

Роберт Т. Кийосаки и Шарон Л. Лечтер

Пророчество богатого папы

Выдающемуся учителю

Мы посвящаем эту книгу Дэйву Стивенсу, преподавателю средней школы в Индианаполисе, штат Индиана. Причина, по которой мы посвятили эту книгу школьному учителю в том, что корни проблем, обсуждаемых в «Пророчестве богатого папы», следует искать не в колебаниях финансового рынка, а в недостаточном внимании школьной системы к экономическому образованию.

Дэйв Стивенс неустойчиво борется не только за право давать школьникам экономическое образование, но и за популяризацию своего проекта, в рамках которого старшеклассники приходят в начальные школы, чтобы стать финансовыми наставниками малышей. Кроме того, специальные знания Дэйва очень помогли при создании электронной версии игры «Денежный поток для детей» и разработке учебного курса, который скоро будет бесплатно распространяться в школах.

Мы высоко ценим его помощь и благодарим за вклад в сферу образования.

(Дополнительную информацию о проектах Дэйва Стивенса для школьной системы вы найдете в конце этой книги.)

Благодарности

Мы выражаем признательность и благодарность всем членам Общества сторонников богатого папы. Нам также очень приятно получать письма от людей, которые научились управлять собственной финансовой жизнью и обучают финансовой грамотности других.

В июне 2002 года почти 250 человек собрались в Лас-Вегасе, чтобы отметить праздник финансовой грамотности, устроив соревнования по игре в «Денежный поток». Они сами выдвинули эту идею, разместили

ее на сайте richdad.com и осуществили своими силами. Какой невероятной энергией обладают эти приверженцы богатого папы! Учитесь дальше и учите других!

Огромное вам спасибо!

Предисловие

Ной и его ковчег

Мой богатый папа любил повторять: «Если ты хочешь стать владельцем крупного бизнеса или инвестором, то обязательно должен понять главную мысль истории Ноя и его ковчега». Хотя богатый папа никогда не претендовал на звание пророка, он неустанно трудился над развитием своей способности предвидеть будущее. Обучая своего сына и меня премудростям бизнеса и инвестирования, он часто говорил: «Только представьте себе, какая сила веры нужна была Ною, чтобы пойти к своей семье и сказать: «Господь поведал мне, что скоро начнется великий потоп, и поэтому нам надо срочно строить ковчег» — и с усмешкой добавлял: — Представляете, что ему пришлось выслушать от жены, детей и инвесторов? Они наверняка завопили: «Опомнись, Ной, мы живем в пустыне. Тут даже дождей никогда не бывает. Один песок вокруг. Ты точно уверен, что Господь повелел тебе строить именно ковчег? Да кто нам денег даст на судостроительную компанию посреди пустыни? Может, лучше отель, курорт или поле для гольфа соорудим? Все больше толку будет, чем от ковчега»».

Почти 30 лет богатый папа учил своего сына и меня тому, как стать владельцами бизнеса и инвесторами. С самого начала он обучал нас принципам инвестирования, используя главным образом очень простые средства вроде игры в «Монополию». Кроме того, богатый папа часто обращался к общеизвестным сказкам типа истории о трех поросятах, чтобы приучить нас к мысли о необходимости строить надежные финансовые дома — дома из кирпича, а не из соломы или из прутиков. На примере ветхозаветной истории о Давиде и Голиафе он демонстрировал силу «финансового рычага», причем в данном случае рычагом являлась праща Давида. Эта же история учила нас тому, как щуплый парнишка может одолеть великана. Подчеркивая значимость составления правильной картины будущего, богатый папа часто говорил: «Никогда не забывайте, что Ной предвидел будущее... но гораздо важнее то, что у него были вера и смелость, необходимые,

чтобы на деле доказать правильность своего предвидения. Предвидеть будущее могут многие, но далеко не у каждого хватает веры и смелости, чтобы сделать все для исполнения увиденного, чтобы картина будущего совпала с картиной настоящего». Другими словами, те, у кого нет веры, смелости и дара предвидения, часто не замечают надвигающихся перемен, пока не становится слишком поздно.

Большую тревогу у моего богатого папы вызвал принятый в 1974 году Закон о безопасности пенсионного дохода работников, получивший название ERISA. Богатый папа предупреждал: «В период прохождения ERISA через Конгресс большинство людей даже не подозревали о его существовании. Да и сегодня многие понятия не имеют, что такой закон был в свое время одобрен Конгрессом и подписан президентом Никсоном. Последствия этого закона в полной мере проявятся лишь лет через двадцать пять, а то и все пятьдесят, когда меня уже не будет на этом свете. Если б я только мог убедить людей начать готовиться к ним уже сегодня... Но как я могу убедить их в том, что случится в будущем?»

