ИНВЕСТИРУЙ В СВОБОДУ

КАК ЗАСТАВИТЬ ДЕНЬГИ РАБОТАТЬ

" Сбережения используются для того, чтобы создавать больше денег, а не для того, чтобы оплачивать счета "



Вера Надеждина

Инвестируй в свободу. Как заставить деньги работать

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74143606
Инвестируй в свободу.Как заставить деньги работать: Харвест; Минск; 2026
ISBN 978-985-18-5867-6

Аннотация

Эта книга – пособие по финансовой грамотности, которое опирается на идеи и принципы мирового бестселлера Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа», но ориентируется на русскоязычную аудиторию, принимая во внимание ее особый культурный код и менталитет. В отличие от книги американского писателя, фокусирующейся на инвестировании и активах, настоящая книга предлагает читателям практические советы по достижению финансовой независимости и формированию разумного отношения к деньгам. Цель ее – помочь читателям стать финансово успешными и научить принципам инвестирования и создания богатства.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Введение 5
Урок 1 19
Конец ознакомительного фрагмента. 27

Вера Надеждина
Инвестируй в свободу
Как заставить деньги работать

* * *

© ООО «Харвест», 2025

Введение
Чему учат нас богатые родители, и чему учат нас бедные родители

Лет до восемнадцати я жил в уверенности, что я – невероятно талантливый, способный и подающий надежды молодой человек, перед которым, в силу прирожденных талантов и усидчивости с трудолюбием, должны открыться вполне радужные перспективы. Я полагал, что живу в окружении таких же способных, многообещающих молодых людей, перед которыми, как и передо мной, непременно откроется блестящее будущее. Одно только омрачало мои оптимистические планы: знакомые ребята постарше, чья учеба в престижных университетах подходила к концу, с неуверенностью делились своими сомнениями в том, что им удастся убедить руководство какой-либо престижной фирмы поверить, что их дипломы и теоретические познания – именно то, что надо, а парень, который жил в квартире этажом выше и которого, сколько я себя помню, то и дело навещали в бытность его учеником моей школы завуч и классная руководительница, безбожно стыдившие его и родителей за прогулы и плохие отметки, мимоходом сообщал мне, что сегодня он приобрел практически за бесценок пустующую площадь обанкротившегося магазина или вложил все свои финансовые «заначч-

ки» в становящийся на ноги мобильный бизнес знакомого, или бросился распродавать свои микроавтобусы, выполняющие функцию маршрутных такси, с тем чтобы срочно обратить деньги в налаживание производственной линии колбасного цеха.

Наверное, как подобает молодому интеллектуалу, я бы смотрел на его кипучую деятельность свысока, если бы не одно «но» – парень этот был и остается моим близким другом. В прежние школьные времена он был моим первым бизнес-партнером – я делал за него домашние задания, он всегда рассчитывался со мной по фиксированной таксе. Правда, услугу подобного рода я оказывал не только ему, но другим ребятам и в голову не приходило предложить мне за это какой-либо бартер.

После девятого класса наши отношения внезапно изменились – мой лучший друг вовсе ушел из школы, и не в профтехучилище или вечернюю школу, а в бизнес своего отца, который в первые годы становления российской псевдорыночной экономики быстро сориентировался, оставил низкооплачиваемую работу инженера и открыл свой кооператив. Начинал он, насколько мне помнится, с производства девичьей мишуры, всяких там заколок-гребней. Теперь он один из акционеров крупного газового концерна, а его предпоследнее детище – сеть обувных магазинов – перешло на какое-то время в руки сына. Того самого бывшего одноклассника, который однажды майским днем огорошил меня пред-

ложением учиться в университете заочно, причем не на искусствоведа, а изучать бухгалтерский учет. «Мне нужен компаньон, – сказал мне тогда друг. – Не спеши с решением, от этого зависит вся твоя жизнь». Разговор свелся к шутке, но он не давал мне покоя несколько недель. «Ты подумал?», – спросил меня мой друг при очередной встрече во дворе. «Я же ничего не умею», – я пытался отговориться. «Ничего, я тоже не умел, – серьезно сказал мой друг. – Но отец научил меня всему. Теперь он научит всему и тебя. Знаешь, я не хотел тебе говорить, но это он настаивает на том, чтобы ты пришел в наш бизнес. Он говорит, что ему мало в помощниках сына-двоечника, ему подавай еще и тебя».

