



Богатый Папа™

**Best
МИРОВОЙ
Seller**

КТО ВЗЯЛ МОИ ДЕНЬГИ?

**Почему тот, кто
действует медленно,
проигрывает,
а тот, кто
действует быстро,
выигрывает**

Роберт Т. КИЙОСАКИ и Шэрон Л. ЛЕКТЕР

**Шэрон Л. Лектер
Роберт Тору Кийосаки
Кто взял мои деньги?
Серия «Успех! (Попурри)»**

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10415927
Кийосаки, Р. Кто взял мои деньги?: Попурри; Минск; 2007
ISBN 978-985-15-2607-5*

Аннотация

В книге объясняется, как повысить уровень своего финансового самообразования, чтобы стать профессиональным инвестором, увеличить свои инвестиционные поступления и ускорить рост финансовых активов.

Для широкого круга читателей.

Содержание

Примечание от авторов	6
Введение	7
Часто задаваемые вопросы	11
Почему люди несут убытки	12
Наихудший способ разбогатеть	13
Есть инвестиции получше	14
Средняя прибыль	17
Как получать сверхвысокие прибыли	19
Большой бизнес против малого	21
Синергетический эффект против диверсификации	22
Что такое синергизм?	24
Сила синергизма	25
Можно ли получить 10 миллионов долларов, инвестируя 10 тысяч во взаимные фонды?	26
Чего больше всего боятся американцы	27
Не будьте жертвой	32
Еще не поздно	33
Эта книга состоит из двух частей	36
Часть I	39
Глава 1	39
Всегда ли нужно прислушиваться к советам?	40

Голоса здравого смысла	41
Критика в адрес величайшего в мире инвестора	43
Мое предсказание	43
Ответ на вопрос	44
Цена плохого совета	45
Все тот же старый совет	50
Рождественские каникулы	53
Уловка продавца или бесценный опыт в области инвестирования?	56
Конец ознакомительного фрагмента.	58

Роберт Т. Кийосаки, Шэрон Л. Лектер Кто взял мои деньги?

По изданию: RICH DAD'S WHO TOOK MY MONEY? (Why Slow Investors Lose and Fast Money Wins) by Robert T. Kiyosaki, 2004.

© 2004, 2012 by Robert T. Kiyosaki. This edition published by arrangement with Rich dad Operation Company, LLC.

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление.
ООО «Попурри», 2005

Примечание от авторов

Эта книга предназначена тем, кто хочет взять под контроль свою финансовую ситуацию и выйти за рамки средних доходов средних инвесторов. Эта книга не разложит вам по полочкам, что и как нужно делать, поскольку пути и методы, которые вы выбираете, чтобы разбогатеть, зависят только от вас самих, но мы поможем вам понять, почему некоторые инвесторы добиваются гораздо большей прибыли, чем остальные, причем с меньшим риском, меньшими деньгами и гораздо меньшими затратами времени.

90 % инвесторов – средние инвесторы, которые продолжают копить деньги, инвестировать во взаимные фонды, в пенсионные планы типа 401(к) и пенсионные фонды. Информация, представленная в этой книге, предназначена для тех 10 %, кто хочет повысить уровень своего финансового самообразования, чтобы стать профессиональным инвестором, увеличить свои инвестиционные поступления и ускорить рост финансовых активов.

Спасибо.

Роберт Т. Кийосаки

Шэрон Л. Лектер

Введение

Как за 10 лет превратить 10 тысяч долларов в 10 миллионов

*Больше всего на свете американцы боятся оказаться без денег, когда выйдут на пенсию.
Из обзора газет «USA TODAY»*

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

В декабре 2002 года в одной из местных газет города Феникс, штат Аризона, была помещена рецензия на мою книгу «Пророчество богатого папы», недавно вышедшую из печати (в октябре того же года). Меня удивило то, что статья была справедливой и беспристрастной. Дело в том, что многие финансовые обозреватели ничего хорошего об этой книге не говорили.

И хотя это была справедливая и логически обоснованная статья, журналист закончил ее одним бесцеремонным замечанием, которое огорчило меня; это был комментарий по поводу моего заявления, что я получил от своей последней инвестиции 39 % прибыли. Я разглядел в его замечании скры-

тый намек — либо на то, что я солгал, либо на то, что преувеличил свою прибыль.

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

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

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

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

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

Тогда он сказал:

– То, чем вы занимаетесь, очень рискованно.

На это утверждение я ответил так:

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

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

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

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

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

Тогда в разговор включился мой бухгалтер Том:

– Если немного изменить точку зрения и использовать разные активы, то средний инвестор мог бы достичь гораздо

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

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

Как я уже сказал, журналист был настроен весьма доброжелательно. Спустя несколько недель он написал обо мне другую статью, хотя я и не просил его об этом. И хотя статья точно отражала факты, он не упомянул ни о том, как я добился такой высокой прибыли, ни о волшебных деньгах.

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

Часто задаваемые вопросы

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

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

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

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

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

Почему люди несут убытки

По моему мнению, одна из причин, почему миллионы людей потеряли триллионы долларов в период между 2000 и 2003 годами, заключается в том, что они искали легких ответов на вопрос, куда инвестировать свои деньги, и зачастую получали не самые лучшие советы такого рода:

1. «Накапливайте деньги».
2. «Делайте долгосрочные инвестиции и диверсифицируйте активы».
3. «Ликвидируйте свои кредитные карточки и выбирайтесь из долгов».

Эта книга написана *не* для тех, кто хочет получить легкие ответы. Если вам по душе чрезмерно упрощенные советы от носительно финансов, и вы ищете ответы, которые хотят получить большинство людей, тогда эта книга определенно не для вас. Или же мои рекомендации могут показаться кому-то слишком трудными для понимания и воплощения.

Эта книга написана для тех, кто хочет получить контроль над своими финансами и сделать еще больше денег с помощью уже имеющихся. Если это представляет для вас интерес, пожалуйста, читайте дальше.

Наихудший способ разбогатеть

Журналист, о котором я писал вначале, был прав, утверждая, что его совет хорош для среднего инвестора. Однако факты говорят о том, что этот совет представляет собой один из самых трудных способов разбогатеть. Люди, которые работают и помещают деньги в какой-нибудь пенсионный план, типа 401(к), основанный на взаимных фондах, так сказать, садятся в медленно ползущий по жизни автобус – в автобус с изношенным двигателем, а это значит, что он не может ехать быстро и вряд ли когда-нибудь достигнет места назначения. К тому же тормоза в автобусе неисправны и пассажиры дрожат от страха при спуске с холмов.

