



# Роберт Тору Кийосаки

## Второй шанс

*Текст предоставлен правообладателем*  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=17186358](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17186358)  
*Кийосаки, Р. Второй шанс: Попурри; Минск; 2015*  
*ISBN 978-985-15-2577-1*

### **Аннотация**

Эта книга написана для тех, кто осознает, что пора начать действовать по-новому, кто понимает, насколько безумно копить деньги, в то время когда банки печатают триллионы долларов, насколько безумно инвестировать на долгосрочную перспективу, в то время когда биржи терпят крах; насколько безумно ходить в школу, в то время как там не дают финансового образования. В этой книге вы узнаете об опасностях и возможностях в условиях мирового финансового кризиса.

# Содержание

Посвящение	6
Примечание автора	11
Предисловие	12
Часть первая	13
Предисловие	15
Глава первая	16
Что вам нужно знать о деньгах	16
Война с бедностью	19
Война со средним классом	20
Ваше богатство крадет инфляция	21
Долговое рабство	22
Два типа богатых	22
Ваш сосед – миллионер	24
Как ваш «сосед-миллионер» лишился дома	25
Потерянное поколение	26
Молодые, образованные и по уши в долгах	27
Прошлое, настоящее и будущее	28
Обеспечение так себе	31
Глава вторая	39
Бедный папа и Баки	40
Стоя в «Будущем»	41
Моя духовная работа	42
Изменения на горизонте	43
Скачки веры	44
Смена друзей	45
Взлеты в бизнесе	46
Второй шанс для компании Rich Dad	47
Глава третья	48
Эволюция человека	48
Как служить большему количеству людей	49
Другие точки зрения	50
Богатым свойственна щедрость	51
Последние слова Баки	52
ГРАНЧ гигантов	52
Вопросов больше, чем ответов	54
Сила знаний	55
Что вы можете сделать?	55
Глава четвертая	57
Могущество чека на зарплату	59
Слова – это инструменты	59
Слова могут сделать вас богатыми	60
Менталитет льготника	61
Финансовая неразбериха	61
Сила слов	62
Грабеж денежных средств	62
Грабеж посредством образования	63

Зависимость от государства	64
Упадок среднего класса	64
Зависимость от системы социального обеспечения	65
Учитель года	68
Цель образования	68
Почему держатели сбережений проигрывают	69
Активы банка	71
Как банк делает деньги	72
Конец ознакомительного фрагмента.	74

# Роберт Кийосаки

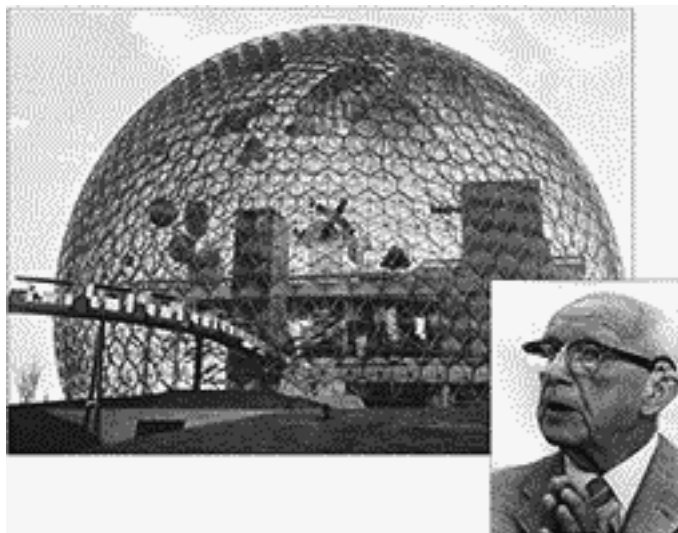
## Второй шанс

SECOND CHANCE (For your money, your life and our world) by Robert T. Kiyosaki, 2015.

© 2015 by Robert T. Kiyosaki. This edition published by arrangement with the Rich Dad Operating Company, LLC. First Russian Edition: October 2015

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление. ООО «Попурри», 2015

## Посвящение



Эта книга посвящается доктору Ричарду Бакминстеру Фуллеру (1895–1983).

Доктор Фуллер – это человек, которого почти невозможно описать или отнести к какой-то категории людей. Его называют футуристом, изобретателем, учителем, философом и архитектором. Дважды его принимали в Гарвардский университет и дважды отчисляли.

Бакминстер Фуллер получил множество почетных докторских степеней, патентов США, премий и наград, в частности золотую медаль Американского института архитекторов и Президентскую медаль Свободы, полученную от президента Рональда Рейгана.

