Rich Dad's
Retire Young
Retire Rich

Богатый Папа

Отойти от дел

Молодым и Богатым

Как быстро разбогатеть
и оставаться богатым всю жизнь

Robert T. Kiyosaki

Роберт Кийосаки

Роберт Тору Кийосаки
Отойти от дел молодым и богатым
Серия «Богатый Папа»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=131184
Кийосаки, Р. Т. Отойти от дел молодым и богатым: Попурри; Минск; 2013
ISBN 978-985-15-2360-9

Аннотация

Автор книг «Богатый папа, бедный папа», «Квадрант денежного потока», «Богатый ребенок, умный ребенок», «Руководство богатого папы по инвестированию», уже знакомых широкому кругу читателей, рассказывает здесь, как вы могли бы, начав с нуля, достичь финансовой независимости и безопасности меньше чем за 10 лет, если не запланировали оставаться всю свою жизнь чернорабочим. Для широкого круга читателей.

Для широкого круга читателей.

Содержание

Примечание автора 6
Введение 7
Почему Давид победил Голиафа 7
Есть много видов рычагов 9
Каждый ли может быть богатым? 11
Раздел I. Рычаги вашего разума 13
Слова – это тоже рычаги 13
Почему инвестирование не является рискованным предприятием 14
Раздел II. Рычаги ваших планов 16
Мы отошли от дел молодыми, чтобы стать богатыми 16
Раздел III. Рычаги ваших действий 22
Три простые вещи, которые может сделать каждый, чтобы стать богатым 23
Раздел I 27
Глава 1 28
Путешествие начинается 28
Как вы это сделали? 35
Спор с собой 36
Почему я решил рано отойти от дел 39
Глава 2 45
Самое трудное, что мне пришлось сделать 48

Начать жизнь сначала 53
Глава 3 59
Восемнадцать лет жизни 64
Конец ознакомительного фрагмента. 70

Роберт Кийосаки
Отойти от дел молодым и богатым

По изданию: RICH DAD'S RETIRE YOUNG, RETIRE RICH (How to Get Rich and Stay Rich) by Robert T. Kiyosaki, 2012.

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

© Перевод. Издание. ООО «Попурри», 2013

Примечание автора

Данная книга была закончена за шесть месяцев до трагических событий 11 сентября 2001 года. Тем не менее изложенная здесь информация сейчас считается еще более важной, чем когда-либо.

В это смутное время ваше финансовое образование приобретает еще большую ценность.

Если вам уже надоели банальные советы типа «Будьте терпеливы», «Делайте долгосрочные инвестиции» и «Диверсифицируйте свой портфель инвестиций», то эта книга – для вас.

Эта книга посвящается всем тем, кто ушел из жизни раньше нас… Тем, кто сделал нашу жизнь сегодня еще лучше и богаче.

Введение

Почему Давид победил Голиафа

История про Давида и Голиафа была одной из любимых сказок богатого папы. Я думаю, он представлял себя Давидом – человеком, который начал с нуля и поднялся до таких высот, что смог конкурировать с гигантами бизнеса. Богатый папа говорил: «Давид смог победить Голиафа, потому что знал, как использовать силу рычага. Юноша, вооруженный простой пращой, оказался намного сильнее Голиафа – великана, наводящего на всех ужас. Такова сила рычагов».

В моих предыдущих книгах обсуждалась сила денежного потока. Богатый папа говорил: «Денежный поток – это самые важные слова в мире денег, а вторым по значимости является слово рычаг». Кроме того, он утверждал, что именно в рычагах кроется причина того, что одни люди становятся богатыми, а другие – нет. И продолжал объяснять, что рычаг – это сила, которая может работать на вас или против вас. А поскольку рычаг является силой, одни используют ее, другие избегают, а третьи боятся.

«Причина того, – говорил он, – что богатые люди составляют менее пяти процентов (если взять все население Америки), заключается в том, что только пять процентов знают,

как использовать силу рычагов. Многие из тех, кто хочет разбогатеть, терпят неудачу потому, что избегают этой силы. А большинство людей не могут разбогатеть потому, что боятся ее».

Есть много видов рычагов

Рычаги имеют самые разнообразные формы. Одной из наиболее распространенных является система займов. В настоящее время мы видим, с какими серьезными проблемами сталкиваются люди, всячески поносящие эту могущественную разновидность рычагов. Многие терпят большие финансовые трудности, потому что сила долговых рычагов используется против них. Пренебрежительное отношение к долговым рычагам привело к тому, что люди боятся их: «Откажитесь от кредитной карточки, выплачивайте по закладной – и вы избавитесь от долгов».

Мой богатый папа посмеялся бы над этим и сказал: «Избавление от кредитных карточек не сделает вас богатыми. Выбрасывая свои кредитные карточки, на самом деле я становлюсь лишь беднее». Тем не менее богатый папа соглашался, что если вы были опутаны системой долговых рычагов, то вам, конечно же, следовало бы отказаться от кредитных карточек, выплачивать по закладной и постепенно избавляться от долга. «В руках некоторых людей кредитная карточка, – говорил он, – все равно что заряженный пистолет в руке у пьяницы. Опасности подвергается любой стоящий рядом человек, включая самого пьяницу».

Вместо того чтобы учить своего сына Майка и меня бояться силы долговых рычагов, богатый папа учил нас тому,

как использовать эту силу себе на пользу. Вот почему он часто повторял: «Есть хороший долг и есть плохой долг. Хороший долг делает вас богатыми, а плохой долг делает вас бедными». Большинство людей обременены плохими долгами, а множество других живут в страхе залезть в долги и гордятся тем, что никому ничего не должны… даже если речь идет о какомнибудь хорошем долге.

Из этой книги вы узнаете, как мы (я и моя жена Ким) отошли от дел богатыми, но еще будучи молодыми, благодаря тому, что по уши залезли в долги, но в хорошие долги, такие, которые сделали нас богатыми и полностью финансово независимыми. Другими словами, не избегали и не боялись силы рычагов, а с уважением относились к ней и использовали ее мудро и с осторожностью.

Каждый ли может быть богатым?

Во время сотен интервью, которые мне пришлось дать после выхода из печати моей первой книги из серии «Богатый папа рекомендует», всегда звучал один и тот же вопрос: «Как вы считаете, может ли каждый стать богатым?»

«Да, – отвечал я. – Я считаю, что каждый человек имеет потенциальные возможности стать богатым».

И тогда мне задавали следующий вопрос: «Если это действительно так, то почему же тогда очень немногие действительно становятся богатыми?»

Обычно я отвечал так: «Сегодня у меня нет времени ответить на этот вопрос». А если тот, кто спрашивал, проявлял настойчивость, я говорил: «Многие ответы находятся в моих первых четырех книгах из серии „Богатый папа рекомендует“».

Иногда тот, кто спрашивает, упорно продолжает добиваться своего и ставит вопрос так: «Когда же вы ответите нам на все вопросы?»

И тогда я отвечаю: «Я не знаю такого человека, у которого есть ответы на все вопросы».

Но хотя у меня и нет на все ответов, я рад, что наконецто опубликовал эту пятую по счету книгу из серии «Богатый папа рекомендует». Эта книга объяснит, почему я считаю, что все мы обладаем силой и потенциальными возможностями,

чтобы разбогатеть. Я имею в виду всех нас, а не отдельных людей. Она объяснит также, как мы с женой отошли от дел молодыми и богатыми, несмотря на то что начинали без копейки денег. Вы узнаете, почему одни люди богатые, а другие – бедные, несмотря на то что все мы имеем потенциальные возможности быть очень богатыми и отходить от дел молодыми. Все дело – в рычагах.

Первые четыре книги из серии «Богатый папа рекомендует» были в основном о силе денежного потока. А эта книга посвящена рычагам. Почему вся книга об этом? Причина заключается в том, что рычаги – очень емкое понятие, касающееся фактически всех сфер нашей жизни. Мы направим ваше внимание на три самые важные формы рычагов, а именно рычаги разума, планирования и действий.

Раздел I. Рычаги вашего разума

Это самый важный раздел книги, который объяснит, почему деньги не могут сделать вас богатыми. Вы узнаете, что самая мощная разновидность рычагов в мире – это ваш разум, который обладает силой сделать вас богатыми или бедными. Мы уже говорили, что человек может избегать или бояться силы долговых рычагов; как ни странно, но то же самое относится и к вашему разуму – очень мощной системе рычагов.

Слова – это тоже рычаги

В этом разделе вы откроете для себя силу слов. Богатый папа всегда говорил: «Слова – это рычаги. Слова – это мощные инструменты нашего разума». Точно так же, как вы можете использовать долги, чтобы стать богатыми или, наоборот, бедными, могут быть использованы и слова. Прочитав этот раздел, вы узнаете о силе слов и о том, как богатые люди используют «богатые» (эффективные) слова, а бедные люди используют «бедные» (неэффективные) слова. Богатый папа часто говорил: «Ваш разум может быть вашим самым мощным активом или самым мощным пассивом. Если ваш разум использует правильные слова, то вы станете очень богатыми. Если же он использует неправильные слова, то сделает вас

бедными». Из этого раздела вы узнаете, что такое богатые и бедные, то есть эффективные и неэффективные, слова.

Вы узнаете, почему богатый папа сказал: «Для того чтобы делать деньги, не нужны деньги». Кроме того, он говорил: «Вы начинаете богатеть с помощью своих слов, а слова ничего не стоят».

Почему инвестирование не является рискованным предприятием

Из этой книги вы узнаете, почему люди, которые говорят, что «инвестировать рискованно», часто оказываются самыми безнадежными неудачниками на рынках инвестиций. Опять-таки, все дороги ведут к словам. Вы узнаете, что ваши мысли становятся вашей реальностью, и поймете, почему люди, которые считают инвестирование рискованным делом, вкладывают деньги в самые рискованные инвестиции. Это вызвано их восприятием реальности. Мы объясним вам, почему инвестирование не всегда бывает рискованным, – для того чтобы найти более безопасные, приносящие больший доход инвестиции, нужно в первую очередь начать с изменения своего лексикона.