В январе 2002 года народ Соединенных Штатов, еще не оправившийся от потрясения 11 сентября 2001 года, поразило известие о банкротстве одной из крупнейших компаний «голубых фишек» в Америке. Но больше, чем новость о банкротстве, многих представителей моего поколения так называемых «беби-бумеров», поколения людей, родившихся в период демографического взрыва между 1946 и 1964 годами, ошеломило то, что тысячи сотрудников корпорации «Enron» полностью лишились своих пенсионных сбережений. Впервые за свою жизнь миллионы беби-бумеров осознали, что планы 401 (k), IRA и им подобные пенсионные планы, завязанные на взаимных фондах и акциях компаний, где они работают, далеко не так надежны, как они думали и как их уверяли дипломированные специалисты по финансовому планированию. У миллионов беби-бумеров много общего с тысячами людей, работавших на «Enron». Крах этой корпорации стал для них тревожным звонком, вызвал приступ страха, связанный с осознанием того, что их собственная старость может оказаться не такой обеспеченной, как они когда-то думали. Пророчество богатого папы начинает сбываться.

Мне позвонили с местной телестанции и спросили, не смогу ли я прийти и прокомментировать банкротство «Enron», бывшего мирового лидера нефтяной и газовой промышленности. Симпатичная молоденькая телеведущая задала мне вопрос: — Можно ли считать банкротство «Enron» единичным случаем?

Мой ответ был таким:

— Банкротство «Enron» — это экстремальный случай, но не единичный.

Меня удивляет, что СМИ не упоминают о «Cisco», «Viacom», «Motorola» и других гигантах. В подобном, хотя и не столь драматическом положении, как «Enron», оказались многие компании, в чьи акции вложили значительный процент своих пенсионных сбережений их работники.

— Что вы имеете в виду? — спросила хозяйка студии.

— Я имею в виду то, что крах «Enron» должен стать для людей предупреждением и напомнить о том, что их планы по статье 401 (k) нельзя считать пуленепробиваемыми, что они могут потерять все раньше, чем уйдут на пенсию, что взаимные фонды — дело ненадежное, даже если у вас сформирован инвестиционный портфель.

— Как нам понимать ваши слова о ненадежности взаимных фондов... даже если у человека сформирован инвестиционный портфель? — переспросила она, и в ее голосе проскользнуло едва заметное возмущение.

Я сразу же почувствовал, что наступаю ей на больную мозоль, хотя она и не работала па «Enron». Вместо того чтобы устраивать дебаты по вопросу о взаимных фондах и инвестиционных портфелях, я сказал:

— Я ушел на пенсию в 47 лет, не имея на руках ни одной акции компаний или взаимных фондов. На мой взгляд, иметь дело с взаимными фондами и компаниями слишком рискованно, даже если диверсифицировать портфель. Есть более надежные способы инвестирования пенсионного капитала.

— Вы советуете не вкладывать деньги в компании и взаимные фонды и не диверсифицировать инвестиции?

— Нет, — ответил я. — Я никому ничего не советую. Я просто говорю, что я ушел на пенсию молодым без единой акции компаний и взаимных фондов — и без всяких диверсификаций в пределах фондов.

Если вам нравится инвестировать в компании и взаимные фонды, это может быть лучшим выходом для вас... но не для меня.

— Нам пора сделать перерыв на рекламу, — сказала молодая женщина. — Спасибо, что пришли к нам в студию.

Она пожала мне руку, быстро повернулась к камере и начала перечислять достоинства нового крема от морщин.

Интервью закончилось раньше, чем было намечено. Похоже, что когда разговор перескочил с «Enron» на аналогичные персональные инвестиционные стратегии самой хозяйки телеэкрана, крем от морщин оказался более приятной темой не только для нее, но и для тысяч телезрителей. Тема пенсионного обеспечения никогда не входила в число самых удобных.

Одна из целей закона ERISA заключалась в том, чтобы вызвать у людей стремление откладывать средства на собственную пенсию. Результатом должно было стать формирование триединого подхода к пенсионному финансированию, основанного на трех базовых элементах:

1. Программа социального обеспечения «Social Security».
2. Собственные сбережения работника.
3. Пенсионный план компании, оплаченный деньгами, которые компания специально выделяет на обеспечение пенсионных планов своих работников. 5 мая 2002 года газета «Washington Post» опубликовала статью «Опасности изменения пенсионной системы», в которой триединый подход сравнивался с трехногим табуретом:

Во время последней проверки первая ножка, программа Social Security¹, все еще была на месте, хотя и немного расшаталась от ударов по ее гарантиям — постоянного повышения налогооблагаемых доходов, увеличения пенсионного возраста, обложения налогами некоторых льгот и так далее...

