

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА
Роберт Кийосаки



В ОДНОЙ КНИГЕ

ВСЕ

ГЛАВНЫЕ
МЫСЛИ

АБ

Джордж Томпсон

Джордж Дж. Томпсон
Роберт Кийосаки. Золотые
правила. Все главные
мысли в одной книге
Серия «Золотые правила»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74067357

*Роберт Кийосаки. Золотые правила. Все главные мысли в одной книге /
Джордж Томпсон: AB Publishing; Москва; 2026
ISBN 979-8-89489-365-5*

Аннотация

Эта книга – квинтэссенция учения Роберта Кийосаки, собранная в 30 ключевых правилах. Вместо того чтобы перечитывать все его книги о финансовой свободе, вы получаете самую суть – структурированную, практичную и готовую к применению.

Здесь всё о том, как устроены деньги на самом деле: почему актив приносит деньги, а пассив забирает, как дом, в котором живёте – не актив, а ловушка, почему квадрант денежного потока определяет потолок дохода, как богатые платят меньше налогов легально, почему пассивный доход, превышающий расходы – это единственное определение богатства.

Начните применять эти правила – и заметите сдвиги: финансовая слепота превратится в грамотность, активы начнут работать вместо вас, налоговое бремя уменьшится, недвижимость станет инструментом дохода, а крысиные бега останутся позади. Сэкономьте годы проб и ошибок – начните с проверенной системы.

Содержание

Введение	6
Часть первая	8
Правило 1. Богатые не работают за деньги – деньги работают на них	8
Правило 2. Актив приносит деньги в карман, пассив забирает – главное отличие	12
Правило 3. Твой дом НЕ актив – это самая дорогая ошибка среднего класса	17
Правило 4. Финансовая грамотность – умение читать цифры и отличать актив от пассива	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Джордж Томпсон
Роберт Кийосаки. Золотые
правила. Все главные
мысли в одной книге

Издается в авторской редакции

Серия «Золотые правила»



© Джордж Томпсон, текст, 2026

© AB Publishing, 2026

Введение

Роберт Кийосаки посвятил жизнь изучению одного вопроса: почему одни люди становятся богатыми, а другие всю жизнь борются за финансовое выживание. Он наблюдал за тысячами людей – наёмных работников и предпринимателей, инвесторов и банкротов, тех, кто создавал состояния с нуля, и тех, кто терял унаследованные миллионы. Он анализировал их решения, привычки, убеждения о деньгах. Из этих наблюдений выкристаллизовалась система – набор принципов, которые отличают финансово свободных людей от тех, кто навсегда остаётся в ловушке зарплаты и долгов.

Перед вами концентрат практического мышления о деньгах – тридцать принципов, каждый из которых меняет конкретный аспект финансового поведения. Активы и пассивы. Денежный поток и капитал. Квадранты дохода и типы заработка. Всё, что отличает мышление богатого человека от мышления бедного, собрано в этих правилах.

Кийосаки не изобретал эти принципы в кабинетной тишине. Он проверял их на практике – строил бизнесы, инвестировал в недвижимость, переживал банкротства и восстанавливался, учился на собственных ошибках и наблюдал за ошибками других. Каждое правило в этой книге – результат реального опыта, а не теоретических рассуждений о том, как должна работать экономика.

Эта книга собрана как инструмент для применения. Её не нужно читать от корки до корки за один присест. Можно открыть на любом правиле, изучить его, применить – и вернуться позже за следующим. Правила самодостаточны и одновременно связаны друг с другом в единую систему. Понимание одного углубляет понимание остальных.

Финансовая грамотность – это не врождённый талант и не удел избранных. Это навык, который можно освоить. Принципы, изложенные здесь, работают независимо от стартовых условий, уровня образования или текущего дохода. Они работают, потому что описывают фундаментальные законы движения денег – законы, которые не меняются со временем и действуют одинаково для всех.

Вопрос только в том, будете ли вы их применять.

Часть первая

Основы финансового мышления

Правило 1. Богатые не работают за деньги – деньги работают на них

Правило: источником богатства становятся не часы труда, а активы, которые приносят доход независимо от личного участия.

Большинство людей живут по одной и той же схеме: просыпаются, едут на работу, отдают восемь-десять часов своего времени работодателю, получают зарплату и тратят её на жизнь. В конце месяца денег почти не остаётся, и цикл повторяется снова. Если человек хочет зарабатывать больше – он ищет работу с более высокой зарплатой, берёт подработки, соглашается на переработки. Вся логика сводится к одному: чтобы получить больше денег, нужно отдать больше времени. Это ловушка, из которой невозможно выбраться, просто двигаясь быстрее.