Как было сказано ранее, силу рычагов можно использовать, можно избегать, а можно бояться. В этом разделе вы найдете ответ на вопрос, как применять рычаги своего разума ради получения финансовых благ. Богатый папа гово-

рил: «Большинство людей применяют самую мощную систему рычагов в мире – свой разум – так, что она делает их бедными. Такое использование правильнее будет назвать злоупотреблением. Всякий раз, когда вы говорите: „Я не могу себе этого позволить“, „Я не могу этого сделать“, „Инвестировать рискованно“, „Я никогда не разбогатею“, – вы применяете самую мощную из всех имеющихся у вас форм рычагов… применяете себе во вред».

Для того чтобы отойти от дел молодыми и богатыми, вам необходимо использовать свой разум себе на пользу. Если вы не можете этого сделать, тогда два следующих раздела данной книги не принесут вам никакой пользы.

Но если вы возьмете под контроль свою самую мощную форму рычагов, то два следующих раздела покажутся вам достаточно легкими – а это так и есть.

Раздел II. Рычаги ваших планов

В своей третьей книге, «Руководство богатого папы по инвестированию», я писал, что «инвестирование – это планирование». Для того чтобы я и Ким могли отойти от дел молодыми, мы составили план, который начинался с нуля, поскольку у нас ничего не было. У этого плана была конечная цель, а кроме того, он был ограничен временем, которое составляло 10 лет или даже меньше. Фактически на его исполнение у нас ушло девять лет, и мы отошли от дел в 1994 году. Мне было 47 лет, а Ким – 37. И хотя мы начинали с нуля, результат был таким: доход приблизительно от 85 до 120 тысяч долларов в год, в зависимости от состояния рынка, но при этом мы не работали. В данный момент мы получаем доход исключительно от наших инвестиций. И даже несмотря на то, что денежная сумма может показаться вам не очень большой, мы были независимы в финансовом отношении, так как наши расходы не превышали 50 тысяч долларов в год.

Мы отошли от дел молодыми, чтобы стать богатыми

Если вы отходите от дел в молодом возрасте, у вас появляется одно преимущество: теперь вы располагаете свободным временем, чтобы разбогатеть. Между прочим, по мнению

журнала «Forbes», богатым можно считать человека, имеющего доход один миллион или более долларов в год. Другими словами, согласно данной оценке, отойдя от дел, мы все еще не были богатыми людьми. Поэтому одной из причин отхода от дел в молодом возрасте было то, что у нас появилось свободное время, чтобы разбогатеть. У нас был такой план: использовать время на инвестирование и создание различного рода предприятий. Сегодня мы являемся владельцами компаний по недвижимости, создали издательскую и нефтяную компании, компанию по разработке недр, а также по инвестициям на фондовом рынке. Как часто говорил богатый папа, «любая работа должна быть направлена на то, чтобы разбогатеть». Другими словами, мы отошли от дел молодыми, для того чтобы иметь время разбогатеть. Сегодня наш годовой доход от инвестиций и различных предприятий исчисляется миллионами и неуклонно растет – даже после того, как обрушился рынок акций. Все идет в соответствии с планом. В «Руководстве богатого папы по инвестированию» я писал, что у большинства людей есть план, как стать бедными. Вот почему они заявляют: «Если я отойду от дел, мой доход снизится». Иными словами, они как бы говорят: «Я планирую работать не покладая рук всю свою жизнь, а потом, когда отойду от дел, стану еще беднее». Возможно, в индустриальном веке такой план был бы вполне приемлемым, но с точки зрения информационного это очень скверный план. В настоящее время миллионы работающих людей, уйдя на

пенсию, рассчитывают на свои пенсионные планы, такие как 401(k), IRA, «Superannuation plans of Australia», «RRSP plans of Canada» и другие того же рода. Я называю их пенсионными планами индустриального века, потому что в наше время люди сами несут ответственность за свое обеспечение после выхода на пенсию. В индустриальном веке о ваших финансовых нуждах на пенсии должно было позаботиться правительство или компания, на которую вы работали. Но применительно к информационному веку есть один ужасный недостаток; он состоит в том, что большинство планов такого рода полностью зависят от состояния рынка акций, а, как вы уже, возможно, заметили, цены на акции то поднимаются, то падают. Меня просто потрясает мысль, что в наше время миллионы занятых тяжелым и упорным трудом людей связывают свои надежды на финансовую защищенность в будущем с тем или иным рынком акций. А что случится с этим трудягой, если, допустим, он, достигнув 85 лет, обнаружит, что его пенсионный план потерпел крах либо потому что исчерпан, либо из-за какого-нибудь мошенничества, либо в результате крушения фондового рынка? Вы что, скажете ему, чтобы он брался за работу и начинал опять копить деньги на пенсию? Вот почему я озабочен этим, вот почему я пишу и учу людей. Я считаю, что их нужно лучше обучать и подготавливать для жизни в информационном веке, требующем от всех нас гораздо больше, чем прежде, знаний о деньгах; веке, в котором всем нам нужно быть более ответственными в

финансовом отношении и меньше зависеть от какой-нибудь компании или правительства, которые могли бы о нас позаботиться, когда придет время оставить работу.

Вы только взгляните на цифры. К 2010 году начнет уходить на пенсию первая партия из 75 миллионов бебибумеров[1]. Допустим, что каждый из этих 75 миллионов человек на протяжении многих лет ежемесячно откладывал по 1000 долларов в рамках гарантированной правительством пенсионной программы и еще одну 1000 долларов ежемесячно в рамках финансовых рынков. Если мои вычисления правильны, то 75 миллионов × 1000 долларов = 75 миллиардов долларов выплат в месяц в рамках правительственной программы и еще 75 миллиардов от финансовых рынков. Сто пятьдесят миллиардов долларов, которые должны были бы ежемесячно выплачивать правительство и финансовые рынки, стали бы для тех и для других жесточайшим испытанием. Что сделает правительство в этой ситуации? Увеличит налоги? А что сделают финансовые рынки, когда вместо поступлений обнаружится брешь, куда будут утекать по 75 миллиардов долларов в месяц? Ваши финансовые консультанты будут по-прежнему советовать вам: «Покупай и придержи, пока вырастут цены», «Делай долгосрочные инвестиции», «Диверсифицируй свой портфель», – и упорно твердить, что «рынок акций, в среднем, всегда поднимается»? У меня нет

[1] Беби-бумеры – представители довольно многочисленного послевоенного поколения. – *Прим. перев.*

хрустального шара, и я не изображаю из себя предсказателя будущего, тем не менее я уверен: общая сумма в 150 миллиардов долларов, утекающая каждый месяц из этих двух огромных организаций, вместо того чтобы туда поступать, вызовет в экономике немалое волнение.

Старые планы, доставшиеся в наследство от старой экономики, вызовут финансовые затруднения у миллионов людей, когда им придет время уходить на пенсию. Многие американцы не имеют никакого пенсионного плана – ни от компаний, ни в частном порядке. Что они будут делать? Искать работу? Трудиться всю жизнь? Съезжаться с детьми или внуками? Планировать упорно трудиться всю жизнь – это плохой план. Но, несмотря на то что это плохой план, миллионы людей следуют ему – причем даже те, кто сейчас делает большие деньги. Сегодня они работают изо всех сил, но не имеют ничего, что могли бы отложить на завтрашний день. Для многих представителей послевоенного поколения подходит к концу их самый важный актив – время.

И тут я слышу, как люди говорят: «Когда я выйду на пенсию, мне не нужно будет много денег. Долги за дом будут выплачены, а расходы на жизнь значительно сократятся». И хотя ваши жизненные расходы действительно сократятся, но расходы на медицинское обслуживание значительно возрастут. Уже сейчас для многих работающих людей лекарства, лечение и визиты к дантисту – это очень дорого. А что произойдет, когда медицинская промышленность окажется ли-

цом к лицу с миллионами пенсионеров, которым медицинская помощь будет жизненно необходима, но у них не будет денег, чтобы за нее платить? И если вы верите в то, что Федеральная программа медицинской помощи престарелым спасет вас, тогда, вероятно, вы верите и в Санта Клауса.

Может быть, именно поэтому Ален Гринспен, председатель Федерального резервного фонда, выступая недавно по телевидению, сказал: «Мы должны в школах обучать финансовой грамотности». Мы должны начать учить наших детей заботиться о себе в плане финансов, а не ждать, что правительство или компания, на которую они будут работать, позаботятся о них, когда придет время уходить на пенсию.

Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, вам понадобится намного более эффективный план, чем тот, который имеет большинство людей. Второй раздел как раз и посвящен этой важной системе рычагов – вашему плану ухода от дел молодыми и богатыми.

Раздел III. Рычаги ваших действий

Всем известна загадка о трех птичках, сидящих на изгороди. Вопрос: если две птички решат улететь, сколько птичек останется? Ответ: останется три птички. Отсюда урок: одно лишь решение сделать что-либо еще не означает, что вы сделаете это. В реальном мире менее пяти процентов населения США составляют богатые люди, потому что 95 процентов этого населения, возможно, хотят быть богатыми, но лишь пять процентов из них предпринимают какие-то действия в этом направлении.