Самое большое признание Бакминстеру Фуллеру принесла разработка геодезического купола – конструкции, которая сегодня используется во всем мире. Один из таких куполов представлен в тематическом парке Экспериментального прототипа общины будущего в Диснейуорлде. Его называли первым футуристом – человеком, который придал предсказанию будущего статус научной дисциплины. Многие из предсказаний Фуллера уже стали реальностью, а многие становятся ею сегодня.

Больше всего доктора Фуллера любили за его гуманность и называли «гением, благосклонным к планете» и «дедушкой будущего». В 1982 году американский бард Джон Денвер посвятил ему свою песню «Что может сделать один человек» (What One Man Can Do).

Выше на фотографии павильон США в форме геодезического купола Фуллера на Всемирной выставке «Экспо-67» в Монреале.

Эта книга начинается с описания моей поездки на «Экспо-67». Я проделал путь от Нью-Йорка до Монреаля автостопом, чтобы увидеть купол Фуллера... и увидеть будущее.

### Выражение признательности

Сердечное спасибо Майку Салливану, генеральному директору Rich Dad, и Шейну Канилья, президенту Rich Dad, за то, что они избавили компанию от балласта прошлого и привели в будущее. И за то, что предоставили Rich Dad Company второй шанс.

Отдельная благодарность – команде Rich Dad за поддержку, оказанную Майку и Шейну в ту пору, когда наши души подвергались тяжелым испытаниям.

## Команда Rich Dad

Кэти Грэйди – 2000  
Мона Гамбетта – 2001  
Боб Тернер – 2002  
Кристина Ингемансдоттер – 2004  
Грег Артур – 2006  
Майк Аллен – 2007  
Бретт Ботгеш – 2008  
Райан Налепински – 2008  
Майк Салливан – 2009  
Шейн Канилья – 2009  
Роберт Бурман – 2009  
Робб Леконт – 2009  
Брэд Кендалл – 2009  
Дэвид Леонг – 2009  
Ронда Хичкок – 2009  
Айдалиа Фуэнтес – 2010  
Даррин Мур – 2010  
Джек Коч – 2011  
Зик Контрерас – 2011  
Дэвид Адамс – 2012  
Дерек Харджу – 2012  
Мэттью Стейн – 2012  
Тони Фемино – 2012  
Мелисса Марлер – 2012  
Джош Неса – 2014  
Мэтт Квурк – 2014



Шейн Канилья,  
президент

Майк Салливан,  
генеральный директор

## Выражение признательности



Отдельное спасибо Моне Гамбетта. Без нее эта и большинство других книг Богатого Папы не увидели бы свет. Подобно Кролику Энерджайзеру, Мона всегда готова работать дольше, чем требуют служебные обязанности, 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Если бы компания Rich Dad была военной организацией, Мону наградили бы медалью «Серебряная звезда» за мужество и отвагу.

Я уверен, что Мона и все остальные сотрудники Rich Dad присоединятся ко мне в выражении благодарности команде издательства Plata. Каждый из них внес свой вклад в создание этой книги. Особая благодарность Ронде Хичкок, Стиву Кингу, Грегу Артуру, Дэйву Леонгу, Джейку Джонсону, Келли Коппола, Гарретту Саттону и Даррину Муру.

Хочу поблагодарить свою жену Ким за то, что ей удается быть богатой женщиной, в которой идеально сочетаются любовь, мудрость и красота, и служить источником силы в сердце компании Rich Dad.

И конечно, спасибо миллионам людей во всем мире, которые так же, как вы, читают книги из серии «Богатый Папа», играют в наши игры и обучают им своих детей. Спасибо всем вам за то, что побуждаете компанию Rich Dad двигаться вперед и принимаете активное участие в осуществлении нашей глобальной миссии:

*Повышать финансовое благосостояние человечества.*

## Выражение признательности

Спасибо вам, советники компании Rich Dad, за готовность делиться вашей необычайной мудростью.





**Блэйр Сингер**, советник *Rich Dad* с 1981 года по вопросам продаж и тимбилдинга



**Кен Макэлрой**, советник *Rich Dad* с 1999 года по вопросам недвижимости, долгов и привлечения капитала



**Гарретт Саттон**, эсквайр, советник *Rich Dad* с 2001 года по вопросам бизнес-планов и защиты активов



**Даррен Уикс**, советник *Rich Dad* с 2001 года по вопросам предпринимательства и образования



**Том Уилрайт**, дипломированный общественный бухгалтер, советник *Rich Dad* с 2006 года по вопросам налогов и стратегий накопления богатства



**Энди Таннер**, советник *Rich Dad* с 2006 года по вопросам бумажных активов



**Джош и Лайса Лэннон**, советники *Rich Dad* с 2008 года по вопросам социального предпринимательства и изменений поведения

## Примечание автора

Несмотря на то что в этой книге затрагиваются вопросы политики и государственного управления, она не содержит никаких тайных политических планов. Автор не является ни республиканцем, ни демократом. Уж если на то пошло, он симпатизирует независимой партии.