Есть другая модель. Человек не обменивает часы на деньги напрямую. Вместо этого он направляет ресурсы – время, знания, капитал – на создание или приобретение того,

что само по себе генерирует доход. Это может быть бизнес с выстроенной системой, недвижимость, сдаваемая в аренду, инвестиции, приносящие дивиденды, интеллектуальная собственность, за которую платят роялти. Деньги начинают работать вместо человека. Пока он спит, отдыхает, путешествует – активы продолжают приносить доход. Это не вопрос удачи и не привилегия избранных. Это результат определённого способа мышления и конкретных решений.

Почему это работает: Время – ресурс, который нельзя увеличить. У каждого человека в сутках одинаковое количество часов. Если доход напрямую зависит от количества отработанного времени, потолок всегда ограничен физическими возможностями. Можно работать больше, можно получать более высокую почасовую ставку, но предел существует, и он достижим довольно быстро. Активы устроены иначе. Они не привязаны к личному времени владельца. Один объект недвижимости приносит арендную плату независимо от того, чем занят собственник. Десять объектов приносят в десять раз больше, при этом затраты времени на управление растут непропорционально медленно. Бизнес с отлаженными процессами работает без постоянного присутствия основателя. Акции компании растут в цене и выплачивают дивиденды, пока инвестор занимается своими делами.

Ключевой механизм здесь – масштабируемость. Труд по

наиму масштабируется плохо: чтобы удвоить доход, нужно либо удвоить время, либо удвоить ставку, и оба варианта имеют жёсткие пределы. Активы масштабируются хорошо: чтобы удвоить доход, нужно удвоить количество активов или их эффективность, и теоретически этот процесс не имеет потолка. Богатые люди понимают эту разницу и выстраивают свою финансовую жизнь вокруг приобретения и создания активов, а не вокруг продажи своего времени.

Что делать и как применять:

1. Составьте список всего, что приносит вам деньги прямо сейчас, и разделите источники на две категории: те, что требуют вашего личного времени, и те, что работают без вашего участия.

2. Определите, какая часть вашего дохода может быть направлена не на потребление, а на приобретение активов – даже если это небольшая сумма, начните формировать привычку.

3. Изучите доступные вам виды активов: недвижимость, ценные бумаги, доли в бизнесе, интеллектуальная собственность – выберите направление, которое вам понятно и интересно.

4. Установите конкретную цель по пассивному доходу на

ближайший год и разбейте её на ежемесячные шаги.

5. Пересмотрите крупные покупки с точки зрения актива и пассива: спросите себя, эта вещь будет приносить деньги или забирать их.

6. Найдите людей, которые уже живут по этой модели, и изучите их опыт – это сократит путь и поможет избежать типичных ошибок.

Главная ошибка: считать, что активы – это привилегия тех, у кого уже есть большие деньги. Люди откладывают переход к новой модели, потому что ждут момента, когда накопят достаточно. Но модель мышления не зависит от размера капитала. Можно начать с минимальных сумм, с маленьких шагов, с первого актива, который стоит меньше месячной зарплаты. Ожидание идеального момента – это способ никогда не начать.

Итог: доход, привязанный к личному времени, всегда имеет потолок; доход от активов потолка не имеет. Переход от первой модели ко второй – это не вопрос везения, а вопрос решения и последовательных действий.

Правило 2. Актив приносит деньги в карман, пассив забирает – главное отличие

Правило: финансовое будущее определяется не размером дохода, а соотношением между тем, что кладёт деньги в карман, и тем, что их вынимает.

Человек получает повышение, покупает машину подороже. Берёт ипотеку на большую квартиру в хорошем районе. Обновляет гардероб, меняет телефон на последнюю модель, покупает хорошую мебель. Со стороны кажется, что дела идут в гору: статус растёт, уровень жизни повышается, окружающие смотрят с одобрением. Но в конце месяца денег остаётся столько же, сколько раньше, – или даже меньше. Доход вырос значительно, а ощущение финансовой свободы не появилось. Наоборот, появилась постоянная тревога: платежи по кредитам, страховки, обслуживание автомобиля, ремонт квартиры, коммунальные счета. Каждая «хорошая» покупка тянет за собой шлейф расходов, который не заканчивается никогда. Это не невезение и не временные трудности. Это закономерный результат того, что человек покупает вещи, которые забирают деньги, искренне думая, что приобретает ценности и улучшает свою жизнь.

