

---

# ПОЧЕМУ МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ ВЫ БЫЛИ БОГАТЫ



WHY WE WANT  
YOU TO BE RICH

---

ДВА ЧЕЛОВЕКА – ОДНО МНЕНИЕ

---

Дональд  
**ТРАМП**

Donald  
**TRUMP**

Роберт  
**КИЙОСАКИ**

Robert  
**KIYOSAKI**

# **Роберт Тору Кийосаки Дональд Джон Трамп Почему мы хотим, чтобы вы были богаты**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=10312627](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10312627)*

*Почему мы хотим, чтобы вы были богаты / Д. Трамп, Р. Кийосаки;  
пер. с англ. С. Э. Борич.: Попурри; Минск; 2014  
ISBN 978-985-15-2370-8*

## **Аннотация**

Два титана бизнеса подчеркивают настоящую необходимость приобретения финансовых знаний и указывают широкому кругу читателей возможные пути достижения личного богатства. Для широкого круга читателей.

# Содержание

Примечание от авторов	5
Введение	8
Часть I	29
Глава 1	31
Точка зрения Роберта	31
Точка зрения Дональда	51
Конец ознакомительного фрагмента.	56

# **Роберт Кийосаки, Дональд Трамп Почему мы хотим, чтобы вы были богаты**

Перевел с английского *С. Э. Борич* по изданию: WHY WE WANT YOU TO BE RICH (Two Men – One Message) by Donald J. Trump and Robert T. Kiyosaki, 2013.

© 2007, 2013 by Donald J. Trump and Robert T. Kiyosaki

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление.  
ООО «Попурри», 2014

**\* \* \***

# **Примечание от авторов**

## **Предсказания сбываются**

Мне хотелось бы выделить три пункта, которые объясняют, почему данная книга сейчас приобрела большую известность, чем в 2006 году, когда впервые вышла в свет.

### **Пункт 1**

В 2004 году, когда мы с Дональдом Трампом впервые объединились, выяснилось, что нас тревожат одни и те же проблемы и тенденции, свойственные современному обществу. Именно это и побудило нас написать данную книгу. Вот некоторые из этих проблем.

1. Падающий курс доллара и то, как это приводит к незаметному уничтожению накоплений и капиталов среднего класса.

2. Подъем цен на нефть. По мере увеличения мирового потребления нефти цена на нее непрерывно повышается, что влечет за собой рост цен и на все остальное. А это опять-таки отражается на тех, кто имеет накопления, то есть прежде всего на представителях среднего класса.

3. Чрезмерный уровень долга. Сейчас в долгах по уши сидит не только потребитель, но и правительство США. Сегодня весь мир вертится, пытаясь как-то вырваться из кредит-

ного хаоса.

4. Пенсионные планы 401(k) и компании взаимных фондов обманывают своих вкладчиков. Вскоре после того, как эта книга вышла первым изданием, в «Wall Street Journal» была опубликована статья, в которой речь шла об оценке того, что вызывало у нас тревогу.

## **Пункт 2**

Когда книга «Почему мы хотим, чтобы вы были богаты» была впервые опубликована в 2006 году, многие подвергли ее жестокой критике. В данном издании мы специально останавливаемся на том, почему считаем, что такая критика не охватывает картины в целом.

## **Пункт 3**

Мы с Дональдом объединили свои силы как наставники... у нас обоих были богатые папы, которые обучали нас и давали свои наставления. Мы написали эту книгу, потому что верим в значение финансового образования. Мы считаем, что пришло время более разумно обращаться со своими деньгами и становиться богатыми, вместо того чтобы рассчитывать на то, что правительство и политики позаботятся о вас и ваших деньгах.

*Роберт Кийосаки*

**«Wall Street Journal» критикует наши книги**

*11 октября 2006 года*

Обозреватель «Wall Street Journal» Джонатан Клементс раскритиковал нас за то, что мы пишем о плане 401(k) и взаимных фондах. Вот как звучит заголовок статьи:

***Эта книга написана ярко, но этого нельзя сказать***

об их финансовых советах, которые бросают вызов нашей позиции, выдвигая утверждение, что компании взаимных фондов получают 80 процентов прибылей, оставляя на долю вкладчиков только **20 процентов**.

**Менее чем через год... в «Wall Street Journal»**

*14 марта 2007 года в статье, помещенной на первой странице, написанной Элеонор Лейз, говорится:*

«В итоге можно считать, что мелкого вкладчика обирают, причем на совершенно законном основании. Америка – самая лучшая страна, если вы богаты или хотите стать богатым, но это ужасная страна, если вы бедный человек или, что еще хуже, если усердно трудитесь, а потом начинаете болеть. Вот почему мы хотим, чтобы вы разбогатели. А чтобы разбогатеть, вам нужно научиться отличать хороший финансовый совет от плохого финансового совета».

# **Введение**

## **Почему мы хотим, чтобы вы были богаты**

### **Два человека – одно мнение**

Богатые становятся все богаче. А как обстоят дела у вас?

Мы теряем средний класс, а эта потеря угрожает стабильности Америки и мировой демократии в целом. Мы хотим, чтобы вы были богаты, так как в этом случае вы сможете стать частью решения, а не частью проблемы.

*Дональд Трамп и Роберт Кийосаки*





У Дональда Трампа и Роберта Кийосаки одна общая забота. Их беспокоит то, что богатые становятся все богаче, а Америка все беднее. Средний класс исчезает подобно полярным ледовым шапкам. Америка превращается в двухклассовое общество. Вскоре и вы тоже станете либо богатым, либо бедным. Дональд и Роберт хотят, чтобы вы стали богатым.

Феномен исчезновения среднего класса превратился в глобальную проблему, но он характерен, главным образом, для богатых стран Большой восьмерки (например, Англии, Франции, Германии, Японии и других).

Бывший председатель Федеральной резервной системы

США Алан Гринспен сказал: «Как я уже неоднократно говорил, демократическое общество – капиталистическое демократическое общество – не может мириться с таким положением». Он разъяснил, почему непрерывно и все быстрее расширяется разрыв в доходах между богатыми гражданами и всем остальным населением США и как это может угрожать стабильности демократического капитализма.

## **Вся проблема в образовании**

Что, по мнению Алана Гринспена, является главной причиной возникновения данной проблемы? Если выразить ее одним словом, то это *образование*. Гринспен подчеркивает, что в четвертом классе американские школьники демонстрируют результаты тестирования, находящиеся выше среднемирового уровня. Однако к двенадцатому классу они уже далеко отстают от своих сверстников. Он говорит: «Мы должны что-то предпринять против такого положения вещей».

Дональд Трамп и Роберт Кийосаки также возлагают вину на образование за сложившуюся ситуацию. Они оба весьма озабочены отсутствием у американцев финансовых знаний на всех уровнях. Именно отсутствие финансового образования, по их убеждению, стало причиной того, что Соединенные Штаты Америки из богатейшей страны мира быстро превратились в крупнейшего должника в истории челове-

ства. Слабая экономика США и слабый американский доллар (мировая резервная валюта) негативно влияют на международную стабильность. Как уже неоднократно отмечалось, «когда Соединенные Штаты чихают, весь мир начинает болеть гриппом».

