

БОГАТЫЙ ПАПА БЕДНЫЙ ПАПА

ЧЕМУ УЧАТ ДЕТЕЙ БОГАТЫЕ РОДИТЕЛИ —
И НЕ УЧАТ БЕДНЫЕ!

RICH DAD
POOR DAD

ROBERT T. KiyOSAKI

РОБЕРТ КИЙОСАКИ



Богатый Папа

Роберт Кийосаки

Богатый папа, бедный папа

«Попурри»

2011

Кийосаки Р. Т.

Богатый папа, бедный папа / Р. Т. Кийосаки — «Попурри»,
2011 — (Богатый Папа)

ISBN 978-9-85-152324-1

Автор убежден, что в школе дети не получают нужных знаний о деньгах и потом всю жизнь работают ради денег, вместо того чтобы заставить деньги работать на себя. Для широкого круга читателей.

ISBN 978-9-85-152324-1

© Кийосаки Р. Т., 2011

© Попурри, 2011

Содержание

Выражение благодарности	7
Введение	8
Урок, который преподавал мне Роберт Фрост	11
Глава первая	13
Первое партнерство	14
Уроки начинаются	17
Тридцать центов	19
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Кийосаки Роберт

Богатый папа, бедный папа

УДК 316.6

ББК 88

К38

Серия основана в 2005 году

Перевод с английского выполнил О. Г. Белошеев по изданию:

RICH DAD, POOR DAD (What The Rich Teach Their Kids About Money – That The Poor And Middle Class Do Not!)

by Robert T. Kiyosaki —

Plata Publishing, LLC, 2011.

Издание охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой ее части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

Кийосаки, Р. Т.

К38 Богатый папа, бедный папа / Р. Т. Кийосаки ; пер. с англ. О. Г. Белошеев. — Минск : Попурри, 2012. — 224 с. — (Серия «Богатый Папа»).

ISBN 978-985-15-1659-5.

Автор убежден, что в школе дети не получают нужных знаний о деньгах и потом всю жизнь работают ради денег, вместо того чтобы заставить деньги работать на себя.

Для широкого круга читателей.

УДК 316.6

ББК 88

Научно-популярное издание

Серия «Богатый Папа»

КИЙОСАКИ Роберт Т.,

Богатый папа, бедный папа

Перевод с английского — О. Г. Белошеев

Оформление обложки — М. В. Драко

ООО «Попурри». Лицензия № 02330/0548529 от 03.02.2009 г.

Республика Беларусь, 220113, г. Минск, ул. Мележа, 5, корп. 2, к. 403.

При участии ООО «Харвест». Лицензия № 02330/0494377 от 16.03.09.

Республика Беларусь, 220013, г. Минск, ул. Кульман, д. 1, корп. 3, эт. 4, к. 42.

ISBN 978-1-61268-000-2 (англ.) © 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc.

ISBN 978-985-15-1659-5 (рус.) © Перевод. Издание на русском языке. Оформление ООО «Попурри», 2012

Посвящение

*Эта книга посвящается родителям — самым главным учителям
детей*

Выражение благодарности

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

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

Введение

Богатый папа, бедный папа

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

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

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

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

Если бы у меня был только один отец, мне пришлось бы принимать его советы или отвергать их. Но у меня было два отца, поэтому я мог делать выбор между противоположными точками зрения: богатого человека и бедного.

