

THE
CASHFLOW
QUADRANT

БОГАТЫЙ ПАПА

КВАДРАНТ

ДЕНЕЖНОГО
ПОТОКА

РУКОВОДСТВО БОГАТОГО ПАПЫ
ПО ДОСТИЖЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ



ROBERT T. Kiyosaki

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

Роберт Тору Кийосаки
Квадрант денежного потока
Серия «Богатый папа»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10312612
Квадрант денежного потока / Р. Т. Кийосаки; пер. с англ. О. Г.
Белошеев.: Попурри; Минск; 2012
ISBN 978-9-8515-2315-9

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

Примечание редактора	6
Выражение признательности	8
Предисловие	9
Как найти свой путь	11
Так как же все-таки найти свой путь в жизни?	12
Разное образование	14
Как я нашел свой путь	19
Почему путь так важен?	20
Причина, по которой я стал учителем	22
Изменяться нелегко	23
Диета и упражнения	24
Почему отличники терпят поражение	26
Путь сам по себе цель	28
В заключение	30
Введение	32
Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?	34
Совет бедного папы	34
Совет богатого папы	35
Для кого написана эта книга?	36
Эта книга состоит из трех частей	40
Часть первая	43
Глава первая	43

Чтобы делать деньги, деньги не нужны	45
Так что же для этого нужно?	46
Из какого квадранта вы получаете свой доход?	47
Вы можете получать доход из всех четырех квадрантов	48
Разные методы создания дохода	50
Во всех четырех квадрантах вы можете быть как богатым, так и бедным	50
Не все квадранты одинаковы	51
Разные способы зарабатывания денег	51
Разные отцы – разные взгляды на деньги	52
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Роберт Кийосаки

Квадрант

денежного потока

Перевод с английского выполнил *О. Г. Белошеев* по изданию: RICH DAD'S Cashflow quadrant (Guide to Financial Freedom) by Robert T. Kiyosaki, 2011.

© 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc. This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление. ООО «Попурри», 2012

* * *

*Мой богатый папа имел обыкновение говорить:
«Вы никогда не сможете стать по-настоящему
свободными без финансовой свободы».*

*И еще он говорил: «Но и у свободы есть своя
цена».*

*Данная книга посвящается тем, кто готов
заплатить эту цену.*

Примечание редактора

Времена меняются

С тех пор как в 1997 году в свет вышло первое издание книги «Богатый папа, бедный папа», в экономике, и сфере инвестирования в частности, произошло множество изменений. Четырнадцать лет назад слова Роберта Кийосаки «ваш дом не является вашим активом» бросили вызов общепринятому мнению. Его несовместимые с традиционной точкой зрения взгляды на денежные отношения и инвестирование вызвали волну скептицизма, критики и негодования.

В 2002 году книга Роберта «Пророчество богатого папы» призвала нас готовиться к неотвратимому краху финансового рынка. В 2006 году глубокая озабоченность ухудшающимся положением среднего класса Америки заставила Роберта Кийосаки в соавторстве с Дональдом Трампом написать книгу «Почему мы хотим, чтобы вы были богаты».

Роберт известен всему миру как страстный пропагандист финансового образования. Сегодня, когда мы столкнулись с последствиями краха системы субстандартного ипотечного кредитования, рекордного количества изъятий ипотечного жилья и глобального экономического кризиса, который все еще продолжает бушевать, пророческие заявления Кийосаки, похоже, становятся реальностью. Многие скептики пре-

вращаются в верующих.

Когда в 2011 году Роберт готовил к новому изданию свою книгу «Квадрант денежного потока», он осознал два важных момента: его идеи и концепции выдержали проверку временем, а инвестиционная среда и условия деятельности вкладчиков существенно изменились. Эти преобразования, которые оказывают и будут оказывать серьезное воздействие на людей в квадранте И (инвесторов), побудили Роберта обновить и исправить важный раздел данной книги – главу «Пять уровней инвесторов».

Выражение признательности

Благодаря феноменальному успеху «Богатого папы, бедного папы» мы приобрели тысячи новых друзей во всем мире. Их добрые слова и дружеские чувства – а также поразительные истории, являющиеся примером проявления настойчивости, страсти и успеха в применении принципов богатого папы в своей жизни, – вдохновили нас на написание книги «Квадрант денежного потока: Руководство богатого папы по достижению финансовой свободы». Поэтому мы благодарим наших друзей, как старых, так и новых, за их полную энтузиазма поддержку, которая превзошла все наши ожидания.

Предисловие

Какова цель вашей жизни?

«Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» – этот вопрос задавали в свое время большинству из нас.

В детстве у меня было много увлечений, поэтому выбирать было легко. Если что-то казалось интересным и престижным, мне хотелось этим заниматься. Я мечтал стать морским биологом, астронавтом, морпехом, моряком торгового флота, летчиком и профессиональным игроком в американский футбол.

Три цели из этого списка мне удалось осуществить – стать офицером морской пехоты, моряком и летчиком.

Я точно знал, что не хочу быть учителем, писателем или бухгалтером. Педагогическая деятельность меня не привлекала, потому что я не любил школу. Желания стать писателем у меня тоже не было, потому что я дважды провалился на экзамене по английскому языку. А тратить два года на получение степени магистра делового администрирования я не стал по той простой причине, что ненавидел бухгалтерский учет, который был обязательным предметом в программе.

Теперь же по иронии судьбы я занимаюсь всем тем, чем мне никогда не хотелось. Несмотря на то что мне не нравилась школа, я являюсь владельцем образовательной ком-

паний и занимаюсь обучением людей в разных странах мира, потому что мне это нравится. Хотя в свое время неумение писать по-английски стало причиной двух провалов на экзаменах, сегодня я больше всего известен как автор. Моя книга «Богатый папа, бедный папа» больше семи лет продержалась в списке бестселлеров «New York Times» и занимает третье место среди самых продаваемых книг в США. Выше ее стоят лишь «Радость секса» и «Непроторенная дорога». Вдобавок ко всему книга «Богатый папа, бедный папа» и созданная мною серия настольных игр «Денежный поток» посвящены тому самому бухгалтерскому учету, который я так долго не мог терпеть.

Но как все это связано с вопросом «Какова ваша цель в жизни?».

Ответ содержится в простой, но чрезвычайно глубокой мысли мастера вьетнамского дзен-буддизма Тхить Нят Ханя: «Путь сам по себе цель». Другими словами, цель вашей жизни заключается в том, чтобы найти свой путь в жизни. Однако понятие пути нельзя отождествлять с вашей профессией, званием, количеством получаемых денег, успехами и неудачами.