В данной книге используются термины *Бог* и *дух*. Однако это не религиозная книга. В ней нет никакой религиозной подоплеки. Автор верит в свободу вероисповедания, в свободу верить – или не верить – в Бога.

## Предисловие

*Мы призваны быть архитекторами будущего, а не его жертвами.*

*Ричард Бакминстер Фуллер*

### **Когда-то давно...**

Америка была самой богатой страной-кредитором в мире.

### **Когда-то давно...**

доллар США обеспечивался золотом.

### **Когда-то давно...**

тех, кто печатал деньги, считали преступниками и называли *фальшивомонетчиками*.

### **Когда-то давно...**

человек получал образование, устраивался на работу, уходил на пенсию молодым, а потом жил долго и счастливо.

### **Когда-то давно...**

все, что вам нужно было сделать, – это купить дом, а когда ваш дом поднимался в цене, вы становились богатыми.

### **Когда-то давно...**

все, что вам нужно было сделать, – это вложить деньги в фондовый рынок, а когда рынок поднимался, вы становились богатыми.

### **Когда-то давно...**

диплом колледжа давал право на высокую зарплату.

### **Когда-то давно...**

возраст был активом.

### **Когда-то давно...**

вышедший на пенсию человек мог рассчитывать, что о нем позаботятся системы социального обеспечения и медицинского страхования по старости.

К сожалению, **эти времена канули в прошлое**. Сказке пришел конец. Мир изменился и продолжает меняться.

**В:** – *Так что же делать теперь простым людям?*

**О:** Об этом и рассказывает наша книга. Вы узнаете о том, как предоставить второй шанс себе, своим деньгам и своей жизни.

Эта книга разделена на три части: «Прошлое», «Настоящее» и «Будущее».

**Прошлое** раскрывает *истинные причины* финансового кризиса.

**Настоящее** анализирует, где вы находитесь сегодня.

**Будущее** рассказывает о втором шансе для ваших денег и вашей жизни, а также о том, как вы можете использовать возможности, которые можно обнаружить в трудное время кризиса, чтобы создать такую жизнь, какой вы хотите.

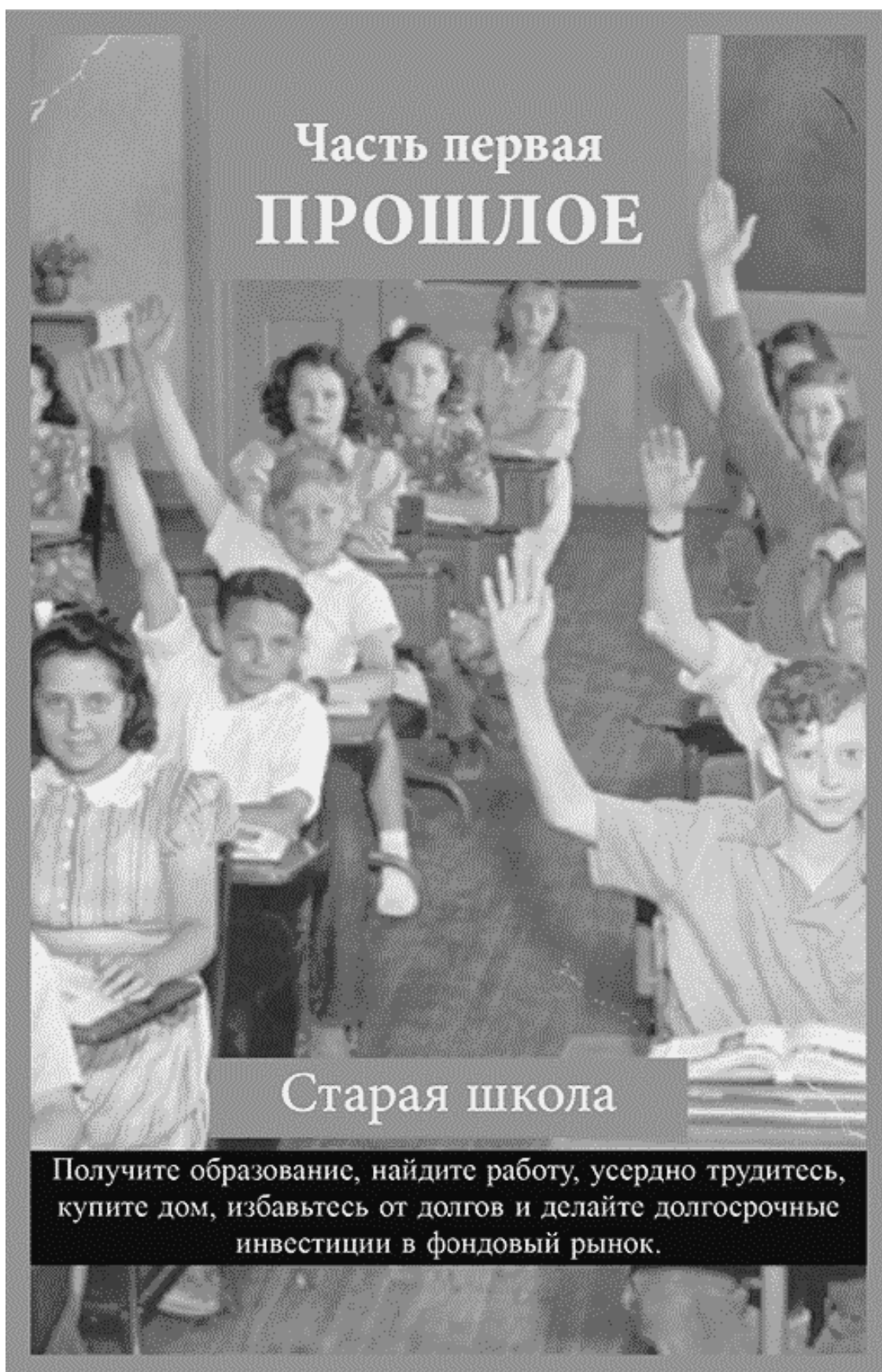
Слово «кризис» стало сегодня самым важным. Вам необходимо запомнить, что у каждого кризиса есть две стороны: *опасность* и *возможность*.

