисковани за повечето хора, може би ще успеете да промените живота си така, че няма да ви се струва рисковано да превръщате всяка година 25 000 \$ в 1 милион.

Както вече стана дума, нищо от написаното тук не е препоръка. Използвам го само като пример за прости и възможни неща. Това, което правя, не е кой знае какво, и за среднестатистическия човек няма да бъде трудно да си осигури пасивен доход от 100 000 \$ годишно. В зависимост от пазара и умствените ви възможности, можете да го постигнете в рамките на пет до десет години. Ако живеете скромно, тези допълнителни 100 000 \$ на година ще бъдат приятно допълнение, независимо дали работите. Ако желаете, можете да продължите да работите или да си вземете продължителен отпуск, и да използвате в своя полза данъчната система на правителството.

Моята лична база е недвижимото имущество. Обичам недвижимото имущество, защото е стабилно и промените в него са бавни. Искам основата ми да е солидна. Притокът на пари е стабилен и ако се управлява правилно, има голям шанс да увеличи стойността си.

Стабилната база на недвижимото имущество ми позволява да правя по-големи рискове в спекулативните акции, които купувам. Ако осъществя големи печалби чрез акциите, плащам съответния данък и инвестирам остатъка в недвижимо имущество, като подсилвам в още по-голяма степен основата на активите.

И само още нещо за недвижимото имущество. Пътувал съм по цял свят и съм преподавал изкуството да се инвестира. Във всеки град чувам как хората казват, че човек не може да купи евтино имоти.

Моят опит показва друго. Дори в Ню Йорк и Токио има множество изгодни сделки, които повечето хора просто не забелязват. В Сингапур, където в момента цените на недвижимото имущество растат, все още могат да се намерят добри предложения.

Често чувам някой да казва: „Това не може да се направи тук“. И тогава се чувствам длъжен да им напомня, че може би трябва да кажат: „Не знам как да го направя тук... засега“.

Големите възможности не се виждат с очите, а с ума. Повечето хора така и не забогатяват, просто защото нямат финансово образование и не разпознават възможностите, които се намират току пред тях.

Често ме питат: „Как да започна?“ В предишната глава дадох десетте стъпки, които следвах по пътя към финансовата си независимост. Но никога не забравяйте да се забавлявате. Това е само игра. Понякога печелите, друг път се учите. Но непременно се забавлявайте.

Повечето хора никога не печелят, тъй като се страхуват много да не загубят. Ето защо училището ми се струва толкова глупаво нещо. Там ни учат, че грешката е нещо лошо и ни наказват за нея.

Ние се учим да вървим като падаме. Ако не паднем никога, няма и да се научим да ходим. Същото важи и когато се учим да караме колело. Още имам белези по коленете, но затова пък мога да карам колело без да мисля.

Същото се отнася и за забогатяването. За жалост главната причина повечето хора да не са богати е страхът им от загубата. Победителите не се страхуват от загубата. Но губещите се страхуват. Провалът е част от процеса на успеха. Хората, които избягват провалите, избягват също така и успеха.

Гледам на парите като на партия тенис. Играя здраво, допускам грешки, поправам ги, правя нови грешки, поправам и тях и така ставам все по-добър. Ако изгубя играта, пресягам се през мрежата, ръкувам се с моя противник, усмихвам се и казвам:

— До другата събота.

Има два типа инвеститори:

1. По-разпространеният тип са тези, които купуват готова инвестиция. Тя може да бъде кооперативен фонд, недвижимо имущество, акции или ценни книжа. Това е чист и прост начин за инвестиране. За пример може да се даде онзи, който отива в магазина и си купува компютър.

2. Вторият тип са инвеститорите, които създават инвестиции. Те обикновено събират сами дадена сделка като хората, които купуват части за компютър и ги сглобяват сами. Аз нямам представа как да сглобявам компютър. Но знам как да сглобя частите на дадена възможност.

По принцип професионалните инвеститори са от втория тип. Понякога сглобяването на отделните компоненти може да отнеме

години. А понякога те така и не се събират. Богатият татко ме насърчаваше да стана именно такъв тип инвеститор. Много е важно да се научиш да сглобяваш частите, тъй като големите печалби са именно тук. Но понякога има и огромни загуби, ако вълната се обърне срещу теб.

Ако желаете да бъдете от втория тип инвеститори, трябва да развиете три основни умения в допълнение на онези, необходими за придобиването на финансова интелигентност:

1. Как да откриете възможността, пропусната от всички останали. Вие виждате с ума си това, което другите пропускат с очите. Така например един приятел купи някаква запусната стара къща. На човек му настръхваха косите, като я погледнеше. Всички се чудеха защо я бе купил. За разлика от всички нас той бе видял, че към къщата има четири празни парцела. След като купи къщата, той я събори и продаде петте парцела на един строител, който ги купи за три пъти повече пари. Така спечели 75 000 \$ за два месеца. Не са кой знае колко пари, но със сигурност са доста повече от минималната заплата и технически не е трудно за изпълнение.

2. Как да осигуряваме нужните пари. Средностатистическият човек ходи за тази цел само в банката. Вторият тип инвеститори трябва да знаят как да набират капитал; това може да се прави по много начини, без да се намесва банката. За да започна, аз се научих как да купувам къщи, без помощта на банката. Безценни са не толкова къщите, колкото наученото умение да се осигуряват пари.

Много често чувам: „Банката не ми отпуска заем“ или „Нямам пари, за да го купя“. Ако желаете да бъдете инвеститор от втория тип, трябва да се научите да правите това, което спира повечето хора. С други думи, мнозинството позволява липсата на пари да им попречи да направят сделка. Ако успеете да се справите с това препятствие, ще бъдете с милиони пред другите, които не са придобили тези умения.

Неведнъж се е случвало да купя къща, жилищен блок или акции, без да имам и пени в банката. Веднъж купих жилищен блок за 1.2 милиона долара. Постигнах го с писмен договор между продавач и купувач. След това събрах 100 000 \$ за депозита, като по този начин си осигурих 90 дни за намирането на останалата част от парите. Защо го направих ли? Просто, защото знаех, че действителната стойност на сделката е 2 милиона долара. Така и не събрах парите. Вместо това



човекът, който ми зае 100 000 \$, ми даде 50 000 \$, защото му намерих тази сделка, аз се оттеглих, а той зае моето място. Общото работно време — три дена. И отново по-важно е какво знаете, а не какво купувате. Инвестирането не е купуване; тук по-скоро става дума за познания.

3. Как да организирате умни хора. Интелигентните хора работят или наемат хора, които са по-интелигентни от тях самите. Когато имате нужда от съвет, изберете грижливо човека.

Има да се учи много, но наградата може да бъде с астрономически размери. Ако не желаете да научите тези неща, тогава е за препоръчване да станете инвеститор от първи тип.

Най-голямото ни богатство е това, което знаем. А онова, което не знаем, е най-големият ни риск. Риск има винаги, затова се научете да управлявате риска, вместо да го избягвате.

## УРОК 6: РАБОТЕТЕ ЗА ДА УЧИТЕ, А НЕ ЗА ПАРИ

През 1995 година ме интервюираха за един вестник в Сингапур. Младата репортерка пристигна навреме и интервюто започна веднага. Седяхме във фоайето на луксозен хотел, пиехме кафе и обсъждахме целта на посещението ми в Сингапур. Трябваше да поделя пространството със Зиг Зиглар. Той говори за мотивацията, а аз — за „Тайните на богатите“.

— Искате ми се един ден и аз като вас да стана автор на бестселър — заяви журналистката.

Бях видял няколко от статиите, които беше писала за вестника, и бях впечатлен. Имаше ясен стил и успяваше да привлече интереса на читателите.

— Имате страхотен стил — отвърнах аз. — Какво ви пречи да постигнете мечтата си?

— Творбите ми не стигат доникъде — промълви тя. — Всички казват, че романите ми са превъзходни, но нищо не се случва. Затова продължавам да работя за вестника. Така поне имам с какво да си плащам сметките. Вие имате ли някакво предложение?

— Да, имам — отговорих бодро аз. — Един приятел в Сингапур има школа, където учи хората как да продават. Води курсове на тази тема за много от водещите корпорации тук. Мисля, че ако се запишете в някой от тях, това ще допринесе много за кариерата ви. Репортерката настръхна.

— Да не искате да кажете, че трябва да се уча как да продавам? Кимнах.

— Не говорите сериозно, нали? Кимнах отново.

— Какво лошо има в това? — нещо я беше обидило и вече съжалявам че изобщо заговорих на тази тема. Бях опитал да помогна, а сега се налагаше да защитавам предложението си.

— Аз съм магистър по английска литература. Защо да ходя на училище, за да се обучавам за продавачка? Аз съм професионалистка. Изучих тази професия, за да не трябва да бъда продавачка. Мразя

търговците. Единственото, което ги интересува, са парите. Защо тогава да се уча да продавам, кажете ми?

И започна да прибира разпалено вещите си в дипломатическото куфарче. Интервюто беше приключило.

На масичката за кафе лежеше един от по-ранните ми бестселъри. Взех го заедно със записките, които бе нахвърляла в бележника си.

— Виждате ли това? — посочих аз към записките. Тя сведе объркано очи към тях и промълви неразбиращо „Да“. Посочих отново към бележника ѝ. Там пишеше: „Робърт Кийосаки, автор на бестселъри“.

— Тук пише „най-добре продаван автор“, а не „най-добре пишещ автор“.

Очите ѝ се разшириха веднага.

— Аз съм ужасен писател. Вие сте превъзходна писателка. Имате магистърска степен. Съберете двете и ще се получи „най-добре продаван“ и „най-добре пишещ автор“.

Погледът ѝ пламна гневно.

— Никога няма да сляза толкова ниско, че да почна да се уча как да продавам. Не е работа на хора като вас да пишат. Аз съм професионално обучен писател, а вие сте продавач. Не е справедливо.

Прибра останалите си записки и побърза да излезе през голямата стъклена врата.

Поне на другия ден за мен излезе справедлива и ласкава статия.

Светът е изпълнен с умни, талантлив, образовани и интелигентни хора. Срещаме ги всеки ден. Те са навсякъде около нас.

Преди няколко дена забелязах, че колата ми не работи добре. Спрях в един автосервиз и младият монтьор я оправи за няколко минути. Той разбра какъв е проблемът само като се вслуша в звука на мотора. Бях изумен.

Тъжната истина е, че големият талант не е достатъчен.

Непрекъснато се шокирам от това колко малко печелят талантливите хора. Онзи ден научих, че по-малко от 5% от американците печелят повече от 100 000 \$ годишно. Срещал съм изключително умни и високообразовани хора, които печелят по-малко от 20 000 \$ на година. Един бизнесконсултант, специализиран в областта на медицината, ми обясни, че много от зъболекарите, лекарите и хиропрактиците водят непрестанна финансова борба. А

дотогава си бях мислил, че още с дипломирането доларите започваха да текат в джобовете им. Въпросният бизнесконсултант ми каза:

— От голямото богатство ги дели само едно умение.

Тази фраза означава, че повечето хора трябва да научат и овладеят още само едно умение и приходите им ще започнат да нарастват експоненциално. Вече стана дума, че финансовата интелигентност е комбинация от счетоводство, инвестиране, маркетинг и право. Съчетайте тези четири технически умения и ще се убедите, че не е толкова трудно да правите пари с пари. Когато става дума за пари, единственото умение, което знаят хората, е да работят по-усилено.

Класически пример за синергията на уменията е младата писателка от вестника. Ако бе изучила прилежно умението на продажбата и маркетинга, приходите ѝ щяха да нараснат драстично. Ако бях на нейното място, щях да завърша курсове за реклама на художествена литература и продажба. И вместо да работя във вестник, щях да си потърся работа в някоя рекламна агенция. Дори заплатата ѝ там да е по-малка, тя щеше да научи как да общува и да рекламира с успех. Трябваше да отдели също така време, за да изучи изкуството връзки с обществеността, едно много важно умение. Щеше да разбере как да печели милиони от безплатно рекламиране. А нощем и през уикендите щеше да пише страхотния си роман. Когато го завърши, щеше да бъде по-добре подготвена да продава книгата си. И не след дълго щеше да се превърне в автор на бестселъри.

Когато написах първата си книга „Ако искате да бъдете богати и щастливи, не ходете на училище“, един издател предложи да сменя заглавието с „Икономика на образованието“. Отговорих, че с такова заглавие ще продам само две книги — една на семейството си и една — на най-добрия си приятел. Проблемът беше там, че те щяха да очакват да я получат безплатно. Бяхме избрали неприятното заглавие „Ако искате да бъдете богати и щастливи, не ходете на училище“, защото знаехме, че това само по себе си бе солидна реклама.

Аз самият съм за образованието и вярвам в образователната реформа. Защо иначе щях да продължавам да настоявам античната ни образователна система да бъде променена? И така, избрах заглавие, което щеше да ми осигури достъп до повече радио- и телевизионни предавания, само защото предизвиквах полемика. Мнозина ме мислеха за голям ексцентрик, но книгата се продаваше много добре.

Когато през 1969 година завърших Търговската морска академия, образованият ми татко бе много щастлив. „Стандарт Ойл ъв Калифорния“ ме взе на работа заради флотата си от петролни танкери. Бях втори помощник капитан и заплатата ми беше ниска в сравнение с това, което получаваха моите съученици, но все пак това бе първата ми работа. Получавах 42 000 \$ годишно, включително заплащане за извънредните часове, и трябваше да работя само седем месеца, полагаха ми се пет месеца ваканция. Ако исках, можех да тръгна с някой кораб за Виетнам и да удвоя заплатата си, вместо да почивам цели пет месеца.

Очакваше ме страхотна кариера, но аз напуснах след шест месеца и се присъединих към „Марин Корпс“, за да се науча да летя. Образованият ми татко беше съсипан, богатият ме поздрави.

Както в училище, така и на работното място най-популярната идея е „специализацията“. За да получаващ повече пари или да те повишат в службата, трябва да „специализираш“. Затова например лекарите започват да учат за специалност като ортопедия или педиатрия. Същото се отнася и за счетоводителите, архитектите, адвокатите, пилотите и много други.

Образованият ми татко вярваше в същата догма. Ето защо бе толкова щастлив, когато най-сетне защити доктората си. Но сам признаваше, че училищата възнаграждават хората, които учат все повече и повече, за все по-малко и по-малко.

Богатият татко ме насърчаваше точно за обратното.

— Важно е да се знае малко за много — препоръчваше той.

Ето защо години наред работих в различни области в неговите компании. Известно време бях в счетоводния отдел. Въпреки че най-вероятно нямаше да стана никога счетоводител, той искаше да уча чрез „осмоза“. Знаеше, че ще усвоя специфичния жаргон в професията и ще развия усещане кое е важно и кое — не. Работил съм също като строител, в търговията и маркетинга. Той правеше бизнесмени от двама ни с Майк. Затова настояваше да присъстваме на срещите му с банкери, адвокати, счетоводители и брокери. Искаше да знаем по малко за всички страни на неговата империя.

Когато напуснах добре платената си работа в „Стандарт Ойл“, образованият ми баща пожела да поговорим откровенно. Беше смаян. Не разбираше решението ми да зарежа една толкова добре платена

кариера, която освен всичко предлагаше множество други привилегии, много свободно време и възможност за повишение. И една вечер той ме попита защо съм напуснал. Така и не можах да му обясня, колкото и да се стараех. Моята логика не отговаряше на неговата. Проблемът бе там, че моята логика бе логиката на богатия ми баща.

Сигурността, която дава работното място, означаваше всичко за образования ми татко. А учението беше всичко за богатия татко.

Образованият татко мислеше, че съм учил, за да стана корабен офицер. Богатият татко знаеше, че отидох в училище, за да уча международна търговия, като студент пътувах с товарни кораби, големи и малки, петролни танкери и пътнически кораби до Далечния Изток и южните части на Тихия океан.

Богатият татко наблягаше върху това да остана в Тихия океан, вместо да предпочета пътуващите до Европа кораби, тъй като знаеше, че „изплуващите на повърхността нации“ са в Азия, а не в Европа. Докато повечето ми съученици, в това число и Майк, правеха партита в студентските домове, аз изучавах търговията, хората, бизнесстиловете и културите в Япония, Тайван, Тайланд, Сингапур, Хонконг, Виетнам, Корея, Таити, Самоа и Филипините. Аз също ходех по партита, но не в студентските домове. Пораснах бързо.

Образованият татко просто не можеше да разбере защо напуснах и се присъединих към „Марин Корпс“. Казах, че искам да се науча да летя, но истинското ми желание бе да се науча да водя големи групи хора. Богатият татко ми бе обяснил, че най-трудното при управлението на една компания е справянето с хората. Беше прекарал три години в армията; образованият ми татко бе освободен от военна служба. Богатият татко ми бе помогнал да разбере колко е важно да се научиш да водиш хората в опасни ситуации.

— Следващото, което трябва да научиш, е да бъдеш лидер — заяви той. — Ако не си добър лидер, ще те прострелят в гърба, както се случва много често в бизнеса.

Когато се върнах от Виетнам през 1973 година, аз се уволних, въпреки че обичах да летя. Започнах работа в „Ксерокс Корпорейшън“. Причината да го направя определено не бяха парите. Бях свенлив човек и мисълта за продажбите бе най-плашещото нещо за мен. А „Ксерокс“ осигурява една от най-добрите програми в Америка за обучение в областта на продажбите.

Богатият татко се гордееше с мен. Образованият татко се срамуваше. Смяташе, че търговците са много под него, интелектуалеца. Работих с „Ксерокс“ в продължение на четири години, докато превъзмогнах страха си от чукането по вратите, за да не бъда отблъснат. След като започнах да фигурирам постоянно сред първите петима по броя на продажбите, аз напуснах и продължих нататък, като оставих още една чудесна кариера с превъзходна компания.

През 1977 година основах първата си компания. Богатият татко ни бе научил с Майк да управляваме компании. Сега трябваше да се науча да ги създавам и да им помагам да стъпват на крака. Първият ми продукт, портфейл от найлон и велкро, се произвеждаше в Далечния Изток и се пренасяше с кораб до един склад в Ню Йорк, близо до училището, в което бях ходил. Обучението ми бе приключено; време беше да изпробвам крилете си. Ако се провалях, щях да се разоря. Богатият татко каза, че е по-добре човек да се разори преди трийсетата си година.