Все обозначенные буквами и цифрами и одобренные конгрессом накопительные планы—401 (k), 403(b), IRA (индивидуальные пенсионные счета), SEP-IRA (индивидуальные пенсионные счета упрощенных пенсионных планов), Keogh (планы Кеога) — были, надо полагать, задуманы для укрепления второй ножки, сбережений работников, необходимых для обеспечения все более длительной и дорогостоящей старости. Корпоративные налоговые льготы, привязанные к финансируемым компаниями планам, состоящим, по

большей части, из наличности самого работника, были поставлены с ног на голову, чтобы укрепить или даже заменить третью ножку табурета. Вместо того чтобы стать наградой работникам за бережливость, они позволили компаниям серьезно урезать или вообще пустить под откос традиционные пенсионные планы.

В результате остается сказать одно: «Гляди, мамочка, треногая табуретка на двух ножках!»

Короче говоря, с принятием ERISA груз ответственности за пенсионное планирование был переложен с работодателя на работника — хотя никто не позаботился о финансовом образовании, необходимом, чтобы помочь провести правильное планирование. Вдруг откуда ни возьмись появились тысячи скороспелых специалистов по финансовому планированию, которые принялись поучать миллионы людей: «Инвестируйте в долгосрочные планы, покупайте, храните, диверсифицируйте». Многие из этих работников до сих пор не поняли, что их доходы в пенсионном возрасте полностью зависят от их способности правильно вложить деньги сегодня. Если пророчество богатого папы сбудется, то за последующие 25 лет положение миллионов людей, хотя и не всех, только ухудшится. А пророчество богатого папы, похоже, уже сбывается.

Свет в конце тоннеля

Это не книга про конец света. Это книга про свет в конце тоннеля. Всю вторую половину 1970-х и начало 1980-х годов богатый папа напоминал своему сыну и мне об опасностях ERISA. Вот что он, в частности, говорил: «Всегда следите за изменениями в законе. Каждое его изменение изменяет будущее. Если вы научитесь меняться вместе с изменениями в законе, то обеспечите себе безбедную жизнь. Если же вы не будете обращать на них внимания, то, в конце концов, можете оказаться в положении шофера, который не замечает предупреждающего знака крутого поворота впереди, и, вместо того чтобы своевременно притормозить, включает па полную громкость радио, не вписывается в поворот и оказывается в кювете». Те из вас, кто прочел мои предыдущие книги, возможно, помнят, что я упоминал Закон о налоговой реформе 1986 года. Он стал еще одним изменением в законодательстве, на которое богатый пана советовал мне обратить особое внимание. Многие люди не придали этому изменению никакого

значения, и им пришлось заплатить за свою некомпетентность миллиардами долларов. На мой взгляд, это изменение в законе стало главной причиной краха ссудно-сберегательной индустрии, вызвало один из самых больших обвалов на рынке недвижимости и помешало высококвалифицированным специалистам, таким как врачи, юристы, экономисты и архитекторы, воспользоваться налоговыми льготами, доступными бизнесменам вроде меня. Прав был богатый папа, когда говорил: «Всегда следите за изменениями в законе. Каждое его изменение изменяет будущее».

Последствия ERISA проявятся, когда это малоизвестное изменение в законе резко ухудшит финансовое положение миллионов людей. В то же время кое для кого это изменение окажется самым приятным событием в жизни. Вот почему я утверждаю, что эта книга не про конец света, а про свет в конце тоннеля. Думая о тех, кто тешит себя надеждой, что в будущем все останется таким же, как сегодня, я боюсь, как бы они не попали в ту же ловушку, что и 20 тысяч работников «Enron», оказавшихся в конце карьеры без гроша за душой на старость. Но тех, кто не теряет бдительности, и понимает, что будущее постоянно меняется, кто готов к грядущим переменам, ждут самые радужные перспективы, даже если произойдет величайший в истории крах фондового рынка, крах, вызванный этим, казалось бы, незначительным изменением в законе.

Один из главных уроков истории Ноя заключался не в том, чтобы каждый из нас попытался стать пророком. Вместо того чтобы научить нас пользоваться магическими кристаллами и стать профессиональными прорицателями, богатый папа использовал судьбу Ноя как пример должной бдительности и подготовки. Он говорил: «Так же, как моряк постоянно следит за признаками предстоящего изменения погоды, бизнесмен и инвестор должен быть бдительным и готовым ко всему, что ждет его впереди. Бизнесмены и инвесторы должны думать, как моряки, направляющие свое утлое суденышко в безбрежный океан, и быть готовыми ко всему».