## **Они оба преподают**

И Дональд Трамп, и Роберт Кийосаки – преуспевающие предприниматели и инвесторы. Они занимаются бизнесом и как бизнесмены снискали себе признание во всем мире. Но они еще и несут знания людям: пишут книги, входящие в перечни бестселлеров, создают развивающие настольные игры, выступают на различных мероприятиях по финансовой тематике и ведут образовательные телевизионные программы. Дональд Трамп является ведущим суперпопулярного телевизионного шоу на кабельном телевидении «Кандидат» («The Apprentice»), Роберт Кийосаки ведет познавательную программу «Советы Богатого Папы» («Rich Dad's Guide to Wealth») на телеканале PBS, которая привлекает к себе внимание множества зрителей.

Оба автора занялись просветительской деятельностью не потому, что им нужны дополнительные деньги. Просто их заботит ваша судьба и судьба вашей семьи, судьбы страны и мира.

Обычно, если богатые люди хотят что-то изменить,

они вкладывают деньги в то, что их больше устраивает. Но Дональд и Роберт тратят на просвещение не только деньги, но и свое время. Старая притча гласит: если хочешь накормить человека – дай ему рыбу. Если хочешь, чтобы он никогда не голодал – научи его ловить рыбу. Вместо того чтобы выписывать благотворительные чеки беднякам и представителям среднего класса, Дональд и Роберт учат их ловить рыбу.

## **Финансовые консультации**

Есть три вида финансовых консультаций: советы для бедняков, для среднего класса и для богатых. Совет беднякам сводится к тому, что о них позаботится правительство. Им надо рассчитывать на социальные пособия и бесплатное медицинское обслуживание. Финансовые консультации для среднего класса гласят: устройся на работу, усердно трудись, живи по средствам, экономь и вкладывай деньги на долгосрочной и диверсифицированной основе в инвестиционные фонды. Большинство представителей среднего класса – пассивные инвесторы. Они работают и вкладывают деньги с одной целью – не проиграть. Богатые же люди инвестируют активно, чтобы выиграть. Эта книга о том, как стать активным инвестором, как приумножать свои деньги, жить и работать в полную силу и стремиться к выигрышу.

Дональд Трамп и Роберт Кийосаки потому и стали авто-

рами бестселлеров и популярными лекторами, что учат людей раскрывать свои способности и повышать качество жизни, а не «жить по средствам». Они хотят, чтобы люди жили и работали, нацелившись на победу.

## Немного истории

В *древние времена* люди обеспечивали себе пропитание охотой и собиранием съедобных растений. Они жили племенами, в которых все были более или менее равны. Даже вожди племени уровнем своей жизни не слишком отличались от соплеменников. У них не было собственных реактивных самолетов, недвижимости стоимостью многие миллионы долларов и «золотых парашютов»<sup>1</sup>.

В *эпоху развития земледелия* общество разделилось на две части. Цари и их богатые друзья составляли один слой населения, а все остальные (крестьяне) работали на них. Как правило, владельцем земли был царь. Крестьяне обрабатывали его земельные угодья и платили своеобразный налог в виде части своего урожая. У крестьян не было никакой собственности, а знать владела абсолютно всем.

В *индустриальную эпоху* появился современный средний класс и родилась демократия.

---

<sup>1</sup> «Золотой парашют» – компенсация, выплачиваемая высшему руководству акционерного общества в случае слияния или враждебного поглощения. – *Прим. перев.*

На отцов-основателей США сильнейшее впечатление произвел уклад жизни пяти племен Ирокезской конфедерации, живших на территории Новой Англии. Эту племенную модель они положили в основу нашей демократии. Она предусматривала выборы депутатов в верхнюю и нижнюю палаты органа представительной власти, а также наличие верховного суда, состоявшего из одних женщин.

В то время, когда основатели США копировали ирокезскую форму демократии, когда мощный средний класс и демократическое общество уже процветали в стране, идея демократии и среднего класса все еще оставалась практически нереальной для Европы.

Сегодня, в *эру информации*, средний класс постепенно умирает, так же как и демократический капитализм. В отличие от других исторических эпох в наше время существует большой и постоянно увеличивающийся разрыв между имущими и неимущими. Скатимся ли мы назад, в аграрную эпоху, когда отсутствовала демократия и были только два класса, или создадим новую форму капитализма и демократии?

## **Проблема на горизонте**

Подобно тому как лишь в последнее время мы осознали угрозу глобального потепления, только сейчас мы начинаем понимать, какие последствия повлечет за собой исчезновение среднего класса. Пока большинство представите-

лей среднего класса чувствуют себя комфортно и надежно. Они довольны жизнью, хотя и осознают, что где-то на горизонте назревает проблема.

Они еще довольно спокойны, поскольку верят, что американское правительство вступится за них, позаботится и защитит. Если бы они знали, что правительство мало что может сделать, чтобы защитить свой народ, как это бывало раньше, потому что *проблема приняла глобальный характер*. Так, например, цену на нефть определяют страны, находящиеся вне контроля США. Терроризм – это не война одних народов против других, это война идей. Террорист может нанести удар в любом месте и раствориться в толпе. А глобализация, которая привела Америку к потере множества рабочих мест, возникла вследствие того, что многонациональные корпорации стали богаче и влиятельнее многих стран. Развитию глобализации способствовало и появление Всемирной паутины, позволяющей моментально установить контакт с любой точкой планеты. Появилась возможность общаться в любое время с любым человеком, где бы он ни находился.

На социальном фронте – точно так же, как *защитники окружающей среды* отмечают вымирание некоторых видов лягушек – *экономисты* фиксируют исчезновение пенсий и бесплатного медицинского обслуживания для среднего класса и бедняков. Через несколько лет дети, появившиеся на свет в период самого великого бума деторождаемо-

сти, начнут уходить на пенсию. У большинства правительств не хватит финансовых ресурсов, чтобы сдержать свои обещания.

## **Бизнесмены, а не политики**

Люди надеются, что избранные ими правительства позаботятся о растущих проблемах бедняков и среднего класса. Дональд Трамп и Роберт Кийосаки не политики (хотя уже существует мощное движение в поддержку выдвижения Дональдом своей кандидатуры на пост президента США). Авторы этой книги – предприниматели, инвесторы и просветители.

Они не обещают решить все ваши проблемы, а всего лишь хотят, чтобы вы их избежали. Не ожидайте от своих политиков и государственных деятелей, что они найдут нужные вам решения. Не думайте, что они будут обеспечивать ваше *право* на безопасную, зажиточную и здоровую жизнь. Дональд и Роберт хотят, чтобы вы стали богатыми и сами находили решения проблем, с которыми сталкиваетесь в окружающем мире.

## **Это не инструкция по пользованию**

Когда речь заходит о деньгах, то многие люди хотят по-



лучить точные рецепты. Они задают конкретные вопросы: «У меня есть 25 тысяч долларов. Что мне с ними делать?» Но если вы говорите, будто не знаете, что делать со своими деньгами, то всегда найдутся желающие дать вам совет. Все их рекомендации будут сводиться к тому, что деньги надо отдать им.

Эта книга – не сборник рецептов. Дональд и Роберт не будут рассказывать вам, во что вложить деньги. Они поделятся с вами тем, как они добиваются финансовых успехов и каково их отношение к деньгам, бизнесу и инвестициям.

## **Умение видеть общую картину**

Большинство богатых людей не горят желанием раскрыть вам свои секреты о том, как они разбогатели. Но Дональд и Роберт не из таких. Они хотят поделиться с вами тем, что знают сами.