В своей четвертой книге, «Богатый ребенок, умный ребенок», я писал о том, как наша школьная система наказывает детей за совершаемые ими ошибки. Но на самом деле мы учимся на своих ошибках. Большинству из нас удается научиться ездить на велосипеде лишь после того, как мы несколько раз упадем. Ребенок, прежде чем научиться ходить, тоже падает не один раз. А потом мы идем в школу – и нас учат не падать (то есть не совершать ошибок). Нам вкладывают в голову, что люди, которые падают, глупцы. Нас поучают, что смышленые люди – это те, которые сидят, подобно тем трем птичкам на изгороди, и заучивают наизусть правильные ответы. И неудивительно, почему только пять процентов американцев становятся богатыми людьми. Если вы прочтете биографии некоторых из числа богатейших лю-

дей мира, таких как Билл Гейтс, создатель «Microsoft», Майкл Делл, основатель «Dell Computer Corporation», Тед Тернер, основатель CNN, Генри Форд, создатель «Ford Motor Company», и Томас Эдисон, основатель «General Electric», то заметите, что все они не окончили даже средней школы.

Я не говорю, что школа – это плохо. В информационном веке школа и образование более важны, чем когдалибо прежде. Я говорю, что иногда, чтобы преуспевать, нам нужно научиться не делать того, что нас учили делать. Если вы хотите быть более преуспевающими людьми, просто наблюдайте за тем, как познают мир маленькие дети, и берите с них пример. В свое время мне пришлось решить нелегкую задачу – научиться преодолевать страх перед ошибками, страх потерпеть неудачу и страх выглядеть сконфуженным. Большинство детей от природы знают, как это делается, но потом, в школе, мы учим их не делать этого. Если бы я не научился делать ошибки, проигрывать, преодолевать смущение, то не смог бы отойти от дел молодым и богатым.

Три простые вещи, которые может сделать каждый, чтобы стать богатым

Я всегда говорил: то, что вам необходимо сделать, чтобы стать богатым, само по себе очень легко и просто. Это может сделать почти каждый. Я буду счастлив поделиться с вами секретами этой книги, первый и второй разделы которой

подготовят вас к тому, чтобы вы могли сделать все необходимое для осуществления своей мечты – отойти от дел молодыми и богатыми. В третьем же разделе я вам объясню, как практически всего этого достичь. Я тщательно рассматриваю три основных актива, которые делают людей богатыми и позволяют им отойти от дел молодыми:

- Недвижимость.
- Ценные бумаги.
- Различные предприятия.

Из третьего раздела вы узнаете, что можно сделать, чтобы начать приобретать эти три жизненно важных актива. Причина, по которой я и Ким смогли отойти от дел молодыми и богатыми, состоит в том, что мы тратили время на то, чтобы приобрести активы, а не работать ради денег.

Если вы прочтете эту книгу, то сможете сделать простые действенные шаги, чтобы начать приобретать эти три важных актива – актива, которыми владеют пять процентов богатых людей. Я вам обещаю, что вы сможете сделать эти действенные шаги, но для этого нужно прочесть два первых раздела данной книги. Если вы их не прочтете, то можете оказаться не в состоянии сделать эти шаги, даже несмотря на то, что они очень простые.

Как сказал мне много лет тому назад богатый папа, «обогащение начинается с правильной умственной установки, правильных слов и правильного плана. После того как вы об-

ретете все это, сделать действенные шаги будет очень легко».

Итак, почему Давид вышел на бой с Голиафом? Вот как ответил на это богатый папа: «Давид вышел на бой против Голиафа для того, чтобы потом обрести силы победить великана внутри себя. Внутри каждого из нас есть свой Давид и свой Голиаф. Многие люди не добиваются успеха в жизни, потому что убегают, когда встречают на своем пути Голиафа. Но если бы не Голиаф, Давид никогда не стал бы силачом». Богатый папа прибегал к этой метафоре для того, чтобы вдохновить своего сына и меня на то, чтобы стать финансовыми великанами. Другими словами, вместо того чтобы убить великана, богатый папа побуждал нас самих стать великанами.

Эта книга о том, как стать свободными в финансовом отношении. Мы с женой достигли такой свободы, приобретая или создавая активы, которые усиленно работали для того, чтобы нам не надо было работать. Став свободными, мы просто продолжали создавать наш портфель из активов трех видов: компаний, ценных бумаг и недвижимости – и постепенно сделали этот портфель огромным. Мы отошли от дел молодыми и постепенно становились все богаче и богаче, используя все возможные рычаги для того, чтобы построить эти активы. И сегодня они дают нам все больший и больший доход, в то время как мы работаем все меньше и меньше. Если вы захотите сделать то же самое, тогда эта книга – для вас. Она написана, чтобы помочь вам найти свою собствен-

ную финансовую свободу, свободу от нудной необходимости тяжелым трудом зарабатывать себе на жизнь.

В заключение скажу, что Давид стал исполином, используя все рычаги, какие только мог, и, прочитав эту книгу, вы сможете сделать то же самое.

Раздел I
Рычаги вашего разума

Самая действенная из всех имеющихся у нас форм рычагов заключена в силе нашего разума. А проблема, связанная с рычагами, состоит в том, что они могут работать как во благо, так и в ущерб вам. Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, то в первую очередь должны использовать силу своего разума. Что же касается денег, то большинство людей используют силу своего разума, чтобы стать бедными.

Как говорил богатый папа, «одно из основных отличий богатых от бедных состоит в том, что бедные чаще, чем богатые, говорят: „Я не могу себе этого позволить“». А еще он говорил: «В воскресной школе я узнал великую истину: „и Слово стало плотию“, – а затем продолжал: – Бедные люди используют бедные слова, а бедные слова создают бедных людей. Твои слова становятся плотию». В этом разделе вы узнаете разницу между словами богатых и словами бедных; между словами эффективными и неэффективными. Вы узнаете, как можно изменить свое финансовое будущее, изменив употребляемые в вашей речи слова и образ мышления. Если вы сможете изменить привычные слова и мысли на слова и мысли, которые используют богатые люди, то отойти от дел молодыми и богатыми будет легко.

Глава 1
Как стать богатым и отойти от дел молодым

Далее следует история о том, как моя жена Ким, мой лучший друг Лэрри и я начали свое путешествие от нищеты к богатству, чтобы отойти от дел менее чем через 10 лет. Я рассказываю эту историю, чтобы воодушевить любого из вас, кто, возможно, сомневается в своих силах или нуждается в некоторой доле самоуверенности. Когда мы с Ким только начинали, у нас было совсем мало денег, очень немного чувства уверенности в себе и полно сомнений. У всех у нас есть сомнения. Суть в том, что мы делаем с этими сомнениями.

Путешествие начинается

В декабре 1984 года Ким, мой лучший друг Лэрри Кларк и я катались на лыжах в Ванкувере (Британская Колумбия) с Уистлерских гор. Снег был очень глубоким, спуски – бесконечно длинными, а лыжня – превосходной, хотя было очень холодно. Вечером мы все трое сидели в маленькой хижине, приютившейся меж высоких сосен и едва заметной из-под глубокого снега, доходившего почти до самой крыши.

Сидя каждый вечер у огня, мы обсуждали наши планы

на будущее. У нас были очень большие надежды, но очень скудные ресурсы. Мы с Ким проживали последние несколько долларов, а Лэрри создавал очередной бизнес. Наши дискуссии затягивались далеко за полночь – и так каждый вечер. Мы говорили о прочитанных книгах и кинофильмах; слушали аудиокассеты с записью уроков по бизнесу и тщательно обсуждали их.

На Новый год мы делали то же, что и всегда в этот день, – ставили цели на будущий год. Но тогда наше занятие по постановке целей носило иной характер. Лэрри хотел сделать нечто большее, чем просто поставить цель на грядущий год. Вместо того чтобы, как обычно, только обсудить наши цели, он хотел, чтобы мы придумали что-нибудь такое, что изменило бы нашу жизнь, нашу реальность. Он сказал:

– Почему бы всем нам не составить план относительно того, как стать финансово независимыми?

Я выслушал его, но не совсем понял, что он имел в виду, говоря о нашей реальности. Идея финансовой свободы всегда оставалась для меня только идеей. Я и раньше говорил об этом, мечтал и знал, что когда-нибудь сделаю это – когда-нибудь в будущем, не сегодня, поэтому она была непригодной.

– Финансово независимыми? – переспросил я. Услышав звук своего голоса, я вдруг понял, каким же я был болваном. У меня даже голос изменился.

– Мы часто говорили об этом, – сказал Лэрри. – Но я считаю, что пора перестать говорить и мечтать. Пришло время

взять на себя какие-то обязательства. Давайте запишем это на бумаге. А как только мы это запишем, то, как вы понимаете, обязаны будем сделать это. Если мы увидим свои цели на бумаге, то будем поддерживать друг друга в этом начинании.

Поскольку у нас с Ким не было денег, мы молча переглянулись. Отблеск огня от камина осветил наши лица, полные сомнений и неуверенности.

– Это хорошая идея, но лично мне кажется, что лучше сосредоточить все свое внимание на том, чтобы выжить в будущем году.

В ту пору я только что бросил свой бизнес с нейлоновыми бумажниками. После того как он развалился в 1979 году, следующие пять лет я пытался его перестроить, а затем вышел из него. Я ушел потому, что этот бизнес изменялся с чудовищной быстротой. Мы уже не занимались производством бумажников в Соединенных Штатах. Для того чтобы поддерживать конкурентоспособность в условиях быстро растущей конкуренции, мы переместили свои фабрики в Китай, на Тайвань и в Корею. Я оставил этот бизнес, поскольку не мог больше выносить саму мысль, что для того, чтобы стать богатым, я должен использовать детский труд на предприятиях, где существует потогонная система. Этот бизнес наполнял деньгами мой карман, но отнимал жизнь у моей души. К тому же, я не ладил с партнерами. Мы были слишком разные, чтобы тесно сотрудничать. Я ушел, оставив за собой право на очень небольшую долю прибыли. Мне было слиш-

ком трудно продолжать работать в бизнесе, который угнетал мой дух, и с партнерами, общаться с которыми я не мог. Я не слишком горжусь тем, как ушел, но я знал, что пришло время уходить. Занимаясь этим бизнесом восемь лет, я многому научился. Я узнал, как строить и как разрушать бизнес и как его затем восстанавливать. И хотя я ушел с очень небольшими деньгами, зато получил бесценное образование и опыт.