Найти свой путь – значит выяснить, для каких действий вы были посланы на эту землю. В чем цель вашей жизни? Для чего вы получили этот великий дар, именуемый жизнью? И какой дар вы отдаете жизни взамен?

Оглядываясь назад, я понимаю, что полученное мною об-

разование ничем не помогло мне найти свой путь в жизни. Четыре года я учился в мореходном училище на офицера торгового флота. Если бы я выбрал карьеру в компании «Standard Oil» и до пенсии служил на нефтяных танкерах, то не нашел бы своего пути. Если бы я остался в Корпусе морской пехоты или перешел в гражданскую авиацию, то тоже не нашел бы своего пути.

Если бы я остался на флоте или в авиации, то никогда не стал бы автором всемирно известных бестселлеров, не был бы приглашен в телепрограмму Опри Уинфри, не написал бы книгу вместе с Дональдом Трампом и не создал бы международную образовательную компанию, которая занимается обучением предпринимателей и инвесторов по всему миру.

Как найти свой путь

Книга «Квадрант денежного потока» занимает важное место среди всех написанных мною книг, потому что она помогает людям находить свой путь в жизни. Как известно, большинство людей в самом начале жизни получают стандартную установку: «Ходи в школу и получи хорошую работу». Но система образования учит нас находить работу в квадрантах Р или С. Она не учит нас тому, как найти свой путь в жизни.

Есть люди, которые с ранних лет точно знают, чем они бу-

дут заниматься в дальнейшем. Они растут, будучи уверенными в том, что станут врачами, юристами, музыкантами, гольфистами или актерами. Все мы слышали о вундеркиндах — детях с исключительными способностями. Однако следует отметить, что эти дарования проявляются в основном в профессиональной области и вовсе не обязательно определяют жизненный путь человека.

Так как же все-таки найти свой путь в жизни?

Мой ответ таков: «Если б я только знал!» Если бы я мог взмахнуть волшебной палочкой и с помощью магии открыть вам ваш путь, я бы это сделал.

Но, поскольку у меня нет волшебной палочки и я не могу сказать, что вам нужно делать, я могу лишь рассказать, что сделал я сам. Я просто доверился своей интуиции, своему сердцу и своему внутреннему голосу. Например, в 1973 году, после возвращения с войны, когда мой бедный папа начал уговаривать меня учиться дальше, получить степень магистра и работу в государственной структуре, мой мозг онемел, сердце сжалось, а внутренний голос сказал: «Ни за что!»

Когда он посоветовал вернуться к работе на «Standard Oil» или устроиться в гражданскую авиацию, мой мозг, сердце и внутренний голос снова сказали «нет». Я знал, что с ра-

ботой в море и в небе покончено навсегда, несмотря на то что эти профессии считались престижными и хорошо оплачивались.

В 1973 году мне было 26 лет, и передо мной были открыты все пути. Я сделал многое из того, что советовал мне отец, окончил школу, получил диплом колледжа и приобрел две профессии – офицер торгового флота и пилот вертолета. Но проблема заключалась в том, что эти профессии были всего лишь детскими мечтами.

В 26 лет я был уже достаточно взрослым и понимал, что образование – это процесс. Например, когда мне захотелось стать моряком, я пошел в училище, где готовили офицеров торгового флота. А когда мне захотелось стать летчиком, я пошел в летную школу ВМФ, где за два года не умеющих летать парней превращали в летчиков. Поэтому, прежде чем начать новый процесс обучения, я должен был узнать, кем мне предстоит стать.

Традиционные учебные заведения сослужили мне хорошую службу. Я приобрел две профессии, о которых мечтал в детстве. Но, став взрослым, оказался в крайне затруднительном положении, потому что нигде не было указателей с надписью «Правильный путь». Я знал, чего мне не хотелось делать, но не знал, чем хотел заняться.

Все было бы просто, если бы я хотел получить всего-навсего какую-нибудь новую профессию. Если бы мне захотелось стать врачом, я мог бы поступить в медицинскую шко-

ду. Если бы мне захотелось стать юристом, я пошел бы в юридическую школу. Но я знал, что жизнь может дать мне гораздо больше, чем возможность пойти еще в одну школу ради получения документа, дающего право заниматься еще одним видом профессиональной деятельности.

Раньше я этого не осознавал, но в 26 лет пришло время заняться поиском своего пути в жизни, а не очередной профессии.

Разное образование

В последний год моей карьеры летчика морской пехоты, когда мы базировались на Гавайях, неподалеку от моих родных мест, я уже знал, что хочу пойти по стопам богато-го папы, отца моего друга Майка. Незадолго до увольнения из Корпуса морской пехоты я стал по выходным посещать курсы начинающих продавцов недвижимости и бизнесменов, чтобы получить знания, необходимые для предпринимательской деятельности в квадрантах Б и И.

Кроме того, по совету одного из друзей я записался на курсы личностного развития в надежде узнать, каким я был на самом деле. Обучение на курсах личностного развития не вписывалось в рамки традиционного образования, потому что я посещал их не ради диплома или лицензии. В отличие от курсов торговцев недвижимостью, я понятия не имел, чему конкретно меня будут учить. Я знал лишь то,

что пришло время пойти на курсы, которые помогут мне разобраться в себе.

На первом занятии инструктор нарисовала в блокноте следующую схему:



Затем она сказала: «Чтобы достичь наивысшего уровня развития, человеку необходимо физическое, ментальное, эмоциональное и духовное образование».

Слушая ее объяснения, я понял, что главной целью традиционных учебных заведений было ментальное, или умственное, развитие учащихся. Вот почему многие из тех, кто хорошо успевал в школе, испытывают трудности в реальной жизни, особенно в мире денег.

Еще после нескольких лекций, прослушанных в тот же выходной день, я понял, почему мне не нравилась школа. Мне стало ясно, что я любил учиться, но ненавидел систему образования.

Традиционная методика преподавания была прекрасной средой для отличников, но не для меня. Она угнетала мой дух, пытаясь мотивировать меня с помощью страха: страха совершить ошибку, потерпеть поражение и не получить работу. Эта система пыталась запрограммировать меня на выбор карьеры работника в квадрантах Р или С. Я осознал, что традиционная система образования – это не место для человека, который желает стать предпринимателем и присоединиться к представителям квадрантов Б и И.