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

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

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

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

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

К сожалению, школы не дают детям знаний о деньгах. Учителя сосредоточиваются на развитии академических и профессиональных навыков, но не финансовых. Вот почему хорошие банковские работники, врачи и экономисты, которые прекрасно успевали во время учебы,

могут всю жизнь испытывать финансовые затруднения. Колоссальный государственный долг США во многом объясняется тем, что высокообразованные политики и правительственные чиновники принимают финансовые решения, не имея почти или совсем никаких знаний в области финансово-денежных отношений.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Один считал, что о нем всегда позаботится компания или государство. Он всегда интересовался повышением заработной платы, пенсионными фондами, медицинскими льготами, больничными, отпусками и тому подобными вещами. Он не скрывал своего восхищения тем, что два его дяди после двадцатилетней службы в армии вышли в отставку со всеми пожизненными льготами. Ему очень нравилось, что армия дает своим отставникам медицинские льготы и скидки в специальных магазинах. Он был в восторге от университетской системы бессроч-

ных контрактов. Иногда казалось, что для него пожизненное трудоустройство и льготы важнее, чем сама работа. Он часто говорил: «Я не жалея сил работаю на государство, и я заслуживаю эти льготы».

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

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

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

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

Мой богатый папа, напротив, всегда считал себя богатым. Он говорил: «Я богатый человек, а богатые так не поступают». Даже после полного банкротства в результате крупной финансовой неудачи он продолжал называть себя богатым. Он объяснял это так: «Есть разница между бедностью и банкротством. Банкротство – временное состояние, а бедность – постоянное».

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

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

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

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

Урок, который преподавал мне Роберт Фрост

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

ДРУГАЯ ДОРОГА

В осеннем лесу, на развилке дорог,
Стоял я, задумавшись, у поворота;
Пути было два, и мир был широк,
Однако я раздвоиться не мог,
И надо решаться на что-то.
Я выбрал дорогу, что вправо вела
И, повернув, пропадала в чащобе.
Нехоженой, что ли, дорога была,
И больше, казалось, она заросла;
А впрочем, заросшими были обе.
И обе манили, радуя глаз
Сухой желтизною листьев сыпучих.
Другую оставил я про запас,
Хотя и догадывался в тот час,
Что вряд ли вернуться выпадет случай.
Еще я вспомню когда-нибудь
Далекое это утро лесное:
Ведь был и другой предо мною путь,
Но я решил направо свернуть —
И это решило все остальное.

(1916)

Перевод Григория Кружкова.

И это решило все остальное...

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

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

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

Когда началось мое обучение, мне было всего девять лет, поэтому уроки богатого папы были очень просты. В сущности, все, чему он учил меня тридцать лет, можно свести к шести основным урокам. В этой книге я постарался изложить их так же просто, как когда-то это делал мой богатый папа. В них содержатся не ответы на вопросы, а общие указания, которые помогут

вам и вашим детям стать богаче независимо от того, что может произойти в нашем изменчивом и беспокойном мире.

Глава первая

Богатые не работают за деньги

Бедняки и средний класс работают за деньги. Богатые заставляют деньги работать на себя.

– Папа, скажи мне, как стать богатым?

Отец отложил вечернюю газету:

– Почему ты хочешь стать богатым, сынок?

– Потому, что сегодня мама Джимми приехала на своем новом «кадиллаке» и забрала семью на выходные в пляжный домик. Джимми взял троих друзей, а нас с Майком не пригласил. Нам говорят, что нас не взяли потому, что мы дети бедняков.

– Правда? – не поверил отец.

– Да, правда, – ответил я обиженным тоном.

Отец молча покачал головой, поправил очки на переносице и снова принялся за чтение. Я стоял и ждал, что он ответит.

Шел 1956 год. Мне было девять лет. Так случилось, что я ходил в одну школу с детьми богатых родителей. Наш городок вырос на месте сахарной плантации. Управляющие плантацией и другие преуспевающие жители – врачи, бизнесмены и банкиры – отдавали в эту школу своих детей на первые шесть лет. После шестого класса их обычно переводили в частные школы. Наша семья жила на той стороне улицы, которая относилась к этой школе, поэтому я ходил именно туда. Если бы мы жили на другой стороне, меня отправили бы в другую школу, где учились дети из семей, больше похожих на мою. После шестого класса и я, и эти дети продолжали учиться в государственной школе. Для нас частных школ не было.

Наконец отец отложил газету. Было видно, что он размышляет.