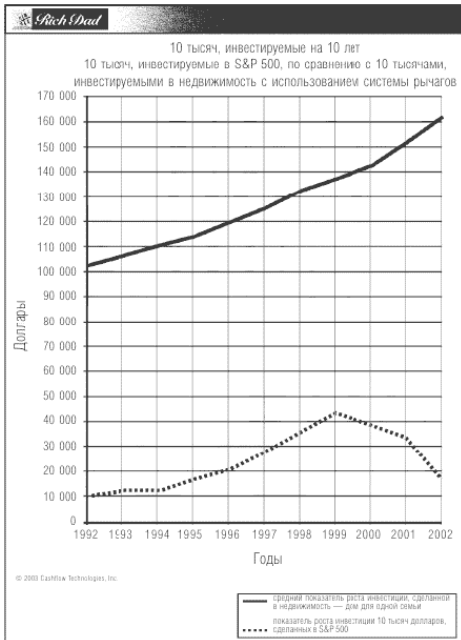
И хотя вложение денег в пенсионный план на долгосрочный период, возможно, было бы хорошей идеей для средних инвесторов, на мой взгляд, это очень медленный, рискованный, неэффективный и чреватый высокими налогами способ инвестирования.

Есть инвестиции получше

Когда мне задают вопрос: «Куда мне следует инвестировать?», я показываю график, который приводится ниже.

При этом я добавляю: «Есть три вида активов: *бизнес*, *недвижимость* и *ценные бумаги*». Здесь проводится сравнение двух из этих видов активов. Недвижимость сравнивается с бумажными активами с индексом S&P 500{ Фондовый индекс ценных бумаг, включающий в себя акции 500 крупнейших корпораций (на данный момент только американских). Вычисляется путем умножения количества находящихся в обращении акций каждой из этих компаний на цену данной акции. Инвестировать в S&P 500 – значит инвестировать в акции одной или сразу нескольких из этих корпораций. – *Прим. перев.* } – это как раз то, во что вкладывают свой капитал большинство средних инвесторов. Впрочем, график говорит сам за себя. Полагаю, он ясно показывает разницу между горными пиками и покатыми холмами.

Далее я объясняю: «Хорошей инвестицией является помещение денег в фонд, доходы которого растут в соответствии с индексом S&P 500. Для большинства агентов по взаимным фондам S&P 500 – это оценочный показатель, который пытаются превзойти, но, к сожалению, очень немногие могут это сделать».



Как правило, в связи с этим возникает вопрос: «Зачем же мне тогда агент из взаимного фонда, если лишь очень немногие из них могут превзойти показатель S&P 500? Почему мне самому, безо всяких фондов, не вложить деньги в какие-нибудь акции с этим индексом?»

Мой ответ таков: «Я могу задать вам тот же вопрос». Далее я говорю: «Если вы инвестируете 10 тысяч в недвижимость, то вы фактически увеличите базу своей инвестиции, используя систему рычагов, на 90 %; то есть в этом случае

ваши деньги составляют 10 тысяч, а 90 тысяч – это деньги вашего банкира. В период между 1992 и 2002 годами ваши 10 тысяч, вложенные в S&P 500, увеличились бы до 17 397 долларов, а 10 тысяч, которые вы вложили в недвижимость вместе с деньгами вашего банкира, поднялись бы почти до 158 673 долларов.

После того как человек внимательно рассмотрит схему, он задает такой вопрос: «Почему же люди так редко инвестируют в недвижимость?» И я отвечаю: «Для того чтобы инвестировать в недвижимость, вам нужно стать лучшим инвестором. Успешное инвестирование в недвижимость требует не только больших финансовых вложений и навыков, но и является гораздо более трудоемким с точки зрения менеджмента. Вложение в такие бумажные активы, как взаимные фонды, намного проще, дешевле и почти не требует управления – вот почему люди чаще всего инвестируют во взаимные фонды».

Средняя прибыль

Однако я подчеркиваю, что в графике прибыль для недвижимости указана из расчета средних показателей, а средние показатели могут быть обманчивы. В реальности прибыль с недвижимости может быть гораздо выше в одних регионах страны и намного ниже в других. Поясню: S&P 500 – это *международный* рынок, в то время как недвижимость – *местный* рынок. Это означает, что если вы сообразительный инвестор, вкладывающий капитал в недвижимость, то можете достичь даже более высокой прибыли в этой области. Ваши 10 тысяч, инвестируемые в S&P 500, принесут такую же прибыль, какую получает и любой другой инвестор, в то время как ваши 10 тысяч, вложенные в недвижимость, в течение того же периода могут принести либо гораздо более высокий доход, чем 158 673 доллара, либо гораздо более низкий.

Правда, если вы окажетесь никудышным инвестором в сфере недвижимости и не сможете ею грамотно управлять, то будете иметь все шансы полностью потерять право на инвестированные вами 10 тысяч, а возможно, ваши убытки окажутся гораздо большими. Если же вы не способны должным образом справиться с приобретением недвижимости и управлением ею, то вам, разумеется, лучше инвестировать в S&P 500. Успех в сфере недвижимости зависит от вас как инвестора. Успех в S&P 500 зависит от компаний, которые

входят в этот индекс.

На вопрос «Можно ли получить с 10 тысяч доходы, превышающие 158 673 доллара?» ответом будет: «Да. Но чтобы достичь такой прибыли, инвестору необходимо обратиться к бизнесу». Бизнес – самый сильный актив из всех, но от вас требуются гораздо большие навыки, чтобы его организовать и управлять им. Человек, который способен создать бизнес, а также умеет инвестировать в недвижимость, может получать сверхвысокие прибыли... прибыли, не идущие в сравнение с теми, которые может дать инвестирование в индекс S&P 500. Эти прибыли попросту *выходят за рамки данной схемы*.

Как получать сверхвысокие прибыли

Хотя кое в чем содержание этой книги перекликается с тематикой других книг из серии «Богатый Папа», здесь мы пойдем дальше и поговорим о том, как можно получать сверхвысокие прибыли от инвестиций. Я уже говорил о финансовых «усилителях», использованию которых учил меня мой богатый папа. Из этой книги вы узнаете, почему диверсификация активов и долгосрочные инвестиции часто не являются наилучшим выбором и почему многие люди теряют деньги на рынке инвестиций.

Одним из наиболее оберегаемых секретов преуспевающих инвесторов является не *диверсификация активов*, а *интеграция*. Вместо того чтобы просто инвестировать в один актив, грамотные инвесторы объединяют два или три вида активов, а затем *увеличивают, регулируют и защищают* денежный поток, поступающий от этих активов. Например, Билл Гейтс стал богатейшим человеком в мире, объединив силу бизнеса и силу бумажных активов. Он достиг мечты многих предпринимателей: создал бизнес и вывел его на фондовый рынок. Другими словами, он превратил часть своего бизнеса в бумаги, обычно известные как «акции». Если бы Билл Гейтс не вывел свою компанию на открытый рынок, вероятно, он все равно стал бы богатым, но, возможно, не стал бы самым богатым человеком в мире в столь молодом

возрасте. Попросту говоря, именно *интеграция* двух видов активов и преумножила его состояние. Он стал богатейшим человеком в мире отнюдь не благодаря своей зарплате как наемного служащего компании «Microsoft» и диверсифицированным вложениям этой зарплаты во взаимные фонды.