Авторское примечание. Возможно, как раз поэтому многие выдающиеся предприниматели не заканчивали школу или бросали учебу в университете. В их числе – основатель «General Electric» Томас Эдисон, основатель «Ford Motor» Генри Форд, основатель «Apple» Стив Джобс, основатель «Microsoft» Билл Гейтс, основатель «Disneyland» Уолт Дисней и основатель «Facebook» Марк Цукерберг.

После того как инструктор подробно описала особенности этих четырех видов личностного развития, я осознал, что большую часть своей жизни провел в очень жестких условиях образовательной среды. После четырех лет в чисто мужском коллективе мореходного училища и пяти лет в морской пехоте я был очень силен в эмоциональном и физическом плане, но мое развитие было односторонним. В нем преобладало агрессивное мужское начало. Мне не хватало женской энергии и мягкости. И это неудивительно, потому

что из меня сделали офицера морской пехоты, умеющего сохранять эмоциональное спокойствие под любым давлением, способного убивать и готового умереть за свою страну.

Если вы видели фильм «Лучший стрелок» с Томом Крузом в главной роли, тогда у вас была возможность получить некоторое представление об этом мужском мире и храбрости военных летчиков. Мне нравился этот мир. В нем мне было хорошо. Это был мир современных рыцарей и воинов. Там не было места нытикам.

Программу курсов завершал семинар, в ходе которого я проник в глубины своих эмоций и слегка прикоснулся к своему духу. Я плакал, как ребенок, потому что мне было о чем поплакать. Я делал и видел вещи, которых никому и никогда не следует делать. Заливаясь слезами, я обнимался с женщиной, чего никогда не позволял себе прежде, даже с родным отцом.

В тот воскресный вечер я очень жалел, что курсы личностного развития закончились. На семинаре царила атмосфера нежности, любви и откровенности. В понедельник утром мне предстояло снова оказаться в окружении молодых эгоистичных пилотов, приученных летать, убивать и погибать за свою страну.

После этого семинара я понял, что пришло время измениться. Я знал, что развить в себе доброту, мягкость и сострадание мне будет невероятно трудно. Для этого нужно было перечеркнуть все, чему меня много лет учили в море-

ходном училище и летной школе.

Я больше никогда не возвращался к традиционной системе образования. У меня не было никакого желания учиться ради оценок, дипломов, продвижения по службе или получения лицензий.

Если я записывался на курсы или посещал семинары, то делал это только для того, чтобы стать лучше. Меня больше никогда не интересовали ни оценки, ни дипломы, ни свидетельства о профессиональной подготовке.

Но мой отец был преподавателем, а для педагогов нет ничего важнее оценок в школе, учебы в колледже и последипломного образования. Ученые степени и дипломы престижных университетов являются для них такими же знаками отличия, как медали и орденские планки на груди пилотов Корпуса морской пехоты. На людей, не окончивших среднюю школу, эти интеллектуалы смотрят презрительно, как на низшую касту. Магистры свысока смотрят на бакалавров и благоговеют перед докторами наук. В свои 26 лет я уже знал, что никогда не вернусь в этот мир.

Примечание редактора. В 2009 году престижный Университет святого Игнатия де Лойолы в Лиме удостоил Роберта почетной степени доктора философии в области предпринимательства. Эту редкую награду получают в основном политические деятели, например бывший президент Испании.

Как я нашел свой путь

Я знаю, что кое-кто из вас сейчас спрашивает: «Зачем он тратит так много времени на разговоры о курсах нетрадиционного обучения?»

Все дело в том, что тот первый семинар по личностному развитию вновь разжег мою любовь к учебе – только не к той, которую нам навязывают в школах. После завершения семинара у меня возникла неудержимая тяга к данной форме обучения, заставлявшая меня посещать семинары на самые разные темы, чтобы утолить желание как можно больше узнать о связях между моим телом, разумом, эмоциями и духом.

Чем больше я учился, тем большее любопытство вызывала у меня традиционная система образования. Я начал задаваться вопросами типа:

- Почему так много детей ненавидят школу?
- Почему так мало детей любят школу?
- Почему так много высокообразованных людей не добиваются успеха в реальном мире?
- Готовят ли школы людей к жизни в реальном мире?
- Почему я ненавижу школу, но люблю учиться?
- Почему большинство школьных учителей прозябают в бедности?
- Почему в школах нам дают очень мало знаний о деньгах?

Эти вопросы заставили меня стать приверженцем обучения за пределами тесных стен системы образования. Чем больше я учился, тем лучше понимал, почему мне не нравилась школа и почему учебные заведения не в состоянии приносить пользу своим учащимся, даже отличникам.

Когда любопытство коснулось моего духа, я стал предпринимателем и просветителем. Если бы не оно, я бы никогда не стал автором книг и создателем игр, развивающих финансовый интеллект. Духовное образование привело меня к моему жизненному пути.

Похоже, что наши пути в жизни следует искать не в голове, а в сердце.

Это не значит, что человек не может найти свой путь с помощью традиционного образования. Уверен, многие именно так и поступают. Я всего лишь хочу сказать, что вряд ли я сам смог бы найти свой путь в традиционной школе.

Почему путь так важен?

Мы все знаем людей, которые делают много денег, но ненавидим их работу. Но вместе с тем мы знаем людей, которые не делают много денег, и тоже ненавидим их работу. Помимо этого, мы знаем тех, кто просто работает за деньги.

Один мой однокурсник по мореходному училищу торгового флота тоже осознал, что не хочет провести всю жизнь в море. Вместо того чтобы бороздить океаны до конца своих

дней, он после окончания училища поступил в юридическую школу, потратил еще три года на то, чтобы стать адвокатом и заняться частной практикой в квадранте С.

Он умер в начале шестого десятка, будучи очень успешным, но несчастным адвокатом. Так же как и я, к 26 годам этот человек овладел двумя профессиями. Несмотря на свою ненависть к адвокатской деятельности, он продолжал заниматься ею, потому что у него были жена, дети, ипотека и счета, которые нужно было оплачивать.

За год до его смерти мы виделись на встрече выпускников в Нью-Йорке.

– Я только и делаю, что подчищаю грязь, которую оставляют богачи вроде тебя. Они платят мне жалкие гроши. Я ненавижу тех, на кого работаю, – заявил мой бывший однокурсник.

– А почему ты не займешься чем-нибудь другим? – поинтересовался я.

– Не могу позволить себе бросить работу. Моя старшая дочка поступает в колледж.

Этот человек умер от сердечного приступа прежде, чем она успела закончить учебу.