— Така все още имаш време да дойдеш на себе си — обясни той.

Малко пред трийсетия ми рожден ден първият ми товар напусна Корея и се отправи към Ню Йорк.

Днес продължавам да се занимавам с международен бизнес. И както ме бе посъветвал някога богатият ми баща, продължавам да търся изплуващи на повърхността нации. Днес инвестирам в Южна Америка, Азия, Норвегия и Русия.

Едно старо клише твърди, че „работното място означава да бъдеш вечно на ръба на разорението“. И за жалост, това е истина за милиони хора. Тъй като според училището финансовата интелигентност не е интелигентност, повечето наемни работници работят здраво и плащат сметки, като едва свързват двата края.

Според една ужасна теория „служителите работят дотолкова усърдно, колкото да не бъдат уволнени, а собствениците плащат минимума, необходим, за да ги задържат“. И ако се вгледате в счетоводните разчети на повечето компании, по-точно — в частта със заплатите, ще се убедите, че в това има известна истина. Резултатът е, че повечето наемни работници никога не се придвижват напред. Те правят това, на което са ги учили: „Намери си сигурна работа“.

Повечето от тях се съсредоточават върху заплащането и краткотрайната полза, но след изтичането на по-дълъг период от време

става ясно, че тази позиция е губеща.

Аз препоръчвам на младите хора да си търсят работа по-скоро заради това, което ще научат, отколкото заради онова, което ще печелят. Да се огледат добре, преди да решат какви умения желаят да усвоят и преди да изберат определена професия, за да не попаднат в капана на „омагьосаната въртележка на плъховете“.

Попаднал ли веднъж в продължаващия цял живот процес на плащане на сметки, те заприличват на хамстерите, тичащи по малкото метално колело. Косматите им крачета се движат с голяма скорост, колелото се върти бясно, но утре сутринта пак ще си бъдат в същата клетка. С две думи — страхотно постижение.

Във филма „Джери Макгуайър“ с Том Круз имаше доста впечатляващи моменти. Една реплика ми се стори особено истинска. Става дума за сцената, в която Том Круз напуска фирмата. Току-що са го уволнили и той пита цялата компания: „Кой иска да дойде с мен?“ Всички стоят като замръзнали и не издават звук. Само една жена се обажда: „Бих искала, но след три месеца ме очаква повишение“.

Това е може би най-вярното твърдение в целия филм. Обикновено точно то кара хората да продължават да работят като наемници и да си плащат сметките. Знам, че образованият ми баща се надяваше всяка година да му увеличат още заплатата и всяка година оставаше разочарован. Тогава се връщаше на училищната скамейка, за да получи допълнителна квалификация с надеждата, че този път ще го повишат и, разбира се, го чакаше ново разочарование.

Въпросът, който задавам често на хората, е:

— Къде ще те отведат тези ежедневни занимания?

Питам се дали хората се питат къде ще ги отведе работата им или влизат в ролята на хамстера?

Сирил Брикфийлд, бившият изпълнителен директор на Американската асоциация на пенсионерите докладва, че „личните пенсии са в истински хаос. Първо, 50% от работната сила днес няма пенсия. Само това вече е основание за сериозни притеснения. А 75%-80% от останалите 50% имат пенсии в рамките на 55 \$, или 150 \$, или 300 \$ месечно“.

В книгата си „Пенсионният мит“, Крейг Карпъл пише: „Посетих централния офис на една национална пенсионно-консултантска фирма и се запознах с управителната директорка, която се е специализирала в



оформянето на привлекателни пенсионни планове за главните управленски кадри. Когато я попитах какво могат да очакват хората на по-ниски постове, тя отвърна с уверена усмивка:

— Сребърния куршум.

— А какво представлява този сребърен куршум? — поинтересувах се аз. Тя сви рамене.

— Ами като разберат, че няма да имат достатъчно средства за препитание като остарееят, просто могат да си пръснат мозъка с него“.

По-нататък Карпъл обяснява разликата между стария и новия пенсионен план. Картината за повечето работещи днес хора не е никак розова. При това говорим само за пенсионното осигуряване. Ако към картината се прибавят таксите за медицинско обслужване и лекарства, тя става наистина ужасяваща. В своята книга, издадена през 1995 година, той отбелязва, че годишната такса за старчески дом варира между 30 000 \$ и 125 000 \$. Той самият отишъл в един чист, скромнен старчески дом в района, в който живеел, и открил, че таксата за 1995 година за него е 88 000 \$.

Много от болниците в страните със социална медицина вече са изправени пред тежък избор: „Кой ще живее и кой ще умре?“ Изборът се прави по два критерия: с какви средства разполагат и каква е възрастта на пациентите. Ако пациентът е стар, често дават лекарството на някой по-млад от него. По-възрастният беден пациент заема последното място на опашката. Следователно така, както богатите могат да си позволят по-добро образование, те ще могат да запазят и живота си, докато бедните ще бъдат обречени на смърт.

Затова се питам дали наемните работници гледат към бъдещето или само към следващата си заплата, без да си задават въпроса накъде са се запътили?

Когато разговарям с хора, които желаят да печелят повече, винаги им препоръчвам едно и също. Предлагам им да огледат живота си в перспектива. Вместо просто да работят за пари и сигурност, чиято важност не мога да отрека, аз им препоръчвам да си намерят втора работа, покрай която ще научат нещо друго.

Често им предлагам да се присъединят към компания, работеща на принципа на мрежовия маркетинг, ако желаят да се научат да продават. Някои от тези компании осигуряват превъзходни обучаващи програми, които помагат на хората да преодолеят страха си от провал и

отхвърляне, главните причини за неуспеха. Образованието е по-важно от парите.

Когато дам това предложение, в отговор често чувам: „О, това е доста сериозно главоболие“ или пък: „Искам да правя само това, което ми е интересно“.

Ако получа първия отговор, питам:

— Значи предпочиташ цял живот да даваш 50% от труда си на правителството?

Ако пък чуя: „Правя само това, което ми е интересно“, аз казвам:

— Не че ми е интересно да ходя в спортната зала, но въпреки това го правя, защото желая да се чувствам по-добре и да живея по-дълго.

За жалост в поговорката „Вълкът козината си мени, но нрава си — не“ има доста истина. Ако човек не е свикнал да се променя, трудно бихте могли да го промените.

Но за тези от вас, които са готови да приемат да пороботят, за да научат нещо ново, ще кажа следните насърчителни думи:

— Животът е в много отношения като ходенето в спортната зала. Най-мъчителната част е вземането на решение да отидеш там. Преминеш ли веднъж това, после е лесно. Много пъти дори мисълта за това ми е била непоносима, но щом вляза вътре и започна да се движа, откривам за пореден път, че е истинско удоволствие. А след като приключа винаги се радвам, че съм надмогнал себе си и съм отишъл.

Ако не желаете да работите, за да научите нещо ново, а настоявате вместо това да се специализирате във вашата област, уверете се, че във фабриката, в която работите, има профсъюзи. Профсъюзите имат за цел да защитават специалистите.

След като изгуби благоразположението на губернатора, образованият ми татко застана начело на учителските профсъюзи на Хаваите. Споделял е с мен, че това е най-трудната работа, която е вършил някога. Богатият ми татко, от друга страна, цял живот правеше всичко възможно да предпази компаниите си от намесата на профсъюзите. И успя. Колкото и да се приближаваха, той винаги успяваше да отбие удара.

Аз лично не вземам ничия страна, тъй като виждам ползата и нуждата от тях и за двете страни. Ако се вслушате в препоръката на учебните заведения и се специализирате много в дадена област, тогава

търсете защитата на профсъюзите. Така например, ако аз бях продължил с кариерата си на летец, щях да потърся компания със силни профсъюзи на пилотите. Защо ли? Защото щях да посветя живота си на усвояването на умение, ценно само за една индустрия. Ако бъдех прогонен от тази индустрия, трупаните в продължение на целия ми живот умения нямаше да бъдат толкова ценни за друга индустрия. На един старши пилот, със 100 000 часа летателно време, който печели по 150 000 \$ годишно, би му било трудно да намери така добре платена работа като преподавател. Не е задължително уменията да се пренасят от индустрия в индустрия, тъй като уменията, за които плащат на пилотите, не са толкова важни в образователната система да речем.

Същото се отнася дори за днешните лекари. А учителите определено трябва да членуват в профсъюз. Най-големият и най-богат профсъюз в Америка днес е учителският. Учителите се нуждаят от защитата на своя профсъюз, тъй като стойността на техните умения също е ограничена за другите индустрии извън образованието. Затова главното правило е: „Високоспециализираните служители трябва да членуват в профсъюз“. Това е най-умното, което можете да направите.

Понякога питам своите курсисти:

— Кой от вас може да приготви по-вкусен хамбургер от тези, които предлагат в „Макдоналдс“?

Почти всички вдигат ръце. Тогава добавям:

— Как тогава става така, че „Макдоналдс“ печели повече от вас? Отговорът е очевиден: „Макдоналдс“ има превъзходна бизнессистема. Причината толкова много талантиливи хора да бъдат бедни е следната: те се съсредоточават върху правенето на по-вкусен хамбургер и не знаят нищо или много малко за бизнессистемите.

Един мой приятел е великолепен художник. Печели значителни суми. Един ден адвокатът на майка му се обадил, за да го уведоми, че тя му е оставила 35 000 \$. Това останало от имота ѝ, след като правителството и адвокатът взели своята част. Приятелят ми веднага видя в тези пари възможност да увеличи бизнеса си, като използва част от тях за реклама. След два месеца в едно луксозно списание, предназначено за най-богатите, се появи първата му цветна реклама на цяла страница. Той пуска тази реклама в продължение на три месеца. Така и никой не ѝ отговори, а от наследството му не остана и следа.

Сега той иска да даде списанието под съд за незадоволително представяне.

Това е един широко разпространен пример за човек, който може да прави чудесни хамбургери, но знае съвсем малко за бизнеса. Когато го попитах какво е научил, той отвърна, че „хората от рекламата били мошеници“. След това го попитах дали би желал да посети курс по продажби и директни продажби. „Нямам време и не желая да си пръскам парите за глупости“ — бе неговият отговор.

Светът е пълен с бедни талантлив хора. Твърде често те са бедни, борят се непрестанно с някакви финансови проблеми или печелят по-малко от това, на което отговарят способностите им не заради това, което знаят, а заради онова, което не знаят. Те се съсредоточават върху усъвършенстването на уменията си да приготвят още по-добър хамбургер, вместо върху уменията да продадат и да доставят вече готовия хамбургер. Може би „Макдоналдс“ не прави най-хубави хамбургери, но е най-добрият в продаването и доставката на средно добри хамбургери.

Бедният татко искаше да се специализирам. Според него това бе условието да получавам повече. Дори след като губернаторът на Хаваите го уведоми, че няма да работи повече за правителството в щата, той продължи да ме насърчава да се специализирам. Тогава образованият ми баща възприе каузата на учителския профсъюз да настоява за още по-голяма защита и възнаграждение за тези високоспециализирани и образовани професионалисти.

Двамата сме спорили често, но той така и не се съгласи с мен, че именно свръхспециализацията причинява нуждата от профсъзна защита. Бедният татко не разбра, че колкото си по-специализиран, толкова си по-обвързан и зависим от въпросната специалност.

Богатият татко съветваше двама ни с Майк да се обучим в тази насока. Много корпорации правят същото. Те намират някой умен млад студент, току-що завършил училище по бизнес, и започват да го обучават, за да предадат един ден управлението на компанията в негови ръце. Тези умни млади служители не специализират в определен отдел; тях ги местят от отдел в отдел, за да изучат всички страни на бизнессистемата. Богатите често обучават по този начин своите деца или нечийи други деца. Така те получават обща представа

за операциите в съответния бизнес и взаимовръзката между различните отдели.

Поколението от времето на Втората световна война смяташе, че е „лошо“ да се местиш от компания в компания. Днес това се смята за умна постъпка. А след като хората ще се местят от компания в компания, вместо да се стремят към по-дълбока специализация, защо тогава да не се стремят да „учат“ повече, отколкото „печелят“? В началото така сигурно ще печелите по-малко. Но в крайна сметка то ще ви се отплати с лихвите.

Основните управленски умения, необходими за успеха, са:

1. Управление движението на парите.
2. Управление на системите (включително и на вас самите, както и време за семейството).
3. Управление на хора.

Най-важните специализирани умения са продажбите и разбирането на маркетинга. Именно способността да се продава и следователно да се общува с другите, били те клиенти, служители, шеф, съпруг/а или дете, е в основата на личния успех. Уменията за общуване като писане, говорене и уговаряне на сделки са изключително важни за трайния успех. Върху това умение аз работя непрестанно, посещавам курсове или си купувам обучаващи касети, за да разширявам знанията си.

Както вече стана дума, колкото по-компетентен ставаше образованият ми баща, толкова по-усилено работеше. И колкото повече се специализираше, толкова по-здраво го хващаше капанът. И макар заплатата му да се увеличаваше, възможностите му за избор намаляваха. След като изгуби работата си за правителството той осъзна колко уязвим е в действителност в професионално отношение.

Подобно нещо се случва и с професионалните спортисти, когато получат тежка травма или възрастта не им позволява да се състезават повече. Внезапно изгубват високоплатената си работа, а уменията им са ограничени и не им позволяват да се захванат с нещо друго, също така добре платено.

Струва ми се, че именно поради това след този случай образованият ми татко застана така убедено на страната на профсъюзите. Беше осъзнал колко много щеше да му помогне един профсъюз.

Богатият татко насърчаваше двама ни с Майк да знаем по малко за много неща. Поощряваше ни да работим с по-умни от нас хора и да ги организираме да работят в екип. Днес това би било определено като „синергия от специалисти“.

Случва ми се да срещам бивши учители, печелещи по няколкостотин хиляди долара годишно, защото притежават специализирани умения в своята област, както и други умения. Те могат не само да преподават, а и да продават и пласират. Аз не знам по-важни умения от продажбите и маркетинга. Те се оказват трудни за повечето хора най-вече поради страха им от отказ. Колкото по-добре се справяте с общуването, преговарянето и страха от отказ, толкова по-лесен ще ви бъде животът. Днес давам на всички съвета, който дадох и на журналистката, която желаше да стане авторка на бестселъри. Техническата специализация има своите силни и слаби страни. Имам гениални приятели, които обаче не умеят да общуват добре с другите и в резултат трябва да се задоволяват с плачевно ниски доходи. Съветвам ги да отделят една година за обучението в продажби. Дори да не спечелят нищо, умениято им да общуват със сигурност ще се подобри. А това е нещо безценно.

Не е достатъчно обаче да бъдем добри продавачи; трябва да бъдем и добри учители и ученици. За да забогатеем истински, трябва да можем както да даваме, така и да получаваме. В случаите на финансови или професионални проблеми причината често е липса на даване и получаване. Познавам много хора, които са бедни, защото не са нито добри учители, нито добри ученици.

И двамата ми бащи бяха великодушни, щедри мъже. И двамата по принцип първо даваха. Обучаването бе един от техните начини да дават. Огромната разлика беше в даването на пари. Богатият татко раздаваше много пари — на своята църква, за различни благотворителни цели, на своята фондация. Той знаеше, че за да получиш пари, трябва да даваш пари. Даването на пари е тайната на повечето богати семейства. Именно затова съществуват организации като фондациите „Рокфелер“ и „Форд“. Целта на тези организации е да вземе богатството им, да го увеличи и да го раздаде завинаги.

Образованият ми татко повтаряше често:

— Когато имам някакви свободни средства, ще ги дам.

Работата беше там, че подобни свободни средства изобщо не се появиха. Така той работеше още повече, за да привлече пари, вместо да се съсредоточи върху най-важния закон за парите: „Дай и ще получиш“. Вместо това той вярваше в „Получи и ще дадеш“.

В резултат аз се превърнах в нещо средното между двамата си бащи. Част от мен е закоравял капиталист, който обича играта, при която парите правят пари. Другата част е отговорен към обществото учител, който се тревожи искрено от непрекъснато задълбочаващата се пропаст между богати и бедни. Аз лично смятам, че главният виновник за тази увеличаваща се пропаст е архаичната образователна система.

## УРОК 7: ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА ПРЕПЯТСТВИЯ

Обучението и придобиването на финансова грамотност сами по себе си не са гаранция за финансова независимост. Съществуват пет основни причини колонката с активите на финансово грамотни хора да не бъде особено пълна; да не предизвиква голям приток на пари. Да не им дава възможност да се радват на живота на своите мечти, вместо да работят по цел ден само за да си плащат сметките. Петте причини са:

1. Страх.
2. Цинизъм.
3. Мързел.
4. Лоши навици.
5. Арогантност.

Причина 1. Преодоляване на страха от загуба на пари.

Никога не съм срещал човек, който обича да губи пари. Но и никога досега не съм срещал богат човек, който да не е губил пари. Затова пък съм срещал много бедни хора, които не са губили никога и цент... в инвестиране, имам предвид.

Страхът от загуба на пари е напълно реален. Той присъства във всеки. Дори у богатите. Проблемът обаче не е страхът. А как се справяме с него. Как се справяме със загубата. Как приемаме провала, ето я голямата разлика. И това се отнася за всичко в живота, не само за парите. Основната разлика между богатия и бедния е начинът, по който се справят с този страх.

Напълно е нормално да изпитваш страх. Нормално е да се страхуваш за парите си. И въпреки това можеш да бъдеш богат. Всеки едни от нас е герой в една област и страхливец — в друга. Съпругата на моя приятел е медицинска сестра в „Бърза помощ“. Щом види кръв, предприема веднага необходимото, но само ако спомена думата инвестиране, бяга панически. Когато аз видя кръв, не бягам; аз губя съзнание. Богатият ми баща разбираше фобиите, свързани с парите.

— Едни се ужасяват от змии. Други — от загуба на пари. Това са все фобии — обясняваше той.



А ето и неговото решение срещу фобията от загуба на пари:

— Ако мразиш риска и тревогите... започни рано.

Ето защо банките препоръчват да свикнем да пестим още докато сме млади. Ако започнеш като млад, няма да бъде трудно да забогатееш. Няма да навлизам в подробности, само ще кажа, че действително има огромна разлика между човек, започнал да пести на двайсетгодишна възраст и друг, започнал да пести на трийсетгодишна възраст. Впечатляваща разлика.