– Ну что ты скулишь, – сказал Лэрри. – Вместо того чтобы ставить какие-то жалкие цели на один год, давай набросимся на эту идею. Мы поставим одну большую цель на много лет. Нужно стремиться к свободе.

– Но у нас нет таких денег, – сказал я, взглянув на Ким, на лице которой отражалось то же волнение. – Ты же знаешь, мы начинаем заново. Все, чего мы хотим, – это выжить в течение следующих шести месяцев, а может быть, года. Как мы можем думать о финансовой свободе, если все, о чем я могу думать сейчас, – это финансовое выживание?

И опять я удивился тому, насколько робко прозвучал мой голос. Я не был уверен в себе. Я действительно не чувствовал себя сильным!

– Ну и что? Это даже лучше. Смотри на свое бедственное положение как на удобную стартовую позицию, – настаивал Лэрри, не желая сдаваться.

– Но как мы можем рано отойти от дел, когда у нас нет денег? – возразил я, но уже почувствовал, что меня постепенно покидают робость и неуверенность в себе.

Я чувствовал какую-то неуверенность и все еще не хотел брать на себя никаких обязательств. Я просто хотел иметь какие-нибудь деньги на ближайшее время, чтобы не думать о будущем.

– Я не сказал, что мы собираемся отойти от дел через год, – продолжал Лэрри, которого уже начали раздражать мои нерешительные ответы. – Все, что я сейчас предлагаю, – это составить план относительно отхода от дел. Давайте запишем цель, составим план, а затем сосредоточимся на этой идее. Большинство людей не задумываются о выходе на пенсию, пока не станет слишком поздно, или начинают строить планы на этот счет, когда им исполняется 65 лет. А я не хочу так поступать. Я хочу составить план получше. Я не хочу потратить свою жизнь на то, чтобы работать ради оплаты счетов. Я хочу жить. Хочу разбогатеть. Хочу путешествовать по всему свету, пока еще достаточно молод, чтобы наслаждаться этим.

В то время как Лэрри расписывал мне преимущества постановки такой цели, я слышал, как тоненький голосок внутри нашептывает мне, что цель стать финансово свободным и рано отойти от дел нереальна. Это действительно звучало как нечто невозможное.

А Лэрри продолжал свое. Казалось, его не занимало, слушаем мы с Ким его или нет, поэтому я перестал его слушать и начал обдумывать уже сказанное. Мысленно я говорил себе так: «Поставить цель рано отойти от дел – хорошая идея.

Так почему я противлюсь этому? Ведь мне не свойственно противиться хорошим идеям».

И вдруг, где-то внутри, я услышал голос моего богатого папы: «Самым большим вызовом, который ты можешь бросить себе, является вызов неверию в себя и собственной лени. Именно твое неверие в себя и лень определяют и ограничивают то, чем ты являешься. Если ты хочешь измениться, то должен помериться силами со своими сомнениями и ленью. Ведь именно они держат тебя в нищете. Именно они отказывают тебе в той жизни, которой ты хочешь жить». Я словно слышал голос богатого папы, когда он, сидя за рулем, по дороге домой говорил: «На твоем пути нет никого, кроме тебя самого и твоей неуверенности в себе. Так легко остаться прежним. Так легко не изменяться. Большинство людей выбирают этот путь – оставаться неизменными всю свою жизнь. Но если ты бросишь вызов своим сомнениям и лени, то найдешь путь к свободе».

Богатый папа вел со мной этот разговор как раз перед тем, как я покинул Гавайи, чтобы отправиться в это путешествие. Он понимал, что я покидаю Гавайи ради собственного блага. Он знал, что я покидаю отчий дом и место, в котором чувствовал себя очень комфортно. Богатый папа понимал, что я отправляюсь в мир, не имея прикрытия или точки опоры. А теперь, всего лишь месяц спустя после моей беседы с богатым папой, я очутился здесь, на этой высокой, покрытой снегом горе, чувствуя себя слабым, ранимым и незащи-

щенным. Я сидел, слушая, как мой лучший друг говорит мне то же самое. Я понимал, что настало время подняться и начать расти или бросить все и вернуться домой. Я осознавал, что именно в этот момент слабости здесь, в горах, подвергся сильнейшему искушению.

И опять наступило время принимать решение. Настало время выбирать. Я мог позволить этой неуверенности в себе и лени одержать победу или же продолжать свой путь и изменить собственные представления о себе. Пора было либо двинуться вперед, либо отступить.

Снова настроившись слушать речи Лэрри о финансовой свободе, я понял, что на самом деле он говорил не о ней. В этот момент я пришел к осознанию того, что внутренний разговор о неуверенности и лени был самым важным моментом в моей жизни. Если я не справлюсь с этим вызовом, то вся моя жизнь покатится под гору.

– Хорошо, давайте сделаем это, – сказал я. – Давайте поставим перед собой цель стать свободными в финансовом отношении.

Это был 1985 год. А в 1994-м мы с Ким добились этого. Лэрри продолжал строить свою компанию, которая стала одной из самых быстрорастущих согласно журнальным индексам 1996 года. Лэрри отошел от дел в 1998 году в возрасте 46 лет, после того как продал свою компанию и решил один год отдохнуть.

Как вы это сделали?

Каждый раз, когда я рассказываю эту историю, мне задают один и тот же вопрос: «Но как? Как вы этого добились?»

И тогда я говорю: «Дело не в том, как, а в том, почему мы с Ким сделали это, – и добавляю: – Без этого „почему“ „как“ было бы невозможно».

Я мог бы продолжать рассказывать, как Ким, Лэрри и я сделали это, но не буду. Как мы это сделали, не так уж важно. Что касается этого как, то я могу сказать следующее: с 1985 по 1994 год Ким, Лэрри и я сосредоточили все свое внимание на трех путях, указанных богатым папой и ведущих к огромному богатству, а именно:

- совершенствование деловых навыков;
- совершенствование навыков управления деньгами;
- совершенствование навыков в области инвестирования.

По каждому из этих вопросов написано много книг, и если я сделал то же самое, то это всего лишь еще одна книга о том, как этого достичь. Но гораздо более важным я считаю вопрос, почему мы сделали это; и секрет этого почему заключается в том, что я хотел бросить вызов неуверенности в себе, своей лени и своему прошлому. Это было то самое почему, которое дало нам силу найти пути для как.

Богатый папа часто говорил: «Многие люди спрашивают меня, как сделать то или другое. Обычно я объяснял им это, пока не осознал, что даже после того, как я говорил им, как я что-то делал, они чаще всего не следовали моему примеру. Потом я понял, что гораздо важнее не то, как сделать то или другое, а то, почему я это делаю. Именно почему дает вам силу сделать как». Он также говорил: «Причина, по которой большинство людей не делают того, что могут сделать, заключается в следующем: у них нет достаточно сильного почему. Как только вы определите, почему вы хотите стать богатым, найти свое как будет легко. Вместо того чтобы искать внутри себя, почему они хотят стать богатыми, большинство людей ищут легкий путь к богатству, а проблема легкого пути состоит в том, что обычно он приводит в тупик».

Спор с собой

В тот вечер, сидя в холодной горной хижине и слушая Лэрри, я поймал себя на том, что мысленно спорю с ним. Всякий раз, когда он говорил: «Давайте сделаем это целью, запишем на бумагу и выработаем план», – я слышал внутри себя возражения в ответ на эти слова, и звучали они примерно так:

- «Но у нас совсем нет денег».
- «Я не могу этого сделать».
- «Я подумаю об этом в следующем году или когда мы с

Ким сможем где-нибудь обосноваться».

- «Ты не понимаешь нашей ситуации».
- «Мне нужно еще время».

На протяжении многих лет богатый папа преподал мне много уроков. Один из них был следующим: «Если ты заметишь, что противишься хорошей идее, в твоей власти перестать спорить с собой».

В ту ночь, когда Лэрри неутомимо продолжал развивать идею относительно того, как разбогатеть и рано отойти от дел, я опять вспомнил предупреждение богатого папы относительно возражений против хорошей идеи. Продолжая объяснять, богатый папа сказал: «Когда люди говорят чтонибудь типа „Я не могу себе этого позволить“ или „Я не могу этого сделать“ о том, чего они хотят, то это значит, что у них есть большая проблема. Какого черта человек говорит: „Я не могу себе этого позволить“ или „Не могу этого сделать“, – если речь идет о том, чего он хочет? Почему он отказывает себе в том, что ему нужно? В этом нет никакой логики».

Слушая, как потрескивал огонь в камине, я ловил себя на мысли, что противлюсь тому, чего хочу. «Почему не отойти от дел богатым и как можно раньше? – спросил я себя еще раз. – Что в этом было бы не так?» Мой разум начал медленно просветляться, и я снова спросил себя: «Так почему же я противлюсь этой идее? Почему противодействую самому себе? Ведь это хорошая идея. Я говорил о ней годами.

Я действительно хотел отойти от дел к 35 годам, а теперь… мне скоро исполнится 37, а я даже не приблизился к этому моменту обретения свободы. В сущности, я почти разорен. Так почему я тогда упорствую?»

Сказав себе это, я понял, почему противился хорошей идее. Когда мне было 25, я запланировал разбогатеть и отойти от дел в возрасте 30–35 лет. Это было моей мечтой. Но когда мой первый бизнес по изготовлению нейлоновых бумажников на «липучках» потерпел крах, мой дух был сокрушен и у меня значительно поубавилось уверенности в себе. В ту ночь, сидя у огня, я понял, что мне не хватало самоуверенности, в результате чего и возник этот спор с самим собой. Я противился мечте, осуществить которую мне так хотелось. Я спорил с собой, потому что не хотел снова испытать чувство разочарования. Я спорил с собой, желая защититься от боли, которую может причинить мечта о чем-то большем, если она не станет реальностью. Я уже мечтал когда-то и потерпел поражение.