Эта книга написана не для того, чтобы доказать неизбежность исполнения пророчества богатого папы. Работая над ней, я ставил перед собой шесть главных целей:

1. Напомнить всем о необходимости быть бдительным и рассказать о некоторых из предупреждающих знаков, на которые богатый папа

советовал обращать особое внимание. Эта книга расскажет вам о недоработке в законе ERISA. Другими словами, в этот малоизвестный закон вкралась одна еще менее известная ошибка — это такое маленькое упущение, которое, по словам богатого папы, приведет в действие механизм самого грандиозного краха фондового рынка за всю историю человечества.

2. Обрисовать сегодняшний мир с точки зрения финансовой перспективы. Богатый папа делал свои выводы на основании неопровержимых фактов, таких как изменения и ошибки в законах. Кроме того, он использовал статистические данные, в частности тот факт, что 75 миллионов беби-бумеров (или 83 миллиона, если считать с иммигрантами, легальными и нелегальными) стареют и большинство из них проживут дольше, чем их родители. Затем он задавал вопрос: «Сколько из этих беби-бумеров сумели отложить достаточно средств на старость?» По самым осторожным оценкам, на сегодняшний день достаточными средствами располагают менее 40 процентов беби-бумеров.

Если правительству США придется повысить налоги, чтобы оплатить все финансовые и медицинские потребности стареющих беби-бумеров в конце жизни, что станет с экономикой страны? Сможет ли она удержать позиции мирового лидера? Хватит ли у нас средств для поддержания конкурентоспособности, если правительство поднимет налоги, чтобы заплатить за стариков и покрыть расходы на поддержание военной мощи? Когда налоги повышаются, компании начинают искать другие страны, где налоги ниже. И что случится, если Китай обойдет Соединенные Штаты и займет место лидера мировой экономики? Сможем ли мы позволить себе платить высокие зарплаты, когда китайский рабочий выполнит ту же работу за меньшие деньги? Вот поэтому богатый папа учил нас с его сыном основывать прогнозы на сегодняшних фактах.

3. Заставить вас спросить себя, действительно ли вы готовы к будущему. Я не хочу сказать, что пророчество богатого папы обязательно сбудется, так как богатый папа никогда не считал себя человеком со сверхъестественными способностями, не пользовался магическим кристаллом и не имел прямой линии связи с Богом. Моя цель заключается в том, чтобы задать вам вопрос: «Готовы ли вы к тому, что пророчество богатого папы сбудется?» Другими словами,

если крупнейший в истории крах фондового рынка произойдет где-то между сегодняшним днем и 2020 годом, как вы будете чувствовать себя в финансовом отношении? Если этот крах произойдет, будете ли вы к нему подготовлены, или он пустит вас по миру?

4. Предложить несколько идей по поводу того, что вы можете сделать, чтобы подготовиться к самому большому краху фондового рынка в истории. Несмотря на то, что некоторые идеи упоминались в моей предыдущей книге, я постараюсь в подробностях рассказать о том, что вы можете сделать сейчас и, что еще важнее, почему активные шаги в этом направлении нужно предпринимать уже сегодня.

5. Сообщить вам, что для подготовки у вас есть время до 2010 года. Собственно говоря, из этой книги вы узнаете, почему велика вероятность того, что где-то до 2010 года мы станем свидетелями еще одного гигантского бума на фондовом рынке, большого бума перед большим обвалом. Поэтому даже если сегодня у вас нет ничего, при соответствующей подготовке вы сможете попытаться счастья, играя на повышение в ситуации, которая будет сильно напоминать большой «рынок быков» между 1995 и 2000 годами.

6. И наконец, я хотел сообщить вам, что, возможно, вы лучше обеспечите себя в финансовом плане, если будете активно готовиться. Другими словами, если вы прямо сейчас начнете планировать, действовать и готовиться, то ваше финансовое будущее окажется намного светлее, даже если самого большого краха фондового рынка не произойдет. В том, что касается инвестиций, умение опережать события, компетентность и подготовленность дадут вам намного больше, чем финансовая стратегия, которую использует большинство людей, — пассивная стратегия «Покупай, храни и молись», молись о том, чтобы фондовый рынок оставался на подъеме и не обвалился. Надо полагать, что люди, которые верят, что фондовый рынок будет двигаться только вверх и никогда не обвалится, верят еще и в пасхального кролика.