Благодаря своей профессиональной подготовке он зарабатывал много денег, но находился во власти яростных эмоций. Его дух умер, и тело вскоре последовало за ним.

Я понимаю, что это исключительный случай. Большинство людей не относятся к своей работе с такой ненавистью,

какую испытывал мой друг. Тем не менее данный пример точно характеризует проблему, которая возникает, когда человек попадает в ловушку профессии и не может найти свой путь.

На мой взгляд, это прямое следствие недостатков системы традиционного образования. Миллионы людей выходят из стен учебных заведений, чтобы всю оставшуюся жизнь трудиться на работе, которая им не нравится. Они знают, что в их жизни чего-то не хватает. Кроме того, миллионы людей попадают в финансовую ловушку. Они зарабатывают слишком мало, чтобы выжить, и хотят заработать больше, но не знают как.

Не имея ясного представления о других квадрантах, многие люди возвращаются в учебные заведения, чтобы получить новую профессию или претендовать на повышение зарплаты в квадрантах Р или С, вместо того чтобы узнать о жизни в квадрантах Б и И.

Причина, по которой я стал учителем

Главной причиной, заставившей меня стать учителем в квадранте Б, было стремление дать людям возможность получить финансовое образование. Я хотел сделать это образование доступным для всех желающих учиться независимо от того, сколько у них денег и каков средний балл их аттестата. Вот почему первым продуктом моей компании

«Rich Dad» стала игра «Денежный поток». Она может учить людей в тех странах, куда мне никогда не добраться. Главное достоинство этой игры состоит в том, что она заставляет одних людей учить других. Для такого обучения не нужны ни высокооплачиваемые учителя, ни классные комнаты. Игра «Денежный поток» переведена на шестнадцать языков и доступна миллионам людей во всем мире.

Сегодня компания «Rich Dad» предлагает курсы финансового образования и услуги опытных коучей и наставников для индивидуального обучения. Наши программы особенно нужны тем, кто желает получить знания, необходимые для перехода из квадрантов Р и С в квадранты Б и И.

Конечно, нельзя гарантировать, что все эти люди сумеют перейти в квадранты Б и И, но, во всяком случае, они будут знать, как туда перебраться, если у них возникнет такое желание.

Изменяться нелегко

Лично для меня смена квадрантов оказалась далеко не легкой задачей. Этот процесс требовал напряженных умственных усилий, но еще больше сил мне пришлось потратить на эмоциональное и духовное изменение. Я воспитывался в семье высокообразованных наемных работников в квадранте Р, и в моем сознании были заложены присущие этой категории представления о ценности образования, га-

рантированной занятости, льгот и государственной пенсии. Во многих отношениях ценности моих родителей затрудняли мой переход в квадранты Б и И. Мне нужно было отметить все их предубеждения, тревоги и критические замечания по поводу моего желания стать предпринимателем и инвестором. В числе ценностей, от которых мне пришлось отказаться, были следующие:

- «Ты должен иметь постоянную работу».
- «Ты слишком многим рискуешь».
- «А что, если у тебя ничего не выйдет?»
- «Лучше иди учиться дальше и получи степень магистра».
- «Стань врачом. Они зарабатывают много денег».
- «Все богачи жадные».
- «Почему деньги так важны для тебя?»
- «Деньги не сделают тебя счастливым».
- «Нужно всего лишь жить ниже своих средств».
- «Играй наверняка. Не гонись за мечтами».

Диета и упражнения

Я упомянул об эмоциональном и духовном развитии, потому что без него изменения в жизни не станут стабильными. Например, если просто сказать грузному человеку: «Меньше ешь и больше двигайся», это вряд ли ему поможет. Он может понимать, что диета и физические упражнения пойдут

ему на пользу, но большинство страдающих лишним весом много едят не потому, что голодны. Они едят для того, чтобы заполнить пустоту в своих эмоциях и своей душе. Приступая к программе похудения, основанной на диете и физических упражнениях, люди работают только над своим разумом и телом. Но без эмоционального и духовного развития человек может просидеть на диете полгода и сбросить сколько угодно килограммов, а впоследствии набрать еще больше лишнего веса.

То же самое происходит при смене квадрантов. Простое заявление: «Я собираюсь стать предпринимателем в квадранте Б» так же бесполезно, как обещание заядлого курильщика «Завтра я собираюсь бросить курить». Курение – это физическое пристрастие, порожденное эмоциональными и духовными трудностями. Без эмоциональной и духовной поддержки курильщик никогда не избавится от этой вредной привычки. Точно так же обстоит дело с алкоголиками, сексоголиками и хроническими шопоголиками. Большинство пристрастий возникает в результате неудачных попыток людей обрести счастье в своей душе.

Вот почему моя компания предлагает не только курсы для развития разума и тела, но также услуги опытных коучей и наставников, специализирующихся на поддержке эмоционального и духовного изменения.

Мало кто способен пройти этот путь самостоятельно, и я никогда не смог бы осилить его без такого наставника,

как богатый папа, и без поддержки моей жены Ким. Трудно сосчитать, сколько раз мне хотелось все бросить и отступить. Если бы не Ким и не отец моего друга Майка, я бы точно отказался от этой затеи.

Почему отличники терпят поражение

Снова посмотрев на схему, мы увидим, почему ученики, получающие отличные отметки в школе, терпят поражение в мире денег.



Человек может иметь высшее ментальное образование, но если он не получил эмоционального образования, то чувство страха будет мешать его телу делать то, что оно обязательно сделать. Вот почему многие из тех, кто отлично успевал в школе, становятся жертвами так называемого «аналитического паралича», когда они в мельчайших подробностях изу-

чают стоящую перед ними задачу, но не могут принять решение.

Этот «аналитический паралич» является результатом применяемой в традиционной системе образования методики наказания учеников за допущенные ошибки. Дело в том, что дети становятся отличниками просто потому, что совершают меньше ошибок. Главная проблема с этим эмоциональным расстройством заключается в том, что в реальном мире люди, которые действуют активно, совершают больше всего ошибок и извлекают из них уроки, необходимые им для того, чтобы стать победителями в игре жизни.

Давайте посмотрим на президента Клинтона и Буша-младшего. Клинтон не мог признаться, что у него был секс с практиканткой, а Буш не мог вспомнить никаких ошибок, допущенных им в период своего президентства. Человеку свойственно ошибаться, но ложь по поводу совершенных ошибок считается лжесвидетельством и подлежит уголовному наказанию.