Прошло почти пять лет, и мой друг оказался прав. Принятое мной тогда решение действительно изменило мою жизнь. Я ответил тогда согласием неожиданно для себя самого… и, можете представить, как было встречено мое решение моим собственным отцом, университетским преподавателем философии, которому я благодарен за все, что есть во мне лучшего, но для которого слово «торгашество» как «бизнес» всегда стояло в ряду смертных грехов наряду «не лги» и «не кради».

Таким образом, я обязан своим благосостоянием двум отцам: богатому и бедному. Один был высокообразованным и интеллигентным человеком, доктором философии. Второй отец имел намного более низкий уровень образования, но оба преуспевали в карьере, каждый в своей, оба много рабо-

тали всю жизнь. Оба имели существенные для своего круга доходы. Но только один из них много времени тратил на финансовые сражения с собственными счетами, а другой стал одним из богатейших людей страны. Один умер, оставив своей семье десятки миллионов долларов, другой не оставил ничего.

Оба были сильными и влиятельными людьми. Оба долгие годы давали мне советы, но советы очень разные. Оба сильно верили в образование, но рекомендовали учиться разному, точнее, видеть совершенно разные вещи в том, что мы изучаем.

Если бы я слушал только своего отца, я был бы поставлен перед сложной задачей принятия или непринятия его советов. Но судьба предложила мне еще более сложную дилемму выбора из очень разных, порой противоположных точек зрения: точки зрения богатого человека и точки зрения бедного. В этой ситуации обнаружилось, что невозможно просто принять или отвергнуть ту или иную точку зрения: все время я вынужден был думать и сравнивать различные подходы к финансовым вопросам и лишь затем делать выбор, но уже из собственных умозаключений. Самая существенная проблема состояла в том, что финансовое положение обоих отцов в начале моей бизнес-карьеры еще не столь разительно отличалось. Оба решали сходные проблемы профессиональной карьеры, проблемы денег и семей. Но их финансовые взгляды на предмет денег были диаметрально противо-

положными.

Я долго раздумывал над словами каждого, много времени проводил, спрашивая себя: «Почему он говорит так?» или «А почему второй говорит иначе?». Было бы проще сказать себе: «Да, он прав. Я согласен с этим» или просто отвергнуть совет. Но я вынужден был думать и выбирать не совет, а способ мышления для решения собственных проблем. Процесс постоянного выбора в результате дал мне больше полезного, чем простое принятие или отрицание.

Недавно у меня родился сын. И, задумавшись о том, каким бы я пожелал ему вырасти, я поймал себя на том, что хочу видеть его не только честным, мудрым, благородным, но и предприимчивым, смекалистым, расчетливым, в меру циничным, удачливым. Я хочу видеть его богатым, более того, я хочу, чтобы он входил в российскую финансовую элиту.

Типичная отмазка среднего класса: «Я не хочу быть миллионером. Я – программист (шахматист, художник, гинеколог). И это – мое призвание». Но примерно половина миллионеров – профессионалы высокого класса именно в своей области бизнеса.

Мы хотим убедить вас, что делать деньги – это базовое умение вроде завязывания шнурков: если вы этого не умеете – ну что ж, мамочка (в нашем случае – дяденька-начальник) за вас это будет делать всю жизнь… за очень отдельную плату – предпринимательский доход.

И тогда вам придется вместе со своими умениями уме-

реть в бедности. Бедностью мы можем назвать все, что ниже условного порога, скажем, в миллион долларов. И, если вы умерли в бедности, это значит, что ваши умения и таланты пошли прахом. Единственное честное признание того, что ваши умения нужны, – это когда они приносят вам много, очень много денег. И, если все вокруг вас только и говорят вам, что им нравится то, что вы делаете, но денег вам за это платят мало – скорее всего, эти люди обманывают и вас, и себя. Им ваши таланты и умения не нужны настолько, чтобы они раскошелились – тогда чего стоят их слова благодарности?