– Что ж, сынок, – медленно начал он, – если ты хочешь разбогатеть, тебе нужно научиться делать деньги.

– А как делать деньги? – спросил я.

– Сам подумай, – улыбнулся он, что на самом деле означало либо «Больше я тебе ничего не скажу», либо «Я не знаю ответа, так что не ставь меня в тупик».

Первое партнерство

На следующее утро я рассказал о разговоре с отцом своему лучшему другу, Майку. Насколько я знал, мы с Майком были единственными детьми из бедных семей в этой школе. Он точно так же, как и я, попал в эту школу по странной прихоти судьбы. Кто-то провел границу школ по нашему району, и мы оказались в школе для богатых. На самом деле мы не были бедными, но нам так казалось, потому что у всех остальных мальчиков были новые бейсбольные перчатки, новые велосипеды – все новое.

Мама и папа давали нам все необходимое: пищу, крышу над головой, одежду. Но не больше. Мой отец часто говорил: «Если ты чего-то хочешь, ты должен это заработать». Нам многого хотелось, но кто возьмет на работу девятилетних мальчишек?

– Ну и как мы будем делать деньги? – спросил Майк.

– Не знаю, – ответил я. – А хочешь быть моим партнером?

Он согласился, и в то субботнее утро у меня появился первый бизнес-партнер. Мы все утро строили планы по поводу того, как сделать деньги. Иногда мы вспоминали о «богачах», которые сейчас веселятся в пляжном домике Джимми. Было немного обидно, но эта обида оказалась конструктивной, потому что она вдохновила нас на поиск путей обогащения. Наконец после обеда нас осенило. Эту идею Майк как-то прочел в одной научно-популярной книжке. Мы с восторгом подмигнули друг другу, и у партнеров появился собственный бизнес.

На протяжении нескольких следующих недель мы с Майком бегали по всему району, стуча в двери соседей и упрашивая их оставлять для нас тюбики из-под зубной пасты. Взрослые сначала обычно удивлялись, а потом с улыбкой соглашались. Некоторые интересовались, что мы затеяли. На это мы отвечали: «Мы не можем вам этого сказать. Это коммерческая тайна».

Вскоре мама забеспокоилась, потому что мы избрали для склада сырья место рядом с ее стиральной машиной. В картонной коробке, где когда-то хранились бутылки с кетчупом, постепенно росла наша коллекция использованных тюбиков.

Наконец терпение мамы лопнуло – ей надоело видеть грязные и мятые тюбики.

– Чем это вы занимаетесь? – спросила она. – И перестаньте говорить про какие-то коммерческие тайны. Живо все убирайте, а то я сама все выброшу.

Мы с Майком просили и умоляли, объясняя, что скоро у нас накопится достаточно сырья и можно будет начать производство. Мы сказали ей, что ждем, пока несколько соседей закончат свои тюбики и мы сможем их забрать. Мама сжалась и дала нам еще неделю срока.

Начало производства пришлось ускорить из-за внешних обстоятельств: деловые партнеры получили первое предупреждение от складского помещения – от моей собственной мамы. В обязанности Майка теперь входило просить соседей не тянуть с пастой, напоминая, что дантист советует чистить зубы чаще. Я же начал собирать производственную линию.

В один прекрасный день мой отец, подъехав с другом к дому, увидел на дороге двух девятилетних мальчишек, вовсю занимавшихся производством.

Все вокруг было засыпано белым порошком. На длинном столе стояли бумажные молочные пакеты, а в гриле пылали угли.

Отец осторожно приблизился. Ему пришлось оставить машину у подъезда, потому что наша «производственная линия» перегородила путь к гаражу. Подойдя поближе, они с другом увидели на углях чугунок, в котором плавилась тюбик из-под зубной пасты (тогда паста продавалась не в пластмассовых тюбиках, а в свинцовых). Мы сжигали с них краску, а потом расплавляли в чугушке и наливали металл через маленькую дырку в молочные пакеты, удерживая чугунок маминым ухватом.

