

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР

ПРЕДИСЛОВИЕ-РЕКОМЕНДАЦИЯ
РОБЕРТА КИЙОСАКИ,
АВТОРА КНИГИ «БОГАТЫЙ ПАПА, БЕДНЫЙ ПАПА»

10
ГЛАВНЫХ
ПРИЧИН
РАЗОРЕНИЯ

ИСТОРИИ, КОТОРЫЕ ИЗМЕНЯТ ВАШУ
ФИНАНСОВУЮ ЖИЗНЬ **НАВСЕГДА**

ДЖОН МАКГРЕГОР,
один из ведущих специалистов США по финансовому планированию

John MacGregor

Джон Макгрегор

**10 главных причин разорения.
Истории, которые изменят вашу
финансовую жизнь навсегда**

«Попурри»

2020

Макгрегор Д.

10 главных причин разорения. Истории, которые изменят вашу финансовую жизнь навсегда / Д. Макгрегор — «Попурри», 2020

ISBN 978-985-15-5362-0

После многих лет практического консультирования Джон Макгрегор открывает свои закрома, чтобы поделиться десятью невероятными историями, способными навсегда изменить вашу финансовую жизнь. Впервые объясняется суть понятия «медвежий капкан» как основной причины обеднения. В отличие от тысяч традиционных пособий по личным финансам, где описываются привычные и никогда не меняющиеся методы, эта книга с жизненными историями глубоко трогает нас, что заставляет стремиться к долгосрочной финансовой свободе и душевному спокойствию, которых все мы заслуживаем.

ISBN 978-985-15-5362-0

© Макгрегор Д., 2020

© Попурри, 2020

Содержание

Предисловие	6
Часть I	8
Глава 1	8
Глава 2	11
Глава 3	17
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Дж. Макгрегор
10 главных причин разорения
Истории, которые изменят вашу
финансовую жизнь навсегда

Я искренне признателен всем, кто помогал мне на этом нелегком пути. Благодарю вас от всей души!

Особо я благодарен моей покойной матери и все еще крепкому отцу – за безусловную любовь и поддержку. Я добился всего только с вашей помощью

Умный учится на своих ошибках, а гений – на чужих.
Анонимный автор

John MacGregor
The Top 10 Reasons the Rich Go Broke. Powerful Stories That Will Transform Your Financial Life... Forever

* * *

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

Copyright © 2020 by John MacGregor
This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.
© Перевод, оформление, издание на русском языке. ООО «Попурри», 2023

* * *

Все истории из книги происходили в действительности с реальными людьми. События, места действия и содержание бесед воспроизводятся мною по памяти. Имена, названия мест и даты, а также характерные признаки, свойства личности, места работы и жительства изменены.

Предисловие

Роберт Кийосаки, автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа»

Я всегда считал: ошибки нужны для того, чтобы на них учиться, а самые лучшие ошибки – те, что совершают другие, особенно если мы извлекаем из них уроки.

О финансовых консультантах я невысокого мнения.

Если вы читали хотя бы одну из книг серии «Богатый папа», то уже знаете об этом. Ничего личного: я просто не считаю умным поступком передачу ответственности за принятие решений и право контроля над своими деньгами другим людям. Да и в целом я серьезно озабочен состоянием нашей финансовой индустрии – мне не нравятся ее непрозрачность и способы, которыми она зарабатывает деньги.

Большинство финансовых консультантов, с которыми меня сводила судьба, люди порядочные. Но важно понимать, что их основная работа заключается в том, чтобы продать вам что-нибудь, – это торговцы, лишь немногие из которых имеют настоящее финансовое образование или интерес к его получению.

В конце 1970-х и начале 1980-х годов, когда на рынке впервые появилась пенсионная программа 401(k), достаточно большое количество людей поменяли работу и занялись финансовым консультированием.

Школьные учителя, продавцы автомобилей, риелторы, официанты и страховые агенты проходили курсы финансовых консультантов и уже менее чем через два месяца становились «профессионалами» – были готовы планировать ваше финансовое будущее, продавая вам финансовые продукты.

В 1975 году я работал в компании Хегох, а по вечерам ходил на курсы, чтобы стать сертифицированным специалистом по финансовому планированию; это была интенсивная трехлетняя учебная программа.

Я ее не закончил, но все же рад, что поучился на курсах некоторое время, так как узнал много нового. А обучение я прервал, потому что больше заинтересовался недвижимостью и пошел на соответствующие курсы.

Финансовый консультант отличается от сертифицированного специалиста по финансовому планированию примерно так же, как бухгалтер отличается от сертифицированного аудитора. А это достаточно существенное различие.

Я польщен тем, что мне было доверено написать предисловие к книге Джона Макгрегора, и на то есть ряд причин.

Причина № 1: я предложил Джону написать эту книгу. Серия «Богатый папа» нуждается в авторах, обладающих таким профессиональным опытом.

Причина № 2: Джон является сертифицированным специалистом по финансовому планированию, но только этим не ограничивается – он обучает других таких же специалистов, делясь с ними своим опытом.

Причина № 3: я уважаю Джона. В нем нет фальши. Он посвятил свою жизнь важному делу, стал настоящим профессионалом... и продолжает учиться. Как только у меня возникает вопрос по финансовому планированию, я обращаюсь к нему как к эксперту и консультанту в этой чрезвычайно важной сфере.