Одно из главных качеств *лидера* – это умение видеть общую картину. Данная книга как раз и дает вам такую картину мира, увиденную глазами двух людей, которые не раз выигрывали (а иногда и проигрывали) большие деньги. В ней рассказывается, *о чем* эти люди думают и почему они так думают. Их точка зрения поможет вам лучше разглядеть свое финансовое будущее.

## Предупреждение

В мире денег в большом ходу слово «прозрачность». Под этим термином понимают множество разных вещей. Применительно к данной книге прозрачность означает:

- 1) что она свободна от притворства и обмана;
- 2) что все мысли авторов видны насквозь;
- 3) что она легко доступна для понимания.

Люди хотят видеть общую картину, чтобы иметь возможность дойти до всего своим умом и принять самостоятельное решение. Поскольку наша система образования не учит людей основам финансовой грамотности, то они не в состоянии увидеть общую картину. А раз так, то не может быть и речи о прозрачности. Поэтому большинство людей вместо того, чтобы самим вкладывать деньги в дело, поручают это другим. Они слепо следуют советам типа «устройся на работу, усердно трудись, живи по средствам, экономь и вкладывай деньги на долгосрочной и диверсифицированной основе в инвестиционные фонды».

Мы предупреждаем: если вы верите, что усердие в труде, экономия и долгосрочные вложения денег в инвестиционные фонды помогут вам добиться успеха, то эта книга, видимо, не для вас.

Дональд и Роберт не инвестируют во взаимные фон-

ды, потому что эти компании не обязаны быть прозрачными; они имеют право не разглашать свои истинные расходы. Так как большинство любителей-инвесторов упускают это обстоятельство, оно не беспокоит их. Как профессиональные инвесторы Дональд и Роберт добиваются ясности во всех своих инвестициях.

Совет экономить деньги и вкладывать их в инвестиционные фонды вполне годится для бедных людей и представителей среднего класса, но он совершенно не пригоден для тех, кто хочет разбогатеть. Эта книга научит вас смотреть на жизнь глазами двух богатых людей, которые знают мир денег лучше многих других.

## **Как история влияет на современность**

В книге рассказывается о том, каким образом история привела нас к нынешнему отчаянному финансовому положению. Вот несколько важных дат:

**1971 год.** Наши деньги перестали быть деньгами и стали просто платежным средством, потому что больше не обесценивались золотом. В тот год «денежные сбережения» стали устаревшим понятием, а совет копить деньги уже больше ничего не стоил. Сегодня у среднего класса очень мало сбережений.

*Может ли это объясняться тем, что люди считают*

*экономии устаревшей идеей?*

**1973 год.** Первый нефтяной шок. Тогда эта проблема носила политический характер. Однако сегодня нефтяной кризис превратился в подлинную экономическую проблему, которая затрагивает интересы каждого из нас. Сегодняшний дефицит нефти может сделать кого-то богаче, но для большинства будет означать еще большую бедность.

*А как нынешний нефтяной кризис скажется на вас?*

**1974 год.** Принятие закона о пенсионном обеспечении. Этот закон привел к появлению пенсионных накопительных программ, известных нам сегодня как 401(k). Лишь немногие законы оказали такое влияние на жизнь столь многих людей. 401(k) – это номер параграфа из американского Налогового кодекса, который первоначально относился лишь к высокооплачиваемым руководящим работникам компаний и позволял им уберечь от налогообложения дополнительные суммы. Подлинной революцией в деле пенсионного обеспечения стало постановление от 1981 года, разрешившее всем сотрудникам пользоваться этой программой. Вся проблема заключается в том, что программа 401(k) по сути является накопительной, а не пенсионной. Многие участвующие в ней работники будут испытывать нехватку средств при выходе на пенсию, потому что программа рассчитана на людей с очень высокими доходами, а не на низко-

оплачиваемых рабочих. Проще говоря, сберегательная программа 401(k) не подходит примерно 80 процентам работников, особенно тех, чей заработок составляет менее 150 тысяч долларов в год. Миллионы людей, принадлежащих к среднему классу, опускаются до уровня бедняков, несмотря на их участие в программе 401(k).

*А вы участвуете в программе 401(k)?*

**1989 год.** Падение Берлинской стены и расцвет интернета. Говоря другими словами, коммунизм как экономическая система, направленная на защиту трудящихся, потерпел крах. В тот же год мы вступили в информационную эру. Внезапно на сцену вышли свежеиспеченные миллионеры и миллиардеры интернет-компаний, в то время как рабочие теряли свои места.

Многим пожилым рабочим приходится уступать место молодым, потому что они не имеют достаточной технической подготовки, необходимой для сегодняшнего дня. Вместо прибавки к зарплате, как во времена индустриальной эры, они получают уведомления об увольнении, потому что их опыт, знания и навыки уже устарели.

*А ваши знания не устарели?*

**1996 год.** Принят закон о реформе телекоммуникаций. Он позволил опутать мир опτικο-волоконным кабелем, способствуя глобализации. Это означало, что теперь можно

экспортировать «белые воротнички». Сегодня экономически целесообразно нанять программиста, врача, адвоката или бухгалтера в странах, где жизненный уровень и заработная плата существенно ниже.

***Вы тоже работаете в отрасли, которая поменялась с приходом оптико-волоконной связи?***

**2001 год.** Китай принят во Всемирную торговую организацию (ВТО). Сегодня Америка и страны Запада, в частности входящие в Большую восьмерку, стали скорее потребителями, чем производителями, что приводит к дефициту внешнеторгового баланса и выводит их производственные мощности за границу.

Многие малые предприятия не в состоянии конкурировать с такими гигантскими компаниями, как «Wal-Mart», имеющими прямые связи с компаниями в Китае.

Сегодня в Америке и некоторых странах Запада средний класс сокращается, в то время как в Китае и Индии он растет.

***Пользуетесь ли вы продукцией иностранного производства?***

**2004 год.** В ходе телевизионных предвыборных дебатов между Керри и Бушем был затронут вопрос о том, что страна теряет рабочие места, уплывающие за границу. Однако есть куда более серьезная проблема, которую оба кандидата обо-

шли стороной. Ничего не было сказано о том, что американский долг переходит в руки иностранцев.

Мы много говорим о нелегальных иммигрантах, занимающих места американских рабочих, но существует более серьезная «иммиграционная» проблема, которую предпочитают замалчивать, – размер иностранного капитала, который поддерживает США на плаву. В 2004 году 44 процента долгов нашего Казначейства находилось в руках иностранцев. Ни одна ведущая держава в истории не имела такого уровня внешней задолженности. Мы уже не можем обслуживать такой долг, и существуют определенные пределы размера нашей задолженности, которые готовы терпеть зарубежные страны.

### *А вы контролируете свои долги?*

В этой книге не говорится о политике. В ней не обвиняются ни республиканцы, ни демократы, ни либералы, ни консерваторы. Книга написана о деньгах, финансовом образовании и о том, как отсутствие такового сказывается на нашей жизни. Она о том, как защитить себя от неумения обращаться с деньгами в государственном масштабе. Правительство уже не в состоянии справиться с сегодняшними масштабными проблемами. Видимо, именно поэтому наши политики предпочитают не затрагивать в дискуссиях истинные болевые точки.