Казват, че сложната лихва била едно от чудесата на света. А покупката на остров Манхатън — една от най-страхотните сделки на всички времена. Ню Йорк бил откупен за двайсет и четири долара във вид на дреболии и мъниста. Ако бяха инвестирани, при 8% годишна лихва, тези 24 \$ през 1995 година щяха да бъдат повече от 28 трилиона долара. Манхатън можеше да бъде откупен отново и с останалата сума можеше да се купи голяма част от Лос Анджелис, особено при цените на недвижимите имоти през 1995 година.

Моят съсед работи за голяма компютърна компания. Работи там вече 25 години. След още пет години ще я напусне с 4 милиона долара в пенсионния си фонд. Те са инвестирани предимно в бързо нарастващи кооперативни фондове и ще бъдат обърнати в бонове и държавни и правителствени ценни книжа. Той ще бъде само на 55 години, когато се пенсионира и ще има пасивен доход от над 300 000 \$ — повече, отколкото получава във вид на заплата. Следователно това може да се направи, дори да мразите загубите или риска. Но трябва да започнете рано и да помислите за осигуряването на пенсията си, както и да наемете финансист, на когото имате доверие, че ще може да ви води към правене на изгодни инвестиции.

А ако не ви остава много време до пенсиониране или желаете да се пенсионираате рано? Как да се справите със страха от загуба на пари?

Бедният ми татко не направи нищо в това отношение. Той просто избягваше тази тема, отказваше да я обсъжда. Богатият ми баща, от друга страна, препоръчваше да мисля като тексасец.

— Харесвам Тексас и неговите жители — казваше той. — В Тексас всичко е по-голямо. Когато печелят, тексасците печелят много. А кога го губят, е истинско зрелище.

— Обичат ли да губят? — попитах аз.

— Не съм казал такова нещо. Никой не обича да губи. Покажи ми някой, който е изгубил и е щастлив, а аз ще ти покажа какво се казва човек, който е изгубил — отговори той. — Става дума за отношението на тексасеца към риска, към наградата и провала. За това как се справят с живота. Те живеят истински. Не като повечето хора тук, които живеят като хлебарки, когато става дума за пари. Скимтят, когато в бакалницата им върнат с двацет цента по-малко. Това, което ми харесва най-много, е отношението на тексасеца. Те са горди, когато печелят и се хвалят, когато изгубят. В Тексас имат следната поговорка: „Ако ще се разоряваш, направи го както трябва“.

Непрекъснато повтаряше на двама ни с Майк, че основната причина за липса на финансов успех е прекалената предпазливост.

— Хората толкова се страхуват да не загубят, че губят — обичаше да казва той.

Собственият ми опит показва, че победата обикновено следва загубата. Преди да се науча окончателно да карам колело, падах многократно. Никога не съм срещал играч на голф, който да не е губил поне една топка. Никога не съм срещал хора, които са се влюбвали и сърцата им не са били разбити нито веднъж. И не съм срещал богат човек, който да не е губил никога пари.

Следователно причината повечето хора да не побеждават финансово е следната: страхът да не изгубят пари е много по-голям от радостта да бъдат богати. Ето още една тексаска поговорка: „Всички искат да отидат в рая, но никой не иска да умре“. Повечето хора мечтаят да бъдат богати, но мисълта да изгубят пари ги ужасява. Затова и никога не отиват в рая.

Богатият татко често ни разказваше истории от своите посещения в Тексас.

— Ако наистина искате да научите какво е риск, загуба и провал, отидете в Сан Антонио и посетете Аламо. (Мисия в Сан Антонио, обсадена през 1836 г. от мексиканците по време на борбата на тексасците за независимост от Мексико. Защиатават я около 180 доброволци и всички са убити. — Б. пр.) Това е невероятна история за шепа смелчаци, предпочели да се бият, макар да са били наясно, че нямат шанс за победа. Те избрали да умрат, но не и да се предадат. Историята е вдъхновяваща, заслужава си да бъде изучена; и въпреки всичко е трагично военно поражение. Провал, ако щете. Те губят. И

така, как се справя с провала тексасецът? Той продължава да вика: „Спомнете си Аламо!“

С Майк бяхме слушали тази история многократно. Богатият татко ни я разказваше винаги, когато се готвеше за голяма сделка и се чувстваше нервен. След като направеше всичко, което зависи от него, и не му оставаше друго, освен да чака изхода, той ни разказваше историята. Разказваше ни я всеки път, когато се страхуваше да не направи грешка или да не изгуби пари. Тя му даваше сила, защото му напомняше, че винаги може да превърне финансовата загуба във финансова победа. Богатият татко знаеше, че провалът би го направил само още по-силен и умен. Не че искаше да загуби; просто знаеше кой е и как би приел една загуба. Щеше да я превърне в победа. Именно това превърна него в победител, а други — в губещи. То му даваше смелост да зачеркне станалото, докато при подобна ситуация други просто отстъпваха.

— Точно заради това харесвам толкова тексасците. Те превръщат един голям провал в туристическа атракция, от която изкарват милиони.

Ето неговите думи, които днес означават може би най-много за мен:

— Тексасците не погребват провалите си. Те се вдъхновяват от тях. Превръщат ги във въодушевяващи викове. Провалът вдъхновява тексасците за победа. А именно това е формулата за всички победители.

Така, както и аз винаги съм повтарял, че падането от колелото е част от учението да се кара. Помня, че паданията само увеличаваха решимостта ми да се науча да карам. Казах също така, че никога не съм срещал играч на голф, който не е губил топка. Загубата на топка или на турнир само вдъхновява професионалния играч на голф да стане още по-добър, да тренира още по-усилено, да учи повече. И благодарение на това той става по-добър. Загубата вдъхновява победителите. И сломява губещите.

Потвърждава го и следният цитат от Джон Д. Рокфелер: „Винаги съм се старал да превръщам всеки провал във възможност“.

А ето какво мога да кажа аз въз основа на американско-японския си произход. Мнозина твърдят, че Пърл Харбър е грешка на американците. Аз казвам, че е грешка на японците. Във филма „Тора,

Тора, Тора“ един мрачен японски адмирал заявява пред своите подчинени:

— Страхувам се, че събудихме спящ великан.

„Помнете Пърл Харбър“ се превърна във вдъхновяващ, в боен вик. Той трансформира една от най-големите загуби на Америка в причина за победа. Това голямо поражение даде на Америка сила и тя скоро изплува като световна сила.

Провалът вдъхновява победителите. И съкрушава губещите. Ето я най-голямата тайна на победителите. Тайната, която е непозната на губещите. Най-голямата тайна на победителите е, че провалът ги вдъхновява да спечелят и следователно те не се страхуват да губят. Както казва Фран Таркънтън: „Да печелиш означава да не се боиш да губиш“.

Хора като Фран Таркънтън не се страхуват да губят, тъй като знаят кои са. Те мразят да губят, затова знаят, че загубата само ще ги стимулира да станат по-добри. Има голяма разлика между това да мразиш да губиш и да се страхуваш да губиш. Повечето хора се страхуват толкова да не изгубят пари, че губят. Играят прекалено на дребно и на сигурно във финансово отношение. Купуват си големи къщи и големи коли, но не и големи инвестиции. Главната причина за финансовите проблеми на повече от 90% от американците е следната: те играят така, че да не загубят. А не за да спечелят.

Те отиват при своя счетоводител, финансист или брокер и си купуват балансирана папка с ценни книжа. Повечето са затворили много пари в не особено печеливши бонове, нещо като кооперативни фондове за членовете на дадено семейство, и в няколко индивидуални полици — безопасно и разумно вложение. Но не и печелившо. Това е инвестиция на човек, който играе така, че да не загуби.

Не ме разбирайте погрешно. Този вероятно е по-добрият вариант, който не се използва от повече от 70% от населението, и това е наистина ужасяващо. Безопасното вложение е много по-добро от липсата на каквото и да е вложение. То е страхотно вложение за този, който не обича да рискува. Но безопасността и „балансираността“ съвсем не влизат в правилата на играта, предпочитана от успяващите инвеститори. Ако имате малко пари и желаете да забогатеете, трябва преди всичко да бъдете „концентрирани“, не „балансирани“. Ако погледнете който и да е успял човек, ще се убедите, че в началото той

не е бил балансиран. Балансираните хора не стигат доникъде. Просто си стоят на едно място. За да прогресираш, първо трябва да се дебалансираш.

Томас Едисон не е бил балансиран. Бил е концентриран. Бил Гейтс не беше балансиран. Беше концентриран. Доналд Тръмп е концентриран. Джордж Сорос е концентриран. Джордж Патън не пръска в широчина танковете си. Съсредоточава ги в слабите точки на немския фронт. Французите действат в широчина на линията „Мажино“ и знаем от историята какво се случва с тях.

Ако имате желание да забогатееете, трябва да се съсредоточите. Да сложите голямо количество от вашите яйца само в няколко кошници. Не постъпвайте като представителите на бедната и средна класа; те слагат няколко си яйца в много кошници.

Ако мразите да губите, играйте на сигурно. Ако загубата отслабва силите ви, играйте на сигурно. Правете балансирани инвестиции. Ако сте над двайсет и петгодишна възраст и рисковете ви изпълват с ужас, не се променяйте. Играйте сигурно, но започнете рано. Започнете да събирате отрано пари, тъй като за това ще ви бъде нужно много време.

Но ако мечтаете да бъдете свободни, да се измъкнете от омагьосаната въртележка, първият въпрос, на който трябва да си отговорите, е: „Как реагирам на провалите?“

Ако провалът ви вдъхновява да спечелите, може би трябва да се спуснете да осъществявате мечтите си. Но само „може би“. Ако провалите подкопават силите ви или в резултат на тях губите контрол над нервите си, подобно на разглезените особи, които се обаждат на адвоката си да даде под съд някого всеки път, когато нещо не стане както са го искали — тогава играйте сигурно. Запазете работата си. Или купувайте акции и кооперативни фондове. Но не забравяйте — в тези финансови инструменти също се крие риск, макар и да са по-безопасни от другите.

Казвам всичко това, намесвам Тексас и Фран Таркънтън, тъй като увеличаването на активите не е трудно. То не изисква кой знае какво обучение. Математиката, която се учи в пети клас, е достатъчна. Но рискуването на активите е нещо съвсем друго. За него са необходими голяма смелост, търпение и специално отношение към провалите.

Губещите избягват провала. А провалите превръщат губещите в победители. Спомнете си Аламо.

Причина 2. Преодоляване на цинизма.

— Небето пада! Небето пада!

Повечето са чували историята за Страхливото пиле, което непрекъснато предупреждавало обитателите на задния двор за предстоящо бедствие. Всички познаваме подобни хора. И във всеки един от нас се крие подобно Страхливо пиле. Както вече стана дума, циникът е истинско Страхливо пиле. Всички се превръщаме в Страхливо пиле, когато страхът и съмненията замъглят мислите ни.

Всички изпитваме съмнения — „Не съм умен“, „Не съм достатъчно добър в тази област“, „Този и този са по-добри от мен“.

Съмненията често ни парализират. Играем на играта „Ами ако?“.

— Ами ако икономиката се срути веднага след като инвестирам?

— Ами ако работата се провали и после не мога да изплатя парите?

— Ами ако нещата не се развият така, както съм ги планирал?

Или пък непременно ще се намерят приятели и любими хора, които да ни напомнят за всички неизвестни, дори да не сме ги молили за това. Най-често те казват:

— Какво те кара да мислиш, че ще се справиш?

— Ако идеята е толкова добра, как така никой друг не го е направил?

— От това няма да излезе нищо. Ти просто не знаеш какво говориш.

Тези думи на съмнение често стават толкова гръмки, че в крайна сметка не правим нищо. Ужасни предчувствия свиват на топка стомаха ни. Понякога губим съня си. И не вървим напред. Придържаме се към безопасното и възможностите ни отминават. Наблюдаваме как животът изтича покрай нас, докато стоим парализирани, с изстинало от страх тяло. Всички сме изпитвали това в един или друг период от живота си, някои — по-често от други.

Питър Линч от кооперативен фонд „Фиделити Магелан“ сравнява предупрежденията за падането на небето с „шум“, който чуваме всички.

„Шумът“ се създава или в нашите глави, или идва отвън. Често от приятели, роднини, колеги и медии. Линч си спомня един период през 50-те години на XX век, когато заплахата от ядрена война преобладавала в новините и хората започнали да си подготвят противоатомни скривалища и да ги запасяват с храна и вода. Ако бяха инвестирали тези пари разумно в пазара, вместо да ги закопават в противоатомни скривалища, сега вероятно щяха да бъдат финансово независими.

Когато преди няколко години в Лос Анджелис избухнаха вълненията, продажбите на оръжие в цялата страна нараснаха внезапно. Един човек в щата Вашингтон умря след консумация на недопечен хамбургер и отделът към министерството на здравеопазването в Аризона нареди говеждото да се подлага на добра топлинна обработка. Фармацевтична компания пуска по националната телевизия клип за грипа. Рекламата излиза през февруари. Броят на настинките нараства успоредно с продажбата на тяхното лекарство при настинка.

Повечето хора са бедни, защото когато става дума за инвестиране, светът е пълен със Страхливи пилета, които тичат и крещят:

— Небето пада! Небето пада!

А тези викове имат такъв ефект, тъй като всеки от нас е повече или по-малко страхлив. Често е необходим голям кураж, за да не позволиш на слуховете и приказките за края на света да увеличат собствените ти страхове и съмнения.

През 1992 година един приятел на име Ричард дойде да ни навести във Финикс. Остана впечатлен от всичко, което бяхме постигнали с покупката на недвижимо имущество и акции. Цените на имотите във Финикс бяха паднали. В продължение на два дена му показвахме това, което смятахме за прекрасни възможности за приток на пари.

Със съпругата ми не сме брокери на недвижимо имущество. Ние сме инвеститори. След като открихме сграда в един курорт, ние се обадохме на съответния брокер и той му я продаде същия следобед. Това бе градска къща с две спални само за 42 000 \$. Подобни постройки се продаваха за 65 000 \$. Ричард бе направил изгодна сделка. Силно развълнуван от покупката, той се върна в Бостън.

След две седмици брокерът се обади, за да съобщи, че приятелят ни се отказал. Телефонирах му веднага, за да разбера причината. Той обясни само, че разговарял със съседа си, който заявил, че сделката била лоша. Плащал прекалено много.

Попитах Ричард дали съседът му е инвеститор. Ричард отговори, че не бил. На въпроса ми защо тогава му се доверява, той зае отбранителна позиция и отвърна, че желае да продължи да оглежда.

Пазарът на недвижимо имущество във Финикс се оживи и през 1994 година от тази къщичка вземахме 1 000 \$ месечно и 2 500 \$ — в разгара на зимния сезон. През 1995 година стойността й стигна 95 000 \$. Ричард трябваше само да даде първата вноска от 5 000 \$ и щеше да постави началото на измъкването от омагьосаната въртележка. Днес все още не е направил нищо. А изгодните сделки във Финикс все така не липсват; просто трябва да се вгледате малко по-внимателно.

Реакцията на Ричард не ме изненада. Това са типични „угризения на купувача“ и никой от нас не може да им избяга. Именно тези съмнения ни съсипват. Страхът е победил и шансът за свобода е изгубен.

Друг пример. Държа малка част от активите си в сертификати за запазено право върху чуждо имущество. Печеля от тези пари 16% годишно, което е доста по-високо от 5%, предлагани от банката. Сертификатите се подsigуряват от недвижимо имущество и от законодателството в щата, което също е за предпочитане пред повечето банки. Просто в този случай липсват пари в брой. Почти винаги, когато споделя пред някого, че държа парите си по този начин, ми отговарят, че е рисковано. И ми обясняват защо не би трябвало да го правя. Когато попитам откъде имат тази информация, те ми отвръщат, че са чули нещо такова от приятел или са го прочели в списание, посветено на инвестициите. Никога не са го правили, но обясняват на някой, който го прави, защо не трябва да го прави. Най-ниската лихва при въпросните сертификати е 16%, но хората, които са изпълнени със съмнения, са готови да приемат 5%. Съмненията са скъпо удоволствие.

Искам да кажа, че именно тези съмнения и цинизъм са причина хората да си остават бедни и да играят на сигурно. Реалният свят просто ви чака да забогатеете. Единствено нашите съмнения ни държат бедни. Както вече казах, измъкването от омагьосаната



въртележка е технически лесно. Не е необходимо кой знае какво образование, но съмненията осакатяват повечето хора.

— Циниците никога не побеждават — казваше богатият ми баща. — Неоснователните, непроверени страхове и съмнения създават циници.

„Циниците критикуват, а победителите анализират“, това бе друга от любимите му сентенции. Той обясняваше, че цинизмът ослепява, докато анализът отваря очите. Анализът позволява на победителите да осъзнаят, че критиците са слепи и да виждат възможности там, където другите ги пропускат. А да откриваш онова, което всички останали пропускат, е ключът към успеха.

Недвижимото имущество е мощно средство за инвестиране за всеки, който търси финансова независимост или свобода. То е уникално средство за инвестиране. И въпреки това всеки път, когато спомена нещо такова, чувам:

— Не желая да поправам тоалетни.

Точно това Питър Линч нарича „шум“. А богатият ми татко щеше да каже; „А, ето, циникът се обажда“. Този, който критикува, вместо да анализира. Този, който позволява на своите страхове и съмнения да му замъглят ума, вместо да му отворят очите.

Когато чуя някой да казва: „Не желая да поправам тоалетни“, изпитвам желание да отговоря: „А какво те кара да мислиш, че аз искам?“

Излиза, че тоалетната е по-важна от онова, което искат. Аз говоря за освобождаване от омагьосаната въртележка, а те се концентрират върху тоалетните. Подобен ход на мисли обрича повечето хора на бедност. Те критикуват, вместо да анализират.

— Всичко, което „не искам“, държи ключа към успеха — обичаше да казва богатият татко.

Тъй като аз също не желая да поправам тоалетни, си намирам управител на имотите, който да се занимава с поправянето на тоалетни.

И след като открия подходящия човек, който да се грижи за къщите или апартаментите, притокът на пари започва да нараства. Но най-важното, добрият управител ми позволява да купя много повече имоти, защото няма да ми се налага да се грижа за тоалетни. Добрият управител е ключът към успеха в сделките с недвижимо имущество. За

мен е по-важно да открия такъв човек, отколкото самите имоти. Качественият управител често научава за страхотни сделки с недвижимо имущество, преди самите брокери, и това го прави дори още по-ценен.