Причина № 4: финансовое планирование включает в себя намного больше различных аспектов, чем просто инвестирование. Управление состоянием – весьма многокомпонентная задача. Если планы не составлены, то: *во-первых*, вашей семье придется разгребать после вас все накопившиеся проблемы; *во-вторых*, семья может перессориться в попытках разделить

ваше наследство; *в-третьих*, большую часть вашего состояния заберет себе правительство, прежде чем семья успеет что-либо предпринять.

Причина № 5: книга Джона – не учебник. Учебники читать скучно, а эта книга представляет собой сборник историй – реальных и трагических, которых лучше бы не было. Цель книги в том, чтобы помочь избежать критических ошибок, которые могут разрушить вашу жизнь и жизнь вашей семьи.

Причина № 6: Джон – мой хороший друг. Как и я, он вырос на Гавайях, и мы даже играли в регби за одну и ту же команду Hawaii Harlequin Rugby Club – правда, в разное время в силу разницы в возрасте.

Причина № 7: люди учатся на ошибках. Как я уже сказал, лучшие ошибки – те, что совершают другие, особенно если мы извлекаем из них уроки. Эта книга должна занять важное место в финансовой библиотеке любого человека, серьезно относящегося к своему финансовому будущему.

Таковы причины, по которым я попросил Джона написать эту книгу. Она даст вам возможность извлечь уроки из чужих глупых ошибок, а не совершать их самостоятельно, испытывая на себе всю тяжесть финансовых последствий.

Роберт Кийосаки

Часть I Западня

Глава 1 Для чего я написал эту книгу

Меня зовут Джон Макгрегор, и большую часть своей сознательной жизни я посвятил финансовой деятельности во всех ее проявлениях. В юности по окончании колледжа я работал ландшафтным дизайнером, а в более зрелом возрасте занимал уже довольно высокие посты. Поэтому я хорошо знаю, что такое быть и бедным, и состоятельным.

За долгие годы мне довелось поработать с огромным количеством людей. Среди них были как те, кто испытывал серьезные финансовые затруднения, так и те, кого общество считало «зажиточными». Из своего опыта могу сказать, что уровень доходов не имеет особого значения, потому что на самом деле *всем* приходится решать *одну и ту же* проблему. Люди в наше время, как правило, считают деньги средством избавления от боли, а не средством для реализации своего предназначения.

Люди в наше время, как правило, считают деньги средством избавления от боли, а не средством для реализации своего предназначения.

В результате мы то и дело становимся свидетелями финансовой безысходности, с которой сталкиваются очень многие. Это постоянная и отчаянная борьба за то, чтобы как-то удержаться на поверхности.

Это происходит каждый день. Буквально. Каждый. День.

Иногда мне везет, и с клиентами я знакомлюсь еще *до того*, как они попадают в западню. Но такое случается редко. Обычно эти люди уже находятся в самом разгаре серьезных неприятностей. Я даю клиентам советы, наставления, тонны информации, и люди вроде как выполняют мои рекомендации, но через непродолжительное время я вижу, как они опять совершают те же самые ошибки, что ранее привели их к беде. И снова они мне звонят, приезжают в офис и удивляются, почему же у них не получается. Несмотря на то, сколько консультаций я им дал и как много времени мы посвятили планированию, ничего не меняется – хоть они и обещали «строжайшим образом» придерживаться выработанных планов. Такие клиенты в очередной раз срываются в штопор, а их жизнь вновь и вновь наполняется болью, стрессом и тревогой: они становятся жителями места, которое я называю островом Боли.

От всего этого можно впасть в отчаяние, и подобное со мной случалось не раз.

После того как дым рассеивается, я делаю то, чему обучен: начинаю копать вглубь. Я анализирую финансовые отчеты клиентов, их расходы, кредитные истории, операции, проведенные с инвестиционными портфелями, и неизменно обнаруживаю, что они скатились к своим прежним вредным привычкам.

В результате я понял, что информация не всегда ведет к трансформации.

Позвольте повторить это еще раз: ***информация не всегда ведет к трансформации.***

У нас сейчас больше информации (и доступа к ней), чем в любой другой период истории, но как нация мы в финансовом отношении демонстрируем полную безграмотность. Финансовый кризис стал самой масштабной эпидемией нашего общества и затронул большее количество людей, чем все болезни, вместе взятые.

Информация не всегда ведет к трансформации.

В какой-то момент я понял, что люди в этом не виноваты: они просто запрограммированы терпеть финансовые неудачи.

Эту книгу я написал, чтобы заложить новый фундамент для ваших родных и близких, для друзей и знакомых, да и просто для всех тех, кто отчаянно пытается выкарабкаться из-под завалов финансовых стрессов. Это будет интересное путешествие, но для начала я попрошу вас усвоить кое-какую основополагающую информацию.

Если вы понимаете, что как гид и наставник я желаю вам только хорошего, то наверняка вы поймете и то, что в это путешествие я веду вас не просто ради удовольствия: каждая мысль, каждое слово и каждая история зачем-то будут нужны.

Я хочу вам помочь.