В пакетах был алебастр. Именно он был тем рассыпанным повсюду белым порошком, который мы смешивали с водой. В спешке я опрокинул мешок, и все вокруг выглядело так, словно только что закончилась снежная буря. Из алебастра мы сделали литейные формы.

Отец с другом наблюдали, как мы льем расплавленный свинец в отверстие алебастровой формы.

– Осторожно, – произнес отец.

Я кивнул, не поднимая головы.

Наконец мы закончили, я поставил чугунок на место и улыбнулся отцу.

– Что это вы, ребята, делаете? – осторожно спросил он, улыбнувшись в ответ.

– Мы делаем то, что ты мне сказал. Мы собираемся разбогатеть, – ответил я.

– Ага, – сказал Майк, ухмыляясь и кивая. – Мы партнеры.

– А что в этих алебастровых формах? – поинтересовался отец.

– Осторожно, – сказал я. – Должна получиться хорошая партия.

Маленьким молотком я постучал по месту соединения двух частей формы и осторожно снял верхнюю половину. Из формы выпала монетка.

– О боже! – воскликнул отец. – Так вы делаете из свинца монеты!

– Точно, – ответил Майк. – Мы делаем все так, как вы нам сказали. Мы делаем деньги.

Друг отца повернулся к нему и расхохотался. Отец улыбнулся и покачал головой. Он окинул взглядом пылающий гриль, коробку с использованными тюбиками из-под зубной пасты и двоих довольных собой мальчишек, покрытых белой пылью.

Отец попросил нас оставить свои дела и присесть с ним на крыльцо нашего дома. Он терпеливо объяснил нам, кто такие фальшивомонетки.

Наши мечты были разбиты.

– Вы хотите сказать, что это незаконно? – спросил Майк дрожащим голосом.

– Пусть играют, – сказал друг моего отца. – Может, у них природный талант.

Отец сердито посмотрел на него.

– Да, это незаконно, – тихо сказал он. – Но вы, ребята, продемонстрировали свои творческие способности и оригинальное мышление. Продолжайте в том же духе. Я действительно вами горжусь!

В расстроенных чувствах мы с Майком минут двадцать сидели молча, а потом начали убирать за собой. Производство завершилось в день открытия предприятия. Сметая в кучу порошок, я посмотрел на Майка и произнес:

– Да, наверное, Джимми и его друзья правы. Мы бедные.

Мой отец в этот момент как раз уходил.

– Ребята, – сказал он, – вы будете бедными, только если сдадитесь. Вы молодцы, поскольку что-то сделали. Большинство людей просто говорят и мечтают о том, что разбогатеют. А вы что-то для этого сделали. Повторяю: я вами очень горжусь. Не останавливайтесь. Продолжайте борьбу.

Мы с Майком стояли и молчали. Слышать это было приятно, но мы не знали, что делать дальше.

– А почему ты не богатый, папа? – спросил я.

– Потому, что я решил стать учителем. Учителя не думают о том, чтобы разбогатеть. Нам просто нравится учить. Я хотел бы вам помочь, но на самом деле не знаю, как делать деньги.

Мы с Майком вернулись к уборке территории.

– Знаете что, – продолжал отец, – если вы хотите стать богатыми, спрашивайте не меня. Поговорите с твоим папой, Майк.

– С моим папой? – удивился Майк и скорчил гримасу.

– Да, с твоим папой, – ответил мой отец с улыбкой. – У нас один и тот же банкир, и он в восторге от твоего отца. Он не раз говорил мне, что твой отец великолепно умеет делать деньги.

– Это мой-то папа? – не поверил Майк. – А почему же тогда у нас нет шикарной машины и большого дома, как у богатых детей в школе?

