

RICH DAD'S
GUIDE TO
BECOMING
RICH
WITHOUT
CUTTING UP
YOUR
CREDIT CARDS

БОГАТЫЙ ПАПА

КАК СТАТЬ БОГАТЫМ, НЕ ОТКАЗЫВАЯСЬ ОТ КРЕДИТОВ

ПРЕВРАТИ ПЛОХОЙ ДОЛГ В ХОРОШИЙ



ROBERT T. KIYOSAKI

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

Роберт Тору Кийосаки
Как стать богатым,
не отказываясь от кредитов
Серия «Богатый папа»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10312606

*Как стать богатым, не отказываясь от кредитов / Р. Кийосаки; пер.
с англ. О. Г. Белошеев.: Попурри; Минск; 2012
ISBN 978-985-15-2311-1*

Аннотация

Книга написана для людей, которые готовы произвести в своей жизни глубокие профессиональные и финансовые перемены с тем, чтобы шагнуть из индустриальной эры в информационную. Для широкого круга читателей.

Содержание

Введение	5
Кто платит цену?	9
Означает ли большой дом, что вы богаты?	10
Какую цену нужно заплатить, чтобы стать богатым?	12
Глава первая	17
Разные способы разбогатеть	20
Каждый ли может стать богатым?	23
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Роберт Кийосаки Как стать богатым, не отказываясь от кредитов

Перевод с английского выполнил О. Г. Белошеев по изданию: RICH DAD'S GUIDE TO BECOMING RICH WITHOUT CUTTING UP YOUR CREDIT CARDS (Turn Bad Debt Into Good Debt) by Robert T. Kiyosaki, 2011.

© 2012 by CASHFLOW Technologies, Inc. This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC

© Перевод. Издание. ООО «Попурри», 2012

* * *

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 зацепкой на всем земном шаре. Принимая во внимание чрезмерную заикленность на деньгах и массовую привлекательность историй о стремительных обогащениях и баснословных выигрышах в лотерею правильное 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 ажио-

таж, 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 лихо-
радке 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 признавал, что на глазах у многомиллионной аудитории мне нужно было сдержаться. Поэтому я выдал 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, просмотры 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.

МИ.

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 се-

минар в «Hilton Hawaiian Village», отель на Вайкики-Бич, в нескольких шагах от кондоминиума, где я жил. Я забронировал по телефону место и ходил 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 пищу 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?»»

Глава первая

Какова цена жизни по дешевке?

*Большинство людей хотят разбогатеть. Только они не хотят платить за это необходимую цену.
Богатый папа*

Есть много книг, в которых пропагандируется идея экономности и необходимости жить ниже своих средств. Многие так называемые финансовые эксперты пишут или рассказывают о преимуществах отказа от кредитных карточек, сбережения денег, перечисления максимальных сумм в пенсионный план, пользования поддержанной машиной, проживания в небольшом доме, использования газетных купонов на товары, покупки товаров на распродажах, питания дома, передачи поношенной одежды старших детей младшим, дешевых отпусков и других стратегий.

И хотя многим эти идеи подходят как нельзя лучше, а экономность часто бывает уместной и разумной, большинству людей подобные предложения не нравятся. Им хочется получать от жизни все самое лучшее. Большой дом, новая машина, веселые развлечения и дорогие отпуска доставляют гораздо больше радости и привлекают намного сильнее, чем регулярные взносы на банковский депозит.

Основная масса людей склонна соглашаться с мудрецами,

проповедующими бережливость и экономическое воздержание. Но все же в глубине души многие из нас предпочли бы иметь платиновую безлимитную кредитную карточку, оплаченную богатым дядей, у которого денег больше, чем у всех арабских нефтяных шейхов, частных швейцарских банков и Билла Гейтса, вместе взятых.

Мы понимаем, что необузданное стремление к развлечениям, модным и красивым вещам загоняет нас в финансовую пропасть. Порождаемые этими искушениями серьезные материальные трудности дают повод финансовым гуру призывать неразумных: «Откажитесь от своих кредитных карточек. Живите ниже своих средств. Покупайте подержанные машины».

В отличие от них, богатый папа никогда не говорил мне: «Откажись от кредитных карточек. Живи ниже своих средств». Да и зачем ему было советовать мне делать то, во что он сам не верил? Когда речь заходила об экономности, он говорил: «Ты можешь стать богатым, если будешь жить по дешевке. Но проблема в том, что, даже когда ты станешь богатым, твой образ жизни не изменится. Ты все так же будешь скупиться, откладывать деньги и экономить, всегда выбирая самые дешевые варианты всего – от бутылок с питьевой водой до гостиничных номеров. Кому охота жить по дешевке и умереть богатым, чтобы дети промотали сбережения всей твоей жизни сразу после твоих похорон? Лично я не вижу в этом никакого смысла».