Эти десять историй способны изменить вашу жизнь. Узнав их, вы столкнетесь с суровой реальностью. Я хочу пробудить в вас тягу к самоанализу, к выработке и оценке собственных суждений. Я хочу, чтобы вы разобрались со своей системой убеждений и распознали ранее не замеченные ловушки, расставленные на вашем жизненном пути.

Это можно сравнить с чудесной прогулкой по лесу. Вы наслаждаетесь прекрасной погодой, красивым видом, вдыхаете свежий аромат хвои, слышите, как шуршат листья под ногами, но даже не догадываетесь, что кто-то мог расставить на тропинке медвежьи капканы: вы идете в благодушном настроении, а на каждом шагу вас подстерегает опасность.

Я пишу эту книгу, чтобы добавить вам уверенности в том, что вы можете жить в достатке и не переживать из-за своих финансов, а также что вы осведомлены о ловушках, которые могут встретиться на пути.

Ценный попутчик

Я настоятельно рекомендую вам скачать дополнительное руководство (*совершенно бесплатно*), разработанное специально для этой книги. Вы найдете его на сайте www.johnmacgregor.net.

Оно поможет вам оценить собственные финансовые взгляды, историю, убеждения, положение и даже грамотность. Работая с книгой и читая описанные в ней десять историй о том, как богатые люди потеряли (или почти потеряли) все нажитое, с помощью руководства вы сможете более подробно и глубоко вникнуть в суть событий, навсегда изменивших их жизнь.

Самая эффективная учеба – та, в которой вы принимаете активное участие. Чтение является пассивной деятельностью, так же как просмотр телепрограмм или кинофильмов. Мы обычно забываем большую часть того, что увидели или прочитали, кроме, пожалуй, самых памятных персонажей или сцен... *если только* сами не принимали участия в этих событиях.

Самая эффективная учеба – та, в которой вы принимаете активное участие.

Если вам действительно дороги ваше финансовое будущее и благополучие, то вы найдете время, чтобы копнуть глубже. Наше приложение поможет вам в этом.



Ваша очередь

А сейчас самое время заглянуть в раздел Resource на сайте johnmacgregor.net – там вы найдете бесплатное руководство. Его можно скачать, распечатать (если вам удобнее работать с бумажными носителями), сохранить в виде цифрового файла на компьютере, планшете или в смартфоне. К руководству вы всегда можете обратиться по ходу чтения книги.

Принимайте участие в работе. Проявляйте активность. Копайте глубже. В результате вас ожидает совершенно новая жизнь. Я обещаю.

Глава 2

Краткий обзор

Вы отправляетесь в путешествие. И такого путешествия вам не могла пообещать ни одна ранее прочитанная книга на финансовые темы. Оно способно изменить вашу финансовую жизнь и позволить навсегда забыть про деструктивные и болезненные западни, в которые вы попадались на протяжении всего предыдущего пути и которые причинили немало вреда вам и вашей семье.

Предупреждаю, что книга вызовет у вас массу эмоций: заставит взгрустнуть, ощутить негодование и даже, возможно, прослезиться. Так и было задумано. Если вы настроены на долгосрочные перемены, необходимые для того, чтобы не просто выжить, а *процветать* в этом мире, без эмоций не обойтись.

Если вы не слишком отличаетесь от остальных людей, скорее всего, вас интересует вопрос, как люди становятся богатыми. Я поделюсь «секретами», которые знают только они.

Но задумывались ли вы когда-нибудь, каким образом богатые люди разоряются? Конечно, да, иначе бы не держали сейчас в руках эту книгу. Независимо от того, по какой причине вы ее начали читать – из любопытства, злорадства или чувства самосохранения, истории о том, как богатые теряют все, всегда вызывают большой интерес.

В отличие от историй успеха, которых вам, вероятно, довелось услышать немало, эти истории дадут уникальную возможность научиться на чужих ошибках. Ошибки возникают там, где происходят действительные и значимые изменения.

Ошибки возникают там, где происходят действительные и значимые изменения.

Истории успеха просты, их повсюду в избытке, однако они мало что дают. Реально чему-то научиться можно только на ошибках и на тех примерах, где люди спотыкаются и падают. В таких случаях мы ясно понимаем, чего надо избегать. Когда мы выявим те же самые ошибки в собственной жизни и в своих моделях поведения (если, конечно, будем честны перед собой), то сможем извлечь уроки и что-то поменять, чтобы избежать подобных ловушек.

Все истории, рассказанные в книге, произошли с реальными людьми – я этих людей знаю, я с ними вместе работал. Их истории позволяют познакомиться с образом мыслей чрезвычайно успешных людей, которые потеряли почти все (а в некоторых случаях действительно *все*). Каждая история вскрывает подоплеку событий и объясняет, почему разоряются богатые люди и почему эти уроки так важны для любого, кто хочет добиться душевного покоя и финансовой свободы.

Конкретные идентифицирующие детали – имена, место и время действия – изменены, чтобы защитить личности этих людей. Мы сосредоточимся главным образом на уроках, которые содержатся в этих историях, а не на участвовавших в них людях.

Хотя книга рассказывает о богатстве и богатых людях, каждая история содержит важную информацию, призванную помочь и вам уберечься от катастрофических финансовых ошибок – а вы с ними *обязательно* столкнетесь. Не имеет значения, сколько денег было потеряно в приведенных эпизодах. Моя цель заключается в том, чтобы вы усвоили уроки, почерпнув из историй что-то полезное и применимое к вашей собственной жизни.

