

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение. Чему вы научитесь, прочитав эту книгу..... 9

ПЕРВАЯ ФАЗА ГОТОВЫ ЛИ ВЫ МЕНТАЛЬНО К ТОМУ, ЧТОБЫ СТАТЬ ИНВЕТОРОМ?

Глава 1.	Урок инвестора № 1. Во что мне инвестировать?	25
Глава 2.	Урок инвестора № 2. Как заложить фундамент богатства	45
Глава 3.	Урок инвестора № 3. Выбор	55
Глава 4.	Урок инвестора № 4. Каким вы видите мир?	59
Глава 5.	Урок инвестора № 5. Почему инвестирование кажется сложным	67
Глава 6.	Урок инвестора № 6. Инвестирование — это план, а не продукт и не процедура	75
Глава 7.	Урок инвестора № 7. Вы планируете быть богатым или бедным?.....	83
Глава 8.	Урок инвестора № 8. Стать богатым можно автоматически, если у вас есть хороший план и вы ему следуете	91
Глава 9.	Урок инвестора № 9. Как найти план, который вам подойдет?	101
Глава 10.	Урок инвестора № 10. Решите сейчас, кем вы хотите быть, когда вырастете	107
Глава 11.	Урок инвестора № 11. У каждого плана есть цена	115
Глава 12.	Урок инвестора № 12. Почему заниматься инвестированием не рискованно	125

Глава 13. Урок инвестора № 13. С какой стороны стола вы хотите сидеть?	131
Глава 14. Урок инвестора № 14. Основные правила инвестирования	141
Глава 15. Урок инвестора № 15. Снижайте риск с помощью финансовой грамотности	161
Глава 16. Урок инвестора № 16. Финансовая грамотность — это очень просто	181
Глава 17. Урок инвестора № 17. Волшебная сила ошибок	207
Глава 18. Урок инвестора № 18. Какую цену нужно заплатить, чтобы стать богатым?	219
Глава 19. Загадка 90/10	231

ВТОРАЯ ФАЗА

ИНВЕСТОРОМ КАКОГО ТИПА ВЫ ХОТИТЕ СТАТЬ?

Глава 20. Как решить загадку 90/10	247
Глава 21. Категории инвесторов	253
Глава 22. Аккредитованный инвестор	261
Глава 23. Квалифицированный инвестор	265
Глава 24. Искушенный инвестор	283
Глава 25. Инвестор изнутри	299
Глава 26. Инвестор высшей категории	305
Глава 27. Как разбогатеть медленно	309
Глава 28. Станьте богатыми, не бросая работу	321
Глава 29. Дух предпринимательства	327

ТРЕТЬЯ ФАЗА

КАК ПОСТРОИТЬ КРЕПКИЙ БИЗНЕС?

Глава 30. Зачем строить бизнес?	335
Глава 31. Треугольник Б-И	339
Глава 32. Управление денежным потоком	361

Глава 33. Управление общением	367
Глава 34. Управление системами	377
Глава 35. Правовое управление.....	385
Глава 36. Управление продукцией	391

**ЧЕТВЕРТАЯ ФАЗА
КТО ТАКОЙ ИСКУШЕННЫЙ ИНВЕСТОР?**

Глава 37. Как думает искушенный инвестор?	403
Глава 38. Как анализировать инвестиции	419
Глава 39. Инвестор высшей категории	433
Глава 40. Не вы ли следующий миллиардер?	461
Глава 41. Почему богатые разоряются?	491

**ПЯТАЯ ФАЗА
КАК НУЖНО ОТДАВАТЬ**

Глава 42. Вы готовы отдавать?	509
Заключение. Почему в наше время не нужно иметь деньги, чтобы делать деньги	519

Совет богатого папы по инвестированию

Много лет назад я спросил своего богатого папу:
«Какой совет вы дали бы среднему инвестору?»

«Не быть средним», — ответил он.

Правило денег 90/10

Многие из вас наверняка слышали о правиле 80/20. Другими словами, 80 процентов нашего успеха создаются 20 процентами наших усилий. Это правило, впервые сформулированное итальянским экономистом Вильфредо Парето в 1897 году, также известно как принцип наименьших усилий.