В ту ночь я понял, что противлюсь еще одной неудаче, а не мечте.

– О'кей, давай поставим большую цель, – спокойно сказал я.

Наконец я перестал противиться хорошей идее. Мои возражения все еще копошились во мне, но я не собирался позволять им остановить меня. В конце концов, это всего лишь спор, который я вел с самим собой и ни с кем другим. Ма-

ленький человечек, сидевший во мне, возражал человеку, который хотел расти и развиваться.

– Хорошо, – сказал Лэрри. – Кажется, пришло время прекратить нытье. А то я уже действительно начал беспокоиться за тебя.

Причина, по которой я решился сделать это, заключалась в том, что я нашел свое *почему*. Я понял, *почему* собираюсь сделать это, хотя в тот момент и не знал *как*.

Почему я решил рано отойти от дел

Как часто многие из нас говорили себе: «Меня тошнит от самого себя, я устал от себя»? Так вот, в ту новогоднюю ночь, сидя у камина с Ким и Лэрри, я почувствовал, что меня тошнит от собственного прежнего образа, что я устал от самого себя, и принял решение измениться. Это было не просто ментальное изменение; это изменение было внутренне обосновано. Настало время для больших перемен, и я знал, что смогу измениться, потому что понял, почему хочу стать другим. Далее я привожу некоторые из моих личных *почему* – почему я решил отойти от дел молодым и богатым.

Я был воспитан в обстановке хронического безденежья и всегда испытывал затруднения с финансами. Я был богатым в течение короткого промежутка времени, когда занимался бизнесом по изготовлению бумажников на «липучках». Но после того как этот бизнес потерпел крах, я опять начал ис-

пытывать денежные затруднения. Несмотря на то что богатый папа был хорошим учителем, я просто принимал к сведению его уроки. Я все еще не мог разбогатеть, и вот время для этого пришло.

Я устал быть средним. Когда я учился в школе, учителя говорили: «Роберт – блестящий мальчик, но он просто не умеет себя преподнести». Они говорили также: «У него светлая голова, но он никогда не будет таким же сообразительным, как одаренные дети. Он просто немного выше среднего уровня». В ту ночь, сидя в горной хижине, меня затошнило от собственной посредственности, я устал от этого; пришла пора перестать быть средним.

Однажды, когда мне было восемь лет, я пришел домой и застал свою маму у кухонного стола всю в слезах. Она плакала, потому что мы оказались заваленными лавиной счетов. Мой папа старался изо всех сил, чтобы заработать побольше денег, но, будучи школьным учителем, он не мог быть хорошо обеспеченным в финансовом отношении. «Не волнуйся, я справлюсь с этим», – обычно говорил он. Но не смог. Способ, с помощью которого мой папа утрясал эту проблему, заключался в возвращении к учебе, еще более упорном труде и ожидании ежегодного повышения зарплаты. А между тем гора счетов поднималась все выше и выше. А мама чувствовала себя все более и более одинокой, не имея никого, кто мог бы изменить положение дел. Мой папа не любил обсуждать денежные проблемы, а если такое случалось, он прихо-

дил в ярость.

Помню, как я в свои восемь лет принял решение найти ответы, которые могли бы помочь моей матери. И в ту ночь, сидя в горной хижине, я понял, что нашел их. Теперь настало время принять эти ответы и обратить в реальность.

Самым болезненным из всех почему было осознание того, что в моей жизни есть теперь красивая молодая женщина, Ким. Я встретил близкого по духу человека, и она оказалась в этой финансовой неразберихе, потому что любила меня. В ту ночь в горах я осознал, что делал с Ким то же самое, что делал мой родной папа с мамой. Я следовал семейному образцу. И в тот момент я нашел свое реальное *почему*.

Итак, вот мои почему. В ту ночь я записал их на лист бумаги и хранил в потайном месте. Те из вас, кто читал мою вторую книгу, «Квадрант денежного потока», может быть, вспомнят, что все оборачивается для нас в худшую сторону, как только мы спускаемся с горы. Я начал эту книгу с рассказа о нашей с Ким истории, когда мы жили в автомобиле в течение трех недель, после того как у нас закончились деньги. Так что ситуация не стала лучше лишь оттого, что мы приняли решение отойти от дел богатыми, но это послужило причиной того, почему надо двигаться дальше.

Дела Лэрри также не улучшились сразу. Даже в конце 1980-х он испытывал существенные финансовые затруднения, но его почему поддерживали в нем желание идти вперед.

Как и мой богатый папа, я обнаружил, что не могу объяснить каждому, *как* разбогатеть. Сначала я спрашиваю людей, почему они хотят стать богатыми. Не имея достаточно сильного *почему*, даже самое легкое *как* разбогатеть будет казаться слишком трудным. Есть много, очень много способов разбогатеть, но совсем мало личных причин, *почему* вы хотите этого добиться. Найдите свое почему, и тогда вы найдете свое *как*. Недаром в старой поговорке говорится: «Где хотенье, там и уменье». Определив хотенье, я смог найти возможность приложить уменье. Без «хотенья» «уменье» оказалось бы слишком трудным.

Совет. Много лет назад я узнал, что страсть – это сочетание любви и ненависти. До тех пор пока человек не будет испытывать страсть к чему-то, ему будет трудно этого достичь. Богатый папа обычно говорил: «Если ты чего-то хочешь, преисполнись страсти. Она дает энергию твоей жизни. Если ты хочешь чего-то такого, чего у тебя нет, выясни, почему ты любишь то, чего хочешь, и почему ненавидишь себя за то, что не можешь достичь желаемого. Объединив эти две мысли, ты найдешь в себе силы подняться с места и пойти, чтобы получить то, чего хочешь».

Поэтому у вас может появиться желание начать со списка, где перечисляется для сравнения то, что вы любите, и то, что ненавидите. Например, я составил такой список:

Люблю	*Ненавижу*
Быть свободным	*Вынужденным работать*
Покупать все, что хочу	*Не иметь того, чего хочу*
Дорогие вещи	*Дешевые вещи*
Заставлять других людей делать то, чего я сам не хочу	*Делать то, чего я делать делать не хочу*

Мой совет таков: вы можете начать свой перечень того, что вы любите и что ненавидите, заполнив пустые строчки, оставленные ниже. Если вам потребуется больше места (на что я надеюсь), найдите лист бумаги большего формата. Вы можете прожить свою жизнь с гораздо большей страстью.

Ваши «люблю» Ваши «ненавижу»

Итак, сядьте в тихом местечке и попробуйте найти и определить свои «люблю» и «ненавижу». Затем запишите на бумаге свои «почему». Запишите свои мечты, цели и планы относительно того, как стать финансово независимыми, рано отойти от дел как можно более молодыми. Как только все это будет перед вами в письменном виде, возможно, вы захотите показать свои записи кому-нибудь из друзей – тому, кто поддержит вас в достижении мечты. Постоянно просматривайте список ваших целей и планов, почаще говорите о них, просите о поддержке, стремитесь постоянно учиться – и еще до того, как вы осознаете это, ваши планы начнут осуществ-

ляться.

Напоследок я хочу заметить, что слышал, как многие люди говорят: «Деньги не сделают вас счастливым». В этом утверждении есть некоторая доля истины. Но лично мне деньги позволяют купить время, чтобы делать то, что я люблю, и платить другим людям за то, что я ненавижу делать.

Глава 2
Почему нужно отойти от дел как можно более молодым?

После почти 10 лет упорного труда и борьбы я стал финансово свободным в возрасте 47 лет. В том же 1994 году мне позвонил один мой приятель, Найл, и сказал:

– Постарайся после продажи бизнеса отдохнуть хотя бы годик.

– Годик? – переспросил я. – Но я собираюсь полностью отойти от дел и отдыхать всю оставшуюся жизнь.

– Не получится, – сказал Найл.

Он был членом команды, которая в начале 1980-х создала несколько крупных компаний, среди которых две, MTV и CMT – каналы, транслирующие музыку в стиле «кантри». После того как Найл создал и продал некоторые из этих компаний, он отошел от дел; в то время ему исполнился 41 год. Мы давние друзья, и теперь он решил поделиться со мной своими уроками относительно обретения полной свободы.

– Уже через три месяца ты начнешь умирать от скуки и откроешь очередную компанию, – сказал он. – Самым тяжким делом для тебя будет ничего не делать. Вот почему я советую тебе поставить цель подождать хотя бы год, прежде чем начать даже думать о создании нового бизнеса.

Я засмеялся и попробовал разубедить его, уверяя, что отошел от дел ради собственного блага.

– Я не планирую начинать очередной бизнес, – сказал я. – Я отошел от дел и не собираюсь возвращаться к работе. Ты не узнаешь меня, увидев в следующий раз, и не потому, что я сменю костюм или постригусь покороче. Я хочу выглядеть как законченный бездельник.

Выслушав меня, Найл все же продолжал настаивать на своем. Он хотел, чтобы я услышал и понял то, что он пытался мне сказать. Ему было важно, чтобы я уловил смысл его слов. После очень долгого разговора до меня начало кое-что доходить.

– Очень немногие люди располагают такими благоприятными возможностями, как ты, – сказал Найл. – Немногие, с точки зрения финансов, могут позволить себе перестать работать и ничего не делать. Немногие могут действительно уйти на пенсию в среднем возрасте, когда ты только-только начал прилично зарабатывать. Большинство людей не могут позволить себе перестать работать, даже если они этого хотят, даже если ненавидят свою работу, они все равно не могут бросить ее. Поэтому не принимай этот дар с такой легкостью. Он выпадает очень немногим, поэтому прими его и выдели себе год, чтобы ничего не делать.

И Найл продолжал объяснять, что большинство предпринимателей продают один бизнес и тут же начинают создавать следующий.