В США самый высокий уровень жизни в мире. Мы до-

стигли его за счет того, что стали самым крупным мировым должником. Американский доллар служит резервной мировой валютой, и пока зарубежные страны позволяют нам печатать столько долларов, сколько мы захотим. Как по-вашему, это волшебная сказка или ночной кошмар? Дональд и Роберт полагают, что такая идиллия продлится недолго. Они предчувствуют глобальные перемены невиданного масштаба. К сожалению, сильнее всего пострадают от них бедняки и средний класс. Именно поэтому авторы хотят, чтобы вы были богаты.

## **Эта книга не изменит мир**

Авторы не ставят перед собой цель изменить мир. *Эта книга о том, как должны измениться вы, чтобы не стать жертвой изменений, происходящих в мире.* А он меняется стремительно. Политики и бюрократы в правительстве не поспевают за этими изменениями, чтобы защитить от них каждого гражданина.

Недавно было объявлено, что Билл Гейтс и Уоррен Баффет объединили свои усилия для решения некоторых наиболее злободневных проблем, стоящих перед человечеством. Это похвальное намерение, так как деньги обладают силой, позволяющей справляться со многими мировыми проблемами, например с голодом, отсутствием крыши над головой и болезнями (в том числе с раком и СПИДом).



## Деньги бессильны против нищеты

Единственная проблема, которую невозможно решить с помощью денег, это *бедность*. Хотя бедность может быть порождена множеством причин, одной из главных является отсутствие финансового образования. Если мы бесконечно будем вкладывать деньги в борьбу с нищетой, то этим только увеличим количество бедных людей. Поэтому Дональд и Роберт занялись просветительской работой и жертвуют для этого своим временем. Они знают, что подлинным решением проблемы нищеты в мире может служить образование, а не деньги. А если деньги сами по себе не могут решить проблему бедности, то людям не остается ничего другого, как пожертвовать на это свое время.

По мере того как возрастает уровень вашей экономической подготовки, вы начинаете различать все больше благоприятных финансовых возможностей. Когда вы станете богатым, вам захочется также изменить окружающий вас мир. Этим и занимаются Дональд Трамп и Роберт Кийосаки, объединив свои преподавательские таланты.

Читая эту книгу, вы будто наяву услышите голоса авторов, выросших в совершенно разных условиях и имеющих разные точки зрения по многим вопросам. У них совершенно различный стиль повествования. Роберт – хороший рассказчик, и он часто использует диалоги. Дональд более строг

и конкретен. Он считает, что чем меньше слов, тем лучше. В книге мы использовали два различных шрифта (Times для Роберта и Trebuchet для Дональда), чтобы у вас сложилось полное впечатление о стиле каждого автора.

Сможете ли вы прочесть эту книгу с открытой душой и без предубеждений? Если да, то вы увидите мир глазами этих двух преуспевающих людей и узнаете много нового о деньгах и, возможно, о своем финансовом будущем.



Да, мы создали почти идеальную республику. Но сохраним ли мы ее? Или в восторге от богатства потеряем память о свободе? Материальное изобилие при отсутствии характера – вернейший путь к гибели. Поэтому меня охватывает трепет при мысли о будущем моей страны.

*Томас Джефферсон*

# **Часть I**

## **Для чего Дональд Трамп и Роберт Кийосаки написали эту книгу**

Было много причин, по которым Дональд Трамп и Роберт Кийосаки могли никогда не встретиться, не говоря уж о том, чтобы совместно написать книгу. Дональд Трамп из Нью-Йорка (финансовой столицы мира). Он вырос в богатой семье и сколотил миллиардное состояние, начав делать деньги еще в юном возрасте. Роберт Кийосаки вырос на Гавайях (отпускной столице мира), происходит из среднего класса и стал миллионером в зрелом возрасте.

Хотя оба независимы в финансовом отношении и могут себе позволить больше не работать, они трудятся не покладая рук. Они вращаются в разных кругах, но что-то все же свело их вместе. У них одна общая забота.

И Дональд, и Роберт являются авторами мировых бестселлеров, и каждый из них мог бы сам по себе написать еще одну книгу, которая тоже пользовалась бы всеобщим успехом.

Почему же они решили взяться за совместное написание книги? Есть что-то интригующее в том, что две суперзвезды объединили свои усилия. Может быть, они сделали это для того, чтобы привлечь ваше внимание. Ведь тема очень

важная.

Часть I содержит личные откровения Роберта и Дональда о том, как они познакомились и почему решили написать эту книгу.

# **Глава 1**

## **Миллионер встречается с миллиардером**

### **Точка зрения Роберта**

*Чикаго, 6 ноября 2005 года*

Теплый летний день. Десятки тысяч людей собрались на огромной выставке недвижимости в Чикаго. Зал заседаний переполнен экспонатами и материалами, рассказывающими о выгодности инвестиций и возможностях вложения денег в недвижимость. В небольших комнатках консультанты объясняют посетителям, как можно извлечь богатство из этих инвестиций. Громадный зал гудит, заряжая присутствующих ажиотажем. Люди ищут возможность изменить свою финансовую судьбу.

На заднем плане, в помещении, где работают организаторы выставки, тоже царит возбуждение, но другого рода. Атмосфера внешне спокойная, но в ней чувствуется напряжение. Ко входу подкатывает длинный черный лимузин, и все начинают перешептываться: «Он здесь! Дональд Трамп приехал».

Я стою в Зеленой комнате, где собираются выступающие

перед выходом на сцену, поэтому мне не видно, как подъезжает лимузин. Но когда я вижу, как в комнату входят двое полицейских, то понимаю, что сейчас появится и Дональд Трамп. Я поспешно выхожу, чтобы дать дорогу ему и его свите.

Теперь мне видно, как из машины появляется высокая импозантная фигура. Это может быть только Дональд Трамп. Его силуэт известен миллионам телезрителей во всем мире по телешоу «Кандидат». Все собравшиеся в служебных помещениях стихийно выстраиваются в два ряда по обе стороны прохода. Почти тут же появляется Дональд Трамп. Он проходит между рядами поклонников, улыбается и кивает. С такими почестями обычно встречают только царственных особ и глав государств. Если бы дело происходило в Голливуде, то в проходе обязательно лежала бы красная ковровая дорожка.

– О Боже, – вздыхает рядом со мной молодая женщина. – Живьем он впечатляет еще больше.

– Я и не думала, что он такой высокий, – поддерживает ее другая.

– А вы видели его волосы? – подхватывает третья.

Мужчины большей частью безмолвствуют. Внезапно дверь в Зеленую комнату распаивается. Те, кому удастся в нее заглянуть, видят, что Дональд беседует с репортерами. Ко мне подходит человек, отвечающий за организацию выставки, и спрашивает:



– Вы готовы представить публике Дональда? Автор «Богатого папы» Роберт Кийосаки представляет Дональда. Людям понравится.

Тут из Зеленой комнаты появляется Дональд Трамп и подходит к нам. Обменявшись парой слов с моим собеседником, Дональд поворачивается ко мне и говорит:

– Еще раз здравствуйте. Так вы меня представите?

Я киваю в ответ.

– Прекрасно. Я вижу, вы все еще в перечне бестселлеров «New York Times». Это впечатляет. – Он понижает голос. – Хочу с вами кое-что обсудить. У вас найдется пара минут прямо сейчас?