Богатый папа признавал справедливость правила 80/20 в достижении успеха во всех областях, кроме денег. В этом случае он верил только в правило 90/10.

Заметив, что 10 процентов людей владеют 90 процентами всех денег, богатый папа говорил, что в мире кино 10 процентов актеров получают 90 процентов всех денег, а 10 процентов всех спортсменов делают 90 процентов всех денег. То же самое можно сказать и о музыкантах.

Правило 90/10 применимо и к миру инвестирования. Именно поэтому богатый папа советовал не быть средним.

Недавно напечатанная в «The Wall Street Journal» статья подтвердила его точку зрения. В ней говорится, что 90 процентов всех акций корпораций в Америке принадлежат лишь 10 процентам населения.

В данной книге объясняется, как некоторые инвесторы, входящие в эти 10 процентов, получили 90 процентов всех богатств и как вы могли бы сделать то же самое.

Выражение признательности

Книга «Богатый папа, бедный папа» вышла в свет 8 апреля 1997 года. Мы напечатали тысячу экземпляров, думая, что этого количества книг нам хватит по крайней мере на год.

А потом — десятки миллионов экземпляров, причем на формальную рекламу не пошло ни одного доллара. Такой успех книг «Богатый папа, бедный папа» и «Квадрант денежного потока» не перестает нас изумлять. Книги расходились в основном благодаря самому лучшему виду маркетинга — устной молве.

«Руководство богатого папы по инвестированию» — это благодарность всем вам за то, что вы сделали книги «Богатый папа, бедный папа» и «Квадрант денежного потока» такими успешными.

У нас появилось множество новых друзей, и некоторые из них внесли значительный вклад в создание данной книги. За эту помощь мы хотели бы сказать спасибо лично каждому из вас.

Особую благодарность мы выражаем членам нашей сплоченной команды «Rich Dad».

Роберт и Ким Кийосаки

Введение

ЧЕМУ ВЫ НАУЧИТЕСЬ, ПРОЧИТАВ ЭТУ КНИГУ

Согласно правилам Комиссии по ценным бумагам и биржам США (КЦББ), статус аккредитованного инвестора могут получить категории лиц, имеющие:

- не менее 200 тысяч долларов годового дохода;
- не менее 300 тысяч долларов годового дохода на супружескую пару;
- не менее миллиона долларов собственного капитала.

КЦББ ввела эти требования, чтобы защитить среднего инвестора от самых худших и самых рискованных в мире инвестиций. Однако данные правила ограждают среднего вкладчика от самых лучших в мире инвестиций, и в этом заключается одна из причин, по которым богатый папа советовал среднему инвестору не быть средним.

Как начать с нуля

Эта книга начинается с момента моего возвращения из Вьетнама в 1973 году. В моем распоряжении оставалось менее года до увольнения из Корпуса морской пехоты. Это означало, что вскоре я останусь без работы, без денег, без активов и мне придется все начинать с нуля.

В 1973 году у меня не было ничего, кроме мечты о том, что в один прекрасный день я разбогатею и стану инвестором, имеющим право осуществлять инвестиции, доступные только богатым. Это инвестиции, о которых мало кто слышал, о ко-

торых не пишут в финансовых газетах и которые не продают всем подряд инвестиционные брокеры. После возвращения из Вьетнама у меня не было ничего, кроме мечты и моего богатого папы, который учил меня тому, как стать инвестором.

Данная книга будет полезна вам независимо от того, сколько у вас сегодня денег для инвестирования и сколько вы о нем знаете. Суть очень сложного предмета излагается в ней настолько просто, насколько это вообще возможно. Эта книга предназначена для всех желающих стать более информированными инвесторами независимо от того, каким количеством денег они располагают.

Если это ваша первая книга по инвестированию и вы опасаетесь, что она окажется слишком сложной, — не волнуйтесь. Все, о чем я прошу, — это чтобы вы проявили готовность учиться и осознанно прочитали эту книгу от начала до конца. Если некоторые места будут вам непонятны, просто читайте текст, ничего не пропуская и не останавливаясь. Даже если вам будет непонятно все, что написано в этой книге, дочитав ее до конца, вы будете знать о предмете инвестирования больше, чем многие из тех, кто сейчас занимается инвестированием на рынке. Скажу даже, что, прочитав всю книгу, вы будете знать об инвестировании намного больше, чем те люди, которые дают платные советы в этой области. Книга начинается с самых простых вопросов и постепенно переходит к более сложным, особо не вдаваясь в детали и нюансы. В каком-то смысле эта книга достаточно простая, хоть и включает в себя некоторые очень сложные инвестиционные стратегии. Это история о том, как богатый человек направляет молодого неопытного человека, стараясь с помощью рисунков и схем объяснить ему обширную и местами запутанную науку инвестирования.