Когда критики обвинили Томаса Эдисона в том, что он совершил 1014 ошибок, прежде чем создал электрическую лампочку, этот великий изобретатель сказал: «Я не ошибся 1014 раз, а 1014 раз нашел то, что не работало».

Другими словами, очень многим людям не удастся добиться успеха лишь потому, что они не способны перенести достаточного количества поражений. Позволяя страху остановить их продвижение к цели, они цепляются за стабиль-

ную работу, в частности, потому, что у них отсутствует эмоциональное образование.

Одно из главных достоинств военных училищ и Корпуса морской пехоты заключается в том, что эти организации тратят много времени на духовное, эмоциональное, ментальное и физическое развитие молодых мужчин и женщин. При всей жесткости такой системы обучения следует признать, что она обеспечивает всестороннее развитие личности, необходимое для выполнения тяжелейшей работы.

Я создал игру «Денежный поток» для того, чтобы сделать процесс обучения всесторонним. Игра является более эффективным учебным инструментом, чем книги и лекции, потому, что в ней одновременно задействованы тело, разум, эмоции и дух игрока.

Цель этой игры – предоставить игрокам возможность совершать как можно больше ошибок, рискуя игрушечными деньгами, и затем учиться на своих ошибках. Я считаю такой способ освоения навыков обращения с деньгами наиболее гуманным.

Путь сам по себе цель

Сегодня во всем мире существуют тысячи клубов любителей игры «Денежный поток». В число множества важных функций, которые они выполняют, входит то, что они служат укрытиями от штормов, пунктами отдыха на долгой доро-

ге жизни. Вступив в один из клубов любителей бизнес-игры «Денежный поток», вы познакомитесь с людьми, похожими на вас, которые на самом деле изменяют себя и свою судьбу, а не просто разглагольствуют о необходимости изменений.

В отличие от традиционных учебных заведений, тут не нужно предъявлять свидетельства прошлых академических успехов. Все, что от вас потребуется, – это искреннее желание учиться и осуществлять изменения. Во время игры вы будете совершать много ошибок в разных финансовых ситуациях, чтобы потом учиться на них, не рискуя ничем, кроме игрушечных денег.

Клубы любителей игры «Денежный поток» не представляют интереса для тех, кто ищет способы быстрого обогащения. Они создаются для тех, кто поддерживает идею постепенных и длительных ментальных, эмоциональных, духовных, физических и финансовых изменений, через которые должен пройти человек. Мы все эволюционируем с разной скоростью, поэтому вам лучше всего выбрать собственный темп.

После того как вы сыграете в игру несколько раз, вам будет легче определить, каким должен быть ваш следующий шаг и какой из четырех классов активов (бизнес, недвижимость, ценные бумаги или товары) подходит лично вам.

В заключение

Найти свой путь не всегда легко. Даже сегодня я не могу сказать наверняка, нашел ли я свой собственный путь. Как вы знаете, все мы время от времени сбиваемся с курса, а снова выйти на правильный путь не так-то просто.

Если вы чувствуете, что находитесь в неподходящем квадрате или все еще не нашли свой путь в жизни, тогда я советую вам обратиться к своему сердцу. Возможно, вы ощущаете необходимость перемен, поэтому к вам стали все чаще приходиться следующие мысли:

- «Я работаю с мертвыми людьми».
- «Мне нравится моя работа, но хотелось бы научиться делать больше денег».
- «Я не могу дождаться выходных».
- «Я хочу заниматься собственным делом».
- «Не пора ли мне уходить с этой работы?»

Моя сестра стала буддийской монахиней. Ее призвание заключается в том, чтобы поддерживать далай-ламу, и этот путь не приносит ей денег. Как монахиня она зарабатывает очень мало, но это вовсе не значит, что она должна быть бедной монахиней. У нее есть собственная недвижимость, которую она сдает в аренду, и инвестиции в золото и серебро. Сила духа и финансовое образование позволяют ей сле-

довать по жизненному пути, не принимая обет бедности.

Сегодня я во многом рад тому, что в школе мне наклеили ярлык тупицы. Это причиняло мне эмоциональную боль, но именно эта боль и позволила мне найти собственный жизненный путь – стать учителем. Однако так же, как и в случае с моей сестрой, тот факт, что я стал учителем, вовсе не означает, что я должен быть бедным учителем.

Еще раз повторяю слова Тхить Нят Ханя: «Путь сам по себе цель».

Введение

В каком квадранте вы находитесь?

КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА – это инструмент, позволяющий распределять людей по группам на основании источника происхождения их денег.

Если вы стремитесь к финансовой свободе и жизнь привела вас к развилке финансовых путей, значит, книга «Квадрант денежного потока» написана для вас. Если вы хотите изменить свою финансовую судьбу и взять под контроль собственные действия, направленные на достижение этой цели, данная книга поможет вам выбрать верное направление.

Вот как выглядит КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Буквами на схеме обозначены:



- Р — работающие по найму*
- С — лица, работающие сами на себя, и владельцы мелкого бизнеса*
- Б — владельцы крупного бизнеса (от 500 работников)*
- И — инвесторы*

У каждого из нас есть свое место, по крайней мере, в од-

ном из секторов КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Принадлежность к той или иной группе определяется тем, откуда к нам приходят деньги. Одни из нас работают по найму и получают зарплату, в то время как другие самостоятельно обеспечивают себя работой. Наемные работники, мелкие предприниматели и лица, работающие сами на себя, располагаются на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Правую сторону занимают те, кто получает деньги от своих бизнесов или инвестиций.

КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА – это простой и надежный инструмент, позволяющий распределять людей по группам в соответствии с источником происхождения их денег. Каждый сектор на этой схеме уникален, и людей, которые в него входят, объединяют общие черты. Подробное описание секторов поможет вам определить, где вы находитесь сегодня, и проложить маршрут к тому месту, где вы хотите оказаться в будущем, когда выберете свой собственный путь к финансовой свободе. Достичь ее можно во всех четырех секторах, однако навыки бизнесмена или инвестора позволят вам намного быстрее осуществить свои финансовые цели. Чтобы успешные наемные работники смогли обеспечить свою финансовую безопасность после выхода на пенсию, им необходимо стать успешными инвесторами.

Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?

«Квадрант денежного потока» во многих отношениях можно считать второй частью книги «Богатый папа, бедный папа». Для тех из вас, кто ее не читал, скажу, что она посвящена различным урокам двух моих отцов, которые учили меня тому, как обращаться с деньгами и как выбирать правильные решения в жизни. Один из них был моим родным отцом, а другой – отцом моего лучшего друга. Один получил высшее образование, а другой даже не окончил среднюю школу. Один был бедным, а другой – богатым.