Дональд Трамп достиг большей прибыли от своих денег за счет владения бизнесом, инвестирующим в недвижимость. А Уоррен Баффет, величайший инвестор в мире, достиг невероятно высокой прибыли, будучи владельцем бизнеса, который инвестировал в другие виды бизнеса.

Большой бизнес против малого

Это не означает, что ваш бизнес обязательно должен быть крупным, чтобы оперировать в сфере недвижимости. Суть в том, что инвестор может владеть малым бизнесом и при этом инвестировать в недвижимость. Это все равно что иметь две профессии: одну – для себя, а другую – для ваших денег, что я и рекомендую. Например, я приобрел известность благодаря своим книгам. Это *моя* профессия. А профессия *моих денег* – недвижимость. Опять-таки важным моментом является *интеграция* двух или трех видов активов, а не *диверсификация* в рамках только одного их вида.

Даже если вы владелец малого бизнеса, вы можете получить преимущество точно так же, как и в большом. Как большой бизнес и фондовый рынок сделали Билла Гейтса мультимиллиардером, малый бизнес, недвижимость и бумажные активы могут сделать вас мультимиллионером менее чем за десять лет. Вопрос вот в чем: *Способны ли вы эффективно управлять инвестированием по меньшей мере в два разных вида активов?* Если да, то может произойти финансовое чудо.

Синергетический эффект против диверсификации

То, о чем вы узнаете из этой книги, можно назвать формулой богатого папы для получения сверхвысокой прибыли. Богатый папа учил своего сына Майкла и меня, что нужно сначала найти надежных консультантов, а уж потом серьезно браться за дело и наращивать свою финансовую мощь.

Вашу финансовую мощь составляют следующие силы:

1. Бизнес.
2. Недвижимость.
3. Бумажные активы.
4. Деньги вашего банкира.
5. Налоговые законы.
6. Корпоративные законы.

Необходимо *интегрировать* активы. Интегрировать — значит объединять и действовать сообща. Диверсифицировать — значит разделять и действовать порознь.

Если человек способен интегрировать и использовать все шесть указанных выше сил, то может достичь сверхвысоких прибылей, начиная с очень небольших денег.

Если человек занимается чем-то выдающимся — объединяя все шесть этих сил, — тогда имеет место финансовый синергизм{ Явление в деловой практике, когда общий резуль-

тат нескольких мероприятий превосходит эффективность отдельных действий. – *Прим. перев.* } и деньги появляются словно по волшебству – это будут поистине *волшебные деньги*.

Что такое синергизм?

Слово «синергизм» часто определяется как комбинируемое воздействие двух или более факторов, характеризующихся тем, что их совместное действие значительно превышает эффект каждого компонента и их суммы. Упрощенно это можно выразить через парадоксальную формулу: $1 + 1 = 4$, то есть сумма (в этом случае 4) больше слагаемых ($1 + 1$).

Вот другой пример синергизма: скажем, вы берете тыквенную семечку и лопатку грунта. Сам по себе грунт не заставит семя расти, даже если вы будете все время подсыпать землю поверх семечки. Но если добавить солнечного света и воды, причем в нужных пропорциях, к этой кучке грунта, то семечко начнет прорастать. То, что пробуждает в семечке чудодейственную силу для роста, и есть синергизм, присутствующий в грунте, солнце и воде. То же самое происходит и с деньгами. При наличии нужных компонентов ваши капитал может вырасти как по мановению волшебной палочки. А если ваши деньги будут просто похоронены под слоем диверсифицированного грунта, они могут превратиться в гриб, но никак не в волшебные деньги.

Сила синергизма

Эта книга о том, как вы можете использовать свои деньги, применяя разные финансовые силы и создавая финансовый синергизм... или, другими словами, *волшебные деньги*.

Совершенно очевидно, что *моя книга не для среднего инвестора*. Повторю то, что сказал мне журналист, когда я объяснял, каким образом получил 39 % прибыли: «Да, но средний инвестор не может сделать то, что делаете вы!»

И повторю мой ответ на это замечание: «Я никогда и не говорил, что может».

Эта книга для тех людей, которые не любят отдавать свои деньги в чужие руки, а потом надеяться и молиться о том, чтобы в нужный момент эти деньги были все еще там. Эта книга для тех, кто хочет взять контроль за своими деньгами в собственные руки и подняться над уровнем прибыли средних инвесторов. Я не стану объяснять вам детально план ваших действий, поскольку то, что вы делаете, полностью зависит от вас самих.

Тем не менее, с помощью данной книги вы поймете, почему некоторые достигают значительно более высоких прибылей, чем средний инвестор, с меньшим риском, с меньшими затратами и за гораздо более короткий период.

Можно ли получить 10 миллионов долларов, инвестируя 10 тысяч во взаимные фонды?

Значит ли это, что после прочтения данной книги вы сможете достичь такого результата со своими 10 тысячами? И опять-таки это зависит только от вас.

Более важным вопросом может быть такой: «Как вы считаете, можно ли за 10 лет превратить 10 тысяч в 10 миллионов, инвестируя *только* во взаимные фонды?» Такой же вопрос может задать и человек, инвестирующий *только* в недвижимость. В большинстве случаев ответом будет «нет». Очень трудно получить сверхвысокие прибыли только от одного вида активов – что и пытается делать большинство людей. Если они будут инвестировать в разные виды активов и интегрировать мощь разных усилителей активов, то таким образом они создадут инвестиционный синергизм и сделают возможным достижение сверхвысоких прибылей.

Чего больше всего боятся американцы

Во время беседы одна молодая женщина подняла руку и спросила:

– Почему вы придаете такое значение сверхвысоким прибылям? А как насчет того, чтобы разбогатеть постепенно? Что такого особенного в деньгах? Разве не важнее быть счастливым?

Каждый раз, когда я говорю о деньгах и о том, как разбогатеть, в аудитории всегда найдется кто-нибудь с этой формулой, которую я назвал бы циничной позицией – «деньги не являются чем-то очень важным». На этот раз, уже будучи подготовленным к подобным вопросам, я улыбнулся и протянул женщине статью из «USA Today». В газете был сделан обзор, из которого становилось очевидным, что больше всего на свете *американцы боятся остаться без денег*. Забудьте, они боятся не рака, не насилия, не ядерной войны. Их страшит перспектива остаться в преклонном возрасте без денег.

Большинство людей осознают, что служба социального обеспечения и федеральная программа медицинской помощи могут не оказать им в старости ровным счетом никакой поддержки – просто потому, что к тому времени этих институтов уже не будет.