– Разумеется, – отвечаю я.

– Вы автор № 1 в области личных финансов. Я автор № 1 по вопросам бизнеса. Нам надо бы вместе написать книгу. Как вы считаете?

Неожиданность предложения лишает меня слов.

Наконец я прихожу в себя и слабым голосом отвечаю:

– Отличная идея. Давайте попробуем.

Зная, что Дональд не любит рукопожатий, я все же рискую и протягиваю руку, чтобы оценить, насколько серьезно его предложение. Оказывается, оно вполне серьезно. Мыжимаем друг другу руки. Дональд оборачивается к Кейту, своему телохранителю с внушительной фигурой, и говорит:

– Дай Роберту мою карточку.

Кейт, громадный детина ростом под два метра, вдруг те-

ряет свой угрожающий вид, расплывается в улыбке, достает золотую визитницу и вручает мне личную визитку Дональда Трампа.

– Позвоните мне, как только будете в Нью-Йорке, и мы договоримся, – продолжает Дональд. – Я познакомлю вас с Мередит. Она поможет нам в работе над проектом.

Однако пора и начинать. Я направляюсь на сцену. В зале и смежных помещениях 24 тысячи чикагских фанатов ждут появления Дональда Трампа. Я кратко представляю его, звучит вступительная музыкальная заставка из телевизионного шоу «Кандидат», с потолка спускаются тысячи золотых воздушных шаров, и толпа взрывается аплодисментами. На сцену выходит Дональд Трамп.

## Долгий путь домой

Возвращаясь домой из Чикаго в Финикс, я вновь вспоминаю наше рукопожатие. «Кто я такой, чтобы писать книгу вместе с Дональдом Трампом? – спрашиваю я себя. – И о чем мы будем писать?»

– Хотите одеяло? – спрашивает стюардесса, отвлекая меня от путаницы мыслей.

– Нет, спасибо, – улыбаюсь я в ответ.

Стюардесса отходит, и у меня в голове возникает мысль: «Мы могли бы написать о недвижимости».

И тут во мне просыпается внутренний критик, который

не дает мне покоя с того самого момента, как прозвучало предложение о совместной работе над книгой. Он цинично спрашивает меня: «Ты будешь вместе Дональдом Трампом писать о недвижимости? Если уж речь пошла о недвижимости, то Трамп выступает в высшей лиге, а ты в дворовой команде. Он строит небоскребы в Нью-Йорке. А что у тебя есть? Несколько жилых домов, пара офисных зданий и немного земли. Кроме того, он миллиардер, а ты всего лишь миллионер».

До сих пор я был вполне доволен тем, чего достиг в жизни. Но, задумавшись о совместной книге с Дональдом Трампом, я вдруг понял, что мои успехи весьма скромны. Предложение с его стороны вместо того, чтобы польстить моему самолюбию, расстроило меня. «О чем же мы будем писать?» — этот вопрос мучил меня на всем пути из Чикаго в Финикс.

## Офис Дональда

*12 декабря 2005 года*

Я приехал в Нью-Йорк, чтобы записать очередную телевизионную программу на канале PBS и встретиться с редакцией «Yahoo! Finance». Воспользовавшись этой okazji, мы договорились с Мередит встретиться и обсудить концепцию будущей книги. 12 декабря мы вместе с моей женой Ким сели в такси и направились в офис Дональда Трампа... правда, «офис» — это слишком мягко сказано.

Те из вас, кто видел шоу «Кандидат», вероятно, запомнили позолоченный портал Башни Трампа на знаменитой Пятой авеню Нью-Йорка. Стоя на тротуаре, я, как уличный зевака, запрокинул голову и начал подниматься взглядом этаж за этажом, пока мои глаза не нашли ту точку, где соприкасались верхушка здания и небо. Да уж, Башня Трампа определенно намного выше, чем любой дом, который находится в собственности у нас с Ким. Хотя я много раз проходил мимо этого здания, в этот раз оно показалось мне намного выше от осознания того факта, что сейчас я войду внутрь и встречу с самим Дональдом Трампом.

Пятая авеню вызвала у меня множество воспоминаний. Я вспомнил, как смотрел на это здание, впервые приехав в Нью-Йорк для поступления в Академию торгового флота в 1965 году. Я был бедным гавайским парнем, впервые оказавшимся в большом городе.

И вот 40 лет спустя я снова оказался здесь, потому что Дональд Трамп пригласил меня к себе в офис. В такие моменты невольно окидываешь взглядом свою прошедшую жизнь.

Большинство людей считают, что я добился больших успехов. Я зарабатывал и терял многие миллионы долларов, руководствуясь принципами, изложенными в книгах о богатом папе. Но, стоя перед Башней Трампа, я вдруг понял, как многого достиг. Это было потрясающее чувство.

Я вспомнил любимое выражение Дональда: «Мыслите шире!» Стоя перед этим зданием, я в полной мере осознал,

насколько шире стал мыслить с момента своего первого приезда в Нью-Йорк. «Ну и дела!» – произнес я вслух. Ким в ответ сжала мою руку.

Сделав глубокий вдох, вместе с Ким я вошел в Башню Трампа и направился к лифту, где нас встретила охрана. Удостоверившись, кто мы такие, они посадили нас в лифт и направили на один из верхних этажей, откуда Дональд управляет своей империей.

Если вы смотрели шоу «Кандидат», то можете себе представить вход в кабинет Трампа и очаровательную секретаршу в приемной. (Для особо любопытных сообщу, что для съемок шоу Дональд построил копию зала заседаний правления несколькими этажами ниже. В передаче он входит не в настоящий зал, а спускается на лифте в его точную копию.) Хотя я много раз смотрел эту программу, мне даже и мысль не приходила в голову, что однажды я попаду в мир Дональда Трампа.

Меня не покидало странное ощущение, что я один из участников его шоу. Мысль постоянно металась между шоу и реальной жизнью.

Первым, кого мы увидели после того, как секретарша предложила нам сесть, был Кейт, тот самый гигант телохранитель Дональда Трампа. Он сердечно приветствовал нас как своих старых друзей. Затем подсел к нам, и уже через несколько минут мы чувствовали себя совершенно как дома. Кейт оказался на редкость обаятельным человеком. Он рас-

сказал нам о том, как раньше работал детективом в Нью-Йорке и как в дальнейшем сложилась его карьера на посту личного телохранителя Дональда. Он составлял нам компанию до тех пор, пока в приемную не вошла Мередит.

Она представляла собой классический тип нью-йоркской бизнес-леди. Это была очень привлекательная женщина, которая наверняка комфортно чувствовала бы себя в Лондоне, Париже, Сиднее, Токио, Торонто или Пекине. Протянув нам руку, она приветливо улыбнулась и сказала:

– Очень рада, что наконец-то встретились с вами.

Поблагодарив Кейта за любезный прием, мы с Ким проследовали за Мередит через стеклянные двери зала заседаний правления (настоящего). Оказавшись за столом, я вновь начал мысленно прокручивать сцены из телевизионного шоу, представляя, как молодые кандидаты сидят за этим столом напротив Дональда и его помощников, и у меня в голове все отчетливее начала вырисовываться мысль: «Что ты здесь делаешь? Как ты сюда попал?» (На самом деле это звучало примерно так: «Какого... ты здесь делаешь?» и «Какой... занес тебя сюда?») Я думаю, что у многих участников телешоу возникали очень похожие мысли.