Есть немало конкретных причин, заставляющих многих людей (богатых и бедных) испытывать финансовые страдания. Но *одна* из них занимает главенствующее положение. В ее основе лежит феномен, который я называю *медвежьим капканом*.

Медвежий капкан складывается из внутренних слабостей – а они есть у всех. Он прячется от нас в траве и ждет, когда мы случайно на него наступим, проходя мимо. Когда вы поймете,

какой принцип стоит за этим опасным явлением, вы сможете бороться против него каждый день. У вас появится возможность противостоять его влиянию, и в конечном счете вы придете к финансовой свободе, которой заслуживаете. Вы сможете избежать всех капканов и боли, что они способны причинить.



Почему речь именно об ошибках?

За последние 25 лет как у консультанта у меня было более пяти тысяч клиентов – людей и фирм. Боль и разочарования, которые, несмотря на все свое богатство, порой испытывают люди, вполне реальны. Я знаю это не понаслышке. И я понял, что для настоящей учебы и подлинных перемен в жизни важно разобраться с *ошибками*.

78 процентов людей живут от зарплаты до зарплаты.

В мире издано свыше 100 тысяч книг, посвященных личным финансам, – все они сулят финансовую стабильность, здоровье и благополучие. И все же финансовые проблемы только усугубляются. Когда четыре года назад я учредил свою новую компанию, количество взрослых граждан США, имевших постоянную работу, но живших от зарплаты до зарплаты, состав-

ляло 73 процента. Сегодня их уже 78 процентов. И это *несмотря* на постоянно растущее количество финансовых советов, доступных любому – только руку протяжи.

Большинство людей с готовностью признают, что самые лучшие уроки они извлекают из собственных ошибок, а не из того, что им преподают в школе. Однако возьмите любую книгу с финансовыми рекомендациями – и вы найдете там только истории о том, как зарабатывают деньги.

И ни слова о том, как их теряют.

Современный маркетинг бомбардирует нас успокаивающей информацией о процветании и высмеивает, словно идиотов, когда мы принимаем неверные финансовые решения. Но часто ли мы находим время поговорить с людьми, которые *сами прошли через все испытания*?

Каждый год энтузиасты пытаются взойти на вершину Эвереста, и каждый год при этом кто-то гибнет. Да, трагедия. Но подобных трагедий могло быть и больше, если бы никто не попытался понять, *почему* они погибли.

Это важно, потому что чужие неудач *повышают* шансы других людей на достижение своих целей... но только при условии, что из неудач будут извлечены уроки.

Почему выбрана форма историй

Мой друг и наставник Роберт Кийосаки, автор мирового бестселлера «Богатый папа, бедный папа», всегда говорит: «Есть два способа передачи знаний: их можно впихнуть насильно или же сопроводить хорошей историей, которую обучаемый воспримет сам. Хорошо рассказанная история способна изменить мир».



Я предпочитаю делиться знаниями в форме историй, потому что так легче выйти на эмоциональный уровень. Истории способны объединять людей и вызывать в них сопереживание, они дают возможность вместе смеяться и реагировать на собеседника. В историях есть мораль. С их помощью можно передавать информацию в сжатом виде (если хорошо рассказать). Такая информация лучше запоминается.

Удивительна реакция мозга на истории! Бесчисленное количество экспериментов подтвердило, что на истории мозг реагирует совсем не так, как, например, на факты и даты. Истории, имеющие эмоциональную и личную окраску, оказывают более сильное воздействие и способствуют выработке различных химических веществ типа дофамина и окситоцина. Такие вещества облегчают запоминание и дают возможность усваивать информацию быстрее, чем при простом чтении учебника или другого традиционного руководства. Следовательно, можно сделать вывод, что мозгу нравятся истории.

Истории затрагивают воображение и тем самым побуждают нас к активному участию. Читая историю, вы мысленно оживляете обстановку и персонажей и сами как бы участвуете в действии.

Цифры и статистические данные безжизненны. Они не несут эмоциональной нагрузки и не вызывают интереса, достаточного, чтобы породить эмоциональную связь с содержанием. Разумеется, они тоже нужны, так как способны подкрепить главную тему истории, но сами по себе они сухи и в памяти удерживаются недолго.

Люди хотят слушать истории, которые могут примерить на себя, которые вызывают у них чувства. Читая истории, люди ощущают свою связь с персонажами, пусть даже вымышленными, и эта связь сильнее, чем при чтении сухих биографических описаний.

На протяжении более чем 27 тысяч лет (такой возраст имеют древнейшие наскальные рисунки в пещерах) рассказывание историй было одним из самых фундаментальных методов коммуникации. Устные притчи помогают формированию хорошо запоминающихся мысленных образов, и слушатели легко могут ассоциировать их с собой, вычлняя из повествования главную мысль. Дети усваивают ценности через сказки и короткие истории с участием персонажей, которых они могут себе представить. Хорошо написанная сказка дает читателю возможность оживить происходящее действие, основываясь на собственном опыте и воображении. Благодаря этому и сами истории, и содержащиеся в них уроки дольше остаются в памяти.