Я дал возможность этой молодой леди прочесть статью всей группе, а затем на отрывном листке сделал надпись «Денежная игра». Под этим заголовком я написал следующее:

ДЕНЕЖНАЯ ИГРА	
Возраст	Этап игры
25–35	1–й период
35–45	2–й период
Середина игры	
45–55	3–й период
55–65	4–й период
Дополнительное время	
Игра окончена	

Когда женщина закончила чтение статьи, я сказал:

– Вы знали, что к 2010 году 78 миллионов американцев достигнут пенсионного возраста? И что у каждого третьего из них нет пенсионного плана?

– Я слышала об этом, – ответила она. – Но почему вы называете это игрой?

Я перевел дыхание и, указав на возрастные категории на схеме, сказал:

– Любая игра состоит из периодов. Например, в профессиональном американском футболе матч состоит из четырех таймов по 15 минут каждый. Многие люди заканчивают учебные заведения где-то в 25 лет, а уходят на пенсию в воз-

расте 65 лет. Это значит, что мы играем в денежную игру на протяжении 40 лет, что в свою очередь означает, что один период составляет 10 лет. В течение этих 40 лет мы надеемся заработать и отложить достаточно денег, чтобы спокойно выйти на пенсию. Мне удалось выйти из этой игры вскоре после окончания второго периода четверти – в возрасте 47 лет. А моя жена Ким смогла выйти из этой игры победительницей в возрасте 37 лет, вскоре после окончания первого периода. Вы понимаете, о чем я говорю?

Молодая дама кивнула головой, все еще заглядывая в статью из «USA Today».

– А если у них нет достаточно денег и приходится работать после шестидесяти пяти – это то, что вы называете «дополнительное время».

– Верно. И это, возможно, было бы неплохо, так как благодаря работе они поддерживали бы хорошую форму. Но все дело в том, как они будут работать – *в силу необходимости или по желанию.*

– А «игра окончена» означает, что вы еще живой, но физически уже не способны работать?

Я кивнул головой и сказал:

– Вот именно. – А затем спросил: – Не сообщая своего возраста, вы не могли бы мне сказать, на каком этапе денежной игры вы находитесь? Вы все еще в игре или уже вышли из нее победительницей?

– Мне ничего не стоит назвать свой возраст. Мне 32 года, а

значит, я в первом периоде так называемой денежной игры. – Немного помолчав, она продолжила: – Нет, я и близко не подошла к победному финалу. Я по уши в долгах: займы на обучение, выплаты за дом, за автомобиль, налоги и просто ежедневное проживание – все это отнимает большую часть моего заработка.

После продолжительной паузы (я хотел, чтобы ее слова хорошенько усвоила аудитория) я сказал:

– Спасибо за честный ответ. А если бы вы вступили в четвертый период игры, скажем, вам было бы 55, и случилось так, что вы потеряли много денег на рынке ценных бумаг, вы могли бы позволить себе заниматься долгосрочными инвестициями? Могли бы вы позволить себе претерпеть еще один спад на рынке? Смогли бы вы позволить себе работать и ждать, пока ваши деньги начнут приносить не менее 10 % в год?

– Нет, – ответила она.

– Теперь вы понимаете, почему так важно иметь достаточно денег, повышать свое финансовое образование и стремиться к получению более высоких прибылей за меньшее время и с меньшим риском?

На эти доводы она согласно кивнула головой.

Тогда я спросил:

– Теперь вы можете понять, почему не имеет смысла ставить ваше финансовое будущее в зависимость от подъемов и спадов на рынке? Теперь вы понимаете, почему неразум-

но доверять свои деньги незнакомым людям, которые начнут гадать, какие акции будут «горячими», а какие «холодными»? Так есть ли смысл в том, чтобы работать в поте лица и платить все больше и больше налогов, а потом вдруг понять — у вас нет ничего, что стоило бы целой жизни тяжкого труда?

— Нет, — сказала женщина.

Уже зная, что она поняла, почему так важно взять под контроль свои деньги ради получения более высокой прибыли, я спокойно добавил:

— А вы понимаете, почему американцы так боятся оказаться на старости лет без денег?

— Да, — сказала она слегка дрогнувшим голосом. — Мои родители в ужасе от того, что им придется через несколько лет переехать ко мне. И я тоже боюсь этого. Я очень люблю их, я их единственный ребенок, но у меня муж и трое детей. Как мы с мужем сможем обеспечивать свою семью и моих родителей, когда они состарятся, дать образование нашим детям и позаботиться о себе, когда придет время выйти на пенсию?

Не будьте жертвой

И снова в аудитории воцарилась тишина. Я мог бы рассказать слушателям, что многие сталкиваются с подобными финансовыми проблемами.

– Не эти 10 миллионов долларов так важны, – мягко сказал я, – речь идет о том, чтобы взять под контроль ваше собственное финансовое будущее. Я хочу научить вас играть в собственную денежную игру, а не позволять кому-то другому взять ваши деньги и играть за вас. Я говорю не о том, как вам быстро разбогатеть, хотя это вы тоже можете сделать. Вы должны понять, почему богатые становятся еще богаче, и решить, что вам необходимо сделать, чтобы не оказаться жертвой этой денежной игры. Только таким образом вы сможете взять под собственную ответственность свои деньги и свое финансовое будущее.

Еще не поздно

– А я могу победить в этой игре? – спросила молодая женщина.

– Конечно, – ответил я. – Прежде всего вы должны изменить свою ментальную установку. Затем составьте в письменном виде десятилетний план. Повторяю: речь идет не о том, как быстро разбогатеть, а о том, как обучиться правилам этой игры. Когда вы освоите ее, она станет доставлять вам удовольствие. По прошествии лет большинство людей говорят: «Почему я не сделал этого раньше? Ведь это такая увлекательная игра!»

– А если я не изменяюсь, у меня будет мало шансов на победу... не так ли?

– Ну, у меня нет волшебной палочки... но, имея трех малолетних детей, стареющих родителей, плюс ваши с мужем личные финансовые потребности, я сказал бы, что игра уже сейчас идет к победе – но только не к вашей победе. Никогда не поздно начать... поэтому начинайте как можно раньше. Не ждите, пока истощатся все ваши деньги и силы; не принимайте плохого совета относительно финансов и не делайте долгосрочных инвестиций только для того, чтобы обнаружить, что инвестиции, в которые вы вложили ваши с трудом заработанные деньги, не приносят желаемых результатов. Поэтому вам придется продолжать работать все усерд-

нее и усерднее, питая лишь надежду, что ваши денежные проблемы когда-нибудь разрешатся, или, еще хуже, твердо зная, что никогда не сможете перестать работать. Пожалуй-ста, не уподобляйтесь миллионам людей, которые, проснувшись однажды утром, спрашивают: «Кто взял мои деньги?»»

Молодая женщина кивнула головой и села на свое место. Я видел по ее лицу, что ей предстоит нелегкий умственный труд. Ей придется решать: взять контроль над своими деньгами в собственные руки или просто передать их людям, которые, как она надеется, более сведущи в финансовом отношении, чем она. Но это выбор, который может сделать только она сама.