Второй шанс требует, чтобы вы избегали *опасностей* и готовились к *возможностям*, которые существуют в период *растущего глобального финансового кризиса*.

## Часть первая Прошлое

### *Старая школа*

*Получите образование, найдите работу, усердно трудитесь, купите дом, избавьтесь от долгов и делайте долгосрочные инвестиции в фондовый рынок.*



# Часть первая ПРОШЛОЕ

## Старая школа

Получите образование, найдите работу, усердно трудитесь, купите дом, избавьтесь от долгов и делайте долгосрочные инвестиции в фондовый рынок.

## Предисловие

Недавно я заглянул в кафе Starbucks и встретил там друга, с которым не виделся много лет. Я был рад встрече, но удивлен тем, что он трудился за стойкой.

– Давно ты здесь работаешь? – спросил я.

– Около пяти месяцев, – ответил он, принимая у меня заказ.

– А что случилось? – поинтересовался я.

– После обвала рынка в 2007 году я потерял работу. Нашел другое место, но та фирма вскоре развалилась. Сбережения быстро закончились, и в конце концов мы потеряли дом. Мы просто не могли больше за него платить. Но ты не переживай, – продолжил он, – мы работаем. Не сидим на пособии. У нас обоих есть работа, только вот платят совсем немного. Вот я и подрабатываю здесь, в Starbucks, чтобы сделать пару дополнительных баксов. Чувствуешь, какой каламбур: работаю за баксы в Starbucks!

Сказав это, он громко расхохотался.

Отступив в сторону, чтобы стоявшие за мной посетители могли сделать свои заказы, я спросил:

– А что ты делаешь для своего будущего?

– Снова пошел учиться. Собираюсь получить еще одну степень магистра. Знаешь, довольно смешно снова оказаться студентом. Иногда я даже попадаю на лекции вместе с сыном. Скоро он получит свой первый диплом магистра.

– Взял кредит на образование?

– Да. А что еще мы можем сделать? Конечно, это кабальные кредиты. Мне придется до конца жизни выплачивать *свой*. Хорошо, что у сына будет больше времени на выплату своего кредита. Но всем нам необходимо дополнительное образование. Только тогда у нас будет шанс найти хорошо оплачиваемую работу. Нам нужно делать деньги. Нужно зарабатывать на жизнь. Потому и приходится учиться.

Расплатившись, я получил чашку горячего кофе. Когда я предложил своему другу чаевые, он отказался, и я понял, почему он так поступил. Поэтому я пожелал ему удачи и вышел за дверь.

Первая часть этой книги посвящена прошлому. Точнее говоря, тому, как мы дошли до глобального финансового кризиса.

Джордж Оруэлл в книге «1984» писал:

*Во времена всеобщего обмана говорить правду – это революционный акт.*

## Глава первая

### Почему богатые не работают за деньги

*Они используют деньги для мошенничества... Наше богатство крадут посредством денег, ради которых мы трудимся.*

*Ричард Бакминстер Фуллер*

Книга «Богатый папа, бедный папа» была издана в 1997 году на наши собственные деньги, поскольку все ведущие издатели, к которым мы обращались, нам отказали. Некоторые из них язвительно заявляли: «Вы не знаете, о чем пишете».