Ето какво имаше предвид богатият ми баща, като казваше, че „ключът към успеха се държи от всички неща, които «не искам да правя»“. Тъй като не исках да се занимавам с поправката на тоалетни, аз изнамерих начин да купувам повече имоти и да се измъкна от омагьосаната въртележка. А някои хора продължават да повтарят: „Не искам да се занимавам с поправка на тоалетни“.

И по този начин се лишават от мощно средство за инвестиране, каквото са имотите. За тях тоалетните са по-важни от свободата им.

Нерядко чувам следното изказване:

— Не искам да губя пари.

Е, какво кара тези хора да мислят, че аз или някой друг иска да губи пари? Те не правят пари, тъй като предпочитат да не губят пари. Вместо да анализират, те затварят съзнанието си за друго мощно средство за инвестиция, Фондовата борса.

През декември 1996 година с един приятел минахме покрай кварталната бензиностанция. Той вдигна поглед и забеляза, че цената на бензина се покачва. Въпросният приятел е типично „Страхливо пиле“. Ако питаеш него, небето вечно се готви да падне и обикновено точно така и става, поне за него самия.

Прибрахме се и той изнесе истинска лекция, подкрепена с множество факти в защита на твърдението си, че през следващите няколко години цената на бензина ще се увеличава все повече и повече. Никога дотогава не бях виждал представените от него статистически справки, въпреки че вече притежавах значителна част от акциите на една бензиностанция. След като научих тази информация, веднага започнах да търся и открих една нова, на нереално ниска цена, петролна компания, от която купих 15 000 акции по 65 сантима.

През февруари 1997 година със същия този приятел минахме отново покрай същата бензиностанция; цената за галон бензин се бе покачила с почти 15%. Той отново се оплака и изрази тревогата си. Аз се усмихнах, защото през януари 1997 година въпросната малка петролна компания бе открила петрол и сега тези 15 000 акции струваха по повече от 3 \$. И всичко това бях направил благодарение на

неговия съвет. А цената на петрола най-вероятно щеше да продължава да се покачва, ако казаното от него беше вярно.

Вместо да анализират, хората от този тип просто си затварят съзнанието. Ако разбяха как действа „стопът“ при инвестирането на фондовата борса, повечето хора щяха да инвестират, за да победят, вместо, за да загубят. „Стоп“ е просто компютърна команда, която продава акциите ви автоматично, ако цената започне да пада и така спомага загубите ви да се сведат до минимум, а печалбите да бъдат максимални при дадената ситуация. Това е страхотно средство за онези, които се страхуват да губят.

Затова винаги, когато чуя как някои се концентрират върху своите „не искам“, вместо върху онова, което искат, ми става ясно, че „шумът“ в главата им е доста силен. Страхливото пиле е обсебило изцяло ума им и крещи с пълно гърло:

— Небето се сгромолясва и тоалетните са развалят.

По такъв начин те избягват своите „не искам“, но плащат огромна цена. И има опасност никога да не получат онова, което искат.

Богатият татко ми подсказа начин да се справям със Страхливото пиле в мен.

— Просто прави това, което е направил полковник Сандърс.

На 66 годишна възраст той загубва бизнеса си и започва да живее само със социалната си пенсия. Тя, разбира се, е крайно недостатъчна. Той започва да обикаля страната и да продава своята рецепта за пържено пиле. Получава 1 009 отказа, преди най-сетне да чуе „да“. И става отново милионер на възраст, когато повечето хора се оттеглят.

— Бил е смел и упорит човек — заяви в заключение богатият татко.

И така, когато изпитвате съмнения и сте малко уплашени, просто направете това, което е направил полковник Сандърс със своето Страхливо пиле; изпържете го.

### Причина 3. Мързел.

Заетите хора често са най-мързеливите. Всички сме чували историята за бизнесмена, който работел здраво. Работел здраво, за да осигури добре съпругата и децата си. Прекарвал часове наред в офиса си и си носел работа у дома за уикендите. Един ден се прибрал и намерил къщата празна. Съпругата му си заминала заедно с децата.

Той знаел, че със съпругата си имат проблеми, но вместо да положи усилия, за да заздравя връзката им, той продължавал да отдава всичкото си време и сили на работата. Случилото се го объркало толкова, че той вече не бил в състояние да работи качествено и загубил и работата си.

Днес срещам често хора, които са прекалено заети, за да се погрижат за богатството си. Други пък са прекалено заети, за да се погрижат за здравето си. Причината е една и съща. Те са заети и се грижат да си останат заети, за да избягват нещо, което не желаят да погледнат в лицето. Не е нужно да им го казва никой. Дълбоко в себе си те го знаят. И ако им го кажете, те реагират често с гняв или раздразнение.

Ако не са заети с работата или с децата си, често са заети с гледане на телевизия, с риболов, играят голф или ходят по магазините. Но въпреки всичко дълбоко в себе си чувстват, че избягват нещо важно. Това е най-разпространената форма на мързел. Мързел, прикрит под непрестанна заетост.

Какво тогава е лекарството срещу мързела? Лекарството е малко алчност.

Повечето от нас са възпитани да смятат, че алчността или желанието са нещо лошо. „Алчните хора са лоши хора“ — повтаряше майка ми. Всички обаче крием в себе си копнеж да имаме хубави неща, нови или вълнуващи неща. И за да държат под контрол това желание, родителите често го потискат със създаване на чувство за вина.

— Мислиш само за себе си. Не знаеш ли, че имаш братя и сестри? — този бе един от любимите похвати на мама.

— Какво искаш да ти купя? — Това пък беше баща ми. — Да не мислиш, че сме направени от пари? Или смяташ, че парите растат по дърветата? Ние не сме богати, както знаеш.

В подобни случаи най-вече ме впечатляваха не думите, а гневът, който ги съпровождаше.

Използваше се и следната тактика:

— Аз си жертвам живота, за да ти купя нещо. Купувам ти го, защото аз самият като дете никога не съм имал всички тези предимства.

Имам един съсед, който е в много тежко финансово състояние, но не може да си прибере колата в гаража, тъй като той е пълен с

играчки за децата му. Тези глезльовци имат всичко, което пожелаят.

Не искам да разберат какво е да искаш нещо, а да не можеш да го получиш — повтаря всекидневно съседът. Не е заделил нищо нито за обучението им, нито за своето пенсиониране, но децата му притежават всички възможни играчки. Неотдавна се сдобил с нова кредитна карта и заведе децата си да посетят Лас Вегас.

Правя го за малките — заяви с мъченически тон той.

Богатият татко забраняваше да се произнасят думите: „Не мога да си го позволя“. А въпреки това чуваш само тях. Вместо това богатият татко изискваше децата му да си задават въпроса: „Как мога да си го позволя?“ Твърдеше, че изказването: „Не мога да си го позволя“ затваря съзнанието. То не трябва да мисли повече. „Как мога да си го позволя?“ обаче отваря ума. Принуждава го да мисли и да търси отговори.

Но най-вече смяташе, че думите „Не мога да си го позволя“ са лъжа. И човешкият дух го знае.

— Духът на човека е много, много мощен — обичаше да казва той. — Той знае, че може да направи всичко.

Мързелът на ума, който твърди: „Не мога да си го позволя“, предизвиква изгубването на война вътре в нас. Духът се ядосва и мързеливият ум трябва да защитава тази лъжа. Духът крещи:

— Хайде, да вървим в спортната зала и да потренираме.

А мързеливият ум отвръща:

— О, днес имах наистина много работа и съм уморен.

Човешкият дух заявява:

— Писна ми да живея в мизерия. Хайде да забогатеем.

На което мързеливият ум отговаря:

— Богатите са алчни. Освен това разправиите са прекалено големи. И е рисковано. Може да загубя пари. И без всичко това вече работя прекалено много. На работа ме претрупват със задачи. Виж само колко работа ме чака тази вечер. Шефът иска да я приключа до сутринта.

„Не мога да си го позволя“ поражда също така тъга. Чувство за безпомощност, което води до обезверяване и дори до депресия. Или апатия. „Как мога да си го позволя?“ — отваря вратата към възможностите, възбудата и мечтите. Затова богатият татко не се

вълнуваше от това, което искахме да купим, а от създаването на творчески ум и динамичен дух с „Как мога да си го позволя?“

Рядко даваше нещо на Майк или на мен, но задължително питаше:

— Как можеше да си го позволите?

Тук се включваше и колежът, за който си плащахме сами. Той не се интересувахе от целта, а от процеса за постигане на целта, на това искаше да ни научи.

Проблемът, който усещам днес, е че милиони хора се чувстват виновни заради своята алчност. Това е стара настройка от детството им. Желанието да имат най-хубавите неща, които предлага животът. У повечето хора на подсъзнателно ниво е създаден стереотип, който ги кара да казват: „Не мога да имам това“. Или пък: „Не мога да си го позволя“.

Решението ми да се измъкна от омагьосаната въртележка на плъховете бе изразено само с един въпрос:

— Как мога да си позволя да не работя никога повече?

И умът ми започна да предлага отговори и решения. Най-трудното беше да се преборя с догмата на биологичните ми родители, „Не можем да си го позволим“, или „Престани да мислиш само за себе си“. Имаше още много подобни твърдения, чиято цел бе да създадат в мен чувство за вина и в резултат да потиснат алчността ми.

И така, как да се преборим с мързела? Отговорът е: с малко алчност. Да вземем играта „Какво ще ми донесе това?“ Човекът пита:

— Какво ще ми донесат здравето, сексапилът и хубавата външност?

Или:

— Какъв би бил животът ми, ако не трябва да работя никога повече?

Или пък:

— Какво бих правил, ако имах всички пари, от които се нуждая? Без малко алчност, няма желание за притежание на нещо по-добро, нито прогрес. Светът прогресира, тъй като всички желаем по-добър живот. Новите изобретения се правят, защото желаем нещо по-добро. Ходим на училище и залягаме в учението, защото искаме нещо по-добро. Затова винаги, когато усетите, че избягвате нещо, което би

трябвало да направите, просто си задайте въпроса: „Какво ще ми донесе това?“

Бъдете малко алчни. Това е най-доброто лекарство срещу мързел. Спомнете си какво каза Майкъл Дъглас във филма „Уолстрийт“: „Алчността е добро нещо“. Прекалената алчност обаче, както и всичко прекалено, не е добро качество.

Богатият татко го изричаше по друг начин:

— Чувството за вина е по-лошо от алчността. Тъй като вината лишава тялото от неговата душа.

А според мен Елинон Рузвелт го е казал най-добре:

— Правете това, което усещате в сърцето си, че е правилно... така или иначе ще бъдете критикувани. Ще ви заклеймят, ако го направите, и ще ви заклеймят, ако не го направите.

Причина 4. Навици.

Животът ни е в много по-голяма степен отражение на нашите навици, отколкото на нашето образование. След като гледа филма „Конан“ с Арнолд Шварценегер, един приятел каза:

— Много бих искал да имам тяло като на Арнолд Шварценегер. Повечето мъже закимаха в знак на съгласие.

— Чух, че като дете бил доста хилав и слаб — додаде друг приятел.

— Да, и аз съм го чувал — обади се трети. — Чух, че имал навика да тренира почти всеки ден.

— Не се и съмнявам, че го е правил.

— Не — обади се циникът на групата. — Обзалагам се, че е роден такъв. И защо не престанем да говорим за Арнолд и не си поръчаме бира?

Ето един пример как навиците контролират поведението. Помня като питах богатия си татко за навиците на богатите. Вместо да ми отговори направо, той реши да ми покаже чрез примери, както обикновено.

— Кога си плаща сметките баща ти? — попита той.

— На първо число на месеца — отговорих аз.

— Остава ли му нещо?

— Много малко.

— Това е главната причина за неговите проблеми — заяви богатият ми баща. — Има лоши навици. Плаща първо на всички останали, а на себе си — последен, и то само ако му е останало нещо.

— Кое то обикновено не се случва — добавих аз. — Но все пак трябва да си плаща сметките, нали? Да не искаш да кажеш, че не трябва да ги плаща?

— Разбира се, че не. Аз самият твърдо вярвам, че трябва да си плащам сметките навреме. Но плащам първо на себе си. Преди да платя на правителството.

— Ами ако нямаш достатъчно пари? Какво правиш тогава?

— Същото. Пак плащам първо на себе си, дори парите да не стигат. Моята колонка с активите е много по-важна за мен от правителството.

— Но те не те ли подвеждат под отговорност в такъв случай?

— Ако не си плащам. Слушай, не съм казвал да не плащаш. Само че трябва да плащаш първо на себе си, дори да имаш проблем с парите.

— Но как го правиш?

— Не зададе въпроса правилно. Не „как“, а „защо“?

— Добре, защо?

— Мотивация — отвърна богатият татко. — Кой според теб ще се заоплаква по-гръмко, ако не платя — аз или моите кредитори?

— Няма съмнение, че твоите кредитори ще се разкрещят далеч по-силно от теб. — Това бе повече от очевидно. — Ти няма да кажеш нищо, ако не си платиш.

— Е, както виждаш, след като платя на себе си, натискът да си платя данъците и на кредиторите ще бъде толкова голям, че ще ме принуди да потърся други форми на приходи. Натискът да платя се превръща в моя мотивация. Работил съм на няколко места, създавал съм други компании, търгувал съм на борсата, изобщо съм правил какво ли не, само и само кредиторите да не крещят подире ми. Натискът ме кара да работя по-усилено, принуждава ме да мисля, с две думи — прави ме по-умен и по-активен, когато става дума за пари. Ако плащах на себе си на последно място, нямаше да изпитвам натиск, но щях да се разоря.

— Значи те е мотивирал страхът от правителството или другите, на които дължиш пари, така ли?



— Точно така. Знаеш ли, правителството наема големи грубияни за събиране на сметките му. Такива са всъщност всички, които събират сметки. И повечето хора се предават пред тях. Плащат им и никога не успяват да платят на самите себе си. Нали знаеш историята за 45 килограмовия слабак, който позволява да му ритат пясък в очите?

Кимнах.

Непрекъснато виждам в комиксите тази реклама в полза на спорта и културизма.

Е, повечето хора позволяват на грубияните да им ритат пясък в очите. Аз обаче реших да използвам страха от грубияните, за да стана по-силен. Другите стават по-слаби. Да си налагаш да мислиш как да изкарваш допълнително пари е като да ходиш в гимнастическия салон и да вдигаш тежести. Колкото повече натоварвам умствения си мускул, толкова по-силен ставам. И вече не се страхувам от онези грубияни.

Това, което казваше богатият татко, ми допадна:

— Значи, ако плащам първо на себе си, ще стана по-силен както във финансово, така и в умствено отношение? — Богатият татко кимна. — Но ако си плащам на последно място или изобщо не си плащам, ще отслабна. И хора като шефове, управители, данъчни инспектори и хазяи ще ме блъскат цял живот. Само защото нямам добри парични навици.

Богатият ми баща кимна.

— Също като 45 килограмовият слабак.

Причина 5. Арогантност.

Арогантност е равна на его плюс невежество.

— Парите ми се правят от това, което знам. И се губят от това, което не знам. Винаги, когато проявя арогантност, губя пари. Защото когато съм арогантен, наистина си вярвам, че това, което не знам, не е важно — повтаряше често богатият татко.

Аз самият открих, че мнозина използват арогантността като прикритие за собственото си невежество. Срещам я често, когато обсъждам финансови въпроси със счетоводители или дори други инвеститори.

Те опитват да решават спорове с повишаване на тона. Става ми ясно, че не знаят за какво говорят. Не лъжат, но и не казват истината.

Доста много от хората в света на парите, финансите и инвестициите нямат абсолютно никаква представа за какво говорят.

Когато установиш, че си неосведомен в дадена област, започни да се образоваш, като намериш специалист или книга по темата.

## УРОК 8: КАК ДА ЗАПОЧНЕМ

Иска ми се да можех да кажа, че ми е било лесно да забогатя, но не беше така. Затова в отговор на въпроса „Как да започна?“, предлагам мисловния процес, през който минавам всекидневно. Наистина е лесно да се намират страхотни сделки, гарантирам ви. Също като да караш велосипед. След известен период на несигурност, това се превръща в нещо смехотворно лесно. Но когато става дума за пари, най-важното е решението да се премине през този период на несигурност.

За да открием „сделката на своя живот“ за един милион долара трябва да се обърнем към нашия финансов гений. Вярвам, че във всеки от нас се крие финансов гений. Проблемът е там, че той спи и чака да го събудят. А той спи, защото нашата култура ни е възпитала да мислим, че любовта към парите е коренът на злото. Тя ни насърчава да изучим някаква професия, за да можем да работим за пари, но не ни обяснява как да направим така, че парите да работят за нас. Тя ни учи да не се тревожим за финансовото си бъдеще, че нашата компания или правителството ще се погрижат за нас, когато се пенсионираме. Става така обаче, че за това ще плащат нашите деца, обучени в същата образователна система. Посланието е пак да работим здраво, да печелим пари и да ги харчим, а когато не ни достигнат, винаги може да вземем назаем.

За нещастие 90% от западния свят робува на тази догма, просто защото е по-лесно да си намериш работа и да работиш за пари. Ако вие не сте един от масата, тогава ви предлагам следните десет стъпки за пробуждане на финансовия гений във вас. Това са стъпките, които съм следвал аз самият. Ако искате да последвате някои от тях, ще бъде чудесно. Ако ли не, създайте си ваши. Вашият финансов гений е достатъчно умен, за да си направи собствен списък.

В Перу се запознах с един човек, който от 45 години бе златотърсач. Попитах го как е толкова уверен, че ще открие златна жила.

— Навсякъде има злато — отговори той. — Но повечето хора не са обучени да го виждат.

Смятам, че това е така. Аз например мога за един ден да намеря четири-пет потенциално страхотно изгодни сделки в областта на недвижимото имущество там, където средностатистическият човек не би открил нищо. Същият ще бъде резултатът и ако двамата огледаме един и същ квартал. Причината е, че другите не са отделили време за развиване на финансовия си гений.

Предлагам ви следващите десет стъпки като процес за развиване на дадените ви от Господ сили. Сили, върху които имате контрол само вие самите.

#### 1. Трябва ни много силна мотивация:

Силата на духа.