Вот об этом-то и говорится в данной книге. Книга о денежной игре и вашем выборе – передать ли контроль над вашими деньгами кому-то, кто играл бы за вас, или взять под собственный контроль свои деньги, свое будущее и исход этой игры.

Как говорил мой богатый папа, «если ты возьмешь под контроль свои деньги, ты возьмешь под контроль и свою жизнь». Он также утверждал: «Отдашь свои деньги в чужие руки – и они будут работать на других людей... прежде чем начнут работать на тебя».

ПРИМЕЧАНИЕ ШЭРОН

Роберт попросил меня делать примечания в конце каждой главы – с моей точки зрения как бухгалтера и бизнесмена. Меня воспитывали в традиционном духе: ходить в школу и получать хорошие отметки, чтобы потом иметь возможность получить хорошую работу. Мы с моим мужем Майклом получаем огромное удовольствие от совместной работы, но благоприятные возможности для успеха, которые существовали 25 лет тому назад, когда мы только начинали, не очень-то похожи на те условия, в которых мы живем сегодня. В настоящее время, имея безграничный доступ к информации, как никогда легко взять под контроль собственную жизнь и судьбу вашей семьи в финансовом отношении. Мы предлагаем вашему вниманию альтернативные инвестиционные стратегии, которые наверняка вызовут у вас интерес.

Я буду либо комментировать рекомендации Роберта, либо объяснять вам, каким образом их лучше использовать.

Эта книга состоит из двух частей

Первая часть этой книги посвящена синергизму советов и разных точек зрения. Почему синергизм так важен? Ваш разум и есть ваш главный актив. Имея возможность обратиться за советом к нескольким консультантам – плохим или хорошим – и синергизируя их мнения, мы в значительной степени укрепляем мощь нашего разума... нашего величайшего актива.

Большинство из нас, покидая учебные заведения, считают, что нам придется принимать решения самостоятельно. Мы покажем вам, насколько важно заручиться поддержкой команды экспертов.

Почему же столь многие люди теряют свои деньги и им не удается получить сверхвысокие прибыли? Они обращаются за советом в финансовые учреждения и к коммивояжерам... а не к преуспевающим инвесторам.

Только они способны дать вам самый лучший совет.

Вторая часть этой книги – о синергизме различных активов и других финансовых сил. Мы расскажем вам, как объединить силу бизнеса, недвижимости, бумажных активов, налогового законодательства, денег вашего банкира и корпоративных структур, чтобы получать сверхвысокие прибыли с меньшим риском и меньшими денежными затратами.

Теперь я представлю следующую схему, благодаря кото-

рой вы увидите разницу между тем, как инвестируют свои деньги люди с левой стороны Квадранта денежного потока и как это делают те, кто находится с правой стороны Квадранта, то есть владельцы бизнеса и инвесторы. Первые обычно сберегают свои средства, в то время как профессиональные инвесторы хотят, чтобы их деньги постоянно приумножались. Не забывайте об этой схеме в процессе чтения данной книги.

Разрабатывая эту схему, мы с Робертом и сами лучше поняли наши собственные методы инвестирования. Это действительно формула, которой богатый папа учил Роберта и которой Роберт продолжает пользоваться и сегодня.

Здесь анализируются и обсуждаются методы и средства, используемые богатым папой, Робертом и другими профессиональными инвесторами. Лучше поняв особенности разных видов активов и связанных с ними усилителей, вы, возможно, откроете новые благоприятные возможности для инвестирования, которые приведут вас и вашу семью к финансовой свободе.

Почему богатые становятся еще богаче



Часть I

ВО ЧТО МНЕ СЛЕДУЕТ ИНВЕСТИРОВАТЬ?

Чем больше вы разбираетесь в инвестициях, тем лучший совет по инвестированию вы получите.
Богатый папа

Глава 1

Спросите продавца акций

Если хочешь стать хорошим инвестором, ты должен научиться понимать разницу между уловками продавца и дельным советом от специалиста по инвестициям.
Богатый папа

«У меня есть 10 тысяч долларов. Во что мне следовало бы их инвестировать?»

Как я уже упоминал, раньше я действительно не знал, как ответить на этот вопрос. Вначале мои ответы были расплывчатыми и многословными. Почему я не мог лаконично ответить на такой простой вопрос? Дело в том, что ответ на него не так-то прост. Все мы разные. У каждого из нас свой путь

и свои мечты. В эмоциональном отношении мы тоже устроены по-разному. У нас разное финансовое положение и разный подход к риску в денежных делах. Иными словами, то, как распорядился бы своими 10 тысячами я, может в корне отличаться от того, что сделали бы с этой суммой вы. И даже то, что я сделал бы с 10 тысячами долларов десять лет назад, я уже не сделал бы сегодня. Как сказал Эйнштейн, «все в этом мире относительно».

В конце концов, после того как один и тот же вопрос мне задавали многократно, я таки нашел ответ, который считаю наиболее подходящим. Сегодня я отвечаю: «Если вы не знаете, что делать со своими деньгами, положите их в банк и никому не говорите, что у вас есть деньги для инвестирования». Иными словами, если вы не знаете, что делать со своими деньгами, то найдутся миллионы людей, которые знают, как с ними поступить. По этому поводу у каждого есть свое мнение и готовый совет относительно того, как распорядиться *вашими* деньгами.

Всегда ли нужно прислушиваться к советам?

Проблема в том, что каким бы ни был совет, он не может быть идеальным. В период между мартом 2000 года и мартом 2003 года миллионы людей потеряли, по разным оценкам, от 7 до 9 триллионов долларов в результате одного из вели-

чайших в истории крахов фондовой биржи. Именно потому, что послушались совета так называемых финансовых экспертов. Как это ни парадоксально, большинство этих «специалистов» и сегодня все еще продолжают давать советы, и люди продолжают к ним прислушиваться.

Во время одного из самых сокрушительных в истории краха фондовой биржи эксперты по финансовым вопросам советовали людям держать свои деньги на рынке. Вместо того чтобы советовать продавать акции, им рекомендовали продолжать покупать... и многие люди так и делали – вплоть до разорения.

Есть одно мудрое высказывание: «Когда таксисты начинают покупать акции, настало время их продавать». Возможно, следовало бы сказать то же самое и о финансовых консультантах.

Голоса здравого смысла

В период всеобщего умопомешательства, связанного с бумом 1995–2000 годов, раздавались только два здравомыслящих голоса: главы Федеральной резервной системы США Алана Гринспена и Уоррена Баффета, которого в прессе называли величайшим инвестором в мире. Мистер Гринспен предупреждал о *безосновательном оптимизме*, а мистер Баффет просто держался подальше от фондового рынка.