Поболтав с нами пару минут на отвлеченные темы, Мередит спросила:

– И о чем вы хотели бы написать?

– Видите ли, меня очень волнует проблема бедности, – ответил я. – Думаю, нам следовало бы написать о том, как с ней

покончить. Мы могли бы озаглавить книгу «Конец нищете».

– Это подходящая тема, – кивнула Мередит.

– И еще меня беспокоит то, что богатые становятся все богаче, а американский народ в целом беднеет. Мы могли бы написать об упадке среднего класса и о том, как высокооплачиваемые рабочие места перекочевывают в Китай и Индию. Меня также давно тревожит уменьшение размеров пенсий и развал в системе социальной защиты и здравоохранения именно в тот момент, когда на пенсию начинает выходить поколение, рожденное в период демографического взрыва.

– Мистера Трампа тоже заботят эти темы, – сказала Мередит. – Он написал об этом замечательную книгу.

– «Америка, которой мы заслуживаем» («The America We Deserve»), – вставила Ким.

– Совершенно верно. Он писал там не только об этом, но и о возможных террористических атаках, причем это было еще до 11 сентября.

– Неужели до того? – спросила Ким.

– Да, – подтвердила Мередит. – Он посвятил целый раздел не только терроризму, но и вышедшему из-под контроля национальному долгу Америки. Причем он не просто обозначает проблемы, но и предлагает уникальные пути их решения.

Ким с одобрением кивнула.

– Мистер Трамп – это не только телевизионные шоу, конкурсы красоты, казино и недвижимость, – продолжала Ме-

редит. – Каждый, кого тревожат наши нынешние глобальные проблемы, должен прочесть эту книгу.

– Ну, тогда у нас определенно есть общие точки соприкосновения. Мы оба выступали в качестве наставников и ораторов. Меня всегда поражало, что такая всемирно известная знаменитость, как Трамп, выступает перед публикой. И мне было интересно, почему он этим занимается. Но мы вечно куда-то спешим, поэтому у меня не было случая лично спросить его об этом.

– Он прирожденный учитель, – отметила Мередит. – Я наблюдаю это уже на протяжении многих лет нашей совместной работы. Взять хотя бы это его телешоу. Когда Марк Бернетт предложил ему идею, мистер Трамп сказал, что согласится только в том случае, если шоу будет иметь образовательный характер.

– Именно так, – сказала Ким. – Я постоянно вижу, что он дает уроки бизнеса. И мне нравится наблюдать, как он справляется с различными ситуациями. Но самое интересное в этой передаче то, что он, предпринимая какие-то действия, рассказывает о ходе своих мыслей. Мне интересно знать, по какой причине он увольняет того или иного участника.

– «Кандидат» – это не просто развлекательная, а еще и образовательная программа, – сказал я. – Когда смотрю ее, я не чувствую, что даром теряю время. Я всегда нахожу там что-то такое, что можно применить на практике.



– Может быть, книгу стоит построить именно на том, что вы оба любите учить других, – предложила Ким. – В конце концов, вы оба предприниматели, вкладывающие деньги в недвижимость. Ты основал акционерное общество по добыче золота в Китае, серебряные рудники в Южной Америке, нефтяную компанию. Многим людям это известно, так же как известно и то, чем занимается Трамп. Но знают ли они, что вы оба учителя?

Многие богатые люди не хотят, чтобы окружающие знали о том, как они разбогатели, и тем более не любят делиться с ними историями о своих промахах... Я хочу, чтобы люди были в курсе дела, потому что эти истории многому меня научили. Я хочу, чтобы они знали, что и у богатых, и у бедных существуют финансовые проблемы.

*Роберт Кийосаки*

– Ну, нефть я так и не нашел, – саркастически заметил я.  
– Не всякий бизнес бывает успешным, – рассмеялась Ким.  
– И мистеру Трампу не всегда сопутствует успех, – добавила Мередит. – У него тоже хватает своих проблем.  
– Он очень откровенно рассказал об этом в своей книге «Искусство возвращения» («The Art of the Comeback»), – вставила Ким. – Это тоже замечательная книга.

Мередит улыбнулась и кивнула:

– Вы оба честно делитесь с людьми и своими победами, и поражениями. Скажите, почему вы так открыто пишете

о своих финансовых проблемах?

– Потому что я хочу, чтобы люди знали об этом и учились на моих ошибках точно так же, как учился я сам. Я хочу, чтобы люди понимали: и у бедных, и у богатых есть свои финансовые проблемы.

– Вот именно! И мистер Трамп такой же. Он искренне хочет чему-то научить людей. Именно поэтому он делится с ними и своими успехами, и неудачами. Много ли богатых людей поступают так же?

– Не очень, – ответил я. – Многие богатые люди не хотят, чтобы окружающие знали о том, как они разбогатели, и тем более не любят делиться с ними историями о своих промахах... И семья моего богатого папы тоже не исключение.

– Как это?

Я посмотрел на Ким. Та ободряюще улыбнулась.

– Когда я написал «Богатый папа, бедный папа», то показал книгу членам его семьи, и те попросили убрать их фамилию из текста, хотя там о моем богатом папе не было сказано ни единого плохого слова. Они просто не хотели, чтобы кто-то знал, каким образом они разбогатели. Я с уважением отнесся к их пожеланию и ни разу не упомянул в книге имя своего богатого папы.

– И это повлекло за собой какие-то проблемы? – поинтересовалась Мередит.

– Да. Кое-кто считает меня лжецом, у которого не было никакого богатого папы.

– Это просто смешно, – вставила Ким с грустным видом. Это была болезненная тема для нас обоих. – Роберт всего лишь проявил уважение к воле людей, которые для него дороги. Большинство богачей хотят сохранять в тайне историю своего успеха.

– Вот в этом и вы, и мистер Трамп отличаетесь от других преуспевающих людей, – улыбнулась Мередит. – Вы оба любите учить и делиться с окружающими своими знаниями, несмотря на критику.

– А мистера Трампа тоже критикуют за то, что он делится знаниями? – спросила Ким.

– Еще бы. Вы и представить себе не можете. Очень многие считают, что он выступает с лекциями, пишет книги и снимает телешоу только ради известности и денег. Отчасти это так. Эта деятельность приносит деньги и создает ему благоприятный имидж, но его главная цель – учить людей. Он искренне желает, чтобы все богатели. Его беспокоит финансовая ситуация, с которой сталкивается наша страна и ее население. Его тревожит то, как осуществляется руководство нашей экономикой и как это сказывается на всем мире. Он не может понять, почему в наших школах не изучаются экономические науки. Вот поэтому-то он так щедро и делится своим опытом.

В дверь постучали. Вошла Рона, личный помощник Дональда.

– Мистер Трамп готов встретиться с вами через пять ми-

нут и приносит извинения за задержку. Он не любит заставлять людей ждать, но ему пришлось сделать срочный телефонный звонок.

– Ничего страшного, – сказал я. – Мы тут с большой пользой побеседовали с Мередит.

Рона вышла, и Мередит встала, чтобы проводить нас из зала заседаний. Я еще раз оглядел роскошную обстановку и невольно вспомнил все места, где мне приходилось работать.