На другом полюсе – люди, которые при том же доходе постепенно становятся свободнее. Они не живут беднее, не отказывают себе в необходимом, но каждое финансовое решение пропускают через простой фильтр: эта покупка будет класть деньги в мой карман или вынимать их оттуда. Ответ на этот вопрос определяет решение. Со временем у них накапливается критическая масса вещей, которые приносят деньги, и денежный поток начинает расти сам по себе.

Почему это работает: большинство людей путают стоимость владения и ценность актива. Эти понятия кажутся связанными, но между ними нет прямой зависимости. Дорогая машина кажется признаком богатства и успеха, но с момента покупки она теряет в цене, требует топлива, страховки, обслуживания, ремонта, парковки. Она не приносит владельцу ни рубля – только забирает, месяц за месяцем, год за годом. Дом, в котором живёт семья, воспринимается как главный актив и надёжная инвестиция в будущее. Но пока в нём живут сами владельцы, он генерирует только расходы: налоги на имущество, коммунальные платежи, текущий ремонт, проценты по ипотеке. Деньги движутся в одном направлении – из кармана владельца наружу.

Актив устроен противоположным образом. Квартира, которую сдают в аренду, каждый месяц приносит деньги на

счёт владельца. Акции компаний, по которым выплачиваются дивиденды, регулярно кладут деньги в карман. Бизнес, работающий без ежедневного участия владельца, генерирует прибыль независимо от того, чем занят собственник. Направление денежного потока – вот единственный объективный критерий. Не цена покупки, не престиж владения, не потенциальный рост стоимости в отдалённом будущем. Только один практический вопрос: прямо сейчас, в этом месяце, эта вещь приносит мне деньги или забирает их.

Когда человек начинает видеть эту разницу, финансовые решения становятся простыми и очевидными. Каждый рубль, направленный на пассив, работает против владельца. Каждый рубль, направленный на актив, начинает работать в его пользу. Со временем активы накапливаются, их совокупный доход растёт, и наступает момент, когда денежный поток от активов полностью покрывает все расходы на жизнь. Это и есть финансовая свобода в практическом, измеримом смысле.

Что делать и как применять:

1. Возьмите лист бумаги и разделите его на две колонки: в левую выпишите всё, что приносит вам деньги регулярно, в правую – всё, что требует расходов на содержание и обслуживание.

2. Посчитайте ежемесячный денежный поток по каждой колонке: сколько приходит от активов, сколько уходит на пассивы, и определите чистую разницу между этими числами.

3. Перед любой крупной покупкой задайте себе прямой вопрос: эта вещь будет класть деньги в мой карман или вынимать их – и принимайте окончательное решение на основании честного ответа.

4. Установите для себя правило: на каждый рубль, потраченный на приобретение пассива, направлять определённую сумму на покупку актива.

5. Пересмотрите текущие пассивы и определите, какие из них можно сократить, продать или преобразовать в активы, приносящие регулярный доход.

6. Ведите ежемесячный учёт соотношения активов и пассивов – регулярное наблюдение за динамикой меняет финансовое поведение быстрее и надёжнее, чем любые намерения.

Главная ошибка: принимать рыночную стоимость вещи за её ценность как актива. Дом может стоить миллионы и расти в цене каждый год, но если он не генерирует положительный денежный поток, он остаётся пассивом по своей

экономической сути. Люди утешают себя мыслью о будущей выгодной продаже, но пока она не состоялась, деньги текут только в одном направлении – из кармана наружу. Потенциальная прибыль в неопределённом будущем не оплачивает сегодняшние счета и не создаёт свободы.

Итог: богатство строится не на высоком доходе и не на дорогих приобретениях, а на простом принципе – последовательно покупать то, что кладёт деньги в карман, и осознанно избегать того, что их оттуда забирает.

Правило 3. Твой дом НЕ актив – это самая дорогая ошибка среднего класса

Правило: недвижимост, в которой живёшь сам, забирает деньги из кармана и по определению является пассивом, а не инвестицией.