Во время упомянутого бума и серии последовавших банкротств имя Уоррена Баффета часто упоминалось в связи с той или иной разумно сделанной инвестицией. Финансовые консультанты ссылались на него как на непререкаемый авторитет, пуская в ход его имя как главный козырь, когда нужно было убедить клиента купить акции. Только и слышно было: «Уоррен Баффет делает то, Уоррен Баффет делает это». Одно только упоминание имени Уоррена Баффета, казалось, побуждало людей вкладывать еще больше денег в акции. Но эти финансовые консультанты не удосужились сказать доверчивым инвесторам, что на самом деле Уоррен Баффет все это время не совершал никаких операций на фондовом рынке.

В своем интервью, опубликованном в журнале «Fortune» 11 ноября 2002 года под заголовком «Всевидящий оракул», мистер Баффет сказал: «Я купил свою первую акцию шестьдесят лет назад. Из этих шестидесяти лет в течение пятидесяти стоило покупать обыкновенные акции. И, пожалуй, в течение десяти лет я не мог найти ничего, во что можно было бы вложить деньги».

Одна из причин, почему он перестал покупать акции, проста: в течение этих десяти лет – в период между 1992 и 2002 годами – акции были слишком дорогими. Мне показалось любопытным, что величайший в мире инвестор не смог найти ничего, во что можно было бы вложить деньги, и, тем не менее, миллионы инвесторов-новичков и их консультанты

делали это.

Критика в адрес величайшего в мире инвестора

Далее в статье говорилось, что не так уж давно – а точнее, на самом пике бума, в начале 2000 года, – многие уважаемые эксперты по финансам и журналисты во всевозможных публикациях обрушились на мистера Баффета с критикой за то, что он остается вне рынка. Один из таких экспертов, Гарри Ньютон, издатель «Technology Investor Magazine», писал: «Уоррену Баффету стоило бы огорчиться. Как мог он упустить все эти революции с беспроводной и цифровой связью, кабельным телевидением и биотехнологиями?!» Спустя месяц рынок технологий рухнул, унеся с собой миллиарды долларов из вложенных инвесторами денег. Так кому следовало бы сегодня «огорчиться»?

Мое предсказание

Как человеку, которого опрометчиво причисляют к когорте так называемых финансовых экспертов, мне очень важно отчитаться перед вами. В 2002 году мне позвонил один биржевой брокер из Балтимора, штат Мэриленд, и сказал: «Я только что закончил читать вашу третью книгу, „Руководство богатого папы по инвестированию“. Примите мои по-

здравления, вы точно предсказали крах 2000 года. Жаль, что я не порекомендовал своим клиентам прочитать эту книгу, еще до того как рынок пошел на спад!» Тем не менее, я не считаю, что предсказал этот крах, – я просто предупреждал о его вероятности. Но если вы захотите прочесть эту книгу, то сами сможете составить мнение относительно точности моего прогноза.

Но основные доказательства вы найдете не в моих рассуждениях, а в книге «Истории успеха учеников Богатого Папы». Эта книга состоит из рассказов, которые мне прислали мои читатели – обычные люди, добившиеся успеха в финансовом отношении; многие сделали это в период между 2000 и 2003 годами – именно в тот период, когда миллионы людей теряли триллионы долларов. Поэтому, вместо того чтобы хвастаться своим собственным финансовым успехом (во время крушения рынка я далеко не бедствовал), я привожу в качестве наиболее важных доводов те истории, в которых рассказывается об успехах моих читателей.

Ответ на вопрос

Для достижения финансового успеха решающее значение имеет хороший совет. Мне часто не хватало времени, чтобы подумать и исчерпывающе ответить на вопрос «Во что мне следовало бы инвестировать мои 10 тысяч?», а не просто отмахнуться: «Положите их в банк». Так как этот вопрос года-

ми ставил меня в тупик, я решил ответить на него на страницах книги, которую вы сейчас держите в руках. Причина моего решения проста: *этот вопрос очень важен.*

Цена плохого совета

В июне 2003 года я ехал в такси по дороге в аэропорт. По радио какой-то финансовый эксперт давал советы по инвестированию. Он сказал:

– Сейчас самое время возвратиться на рынок ценных бумаг.

– Почему вы так считаете? – спросил его ведущий.

– Потому что сейчас для инвесторов всюду зажегся зеленый свет, – ответил эксперт. – Этот рынок идет вверх.

И он продолжал разглагольствовать на своем профессиональном жаргоне, используя стандартную рыночную терминологию, о том, что многие из нас слышали многократно как до краха, так и после.

Я смотрел в окно автомобиля, и мое внимание на какое-то время отключилось от тирады финансового эксперта, пока в разговор не вступил ведущий.

– Хорошо, давайте откроем прямую телефонную линию и послушаем тех, кто захочет позвонить вам и задать вопросы.

Первый из тех, кто прорвался на эту линию, сказал:

– Мне семьдесят восемь лет, а моей жене семьдесят пять. В январе 2000 года мы считали, что обеспечили себе спо-

койную старость. У нас было около миллиона долларов, вложенных во взаимные фонды.

– Замечательно, – сказал ведущий радиопрограммы.

– Да, но это было в январе 2000 года.

– А сколько у вас сейчас осталось сбережений? – спросил финансовый эксперт.

– В том-то и проблема, – сказал звонивший. – В марте 2000 года, когда рынок акций начал падать, я позвонил своему консультанту по вопросам финансов, чтобы получить совет.

– И что же он вам порекомендовал? – спросил ведущий.

– Он сказал почти то же самое, что говорит сейчас и ваш гость. Он сказал, что рынок вот-вот снова сделает скачок вверх... нужна, дескать, только незначительная коррекция, для которой необходимо временно отказаться от получения прибыли по своим ценным бумагам. Он не сказал нам, что началось крушение рынка. По сути, он никогда не говорил, что рынки могут идти на спад или что взаимные фонды ненадежны. Вместо этого он советовал нам продолжать делать долгосрочные инвестиции, покупать, придерживать и диверсифицировать акции.

– И что же вы сделали? – поинтересовался ведущий.

– Мы сидели и ждали. Мы сделали так, как он советовал. Придерживали акции и наблюдали, как рынок продолжает падать. По мере снижения цен он даже звонил и предлагал нам покупать больше акций по низким ценам.

– И вы покупали еще больше?

– Разумеется. Но рынок ценных бумаг продолжал падать, а мы продолжали названивать своему советчику. К августу 2000 года он перестал отвечать на наши звонки. Позднее нам сообщили, что он ушел из фирмы и нам следует обратиться к другому специалисту. Как бы то ни было, но когда мы открыли конверт, полученный из фирмы по инвестициям, у нас потемнело в глазах. Я не мог смотреть на то, как деньги, которые мы в поте лица зарабатывали всю свою жизнь, исчезают, по мере того как рушится рынок. Мы уже не в состоянии работать и хотели бы знать, что можно сделать сейчас?