Богатый папа знал, что после смерти родителей, которые всю жизнь сэкономили и копили деньги, дети часто вели себя, словно изголодавшиеся гиены. Вместо того чтобы наслаждаться родительским наследством, они обычно начинали драку из-за денег и пускали их по ветру сразу, как только им удавалось наложить лапу на то, что они называли «справедливой долей».

Вместо того чтобы советовать мне экономить на каждой мелочи, богатый папа часто говорил: «Если ты чего– то хочешь, выясни, сколько это стоит, а потом заплати реальную цену, – и сразу предупреждал: – Но всегда помни, что у всего есть своя цена. А цена за выбор жизни по дешевке как способ обогащения такова: ты все равно будешь жить по дешевке».

Разные способы разбогатеть

Вы можете достичь финансовой свободы, женившись на деньгах. У меня в Нью-Йорке был одноклассник, который часто заявлял: «Жениться на богатой девушке так же легко, как и на бедной». После завершения учебы он, как и говорил, женился на девушке из очень богатой семьи. Лично я презираю его за этот поступок, но понимаю, что это был его способ стать состоятельным.

Вы можете разбогатеть, став бандитом, но все мы знаем цену такого выбора. Будучи мальчишкой, я считал, что бандит надевает маску и грабит банки. Сегодня же я понимаю, что многие бандиты носят синие костюмы, белые рубашки, красные галстуки и часто считаются уважаемыми членами общества.

Есть и такие, кто становится богатым, играя в казино, на тотализаторе, в лотерею или вслепую вбрасывая свои деньги в фондовый рынок. Я знал многих людей, которые в период дотком-мании были готовы выписать чек каждому, кто говорил: «Я открываю интернет-компанию».

Можно создать состояние, подминая под себя тех, кто слабее, но все мы знаем, чем это заканчивается. Рано или поздно появляется кто-нибудь посильнее либо этот крутой силач обнаруживает, что вести с ним дела соглашаются только слизняки, которым нравится, чтобы ими помыкали.

И, как уже было сказано выше, вы можете стать состоятельными, если будете жить по дешевке. Но богатые скупцы – типа Скруджа из классической повести Чарльза Диккенса «Рождественская песнь» – обычно становятся объектами всеобщего презрения. Все мы знаем людей, которые постоянно хотят получать максимальные скидки, вечно жалуются на присланные счета или, что еще хуже, отказываются платить по ним под разными надуманными предлогами.

Одна моя приятельница, владеющая магазином одежды, часто жалуется на особую категорию клиентов, которые покупают шикарные наряды, надевают их на какую-нибудь вечеринку, а затем, через несколько дней, возвращают покупки и требуют вернуть им деньги. Разумеется, есть и такие, которые ездят на старых машинах, слишком долго носят одну и ту же одежду, покупают дешевую обувь и выглядят как бедняки, в то время как в банке у них лежат миллионы долларов.

И хотя эти люди могут стать богатыми, экономя на всем, цена такого поведения оказывается дороже любых денег. Порой мне самому приходится бороться с приступами чрезмерной скупости, поэтому я хорошо знаю, что люди лучше относятся ко мне, когда я проявляю щедрость.

Например, когда я даю чуть больше чаевых за хорошее обслуживание, эти деньги всегда возвращаются ко мне какими-то другими путями.

Иными словами, к щедрым людям окружающие склонны

относиться с большей симпатией, чем к скупым.

Каждый ли может стать богатым?

Мы с богатым папой продолжили разговор о цене, которую нужно заплатить за то, чтобы создать состояние. Он сказал мне:

– Разным людям приходится платить разную цену.
– Ты хочешь сказать, что для разных людей и цена разная? – переспросил я.

– Мне нравится думать, что все мы пришли в этот мир с уникальными способностями и талантами, такими как умение петь, рисовать, заниматься спортом, писать книги, воспитывать детей, читать проповеди, учить и т. д. Но, несмотря на то что эти таланты нам дает Бог, развивать их каждый из нас должен сам – и необходимость развивать свои способности часто становится той ценой, которую мы платим за то, чтобы стать богатыми.

Отец моего друга Майка продолжил:

– В мире много умных, талантливых и одаренных людей, которые не добиваются того, что мы называем успехом в области финансов, профессиональной карьеры или личных взаимоотношений. С одной стороны, у каждого из нас есть дарования и достоинства, а с другой – есть личные проблемы и слабости, которые нужно преодолеть. Никто не совершенен. Вот почему я говорю, что разные люди платят разную цену – ведь у каждого из нас разные трудности. Считать,

что жизнь должна быть легкой, могут только лентяи.

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.