Как и авторы большинства посвященных финансам книг, которыми забиты все полки в книжных магазинах, я мог бы просто перечислить все, что надо делать и чего не надо, чтобы сохранить богатство и не разориться. Но этого недостаточно для того, чтобы разбудить ваши эмоции, способные помочь усвоению уроков.

Истории формируют образы и смысл. Они объясняют, как устроен мир.

В отличие от гор типичной финансовой литературы, использующей традиционные методы (а они редко приводят к реальным результатам), истории побуждают вас делать глубокие выводы, которые могут привести к серьезным изменениям в жизни.

Очевидно, что обилие информации не решает задачи, потому что в противном случае среди нас не было бы людей с финансовыми проблемами, лишним весом, курящих или страдающих от какой-либо другой вредной зависимости. Другими словами, если бы для перемен в жизни достаточно было только информации, мы все были бы богаты, счастливы и стройны.

Если бы для перемен в жизни достаточно было только информации, мы все были бы богаты, счастливы и стройны.

Чтобы изменить свое поведение и стать другим человеком, требуется нечто большее, чем просто знания.

Истории, рассказанные в книге, основаны на подлинных событиях. Вы проследите жизненный путь людей, которые наслаждались богатством, но потеряли практически все. Поняв, с чего они начинали, вы сможете лучше разобраться в том, с какими трудностями этим людям пришлось столкнуться потом. Только представив себе полную картину, можно действительно чему-то научиться. С этого и начинаются перемены.

Почему я пишу о богатых людях

Людам нравятся добрые истории. Спортивные фанаты радуются, когда аутсайдер выбивает из борьбы самого сильного соперника. Мы с восторгом наблюдаем, как человек, несмотря на все трудности, восстанавливается после тяжелого поражения. И мы всегда на стороне того, кого недооценивают, оплевывают, считают ни на что не годным, а он вдруг добивается успеха, будучи уже списанным со счетов.

А еще общество любит *крупные неудачи*. Мы обожаем истории про людей из верхов, оказавшихся вдруг на самом дне.

Многие испытывают злорадство по отношению к богачам, которым в конце концов тоже доводится пострадать, как простым смертным. Существует убежденность в том, что богатство не зарабатывают, а получают либо по наследству, либо по везению. Поэтому, когда богатые люди теряют свое состояние, кое-кто хихикает – одна только мысль о том, что такого человека спустили с небес на землю и унизили, вместо сострадания вызывает чувство радости и удовлетворения. Отчасти это объясняется свойствами человеческой природы, но отчасти в основе данного феномена лежит убеждение, что *у богатых есть какой-то секретный сценарий и они пользуются преимуществами, недоступными для всех остальных*.

Что касается преимуществ, то в определенной степени они действительно присутствуют. Однако могу вас заверить, что большинство богатых людей сами заработали свои состояния *и их отношение к деньгам ничуть не отличается от нашего*. И богатые могут допускать досадные промахи, как и любой из нас. Конечно, у них есть доступ к адвокатам и инвестиционным брокерам, они лучше знакомы с финансовыми лазейками и благоприятными возможностями, но даже это не спасает, когда они заходят слишком далеко и совершают слишком много ошибок.

Порой богатые, балансируя на грани банкротства, мало чем отличаются от большинства американцев, живущих от зарплаты до зарплаты. Да, богачи теряют деньги. Разоряются. И такое происходит все чаще. И хотя политики не устают твердить, что бедные становятся еще беднее, такая же участь ожидает и многих богатых.

По большому счету герои этих историй похожи на вас или на меня. Они совершают такие же ошибки, хоть и в более грандиозных масштабах. Единственная разница заключается в том, что богатство и, возможно, какая-то власть у них *были*, но они их потеряли. Именно размеры потерь делают данные истории познавательными и полезными, однако мораль одна и та же.

Причиной краха могут стать безграничная жадность, неумение оценить степень финансового риска, плохое планирование, недостаток финансового образования, желание пустить пыль в глаза или же облагодетельствовать слишком большое количество родственников и друзей.

При написании книги я ставил перед собой цель показать распространенные ошибки и объяснить, *каким образом* они могут приводить (и зачастую приводят) к финансовым потерям и краху. Неверная оценка ситуации, придание чрезмерного значения внешним обстоятельствам, излишняя доверчивость по отношению к неправильным идеям, людям или мотивам – все это может выбить почву из-под ног независимо от того, сколько у вас денег.

Простые ошибки проистекают из простых и, казалось бы, безобидных решений. Но даже легкая трещина со временем может привести к обрушению самых прочных стен, самых мощных крепостных сооружений и самых высоких гор.



Ваша очередь

Настало время обратиться к прилагаемому руководству. Начните с задания № 1, которое состоит в том, чтобы **бесплатно** пройти тест самооценки на сайте www.johnmacgregor.net.

Изучите введение к руководству. Настоятельно рекомендую вам это, потому что с помощью введения закладывается фундамент роста и долгосрочных изменений (ведущих к финансовому покою).

Глава 3

Дедушка с бабушкой, Миннесота и лазанья

Чтобы было понятнее, откуда я сам и на основании какого опыта сформировались мои взгляды, хочу познакомить вас с моими дедушкой и бабушкой.