Ной — великий пророк, обладавший потрясающей прозорливостью, верой и смелостью. Эта книга не сделает вас пророком, но, надеюсь, она поможет вам обрести веру в то, что вас и близких вам людей ждет прекрасное финансовое будущее, независимо от того, произойдет ли самый грандиозный в истории крах фондового рынка. Короче говоря, эта книга не заменит магический кристалл, но

поможет вам стать человеком бдительным и готовым ко всему, что может случиться, — хорошему и плохому, Другими словами, дать вам больше возможностей контроля над вашим финансовым будущим. Как говорил богатый папа, «суть истории о Ноевом ковчеге заключается в том, что Ной был прав, а в том, что у него были вера и смелость и он был готов ко всему, что произошло — даже к великому потопу в пустыне, потопу, который смел с лица земли всех остальных».

Примечание. Закон ERISA помог разработать печально известный план 401 (k), а также другие американские программы пенсионного обеспечения. В других странах тоже есть подобные программы, только называются они по-разному. Например:

1. В Австралии — «Superannuation Plans».
2. В Канаде — RRSR.
3. В Японии-401 (k).

«Пророчество богатого папы» расскажет вам:

- что не стоит надеяться на закон ERISA;
- как закон ERISA позволил переложить бремя финансовых проблем поколения беби-бумеров на плечи своих детей;
- что глобальный крах фондового рынка произойдет — и хотя трудно назвать конкретный срок, он неизбежен;
- что единственный способ подготовиться к краху и заработать на нем — это ликвидировать свою финансовую безграмотность и взять под контроль собственные финансы;
- надежных финансовых стратегиях, которые помогут вам подготовиться к самому большому в истории краху фондового рынка.

БЕСПЛАТНО! ЗАГРУЗКА АУДИОФАЙЛА

Мы взяли за правило предлагать нашим читателям приз в форме дополнительных аудиоматериалов. В качестве благодарности за прочтение этой книги вы можете зайти на сайт <http://www.richdad.com/prophecy> и загрузить запись моей беседы с одним из моих советников на тему «Почему богатые становятся еще богаче, и как вы тоже можете это сделать!»

Благодарим вас за интерес к вашему финансовому образованию.

Часть первая

Неужели сказке конец?

Когда-то давным-давно все, что требовалось от человека, — это ходить в школу, получать хорошие отметки, найти хорошую, надежную работу, быть лояльным работником, выйти на пенсию, переселиться в маленький домик на поле для гольфа и жить счастливо до конца своих дней.

Сегодня большинство из нас знает, что любая история, которая начинается словами когда-то давным-давно и заканчивается словами они жили счастливо до конца своих дней, — это сказка. Проблема в том, что в наши дни осталось слишком много современных сказочных принцев и принцесс, которые надеются, что сказка не кончилась, надеются, что совет дипломированного специалиста по финансовому планированию «Инвестируйте в долгосрочные планы, покупайте, храните, диверсифицируйте» поможет сказке длиться до тех пор, пока они будут живы.

К сожалению, как хорошо известно большинству профессиональных инвесторов, у сказок, имеющих отношение к фондовому рынку, далеко не всегда счастливый конец.

Что может быть важнее, чем стать богатым инвестором?

В 1960-е годы, когда я был еще мальчишкой, инвестиции были привилегией богатых или тех, кто хотел стать богатым. Сегодня всем нам необходимо заниматься инвестициями по причине, гораздо более серьезной, чем простое желание разбогатеть. Сегодня от того, насколько разумно вы вкладываете деньги, зависит ваше будущее, ваш будущий уровень жизни, ваша будущая финансовая безопасность, а может, даже ваша жизнь или смерть. Другими словами, когда в ситуацию вмешивается фактор медицинского обслуживания, то только разумность инвестиций, сделанных вами сегодня, будет в конечном итоге определять, насколько хорошо вы будете жить, и сможете ли

вообще позволить себе жить. А это намного важнее, чем простое инвестирование ради обогащения.

Роберт Кийосаки, эксклюзивное интервью телеканалу «PBS», 2001

Глава 1

Изменение в законе — изменение в будущем

Оба моих папы, богатый и бедный, всегда заботились о благополучии своих служащих. У моего родного отца, возглавлявшего Департамент образования в штате Гавайи, в подчинении находились десятки тысяч людей, которые надеялись на то, что он о них позаботится. Моего настоящего отца настолько заботила судьба ого учителей, что когда он ушел с руководящей должности, то стал лидером Ассоциации учителей штата Гавайи и продолжал бороться за благополучие своих коллег.