– Я привык строить бизнес, – сказал он, – продавать его и начинать немедленно создавать новый. К 35 годам я построил и продал уже три бизнеса. У меня куча денег, но я не могу перестать работать. Я не знаю, что значит остановиться. Если бы я не работал, то чувствовал бы себя бесполезным человеком. Я чувствовал бы, что зря теряю время, и поэтому всякий раз начинал работать еще усерднее. Такая работа обкрадывала меня с позиции времени, которое я мог бы проводить в кругу своей семьи. В конце концов я решил внести изменения в свою жизнь. После того как я продал свой последний бизнес и положил в банк чек на несколько миллионов долларов, я принял решение отдохнуть в течение года. Решение провести этот год с семьей было одним из лучших, которые я когда-либо принимал. Время, проведенное наедине с собой, когда ничего не надо делать, было поистине бесценным. Понимаешь ли ты, что с пятилетнего возраста мы только и делали, что учились в школе, а потом все время работали? Очень немногие люди имеют такую роскошь – хотя бы один год посидеть, поразмышлять и побыть наедине с самим собой.

Найл рассказал мне, что, как только его семейные дела полностью наладились, он вместе с семьей уехал на один из отдаленных островов архипелага Фиджи и поселился на самом побережье.

– Месяцами я просто сидел на берегу, смотрел на сверкающий голубой океан и наблюдал за тем, как мои дети насла-

ждаются жизнью, о которой мы все так мечтали.

Но однажды пришло чувство пресыщения и Фиджи, и океаном, и тогда они отправились в Италию. Там он тоже месяцами сидел, ничего не делая.

– Прошел год, прежде чем я опять стал нормальным человеком, – сказал он. – Я не имел никакого представления о том, насколько это тяжело – просыпаться по утрам и не думать о том, что нужно ехать на совещание, мчаться в аэропорт, чтобы успеть на самолет, делать достаточно денег, чтобы оплачивать счета. Мне понадобился целый год, чтобы замедлить бешеный темп деловой жизни и дать адреналину покинуть мое тело. Понадобился целый год релаксации, чтобы успокоиться и начать ясно мыслить и опять стать здоровым. Сейчас мне 41. На протяжении 36 лет я бежал, чтобы куда-то успеть, и теперь я у цели.

Самое трудное, что мне пришлось сделать

Найл был прав. Самым трудным после отхода от дел оказалось не иметь никакого дела. После многих лет учебы в школе, вузе, всяких тестов, собраний, совещаний, перелетов и крайних сроков выполнения заданий я вдруг почувствовал, что готов встать и ринуться что-нибудь делать. Помнится, как перед самым уходом из бизнеса я ненавидел то давление и волнение, которые несла в себе работа. Но успокаи-

вал себя: «Еще полгода – и я буду свободен. Я смогу уйти в отставку и ничего не делать. Не могу дождаться, когда будет продан мой бизнес и это безумие наконец закончится».

В сентябре 1994 года продажа и перевод активов из бизнеса были завершены. Я положил в банк какое-то количество денег, сделал инвестиции еще в несколько многоквартирных домов и больших магазинов и формально покончил с делами. Мне было 47 лет, а моей жене, Ким, – 37. Мы были свободны в финансовом отношении на всю оставшуюся жизнь – оставалось только жить и наслаждаться. Но, как и предупреждал Найл, через несколько недель после продажи бизнеса я потерял покой. Я по-прежнему рано просыпался – лишь для того, чтобы понять, что у меня нет никаких планов на этот день. Мне некому было звонить и мне никто не звонил. Я был один в своем доме и мне некуда было идти. Вскоре я стал беспокойным и раздражительным. Я чувствовал свою невостребованность, чувствовал, что моя жизнь растрачивается попусту и во мне уже нет прежней энергии. Я отчаянно хотел работать, делать хоть что-нибудь, но делать было решительно нечего. Найл был прав: ничего не делать было для меня самым трудным делом.

У Ким был свой бизнес, связанный с инвестициями и управлением ее портфелем недвижимости. Она получала от этого удовольствие и вела свои дела в удобном для нее темпе. Бывали дни, когда она заглядывала на кухню, заставала там меня, слоняющегося туда-сюда в попытках найти какое-

нибудь занятие, и спрашивала:

– Ты ищешь, чем бы заняться?

– Нет, – отвечал я. – Я просто ищу способ ничего не делать.

– Ну ладно, дай мне знать, если ничего не найдешь, тогда мы сможем сделать это вместе, – с улыбкой говорила Ким.

– Почему бы тебе не позвонить друзьям, не собраться вместе и не заняться чем-нибудь?

– Уже пробовал, – отвечал я. – Но все они работают. У них нет свободного времени.

После нескольких месяцев, прошедших в попытках ничего не делать, мы с Ким решили устроить себе каникулы на островах Фиджи, куда ездил Найл. Я был взволнован одной только возможностью куда-то двинуться, даже если там все равно нечего будет делать.

Спустя три недели после принятия решения поехать на Фиджи мы прибыли на гидросамолете и были встречены улыбающимися жителями острова с гирляндами цветов и напитками из тропических фруктов. Когда мы с Ким спустились и пошли по длинному молу, выступавшему из прозрачной голубой воды, я подумал, что прибыл на фантастический остров мечты, и казалось, что сейчас появится маленький, пухленький, круглолицый ангелочек и скажет: «Летим, босс, летим».

Этот остров был еще прекраснее, чем описывал Найл. Трудно было поверить, что на свете существует такая красо-

та. Поскольку я вырос на Гавайях, то не мог не сказать себе: «Вот какими были когда-то Гавайи и какими им следовало бы быть». И тем не менее, каким бы сказочно прекрасным ни был этот уединенный остров, ритм его жизни был для меня слишком замедленным. Никогда бы не подумал, что рай может довести до безумия. Утром я просыпался, съедал полезный завтрак из фруктов, делал небольшую пробежку трусцой, а затем проводил день на берегу океана. Спустя час внутри меня просыпалось бешенство. Какими бы красивыми ни были берега этого острова, я был готов бежать обратно в Штаты и начинать новый бизнес. Не знаю, почему я пообещал Найлу, что возьму по меньшей мере год на отдых. Две недели – вот все, что я смог взять от рая. Ким согласна была остаться там навсегда, но я уже был готов возвратиться домой, в Аризону. Почему мне нужно было ехать домой, не знаю… Но мы покинули этот рай и направились домой.

Сидеть дома было не лучше, чем на берегу, но, по крайней мере, у меня был под рукой автомобиль и я мог ездить в знакомые места, что помогало мне не сойти с ума окончательно. Однажды к нам зашел представиться наш новый сосед. Он тоже отошел от дел, но был на 20 лет старше меня; ему было 68, и раньше он был высокооплачиваемым менеджером в компании «Fortune 500». Каждый день он приходил к нам и пересказывал последние события, сводку погоды и спортивные новости. Он был прекрасным малым, но псидеть с ним, стараясь ничего не делать, было утомительнее самых утоми-

тельных совещаний, на которых я когда-либо присутствовал. Все, что ему хотелось делать, – это возиться на заднем дворе и играть в гольф. Для него уход на пенсию стал поистине райским наслаждением. Он ничуть не скучал по миру бизнеса и любил проводить свободное время ничего не делая. Тогда я понял, что кончу тем же, если буду продолжать водить с ним дружбу. Когда он предложил мне присоединиться к группе его приятелей, карточных игроков при загородном клубе, мне стало ясно, что я должен найти какое-нибудь другое занятие, чтобы ничего не делать.

Наконец мое терпение иссякло, и однажды я сказал Ким:

– Я переезжаю в Байсби. Мне нужно куда-то ехать, чтобы хоть чем-то заняться.

Через несколько дней я перебрался на маленькое ранчо, которое мы с Ким приобрели в собственное владение. Это чудесное уединенное местечко, приютившееся в долине и покрытое высокими дубами, меж которыми петляет ручей. В лесу водится много оленей и можно встретить даже горного льва, устроившего себе логово высоко в горах на стыке границ Мексики и штатов Нью-Мексико и Аризона. Наконец-то я нашел себе место, где можно было провести мой годичный отдых, – место, где я мог быть занят абсолютным ничегонеделанием. После нескольких дней праздного сидения в горах, в коттедже без телевизора и радиоприемника, я начал успокаиваться и вести оседлый образ жизни. Ритм моего дыхания стал медленным, и такой же стала походка.

Вместо прежнего постоянного напряжения во время совещаний и попыток уложиться в намеченные крайние сроки частью моей повседневной жизни стали тишина и покой. Наконец-то начался мой годовой отпуск, и он был таким, как сказал Найл, – «тем даром, который выпадает очень немногим, поэтому прими его». Для того чтобы в достаточной степени замедлить ритм своей жизни, мне потребовалось почти полгода, и только после этого я смог по-настоящему почувствовать, что отдыхаю.

Начать жизнь сначала

Когда я сидел в одиночестве в своем коттедже в горах, у меня было время поразмышлять о жизни. Я вспоминал все те глупые и импульсивные поступки, которые совершил в юности. Думал о тех решениях, которые принимал в прошлом, и о том, насколько каждое из них, даже не будучи блестящим, было важным с точки зрения формирования моей личности. Я вспоминал свои школьные годы и друзей, с которыми я рос и с которыми так редко вижусь сегодня. Я думал о товарищах по колледжу и пытался представить, чем они занимаются теперь. Это время, проведенное наедине с собой, позволило мне увидеть, насколько сильное влияние оказали друзья моей юности на то, каким человеком я стал.