Чем разнятся представления о богатстве русских и американцев? Американская мечта выглядит примерно так: много и тяжело работать, подняться из бедности и к концу жизни сколотить огромное состояние. Русская мечта: стартового капитала нет, особых талантов не имеется, напрягаться не хочется, но хочется, чтобы был бизнес, который приносил бы хорошие дивиденды и при этом не отбирал много сил. Возможно ли это? Некоторые считают, что быстро разбогатеть можно только во время экономического подъема.

Любой, абсолютно любой предприниматель в среднем имеет лишь в несколько раз больше шансов, что его дело получится во время как раз экономического подъема, однако в целом от общеэкономической ситуации успешность радикально не зависит. *Две составляющие успеха – рыночная ценность бизнес-идеи как таковой плюс качество ее реали-*

зации. Многие идеи, изложенные в этой книге, для большинства современных родителей будут звучать весьма странно: радикально или преждевременно. Но в свете скоростного изменения окружающего мира мы должны быть открыты новым и смелым идеям, в том числе и в качестве родителей. Вдохновлять детей быть прилежными работниками означает в современной ситуации советовать им платить больше налогов в жизни и остаться с маленькой пенсией как единственным результатом усилий многих десятилетий.

Богатые люди учат своих детей иначе. Может быть, эти их идеи не из тех, которые принимаете вы сами, а потому и не можете поделиться со своими детьми, но пришло время давать нашим детям более сложные советы, чем просто «прилежно учись» и «честно трудись». Мы должны сообщить детям, что любой может достичь процветания, если этот любой сделал такой выбор. Сегодняшний дворник или безработный может научиться сам и учить других, как достичь реального финансового благополучия.

Нынешние глобальные технологические перемены имеют размах, невиданный ранее. Каким бы ни был их итог, задача материального выживания предоставляет нам выбор из двух фундаментальных альтернатив: играть в безопасность или играть в сообразительность, пробуждая свой собственный финансовый гений и финансовый гений своих детей, или уходить от этой задачи, обрекая себя и детей на вечные «крысиные бега» за денежными знаками.

Итак, если у вас замечательная, нужная рынку бизнес-идея и вы реализуете ее профессионально и качественно, у вас скорее всего что-то получится даже во времена спада. Во времена подъема же ваш бизнес будет расти еще быстрее. Если вам удалось найти удачную идею, вы заработаете хотя бы какие-то деньги. Если вы собрались стать миллионером, вам нужно научиться делать деньги из воздуха. Почти все миллионеры умеют делать деньги из ничего, иначе бы они не стали миллионерами.

Как делать деньги из воздуха, то есть на очень небольшие затраты времени и денег получать высокую прибыль? Общий критерий таких идей можно сформулировать следующим образом: не надо (почти) ничего делать, люди готовы вам за это платить, и очень много кто хочет это что-то покупать. Конечно, реальность внесет свои коррективы, и сделать придется много, но ваша деятельность получит шанс на хороший результат.

Иногда находятся оригинальные частные варианты, однако существует и несколько типичных случаев.

Во-первых, можно продать работающий бизнес после первого года (называется «капитализация») за сумму, которая даст инвестору умеренную прибыль на его инвестиции. Это резко повышает прибыльность тематики. Большинство венчурных фондов, занимающихся инвестициями в ранние стадии бизнеса, используют этот принцип, реализация которого возможна потому, что работающий бизнес, доказавший свою

прибыльность, ценится значительно выше, чем просто идея. Для вас это будет иметь смысл, если есть наготове другая идея или идеи, которые вы сможете реализовать в бизнес, а также если у вас есть талант и способности поднимать новые направления с нуля.

Во-вторых, можно переложить часть функций, необходимых по бизнесу, на кого-то, купить готовое решение и перепродать его за значительно большие деньги. Это выгоднее, нежели брать на себя освоение всего комплекса задач самостоятельно; себе оставляйте только ту часть тематики, без которой совершенно невозможно получать деньги или которая приносит самую большую часть прибыли.