Мой богатый папа тоже беспокоился о своих работниках, и во многих отношениях гораздо больше, чем мой родной отец. Причина, по которой он заботился больше, заключалась в том, что подчиненные моего бедного папы получали финансовую поддержку от государства и находились под защитой национальных профсоюзов учителей. Работников же богатого папы государство не поддерживало и профсоюзы не защищали. Он часто говорил: «Я хотел бы рассказать моим рабочим, что я знаю и что предвижу в будущем. Мне хотелось бы это сделать, но боюсь слишком сильно их напугать. К тому же, главная проблема заключается в том, что большинство из них не имеют даже начального финансового образования, чтобы, во-первых, понять, о чем я говорю, и, во-вторых, совершить действия, необходимые для исправления ситуации. Как мне сказать моим преданным и трудолюбивым работникам, что сегодня одной преданности и трудолюбия мало? Как мне объяснить им, что долговременная гарантия занятости не дает долговременной гарантии финансовой безопасности? Как мне рассказать им об изменении в законе, которое навсегда изменило их будущее? Как мне сделать это, не вызывая у них страха или отчаяния? Как мне рассказать людям о том, что может произойти, но не обязательно произойдет?»

Как я уже говорил, оба моих папы, богатый и бедный, всегда заботились о благополучии своих служащих. Разница заключалась в

том, что для помощи своим работникам мой бедный папа мог использовать силу правительства и профсоюзов. Он знал, что его работники не имели таких преимуществ, и это его сильно беспокоило. В 1974 году американское законодательство претерпело ряд существенных изменений, направленных, казалось бы, на улучшение положения людей, работающих на таких хозяев, как мой богатый папа. В отличие от большинства американцев, которые чрезвычайно высоко оценили намерение законодателей, богатый папа сразу же заметил в новом законе серьезные недоработки. Он понял, что во многих отношениях положение большинства его работников со временем станет только хуже, и смог разглядеть нарастающую угрозу финансовой катастрофы, к которой рано или поздно приведет новоиспеченный закон.

В 1979 году мне было 32 года, и я боролся за то, чтобы удержать свой бизнес на плаву. Производство нейлоновых бумажников на «липучках» разрасталось быстрее, чем я ожидал. Всего через несколько лет мы стали крупной компанией, и только в Соединенных Штатах у нас было более 380 независимых торговых агентов. Сколько продавцов работало на нас по всему миру, мы так и не удосужились подсчитать. Проблема заключалась в том, что наша продукция пользовалась спросом во всем мире, но сами мы были слишком молоды и неопытны. А когда успех встречается с некомпетентностью, недалеко до беды.

Какой-то умный человек сказал: «Нельзя научиться плавать по учебнику». К этому я бы добавил: «Нельзя научиться бизнесу по учебнику или в школе бизнеса». На этом первом этапе мы с моими партнерами располагали лишь начальными теоретическими знаниями и совсем небольшим практическим опытом ведения дел. Нам еще предстояло усвоить несколько простых, но суровых уроков, которым можно научиться только на горьком опыте. Помимо того, что успех может стать причиной катастрофы, в числе полученных мной уроков были следующие:

1. Друзья не всегда оказываются хорошими компаньонами.
2. Прибыльная компания может испытывать серьезные финансовые трудности.
3. Такие незначительные мелочи, как нехватка ниток, могут остановить все производство.

4. Люди не всегда отдают долги — у них не всегда есть возможность заплатить по счетам. Тех, кто не платит, не любят.

5. Патенты и торговые марки — обязательное условие успеха в бизнесе.

6. Преданность может улетучиться очень быстро.

7. Финансовая документация и бухгалтерский учет должны находиться в идеальном порядке.

8. Хорошей компании необходимы сильная команда менеджеров и группа высококвалифицированных консультантов, в первую очередь юристов и экономистов.

9. Чтобы создать бизнес, нужно много денег.

10. Бизнес убивает не отсутствие денег. Чаще причина кроется в недостатке делового опыта и недостаточной честности бизнесмена.

Полный список уроков намного длиннее. Опыт всемирного успеха и всемирного провала оказался бесценным. Мне пришлось пройти через это не один, а целых два раза. И хотя меня не слишком радует перспектива повторить этот опыт, я к этому готов, потому что такие уроки дорогого стоят, если, конечно, у вас есть желание учиться на своих ошибках. Каждая неудача в бизнесе раскрывала мне то, чего я не знал и что должен был узнать; полученные знания вели меня к новому успеху.

В 1979 году я понял, что на горло сыт таким обучением. Я совершил кучу ошибок, по уши увяз в собственной некомпетентности и не хотел ничего больше знать. Моей глупости хватило бы для обучения целой толпы народу, но богатому папе этого показалось мало. Весной 1979 года я вошел в его кабинет и показал ему финансовый отчет моей компании. Просмотрев его, богатый папа укоризненно покачал головой и сказал: «У вашей компании финансовый рак, и, боюсь, это смертельный случай. Вы, ребята, довели до ручки компанию, которая могла вырасти в большое и солидное предприятие».