– Шикарная машина и большой дом еще не признак того, что ты богат или умеешь делать деньги, – ответил мой папа. – Отец Джимми работает на сахарной плантации. Он мало чем отличается от меня. Он работает на компанию, а я – на государство. Компания купила ему автомобиль. Но у этой плантации финансовые проблемы, и скоро у отца Джимми не будет ничего. А твой папа не такой, Майк. По-моему, он строит собственную империю, и мне кажется, что через несколько лет он станет очень богатым человеком.

Эти слова снова раззадорили нас с Майком. Мы с новыми силами принялись за уборку следов нашего первого совместного производства и стали обсуждать, как и когда поговорить с отцом Майка. Проблема была в том, что он много работал и приходил домой поздно. Ему принадлежали склады, строительная компания, сеть магазинов и три ресторана. Вот из-за ресторанов он и задерживался по вечерам.

После того как мы все убрали, Майк сел в автобус и уехал домой. Он собирался в тот же вечер подойти к отцу и спросить его, не научит ли он нас, как стать богатыми. Майк пообещал сразу же после разговора позвонить, даже если это будет очень поздно.

Телефон зазвонил в половине девятого.

– Ладно, – сказал я, – в следующую субботу. – И положил трубку.

Отец Майка согласился встретиться и поговорить с нами.

И вот субботним утром в половине восьмого я сел в автобус, который шел в бедный квартал города.

Уроки начинаются

Майк и я встретились с его отцом тем утром в восемь часов. Он был занят и работал уже больше часа. Когда я подходил к их простому, небольшому и аккуратному дому, от него в этот момент отъезжал пикап с начальником стройки. Майк встретил меня у входа.

– Папа говорит по телефону и велел нам подождать на заднем крыльце, – сказал он, открывая передо мной дверь.

Я перешагнул через порог и ступил на скрипучий деревянный пол этого старого дома. У входа лежал дешевый половичок. Он закрывал доски пола, стертого бесчисленным количеством ног, прошагавших по нему за долгие годы. Половичок был чистый, но далеко не новый.

Мы вошли в узкий зал, полный ветхой мягкой мебели, которая сегодня считалась бы антиквариатом. На диване сидели две женщины немногим старше моей мамы. Напротив них расположился мужчина в рабочей одежде. На нем были тщательно отглаженные брюки, рубашка цвета хаки и начищенные рабочие ботинки. На вид ему было около сорока пяти лет – на десять больше, чем моему отцу. Все они улыбнулись нам с Майком, когда мы прошли мимо них на кухню, а оттуда – на крыльцо, выходящее на задний двор. Я застенчиво улыбнулся им в ответ.

– Кто это такие? – спросил я.

– Они работают у папы. Мужчина заведует складами, а женщины управляют ресторанами. А в пикапе был человек, который занимается строительством дороги километрах в восьмидесяти отсюда. Второй, который строит дома, уехал еще до тебя.

– И тут всегда так? – удивился я.

– Не всегда, но довольно часто, – ответил Майк, с улыбкой подвигая стул и садясь рядом со мной. – Я спросил его, научит ли он нас делать деньги.

– И что он на это сказал? – осторожно поинтересовался я.

– Сначала он как-то странно на меня посмотрел, а потом сказал, что у него есть для нас предложение.

– Вот как, – откинулся я к стене, качаясь на двух задних ножках стула.

Майк сделал то же самое.

– Ты знаешь, что это за предложение? – спросил я.

– Нет, но мы скоро узнаем.

Вдруг ветхая дверь резко открылась, и на крыльцо стремительно вышел отец Майка. Мы вскочили – не из уважения, а от неожиданности.

– Готовы, ребята? – спросил отец Майка и взял стул, чтобы сесть рядом с нами.

Мы кивнули, отодвигая стулья от стены и размещаясь напротив него.

Это был человек внушительных размеров – больше 180 сантиметров ростом и 90 килограммов весом. Мой отец был выше, весил почти столько же и был старше отца Майка на пять лет. Они были немного похожи, хотя и принадлежали к различным расам. Возможно, дело было в их энергичности.

– Майк говорит, что вы хотите научиться делать деньги. Так, Роберт?