– Итак, сколько денег у вас осталось? – спросил опять ведущий программы.

– Ну, после того как эксперт перестал отвечать на наши звонки, мы предприняли кое-какие меры и продали свои акции взаимных фондов. Мы с женой считали, что лучше сохранить деньги в виде наличных. Поэтому, после того как мы обналичили акции, у нас осталось около 350 тысяч долларов, которые мы положили на депозит в банке.

– Это хорошо, – заметил ведущий. – По крайней мере, у вас есть кое-какая наличность. 350 тысяч – это уже кое-что.

– Так-то так, но проблема в том, что на наш депозит начисляется только 1 % в год. Один процент от 350 тысяч долларов – это всего лишь 3 500 долларов в год. Даже при содействии федеральных программ социальной и медицинской помощи пожилым людям прожить на такие деньги очень трудно. Бо-

юсь, нам придется начать проедать свои сбережения, а это только ухудшит наше финансовое положение. Что вы нам посоветуете?

– У вас есть дом? – спросил эксперт по финансам.

– Да, есть. Только, пожалуйста, не предлагайте нам его продать. Это все, что у нас осталось. Кроме того, он стоит всего лишь около 120 тысяч долларов, и у нас оформлена на него закладная на сумму 80 тысяч. У нас такая огромная сумма по закладной потому что, когда упали процентные ставки, мы провели рефинансирование нашего долга, получили меньшие проценты выплат в течение большего срока, что дало нам дополнительные деньги на текущие расходы.

– И что же вы сделали с этими деньгами? – поинтересовался ведущий.

– Мы их потратили. Собственно, поэтому я звоню вам и прошу совета.

– Итак, какой же совет вы дали бы этой супружеской паре? – спросил ведущий у финансового эксперта.

– Ну, во-первых, вам не следовало продавать свои акции, – сказал эксперт. – Как я уже говорил, рынок восстанавливается.

– Но он продолжал падать в течение ряда лет, – возразил пожилой джентльмен. – И вам тоже было бы страшно потерять такие деньги, будь вы в нашем возрасте.

– Да, да, понимаю, – согласился эксперт. – Но послушайте, что я скажу. Всегда следует делать долгосрочные инве-

стиции. Покупайте и придерживайте акции. Обязательно диверсифицируйте активы. Рынки падают, но потом вновь восстанавливаются, как это и происходит сейчас.

– Так что же следует сделать сейчас этому господину и его жене? – спросил ведущий радиопрограммы.

– Пора возвращаться на рынок. Как я уже сказал, рынок нормализуется. Не забывайте, что за последние сорок лет рынок ценных бумаг поднимался в среднем на 9 % в год.

– Вы считаете, что сейчас самое время вернуться на рынок? – спросил ведущий.

– Совершенно верно, – подтвердил эксперт по финансам. – Возвращайтесь, и поскорее, чтобы не пропустить очередного подъема курсов ценных бумаг.

– Хороший совет, – сказал ведущий 78-летнему человеку на другом конце провода. – Спасибо за звонок. Пожалуйста, следующий звонок.

Такси уже приближалось к аэропорту, а во мне все буквально кипело. «Как они могут продолжать давать все тот же устаревший совет... и заставлять людей платить за него? Как после этого они могут спокойно спать по ночам?» – говорил я себе, направляясь ко входу в здание аэропорта. Когда я ожидал своей очереди, чтобы подняться на борт самолета, то прочел заголовок на световой газете, который призывал: «Инвесторы, вкладывайте деньги в недвижимость!» Я только покачал головой, мысленно отметив: «От одного бума и краха к следующему».

Все тот же старый совет

Когда лайнер уже выруливал на взлетную полосу, я вспомнил те времена, когда сам был новичком и очень мало знал об инвестировании. Мысленно я вернулся назад, в 1965 год, когда в 18-летнем возрасте я купил свои первые акции взаимных фондов, не имея никакого представления об этих фондах. Единственное, что я знал, это то, что взаимные фонды каким-то образом связаны с Уолл-стрит, а инвестирование на Уолл-стрит казалось мне в то время весьма респектабельным.

Я тогда учился в штате Нью-Йорк, посещая лекции в Академии торгового флота США, федеральном учебном заведении, где готовили будущих морских офицеров для работы на грузовых судах, танкерах, пассажирских лайнерах и других пароходах гражданского флота.

Так как это заведение считалось военной академией, от нас требовали, чтобы мы носили военную форму, до блеска начищенную обувь и строем ходили на занятия. А поскольку вырос я на Гавайях, где всегда носил только шорты и майки, приспособиться к этой новой жизни мне было нелегко. Стояла осень, листья желтели и опадали, а я готовился к новому испытанию – моей первой в жизни зиме.

Однажды я получил записку, где говорилось о том, что меня хочет видеть некий мистер Карлинг. Я понятия не имел,

кто такой мистер Карлинг, но когда ты первокурсник да еще выходец из провинции, то стараешься делать то, что тебе говорят, и делать это быстро, не задавая лишних вопросов.

— Начинайте инвестировать, пока вы еще молоды, — сказал мистер Карлинг, сидя напротив меня за столом и улыбаясь во весь рот. — И *всегда* помните секрет великих инвесторов: покупай, придерживай и делай долгосрочные инвестиции. Дайте своим деньгам расти. И *всегда* имейте в виду, что нужно проявлять сообразительность и диверсифицировать свои активы.

В ответ на это я лишь кивнул и отчеканил:

— Да, сэр.

На самом деле я не понимал, о чем это он, однако после четырех месяцев учебы в академии я хорошо научился стоять по стойке «смирно» и отвечать «Да, сэр».

Мистер Карлинг тоже когда-то был питомцем академии, но отошел от дел, связанных с торговым флотом. Впоследствии он занялся торговлей ценными бумагами. И он хорошо понимал, через какой ад придется пройти нам, простым парням, не имевшим стартового капитала. Ведь он сам прошел через это. Вместо того чтобы рявкнуть отрывистое «Да, сэр», мне следовало бы спросить его, как он попал на территорию училища, хотя давно уже не имел никакого отношения ни к этому учебному заведению, ни к торговому флоту; а еще мне следовало бы спросить, откуда он узнал мое имя. Мне было известно только то, что он каким-то образом уста-

новил со мной контакт и устроил эту встречу, чтобы поговорить во время занятий, и поэтому выпалил свое «Да, сэр» хотя и незнакомому мне, но авторитетному лицу, несмотря на то что человек этот был не в военной форме, а в штатском костюме и при галстукe.

– Сколько я должен инвестировать? – спросил я.

– Всего пятнадцать долларов в месяц, – ответил он, расплывшись в улыбке.

– Пятнадцать долларов... – пробормотал я. – Где же я достану эти деньги? Вы же знаете, я целый день на занятиях, у меня нет возможности подрабатывать.