Майк, сын богатого папы, не был моим компаньоном, но присутствовал почти на всех уроках, которые я приходил брать у его отца. Мы с Майком были лучшими друзьями все годы в средней школе, но когда я вернулся после колледжа и вьетнамской войны, нам стало трудно поддерживать тесные дружеские отношения, так как мы оказались в совершенно разных финансовых категориях чемпионата

по бизнесу. В 1979 году Майк был в шаге оттого, чтобы возглавить многомиллионную империю своего отца, а я — в шаге от того, чтобы потерять многомиллионный бизнес. Когда Майк перелистал отчет моей компании и тоже покачал головой, мной овладели стыд и смущение.

— Вот это что такое? — спросил богатый папа, указывая на один из разделов в моем финансовом отчете.

Поглядев, куда он показывал, я промямлил:

— Это суммы, которые мы должны выплатить работникам и правительству, — фонд зарплаты и налог социального страхования.

— А теперь посмотри на кассовую позицию, там ничего нет, — безжалостно проговорил богатый папа. — Как же ты собираешься выплачивать зарплату и налоги?

Я сидел и молчал.

— Ну... — наконец выдавил я, — в общем, когда мы соберем кое-что из дебиторской задолженности, то этого хватит, чтобы заплатить.

— Вот этого не надо, — прервал меня богатый папа. — Не надо вешать мне лапшу на уши. Я тебе не профессор в колледже. Из твоего отчета я вижу, что большая часть выплат по дебиторской задолженности просрочена более чем на 120 дней. Мы с тобой прекрасно понимаем, что эти люди, которым ты продал товар, не заплатят тебе никогда. Скажи мне правду. Скажи правду себе. Ты разорен. Ты банкрот и теперь собираешься задержать выплату зарплаты и налогов на зарплату. Ты используешь деньги своих работников, чтобы удержать компанию на плаву.

— Но это будет всего лишь краткосрочный кредит. Деньги скоро будут. К нам приходят заказы со всех концов страны и со всего мира, — возразил я в свою защиту.

— Да, но какой прок от заказов, если ты не сможешь произвести товар и поставить его покупателям? Из твоего отчета видно, что люди должны деньги тебе, а ты должен другим. Ты должен деньги людям, которые поставляют тебе сырье для производства твоего товара. Кто тебе сказал, что поставщики будут кредитовать тебя и дальше?

— Ну... — начал я, но богатый папа снова сердито перебил меня.

— Никаких кредитов поставщики тебе больше не дадут. С какой стати им это делать?

— Все же я попробую договориться с ними еще раз.

— Желаю удачи, — саркастически произнес богатый папа. — Послушай, почему бы тебе не взглянуть правде в глаза? Ты и те три клоуна, которых ты называешь партнерами, завалили все дело. Вы не понимаете, что творите. Вы некомпетентны. И хуже всего то, что у вас не хватает духу во всем признаться. Вы — мальчишки, которые корчат из себя деловых людей. Но когда я смотрю на ваши отчеты, то вижу, что вы, ребята, либо жулики, либо полные профаны. Надеюсь, что все-таки профаны. Но если вы не измените свою политику, то очень скоро превратитесь в жуликов, — богатый папа проговорил это, поджав губы и медленно качая головой из стороны в сторону. — Занимать деньги у своих работников — последнее дело. Только посмотри на свою задолженность по налогам. Как ты собираешься ее гасить?

Богатый папа был моим учителем с тех пор, как мне исполнилось девять лет. Он был добрым и отзывчивым человеком, но в гневе он был достаточно груб. Этот напряженный урок управления бизнесом длился несколько часов. В конце концов я согласился закрыть предприятие, реализовать остатки активов и использовать деньги для выплаты налогов и зарплат.

— В том, что ты признаешь свою некомпетентность, нет ничего зазорного, — сказал в заключение богатый папа. — Но будет очень плохо, если ты начнешь врать и притворяться, будто знаешь, что делаешь. Ложь и притворство — ужасные привычки, и я хочу, чтобы ты покончил с ними прямо сейчас. Если ты хочешь добиться богатства и успеха, то должен научиться сразу говорить правду, сразу просить о помощи и смирять гордыню. В мире полно самонадеянных бедняков, образованных и необразованных людей, не способных признать, что они чего-то не понимают. В мире полно людей, которые идут по жизни, изображая из себя умников, и это делает их глупцами. Если ты хочешь быстро чему-то научиться, то первым делом должен сразу признаться, что чего-то не знаешь.