Ако попитате хората дали биха желали да бъдат богати или финансово независими, повечето биха отговорили с „да“. Но тогава идва ред на действителността. Пътят изглежда прекалено дълъг и трябва да се изкачат твърде много височини. По-лесно е просто да работиш за пари и да даваш излишъка на своя брокер.

Веднъж се запознах с млада жена, която мечтаеше да плува в олимпийския отбор на САЩ. Действителността бе, че трябваше да става всяка сутрин в четири часа, за да плува три часа преди училище. В събота не ходеше да се забавлява с приятелите си. Трябваше да учи като всички останали.

Когато я попитах кое я зарежда с подобна свръхчовешка амбиция и жертвоготовност, тя отвърна простичко:

— Правя го за себе си и за хората, които обичам. Именно любовта ми помага да преодолявам всички пречки и лишения.

Човекът или целта е съчетание от всички „искам“ и „не искам“. Когато ме попитат коя е причината да желая да бъда богат, аз отговарям:

— Това е комбинация от дълбоко емоционални „искам“ и „не искам“. Ще изброя някои от тях. Първо „не искам“, тъй като те създават „искам“. Не искам да работя цял живот. Не искам това, за което мечтаеха цял живот моите родители: сигурна работа и къща в предградията. Не искам да бъда наемен работник. Страшно неприятно ми беше, задето татко пропускаше всичките ми мачове, защото

трябваше да се отдаде на своята кариера. Ужасно се почувствах, когато баща ми работи като вол през целия си живот, а след смъртта му правителството отне почти всичко, за което се бе старал толкова. След смъртта си дори не можа да ни остави плода на многогодишните си усилия. Богатите не правят така. Те оставят на своите деца плодовете на своите усилия.

А сега част от „искам“. Искам да бъда свободен да пътувам по света. И да живея по начина, който ми е приятен. Искам когато това стане възможно, да съм още млад. Искам просто да бъда свободен, да имам контрол върху времето и живота си. Искам парите да работят за мен.

Това са моите дълбоки, емоционални причини. Какви са вашите? Ако не са достатъчно силни, тогава действителността на пътя, който ви чака, може да се окаже по-голяма от причините. Много пъти съм губил пари, но именно дълбоките емоционални причини ми помагаша да се изправам и да продължа напред. Искях да бъда свободен на четирийсетгодишна възраст, но успях да го постигна след четирийсет и седмия си рожден ден, след много поучителни преживявания.

Иска ми се да можех да кажа, че е лесно. Не беше лесно, но не беше и трудно. Но ако липсва силна причина или цел, всичко в живота изглежда трудно.

Ако нямате силна причина, няма смисъл да четете нататък. Работата, която ви предстои, ще ви се стори прекалено много.

## 2. Аз правя избор всеки ден:

### Силата на избора.

Това е главната причина за желанието на хората да живеят в свободна страна. Искаме да имаме властта да избираме.

Ние държим в ръцете си силата да изберем дали в бъдеще да бъдем богати, бедни или представители на средната класа. Навиците ни за харчене отразяват това, което сме. Бедните просто имат навици за харчене на бедни хора.

Като момче обичах да играя на „Монополи“. Никой не ми каза, че това е игра само за деца, затова продължих да я играя и като възрастен. Освен това имах богат татко, който ми обясни разликата между актив и пасив. И така, още отдавна, като момче, аз избрах да бъда богат и знаех, че трябва да се науча само да се сдобивам с активи,

истински активи. Най-добрият ми приятел Майк получи като подарък колонка с активи, но той също трябваше да избира: дали да се научи как да я поддържа. Много богати семейства губят активите си през следващото поколение, тъй като никой не е бил обучен да се грижи за тях.

Повечето хора избират да не бъдат богати. За 90% от населението да бъдеш богат е „прекалено голямо главоболие“. И затова си измислят неща от рода на: „Не се интересувам от пари“, „Никога няма да стана богат“, „Няма защо да се притеснявам, още съм млад“, „Когато изкарам някакви пари, тогава ще мисля за бъдещето“, „Моят/а/ съпруг/а/ се оправя с финансите“.

Подобни твърдения ограбват своите привърженици от две неща: време, което е най-ценният актив, и възможност за учене. Фактът, че нямате пари, не би трябвало да бъде извинение да не учите. Всеки от нас избира всекидневно какво да прави с времето и парите си и какво да трупа в главата си. Това е силата на избора. Всички ние имаме избор. Аз просто избрах да бъда богат и правя този избор всеки ден.

**ИНВЕСТИРАЙ ПЪРВО В ОБРАЗОВАНИЕТО:** В действителност единственият реален актив, който притежавате, е вашият ум, най-мощното средство, с което можем да доминираме. Всеки един от нас избира какво да трупа в мозъка си, щом поотрасне достатъчно. Може да гледате цял ден MTV или да четете списания, посветени на голфа, да посещавате курс по керамика или по планиране на финансите. Вие избирате. Повечето хора просто първо купуват инвестиции, вместо да инвестират в обучението си за инвестирането.

Неотдавна ограбиха апартамента на една приятелка, богатата жена. Крадците взели телевизора и видеото и оставили всичките ѝ книги. Всички ние също имаме този избор. И отново, 90% от населението си купува телевизори и само 10% — книги, посветени на бизнеса, или аудиокасети как да инвестираме.

И така, какво правя аз? Аз ходя по семинари. Харесвам, когато продължават поне два дена, тъй като обичам да се потопя в темата. През 1973 година видях по телевизията реклама за тридневен семинар на тема „Как да купуваме недвижимо имущество, без да притежаваме средства за изплащането на първата вноска“. Дадох за този курс 385 \$ и благодарение на него спечелих поне 2 милиона, ако не и повече. Но, най-важното, с него си купих живот. Не ми се налага да работя до края

на живота си благодарение на този единствен курс. Всяка година посещавам поне два подобни курса.

Обичам да слушам аудиокасети на тази тема. Причината ли? Ами мога да върна записа веднага назад, ако поискам. Веднъж на една такава касета Питър Линч каза нещо, с което аз изобщо не се съгласих. Вместо да ставам арогантен и критичен, аз просто натиснах бутона за връщане и прослушах този петминутен откъс поне двайсет пъти. Най-вероятно — и повече. И изведнъж, благодарение на това, че не си бях затворил съзнанието, аз разбрах защо го бе казал. Беше истинско вълшебство. Стори ми се, че съм отворил прозорец към ума на един от най-великите инвеститори на нашето време. Осъзнах дълбочината и проникновението на огромните му познания и опит.

Новият резултат: все още мисля по стария си начин, но мога да гледам на същия проблем или ситуация и по начина на Питър. Вече имам две мисли вместо една. Разполагам с още един начин за анализиране на даден проблем или тенденция и това е наистина безценно. Днес казвам често: „Как би направил това Питър Линч или Доналд Тръмп, или Джордж Сорос?“

Единственият начин да получа достъп до обширната им умствена мощ е като проявя достатъчно смирение, за да прочета или изслушам това, което имат да кажат те. Арогантните или критични хора често са особи с ниско самочувствие, които се страхуват от поемането на рискове. Нали разбирате, ако научите нещо ново, ще трябва да направите грешки, за да проумеете напълно новата информация.

Ако сте стигнали дотук, арогантността очевидно не е сред вашите проблеми. Арогантните хора рядко четат или си купуват аудиокасети. Защо да го правят? Та те са центърът на света.

Твърде много „интелигентни“ хора оспорват всяка нова идея, която се сблъсква с начина им на мислене. В този случай тяхната така наречена „интелигентност“, комбинирана с „арогантността“, дава „невежество“. Всички познаваме хора, които са високообразовани или смятат, че са умни, но финансовите им отчети показват нещо друго. Истински интелигентният човек приветства новите идеи, тъй като те могат да се прибавят към синергията на другите, събрани до този момент.

Слушането е по-важно от говоренето. Ако не беше така, Господ нямаше да ни даде две уши и само една уста. Прекалено много хора мислят с устите си, вместо да слушат и да опитват да абсорбират новите идеи и възможности. Те спорят вместо да задават въпроси.

Аз не поддържам менталитета „Забогатявай бързо“ на повечето играчи в казината и привържениците на тотото. Залагам на обучението, Ако искате да управлявате самолет, съветвам ви първо да вземете уроци. Винаги се шокирам от хората, които купуват недвижимо имущество или акции, но никога не инвестират в най-безценния си актив — своя ум. Фактът, че сте купили една-две къщи все още не ви прави специалист по въпросите на недвижимото имущество.

### 3. Избирайте внимателно приятелите си:

С какъвто се събереш, такъв ставаш...

Силата на общуването.

Първо, аз не избирам приятелите си според финансовите им отчети. Имам както приятели, дали обет за бедност, така и такива, които печелят милиони всяка година. Работата е в това, че аз се уча от всички тях и се старая да продължавам да се уча непрестанно от тях.

Признавам, че с някои от хората съм се свързал, защото имат пари.

Но не заради самите пари, стремях се към знанията на техните притежатели. Някои от тези хора ми станаха скъпи приятели, но не всички.

Бих искал обаче да отбележа нещо. Забелязах, че приятелите ми, които имат пари, говорят за пари. Нямам предвид, че се хвалят. Те се интересуват от тази тема. И така аз се уча от тях и те — от мен. Приятелите ми, чието финансово положение не е никак розово, не обичат да говорят за пари, бизнес и инвестиране. Често смятат, че това е невъзпитано или неинтелигентно. Така че, както виждате, аз се уча и от финансово затруднените си приятели. От тях научавам какво да не правя.

Имам неколцина приятели, спечелили повече от милиард долара за краткия си живот. Трима от тях споделят същото: техните бедни приятели никога не са отишли да ги попитат как са спечелили такава сума. Затова пък често ги питат за следните две неща: 1. заем, и 2. работа.



Предупреждение: Не слушайте бедни или изплашени хора. Аз самият имам такива приятели и ги обичам много, но те са олицетворение на Страхливото пиле в реалния живот. Стане ли дума за пари, особено за инвестиции, и те извикват в един глас: „Небето пада!“

Разчитайте на тях да ви обяснят защо нещо не може да стане. Проблемът е, че хората ги слушат, но тези, които приемат сляпо информацията за края на света, са също „Страхливи пилета“. Или, както се казва в старата поговорка: „Краставите магарета и през десет села се надушват“.

На един от телевизионните канали излъчват редовно чудесно предаване, което дава безценна информация за инвеститорите. Там често пускат т.нар. „експерти“. Единият експерт може да каже, че пазарът всеки момент ще се срина, а другият — че е пред голям разцвет. Ако сте умен, ще се вслушате в думите и на двамата. Нека съзнанието ви бъде отворено, тъй като и двамата имат своите основания. За жалост повечето хора чуват само „Страхливото пиле“.

Почти всичките ми близки приятели в един или друг момент са опитвали да ме откажат от дадена сделка или инвестиция. Преди няколко години един приятел сподели вълнението си, че е открил 6% доход от сертификати за депозит. Аз му казах, че печеля 16% от правителството. На следващия ден той ми изпрати статия, обясняваща защо моята инвестиция е опасна. Аз получавам вече години наред по 16%, а той продължава да взема 6%.

Според мен едно от най-трудните неща при изграждането на богатство е да останеш верен на себе си и да не се изкушаваш да тръгнеш с тълпата. Тъй като на пазара обикновено именно тълпата се появява късно и съответно бива унищожена финансово. Ако дадена страхотна сделка се появи на първите страници на вестниците, в повечето случаи вече е прекалено късно. Търсете новите сделки. Или, както обичат да казват сърфистите: „Винаги има нова вълна“. Хората, които хващат късно вълната, обикновено не ги чака нищо добро.

Умните инвеститори не се хващат само за момента. Ако пропуснат някоя вълна, те търсят следващата и заемат позиция. Подобен начин на действие обаче прави предпазливи повечето инвеститори, защото онова, което не е популярно, ги плаши. Плашливите инвеститори са като овцете, които се движат със стадото. Или пък алчността им ги кара да действат едва тогава, когато умните

инвеститори вече са си взели печалбите и са се придвижили по-нататък. Умният инвеститор купува инвестицията тогава, когато не е популярна. Той знае, че печалбата му се прави, когато купува, не когато продава. Той чака търпеливо. Както казах, не той регулира пазара. Той е просто като сърфист — заема позиция в очакване на следващата голяма вълна.

Всичко това е „бизнес за вътрешни хора“. Едни негови форми са незаконни, но други са законни. Единствената разлика е според това доколко сте се отдалечили от „вътре“-то. Най-добре е да имате приятели, намиращи се близо до вътрешността, тъй като парите се правят именно там. Те се правят на базата на информация. Несъмнено ще искате да научите за следващия бум, преди масата. Не казвам да го правите незаконно, но колкото по-рано научите, толкова по-големи шансове имате за по-голяма печалба с минимален риск. Затова са приятелите. Кое то също е финансова интелигентност.

4. Овладейте някоя формула и после научете нова:

Силата на бързото учене.

За да направи хляб, всеки хлебар изпълнява някаква рецепта, дори да е само в главата му. Същото се отнася за правенето на пари. Повечето хора са чували поговорката: „Човек е това, което яде“. Аз имам вариант на същата поговорка, а именно: „Човек се превръща в това което учи“. С други думи, внимавайте какво учите и усвоявате, защото умът ни е толкова мощен, че ние се превръщаме в това, което слагаме в главата си.

Така например, ако изучавате готварско изкуство, ще се стремите да готвите. Ставате готвач. Ако не желаете да бъдете повече готвач ще трябва да изучите нещо друго. Да речем, да бъдете учител. А онези, които се учат за учители, често се превръщат в учители. И т.н.

Избирайте внимателно какво ще учите.

Когато става дума за пари, мнозинството обикновено разполага с една основна формула, научена в училище. А тя е: „Работи за пари“. И е преобладаващата формула в света. Заради това виждам как всеки ден милиони хора стават и отиват на работа, печелят пари, плащат сметки, балансираят чековете си книжки, купуват малко кооперативни фондове и отиват пак на работа. Такава е основната формула или рецепта.

Ако сте се изморили от това, което правите, или не печелите достатъчно, тогава просто трябва да смените формулата, чрез която

изкарвате пари.

Преди доста време, когато бях на дваайсет и шест години, посетих един двудневен курс на тема „Как да се купуват просрочени ипотeki за покупка на недвижимо имущество“. Там научих една формула. Следващата стъпка беше да проявя нужната дисциплина да приложа наученото. Повечето хора обикновено спират дотук. В продължение на три години, докато работех за „Ксерокс“, посвещавах свободното си време на овладяването на изкуството да се купуват просрочени ипотeki. С тази формула спечелих няколко милиона долара, но днес това вече става прекалено бавно, а също се използва и от много хора.

И така, след като овладях тази формула, започнах да търся други. Не използвах винаги пряко информацията, получена от голяма част от курсовете, но винаги научавах нещо ново.

Повечето полувисши институти предлагат курсове по финансово планиране и покупка на традиционни инвестиции. Те са много подходящи за начало. Аз обаче винаги съм търсил по-бързо действаща формула. И точно поради това редовно печеля за един ден повече пари, отколкото мнозина изкарват за цял живот.

И още нещо. В днешния бързо променящ се свят не е важно толкова какво знаете, защото често онова, което знаете, е старо. Важно е колко бързо можете да учите. Такова умение е безценно. Безценно е за откриването на по-бързодействащи формули, рецепти, ако желаете, за правене на пари. Да работиш за пари е стара формула, родена по времето на пещерните хора.

## 5. Плащайте първо на себе си:

Силата на самодисциплината.

Ако не можете да се контролирате, не опитвайте да забогатявате. Може би е по-добре първо да се присъедините към Военноморските сили или към някой религиозен орден, за да се научите да се контролирате. Няма никакъв смисъл да инвестирате, да спечелите и после да пропилиете всичко. Именно липсата на самодисциплина е причина повечето спечелили милиони от тотото да се разорят скоро след това. И пак липсата на самодисциплина е причина веднага след повишението хората да отидат да си купят нова кола или да си направят околосветско пътешествие.

Трудно е да се каже коя от десетте стъпки е най-важна. Но тази вероятно се овладява най-трудно, ако вече не е част от личностната ви характеристика. Осмелявам се да твърдя, че именно липсата на самодисциплина е главният разделителен фактор между богати и бедни.

Казано простичко, хората с ниско самочувствие и ниска степен на търпимост за финансов натиск никога, повтарям — никога няма да станат богати. Както казах, урокът, който научих от богатия си татко бе, че „светът ще те блъска насам-натам“. Светът блъска насам-натам не защото другите хора са грубияни, а защото на въпросния човек му липсват вътрешен контрол и дисциплина. Хората, на които им липсва вътрешна твърдост, често стават жертва на дисциплинираните хора.

В курса за предприемачи, който водя, постоянно напомням на хората да не се съсредоточават върху своя продукт или услуга, а върху развиването на управленски умения. Трите най-важни управленски умения, необходими за създаването на собствен бизнес, са:

1. Управление на парични потоци.
2. Управление на хора.
3. Управление на личното време.

Бих казал, че тези качества са необходими за всички, а не само за предприемачите. Те са важни за живота ви като човек, в семейството, бизнеса, благотворителната организация, града или нацията.

Всяко едно от тези умения се подсилва от овладяването на самодисциплината. Аз съвсем не приемам лековерно максимата „плащай първо на себе си“.

Твърдението „плащай първо на себе си“ идва от книгата на Джордж Класън „Най-богатият човек във Вавилон“. От нея са продадени милиони екземпляри. Но въпреки че милиони хора вече повтарят тези думи, много малко ги прилагат на практика. Както казах, финансовата грамотност позволява на човек да разчита цифри, а цифрите могат да разкажат цяла история. Ако погледна отчета за приходите и баланса на човек, мога веднага да разбера дали той практикува наистина „плащай първо на себе си“ или само го проповядва.

Една картина струва колкото хиляда думи. Затова нека сравним отново финансовите отчети на някой, който плаща първо на себе си и на някой, който не го прави.