Совет бедного папы

Мой высокообразованный, но бедный папа постоянно твердил: «Ходи в школу, получай хорошие отметки, а затем найди себе хорошую стабильную работу».

Он рекомендовал мне встать на жизненный путь, относящийся к квадранту Р:



Бедный папа советовал мне стать либо высокооплачиваемым Р, то есть наемным работником, либо высокооплачиваемым С, то есть работающим на себя профессионалом – врачом, юристом или бухгалтером. Моего бедного папу больше всего волновали стабильная зарплата, льготы и гарантия занятости. Вот почему он сам был высокооплачиваемым государственным служащим, главой Департамента образования штата Гавайи.

Совет богатого папы

Мой богатый, но необразованный папа давал совсем другой совет. Он говорил: «Учись, получи образование, построй свой бизнес и стань преуспевающим инвестором». Он рекомендовал мне встать на жизненный путь, относящийся к квадранту Б:



Эта книга посвящена тому ментальному и эмоциональному образовательному процессу, который я прошел, следуя совету отца моего друга.

Для кого написана эта книга?

Данная книга написана для людей, готовых поменять свои квадранты, особенно для тех, кто в настоящее время относится к секторам Р и С, но подумывает перебраться в Б или И. Она для тех, кто готов пренебречь гарантированной занятостью и приступить к обеспечению своей финансовой безопасности. Это нелегкий жизненный путь, но наградой вам станет финансовая свобода, которая окупит все усилия.

Когда мне было 12 лет, богатый папа рассказал одну простую историю, которая указала мне путь к финансовой независимости. С ее помощью он объяснил разницу между левой стороной **КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА**, то есть секторами Р и С, и правой стороной, то есть секторами Б и И.

Вот эта история.

Давным-давно существовала на земле одна маленькая деревушка. Жить там было бы очень хорошо, если бы не одна беда. В деревне не было воды – кроме той, которую приносили дожди. Для того чтобы раз и навсегда покончить с этой проблемой, старейшины решили нанять людей, которые согласились бы ежедневно доставлять в деревню воду. Выполнять эту работу вызвались два человека, и старейшины поделили контракт между ними, полагая, что конкуренция позволит удерживать низкие цены и гарантировать бесперебойную доставку воды.

Первый из этих работников, которого звали Эд, тотчас купил две стальные оцинкованные бадьи и стал бегать вперед и назад по тропинке к озеру, которое находилось на расстоянии мили от деревни. Он немедленно начал делать деньги, так как трудился с рассвета до заката, таская воду из озера в бадьях. Эд выливал ее в огромный бетонный бак, который построили жители деревни. Каждое утро он вынужден был вставать раньше всех, чтобы убедиться в том, что в баке хватит воды для всех. Это был тяжелый труд, но Эд был счастлив, что зарабатывал деньги и являлся обладателем одного из двух эксклюзивных контрактов на ведение данного бизнеса.

Второй контрактник, по имени Билл, на какое-то время исчез. Его не видели несколько месяцев, и Эд был очень доволен отсутствием конкурента.

Вместо того чтобы купить две бадьи, Билл составил бизнес-план, создал корпорацию, нашел четырех инвесторов, нанял президента для выполнения текущей работы и через шесть месяцев вернулся в деревню с группой строителей. За год его команда построила мощный трубопровод из нержавеющей стали, который соединил деревню с озером.

На торжественной церемонии открытия водопровода Билл заявил, что его вода чище, чем у Эда. Билл знал, что у жителей были претензии по поводу недостаточной чистоты воды. Кроме того, он подчеркнул, что может снабжать деревню водой 24 часа в сутки 7 дней в неделю, в то время как Эд поставлял воду только в рабочие дни недели, поскольку не хотел трудиться по выходным.

В довершение всего Билл объявил, что цена его высококачественной, непрерывно подаваемой воды будет на 75 процентов ниже, чем у Эда. Жители обрадовались и тотчас побежали к крану, который находился на конце построенного Биллом водопровода.

Для того чтобы продолжать дело в условиях конкуренции, Эд немедленно снизил свой тариф на 75 процентов, купил еще две бадьи, приладил к ним крышки и начал приносить по четыре бадьи за каждую ходку. Чтобы улучшить качество обслуживания, он привлек двух своих сыновей, которые помогали носить воду по ночам и в выходные. Когда парни уезжали на учебу в колледж, Эд сказал им: «Поскорее возвращайтесь обратно, потому что однажды этот бизнес будет

принадлежать вам».

Но по какой-то причине после окончания колледжа его сыновья не вернулись в деревню. В конце концов Эд нанял работников, и у него, естественно, возникли проблемы с профсоюзом. Профсоюз потребовал повысить своим членам зарплату, расширить льготы и ограничить количество переносимой воды одной бадьей за раз.

Тем временем Билл осознал, что если эта деревня нуждается в воде, то и другие деревни тоже наверняка в ней нуждаются. Он переделал свой бизнес-план и выставил высокоскоростную объемную систему поставки недорогой и чистой воды на продажу для деревень всего мира. За ведро воды Билл получал всего пенни, но поставлял миллиарды ведер ежедневно. Независимо от того, работал он или нет, миллиарды людей потребляли миллиарды ведер воды, и деньги потоком текли на его банковский счет. Билл разработал трубопровод, чтобы обеспечивать людей водой и при этом получать деньги.

Билл жил в богатстве и счастье, а Эд трудился в поте лица до конца своих дней и не вылезал из финансовых проблем. Конец истории.

Эта история про Билла и Эда направляла меня в течение многих лет, помогая принимать жизненно важные решения. Я часто спрашивал себя: «Что я делаю: строю трубопровод или таскаю ведра? Я тружусь изо всех сил или получаю удовольствие от работы?»

И ответы на данные вопросы сделали меня свободным в финансовом отношении.

Вот о чем эта книга. Она о том, что нужно, чтобы попасть в квадранты Б и И. Она написана для тех, кто устал таскать тяжелые бады и готов строить трубопроводы, по которым деньги потекут в их карманы.

Эта книга состоит из трех частей

Часть I фокусируется на ключевых внутренних различиях между четырьмя квадрантами. Она показывает, почему определенные категории людей тяготеют к определенным секторам и часто застревают в них, сами того не осознавая. Первая часть книги поможет вам определить, в каком квадранте вы находитесь сегодня и в каком хотите оказаться через пять лет.