Помнишь тот урок в воскресной школе, который начинался словами из Нагорной проповеди «Блаженны кроткие, ибо они наследуют землю»? Там не говорилось, что блаженны слабые, блаженны самонадеянные или блаженны высокообразованные. Там говорилось, что блаженны кроткие, потому что кроткие согласны учиться, а те, кто учится, унаследуют изобилие жизни, которое Господь или природа предоставили в наше распоряжение. В вас,

ребята, чересчур много самонадеянности, заносчивости и невежества — чего угодно, только не кротости. Вы думаете, что раз ваш товар пользуется успехом, то и вас тоже ждет успех. Вам, ребята, до бизнесменов пока еще ох как далеко. Вам повезло, но у вас нет ни умения, ни опыта, чтобы превратить вашу удачу в реальный бизнес. Никто не становится преуспевающим бизнесменом за одну ночь. Вам еще нужно многому научиться. И урок, который вы должны усвоить сегодня, заключается в том, что, если вы должны деньги, оплатите счет. Люди ненавидят тех, кто не платит по счетам. Сколько друзей, семей и фирм распалось из-за того, что взятые в долг деньги не были возвращены. Из финансового отчета твоей компании я вижу, что ты должен правительству, поставщикам, арендодателю и, самое главное, твоим работникам. Немедленно заплати эти долги. Не делай больше ничего, пока не рассчитаешься с ними. Не приходи сюда, пока не погасишь задолженность по налогам и не заплатишь всем твоим работникам. Ты превращаешься в нечистоплотного бизнесмена, а нечистоплотные бизнесмены не становятся богатыми и преуспевающими. А теперь марш отсюда и не возвращайся, пока не выполнишь все, что я тебе сказал.

Как я уже говорил, богатый папа «снимал с меня стружку» регулярно на протяжении многих лет, но этот его урок оказался особенно памятным. Когда я закрыл за собой дверь, то почувствовал, что его слова навсегда поселились в моей душе и что я никогда не забуду этого урока. И хотя по моему самолюбию был нанесен тяжелый удар, я понимал, что получил урок исключительной важности, потому что не будь он таким важным, богатый папа никогда бы так сильно не рассердился и не был бы так резок и прямолинеен. На 33-м году жизни я был достаточно взрослым, чтобы выдержать этот суровый, эмоционально заряженный урок, и достаточно разумным, чтобы осознать необходимость научиться чему-то важному. Но любимой темой уроков богатого папы, к которой он возвращался постоянно, была честность. Он часто повторял своему сыну и мне: «Взрослые любят спрашивать малышей: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» Когда они задают этот вопрос, то обычно имеют в виду профессию, которую ребенок желает получить. Лично мне все равно, что вы будете делать, когда вырастаете. Меня не волнует, будете вы врачами, кинозвездами или дворниками. Но пока вы растете, я буду

делать все, чтобы вы становились все более правдивыми. Слишком много людей с возрастом становятся вежливее, но не обязательно правдивее, или, что еще хуже, из маленьких лгунишек они вырастают в больших лжецов». Когда после этого урока я возвращался к своей припаркованной машине, то знал, что снова пришло время мне стать честнее с самим собой, с моими партнерами и работниками.

Когда я садился за руль, у меня в ушах звучали слова богатого папы: «Солгать может каждый трус. Чтобы сказать правду, требуется смелость. И пока вы, мальчики, растете, старайтесь вырасти людьми, которым всегда хватит смелости сказать правду в глаза... даже если это горькая правда. Лучше выглядеть плохо, но говорить правду, чем быть симпатичным трусливым лжецом. В мире и так уже симпатичных трусливых лжецов хоть пруд пруди». Поворачивая ключ зажигания и нажимая на газ, я чувствовал себя ужасно и осознавал, что наверняка выглядел таким же никудышным, как и мои финансовые отчеты. И я понял, что мне нужно выбрать одно из двух: либо продолжать обманывать себя и больше никогда не видеться с богатым папой, либо начать искать в себе смелость, чтобы взглянуть правде в лицо, ликвидировать беспорядок в делах, а потом готовиться к новой встрече с богатым папой.

В 32 года я осознал, что мне еще расти и расти. Я понял, что если хочу стать богатым, преуспевающим бизнесменом и хорошим человеком, то должен научиться выслушивать непринукрашенную правду, даже если она будет с привкусом горечи. В процессе роста мне первым делом нужно было научиться не бояться говорить правду. Припарковывая машину, я уже знал, что время говорить правду настало, и начинать следует с моих партнеров, которых богатый папа называл клоунами.

Примерно через четыре месяца я вернулся в офис богатого папы с новым финансовым отчетом в руках. Богатый папа и Майк долго перелистывали его в полной тишине. Наконец богатый папа прервал молчание и сказал:

— Значит, ты рассчитался с налогами и с работниками?

— Целиком и полностью, — ответил я. — И если ты заметил, я, к тому же, разобрался со многими старыми должниками.

— Ты заставил их заплатить?