Хора, които плащат първо на себе си:

Приходи

Разходи: Данъци, Наем, Храна

Активи: Инвестиции, Спестявания

Пасиви

Схемата е стандартна: отгоре поле Приходи и под него Разходи и отдолу успоредно Активи и Пасиви

Потока се генерира от Работа, преминава през Приходи, Разходи (Данъци, Наем Храна), оттам през Активи (Инвестиции, Спестявания) се връща директно в Приходи

Изследвайте схемите и вижте дали ще забележите някакви различия. Отново става дума за разбирането на притока на пари, който казва всичко. Повечето хора гледат цифрите и пропускат историята. Започнете ли веднъж наистина да проумявате силата на притока на пари, скоро ще осъзнаете какво не е наред в долната схема, или защо 90% от хората работят усилено цял живот и когато вече не са в състояние да работят, се нуждаят от подкрепата на правителството във вид на социални осигуровки.

Хора, които плащат първо на всички други и често накрая не остава нищо за самите тях:

Приходи

Разходи: Данъци, Наем, Храна

Активи Пасиви

Схемата е като горната.

Потока се генерира от Работа, преминава през Приходи, Разходи (Данъци, Наем Храна) и оттам директно в нищото

А вие виждате ли ги? Първата схема отразява действията на човек, избрал да плаща първо на себе си. Всеки месец той вкарва пари в колонката с активи, преди да си плати разходите. И макар милиони хора да са чели тази книга и да са разбрали посланието „плащайте първо на себе си“, те продължават да плащат последни на себе си.

Струва ми се, че чувам виковете на онези от вас, които вярват искрено, че всеки трябва да си плаща първо сметките. Дочувам и всички хора с чувство за отговорност, които си плащат сметките навреме. Не казвам да бъдете безотговорни и да не си плащате сметките. Повтарям само това, което пише в книгата — „плащайте първо на себе си“.

Първата схема е точна счетоводна схема на това действие.

За разлика от втората схема.

Със съпругата ми сме имали множество счетоводители и банкери, за които беше голям проблем да приемат тезата „плащай първо на себе си“. Тези професионалисти в областта на финансите всъщност правеха това, което правят масите, т.е. плащаха на себе си последни. Плащаха първо на всички останали.

В живота ми е имало месеци, когато, поради една или друга причина, притокът на пари е бил по-малък от сметките ми. И въпреки това продължавах да плащам първо на себе си. Счетоводителят ми викаше паникьосано: „Ама те няма да те оставят така! Ще те тикнат в затвора! Ще си съсипеш имиджа за кредитната карта! Ще ти спрат тока!“ Въпреки това плащах първо на себе си.

— Защо? — ще попитате. Защото точно за това става дума в „Най-богатият човек във Вавилон“. За силата на самодисциплината и на вътрешната твърдост. Или за куража. Както бе казал богатият ми баща през първия месец, в който работих за него, повечето хора позволяват на света да ги блъска насам-натам. Данъчният инспектор се провиква: „Плащай, защото иначе...!“ И вие плащате на тях, но не и на себе си. Точно затова е написана тази книга — за да даде смелост на хората да тръгнат срещу течението и да забогатеят. Може и да не сте слаби, но когато става дума за пари, мнозина стават непривично мекушави.

Не казвам да бъдете безотговорни. Причината да нямам дългове в кредитните си карти и да нямам просрочени заеми е именно тази — плащам първо на себе си. Свеждам до минимум приходите си, тъй като не желая да плащам на правителството. Онези от вас, които са гледали видеозаписа „Тайните на богатите“, знаят, че приходите ми идват от колонката с активите, чрез една фирма в Невада. Ако работя за пари, правителството ми ги взема.

Макар да плащам сметките си последни, аз съм достатъчно хитър във финансово отношение, за да не позволя да се окажа в затруднено финансово положение. Разходите ми са по-високи от тези на 99% от населението, но за тях плащам не аз, а други. Те се наричат наематели. И така, правило 1, произтичащо от максимата да плащате първо на себе си, е да не задлъжнявате. Макар да плащам сметките си последни, аз правя така, че да трябва да плащам само малки, незначителни сметки.

Второ, когато все пак се случи да изпадна в парично затруднение, пак плащам първо на себе си. Оставям кредиторите и дори правителството да покрещат. Харесва ми, когато обърнат дебелия край. Защо ли? Защото така ми правят услуга. Вдъхновяват ме да изляза и да направя още пари. Така че аз плащам първо на себе си, инвестирам парите и оставям кредиторите да повикат. И без това обикновено им плащам веднага след това. Със съпругата ми имаме чудесни досиета на длъжници. Просто не се поддаваме на натиска и не теглим своите спестявания, нито продаваме акции, за да плащаме дълговете си. Това не е финансово интелигентна постъпка.

И така, отговорът е:

Не затъвайте в големи дългове. Нека разходите ви не бъдат големи. Изграждайте първо активите. И едва тогава купете голямата къща или мечтаната кола. Не е интелигентно да не се измъкнете от омагьосаната въртележка.

Когато сте финансово затруднени, не се поддавайте на натиска и не посягайте към своите спестявания или инвестиции. Използвайте натиска като вдъхновител на финансовия ви гений; нека той го стимулира да измисли нови начини за изкарване на повече пари и тогава си платете сметките. Така ще увеличите както способността си да правите повече пари, така и финансовата си интелигентност.

Многократно съм се оказвал във финансови затруднения и съм си използвал мозъка за създаване на повече приходи, като същевременно защитавам с всички сили колонката с активи. Счетоводителят ми си раздра гърлото да вика, но аз бях като верен войник и защитавах с кръвта си крепостта „Активи“.

Бедните хора имат лоши навици. Един от тези лоши навици е това, което наричат невинно „бъркане в спестяванията“. Богатите

знаят, че спестяванията се използват само за създаване на още пари, а не и за плащане на сметки.

Знам, че звучи грубо, но както вече казах, ако не сте жили в вътре в себе си, светът винаги ще ви блъска насам-натам. Ако не харесвате финансовия натиск, тогава намерете подходяща за вас формула. Една от тях е да си намалите разходите, да започнете да влагате пари в банката, да плащате още по-голям данък печалба, да се включите в безопасни кооперативни фондове и да дадете обет за средностатистичност. Но това нарушава правилото „плащай първо на себе си“.

Правилото не насърчава самопожертването или финансовото въздържание. То не означава да платите първо на себе си и да умрете от глад. Човек трябва да се наслаждава на живота. Ако се опрете на финансовия си гений, ще можете да си осигурите всички сладости на живота, да забогатеете и да си плащате сметките, без да принасяте в жертва хубавия живот. Ето това е финансова интелигентност.

#### 6. Плащайте добре на брокерите си.

Силата на добрия съвет.

Често виждам следното съобщение: „Продавам къща, без посредник“. А по телевизията не е рядко да видиш някой да твърди, че е „брокер на недвижимо имущество, който взема по-ниски цени“.

Богатият ми баща ме научи да правя точно обратното. Той смяташе, че на професионалистите трябва да се плаща добре и аз възприех неговата тактика. Днес имам скъпо платени адвокати, счетоводители, брокери на недвижими имоти и брокери. Защо ли? Защото, ако хората са професионалисти, техните услуги би трябвало да ви носят пари. А колкото повече пари правят те, толкова повече пари правя аз.

Живеем в ерата на информацията. Информацията е безценна. Добрият брокер трябва не само да ви информира, а и да отделя време, за да ви образова. Имам неколцина брокери, които са готови да правят това за мен. Някои ме учиха, когато няха никакви или почти никакви пари, и днес съм все още с тях.



Това, което плащам на брокера, е нищожно в сравнение с парите, които правя благодарение на доставената от него информация. Много обичам, когато моите брокери изкарат много пари. Защото обикновено това означава, че аз съм спечелил още повече. Освен това добрият брокер ми пести времето, както в случая, когато купих незастроения парцел земя за 9 000 \$ и го продадох веднага за повече от 25 000 \$, за да си купя по-скоро Поршето.

Брокерът е твоите очи и уши за пазара. Той е там всеки ден, така че на мен не ми се налага да бъда там. В това време аз играя голф.

Освен това хората, които продават някакъв имот без посредник, очевидно не ценят особено времето си. Какъв смисъл има да опитам да спестя тази сума, когато за същото време ще мога да изкарам повече пари или да ги изхарча с хората, които обичам? Странно ми е, че толкова много от представителите на средната и бедна класа плащат по 15-20% бакшиш в ресторанта, дори да са били обслужени лошо, а се оплакват, когато трябва да платят 3-5% на брокера. Приятно им е да дават бакшиш на хората в колонката с разходи и задушават хората в колонката с активи. Това не е интелигентно във финансово отношение.

Всички брокери не са еднакви. За жалост повечето брокери са само търговци. Бих казал, че търговците на недвижимо имущество са най-лошият вариант. Те продават, но самите не притежават никакво или почти никакво недвижимо имущество. Съществува огромна разлика между брокера, който продава къщи, и брокера, който продава инвестиции. И това се отнася за всички видове брокери — на акции, бонове, кооперативни фондове и застраховки. Както в приказката, вие целувате много жаби, за да откриете вашия принц.

Когато правя събеседване с брокер, първото, което искам да разбера, е колко акции или имоти притежава и какъв процент плаща за данъци. По същия начин постъпвам и при избора на счетоводител. Моята счетоводителка има собствен бизнес. Професията ѝ е счетоводство, но бизнесът ѝ е недвижимо имущество. Предишният ми счетоводител нямаше бизнес, свързан с недвижимо имущество. Смених го, тъй като не обичахме един и същ бизнес.

Намерете си брокер, който взема присърце вашите интереси. Много брокери биха ви обучавали охотно и ще бъдат най-добрия ви актив. Просто бъдете справедливи и повечето ще ви отговорят със същото. Ако единствената ви мисъл е как да им орежете

комисионните, защо ще остават да работят с вас? Логиката е съвсем проста.

Както вече стана дума, едно от управленските умения е управлението на хора. Мнозина управляват само хора, от които се чувстват по-умни и над които имат власт. Много управители си остават цял живот на едно средно ниво и никога не биват повишавани, защото могат да работят със свои подчинени, но не и с хората над тях. Истинското умение е да управлявате и да плащате добре на хората, които са по умни от вас в някои технически области. Ето защо компаниите имат борд на директорите. Вие също би трябвало да имате такъв борд. Това също е финансова интелигентност.

#### 7. Давайте като индианците.

Силата на получаването на нещо за нищо.

Когато първите бели заселници пристигнали в Америка, те били смаяни от една, характерна за културата на някои индианци, практика.

Например, ако някой от заселниците настигнал, индианецът му давал одеяло. Болният решавал, че това е подарък, и се обиждал, когато след като оздравее, индианецът си го поискал обратно. Индианците на свой ред също се разстройвали, като откриели, че заселниците не искали да им го върнат. Най-обикновено разминаване между културите, породило неразбиране.

В света на „колонката с активите“ за богатството е жизнено важно да действаш по принципа на индианците. Първият въпрос на истинския инвеститор е: „След колко време ще мога да си върна парите?“ Той иска да знае също така какво получава безплатно. Възвръщаемостта на инвестицията е от изключително значение.

Открих малък апартамент на няколко пресечки от дома си с просрочен заем. Банката искаше 60 000 \$, но аз ги намалих на 50 000, просто защото придружих предложението си с чек на тази стойност. Те разбраха, че говоря сериозно. Повечето инвеститори биха попитали:

— По този начин не се ли затваря много голяма сума в брой? И няма ли да бъде по-добре да се вземе заем?

В този случай отговорът е „не“. Беше зимният сезон и моята инвестиционна компания искаше да дава въпросния апартамент под наем на любителите на снега и скиите, които пристигат по това време в

Аризона. И така, аз го давах за 2 500 \$ на месец в продължение на четири месеца. През останалото време наемът е само 1 000 \$. Върнах си парите за около три години. И сега притежавам този актив, който ми носи всеки месец известна сума.

Същото важи и за акциите. Често се случва брокерът да ми се обади и да ми препоръча да преместя солидна сума в акциите на дадена компания, която според него всеки момент ще предприеме нещо, увеличаващо стойността на акциите, като например изваждането на пазара на нов продукт. Аз премествам парите си там за една седмица до месец, докато цената започне да се покачва. Тогава изтеглям първоначално вложената сума и спирам да се тревожа за капризите на пазара, тъй като съм си върнал парите и те вече са готови да влязат в действие за нови активи. И така, моите пари се влагат в нещо, след това се вадят и аз притежавам активи практически за нищо.

Наистина не мога да отрека, че съм губил пари, и то неведнъж. Но аз играя само с пари, които мога да си позволя да изгубя. Бих казал, че от десет инвестиции средно в два до три случая удрям голяма печалба, в пет-шест не става нищо, и при два-три губя. Но ограничавам загубите си само до парите, с които разполагам в съответния момент.

Хората, които мразят риска, влагат парите си в банката. Все пак е по-добре да имаш спестявания, отколкото да нямаш. Нужно е обаче много време, докато си вземеш обратно парите и в повечето случаи не получаваш нищо безплатно с тях.

При всяка своя инвестиция търся нещо допълнително, нещо, което да получавам безплатно. И рискът трябва да бъде ограничен. Има много книги, посветени напълно на тази идея, така че тук няма да се впускам в подробности. Рей Крок е продавал франчайзи за производство на хамбургери не защото е обичал хамбургери, а защото искал да получава безплатно имота под франчайза. Така че разумните инвеститори трябва да търсят нещо повече от възвръщаемост на инвестицията, а именно — активите, които получават безплатно, след като си върнат парите. Ето това е финансова интелигентност.

8. Луксът се купува само от активи.  
Силата на фокуса.

Детето на един приятел бе придобило неприятния навик да прарасва пари. Щом стана на шестнайсет години, разбира се, пожела да си има кола. Извинението: Родителите на всичките му приятели вече им били купили коли. Юношата поиска да изтегли от направените на негово име спестявания, за да плати първата вноска. Точно тогава ми се обади баща му.

— Мислиш ли, че трябва да му позволя да го направи, или най-добре просто да постъпя като другите родители и да му купя кола?

— Това може би ще намали напрежението в близко бъдеще, но на какво ще си го научил? Можеш ли да използваш желанието на сина си да има кола, за да го вдъхновиш да научи нещо?

Два месеца по-късно срещнах отново приятеля си.

— Е, синът ти купи ли си кола? — попитах аз.

— Не. Но аз му дадох 3 000 \$ за нея. Казах му да използва моите пари, вместо събраното за висшето му образование.

— Е, много щедро от твоя страна.

— Не съвсем. Парите бяха придружени от едно условие. Използвах съвета ти да впрегна желанието му да си купи автомобил, така че да научи нещо.

— И какво беше условието?

— Ами, извадихме отново твоята игра „ПОТОЦИ ПАРИ“. Играхме на нея и обсъждахме дълго как могат да се използват най-разумно парите. После му дадох квитанция за абонамент за „Уолстрийт Джърнъл“, който му бях направил, и няколко книги за борсата.

— И какво стана?

— Казах му, че тези 3 000 \$ са негови, но може да не си купи веднага кола с тях. Може да ги използва, за да купува и продава акции, да си намери свой брокер, и щом направи от тях 6 000 \$, ще може да си купи кола с 3 000 \$ от тях, а останалите да прибави в спестяванията за по-нататъшното си обучение.

— Какви са резултатите?

— Ами отначало късметът му се усмихна, но няколко дни по-късно той изгуби всичко, което бе спечелил. Тогава вече наистина се заинтригува. Днес от първоначалните 3 000\$ са му останали само 1 000\$, но затова пък интересът му нараства. Изчете всички книги, които му дадох, и отиде в библиотеката за още. Изчита жадно „Уолстрийт

Джърнъл“, следи индикаторите и вместо MTV вече гледа CNBC. Разполага само с 1 000\$, но интересът и желанието му да учи са стигнали до небето. Знае, че ако изгуби тези пари, ще ходи пеш още две години, но не му пука. Струва ми се дори, че вече перспективата да има кола изобщо не го привлича, тъй като си е намерил по-забавна игра.

— А какво ще стане, ако изгуби всичките си пари? — попитах аз.

— Ще мислим, когато се случи. Предпочитам да изгуби всичко сега, отколкото да изчакам да стане на нашите години и тогава да рискува да изгуби всичко. Освен това с някои други пари не съм му осигурил такова добро образование както с тези 3 000\$. Наученото сега ще му служи цял живот, а освен това като че ли придоби ново уважение към силата на парите. Струва ми се, че вече не харчи така безразборно.

Както казах в частта „Плащайте първо на себе си“, няма смисъл да се стараете да станете богати, ако не сте овладели силата на самодисциплината. Макар процесът на създаване на приток на пари от колонката с активи на теория да е лесен, трудна е умствената твърдост при определяне посоката на парите. Поради външните изкушения, в днешния консуматорски свят е много по-лесно просто да издухаш тези пари през колонката с разходи. При липса на умствена непреклонност, тези пари изтичат в посоката на най-малкото съпротивление. А това вече означава бедност и финансови проблеми.

Ще дам следния пример за финансова интелигентност; в този случай става дума за способността парите да се насочват така, че да правят още пари.

Ако в началото на годината дадем на 100 човека по 10 000\$, в края на същата година:

- на 80 няма да им е останало нищо. Нещо повече, много от тях дори ще са задлъжнели, тъй като с тези пари ще са направили само първата вноска за нова кола, хладилник, телевизор, видео или почивка.
- 16 ще са увеличили тази сума с 5-10%.
- 4 ще са я увеличили на 20 000\$ или на милиони.

Ходим на училище, за да усвоим професия и да можем да работим за пари. Според мен би трябвало да учим също така как да караме парите да работят за нас.

Обичам лукса не по-малко от всички други. Разликата е там, че някои хора купуват нещата от тази категория на кредит. А това е ужасен капан. Когато пожелах да си купя „Порше“, най-лесният път щеше да бъде да се обадя на моя банкер и да поискам заем. Но вместо да се концентрирам върху колонката с пасиви, аз избрах да съсредоточа вниманието си върху колонката с активи.

По навик използвах желанието си да консумирам като вдъхновител и мотиватор на моя финансов гений.

Прекалено често ние се съсредоточаваме върху вземането на заеми, вместо върху създаването на пари. Едното е по-лесно в момента, но в крайна сметка се оказва по-трудно. Това е лош навик, от който страдаме всички поотделно и като нация. Не забравяйте, лесният път често се оказва труден, а трудният неочаквано става по-лесен.

Колкото по-рано обучите и самите себе си, и хората, които обичате, да владеят парите, толкова по-добре. Парите са голяма сила. За жалост хората я използват срещу себе си. Ако финансовата ви интелигентност е на ниско ниво, парите ще ви бягат и ще ви надхитрят. Ако парите са по-умни от вас, ще работите цял живот за тях.