Особенно много возражений вызывали у них некоторые утверждения моего богатого папы, такие как:

1. Ваш дом не является вашим активом.
2. Держатели сбережений проигрывают.
3. Богатые не работают ради денег.

Десять лет спустя, в 2007 году, разразился кризис субстандартного ипотечного кредитования и многие владельцы домов на собственном горьком опыте убедились в том, что их дом не был активом.

В 2008 году правительство США и Федеральный резервный банк начали печатать триллионы долларов и миллионы тех, кто откладывал деньги, остались в проигрыше из-за падения покупательной способности денег вследствие инфляции, повышения налогов и снижения процентных ставок на их сбережения.

Урок номер один богатого папы в книге «Богатый папа, бедный папа» гласил: «Богатые не работают ради денег» – и из трех перечисленных выше утверждений о деньгах вызывал меньше всего критики. Из этой главы вы узнаете о том, почему данное заявление является самым важным из уроков моего богатого папы и почему его необходимо усвоить прежде, чем вы приступите к рассмотрению своих возможностей использовать второй шанс – как для своих денег, так и для своей жизни.

### Что вам нужно знать о деньгах

Тема денег может оказаться сложной и пугающей. Но если вы начнете с основ и используете их как строительные кирпичики, то сможете обрести знания, необходимые для того, чтобы разобраться в тонкостях обращения с деньгами, изучить принципы инвестирования и понять, как заставить деньги работать на вас.

Прежде всего вам необходимо усвоить, что деньги – это вещь, в обращении с которой вы *можете* достичь мастерства, вещь, которая способна придать вам уверенности в принятии информированных и грамотных решений.

В: – *Кому нужен второй шанс?*

О: – Всем нам.

В: – *Почему?*

О: – Потому, что деньги – и наши представления о них – изменились и продолжают меняться.



В: – *Почему это важно?*

О: – Потому, что бедные будут становиться беднее, средний класс будет сокращаться, а богатые еще больше разбогатеют.

В: – *Но все знают, что так было всегда. Богатые становятся богаче, а все остальные становятся беднее. Что в этом процессе может быть нового?*

О: – То, что многие люди, которые сегодня богаты, станут новыми бедными.

В: – *Почему богатые люди станут новыми бедными?*

О: – Причин много. Одна из них заключается в том, что многие богатые люди измеряют свое богатство деньгами.

В: – *А что в этом неправильно?*

О: – То, что деньги больше не являются деньгами.

В: – *Но если деньги перестали быть деньгами, то что стало деньгами?*

О: – Новыми деньгами стали знания.

В: – *Вы хотите сказать, что поскольку деньгами стали знания, то сегодня у многих бедных и среднеобеспеченных людей появилась возможность завтра стать новыми богатыми?*

О: – Совершенно верно. В прошлом богатыми были те, кто контролировал земельные угодья и ресурсы, такие как нефть, вооружения, гигантские корпорации. Сегодня ситуация изменилась. Мы живем в информационную эпоху – а информация имеется в изобилии и часто может быть получена бесплатно.

В: – *Но тогда почему богатыми не становятся все?*

О: – Для того чтобы превратить информацию в знания, требуется образование. Без финансового образования люди не могут превратить информацию в личное богатство.

В: – *Но Америка тратит на образование миллиарды. Почему же тогда бедных больше, чем богатых?*

О: – На *формальное* образование тратятся сотни миллиардов долларов, а на *финансовое* почти ничего не выделяется.

В: – *А почему финансовое образование не входит в программы учебных заведений?*

О: – Я задаюсь этим вопросом уже долгие годы – с тех пор, как мне исполнилось девять лет.

В: – *И что же вам удалось выяснить?*

О: – Я узнал, что знания дают власть. Если вы хотите контролировать жизни людей, ограничьте им доступ к знаниям. Вот почему на протяжении всей истории человечества деспоты сжигали книги и отправляли в ссылку (или даже убивали) тех, кто владел знаниями и угрожал их власти. Перед Гражданской войной в Америке во многих штатах закон запрещал учить рабов читать и писать. Знания – самая могучая сила на свете. Вот почему контроль над ними является обязательным условием сохранения власти.

Формула такова:

Информация × Образование = Знания.

Знание – сила, нехватка знаний – слабость.

Мой бедный папа был высокообразованным человеком и имел степень доктора философии, но не получил почти никакого финансового образования. У него был авторитет в системе образования, но очень мало силы в реальном мире.

Мой богатый папа не окончил среднюю школу, но получил прекрасное образование в мире денег. И хотя в плане формального образования он не мог сравниться с бедным папой, в реальном мире у него было намного больше силы.