Правило денег 90/10

Мой богатый папа высоко ценил открытое итальянским экономистом Вильфредо Парето правило 80/20, известное также как принцип наименьших усилий. Но когда речь шла

о деньгах, богатый папа предпочитал использовать правило 90/10, которое гласит, что 10 процентов людей делают 90 процентов всех денег.

Меня волнует то обстоятельство, что все больше семей рассчитывают на то, что инвестиции будут поддерживать их в будущем. Однако, несмотря на то что все больше людей занимаются инвестированием, лишь очень немногие из них являются опытными инвесторами. А когда рынок рухнет, что станет со всеми этими новичками в инвестиционном бизнесе? Федеральное правительство Соединенных Штатов защищает сбережения своих граждан от катастрофических потерь, но оно не защищает их инвестиции. Вот почему, когда я спросил богатого папу: «Какой совет вы дали бы среднему инвестору?», он ответил: «Не быть средним».

Как не быть средним

Я заинтересовался инвестированием, когда мне исполнилось 12 лет. Раньше меня эта тема не занимала. Голова у меня была забита бейсболом и американским футболом, а мыслям об инвестировании в ней просто не было места. Я слышал это слово, но не обращал на него особого внимания, пока не увидел, какую силу представляет собой инвестирование. Помнится, я как-то шел по маленькому пляжу с человеком, которого называю своим богатым папой, и его сыном Майком, моим лучшим другом. Богатый папа показывал нам недвижимость, которую он только что купил. Хотя мне было всего 12 лет, я понял, что отец Майка только что приобрел один из самых ценных объектов недвижимости в нашем городе. Несмотря на юный возраст, я понимал, что выходящий к океану участок с песчаным пляжем ценился выше, чем участок без пляжа. Моей первой мыслью было: «Как папа Майка может позволить себе купить такой дорогой участок?» Волны омывали ступни моих босых ног, а я стоял и смотрел на ровесника своего настоящего отца — человека, который сделал одно из самых больших финансовых вложений в своей жизни. Я с

благоговением смотрел на него, размышляя о том, как он смог позволить себе приобрести такой участок земли. Я знал, что мой отец зарабатывал намного больше денег, потому что был высокооплачиваемым правительственным чиновником. Но я также знал, что он никогда не смог бы позволить себе купить землю прямо на берегу океана. Почему папа Майка мог позволить себе купить эту землю, а мой не мог? Я еще не понимал, что в этот самый момент, когда я осознал могущественную силу, заключенную в слове «инвестирование», началась моя карьера профессионального инвестора.

Теперь, когда со дня той прогулки прошло около 40 лет, слушатели моих курсов инвестирования задают мне вопросы, похожие на те, которые я начал задавать своему богатому папе:

- «Как я могу заниматься инвестированием, когда у меня нет денег?»
- «У меня есть 10 тысяч долларов для инвестирования. Куда бы вы посоветовали мне их вложить?»
- «Во что вы рекомендуете инвестировать: в недвижимость, во взаимные фонды или в акции?»
- «Могу ли я купить недвижимость или акции без денег?»
- «Для того чтобы делать деньги, нужны деньги, разве не так?»
- «Является ли инвестирование рискованным занятием?»
- «Как вы получаете такие высокие доходы при таком незначительном риске?»
- «Могу ли я инвестировать вместе с вами?»

Люди начинают осознавать мощную силу, скрытую в слове «инвестирование». Многие хотят узнать, как заставить ее работать на себя. Я надеюсь, что, прочитав данную книгу, вы получите ответы на многие из этих вопросов, а если нет, то она побудит вас искать ответы, которые будут работать на вас. Более 40 лет назад богатый папа пробудил у меня любо-