За да бъдете господари на парите, трябва да бъдете по-умни от тях. Тогава те ще правят това, което им кажете. Вместо да им робувате, ще им заповядвате. Ето това е финансова интелигентност.

## 9. Нуждата от герои.

Силата на мита.

Като дете се възхищавах много от Уили Мейс, Ханк Арън. Те бяха моите герои. Искях да стана като тях. Искях да знам всичко за тях. Главата ми беше изпълнена с всевъзможни факти около техния професионален и личен живот. Искях да знам всичко, тъй като мечтаех да стана като тях.

На 9–10 годишна възраст всеки път когато играех бейзбол, аз не бях аз. Бях Ханк. Това е един от най-мощните начини за учене, който често губим като възрастни. Губим своите герои. Губим наивността си.

Днес наблюдавам децата, играещи баскетбол край дома ми. На игрището те са Майкъл Джордан, сър Чарлз или Клайд. Копирането и ревностното подражаване на героите е страхотен начин за обучение.

Ето защо има такъв обществен отклик, когато човек като О. Дж. Симпсън се подхлъзне. Това е нещо повече от съд. Това е загуба на герой. На някого, с когото хората са пораснали, на когото са се възхищавали, на когото са искали да приличат. Внезапно изпитваме желание да се освободим от този човек.

С годините си намирам нови герои. Имам герои в областта на голфа като Фред Къпълс и Тайгър Удс. Имитирам играта им и се старая да изчитам всичко, което излиза за тях. Имам също така герои като Доналд Тръмп, Питър Линч, Джордж Сорос и Джим Роджърс. Знам множество факти за тях така, както някога знаех всичко за моите бейзболни герои. Прочетох книгата на Питър Линч, за да разбера как той избира в какви инвестиции да вложи парите си. Чета написаното за Доналд Тръмп, опитвайки да открия как води сделките си.

Така, както едно време не бях аз, докато играех бейзбол, сега, когато уговарям някаква сделка, подсъзнателно действам с настъпателността на Тръмп. Когато анализирам дадена тенденция, опитвам да вляза в ролята на Питър Линч. Нашите герои ни дават възможност да черпим от неизчерпаем извор на необуздан гений.

Но героите не само ни вдъхновяват. Благодарение на тях нещата изглеждат лесни. Именно впечатлението, че е наистина лесно, което създават у нас, ни кара да искаме да бъдем като тях.

„Щом те могат, значи мога и аз“.

Когато става дума за инвестиции, мнозина създават впечатление, че е много трудно. Вместо да слушате тях, по-добре си намерете герои, които да го правят лесно на вид.

## 10. Обучавайте и ще получите.

Силата на даването.

И двамата ми бащи бяха учители. Богатият ми предаде урок, който запомних за цял живот: необходимостта да давам и да участвам в благотворителността. Образованият ми татко даваше много във вид на време и знания, но почти никога не даваше пари. Както вече стана дума, обикновено казваше, че ще даде, когато има малко повече пари. И, разбира се, рядко се случваше да има „малко повече пари“.

Богатият татко даваше както пари, така и обучение. Вярваше твърдо в десетъка. „Ако искаш, първо трябва да дадеш“ — повтаряше той.

Когато имаше проблеми с парите, просто даряваше пари на своята църква или на любимата си благотворителна организация.

Ако от всичко написано дотук трябва да ви остане само една идея, нека бъде тази. Всеки път, когато усетите, че нещо не ви достига, че се нуждаете от нещо, първо дайте и то ще ви се върне десетократно.

Това се отнася както за пари, така и за усмивки, любов, приятелство. Знам, че много често това е последното желание на човек, но при мен поне винаги се е получавало. Вярвам, че принципът на взаимността е истинен и давам каквото искам. Ако искам пари, давам пари и те ми се връщат умножени. Ако искам продажби, помагам на някой друг да продаде нещо и продажбите идват при мен. Ако искам контакти, помагам на някой друг да установи контакти и, също като по магия, нужните контакти идват при мен.

Преди много години чух следната мъдрост: „Господ няма нужда да получава, но хората имат нужда да дават“.

Богатият ми баща казваше често: „Бедните са по-алчни от богатите“. И обясняваше, че богатият осигурява нещо, което искат другите.

През всичките тези години, винаги, когато изпитам нужда от нещо, или парите не ми достигат, или ми трябва помощ, аз просто излизах или откривах в сърцето си това, което желая, и решавах първо да го дам. И когато дадах, то винаги ми се връщаше.

Това ми напомни историята за човека, който стоял с наръч дърва край печката и крещял: „Когато ми дадеш топлина, тогава и аз ще ти дам дърва за огрев“. И когато става дума за пари, любов, щастие, сделки и контакти, трябва само да помните, че ако искате нещо, първо го давайте и то ще ви се върне умножено.

Често дори само процесът за това какво желая и как бих могъл да го дам на някой друг отприщва рога на изобилието. Почувствам ли, че хората не ми се усмихват, просто започвам да се усмихвам и да поздравявам. И като по магия, изведнъж се озовавам сред усмихнати хора. Наистина светът, в който живеете, е огледало на самите вас.

Ето защо казвам: Обучавайте и ще получите.

Открих, че колкото по-искрено обучавам хората, които искат да учат, толкова повече научавам. Ако искате да научите повече за парите, започнете да учите на това някой друг. Върху ви ще се излее порой от нови идеи и прозрения.



Случвало се е и да дам и да не получа нищо или пък да получа не това, което съм искал. Но след като си направех равностметка и погледнех дълбоко в душата си, установявах, че в тези случаи бях давал, за да получа, а не просто заради самото даване.

Моят образован баща обучаваше учители и стана главен учител. Богатият ми баща вечно обучаваше млади хора на своя начин на правене на бизнес. Сега, когато си спомням за това от дистанцията на времето, си давам сметка, че именно тяхното великодушие и щедрост ги бяха направили още по-умни.

В този свят съществуват сили, които са много по-умни от нас. Можете да се справите и сами, но ще ви бъде много по-лесно да го направите с помощта на тези сили. От вас се иска само да не пазите единствено за себе си това, което имате, и силите ще бъдат великодушни към вас.

## УРОК 9: ИСКАТЕ ОЩЕ? ЕТО НЯКОЛКО ПРАКТИЧЕСКИ СЪВЕТА

Моите десет стъпки вероятно няма да бъдат достатъчни за мнозина. Те ще видят в тях по-скоро философия, отколкото действие. Аз смятам, че да разбереш философията е не по-малко важно от разбирането на действието. Има много хора, които искат да действат, а не да мислят; други пък мислят, но не действат. Аз пък правя и двете. Обичам както новите идеи, така и действията.

И така за онези, които искат конкретна информация как да започнат, ще споделя накратко някои от нещата, които правя аз.

Престанете да правите това, което правите. С други думи починете си и преценете кое действа и кое — не. Определението за лудостта е да продължаваш да правиш същото, а да очакваш различни резултати. Престанете да правите това, което не дава желаните резултати, и потърсете нещо ново.

Търсете нови идеи. За да открия нови идеи в областта на инвестирането, аз отивам в книжарницата и купувам книги на различни и уникални теми. Наричам ги „формули“. Снабдявам се с практически наръчници за формула, за която не знам нищо. Така например намерих книгата „Шестнайсет процентното решение“ на Джоуел Мошковиц. Купих я и я изчетох.

**ДЕЙСТВАЙТЕ!** Следващия четвъртък направих точно така, както препоръчваше книгата. Стъпка по стъпка. Повечето хора не предприемат нещо или позволяват на някой да ги откаже, да ги разубеди относно ценността на новата формула, която изучават. Моят съсед например ми обясни защо 16% формула не би трябвало да действа. Не го послушах, тъй като той никога не я бе опитвал.

Намерете някой, който вече е направил това, към което се стремите. Заведете го на обяд. Помолете го да ви даде съвети, да сподели дребни професионални трикове. Ето какво направих аз за 16-процентните сертификати. Отидох в съответния офис и се запознах с държавната служителка, която работеше в него. Разбрах, че тя също инвестира в такива сертификати. Поканих я незабавно на обяд. Тя

сподели с радост всичко, което знаеше по този въпрос. А после посвети целия си следобед на моето обучение.

На следващия ден с нейна помощ открих два страхотни имота и оттогава вземам 16% лихва годишно. Беше ми необходим един ден, за да прочета книгата, още един — за да предприема нещо, един час за обяд и още един ден за сключването на две страхотни сделки.

Посещавайте курсове и купувайте образователни касети. Непрекъснато търся във вестниците обяви за интересни курсове. Много от тях се предлагат безплатно или на съвсем ниска цена. Не се от казвам и от скъпите семинари, ако предлагат нещо, което искам да на уча. Аз съм богат и свободен единствено благодарение на курсовете, които съм посещавал. А тези, които не посетиха курсовете и дори ми обясняваха, че само си пръскам парите, ходят все още всеки ден на работа.

Правете много предложения. Когато искам някакъв имот, аз оглеждам много места и обикновено правя някакво предложение в писмена форма. Ако не знаете какво е „вярното предложение“ имайте предвид, че аз също не знам. Това е работа на брокера на недвижимо имущество. Той прави предложението. Аз върша колкото е възможно по-малко работа лично.

Една приятелка пожела да ѝ покажа как да купува жилищни блокове. И така, една събота тримата с нейния агент огледахме шест жилищни блока. Четири не струваха, но два бяха добри. Казах ѝ да напише предложения и за шестте, като предлага два пъти по-ниска от обявената от собствениците сума. Двамата с нейния агент едва не получиха инфаркт. Сметнаха това за невъзпитано и че може да обидим продавачите. Според мен обаче агентът просто не желаше да си дава толкова труд.

Затова те не направиха нищо и продължиха да търсят по-добра сделка. Така и не я откриха. Жената все още търси своята сделка на вярната цена. Е, човек няма да разбере коя е вярната цена, докато не открие втора страна, която иска да сключи сделка. Рядко се случва продавач да иска цена, по-ниска от стойността на това, което продава.

Поката от историята: правете предложения. Хората, които не са инвеститори, нямат представа какво е да опитваш да продадеш нещо. Аз например месеци наред опитвах да продам един имот. Бях готов да се съглася на всичко. Колкото и ниска да беше цената. Щях да бъда

щастлив дори да ми предложеха десет прасета. Не от предложението, просто защото някой бе проявил интерес. Е, щях да направя своето контрапредложение, може би за свинарник. Но ето как работи играта. Играта на покупки и продажби е забавна. Не го забравяйте. Това е забавно и е само игра. Правете предложения. Някой може да каже „да“.

И винаги, когато правя предложение, си оставям вратичка за бягство. Щом става въпрос за недвижимо имущество, винаги добавям към предложението си думите „трябва да бъде одобрено от бизнеспартньора“. Никога не уточнявам кой е този бизнес партньор. Повечето хора не знаят, че става дума за моята котка. Ако те приемат предложението, но аз не желая сделката да се осъществи, се обаждам къщи и говоря с котката. Казвам всичко това, за да илюстрирам колко абсурдно лесна и проста е играта. А толкова много хора правят нещата много сложни и ги приемат прекалено сериозно.

Откриването на изгодната сделка, нужния бизнес, нужния човек, подходящите инвеститори или каквото и да било, е като интимните срещи. Трябва да излезете на пазара и да разговаряте с много хора, да направите множество предложения, контрапредложения, да се пазарите, да отхвърляте и да приемате. Познавам самотни хора, които си седят у дома и чакат телефонът да звънне; ако обаче не сте Синди Крофърд или Том Круз, най-добре излезте на пазара, дори да става дума за супермаркета. Търсенето, предлагането, отхвърлянето, преговарянето и приемането са част от процеса за почти всичко в живота.

Разхождайте се. Правете ежедневния си джогинг или минавайте с кола в определен район веднъж на месец за около десетина минути. Аз открих някои от най-изгодните си сделки с недвижимо имущество, докато си правех джогинга. Тичам в даден квартал в продължение на една година. Това, което търся, е промяната. За да бъде печеливша, една сделка трябва да притежава два елемента: изгода и промяна. Има доста изгодни предложения, но именно промяната превръща изгодата в печеливша възможност.

Затова правя джогинга си в квартал, в който бих искал да инвестирам. Именно повторението ми позволява да забелязвам незначителните различия. Забелязвам кои обяви за продажба на имот висят дълго време. Това означава, че продавачът вероятно ще е по-склонен да сключи сделката. Обръщам внимание на камионите, които

сноват. Спирам, за да поговоря с шофьорите. Разговарям и с пощальоните.

Изумително е колко много информация натрупват те за даден район.

Откривам лош участък, такъв, чиито жители са били прогонени от неприятните новини. Обикалям там с колата от време на време в продължение на година, като наблюдавам за признаци за промяна към по-добро. Разговарям със съдържателите на магазинчета, особено новодошлите, и опитвам да разбера какво ги е накарало да дойдат. Нужни са само по няколко минути на месец и аз съчетавам това с правенето на нещо друго, като например спортуване.

Колкото до акциите, ценя особено формулата на Питър Линч за избора на акциите, чиято стойност нараства. Открих, че принципите за намиране на стойностното са едни и същи, независимо дали става дума за недвижимо имущество, акции, кооперативни фондове, нови компании, нов домашен любимец, нов дом, нов/а/ съпруг/а/ или качествен прах за пране. Процесът е все един и същ. Трябва да знаете какво търсите и след това да тръгнете да го търсите!

Защо консуматорите ще бъдат винаги бедни. Когато в супермаркета направят намаление на тоалетна хартия, да речем, консуматорът се втурва и се запасява с тоалетна хартия. Когато на борсата започне разпродажба, наричана най-често фалит, консуматорът гледа да избяга по-далеч. Когато супермаркетът увеличи цените, консуматорът пазарува от друго място. Когато акциите вдигнат цените си, консуматорът започва да купува.

Търсете където трябва. Един съсед купи апартамент за 100 000 \$. Аз си купих съвсем същия апартамент непосредствено до неговия за 50 000 \$. Той каза, че чакал цената да се покачи. Аз отговорих, че печалбата се осъществява при покупката, не при продажбата. Той използваше услугите на брокерка на недвижими имоти, която нямаше никакъв собствен имот. Аз пък осъществих покупката в отдела за просрочени ипотeki в банката. Платих 500 \$ за курс, където се обясняваше как да се прави това. Моят съсед сметна, че 500 \$ е прекалено голяма инвестиция за курс по тези въпроси. Каза, че не можел да си позволи да даде нито толкова пари, нито да отдели толкова време. Затова продължава да чака цената да се покачи.

Първо търся хора, които искат да купуват и чак тогава такива, които искат да продават. Един приятел търсеше определен парцел земя. Той имаше парите, но нямаше време. Намерих по-голям парцел, обадих се на приятеля си и той пожела да купи част от него. Аз му продадох парцела и след това купих земята. Останалата част стана моя без да давам никакви пари. Поуката от историята: Купи тортата и я нарежи на парчета. Повечето хора търсят това, което могат да си позволят, така че избират малкото. Те купуват само парче от тортата и затова неизменно плащат повече за по-малко. Онези, които мислят на дребно, не постигат големи неща. Ако искате да забогатеете, първо се научете да мислите по-мащабно.

Продавачите на дребно обичат да правят намаление за продажба на по-голямо количество от една и съща стока, защото повечето търговци обичат хората, които харчат. Следователно дори да сте дребни купувачи, винаги можете да мислите мащабно. Когато моята компания се включи в пазара на компютри, аз се обадих на неколцина приятели и ги попитах дали също са готови да купуват. След това отидохме при различни дилъри и се споразумяхме за страхотни сделки, тъй като купувахме на едро. Правя същото с акциите. Дребните хора си остават дребни, защото мислят на дребно.

Учете се от историята. Всички големи компании на борсата са започнали като малки компании. Полковник Сандърс забогатява едва след като на 66 годишна възраст изгубва всичко. Бил Гейтс става един от най-богатите хора на Земята, преди да навърши трийсет години.

Действието винаги е по-добро от бездействието.

Това са само някои от нещата, които съм правил и продължавам да правя, за да разпознавам възможностите. Важните думи са „направено“ и „прави се“. Както бе казано вече многократно на страниците на тази книга, преди да получите финансовото възнаграждение, трябва да предприемете нещо. Затова действайте веднага!

## **ЕПИЛОГ**

### **КАК ДА ПЛАТИМ ЗА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ НА ДЕТЕТО СИ САМО 7000 \$?**

Преди да завърша тази книга, бих искал да споделя още едно нещо с вас. Главната причина да я напиша бе да споделя прозренията си за това, как увеличаването на финансовата интелигентност може да бъде използвано за решаване на много от най-често срещаните проблеми в живота. Без финансова подготовка, ние често използваме стандартните формули като „работи здраво, спестявай, вземай заеми и плащай преголеми данъци“. Днес имаме нужда от по-добра информация.

Със следващата история искам да дам пример за един финансов проблем, пред който се изправят много млади семейства. Как да осигурите добро образование на своите деца и достойни старини след пенсиониране? Примерът показва как за постигането на същата цел можем да използваме не усилената работа, а финансовата интелигентност.

Веднъж един приятел се жалваше колко трудно било да спести пари за висшето образование на четирите си деца. Всеки месец заделяше 300 \$ за кооперативен фонд и засега бе събрал около 12 000 \$. Смяташе, че ще му бъдат нужни около 400 000 \$, докато и четирите му деца се дипломират. Оставаха му още дванайсет години за спестяване, тъй като по това време най-голямото му дете беше на 6 години.

Посъветвах го да купи къща с част от парите в кооперативния фонд. Беше 1991 година и пазарът на недвижимо имущество във Финикс беше ужасен. Хората буквално подаряваха къщите си. Идеята го заинтригува и той заобсъжда възможността. Главното му притеснение бе, че банката няма да му даде заем за покупка на друга

къща, защото бе разтеглил за максимално дълго срока изплащането на заема за първата. Уверих го, че банката не е единственият начин да се финансира покупка на имот.