Часть II посвящена личностным изменениям. В ней больше говорится о том, какими вы должны стать, чем о том, что вам нужно делать.

Часть III объясняет, как добиться успеха на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. В ней я поделюсь многими секретами моего богатого папы относительно приобретения навыков, необходимых для того, чтобы стать успешными бизнесменами и инвесторами. Это поможет вам выбрать свой собственный путь к финансовой свободе.

На протяжении всей книги я подчеркиваю необходимость

постоянного развития финансового интеллекта. Если вы хотите действовать на правой стороне квадранта, в секторах Б и И, вам потребуется больше ума, чем в том случае, если вы выберете его левую сторону, то есть сектора Р или С. Чтобы добиться успеха в квадрантах Б или И, вы должны научиться контролировать направление своего денежного потока.

Эта книга написана для тех, кто готов произвести изменения в своей жизни, по-новому осмыслить значение гарантированной занятости и приступить к строительству собственных трубопроводов, позволяющих достичь финансовой свободы.

Мы вступили в информационную эпоху, которая предоставляет нам больше возможностей для достижения финансового успеха, чем когда-либо прежде. Выявлять и использовать эти возможности будут в первую очередь те, кто обладает навыками представителей квадрантов Б и И. Для того чтобы стать успешным в информационную эпоху, человеку потребуется информация из всех четырех секторов. К сожалению, наша система образования все еще находится в индустриальной эпохе и готовит учеников только для левой стороны **КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА**.

Если вы ищете новые ответы для продвижения вперед в информационную эпоху, значит, эта книга как раз для вас. Она не содержит ответов на все вопросы, но в ней вы найдете немало полезных советов, касающихся развития личностных качеств и освоения технических навыков, которые помогли

мне самому перейти со стороны Р и С на сторону Б и И.

Часть первая

Квадрант денежного потока

Глава первая

Почему вы не идете работать?

Тому, кто приучен ценить работу, трудно объяснить, почему вы не хотите ее искать.

В 1985 году мы с моей женой Ким были бездомными. У нас не было работы, а от прежних накоплений почти ничего не осталось. Лимиты наших кредитных карточек были исчерпаны, и мы жили в старом коричневом автомобиле «Тойота» с откидными сиденьями, служившими нам постелью. Одной недели такой жизни хватило, чтобы мы начали осознавать жестокую реальность того, кем мы стали, что делали и куда этот путь грозил нас привести.

Мы прожили без дома еще две недели. Одна наша приятельница узнала об отчаянной финансовой ситуации, в которую мы попали, и предложила нам комнату в подвале своего дома. Мы прожили там девять месяцев.

Мы старались никому не рассказывать о своей ситуации. Внешне Ким и я выглядели вполне нормально. Когда друзья

и родственники узнавали о нашем положении, то сразу же задавали вопрос: «Почему вы не идете работать?»

Сначала мы пробовали объяснять почему, но обычно нам это плохо удавалось. Тому, кто приучен ценить работу, трудно объяснить, почему вы не хотите ее искать.

Время от времени нам подворачивались случайные возможности заработать несколько долларов, но мы соглашались на это лишь ради того, чтобы купить продукты и заправить машину. Эти случайно заработанные деньги были всего лишь топливом, которое позволяло нам поддерживать силы, чтобы двигаться к поставленной цели. Должен признаться, что в моменты глубоких личных сомнений мысль о надежной, постоянной работе с регулярной зарплатой начинала казаться мне привлекательной.

Но поскольку мы не стремились к гарантированной занятости, то продолжали кое-как перебиваться, находясь на краю финансовой пропасти.

Тысяча девятьсот восемьдесят пятый год был самым худшим, а также одним из самых длинных в нашей жизни. Тем, кто говорит, что деньги не важны, явно не приходилось долго сидеть без них. Мы с Ким стали часто ссориться и ругаться.

Страх, неуверенность и голод выводят из строя эмоциональные предохранители и часто приводят к конфликтам с теми, кто нас больше всего любит. Тем не менее любовь удерживала нас вместе, а несчастья только укрепляли наши узы. Мы знали, куда идем, только не знали, доберемся ли мы

туда когда-нибудь.

Мы знали, что можем найти надежную, стабильную и высокооплачиваемую работу. У нас обоих было высшее образование, хорошие трудовые навыки и твердо усвоенные принципы трудовой этики. Но мы не стремились к гарантированной занятости. Мы хотели обрести финансовую свободу.

К 1989 году мы стали миллионерами. Но хотя в глазах некоторых людей мы преуспели в финансовом отношении, нам все еще не удалось достичь истинной финансовой независимости. Так продолжалось до 1994 года. С тех пор у нас больше никогда не возникало потребности снова возвращаться к работе. Защищенные от любых экономических катастроф, мы оба стали финансово свободными. Ким было 37, а мне – 47 лет.

Чтобы делать деньги, деньги не нужны

Я начал эту главу с рассказа о том, как в 1985 году мы были бездомными и не имели ни гроша за душой. Я сделал это потому, что часто слышу, как люди говорят: «Чтобы делать деньги, нужны деньги».

Я с этим не согласен. Для того чтобы из бездомных, какими мы были в 1985 году, стать богатыми в 1989 году, а затем к 1994 году обрести финансовую свободу, денег не потребовалось. Когда мы начинали, у нас были одни долги.

Кроме того, чтобы делать деньги, не нужно иметь хорошее формальное образование. У меня есть диплом колледжа, но честно скажу, что достижение финансовой свободы не имеет ничего общего с тем, чему меня там учили. Я не нашел почти никакого применения знаниям, полученным за годы изучения дифференциальных исчислений, сферической тригонометрии, химии, физики, французского языка и английской литературы.

Многие преуспевающие знаменитости бросали учебу, не получив диплома, например Томас Эдисон, основатель «General Electric»; Генри Форд, основатель «Ford Motor»; Билл Гейтс, основатель «Microsoft»; Тед Тернер, основатель CNN; Майкл Делл, основатель «Dell Computers»; Стив Джобс, основатель «Apple»; Ральф Лорен, основатель «Polo». Высшее образование важно для получения профессии, но не для сколачивания колоссальных состояний. Эти люди создали собственные успешные коммерческие предприятия, такие же цели ставили перед собой Ким и я.

Так что же для этого нужно?

Меня часто спрашивают: «Если для того, чтобы делать деньги, не нужны деньги, а в учебных заведениях не учат тому, как стать финансово свободными, тогда что же для этого нужно?»