В-третьих, можно автоматизировать многократно повторяемые функции; это в ряде случаев (особенно в Интернет-бизнесе) является основой высокой рентабельности.

Наконец, можно найти готовый фактор, необходимый для бизнеса; возможно, кто-то уже имеет необходимые наработки. Иногда можно взять готовый фактор где-то бесплатно (особенно это относится к информации).

Помните, что просто усилия ни к чему не приводят. Но и без усилий ничего не бывает. Бизнес – игра больших чисел: вкладываешь 100, выгорает 10, но заранее не известно, какие 10из этих 100. То есть большая часть усилий ни к чему не приводит, но результаты оставшейся меньшей окупают все.

Далеко не всегда следует бояться того, что вас обманут. Если операция совершается много раз, то наверняка найдут-

ся люди, которые окажутся честными, даже если совершенно нет никаких механизмов контроля. Более того, во многих делах честных людей существенно больше, нежели обманщиков.

В ряде случаев выстраивание барьеров против обмана обойдется вам дороже, чем если вы позволите себя обмануть. Если вы узнаете, что вас обманули, вы с этими партнерами больше не будете иметь дел. Но даже если вы и не узнаете, кто вас обманул, – с теми, кто не обманывает (а такие найдутся!), у вас вполне может получиться прибыльный бизнес.

Почему хорошо быть миллионером? Правда ли, что миллионер – это тот, кто никогда, во всяком случае, длительное время не совершал неразумных и необязательных трат? Правда ли, что экономия – дополнительный «ресурс» миллионера?

Отнюдь не стоит экономить на всем подряд. Экономить нужно системно: только то и в той степени, что не приводит к потере чего-то другого через другой канал. Известно, что богатые тратят в среднем 10 % дохода на удовлетворение своих потребностей и прихотей. Однако есть другие богатые – очень экономные, они тратят намного меньше и вообще становятся миллионерами во многом не только за счет интенсивной и умной работы, но и за счет экономии.

С чего начинается путь миллионера? Для начала помечтайте, чего бы вам хотелось хорошего? Потом отработайте

эмоции и желания. Если цель сохранилась, значит, она стоящая, так как находится внутри вас глубже, чем эмоции. А удовлетворение личных эмоционально-материальных потребностей – это просто задача, которая имеет более быстрое и легкое решение, чем с помощью зарабатывания денег. Ведь какой же вы бизнесмен, если предпочитаете долгий и трудный путь к цели легкому и быстрому?

Вы не достигнете ничего, если не будете работать всерьез над своим позитивным мышлением. Пример: заменяем «если не делегировать исполнительство, в бизнесе будет застой» на «если делегировать исполнительство, бизнес будет развиваться». В чем отличие? В первом случае в подсознании остается команда «в бизнесе будет застой». Во втором случае – «бизнес будет развиваться». В обоих случаях подсознание будет искать средства для достижения этого результата.

Как утверждает богатый папа и показывает практика, людей привлекают носители позитивного мышления, это также программирует на положительные результаты. Всем приятнее слушать о хорошем, чем о плохом. И у всех подсознание устроено примерно одинаково, поэтому влияет на всех, кто вашу формулировку слышит.

При этом позитивное мышление и стремление избегать мыслей о плохом – совсем не одно и то же! Второе ведет к ухудшению ситуации, первое – к улучшению.

Во втором случае человек вытесняет негативные мысли в подсознание и они оттуда благополучно отравляют его

жизнь. При позитивном мышлении наоборот: человек смело извлекает все негативное из подсознания, честно признает его как исходную нейтральную ситуацию и дальше думает, как ее улучшить.

У вас есть 100 долларов? Вы хотели бы их отдать человеку, который вам нравится, которому вы доверяете и который делает вам очень интересное для вас и реальное предложение? Так вот: огромное множество других людей тоже просто ждут – не дождутся отдать вам 100 долларов или больше. Единственное – они хотели бы, чтобы вы им нравились, чтобы они смогли вам доверять и чтобы вы предложили им взамен что-то стоящее.