*В: – Значит, власть имущие сохраняют свою власть с помощью системы образования, определяя, чему учить, а чему не учить. Так вот почему финансовое образование не входит в программы школ?*

*О: – Уверен, что причина именно в этом. Сегодня финансовые знания дают больше власти, чем ружья, плети и кандалы во времена рабства. Отсутствие финансового образования делает рабами миллиарды людей во всем мире.*

*В: – А что заменило ружья, плети и кандалы?*

*О: – Денежная система.*

*В: – Денежная система? Наши деньги? Но как денежная система может обеспечивать власть над людьми?*

*О: – Денежная система нужна для того, чтобы люди оставались бедными, а не для того, чтобы они становились богатыми. Денежная система призвана заставлять людей упорно трудиться ради денег. Деньги порабощают тех, у кого нет финансового образования. Люди, не имеющие финансового образования, становятся рабами зарплаты.*

Самым лучшим средством, позволяющим украсть наше богатство, являются деньги – та самая вещь, ради которой большинству приходится трудиться всю жизнь. Вот почему люди, которые упорнее всех трудятся ради денег, так называемые «работающие бедняки», продолжают становиться беднее, а не богаче, независимо от того, насколько усердно они работают.

*В: – Но как именно крадут наше богатство посредством денег?*

*О: – Способов много. Возможно, некоторые из них вы уже знаете. Вот они:*

### **1. Налоги**

Стоимость вашего труда крадут посредством налогов.

### **2. Инфляция**

Когда государство печатает деньги, цены растут. Рост цен вынуждает людей больше работать, чтобы отдавать больше денег на налоги и инфляцию.

### **3. Сбережения**

Банки крадут богатство держателей сбережений, используя так называемую систему частичного банковского резервирования. Предположим, что норма резервирования составляет 10. Это означает, что если вкладчик вносит на свой сберегательный счет 1 доллар, то данный депозит в 1 доллар позволяет банку выдать кредиторам 10 долларов. По сути, это еще один способ печатания денег, который не только подстегивает инфляцию, но и снижает покупательную способность денег вкладчика. И это лишь одна из множества причин, подтверждающих слова богатого папы: «Держатели сбережений проигрывают».

Далее в этой книге я расскажу о других способах, посредством которых у вас крадут деньги. Как я уже говорил, «денежная система нужна для того, чтобы люди оставались бедными, а не для того, чтобы они становились богатыми».

В: – *Вы можете это доказать?*

О: – Поскольку один рисунок стоит тысячи слов, я покажу вам диаграмму. Конечно, она не может служить доказательством, но зато рассказывает историю о росте количества людей, нуждающихся в помощи государства.