Дон и Джулия Макгрегор не отличались от типичных представителей своего времени, хотя в моем представлении они были самыми замечательными людьми на свете. Это была трудолюбивая супружеская пара, пережившая Великую депрессию. Полученный опыт позволил им извлечь ценные уроки, которые определили всю их последующую жизнь.

Эти уроки они преподали трем своим детям и, к счастью, внукам тоже. Мне повезло быть одним из тех, кто получил эти знания из первых рук.

Учась в четвертом классе, я в первый, но далеко не в последний раз отправился в Миннесоту, чтобы провести лето у дедушки с бабушкой. У них было пять акров земли у озера, которое они называли Лох-Грегор в знак своего шотландского происхождения. Для поддержания красоты на таком большом участке нужно было очень много трудиться. Я ездил в Миннесоту каждое лето и получал за свою работу 10 долларов в день, что для меня было настоящим богатством. Заработанных денег хватало на карманные расходы в течение всего последующего года.

Территория была ухожена и облагорожена собственными руками дедушки и бабушки. Цветы высаживались строго по сезону. Участок давал огромное количество фруктов и овощей. Повсюду росли большие березы, сосны и дубы, перемежавшиеся яблонями. Вокруг большей части участка был установлен белый деревянный забор, который постоянно требовал покраски. Этим мне тоже приходилось заниматься, и не раз.

Каждое лето в Миннесоте надолго оставалось в памяти. Мне нравилось проводить время со стариками и другой родней. Дедушка с бабушкой были замечательными людьми, и я с удовольствием общался с ними. Честно говоря, я бы и бесплатно работал с радостью.

Каждое утро начиналось довольно рано. В 6:45 дедушка кричал сверху: «Просыпайся, соня, солнце уже взошло над болотом!»

Не открыв толком глаза, я поднимался на второй этаж, где меня ждал приготовленный бабушкой горячий завтрак; к завтраку следовало являться вовремя, в 7:30 он заканчивался. Выйдя из дома, я принимался за стрижку газонов, покраску, прополку (сорняки здесь никогда не заканчивались) или какую-нибудь другую работу, которая выпадала мне на этот день. По утрам в Миннесоте всегда было пасмурно, сыро и прохладно.

Дед научил меня добросовестно относиться к порученному делу. Как бы старательно, на мой взгляд, я ни дергал сорняки и ни сгребал траву, он всегда находил огрехи. Я мог часами сгребать сухие листья или траву на берегу в полной уверенности, что делаю все как надо, но дед всегда указывал мне, что нет пределов совершенству.

Он был перфекционистом: окончил с отличием военный институт в Вирджинии, где получил специальность инженера-химика, затем поступил в Финансовую школу Уортон, после умудрился выбить стипендию на продолжение обучения в Массачусетском технологическом институте (однако его заявление о приеме тогда отклонили). Во время Второй мировой войны дед три года проходил службу за океаном и участвовал в жестокой битве при Анцио. Он был третьим по счету американцем, ступившим на иностранную землю в ходе этой войны.

Бабушка тоже была замечательным и во многом талантливым человеком. Она играла на фортепиано, и ее пальцы до самой смерти летали по клавишам с легкостью концертирующего пианиста. Она вырастила троих детей в нелегкие времена, в том числе и в годы войны, когда дедушка Дон воевал в Европе. Жертвы, на которые ей приходилось идти ради семьи и страны, были неисчислимы, как и у миллионов других людей.

Работа на ферме никогда не заканчивалась. Сегодня мы с досадой вспоминаем, что пора косить газон, или же нанимаем за 50 долларов человека, который 30 минут покатает газонокосилку по двору. А в те дни люди с удовольствием садились на трактор, потому что помнили, как еще недавно им намного труднее было работать серпом.

Тогда я мог поклясться, что трава, и особенно сорняки, растут буквально у меня на глазах, от них не было никакого спасения. Стоило мне только обернуться, закончив прополку, как я замечал, что из земли уже показались новые ростки.

По воскресеньям полагался отдых – так распорядилась бабушка. Но после церкви мы с дедушкой потихоньку выбирались из дома и находили себе какую-нибудь работу. Правда, старались при этом не пользоваться инструментами и не производить шума, чтобы нас не застукали.

Каждый день утренняя работа заканчивалась в 11 часов, и к 11:30 мы ехали в город, в спортивный клуб Сент-Пола. Мне трудно было представить, что в 1940-е годы мой отец в этом клубе был чистильщиком обуви, гардеробщиком и инструктором по плаванию. Дедушка отправлялся в закусочную пообедать и поиграть в карты с приятелями, а я шел в спортивный зал и готовился к предстоящему футбольному сезону.

Перед возвращением на ферму я не раз получал от джентльменов приглашение сыграть пару партий в джин рамми (на деньги) и, можете мне поверить, никогда не отказывался от такой возможности. Вернувшись домой, мы работали еще несколько часов.

Так протекала жизнь на ферме в Миннесоте, преподавая мне бесценный урок тяжелого, но полезного труда. Однако были и другие уроки, и они тоже отложились в моей детской голове.

Каждый вечер без исключения дедушка доставал толстенную книгу и перелистывал страницы, заполненные красными, черными и синими чернилами. В эту книгу он заносил все свои расходы, будь то оплата счета за электричество, покупка бутылки молока или церковные пожертвования. Туда записывалось *все*. К деньгам он относился с такой же педантичностью, как и к работе на ферме.

