

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
<i>Глава первая</i>	
Какова цена жизни по дешевке?	11
<i>Глава вторая</i>	
Какова цена ошибки?	27
<i>Глава третья</i>	
Какова цена образования?	41
<i>Глава четвертая</i>	
Какова цена отказа от кредитных карточек?	71
<i>Глава пятая</i>	
Какова цена избавления от плохих долгов?	103
<i>Глава шестая</i>	
Какова цена изменений?	117
<i>Заключение</i>	
Какова цена исправления вашего табеля финансовой успеваемости	137
Заключительная мысль	141
Приложение	143

Введение

Многие из вас видели телеигру «Кто хочет стать миллионером?». Она мгновенно завоевала популярность в Соединенных Штатах, и вскоре за ней и ее аналогами уже следили люди по всему миру. Участник игры должен ответить на ряд тривиальных вопросов. За каждый правильный ответ он получает все больше и больше денег, вплоть до главного приза в один миллион долларов.

Очень скоро вопрос «Кто хочет стать миллионером?» стал популярной завлекалкой на всем земном шаре. Принимая во внимание чрезмерную зацикленность на деньгах и массовую привлекательность историй о стремительных обогащениях и баснословных выигрышах в лотерею правильнее было бы поставить вопрос иначе: «Кто не хочет стать миллионером?»

Да, выиграть миллион долларов в телевизионной игре действительно можно. Выиграть миллионы долларов в лотерею тоже можно. Можно стать миллионером, занимаясь инвестированием на рынке первичных публичных предложений. А потом можно отойти от дел и остаться богатым до конца жизни. Справедливости ради следует отметить, что сегодня способов стать очень состоятельным человеком гораздо больше, чем за всю историю человечества.

Возможно, именно этим объясняется всемирный ажиотаж, который вызывает идея стать богатым — и чем быстрее, тем лучше.

Помнится, в ходе одного интервью по поводу моей книги «Богатый папа, бедный папа» ведущая программы спросила меня:

— Почему бы вам не сказать правду? Ведь вы написали свою книгу лишь для того, чтобы тоже погреть руки на лихорадке быстрого обогащения, которая охватила всю страну?

Такая постановка вопроса оказалась для меня настолько неожиданной, что я не сразу нашелся, что сказать. Наконец я ответил:

— Если честно, мне такое даже в голову никогда не приходило. Хотя мне понятно, почему вы подумали, что я мог написать книгу с такой целью. Пожалуй, мне было бы приятно похвастаться, что я такой умный — настолько умный, что выпустил книгу в самый подходящий исторический момент, — но боюсь, что это не так. Я написал эту книгу потому, что хотел рассказать историю об уроках обращения с деньгами, которые преподавали мне два моих папы, — сказал я и, немного помолчав, добавил: — На самом деле суть моей книги прямо противоположна идее телевизионных игр и лотерей. Стремление быстро разбогатеть превратилось сегодня в повальную манию. И хотя моя книга действительно о том, как достичь финансовой свободы, она *не* о том, как это можно сделать быстро.

Ведущая кивнула и скептически улыбнулась:

— Но если вы не подвержены этой мании быстрого обогащения, тогда что вы предлагаете? Стать богатым *медленно*?

Я уловил в ее голосе сарказм. Ее замечание очень сильно задело меня. Но я сознавал, что на глазах у многомиллионной аудитории мне нужно было сдержаться. Поэтому я выдавил из себя короткий смешок и сказал:

— Нет, моя книга не о том, как стать богатым быстро или как стать богатым медленно.

После этого я улыбнулся и стал ждать следующего вопроса. Молчание становилось тягостным, но я не сдавался, сохранял максимально возможное спокойствие и ждал, когда она сделает следующий ход.

Она тоже улыбнулась и спросила:

— Так о чем же все-таки ваша книга?

— О *цене*, которую нужно заплатить, чтобы стать богатым, — с усмешкой ответил я.

— О цене? — переспросила она. — Что вы имеете в виду под словом «цена»?