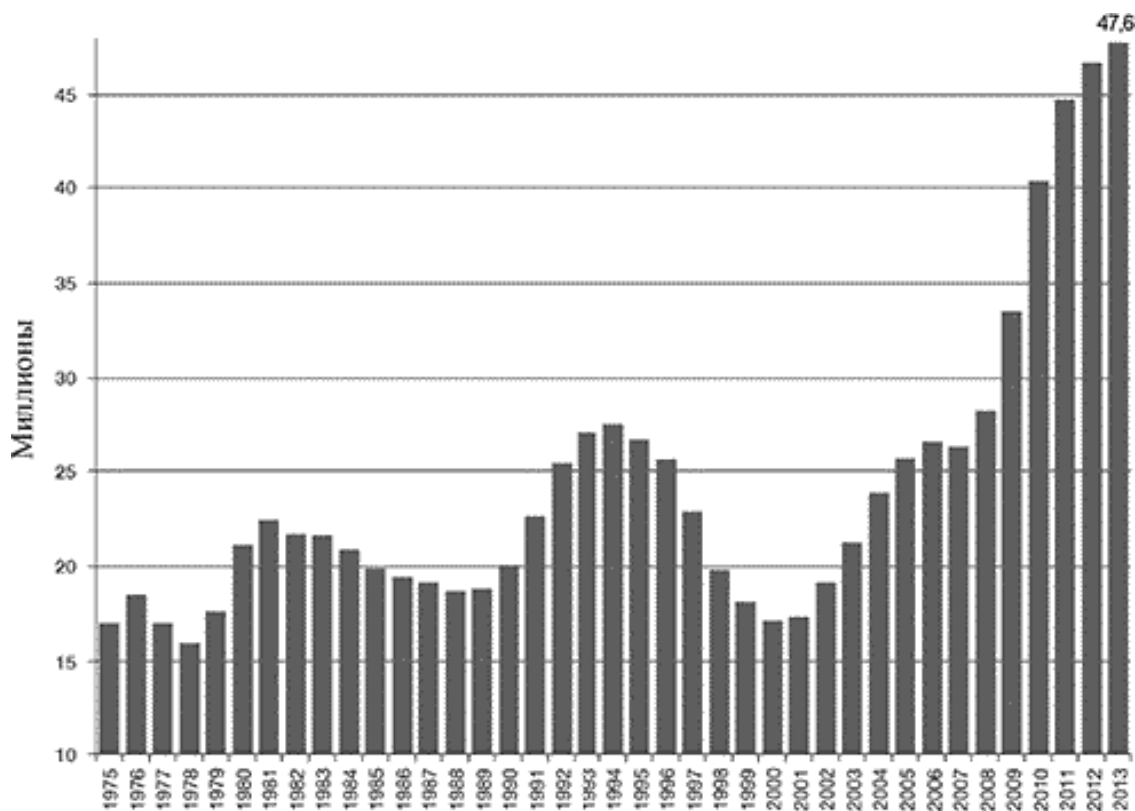
## Война с бедностью

В 1964 году президент Линдон Джонсон провозгласил начало войны с бедностью. Многие верят, что эту войну мы выиграли. Многие не верят. На приведенной ниже диаграмме показано количество людей, охваченных Американской программой льготной покупки продуктов. Вопреки убежденности многих в том, что мы выиграли войну с бедностью, рост количества людей, выживающих благодаря продовольственным талонам, рисует совсем иную картину.

Диаграмма показывает, что в 1975 году продовольственные талоны получало примерно 17 миллионов человек. К 2013 году эта цифра увеличилась до 47 миллионов и продолжает расти.

### Количество получателей продовольственных талонов (ежегодно)

www.trivisonno.com



В: – *Если количество бедных людей растет, то откуда они берутся?*

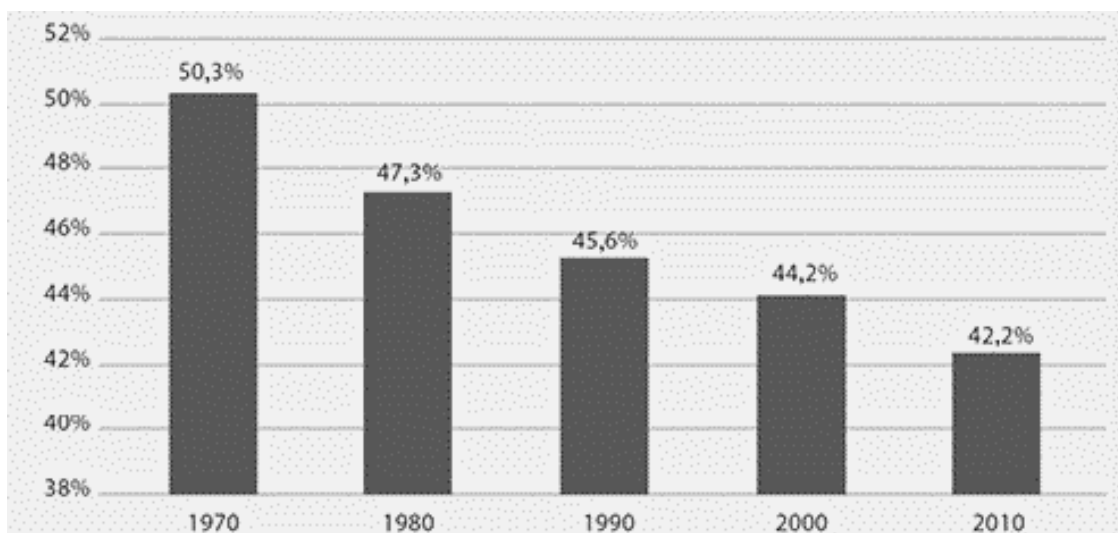
О: – Их поставляет средний класс. Многие сегодняшние бедняки несколько лет назад были вполне преуспевающими представителями среднего класса Америки.

## Война со средним классом

### Количество семей, чьи заработанные доходы соответствуют уровню среднего класса, неуклонно уменьшается

Помимо прекращения роста доходов среднего класса, с начала 1970-х годов наблюдается тенденция к уменьшению количества семей, заработанные доходы которых соответствуют уровню среднего класса. Доля американских семей, зарабатывающих от 50 до 150 процентов медианного дохода, в 2010 году составила 42,2 процента по сравнению с 50,3 процента в 1970 году.

Процент семей, годовой доход которых составляет 50 процентов от медианного



Источник: Алан Крюгер, председатель Экономического совета при президенте США. Доклад «Рост и последствия неравенства», Центр за американский прогресс, Вашингтон, 12 января 2012 г.

*Центр за американский прогресс*

Диаграмма показывает, что происходит со средним классом.