Однажды вечером началась гроза, и, спасаясь от нее, я забежал в дом. Бабушка не пустила меня с грязными ногами на ковер, и я стоял в дверях и наблюдал за дедушкой. Он меня видел, но в тот момент бухгалтерия для него была важнее всего. Я спросил, что он делает, но дед не ответил, продолжая рыться в своих записях: был конец месяца, и надо было навести порядок в финансах, точно оценив положение дел, чтобы свести концы с концами. К семейным деньгам дед относился с такой же дотошностью, как и финансист какой-нибудь крупной компании.

Дедушка с бабушкой отслеживали каждый цент. Они могли точно сказать, во что вложены деньги и какая от них отдача. Они с точностью до цента знали, сколько лежит на банковском счете. В этом они были большими педантами, и надо сказать, что бабушка была посвящена в денежные дела не меньше, чем дедушка.

Ничто не отдавалось на волю случая. Даже бензобак в машине был в любой момент заправлен не меньше чем на три четверти, потому что «никто не знает, что может случиться». Так сказывались на них тяжелые воспоминания из времен Великой депрессии – они постоянно чувствовали, что надо быть готовыми к худшему.

Однажды утром, встав из-за стола после завтрака, я заметил, как бабушка аккуратно вынимает из тостера поддон. Я ожидал, что она выкинет крошки в мойку, но она тщательно пересыпала их в пластиковый мешочек, который уже был заполнен крошками от предыдущих чисток тостера. Поймав мой вопросительный взгляд, она сказала голосом, не допускавшим сомнений: «Нельзя выбрасывать ни одной крошки». Для меня это был просто мусор, от которого надо избавляться, чтобы не расплодилось в доме муравьев. Она же хранила эти крошки, чтобы использовать их затем в какой-нибудь выпечке или в качестве посыпки для салата. Для нее они сохраняли ценность!

У бабушки не было даже ведра для объедков. Оно ей было не нужно, потому что еда никогда не выбрасывалась. Сама мысль об этом привела бы ее в смятение. То, что не было съедено, тщательно сохранялось до следующего раза.

Если вы не знаете, как жили миллионы людей в годы Великой депрессии, попробуйте представить себя на их месте, когда они думали о том, удастся ли им сегодня поесть (не о том, **что** они будут есть, а смогут ли они **вообще** что-нибудь раздобыть). Представьте их непрестанную тревогу о том, где взять хоть немного денег, чтобы накормить детей и пережить еще один день. Такой была жизнь. Отец нередко вспоминает о тех временах, причем не с сожалением или злостью, а с чувством гордости за то, как жили его родители и кем они стали.

Несмотря на все пережитые тяготы, через любую рассказанную ими историю красной нитью проходили **счастье, гордость и благодарность**. Да, жить было нелегко, им приходилось бороться за то, что сегодня достается даром, но они всегда чувствовали, как им повезло, что у них есть крыша над головой и еда на столе.

Дедушка с бабушкой, как и многие другие, знали, что такое отказывать себе во всем. Вот почему представители этого поколения были одержимы идеей экономии, экономии и еще раз экономии. Они знали, что такое выживать. Они ценили радости жизни, но старались жить скромно.

Много лет назад у дедушки с бабушкой брали интервью для статьи о том, какой была жизнь в Дулуте, штат Миннесота, – одном из самых холодных мест США – в годы Великой депрессии. Вот что они рассказали:

***Дональд (дедушка):** Дулут сильно пострадал от депрессии, многие люди потеряли буквально все. Надо было приложить много усилий, чтобы просто выжить. Бизнес шел так плохо, что босс однажды вызвал меня и сказал: «Дела у нас хуже некуда, и теперь ваша зарплата будет 100 долларов в месяц плюс комиссия от выручки». Но никакой комиссии не было. А у меня на руках были жена и трое детей. И еще я должен был банку 7 тысяч долларов. Кредит выдавался под 6 процентов, значит, каждый месяц одних только процентов я должен был платить по 35 долларов. Оставалось 65. Я состоял в Национальной гвардии. Там дополнительно платили 55 долларов в месяц, но за это надо было раз в неделю заниматься военной подготовкой, а летом уезжать на двухнедельные сборы. Итого у меня выходило 120 долларов в месяц. А моя жена Джулия преподавала игру на пианино и тоже имела небольшой доход (1,25 доллара за урок).*

Но я каждый месяц приходил в банк и платил ему 35 долларов. В один такой приход служащий банка сказал: «Мистер Макгрегор, президент банка хочет с вами поговорить». Президент спросил у меня: «Где наши деньги?» Я ответил: «Только что оставил их в кассе». – «Но это только проценты, а где сам долг?» И тогда я сказал ему: «Знаете, это не самый худший долг, с которым вам приходится иметь дело. Я не обанкротился, и даже если мне понадобится платить до самого конца жизни, я верну вам все до копейки». – «Считайте, что вам повезло», – сказал он. Это был третий калач... В то тяжелое время я еще и язву желудка себе заработал, так что вдобавок мне и лекарства приходилось покупать.