– Вы знаете, – сказал я, – и у Дональда, и у меня были «богатые папы», у которых мы учились и которым порой помогали в работе. Поэтому в молодости мы были в определенном смысле «кандидатами» из его шоу.

– Пожалуй, больше всего вас объединяет то, что вы настоящие учителя и можете кое-чему научить мир, – подытожила Мередит, направляясь через приемную в кабинет Дональда Трампа.

## **Обмен мнениями**

– Добро пожаловать, – Дональд Трамп встал из-за стола. – Извините, что заставил вас ждать.

– Не стоит извинений, – ответил я, оглядывая кабинет, уставленный наградами и сувенирами со всего света. Рядом с письменным столом я заметил оборудование для записи его еженедельной радиопрограммы. Все это впечатляло.

После обычного обмена любезностями мы перешли к основной теме нашей встречи.

– Так о чем будет наша книга? – спросил Дональд.

– Я думаю, что нас обоих интересует один и тот же вопрос. Поскольку размеры нашего бизнеса в сфере недвижимости существенно различаются, так же как и цифры доходов, я полагаю, что нам не имеет смысла меряться богатством друг с другом. В конце концов, вы миллиардер, а я всего лишь миллионер.

– Не надо принижать значимость миллионера, – улыбнулся Дональд. – Миллиарды людей с удовольствием поменялись бы с вами местами.

– Я знаю, но существует все же определенная разница между миллионами и миллиардами. Кроме того, сегодня можно встретить многих миллионеров, стоящих на грани нищеты.

– Что вы имеете в виду?

– Ну, скажем, нам обоим известны люди, чьи дома выросли в цене, а доходы остались на прежнем уровне. У меня, например, есть один одноклассник на Гавайях, который получил от родителей в наследство дом. Цены на недвижимость в последнее время резко возросли, дом полностью оплачен, поэтому чисто формально моего знакомого можно считать миллионером. Но он и его жена с трудом сводят концы с концами, потому что зарабатывают меньше 90 тысяч долларов в год. У них трое детей-школьников, и они ломают себе го-

лову, как дать им университетское образование.

– То есть в имущественном плане они богаты, а с точки зрения денег бедны? – уточнил Дональд.

– Да. Их можно назвать миллионерами на бумаге, но в действительности они представляют средний класс. Если кто-то из них или их детей заболеет, то они с легкостью могут скатиться к бедности.

– Такое случается со многими людьми, особенно с неработающими пенсионерами. Если они вдруг заболеют, то им придется распродавать все, чтобы только выжить, – грустным тоном добавил Дональд.

– И проблема станет еще острее, когда на пенсию выйдет поколение, родившееся в пору демографического бума.

– Да, я знаю. Медицинское страхование у нас находится в еще более плачевном состоянии, чем социальная защита. Я просто представить себе не могу, каким образом мы найдем деньги на пенсию для 75 миллионов новых пенсионеров, на их медицинское обслуживание, лекарства и уход в домах престарелых, когда они совсем состарятся. Меня беспокоит судьба следующего поколения, которому придется оплачивать финансовую зависимость нашего поколения от правительства.

– Может быть, об этом и стоит написать? – спросил я.

– Вообще-то я об этом уже писал в книге «Америка, которой мы заслуживаем», хотя она и не собрала той читательской аудитории, на которую я рассчитывал. Считаю, что это

моя самая лучшая книга, потому что в ней говорится о стоящих перед нами проблемах, а не только о том, как разбогатеть. Но тираж ее оказался меньше, чем у остальных моих книг.

– У меня тоже была такая книга, – сказал я, – «Пророчество богатого папы». Она вышла в 2002 году. В книге говорится об упадке фондового рынка, который неизбежно наступит, когда на пенсию выйдут люди, появившиеся на свет в период бума деторождаемости, и о несовершенствах пенсионной накопительной программы 401(k). Идет там речь и о том, что в ближайшее время многие рабочие потеряют свои пенсии.

– И эта книга тоже не пользовалась спросом? – поинтересовался Дональд.

– Да. Многие говорили мне, что это моя лучшая книга, но продавалась она слабее, чем другие. Но хуже всего то, что Уолл-стрит не поверил моим предсказаниям.

– И что произошло? – поинтересовался Дональд.

– Это меня немного расстроило, а потом, буквально несколько месяцев назад, «New York Times Magazine» и «Time» опубликовали редакционные статьи, в которых говорится практически то же самое, что я писал в 2002 году.

– Что же они пишут?

Поскольку обе статьи были у меня с собой для подготовки телевизионных съемок, я выложил их из портфеля.

– Вот это номер «Time» от 31 октября 2005 года. Статья

называется «Великий пенсионный грабёж» и имеет подзаголовок: «Миллионы американцев, рассчитывающих на пенсионные льготы, ждет неприятный сюрприз. Как корпорации обчищают карманы простых людей с помощью конгресса».

– Да! Я это читал, – сказал Дональд. – И помню высказывание насчет корпораций, обчищающих народные карманы с помощью конгресса. В статье говорилось, что богатые занимаются узаконенным воровством у рабочих, пользуясь поддержкой правительства.

– Именно так я и понял смысл этой публикации.

– А что пишет «New York Times Magazine»? – спросил Дональд.

– Вот номер от 30 октября 2005 года. Статья называется: «Мы с прискорбием сообщаем, что у вас больше нет пенсии». У нее есть и подзаголовок: «Очередная финансовая катастрофа Америки».

– Кажется, нас беспокоят одни и те же проблемы, – кивнул Дональд.

– Похоже, что так. Именно поэтому я читаю лекции, пишу книги и выпускаю настольные игры. И не ради денег, хотя деньги за это платят неплохие. Но деньги можно заработать и намного проще. Я преподаю и выпускаю образовательную продукцию, потому что глубоко обеспокоен судьбами страны и миллионов наших сограждан.

– Я тоже, – сказал Дональд. – Когда нас с вами приглашают читать лекции, то порой приходится тратить на дорогу



два дня. Это слишком много времени для того, чтобы провести двухчасовую лекцию. Вы правы, есть и более простые способы зарабатывания денег.

Мы с Ким согласно кивнули. Ким, которой тоже приходится читать лекции, добавила:

– Можно намного больше и легче заработать на недвижимости и других инвестициях. Но учить людей – это наше призвание. Именно оно заставляет нас садиться в самолет и тратить целые сутки ради одного короткого выступления. Так что дело тут вовсе не в деньгах.

Дональд согласился:

– Разве вы не испытываете сочувствия к людям, выступая перед огромной аудиторией? Они ведь тоже тратят время и деньги, чтобы послушать нас. Хотя кто-то из них богат, а кто-то еще только мечтает разбогатеть, в жизни многие столкнутся с постоянными финансовыми трудностями. Меня это очень трогает.

– Может быть, вы об этом и напишете, – сказала Мередит. – Людям надо знать, почему вы хотите, чтобы они были богатыми. Они должны понять, что вас беспокоит.

– Кроме того, – вставила Ким, – хорошо бы объяснить людям, почему вы оба продолжаете работать, хотя у вас нет такой необходимости. Денег у вас достаточно, но в отставку вы не собираетесь. Почему бы не написать, что заставляет вас продолжать трудиться, что вами движет? Какая мотивация для вас важнее денег?