Вы считаете, что очень сложно найти идею чего-то стоящего? Но… если вы потратите хотя бы месяц на целенаправленный поиск и размышления, вы обнаружите множество направлений, заслуживающих внимания, по крайней мере, на первый взгляд. Конечно, вопрос в том, как выбрать наиболее эффективное из них, как продумать, чтобы финансовый результат был прямо пропорционален качеству реализации. Итак, на вас возложена миссия дать работу и средства к существованию множеству людей, которые слабее вас, а также предложить еще большему множеству людей что-то очень привлекательное, за что они захотят заплатить вам деньги. Позаботьтесь же обо всех этих людях, параллельно щедро положив себе в карман несколько миллионов! Эти миллионы – просто форма благодарности множества людей вам за

то, что вы дали им то, что они хотели! Это по праву и по совести принадлежащие вам деньги. Пожалуйста, возьмите ваши честно заработанные несколько миллионов долларов! Они ждут вас, вам осталось только найти подходящий путь, чтобы их забрать.

Но вы ведь уже миллионер. Вы всегда им были. Когда вы родились, вам было предначертано свыше стать миллионером. Вы скажете – а почему же тогда у вас на счетах в банке и активах так мало денег? Это просто недостаток бухгалтерского способа учитывать активы. На данный момент ваши активы – в других людях и внутри вас. Ваши деньги сейчас находятся у других людей и, как уже было сказано, эти люди просто жаждут вам эти деньги отдать. Многие из них об этом еще не знают, и именно поэтому ваша задача – правильно им об этом сообщить, поверьте, что они это осознают и с удовольствием вам заплатят. Вам отдадут деньги по доброй воле и большинство из них и потом будут благодарны! Ведь вы действительно им дадите что-то ценное взамен.

Как говорил богатый папа, разные люди понимают под инвестированием разные вещи. Различные типы процедур можно встретить при осуществлении операций инвестирования. Богатый папа утверждал, что большинство людей – не инвесторы, а спекулянты или игроки, которые руководствуются принципом «купи, придержи и молись, чтобы цена (курс) пошла вверх». Большинство инвесторов живут в надежде на то, что рынок будет держаться, и в страхе, что ры-

нок обрушится. Но успешный инвестор, а только такого инвестора и можно назвать инвестором, делает деньги независимо от того, движется рынок вверх или обваливается. Он делает деньги независимо от того, выигрывает он или проигрывает, будь то в долгосрочной перспективе или в краткосрочном режиме. Средний же инвестор просто не обладает такими навыками, и именно поэтому большинство инвесторов являются средними. Говорят, что 90 % людей делают лишь 10 % всех денег. И это вполне реальное соотношение.

В этой книге под инвестированием будут пониматься тоже разные вещи, но главный смысл, который хочет донести богатый папа до нашего сознания заключается в том, что инвестирование должно стать способом мышления и образом жизни одновременно – и это единственный способ разбогатеть и оставаться богатым, что в общем случае, конечно, не одно и то же. И естественно, навыки собственно инвестирования, в узком смысле этого слова, также представляют собой основу любого бизнес-образования. Об этом тоже пойдет речь ниже.

Урок 1
Собственный бизнес с нуля – это инвестирование в собственный бизнес

Интерес к бизнесу пробудился во мне, когда я осознал, что папа моего лучшего друга (богатый папа), имея денег меньше моего настоящего папы (которого я буду называть в дальнейшем бедным папой), во всяком случае, если сравнивать их зарплаты, мог позволить себе инвестиции, которые могли позволить себе только богачи. Обнаружив, что богатый папа обладает какой-то непонятной властью, которой не было у моего настоящего отца, я тоже захотел обладать ею.

Начать бизнес и стать финансово преуспевающим человеком возможно всегда и везде. Конечно, в разных странах свои возможности и свои правила игры. Но во всех случаях вам понадобится пройти несколько шагов к саморазвитию, развитию ваших природных задатков, которые потребуются для достижения успеха в любой ситуации, на любом рынке. Эти шаги основаны на анализе тех многочисленных рассуждений, которыми на протяжении долгих лет снабжал меня богатый папа.