Напомню, это был 1965 год, и пятнадцать долларов были приличной суммой для студента.

– Будьте экономным, – сказал улыбающийся мистер Карлинг. – Академия научит вас дисциплине. А для дисциплинированного человека откладывать несколько долларов каждый месяц не так уж сложно, и скоро у вас будут приличные сбережения. Запомните, *всегда* делайте долгосрочные инвестиции.

И хотя я машинально соглашался со всем, что он говорил, все-таки я отметил про себя, что он все время нажимал на слово «всегда». И неосознанно это слово и то, как мистер Карлинг его произносил, вызвали во мне некоторое сомнение.

Но времени было мало – и мне нужно было поскорее вернуться к своим занятиям, поэтому я просто согласился со

всем, что он предложил. После того как я выбрал взаимный фонд, в который он рекомендовал мне вложить деньги, я подписал договор и обязался посылать раз в месяц чек для покупки новых акций. Как только все документы были оформлены, я поспешил на занятия и вскоре основательно позабыл об этом инвестиционном плане. Раз в месяц, начиная с ноября того года, я начал посылать чеки.

Рождественские каникулы

Первые полгода обучения в академии были очень напряженными. Это были труднейшие времена в моей жизни. Впервые я оторвался от дома и в Нью-Йорке был в первый раз... с бритой головой и свалившимся на нее тяжким бременем обязанностей. Помимо всего прочего, нам, курсантам, не разрешалось покидать академию ни в какое другое время, кроме Дня благодарения и Рождества. Когда через пролив Лонг-Айленд начали дуть холодные зимние ветры, я стал подсчитывать, сколько дней осталось до рождественских каникул. У меня хватало денег только на то, чтобы купить билет домой, да и то со скидкой для военнослужащих.

И вот наконец я возвратился в теплый климат Гавайских островов. Первое, что я сделал, это присоединился к моим бывшим товарищам одноклассникам и с раннего утра до позднего вечера предавался любимому удовольствию – серфингу. И несмотря на то что приятели подтрунивали над мо-

ей лысой головой, все равно, до чего же было приятно получить этот отпуск и опять почувствовать себя мальчишкой! И хотя моя кожа уже успела заметно побледнеть, она быстро приобрела прежний бронзовый оттенок.

Спустя несколько дней как-то Майк во время серфинга сказал, что его отец хочет повидаться со мной, и мы отправились в офис моего богатого папы.

После обычного обмена приветствиями и объятиями я случайно упомянул о том, что уже сделал свою первую инвестицию... во взаимный фонд. Я упомянул об инвестиции мимоходом – для меня это было довольно скучной темой. Но моему богатому папе это событие показалось немаловажным, и он настроился на серьезный разговор.

– Что ты сделал? – переспросил он.

– Инвестировал во взаимный фонд, – ответил я.

– Зачем? – спросил он. Он не спрашивал, в какой фонд я инвестировал. Он хотел знать, зачем я это сделал.

Вместо вразумительного ответа я стал заикаться и что-то мямлить, путаясь в словах и мыслях в поисках логически обоснованного объяснения.

– У кого ты купил эти акции? – спросил богатый папа, прежде чем я смог ответить. – Ты знаешь этого человека?

– Ну да, – ответил я уверенно и даже с некоторым вызовом. – Он выпускник этой же академии, выпуск 1958 года. Ему дали разрешение приехать в академию и продавать инвестиции курсантам.

Богатый папа усмехнулся и спросил:

– А как он узнал *твое* имя?

– Не знаю. Думаю, ему сказали в академии.

Богатый папа опять ухмыльнулся. Он ничего не сказал на это, откинулся на спинку кресла, вытянул ноги, сложил руки под подбородком, как для молитвы, и сидел в этой позе, мысленно подбирая слова.

Наконец я нарушил молчание:

– Я сделал что-то не так?

И опять на несколько секунд установилась пауза. Затем богатый папа вымолвил:

– Нет. Во-первых, я хвалю тебя за проявленную инициативу в отношении инвестирования. Многие люди слишком долго выжидают, а то и вовсе никогда не делают инвестиций в свое будущее. Многие тратят все свои сбережения, а потом ждут, что компания, на которую они работали, или государство о них позаботятся, когда придет время выйти на пенсию. Ты, по крайней мере, хоть что-то сделал – инвестировал хоть немного своих собственных денег.

– Но я сделал что-то не так?

– Нет. Твои действия нельзя назвать неправильными.

– Тогда почему вы так обеспокоены? – спросил я. – Есть лучшие варианты для инвестиций?

– И да и нет. Всегда есть лучшие варианты и еще больше плохих, – сказал богатый папа, снова выпрямившись в своем кресле. – Я обеспокоен не тем, во что ты инвестировал;

я волнуюсь лично за тебя.

— За меня? — удивился я. — А что со мной не так?

— Я обеспокоен тем, какого рода *инвестором* ты станешь, а не тем, какую *инвестицию* ты сделал.

Уловка продавца или бесценный опыт в области инвестирования?

— Я плохой инвестор?

— Нет, не совсем так, — сказал богатый папа. — Тот человек посоветовал тебе делать долгосрочные инвестиции, покупать, придерживать и диверсифицировать. Так ведь?

— Да, — вяло промямлил я.

— Проблема в том, что это всего лишь попытка продать товар, уловка продавца, — сказал богатый папа. — А вовсе не совет по инвестированию... Прежде всего, не лучший совет для тебя, с точки зрения получения опыта, необходимого, чтобы стать толковым инвестором.

— Почему это уловка продавца? — спросил я.

— Ну, сам посуди, — ответил богатый папа. — Много ли ты узнаешь об инвестировании, просто посылая каждый месяц чек?

Какое-то время подумав над этим вопросом, я наконец сказал:

— Не много. Но что он хотел мне продать?

— Подумай еще раз, — улыбнулся богатый папа. — Продол-

жай размышлять над советом «делай долгосрочные инвестиции, покупай, придерживай и диверсифицируй».

– А вы не хотите сказать мне? – спросил я.

– Нет. Во всяком случае, не сейчас. Тебе всего восемнадцать лет. Тебе предстоит многое узнать о жизни. А сейчас у тебя есть благоприятная возможность усвоить один из важнейших жизненных уроков. Так что подумай сам. Когда ты поймешь, почему совет «делать долгосрочные инвестиции, покупать, придерживать и диверсифицировать акции» является уловкой продавца, а не разумным способом по инвестициям, дай мне знать. Большинству людей так никогда и не удастся понять, в чем разница между уловкой продавца и обучением инвестированию. Вот почему лишь очень немногие люди становятся богатыми, и вот почему очень многие теряют деньги на инвестициях. Они несут убытки, поскольку полагают, что советы продавца их чему-то научат. И они действительно верят в то, что поступают разумно. Однако уловка торговца и реальный совет – это далеко не одно и то же.

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.