Я тут же кивнул, но с некоторой опаской. За его приветливыми словами и улыбкой чувствовалась большая сила.

– Итак, вот что я могу вам предложить. Я буду учить вас, но не так, как это делают в школе. Я буду учить вас, если вы будете на меня работать. Если вы не будете работать, я не буду вас учить. Я смогу научить вас быстрее, если вы будете работать, а если вы хотите просто сидеть и слушать, как в школе, то я просто зря потрачу свое время. Вот мое предложение. Хотите – соглашайтесь, хотите – нет.

– А можно сначала спросить? – начал я.

– Нет. Хотите – соглашайтесь, хотите – нет. У меня слишком много работы, чтобы тратить время впустую. Если вы не можете быстро принять решение, то все равно не сможете научиться делать деньги. Возможности появляются и исчезают. Если вы умеете быстро принимать решения, это очень хорошо. Вот у вас появилась возможность, которую вы искали. Обучение или начинается, или через десять секунд заканчивается, – сказал папа Майка с насмешливой улыбкой.

– Я согласен, – сказал я.

– Я тоже, – сказал Майк.

– Хорошо, – ответил отец Майка. – Через десять минут тут будет миссис Мартин. После того как я с ней поговорю, вы поедете с ней в мой магазин и можете приступить к работе. Я буду платить вам десять центов в час, и вы будете работать три часа каждую субботу.

– Но у меня сегодня бейсбольный матч, – воскликнул я.

– Хотите – соглашайтесь, хотите – нет, – произнес он уже более строго.

– Согласен, – ответил я, решив работать и учиться, а не играть в бейсбол.

Тридцать центов

В девять утра того же дня мы начали работать у миссис Мартин. Это была добрая и терпеливая женщина. Она всегда говорила, что мы с Майком напоминаем ей двоих ее сыновей, которые уже выросли и уехали. Правда, несмотря на свою доброту, она считала, что мы должны много работать, и всегда находила для нас дело. Три часа мы снимали консервные банки с полок и перьевым веничком счищали с каждой пыль, а потом аккуратно ставили их на место. Это было ужасно скучно!

Отцу Майка, которого я называю своим богатым папой, принадлежало девять таких маленьких магазинов самообслуживания с большими автостоянками. Здесь люди, проживающие неподалеку, могли купить молоко, хлеб, масло и сигареты.

К сожалению, на Гавайях еще не было кондиционеров, и в магазинах не закрывали двери из-за жары. С обеих сторон двери магазина были широко распахнуты. Каждый раз, когда машина проезжала мимо или останавливалась на стоянке, в помещении начинала клубиться пыль. Это означало, что, пока не появятся кондиционеры, работой мы с Майком будем обеспечены.

Три недели подряд мы приходили к миссис Мартин и работали по три часа. К полудню наша работа завершалась, и она давала нам по три десятицентовые монетки. Да, даже в девять лет в 1956 году тридцать центов не казались большой суммой. Книжка комиксов тогда стоила десять центов, так что обычно я тратил свой заработок на комиксы и отправлялся домой.

К среде четвертой недели я готов был уже все бросить. Я ведь согласился работать только потому, что хотел научиться у отца Майка делать деньги. А теперь я превратился в раба за десять центов в час. К тому же с той первой субботы я ни разу не видел отца Майка.

– Я ухожу, – заявил я Майку в обеденный перерыв. Учиться было скучно, к тому же теперь я лишился любимых суббот. Но особенно меня выводили из себя эти тридцать центов. Майк улыбнулся.

– Что тут смешного? – с раздражением и отчаянием в голосе спросил я.

– Папа сказал, что так и будет. Он велел встретиться с ним, когда ты будешь готов уйти.

– Что?! – возмущенно воскликнул я. – Он ждал, пока мне это не надоест?

– В общем, да, – ответил Майк. – Папа не такой, как остальные. Он учит не так, как твой отец. Твои родители по большей части читают лекции. А мой папа предпочитает молчать или говорит очень мало. Ты подожди до субботы. Я скажу ему, что ты готов.