Шаг первый. Чтобы возвыситься над действительностью,

необходима причина, необходим стимул, необходим мотив саморазвития силы духа. Большинство людей, спроси их об этом, хотели бы стать богатыми и финансово свободными. Почти каждый, наверняка, ответит на этот вопрос «да», и удивительно, если бы это было не так. Большинству желающих стать богатыми дорога к успеху, кажется слишком длинной. То количество препятствий, которые следует преодолевать на пути к успеху, пугает людей настолько, что зачастую, даже и не пытаясь что-нибудь предпринять, они выбирают вариант несопротивления трудностям, то есть и не пытаются выбраться из цепей наемного труда.

Жизнь одной моей знакомой выглядит так: ей приходится подниматься в четыре утра, по три часа заниматься спортом, перед тем как идти в бизнес-школу. Если спросить ее об источнике сил и самопожертвования, она просто ответит: «Я делаю это для себя и для людей, которых люблю. Любовь помогает мне преодолевать препятствия и жертвовать собой».

Причина или цель состоит в том, что возникает на пересечении «хочу» и «не хочу». Причина для желания быть богатым также начинается с глубоко лежащих в сознании «не хочу».

Обычно человек не хочет работать всю свою жизнь. Также типично и обычно, что человек не хочет делать навязываемого его родителями, не хочет быть низкооплачиваемым наемным работником. Я огорчался, когда мой бедный отец пропускал мои футбольные игры, потому что был так занят сво-

ей карьерой. Я ненавидел то, что мой бедный отец всю жизнь столько работал. Налоги и банковские проценты отбирали большую часть заработанного им. После своей смерти отец не смог ничего нам оставить. Богатые так не поступают. Они много оставляют своим детям.

Теперь о «хочу». Я, например, хочу быть свободным и ездить по миру и жить так, как мне нравится. Я хочу всего этого будучи молодым. Я хочу ни от чего не зависеть. Я хочу, чтобы деньги работали на меня.

Таковы мои внутренние эмоциональные причины, по которым я хочу достичь финансового благосостояния. Можете ли вы сказать то же о своих? Или у вас другие причины? Если ваши причины недостаточно сильны, то предстоящий путь перевесит ваши причины. Богатый папа терял деньги и сталкивался с препятствиями множество раз, но глубокие эмоциональные причины помогали ему устоять. И идти вперед.

Мой путь к свободе тоже был нелегким. Но и не был тяжелым. А без сильной причины или большой цены все в жизни дается тяжело. Если вы не испытываете сильной причины-потребности, нет смысла читать дальше: в таком случае сказанное ниже может быть воспринято вами как непосильная работа.

Шаг второй. Если речь идет о свободе выбора, всегда выбирать возможность выбора. Если речь идет о деньгах, то речь идет о свободе выбора быть богатым, бедным или средним классом. То, как мы распоряжаемся деньгами, наши

привычки расходования денег, показывают, кто мы на самом деле. Бедные люди расходуют деньги так, как это свойственно делать бедным людям.

 # В детстве я любил постоянно играть в «Монополию», что принесло мне пользу. Кроме того, у моего друга был богатый отец, который всегда указывал мне разницу между «активом» и «пассивом». По сути дела, я сделал свой выбор, решив стать богатым, сделал еще маленьким мальчиком. От богатого папы я узнал, что стать богатым можно, если только научиться приобретать активы, настоящие активы.

Мой друг имел «активы», полученные как часть семейного состояния, но ему тоже нужно было делать выбор, решить, как научиться управлять данной графой. Многие богатые семьи теряют свои активы в последующем поколении просто потому, что не было ни одного человека, наученного распоряжаться активами. *Большинство людей решают не становиться богатыми.* Для них быть богатым означает «слишком много вертеть мозгами» («Меня не интересуют деньги», «Я никогда не буду богатым», «Мне не о чем беспокоиться, я еще молод» или «Когда я заработаю какие-то деньги, тогда и подумаю о своем будущем»). Такие мысли сами по себе лишают человека перспектив. Отсутствие денег не является оправданием того, что вы не учитесь. Мы каждый день делаем свой выбор, выбор того, как мы поступим со своим вре-

менем, со своими деньгами, что вложим в свои головы. Мы имеем свободу выбора, каждый из нас. Я хочу быть богатым и все тут, и я делаю этот выбор изо дня в день.