***Джулия (бабушка):** Конечно, мне тоже приходилось урезать себя во всем. У нас были сад и огород, которые во многом нас выручали: мы консервировали овощи, собирали малину, яблоки и все такое. А еще я покупала тушенку, и нам хватало ее в разных видах на целую неделю. Отпусков у нас, конечно, не было. Дети помогали в огороде, мальчики разносили газеты, проходя по снегу по много километров, и даже наша дочка Джуди продавала*

малину соседям в округе. Идя в магазин, мы планировали, что будем есть на протяжении всей недели, и покупали только самое необходимое. Но, оглядываясь назад, могу сказать, что тогда мы были счастливы, несмотря ни на что.



У них никогда не было кредитной карты

Несмотря на то, что дедушке с бабушкой удалось преодолеть все финансовые трудности, приобретенный опыт заставлял их до конца жизни экономить буквально на всем. Бабушка вырезала из газет все купоны на скидки. В тех случаях, когда мне приходилось ездить с ней за покупками в город, она тратила целые часы на обход всех магазинов. Ей *необходимо* было найти самые низкие цены. На все. Сколько бы времени на это ни потребовалось.

Помню, как-то раз нам пришлось проехать несколько лишних километров до магазина, чтобы купить шесть упаковок бумажных салфеток, купон на приобретение которых бабушка вырезала из газеты. Тот факт, что на салфетках были изображены сюжеты из «Звездных войн», ее ничуть не смущал – главным фактором была цена. И то, что пришлось сделать крюк, ее тоже

не волновало. Меня все время не покидала мысль: «*Ну и куда мы все это денем?*» Но задать вопрос я так и не осмелился.

Один неприятный, но очень поучительный эпизод произошел во время моего второго приезда к ним.

Бабушка решила навестить свою сестру, и мы втроем отправились на обед. На обед в кафе! Такое случалось нечасто.

Когда мы сели за столик в кафе возле торгового центра, официант спросил, что мы будем заказывать. Я люблю итальянскую кухню и поэтому попросил лазанью. Даже в самых буйных фантазиях я не мог предвидеть, какие последствия будет иметь мой заказ! До сих пор вспоминаю этот случай, когда слышу слово «лазанья», не могу его забыть.

– Ты уверен, что лазанья тебе нужна? – спросила бабушка.

Я кивнул.

– Ты *точно* уверен? – еще более настойчивым тоном переспросила она.

– Да, пожалуйста.

Я не могу вспомнить вкус той лазаньи. Ни салата, ни соуса, ни мяса – ничего. Вкус не отложился в моей памяти.

Но зато я очень быстро понял, в чем был смысл вопросов.

– Понравилась лазанья? – спросила бабушка после обеда.

– Да.

– Очень хочется надеяться, – вздохнула она. – Мы с сестрой заказали суп и сэндвич за пять долларов, а твоя лазанья обошлась в семь.

Поначалу я удивился и не знал, что сказать, однако вскоре догадался – у нас проблема. Стоп, неправильно: проблема была *у меня*.

Бабушка принялась стыдить меня, будто я заказал филе-миньон и лобстера. Я был потрясен: ведь мы же пришли не в шикарный ресторан, и я не изучал цены в меню – мне предложили заказать, что хочется, я и заказал. На всем обратном пути домой я чувствовал себя, мягко скажем, неважно.

Это был первый и, к счастью, последний случай, когда бабушка отругала меня. Чувство было ужасное. Я дулся и переживал, сидя в своей комнате, и не знал, что делать. В конце концов я отсчитал из заработанного мною стоимость лазаньи и положил деньги на тумбочку в спальне. Мне было не по себе, я был расстроен и хотел хотя бы таким способом извиниться.

Дедушка предпринял все возможные шаги, чтобы сгладить ситуацию, но с этого момента я уже не мог забыть, как огорчил бабушку. Хуже всего было то, что я, возможно, огорчил этим и деда. Вспоминая ту историю, я до сих пор ощущаю стресс, мне стыдно и больно всякий раз, когда я слышу слово «лазанья».

Сегодня я понимаю, что упреки бабушки в мой адрес были лишь следствием ее воспитания и того опыта, который она приобрела, когда пыталась выжить в ужасной ситуации (надеюсь, такая ситуация больше никогда не повторится). Бабушка совсем не хотела меня обидеть или заставить стыдиться. Проявляя таким образом свой инстинкт самосохранения, она желала мне добра и пыталась преподать урок, который сможет защитить меня в будущем.

Но я не хочу, чтобы у вас сложилось неправильное представление о моих дедушке и бабушке: они были очень щедрыми людьми и, несмотря на пережитые финансовые трудности, всегда были готовы поделиться с ближним. Они делали значительные пожертвования церкви и учебным заведениям, в которых когда-то учились, спонсировали местные инициативы, помогали семье... Это на протяжении всей жизни побуждало меня брать с них пример.

Даже спустя многие годы после восстановления экономики, уже опять встав прочно на ноги, они не избавились от стремления экономить. Когда они навещали нас на Гавайях, мама с бабушкой отправлялись покупать одежду, однако по настоянию бабушки всегда начинали свой шопинг с самых дешевых магазинов.

Дедушка с бабушкой никогда не были богатыми (даже будучи вице-президентом банка First National в Сент-Поле, дед никогда не зарабатывал больше 25 тысяч долларов в год), но со временем они медленно и методично скопили приличное даже по нынешним меркам состояние.

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.