Там, в коттедже, мне часто хотелось вернуться назад во времени и снова оказаться с друзьями моего детства. Мне

хотелось просто смеяться и быть опять молодым… Но теперь все, что у меня было, – это яркие воспоминания. Я хотел бы сделать больше фотографий, написать больше писем и больше общаться, но каждый из нас пошел своей дорогой и был очень занят. Сидеть в горах, перед полыхающим огнем, прокручивая в голове воспоминания юности, было интереснее, чем смотреть кинофильм. Этот отпуск позволил мне провести время в уединении, чтобы отчетливо и в деталях восстановить в памяти картины прошлого. Что интересно, даже самые плохие времена теперь не казались такими уж плохими. Я приехал сюда, чтобы дать оценку своей жизни, людям, встречавшимся на моем пути, всему хорошему и плохому, и, несмотря на то что временами в моей жизни царил полнейший беспорядок, я понял, что высоко ценю мою единственную в своем роде жизнь.

В уединенности и тишине я сумел осознать, что у всех нас есть потенциальные возможности быть хорошими или плохими людьми. Мы все можем стать великими, но я не относил себя к выдающимся людям. Я не был ни вундеркиндом, ни каким-нибудь одаренным музыкантом, ни звездой спорта, я не выделялся в толпе и не был тем, кого наперебой приглашают на вечера. Окидывая взглядом свою прошлую жизнь, я понял, что был средним человеком. Но этот отпуск в горах резко изменил мою жизнь.

У меня было время подумать о своей семье, старых друзьях, ребятах, с которыми я занимался спортом, вспомнить

подружек прежних лет и бывших партнеров по бизнесу. Я думал о выборе, который сделал, и размышлял о том, что случилось бы, если бы я сделал иной выбор. Например, как сложилась бы моя жизнь, если бы я женился на своей подруге из колледжа, остепенился, завел детей? Что случилось бы в моей жизни, если бы я не принял решение стать пилотом и не полетел во Вьетнам? А что произошло бы, если бы мне удалось избежать участия в той войне, что и сделало большинство моих друзей? А что произошло бы, если бы я получил степень магистра, вместо того чтобы начинать свой бизнес с нейлоновыми бумажниками на «липучках»? Или если бы я два раза не потерпел крах в бизнесе, перед тем как в конце концов начать то дело, которым занимался в последние годы? Что случилось бы, если бы я не встретил Ким и не женился на ней? Что, если бы Ким не захотела остаться со мной, когда наступили действительно тяжелые времена? И, что важнее всего, чему я научился и кем стал в результате всех взлетов и падений, которые были в моей жизни?

Это верно – нельзя изменить свое прошлое. Но можно изменить свое мнение о нем. До этого времени, пока я не очутился в горах, мое прошлое имело какие-то неясные очертания.

Это был просто ряд людей и событий, которые с шумом пронеслись мимо в суматохе моей повседневной жизни. Теперь же мне представилась возможность остановить стремительный бег жизни и внимательно проанализировать все. В

моем прошлом было также много такого, чем я не могу гордиться и чего ни за что не сделал бы снова; много ошибок, которых я не хотел бы совершить, и лжи, которой не хотел бы допустить. Там есть много дорогих мне друзей и близких, которым я причинил немало боли. Есть много людей, которых я горячо люблю, но с которыми больше не разговариваю, потому что мы разошлись из-за какой-то глупости. Я осознал, насколько все эти события были важны для меня. Сидя в одиночестве, я смог снова соединиться со своими старыми друзьями, с семьей и с самим собой и поблагодарить их за то, что они были частью моей жизни. И в этой горной тишине я нашел в себе силы сказать «спасибо» моему прошлому и подготовиться к будущему.

Сегодня, выступая перед людьми и рассказывая им об этом отпуске, я отмечаю: «Самое лучшее в раннем отходе от дел и возможности в середине жизни использовать этот годичный отпуск заключалось в том, что у меня появилась возможность начать жизнь сначала».

Спустя 18 месяцев после продажи бизнеса и отхода от дел я в конце концов спустился с гор и перебрался в Южную Аризону. Уезжая оттуда, я действительно не знал, что буду делать дальше, – знал только, что хочу все делать иначе. В моем компьютере «Apple Macintosh» находился черновой набросок книги «Богатый папа, бедный папа», а в портфеле лежал наскоро набросанный чертеж игры «Денежный поток 101».

Так началась вторая половина моей жизни. Но на сей

раз это была моя жизнь. Теперь я стал старше, мудрее, сообразительнее, менее безрассудным и немного более надежным, чем прежде.

Когда я покинул горы, началась вторая половина моей жизни. Не та, что была продиктована желаниями и мечтами моих родителей, учителей, друзей и собственными детскими мечтами. Это была совершенно новая жизнь, и на сей раз она должна была стать моей жизнью, развивающейся по моим собственным правилам.

Вот основная причина, по которой я советую отходить от дел в более молодом возрасте. Это даст вам шанс начать свою жизнь заново.

Совет. Независимо от того, можете вы отойти от дел рано или нет, я советую уделять по крайней мере один час каждый месяц тому, чтобы поразмышлять над своей жизнью. Что касается меня, то, уделив время таким размышлениям, я обнаружил:

- То, что я считал важным, оказалось не столь уж важным.
- Важным было то, где я находился, а не куда я собирался попасть.
- Нет человека более важного, чем тот, кто находится перед вами в данный момент. Воспользуйтесь возможностью побыть вместе с ним или с ней.
- Время драгоценно, не расходуйте его попусту. Цените его.

● Иногда остановиться на мгновение труднее, чем продолжать заниматься делами.

Для меня лучшим, что принес мне ранний уход от дел, было научиться ценить жизнь, даже если она сумбурна, полна стрессов и проблем. В тот период, когда мне нечего было делать, я понял, как это трудно – ничего не делать. Сегодня я по-настоящему умею ценить все жизненные передряги, поскольку знаю, что такое сидеть сложа руки. Поэтому, как бы ни складывалась ваша нынешняя жизнь, найдите время по справедливости оценить ее – потому что завтра она станет лишь воспоминанием.

Глава 3
Каким образом мне удалось рано отойти от дел

Весной 1999 года у меня была намечена беседа с группой банкиров – приблизительно 250 человек – в Лос-Анджелесе. Так как в то утро я был первым выступающим, то вылетел из Финикса, где тогда жил, накануне ночью. После завтрака я сидел в своем гостиничном номере и почесывал затылок, раздумывая над тем, что им сказать. Моя обычная беседа о финансовых отчетах, финансовой грамотности и разнице между активом и пассивом казалась не подходящей для этих людей. Так как это были не просто обычные банкиры – они работали с *закладными в области недвижимости*, – я предполагал, что им хорошо известны те финансовые основы, о которых я обычно говорю, или, по крайней мере, они в какой-то мере с ними знакомы.

Моя беседа была назначена на 9:30 утра, а сейчас было 8:00, и я был в растерянности – какую новую идею (или хотя бы старую, но под новым углом зрения) я мог бы предложить этим банкирам. Сидя за письменным столом в своем номере, я бегло взглянул на приложение к утренней газете, которую уже принесли в номер. На первой странице была фотография счастливой супружеской четы, сидящей в своем гольф-

карте. Заголовок, напечатанный жирным шрифтом над фотографией, гласил: «Мы решили рано уйти на пенсию».

Далее в статье говорилось, что эти супруги, выбравшие пенсионный план 401(k), настолько преуспели за последние 10 лет на стремительно растущем рынке акций, что решили уйти на пенсию на шесть лет раньше, чем планировали. Мужу было 59 лет, а жене – 56. Ниже приводилась следующая цитата: «Наши общие фонды увеличивались так успешно, что в один прекрасный день мы стали миллионерами. Вместо того чтобы работать в течение еще шести лет, мы отошли от дел, продали свой дом, купили небольшой коттедж в этой уединенной деревушке, положили разницу, полученную от продажи дома, на депозитный сертификат с высоким процентным доходом, сократили свои расходы и теперь каждый день играем в гольф».

Итак, я нашел тему для беседы с банкирами. Прочитав статью, я принял душ, оделся и спустился вниз к ожидавшим меня банкирам, выдающим кредиты по закладным. Ровно в 9:30 я был представлен им и поднялся на подиум. Подняв вверх газету и указав на фотографию только что ушедшей на пенсию супружеской пары, я прочитал вслух заголовок статьи: «Мы решили рано уйти на пенсию». Затем назвал возраст пенсионеров, мужа и жены – 59 и 56 лет, – и прочел несколько комментариев из этой статьи. Затем, отложив в сторону газету, я сказал:

– Мы с женой тоже рано вышли на пенсию. Мы отошли от

дел в 1994 году. Мне было 47, а Ким – 37.

Я сделал паузу и окинул взглядом аудиторию, чтобы дать слушателям возможность хорошенько впитать информацию. После 10-секундного молчания я продолжил беседу:

– Поэтому позвольте мне спросить, каким образом я смог отойти от дел на 12 лет раньше, чем этот мужчина, а моя жена – на 19 лет раньше, чем эта женщина? В чем разница?

Ответом было молчание; и я понял, что совершил промах. Я начал не с того. Я понял, что заговорил об этом преждевременно, я хотел заставить аудиторию думать, вместо того чтобы дать им возможность просто слушать. Мои слова прозвучали самонадеянно и дерзко, когда я сравнил свой ранний уход в отставку с той четой пенсионеров из газеты. Тем не менее мне хотелось сделать хорошую мину при плохой игре, к тому же было уже слишком поздно поворачивать назад. Я чувствовал себя дешевым комедиантом, который только что отпустил свою коронную шутку, а публика не смеется. Желая поскорее выйти из неприятной ситуации, я спросил:

– А кто из вас планирует рано отойти от дел?

И опять ответа не последовало. Никто не поднял руку. В помещении нарастало чувство неловкости. Стоя на подиуме, я чувствовал, как почва буквально уходит у меня из-под ног. Я понимал, что должен быстро что-то предпринять. Окинув слушателей беглым взглядом, я заметил, что большинство из них моложе меня. А на тех немногих, кто был моего возраста, мои слова о раннем отходе от дел не произвели желаемо-

го впечатления. И я быстро спросил:

– Кому из вас больше сорока пяти?