– Ты хочешь сказать, что все это было подстроено?

– Не то чтобы подстроено, но типа того. В субботу папа все объяснит.

Субботняя очередь

Я был готов к разговору с отцом Майка. Даже мой настоящий папа негодовал. Мой настоящий отец, которого я называю бедным, считал, что богатый папа нарушает закон о детском труде и на него нужно подать в суд.

Отец посоветовал мне потребовать плату, которую я заслуживаю, – не меньше двадцати пяти центов в час. Он сказал мне, что, если тот не повысит плату, я должен немедленно бросить работу.

– Зачем она вообще тебе сдалась, эта проклятая работа? – с негодованием добавил отец. В восемь утра в субботу я пришел к дому Майка. Дверь открыл его отец.

– Присядь и подожди в очереди, – сказал он, когда я вошел. Он повернулся и исчез в своем маленьком кабинете рядом со спальней.

Я огляделся: Майка нигде не было. Я робко присел рядом с двумя женщинами, которые были здесь и в прошлый раз, четыре недели назад. Они улыбнулись и подвинулись, чтобы мне было удобнее.

Прошло сорок пять минут, мое терпение подходило к концу. Он принял тех двух женщин и отпустил их еще полчаса назад. Потом пришел какой-то пожилой господин, провел у него двадцать минут и тоже успел уйти.

Дом был пуст, и в этот прекрасный гавайский день я сидел в затхлом зале, чтобы поговорить со скрягой, который эксплуатирует детей. Я слышал, как он ходит по кабинету, разговаривает по телефону, но не вспоминает про меня. Я готов был встать и уйти, но почему-то оставался на месте.

Наконец, спустя еще пятнадцать минут, ровно в девять часов, богатый папа молча вышел из кабинета и поманил меня.

– Насколько я понимаю, ты хочешь повышения зарплаты, а иначе бросишь работу, – сказал богатый папа, раскачиваясь в своем офисном кресле.

– Вы же не выполняете свою часть договора! – выпалил я чуть не плача. Девятилетнему мальчику было действительно страшно спорить с взрослым.

– Вы сказали мне, что будете учить меня, если я буду на вас работать. Я работал на вас. Я много работал. Я отказался от бейсбола, чтобы работать на вас, но вы не сдержали своего слова и ничему меня не научили. Не зря все в городе называют вас мошенником. Вы жадный. Вы хотите только денег и не думаете о тех, кто на вас работает. Вы заставляете меня ждать и не уважаете меня. Я всего лишь маленький мальчик, но я заслуживаю лучшего отношения.

Богатый папа откинулся назад, подпирая руками подбородок и пристально глядя на меня.

– Неплохо, – ответил он. – Менее чем за месяц ты научился говорить, как большинство моих работников.

– Что? – удивился я. Я не понимал, о чем он говорит, и продолжал жаловаться: – Я думал, вы выполните свою часть договора и будете учить меня. А вы вместо этого решили меня мучить! Это жестоко. Это действительно жестоко.

– Но я уже учу тебя, – спокойно ответил богатый папа.

– Чему вы меня научили? Ничему! – разозлился я. – С тех пор как я согласился работать почти задаром, вы даже ни разу не поговорили со мной. Десять центов в час. Ха! Мне следовало бы сообщить о вас куда надо. Между прочим, у нас есть законы о детском труде. Между прочим, мой папа работает на государство.

– Ого! – произнес богатый папа. – Теперь ты говоришь, как большинство моих бывших работников. Которых либо уволил я, либо они ушли сами.

– И что вы можете мне сказать? – продолжал я. Я слишком расхрабрился для маленького мальчика. – Вы меня обманули. Я работал на вас, а вы не сдержали слова. Вы ничему меня не научили.

– А откуда ты знаешь, что я тебя ничему не научил? – невозмутимо поинтересовался богатый папа.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.