Инвестируйте в образование – единственный подлинный актив, который мы имеем. Имея возможность выбирать, каждый из нас решает, во что вложить свой мозг с возрастом. Выбор за вами. Большинство людей просто покупают инвестиции, а не инвестируют, в первую очередь в обучение инвестированию.

Богатство приходит не сразу. Забудьте о лотереях, казино и других способах быстро обогатиться. Я могу приобретать акции или избавляться от них, но, в любом случае, я расширяю свое финансовое образование. Как желая ездить на автомобиле, необходимо сначала этому научиться, так и факт покупки дома или нескольких не делает вас специалистом по недвижимости.

Шаг третий. Последовательно овладевайте различными финансовыми формулами (стратегиями). Научитесь владеть ими максимально быстро, максимально оперативно. Когда богатому отцу говорили: «Вы – то, что вы едите», он отвечал: «Вы становитесь тем, что вы учите». Иначе говоря, каждый из нас должен очень аккуратно относиться к тому, что он учит, поскольку разум наш работает только по образцу тех знаний, которые мы в него привносим.

В профессиональном обучении все обстоит достаточно ясно и понятно. Если кто-то учится готовить пищу, значит,

этот кто-то желает стать поваром и так далее. Но если речь идет о деньгах, то большинство людей на протяжении всей жизни руководствуются формулой, вынесенной из школы: необходимо усердно и честно работать и получать вознаграждение за труд. Такой способ разрешения финансовых вопросов мы будем называть «работой (своей профессией) на деньги». Во всем мире господствует единый сценарий: люди ходят на работу, зарабатывают деньги, оплачивают счета, балансируют с чеками и депозитами и снова возвращаются к работе. Это формула финансового поведения абсолютного большинства людей.

Устав от такого образа жизни, большинство людей просто корректируют формулу, пользуясь которой, зарабатывают деньги. Богатый папа посетил курсы с очень специальной темой: «Покупка недвижимости, заложенной без права выкупа». Ему оставалось применить изученную формулу в деле. Богатый папа в то время еще работал в корпорации, но все свободное время он посвящал тому, чтобы научиться овладевать искусством покупки недвижимости, заложенной без права выкупа. Тем самым, с применением одной-единственной стратегии, он заработал несколько миллионов долларов. И сегодня этим делом неторопливо занимаются многие другие люди.

Овладев этой формулой, он начал поиски других стратегий. Не всегда можно прямо пользоваться информацией, полученной на теоретических занятиях, но каждое из занятий

полезно тем, что предоставляет для размышления что-то новое. Посещая различные курсы обучения, он узнавал много того, что сделало его инвестиции на фондовой бирже и инвестиции в недвижимость более осмысленными и прибыльными, несмотря на то, что часто ощущал себя «чужим» в среде образованных и титулованных учеными степенями людей. Богатый папа всегда искал самую продуктивную формулу, не останавливаясь на результатах, казалось бы, и без того успешно работающей. Поэтому богатый папа стал зарабатывать за день больше, чем многие люди за всю жизнь. Сейчас важно не то, что вы знаете, – знания быстро устаревают. Важна скорость усвоения и обработки информации. Самый ценный дар – находить эти более продуктивные формулы, иначе рецепты зарабатывания денег. Много работать на деньги – формула устаревшая и примитивная. Начинать же всегда можно с семинаров по финансовому планированию и традиционным инвестициям.

Шаг четвертый. Будьте осторожны в выборе друзей. Прежде всего, я не выбираю друзей по их финансовому положению – у меня есть друзья различного материального достатка. Я заметил, что люди с деньгами преимущественно говорят о деньгах: я учусь у них, они учатся у меня. Люди, которые находятся в натянутых отношениях с финансами, напротив, не любят говорить о деньгах, о бизнесе или инвестировании. Часто они находят такие разговоры примитивными, неинтеллигентными, но и эти люди обучают меня, я

узнаю от них, чего делать не следует.

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.