И вдруг аудитория начала оживать. Я почувствовал ответную реакцию. То там, то здесь стали медленно подниматься руки. Я сразу оценил, что таких было приблизительно 60 процентов. Остальные были еще сравнительно молодые люди, по крайней мере, по сравнению со мной. Изменив тактику, я повел другую игру, задав такой вопрос:

– А кто из вас хотел бы уйти на пенсию в свои сорок с небольшим и стать свободными в финансовом отношении на всю оставшуюся жизнь?

И тут руки стали подниматься с гораздо большим энтузиазмом. Мой контакт с аудиторией начал налаживаться, и, казалось, присутствующие стали оживать. Те, кто был моего возраста или старше, испытывали некоторую неловкость, поглядывая на своих более молодых соратников, многие из которых подняли руки, показывая тем самым, что они не хотят состариться на работе. Чувствуя смущение тех, кто был моим ровесником или даже старше, я понял, что необходимо сейчас же что-то сказать, чтобы между нами не возникло отчуждения.

Улыбаясь, я подождал, пока опустятся руки, и, глядя на тех, кто был моего возраста и старше, сказал:

– Я хочу поблагодарить всех банкиров в мире, занимающихся закладными, потому что именно вы сделали возможным мой ранний отход от дел, а не мой брокер по недвижи-

мости или мой биржевой маклер, не мой финансовый консультант и не мои квалифицированные бухгалтеры. Это вы, именно вы – банкиры, занимающиеся закладными, – сделали для меня возможным уйти на пенсию почти на 20 лет раньше, чем это смог сделать мой отец.

Глядя на аудиторию, я заметил, что начала исчезать прежняя неловкость, и теперь я мог спокойно продолжать беседу. Похоже, здесь сыграла свою роль моя осведомленность, касавшаяся их сферы деятельности. Теперь я завладел вниманием почти 80 процентов слушателей. Продолжая разговор, я повторил заданный ранее вопрос:

– Так почему же я смог отойти от дел раньше, чем эта супружеская пара, и каким образом вы, банкиры, помогли мне в этом?

И опять последовало молчание. Я начал понимать, что они не знают, каким образом оказали мне в этом помощь. И хотя опять наступила тишина, они, по крайней мере, казались несколько более оживленными, чем несколько минут назад. Я решил пока не задавать вопрос, ответить на который они не были готовы. Повернувшись к доске над кафедрой, я написал крупными жирными буквами:

ДОЛГ
против
ОТЧИСЛЕНИЙ

Затем, обернувшись к аудитории и указав на слово долг, сказал:

– Я смог рано отойти от дел, потому что использовал долг для наполнения своего пенсионного фонда. А эта супружеская пара со своей программой 401(k) использовала отчисления для обеспечения своего пенсионного содержания. Вот почему им пришлось дольше работать, чтобы получить пенсию.

Я сделал короткую паузу, чтобы дать слушателям возможность уяснить сказанное. Наконец кто-то поднял руку и спросил:

– Вы хотите сказать, что они использовали *свои* деньги, чтобы уйти на пенсию, а вы использовали для этого *наши*?

– Верно, – сказал я. – Я использовал ваши деньги, чтобы поглубже залезть в долги, а они старались выбраться из долгов.

– Так вот почему им потребовалось больше времени, – заметил другой слушатель. – На 12 лет больше, чем вам. Им пришлось дольше работать, потому что они использовали свои деньги, свои собственные отчисления, чтобы уйти на пенсию.

Восемнадцать лет жизни

Я улыбнулся, утвердительно кивнул и сказал:

– Что касается меня, то отход от дел в возрасте 47 лет дал

мне дополнительно 18 лет жизни по сравнению с теми, кто уходит на пенсию в 65. А что значат для вас 18 лет жизни?.. 18 лет в еще сравнительно молодом возрасте? Что же касается моей жены, то она получила 28 дополнительных лет, чтобы наслаждаться своей молодостью. А многие ли из вас могли бы рано отойти от дел, чтобы наслаждаться своей молодостью, всеми удовольствиями жизни и свободой делать все, что вам хочется, имея для этого необходимые деньги?

В ответ на это поднялся целый лес рук, на многих лицах были улыбки. Похоже, люди начали оживать. Тем не менее, как и следовало ожидать, были и такие, которые сидели, скрестив руки на груди и закинув ногу на ногу. Похоже было, что они не слишком одобряли мою речь.

Циники и скептики хотели остаться циниками и скептиками. Казалось, я не смог достучаться до них. Во всяком случае, я смог исправить впечатление от очень неудачного начала, и некоторые слушатели из этой группы начали переходить на мою сторону.

Один молодой человек в первом ряду поднял руку и попросил:

– А вы не могли бы более подробно объяснить, как вам удалось отойти рано от дел, используя долги, и как те люди из газеты использовали отчисления?

– Конечно, – ответил я, обрадовавшись возможности продолжить свое объяснение. Подняв газету и указывая на фотографию, я сказал:

– Этот человек ушел на пенсию за шесть лет до положенного срока – если считать 65 лет нормальным пенсионным возрастом, – потому что на рынке акций был подъем. Итак, дела этого человека шли хорошо, поскольку он инвестировал в рынок свои собственные деньги. А теперь скажите: насколько бы лучше он поступил, если бы занял деньги в вашем банке и вложил *ваши* деньги в тот же самый рынок?

По аудитории прошла волна беспокойства. Мои слова встревожили многих присутствующих. Молодой человек из первого ряда, теперь уже с растерянным выражением лица, сказал:

– Но мы не дали бы ему взаймы своих денег для инвестирования в рынок акций.

– Почему? – спросил я.

– Потому, что это слишком рискованно, – ответил банкир. Одобрительно кивнув, я сказал:

– Именно потому, что это слишком рискованно, этот пенсионер вынужден использовать свои собственные деньги, свои отчисления. Его пенсионный план, эта программа 401(k) работала исправно, и так же исправно шло накопление его акций. У него все шло хорошо, потому что хорошо шли дела на рынке. А дела на рынке акций шли хорошо, потому что миллионы людей, подобных ему, делали то же самое и в то же самое время. Поэтому он рано вышел на пенсию. Но ему потребовалось больше времени, так как он использовал в основном свои собственные деньги, чтобы ку-

пить долю в других инвестициях. Интересно, что он вкладывал в инвестиции, для которых ваша отрасль обычно не дает взаймы денег, потому что это слишком рискованно. Вы, банкиры, не даете взаймы людям денег для того, чтобы они спекулировали акциями на рынке, не так ли?

Большинство присутствующих отрицательно покачали головами.

– Значит, вы считаете, что ему повезло? – спросил один из банкиров.

– Скажем так, он оказался в нужном месте в нужном возрасте и в нужном цикле рынка, – сказал я. – Но если эта тенденция изменится, он может пожалеть о том, что так рано вышел на пенсию.

– А наши деньги вы использовали для инвестирования во что? – спросил еще один из участников встречи.

– В недвижимость, – ответил я. – На что же другое вы даете ссуду? Ведь вы – банкиры, работающие по закладным, а не банкиры, занимающиеся инвестициями, не так ли?

Молодой человек кивнул и тихо сказал:

– Мы занимаемся закладными и даем денежные ссуды под недвижимость, а не под акции, облигации и собственность взаимных фондов.

– Но разве за последние 10 лет рынок акций поднялся в цене больше, чем недвижимость? – спросила молодая женщина, сидевшая на несколько рядов дальше. – Мой пенсионный план 401(k) дает гораздо больший рост накоплений,

чем большинство инвестиций в недвижимость, о которых я когда-либо слышала.

– Может быть, и так, – ответил я. – Но ваши накопления по плану 401(k) выросли в цене благодаря инерции рынка и высокой оценке капитала. Это ваша финансовая стратегия – инвестировать в инерцию рынка или возможную высокую оценку капитала?

– Нет, я не придерживаюсь такой стратегии, – сказала молодая женщина.

– И я тоже не придерживаюсь, – сказал я. – Я не инвестирую исключительно для повышения оценки капитала. Стоимость моей собственности не нуждается в оценке, чтобы я делал деньги, хотя то, чем я владею сейчас, оценивается достаточно высоко, и ни один объект собственности не упал в цене, подобно тому как это происходит время от времени со многими акциями и взаимными фондами.

– Для чего же вы тогда инвестируете, если не для повышения оценки капитала? – спросила молодая женщина.

– Я инвестирую для создания денежного потока, – спокойно сказал я. – Какой денежный поток направляет в ваш карман план 401(k) на ежемесячные расходы?

– Почти ничего, – ответила молодая женщина. – Цель моего пенсионного плана – иметь весь рост оценки капитала свободным от налогов, чтобы все мои деньги остались на моем пенсионном счете. Этот план не предполагает ежемесячного денежного потока.

– А вы владеете какой-нибудь инвестиционной недвижимостью, которая давала бы вам ежемесячный денежный поток плюс налоговые льготы? – спросил я.

– Нет, – ответила молодая женщина. – Все, что я имею, – это инвестиционный план, который аккумулирует вклады во взаимные фонды[2].

– И вы – банкир, работающий по закладным? – спросил я с иронической улыбкой.

– Позвольте мне прояснить этот вопрос, – сказала банкирша. – Вы занимаете наши деньги, чтобы покупать вашу недвижимость. Каждый месяц эта недвижимость возвращает вам денежный поток. Вы и ваша жена смогли рано отойти от дел, потому что имеете денежный поток, в то время как все мы, остальные, надеемся на повышение оценки капитала наших взаимных фондов и можем рассчитывать выйти на пенсию позже, уповая на то, что рынок не потерпит краха до того момента, когда придет наш черед уходить в отставку. Другими словами, мы помогли раньше отойти от дел вам, но не помогаем себе?

---

[2] Взаимный фонд – паевой инвестиционный фонд открытого типа, предоставляющий инвесторам доступ к более высоким рыночным процентным ставкам. – *Прим. перев.*

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.