– Я преподаю, потому что люблю это занятие, – сказал Дональд. – Но я действительно обеспокоен. Хочется надеяться, что я ошибаюсь, но, по-моему, Америка находится в тяжелой финансовой ситуации. Считаю, что наше правительство допускает большие ошибки в управлении. Я не возлагаю вину на демократов или республиканцев. Бессмысленно обвинять и тех, и других. Я боюсь, что наш средний класс оказался в беде и уменьшается в размерах независимо от того, какая партия находится у власти. Я уже достаточно часто говорил, что опасаясь ситуации, когда многие сегодняшние представители среднего класса завтра окажутся новыми бедняками, а то и вообще скатятся к нищете, несмотря на то что усердно работали всю жизнь.

– Может быть, напишем книгу о том, как покончить с бедностью с помощью финансового образования? – предложил я. – В конце концов, именно недостаток финансовых знаний привел нас к этому бедственному положению.

– Отличная идея, но нам надо показать людям, как они могут помочь себе в то время, пока мы будем бороться с нищетой в глобальном масштабе. А эта борьба может длиться на протяжении жизни нескольких поколений. И это надо сделать в первую очередь, еще до того, как мы изменим систему образования.

Уже через несколько лет на пенсию уйдут люди, появившиеся на свет во времена демографического взрыва, – продолжил Дональд. – Правительство будет вынуждено при-

знать, что у него нет денег, что цена на нефть бьет все рекорды, доллар теряет силу, инфляция выходит из-под контроля, а мы к тому же еще и увязли в войне на Ближнем Востоке. Людям уже сейчас нужны наши ответы. Мы должны научиться их, как стать богатыми или хотя бы пережить несколько лет. И все это нужно *сегодня*, а не завтра.

И в этот момент я понял, что мы не зря встретились, чтобы написать книгу.

## Точка зрения Дональда

### Начало

Первая встреча с Робертом Кийосаки стала одним из тех сюрпризов, которые порой преподносит нам жизнь. Я знал о заслугах Роберта, в частности о том, что он продал миллионы экземпляров своих книг, которые на протяжении пяти лет входят в список бестселлеров, публикуемый «New York Times». Это выдающееся достижение. Я предполагал, что это не человек, а какой-то сгусток энергии прямо-таки пугающих масштабов.

Насчет энергии я оказался прав. Она так и брызжет из Роберта, заряжая всех окружающих. И ему для этого, похоже, не приходится прилагать никаких усилий. Это его естественное состояние. Меня это просто поразило. Но особенно меня обезоружила удивительная скромность Роберта. И этот человек продал свыше 26 миллионов своих книг? Потряса-

юще. Поначалу я решил, что это некий фасад, роль, которую он зачем-то играет. Порой я бываю большим скептиком.

Мне потребовалось совсем немного времени, чтобы понять всю искренность Роберта. Побеседовав с ним несколько раз, я убедился, что он действительно любит учить людей, и, по-видимому, ничуть не меньше, чем я. Когда я рассказал ему, что согласился вести передачу «Кандидат» только из-за того, что в ней есть образовательный подтекст, Роберт тут же заметил: «Дональд, вы прежде всего прирожденный учитель». Пожалуй, действительно, рыбак рыбака видит издалека.

Мы не раз беседовали с ним о важности просвещения, и он отметил образовательный аспект «Кандидата», признавшись, что каждую неделю вместе с Ким черпает что-то новое из этого шоу.

Я поинтересовался у Кийосаки, чем он стал бы заниматься, если бы знал, что непременно добьется успеха, и Роберт, ни секунды не задумываясь, ответил: «Я постарался бы найти способ обучать как можно больше людей».

Все складывалось так, как я и сказал ему при нашей первой встрече в Чикаго: я буду ведущим автором в области бизнеса, а он – в области личных финансов. Вместе мы составим отличную команду, которая найдет дорогу к умам миллионов людей. Кроме того, работать в такой команде – одно удовольствие.

Роберт все схватывал буквально на лету, но мне понра-

вилось, что он попросил время на размышление, прежде чем дать согласие на совместное написание книги. Я знал, что он рассудительный человек и постарается как следует разобраться в себе, прежде чем принять правильное решение. Когда мы встретились в моем офисе в Нью-Йорке, он сразу же сказал: «Я должен признаться, что поначалу испытывал некоторые опасения. Во мне происходила какая-то внутренняя борьба, поскольку я не мог понять, что между нами общего». Роберт был честен перед самим собой и передо мной, и я понял, почему его книги имеют такой оглушительный успех.

Работа над книгой может доставлять радость, но она отнимает много времени, а в моем рабочем расписании не слишком много свободных минут для таких побочных занятий. Но я поймал себя на том, что с нетерпением ожидаю, когда мы примемся за эту книгу, особенно вместе с человеком, который разделяет мои тревоги и надежды.

Эмерсон в свое время сказал: «Учитель – это человек, который может сделать сложные вещи простыми». Ему также принадлежат слова: «Знания существуют для того, чтобы передавать их другим людям».

Когда несколько лет назад, еще до знакомства с Робертом, я прочел его книгу «Бедный папа, богатый папа», то подумал, что этот человек даже самые сложные вещи умеет сделать простыми для понимания. Он прекрасный рассказчик и с легкостью доносит свои мысли до читателя в доступной

форме. Кроме того, Роберт отличный оратор, впрочем, то же самое люди часто говорят и обо мне. Я не знаю, является ли эта черта у нас врожденной, но она дает нам возможность помогать другим людям и излагать сложные вещи в виде простых и понятных историй.

Я знаю, что, когда речь заходит обо мне, люди часто говорят: «Он миллиардер, и этим все сказано». И возникает ощущение, словно у меня перед носом захлопнули дверь. Мой сын Дон говорит, что я похож на самого обычного служащего, только с очень высокой зарплатой. Он проводит со мной много времени и знает, что по натуре я очень простой человек. Это не значит, что со мной легко иметь дело, но я весьма просто отношусь ко многим вещам. И даже если занимаюсь очень сложными делами, то знаю, как свести их к последовательности простых и понятных шагов. Нельзя сразу построить небоскреб. Вы начинаете с чертежей и фундамента. Я убежден: для любого дела требуется время и терпение, что в полной мере относится и к образованию.

Если вы смотрели шоу «Кандидат», то знаете, что там мы ведем себя с участниками довольно жестко, так как в реальной жизни очень мало места для симпатий и оправданий. Жизнь – это не репетиция театральной пьесы. В ней все по-настоящему. И для того, чтобы добиться успеха, время от времени необходимо выкладываться в полную силу. Мы с Робертом надеемся сделать эту задачу менее пугающей и более достижимой для большинства людей.

Должен признать, что многие были удивлены, услышав, что я решил написать книгу в соавторстве с другим предпринимателем. Люди нашего круга обычно стараются самостоятельно контролировать положение дел, а когда этот контроль приходится делить с другим человеком, то такая ситуация рассматривается как нежелательная. Но если вы встретили человека, который настроен с вами на одну волну, то такое сотрудничество доставляет только радость. Объединение усилий делает нас в таком случае сильнее, а не слабее.

Действительно, слабость многих предпринимателей состоит в том, что они не способны делиться с другими своими планами и целями. Их путь к успеху пролегает в одиночестве. Порой приходится признавать справедливость сказанных кем-то слов, что *на вершине человеку бывает одиноко, так как там не так уж много других людей*

# 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.