Мой ответ таков: нужны мечта, много решительности, го-

товность быстро учиться, способность правильно использовать данные вам Богом активы и знание того, какой сектор КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА лучше всего подходит вам в качестве генератора дохода.

Что же такое КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА?

Вот как выглядит КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

Буквами на схеме обозначены:



Р — работающие по найму

С — лица, работающие сами на себя, и владельцы мелкого бизнеса

Б — владельцы крупного бизнеса (от 500 работников)

И — инвесторы

Из какого квадранта вы получаете свой доход?

КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА демонстрирует различные методы создания дохода. Например, наемный работник получает деньги на предоставленном ему рабочем месте и трудится на другого человека или компанию. Представители квадранта С зарабатывают деньги, работая сами на себя. Владелец бизнеса имеет собственное дело, которое приносит ему деньги, а инвестор зарабатывает на капиталовложениях, то есть с помощью денег получает еще больше

денег.

Разные методы создания дохода требуют разного склада ума, разных технических навыков и разных путей образования. Разные люди притягиваются к разным квадрантам.

Несмотря на то что все деньги одинаковы, пути, которыми их зарабатывают, очень не похожи. Если вы посмотрите на названия квадрантов, у вас может возникнуть вопрос: «Из какого квадранта я получаю самый большой доход?»

Все квадранты отличаются друг от друга. Чтобы получать доход из разных квадрантов, необходимы разные навыки и разные личностные качества, даже если во всех этих квадрантах действует один и тот же человек. Переход из одного квадранта в другой можно сравнить с тем, что утром вы играете в гольф, а вечером идете смотреть балет.

Вы можете получать доход из всех четырех квадрантов

Большинство из нас потенциально способны получать доход из всех четырех квадрантов. Какой квадрант мы выбираем для получения своего основного дохода, мало зависит от того, чему нас учили в школе. В большей степени это связано с тем, какие мы внутри – каковы наши ценности, достоинства, недостатки и интересы. Именно эти внутренние отличия либо притягивают нас, либо отталкивают от каждого из четырех квадрантов.

И все же, независимо от того, какого вида работу мы выполняем, мы можем работать во всех четырех квадрантах. Например, врач может выбрать получение дохода в квадранте Р и устроиться в штат сотрудников крупной больницы или страховой компании, работать на правительство в аппарате общественного здравоохранения или стать военным врачом.

Тот же врач может принять решение зарабатывать деньги и в квадранте С, занявшись частной практикой, открыв собственный кабинет, наняв сотрудников и набрав постоянную клиентуру.

Или этот врач может выбрать сектор Б и стать владельцем клиники или лаборатории и иметь штат других врачей. Такой врач, скорее всего, наймет коммерческого директора для управления организацией. В данном случае он будет владельцем бизнеса, но ему самому не нужно будет в нем работать. Кроме того, этот врач может принять решение стать владельцем бизнеса, не имеющего ничего общего с медициной, но в то же время заниматься медицинской практикой где-то в другом месте. В таком случае он будет получать доход как представитель двух квадрантов: Р и Б.

Что касается квадранта И, то этот врач может иметь доход, занимаясь инвестированием в бизнес других людей или в такие инструменты, как акции, облигации и недвижимость.

Главное во всех этих вариантах то, где создается доход. Это зависит не столько от того, что мы делаем, сколько от то-

го, каким способом мы создаем доход.

Разные методы создания дохода

Сильнее всего на решение, в каком квадранте создавать доход, влияют ключевые различия наших внутренних ценностей, достоинств, слабостей и интересов. Одним хочется быть наемными работниками, тогда как другие ненавидят такой труд. Одним нравится быть владельцами компаний, но они не хотят ими управлять. Другим нравится не только владеть компаниями, но и управлять ими. Кому-то интересно заниматься инвестированием, в то время как кто-то не может позволить себе риск потерять деньги. У большинства из нас есть понемногу от каждого из перечисленных типов людей. Чтобы добиться успеха во всех четырех квадрантах, часто приходится пересматривать некоторые ключевые внутренние ценности.

Во всех четырех квадрантах вы можете быть как богатым, так и бедным

Важно отметить, что во всех четырех квадрантах вы можете быть не только богатыми, но и бедными. Есть люди, которые зарабатывают миллионы, а есть такие, которые терпят банкротство в каждом из четырех квадрантов. Пребывание в том или ином квадранте вовсе не обязательно гарантирует

финансовый успех.

Не все квадранты одинаковы

Знание характерных особенностей каждого квадранта позволит вам лучше понять, какой (или какие) из них вам больше всего подходит.

Например, одна из многих причин, по которой я предпочитаю работать главным образом в квадрантах Б и И, – это налоговые преимущества. У большинства людей, работающих на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, возможностей легального получения налоговых льгот совсем немного. Зато на его правой стороне такие возможности предоставляются в изобилии. Занимаясь созданием дохода в квадрантах Б и И, я могу быстрее получать деньги, заставляя их дольше трудиться на меня и не отдавать значительную часть государству в форме налогов.

Разные способы зарабатывания денег

Когда люди спрашивают, почему мы с Ким были бездомными, я объясняю, что причиной этого являлись мои знания о деньгах, полученные от богатого папы. Для меня деньги очень важны, тем не менее я не хотел потратить свою жизнь, работая ради них. Именно поэтому я не хотел устраиваться на работу. Раз уж мы с Ким решили стать образцовыми гражданами,

данами, нам хотелось, чтобы наши деньги работали на нас, вместо того чтобы тратить свою жизнь, физически работая ради денег.

Вот почему так важен КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Он разграничивает способы создания денег. Всегда можно найти возможность быть образцовым гражданином и создавать деньги, вместо того чтобы заниматься ради них физическим трудом.

Разные отцы – разные взгляды на деньги

Мой высокообразованный папа твердо верил в то, что любовь к деньгам – это зло, а чрезмерный доход – явный признак алчности. Когда в газетах опубликовали статью о том, как много он сделал на ниве образования, отец пришел в замешательство, поскольку считал, что ему слишком много платили по сравнению с тем, сколько получали обычные школьные учителя, работавшие вместе с ним. Он был хорошим, честным, трудолюбивым человеком, который всегда решительно утверждал, что деньги – это не главное в его жизни.

Мой высокообразованный, но бедный папа постоянно говорил:

- «Меня не интересуют деньги».
- «Я никогда не буду богатым».

- «Я не могу себе этого позволить».
- «Заниматься инвестированием слишком рискованно».

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.