Търсихме в продължение на две седмица къща, която да отговаря на всички определени от нас критерии. Имаше голям избор, така че беше наистина забавно. Най-сетне намерихме къща с три спални и две бани в чудесен квартал. Собственикът бе съкратен и трябваше да я продаде същия ден, тъй като заминаваше със семейството си за Калифорния, където вече го чакаше друга работа. Той поиска 102 000 \$, но ние му предложихме 79 000 \$. Той се съгласи незабавно. Собственикът бе взел такъв тип заем, който позволяваше дори на безработен човек да я купи. Той дължеше 72 000 \$, така че приятелят ми трябваше да му плати веднага само разликата от 7 000 \$. Веднага щом бившият собственик освободи къщата, приятелят ми я даде под наем. След като платеше всички разходи, в това число и изплащането на заема, на него му оставаха още 125 \$.

Планът му беше да задържи къщата за 12 години и с наема да ускори изплащането на заема, като включи и тези 125 \$ към ежемесечната вноска за погасяване. Сметнахме, че след 12 години голяма част от заема щеше да бъде изплатен и по времето, когато първото му дете влезе в колеж, щеше да може да заделя по 800 \$ на месец. Можеше също да продаде къщата, ако цената ѝ се увеличи.

През 1994 година пазарът на недвижимо имущество във Финикс се промени рязко и наемателят, който живееше в къщата и я харесваше много, му предложи 156 000 \$ за нея. Приятелят ми отново ме попита какво мисля и аз, естествено, го посъветвах да продава.

Изведнъж той се озова с 80 000 \$, с които можеше да оперира. Аз се обадох на друг приятел в Остин, Тексас, и той премести парите от продажбата в едно малко предприятие. След три месеца започна да получава от приходите чекове за почти 1000\$; влагаше ги в кооперативния фонд за колежа, който сега нарастваше значително по-бързо.

През 1996 година предприятието бе продадено и той получи чек за почти 330 000\$, които вложи в нов проект. Той вече му даваше повече от 3 000\$ месечно и те отново влизаха във фонда за колежа. Сега вече моят приятел е уверен, че ще постигне лесно целта си от 400 000\$. И за това му бяха необходими само 7 000\$ за начало и малко



финансова интелигентност. Децата му ще могат да си позволят да учат това, което искат, а той ще има възможност да се погрижи също и за пенсионирането си. В резултат на тази успешна инвестиционна стратегия той ще може да се пенсионира рано.

Благодаря ви, че прочетохте тази книга. Надявам се, че тя ви помогна да добиете известна представа как да накарате парите да работят за вас. Днес ни е необходима по-голяма финансова интелигентност просто за да оцелеем. Идеята, че пари се правят с пари, се поддържа от финансово неосведомените хора. Това не значи, че не са интелигентни. Просто не са изучили науката за това как да правят пари.

Парите са само идея. Ако искате повече пари, променете начина си на мислене. Всеки създал се сам човек е започнал с малко, най-вече с някаква идея, която е превърнал в нещо голямо. Същото важи и за инвестирането. Нужни са ви само няколко долара, за да започнете и да ги превърнете в нещо голямо.

Срещал съм много хора, прекарвали живота си в преследване на голямата сделка или в опити да съберат много пари, за да опитат да направят голяма сделка; за мен обаче това е глупаво. Колко често съм виждал финансово невежи инвеститори да влагат големи спестявания в една сделка и да изгубят бързо почти всичко. Те може да са добри служители, но определено не са добри инвеститори.

Обучението и мъдростта във връзка с парите са много важни. Започнете рано. Купете си книга на тази тема. Отидете на семинар. Практикувайте. Започнете от дребното. Аз превърнах за по-малко от шест години 5 000\$ в брой в активи от един милион долара, които осигуряват всеки месец приток на пари от 5 000\$. Но започнах да се уча като дете. Призовавам ви да учите, тъй като не е толкова трудно. Всъщност дори е много лесно веднъж щом схванете същината.

Мисля, че направих посланието си ясно. Това, което е в ръцете ви се определя от онова, което в главата. Парите са само една идея. Има една страхотна книга и тя е „Мисли и забогатявай“. Заглавието ѝ не е „Работи здраво и забогатявай“. Научете се да карате парите да работят здраво за вас и животът ви ще стане по-лесен и по-щастлив. Днес не играйте сигурно; играйте умно.

## ДЕЙСТВАЙТЕ!

Всеки от нас е получил два безценни дара: ум и време. От вас зависи какво ще направите с тях. Имате силата да определите съдбата си с всяка банкнота, която вземате в ръка. Вие и единствено вие имате властта да го направите. Похарчите ли я глупаво, значи сте избрали да останете бедни. Похарчете я за пасиви и ще се присъедините към редиците на средната класа. Инвестирайте я в ума си и научете как да се сдобивате с активи; в такъв случай сте избрали богатството като ваша цел и бъдеще.

Изборът е ваш, само ваш. Всеки ден, с всяка банкнота, вие решавате дали да бъдете в редиците на бедната, средната или богатата класа.

Изберете да споделите тези знания с вашите деца и ще сте избрали да ги подготвите за света, който ги чака. Никой друг няма да го направи.

Вашето бъдеще и бъдещето на вашите деца се определя от избора ви днес, не утре.

Желаем ви голямо богатство и много щастие в този приказен подарък, наречен „живот“.

Робърт Кийосаки, Шарън Лехтър

# ОБРАЗОВАТЕЛНА РЕКЛАМА НА РОБЪРТ КИЙОСАКИ

## ТРИТЕ ДОХОДА

В света на счетоводството съществуват три различни вида доходи:

1. Припечелен доход.
2. Пасивен доход.
3. Доход от портфолио ценни книжа.

Истинският ми татко повтаряше често: „Ходи на училище, получавай добри оценки и си намери безопасна и сигурна работа“.

С тези думи той ми препоръчваше да работя за припечелен доход.

Богатият татко ме съветваше нещо съвсем друго: „Богатите не работят за пари, те карат парите да работят за тях“.

Той говореше за пасивния доход и дохода от ценни книжа. Пасивният доход, в повечето случаи, е резултат от инвестиране в недвижимо имущество. Доходът от ценни книжа се получава от хартиени активи... хартиени активи като акции, бонове и кооперативни фондове. Именно този тип доход направи Бил Гейтс най-богатия човек в света, а не припечеленият доход.

Богатият татко имаше обичай да казва:

— Ключът към забогатяването е способността припечеленият доход да се превръща в пасивен и/или в доход от ценни книжа колкото се може по-бързо. — И продължаваше: — Данъците са най-високи за припечеления доход. А най-малко облаган е пасивният доход. Това е още една причина да накарате парите си да работят здраво за вас. Правителството облага с повече данъци парите, за които работите здраво, отколкото дохода, получен от работата на парите за вас.

Във втората си книга, „Четири потока на парите“ обяснявам за четирите различни типа хора, които съставляват света на бизнеса. Това са наемни работници (Н), свободни професии (С), собственици на

бизнес (Б) и инвеститори (И). Повечето хора ходят на училище, за да се научат да бъдат Н или С. Книгата „Четири потока на парите“ има за цел да обясни основните различия между четирите категории и как човек би могъл да смени квадранта. Повечето от нашите продукти са създадени за хората от квадранти Б и И.

В „Наръчник на богатия татко за инвестирането“, третата ми книга от поредицата за богатия татко, аз наблягам с по-големи подробности върху важността на превръщането на припечеления доход в пасивен и получен от ценни книжа. Богатият татко имаше навик да казва:

— Всичко, което прави инвеститорът, е да превръща припечеления доход в пасивен и получен от ценни книжа. Ако знаеш какво правиш, инвестирането не е рисковано. Искане само здрав разум.

#### КЛЮЧЪТ КЪМ ФИНАНСОВАТА СВОБОДА

Ключът към финансовата свобода и голямото богатство е умението на човек да превръща припечеления доход в пасивен и/или от ценни книжа. Богатият татко посвети много време, за да научи двама ни с Майк на това. Именно това умение е причината за финансовата ни свобода, моята и на съпругата ми Ким; ние няма да трябва да работим никога повече. Продължаваме да го правим, защото сме го избрали. Днес притежаваме фирма за инвестиране в недвижимо имущество, която ни носи пасивни приходи, а инвестирането в акции ни осигурява приходите от ценни книжа.

С нашата сътрудничка Шарън Лехтър изградихме тази компания за финансово обучение, чиято цел е създаването и издаването на книги, аудио— и видеозаписи и игри. Всичките ни образователни продукти учат хората на същите умения, на които ме научи моят богат баща — уменията, благодарение на които припечеленият доход се превръща в пасивен и получен от ценни книжа.

Трите игри, които създадохме, са толкова важни, тъй като обучават на нещо, на което книгите не са в състояние да обучават. Така например човек никога не би могъл да се научи да кара велосипед само с четене на книги и Обяснения. Нашите игри за финансово обучение, „Потоци пари 101“, чудесна игра за възрастни, и „Потоци пари за деца“ имат за цел да научат играчите на основни инвеститорски

умения, благодарение на които припечеленият доход се превръща в пасивен и в доход от ценни книжа. Те учат също така на счетоводство и финансова грамотност. Тези игри са единствените образователни продукти на света, които учат хората едновременно на всички тези умения.

„Потоци пари 202“ е вариантът за напреднали; човек трябва да е съвсем наясно с „Потоци пари 101“, за да прибегне към него. „Потоци пари 101“ и „Потоци пари за деца“ учат на основните принципи на инвестирането. „Потоци пари 202“ учи на техническата страна на инвестирането и включва следващата степен на търговски умения. Човекът, който разбира тези напреднали техники, може да прави пари както при разцвет, така и при спад на пазара.

Както казваше богатият ми баща:

— Истинските инвеститори правят пари както при спад, така и при разцвет на пазара — затова изкарват толкова много пари. Една от причините да правят повече пари е, че те имат по-голяма увереност в себе си. А са по-самоуверени, тъй като се страхуват по-малко от загубата — повтаряше богатият татко.

С други думи, средностатистическият инвеститор не прави толкова пари, защото се страхува да не загуби пари. Средностатистическият инвеститор не знае как да се предпази от загубите. „Потоци пари 202“ ще го научи точно на това.

Средностатистическият инвеститор мисли, че инвестирането е рисковано нещо, защото не е обучен да бъде професионален инвеститор. Както казва Уорън Бъфет, най-богатият инвеститор на Америка:

— Рискът идва тогава, когато не знаем какво правим.

Моята игра учи хората, докато се забавляват, на основните принципи и техниките на инвестиране.

От време на време чувам някой да казва: „Образователните ви игри са скъпи“. (В САЩ „Потоци пари 101“ струва 195 \$, „Потоци пари 202“ — 145 \$, а „Потоци пари за деца“ — 79 \$). Това са пълни обучаващи програми, включващи аудиокасети, видеокасети и/или книги. Една от причините за тези цени е фактът, че всяка година произвеждаме ограничено количество от тях. При тези думи аз кимвам и отговарям:

— Да, те наистина са скъпи... особено като се сравнят с обичайните игри за развлечение.

А след това добавям наум: „Но моите игри не са така скъпи, както висшето образование и перспективата да работите цял живот за припечелен доход, да плащате преголеми данъци и да живеете в ужас да не изгубите всичките си пари при инвестирането“.

И когато въпросният човек се отдалечи, като продължава да си мърмори под носа, че цените са наистина много високи, сякаш чувам гласа на богатия си баща: „Ако не знаеш различията между трите вида доход и не усвоиш уменията как да си осигуряваш и да защитаваеш тези доходи, най-вероятно цял живот ще печелиш по-малко, отколкото би могъл, и ще работиш повече, отколкото би трябвало“.

И така, бедният ми баща смяташе, че доброто образование, доброто работно място и многогодишната усилена работа са всичко, което е нужно, за да успееш. Според богатият ми баща доброто образование беше много важно. Но за него бе не по-малко важно с Майк да осъзнаем разликите между трите вида доход и за кой вид доход да работим усилено. Той смяташе това за основа на финансовото образование.

Запознаването с разликите между трите дохода и изучаване на необходимите за инвеститора умения, е основата на обучението за всеки, който се стреми към придобиване на голямо богатство и постигане на финансова свобода... специален вид свобода, която ще познаят само малцина.

Както постановява богатият татко в урок 1: „Богатите не работят за пари. Те знаят как да карат парите да работят за тях“. А след това добавяше: „Припечеленият доход са парите, за които работим, а пасивният и добитият от ценни книжа доход — парите, които работят за нас“. Запознаването с тази разлика промени живота ми.

КОЙ Е НАЙ-ЛЕСНИЯТ И НАЙ-ДОБЪР НАЧИН ЗА УЧЕНЕ?

През 1994 година, след като станах финансово свободен, аз започнах да търся начин да науча другите на това, което ме бе научил богатият ми баща. Чрез четене човек може да се обучи до определена степен. Никой не може да се научи да кара велосипед само с четене. Тогава си дадох сметка, че богатият татко ни учеше на базата на повторението. Затова и се заех да създам образователни игри. Според

мен това е най-добрият и лесен начин за изучаване на сложни предмети.

Ако сте готови да научите как да си осигурявате по-големи пасивни и придобити чрез ценни книжа доходи, игрите от поредицата „Потоци пари“ могат да бъдат една изключително важна първа стъпка. Ако сте готови да задълбочите и подобрите финансовите си познания, възползвайте се от възможността да опитате нашите игрови продукти в продължение на 90 дни. Ако след този период смятате, че не сте научили нищо или игрите са прекалено трудни, върнете ги в добро състояние и ние ще бъдем щастливи да ви възстановим парите.

Нужни са поне две игри само за да се разберат правилата и стратегиите. След втория път играта става по-лесна и по-забавна и започвате да учите с нарастваща бързина. Ако си купите „ПОТОЦИ ПАРИ“ и не играете на нея, тя ще бъде наистина много скъпа. Смятам обаче, че ако я изиграете поне шест пъти, ще се уверите, че е безценна.

„Потоци пари 101“ можете да играете и в България на семинарите по финансова грамотност, провеждани от лидерите на екипа на д-р Петър Найденов по цялата страна и в Холистичен център „Анхира“ — София.

Очаквайте скоро и българската версия на играта за домашно ползване. За заявки се обръщайте към най-близките представители на „Анхира“. Повече информация — на страницата ни в Интернет <http://anhira.hit.bg>

# ЗА АВТОРИТЕ

РОБЪРТ КИЙОСАКИ

— Главната причина за финансовите трудности на хората е, че те прекарват години в училище, но не учат нищо за парите. Затова пък се учат да работят за пари... вместо да карат парите да работят за тях — казва Робърт Кийосаки.

Роден и отраснал на Хавайските острови, Робърт е четвърто поколение натурализиран американец от японски произход. От неговото семейство са излезли много забележителни преподаватели. Баща му е глава на образователната система на щата Хавай. Щом завършва гимназия, Робърт отива да следва в Ню Йорк, а след като се дипломира, се присъединява към Американските военноморски сили и заминава за Виетнам като офицер и пилот на военен хеликоптер.

Когато се завръща от Виетнам, Робърт се заема със своята бизнескариера. През 1977 година създава компания, която предлага на пазара първите портфейли от найлон и велкро; те се превръщат в известен по цял свят продукт и му носят милиони долари. За него и неговите продукти се пише в множество популярни и специализирани списания.

Той изоставя света на бизнеса и през 1985 година създава международна образователна компания, действаща в седем страни, за да учи на бизнес и инвестиране десетки хиляди студенти.

Робърт се пенсионира на четирийсет и седемгодишна възраст и се заема с това, което му доставя най-голямо удоволствие — инвестирането. Загрижен заради нарастващата пропаст между богати и бедни, той създава играта „Потоци пари“, за да учи другите на играта на пари, известна досега само на богатите.

Бизнесът на Робърт са недвижимото имущество и развиването на малки компании, но истинската му любов и страст е преподаването. Посланието му е ясно: „Вземете в свои ръце отговорността за вашите



финанси или изпълнявайте цял живот заповеди. Можете да бъдете или господар на парите, или техен роб“.

Робърт Кийосаки организира курсове с продължителност от един час до три дни, където учи хората на тайните на богатите. В тях засяга теми като инвестиране с висока възвръщаемост и малък риск; как да учим децата си да бъдат богати; как да създаваме компании и да ги продаваме. А посланието им е: „Събудете финансовия гений в себе си. Той само чака да се прояви“.

Ето какво казва за неговото дело известният автор Антъни Робинс: — Образователната работа на Робърт е дълбока, мощна и променя живота на хората. Приветствам усилията му и го препоръчвам горещо. В тези времена на огромни икономически промени посланието на Робърт е наистина безценно.

#### ШАРЪН ЛЕХТЪР

Съпруга и майка на 3 деца, счетоводител, консултант в производството на играчки и издателската дейност и собственик на бизнес, Шарън Лехтър посвещава професионалните си усилия на образованието.

Дипломира се с отличие в Държавния университет на Флорида със специалност „счетоводство“. Започва работа в една от осемте големи счетоводни фирми на времето и става главен счетоводител на компютърна компания, данъчен директор на национална застрахователна компания и основател и един от издателите на първото регионално женско списание в Уисконсин.

Вниманието ѝ бързо се насочва към образованието, докато наблюдава как растат трите ѝ деца. Истинска борба е да ги накара да четат; те предпочитат да гледат телевизия.

Затова с радост се присъединява към усилията на изобретателя на първата електронна „говоряща книга“ и подпомага разпространението на електронните книги. Днес тя все така е сред пионерите в развитието на нови технологии, които да върнат книгата в живота на децата.

Участва активно в образованието на своите деца. Става активист в областта на обучението по математика, компютри, четене и писане.

— Съвременната образователна система не успява да бъде в крак с глобалните и технологични промени в днешния свят. Трябва да

научим нашите деца на уменията, както академични, така и финансови, които ще им бъдат необходими не само за да оцелеят, а и да процъфтяват.

Тя е съавтор на книгите „Богат баща, беден баща“ и „Четири потока на парите“ и съсредоточава усилията си върху създаването на средства за обучение за хората, които желаят да подобрят финансовото си образование.

**Издание:**

Робърт Кийосаки — Богат татко, беден татко

ИК „Анхирa“, София, 2010

ISBN: 954-988-219-5

# ЗАСЛУГИ

Имате удоволствието да четете тази книга благодарение на *Моята библиотека* и нейните всеотдайни помощници.

**МОЯТА БИБЛИОТЕКА**



<http://chitanka.info>

Вие също можете да помогнете за обогатяването на *Моята библиотека*. Посетете **работното ателие**, за да научите повече.