Семья копит на первоначальный взнос, берёт ипотеку на двадцать-тридцать лет, въезжает в собственную квартиру и считает, что совершила главную инвестицию в жизни. Родители гордятся, друзья одобряют, банк поздравляет с «выгодным приобретением». С этого момента семья уверена: главный актив есть, фундамент благосостояния заложен, теперь можно спокойно жить и платить по кредиту. Проходит несколько лет. Ипотечные платежи съедают значительную часть дохода. К ним добавляются налоги на имущество, растущие коммунальные платежи, регулярные расходы на ремонт, обязательная страховка. Квартира требует постоянного обновления – мебель изнашивается, техника устаревае, отделка теряет вид. Каждый месяц деньги уходят на содержание этого «актива», и ни один рубль не возвращается обратно. Но семья продолжает верить, что богатеет, потому что «недвижимост всегда растёт в цене» и «своё жильё – это

надёжно».

Эта вера – одна из самых дорогих иллюзий среднего класса. Люди путают место для жизни с инструментом для создания богатства. Они вкладывают в собственное жильё все свободные средства, отказываясь от других возможностей, и через двадцать лет обнаруживают, что владеют дорогой недвижимостью, но не имеют денежного потока и накоплений. Дом не платит по счетам. Дом сам является счётом, который нужно оплачивать из месяца в месяц до конца жизни.

Почему это работает: ключ к пониманию – направление денежного потока. Пока человек живёт в собственном доме, деньги движутся только в одну сторону: из его кармана наружу. Ипотечный платёж уходит банку каждый месяц без исключений. Налог на имущество уходит государству ежегодно. Деньги на ремонт уходят подрядчикам, строительным магазинам и сервисным компаниям. Коммунальные платежи уходят поставщикам услуг и управляющим компаниям. Ни один из этих потоков не разворачивается в обратную сторону. Дом потребляет деньги, как машина потребляет бензин, – постоянно, неизбежно и в растущих объёмах.

Сравните с недвижимостью, которая сдаётся в аренду. Владелец тоже платит налоги, тоже тратится на ремонт и обслуживание, несёт определённые расходы. Но каждый месяц

арендатор переводит деньги на счёт владельца. Если арендная плата превышает все расходы на содержание, возникает положительный денежный поток. Деньги приходят в карман, а не уходят из него. Это принципиально другая экономическая конструкция. Одна и та же физическая вещь – квартира или дом – может быть и пассивом, и активом в зависимости от использования. Разница определяется не квадратными метрами, не расположением и не рыночной стоимостью, а тем, кто в ней живёт и в каком направлении текут деньги.

Рост рыночной стоимости собственного дома – это потенциальная прибыль, которая может реализоваться только при продаже. До момента продажи она существует исключительно на бумаге и не оплачивает ни одного текущего счёта. Более того, чтобы зафиксировать эту прибыль, нужно продать дом и где-то жить дальше. Если новое жильё в том же районе стоит столько же или дороже, никакой реальной прибыли не возникает – происходит простой обмен одного пассива на другой.

Что делать и как применять:

1. Перестаньте называть дом, в котором живёте, своим главным активом – фиксация точной терминологии меняет финансовое мышление и все последующие решения.
2. Посчитайте полную реальную стоимость владения сво-

им жильём за год: сложите ипотечные платежи, проценты банку, налоги, страховку, коммунальные услуги, текущий ремонт и обслуживание.

3. Прежде чем увеличивать расходы на собственное жильё, рассмотрите возможность направить эти средства на приобретение недвижимости, которая будет приносить регулярный арендный доход.

4. Если планируете покупку жилья для себя, выбирайте вариант, который оставляет финансовые ресурсы для параллельного накопления настоящих активов.

5. Изучите рынок арендной недвижимости в своём регионе и посчитайте, какой объект мог бы генерировать положительный денежный поток при текущих ценах и условиях.

6. Рассмотрите стратегию, при которой вы живёте в арендованном жилье, а собственную недвижимость сдаёте другим людям, – это может оказаться значительно выгоднее с точки зрения чистого денежного потока.

Главная ошибка: вкладывать все свободные средства в улучшение и расширение собственного жилья, считая это надёжной инвестицией в будущее. Дорогой ремонт, пристройка, новая кухня, благоустройство участка – всё это уве-

личивает комфорт проживания и, возможно, рыночную стоимость, но не создаёт денежного потока. Деньги, потраченные на улучшение пассива, могли бы работать в активе и приносить реальный доход каждый месяц. Вместо этого они замурованы в стены, которые ничего не платят своему владельцу.

Итог: дом, в котором живёшь, – это необходимый расход на жизнь, а не инструмент создания богатства; настоящая инвестиция в недвижимость начинается тогда, когда деньги от неё текут в твой карман, а не из него.

Правило 4. Финансовая грамотность
– умение читать цифры и
отличать актив от пассива

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.