Когда ведущая задавала этот вопрос, режиссер подал ей знак закругляться. Она попросила ответить кратко, и я закончил интервью словами:

— Почти все хотят стать богатыми. Но проблема в том, что лишь немногие готовы заплатить за это необходимую цену.

На этом телеинтервью закончилось. Ведущая поблагодарила меня, и телевизионщики пустили рекламу. Я так и не объяснил, какую именно цену нужно заплатить, чтобы стать богатым. Ответом на этот вопрос послужит данная книга.

Кто платит цену?

В ходе одного исследования проводились наблюдения за людьми начиная с 20-летнего возраста и до 65 лет. В результате оказалось, что к 65 годам:

1 % — были очень состоятельными;

4 % — были хорошо обеспеченными;

5 % — все еще были вынуждены работать;

54 % — жили на попечении родственников или государства;

36 % — умерли.

Кроме того, более 35 процентов от этого 1 процента очень состоятельных получили свое богатство по наследству, так же как и многие из 4 процентов хорошо обеспеченных.

Однако остается вопрос: что эти 5 процентов богатых сделали такого, чего не сделали другие? Какую цену заплатили эти 5 процентов и не заплатили остальные?

Означает ли большой дом, что вы богаты?

Когда я был еще мальчишкой, богатый папа, отец моего друга Майка, провез меня в машине мимо дома одного из моих одноклассников, расположенного в очень дорогом районе. Я спросил его, был ли отец моего одноклассника богатым. Усмехнувшись, богатый папа ответил: «Высокооплачиваемая работа, большой дом, красивые машины и шикарные отпуска не означают, что человек богат. На деле это может означать прямо противоположное. Роскошный образ жизни не показатель того, что человек умен или хорошо образован. Он может свидетельствовать об обратном».

Вам наверняка понятно, что хотел сказать этим богатый папа. И все же хочу подчеркнуть, что одну из главных причин, почему так много людей с такой искренней верой играют в лотерею, я вижу в том, что они тоже хотят иметь красивый большой дом, дорогие автомобили и прочие игрушки, которые можно купить за деньги. И хотя вероятность получить миллионы в виде лотерейного выигрыша существует, реальные шансы на это чрезвычайно

малы. Так же как большой дом не является показателем богатства, просмотр телеигр и ставки на счастливые номера не являются той ценой, которую большинство людей из 1 процента в верхней строчке списка заплатили за то, чтобы стать очень состоятельными.

Какую цену нужно заплатить, чтобы стать богатым?

Есть много разных способов стать богатым. Выиграть в лотерею или выйти победителем в телеигре — это лишь два примера. Создать большое состояние можно также, если на всем экономить, стать бандитом или жениться на деньгах. Особым успехом пользуется идея поиска богатого партнера для вступления в брак.

Хочу предупредить заранее: за использование любого метода получения большого богатства нужно заплатить определенную цену, которая не всегда измеряется деньгами.

Цена для тех, кто выбирает телеигры и лотереи, такова: *подавляющее большинство из них никогда не становятся богатыми — и это слишком высокая цена, чтобы ее платить.* Существуют другие способы достичь финансовой свободы, с гораздо большими шансами, но основная масса людей не готова заплатить за них необходимую цену. Вот почему, согласно результатам исследования, богатым становится лишь 1 процент населения страны — самой богатой страны в мире. Люди хотят быть состоятельными, но не хотят платить за это необходимую цену.

Но сначала давайте уточним, что такое «цена»? Если я скажу: «Хочу иметь тело, как у атлета мирового класса», большинство посоветует мне: «Надевай кроссовки, пробегай 10 километров в день, тренируйся по три часа в

спортзале и перестань есть пиццу». Вот что я подразумеваю под словом «цена».

В ответ я, скорее всего, поинтересуюсь: «А нет ли другого способа получить такое тело?» Иметь великолепное тело хотят миллионы, но мало кто готов заплатить за это необходимую цену. Вот почему люди покупаются на лживую коммерческую рекламу, которая обещает: «Вы будете сбрасывать лишний вес, не лишая себя возможности наслаждаться любимой едой. Нужно лишь принимать эти маленькие волшебные таблетки» или «Вы можете выглядеть так же, как эта восхитительная супермодель, не истязая себя физическими упражнениями и диетами». Рекламные агентства занимаются раскруткой продуктов, которые обещают вам быстро и без труда получить все, чего только может пожелать человек, будь то деньги, сексуальное тело, замечательные взаимоотношения, счастье или что угодно. Однако большинство рекламируемых продуктов не дают никакого результата, потому что люди, которые их покупают, не хотят утруждать себя тяжелым трудом или платить реальную цену.

Я часто рассказываю о том, как много лет назад записался на курсы по инвестированию в недвижимость, заплатив за них 385 долларов. До сих пор помню, как сидел дома перед телевизором, переключая каналы, и наткнулся на информационную рекламу этих курсов. Рекламный ролик пробудил у меня желание сходить на бесплатный вечерний семинар в «Hilton Hawaiian Village», отель на Вайкики-Бич, в нескольких шагах от кондоминиума, где я жил. Я забронировал по телефону место и сходил на бесплатный семинар. Там я записался на платный семинар, который проводился по выходным и стоил 385 долларов. В то время я еще служил в Корпусе морской пехоты, поэтому уговорил сходить со мной на платный семинар

одного из наших летчиков. Семинар вызвал у него отвращение, он назвал его наглым грабежом, пустой тратой времени и потребовал вернуть ему деньги. Вернувшись в часть, он сказал мне: «Я так и думал, что они просто отнимают у людей деньги. Никогда больше не стану тебя слушать».

У меня же семинар вызвал совсем другую реакцию. После него я стал читать нужные книги и слушать аудиозаписи и со временем сделал миллионы долларов на информации, которую получил на том семинаре. Как сказал мне впоследствии один мой приятель, «проблема твоего друга заключалась в том, что он был слишком умным, поэтому не извлек из курсов никакой пользы. А ты был достаточно глуп, чтобы поверить инструктору, поэтому пошел и сделал то, чему он тебя научил».

Сегодня я настоятельно рекомендую своим слушателям записываться на семинары, чтобы изучать основы приобретения недвижимости, организации бизнеса, инвестирования в акции и т. д. Я часто слышу из зала реплики типа «А что, если курсы окажутся пустой болтовней? Что, если меня просто заставят раскошелиться? Что, если я ничему не научусь? Кроме того, я не хочу заниматься ремонтом унитазов и не хочу, чтобы мне среди ночи звонили жильцы». На подобные комментарии я обычно отвечаю: «Тогда самое лучшее, что вы можете сделать, — это не посещать никаких семинаров, потому что они однозначно будут для вас пустой тратой денег».

Как показывает мой опыт, многие люди ищут ответы, которые могли бы в какой-то степени улучшить их жизнь. Однако проблема в том, что, когда они находят ответ, он им не нравится — точно так же, как мне не нравится совет: «Перестань есть пиццу и тренируйся по три часа в спортзале». Другими словами, до тех пор, пока мне

не понравится ответ, который я получу, у меня нет никаких шансов сформировать тело атлета мирового класса. Причина, по которой большинство людей никогда не становятся богатыми, состоит в том, что им просто не нравятся ответы, которые они получают. Но, на мой взгляд, дело тут не только в ответах. Главная проблема состоит в том, что людям не нравится цена, которая к нему прилагается.

Как сказал отец моего друга Майка, «большинство людей хотят стать богатыми. Только они не хотят платить за это необходимую цену».

В этой книге я расскажу о цене, которую нужно заплатить за то, чтобы стать богатым, не пытаясь на всем экономить, заниматься грабежом или жениться на деньгах. Но цена все же есть — и, как часто говорил мне богатый папа, «цена не всегда измеряется деньгами». Поэтому здесь я не только поделюсь с вами своими мыслями, но и расскажу о цене, которую заплатил сам. Если вам не понравятся мои ответы или ответы богатого папы, вспомните, что создать состояние можно разными способами. Всегда найдется какая-нибудь новая лотерея или телеигра, где задают вопрос: «Кто хочет стать миллионером?»