Несколько лет назад (в 2006 году) тележурналист Лу Доббс посвятил теме сокращения среднего класса книгу «Война со средним классом: Как правительство, крупный бизнес и группы особых интересов ведут войну с американской мечтой и как им противостоять» (The War on the Middle Class: How the Government, Big Business, and Special Interest Groups Are Waging War on the American Dream and How to Fight Back). Главная мысль автора состоит в том, что если средний класс находится в упадке, значит, в упадке находятся и Соединенные Штаты, поскольку средний класс – двигатель американской экономики.

Во время избирательной кампании 2012 года оба кандидата в президенты, Барак Обама и Митт Ромни, не скупились на обещания спасти средний класс. У обладателей пытливого ума может возникнуть вопрос: «А почему средний класс необходимо спасать?» Как известно большинству из нас, если государство обещает вас спасти, значит, спасать вас уже поздно.

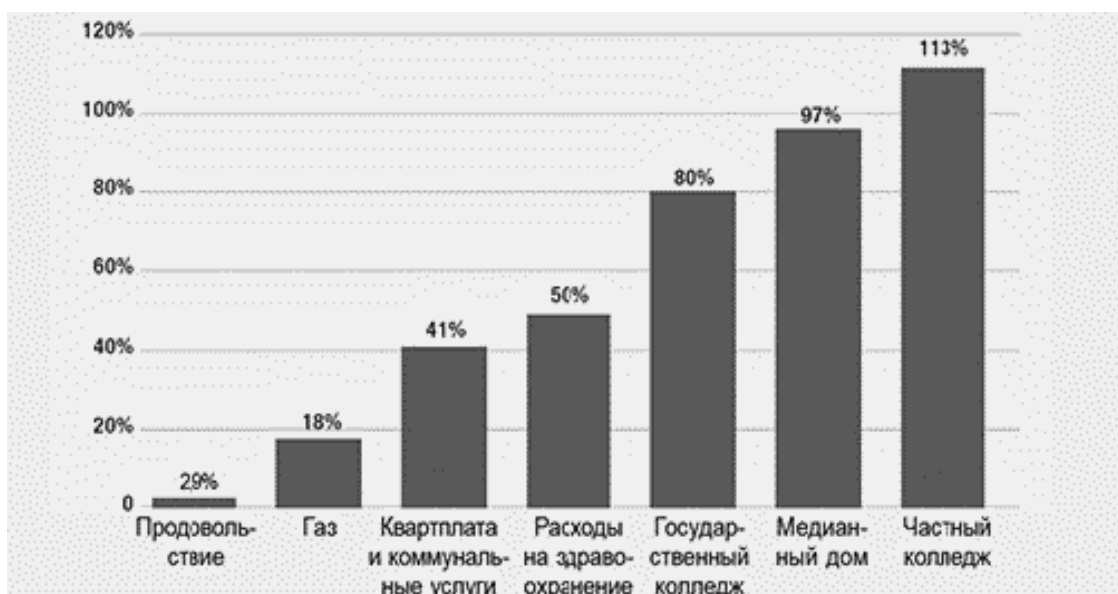
## Ваше богатство крадет инфляция

Денежная система крадет ваше богатство посредством инфляции. Приведенная ниже диаграмма объясняет, почему представителям бедного и среднего класса приходится бороться за выживание независимо от того, насколько усердно они работают.

### Цены на товары и услуги для среднего класса стремительно растут

В то время как рост доходов представителей среднего класса остановился, стоимость востребованных ими товаров и услуг значительно выросла. Если бы речь шла о предметах роскоши, то высокая цена не вызывала бы особого беспокойства. Но газ, медицинские услуги, высшее образование и владение жильем роскошью не назовешь. Все эти вещи являются ключевыми показателями принадлежности к среднему классу, и их стоимость растет, значительно опережая инфляцию.

Рост цен за вычетом общего уровня инфляции (1970–2009)



Источник: Сенатский комитет по здравоохранению, образованию, труду и пенсионному обеспечению США. Доклад «Спасение американской мечты: Прошлое, настоящее и неопределенное будущее среднего класса Америки», 2011 г.

*Центр за американский прогресс*

**В:** – Как денежная система раскручивает инфляцию?

**О:** – Главная причина инфляции – печатание денег. Когда банки или государство печатают деньги, происходят две вещи: растет инфляция и увеличиваются налоги. Когда цены и налоги растут, людям приходится бороться за финансовое выживание.

**В:** – Как люди выживают в период роста цен?

**О:** – Когда цены растут, люди пытаются выжить, используя кредитные карты. Им приходится урезать расходы, например на экологически чистые продукты питания или оплату

услуг стоматолога. Многие попадают в долговое рабство или становятся практически контрактными слугами, или почти что рабами, своей зарплаты.

## Долговое рабство

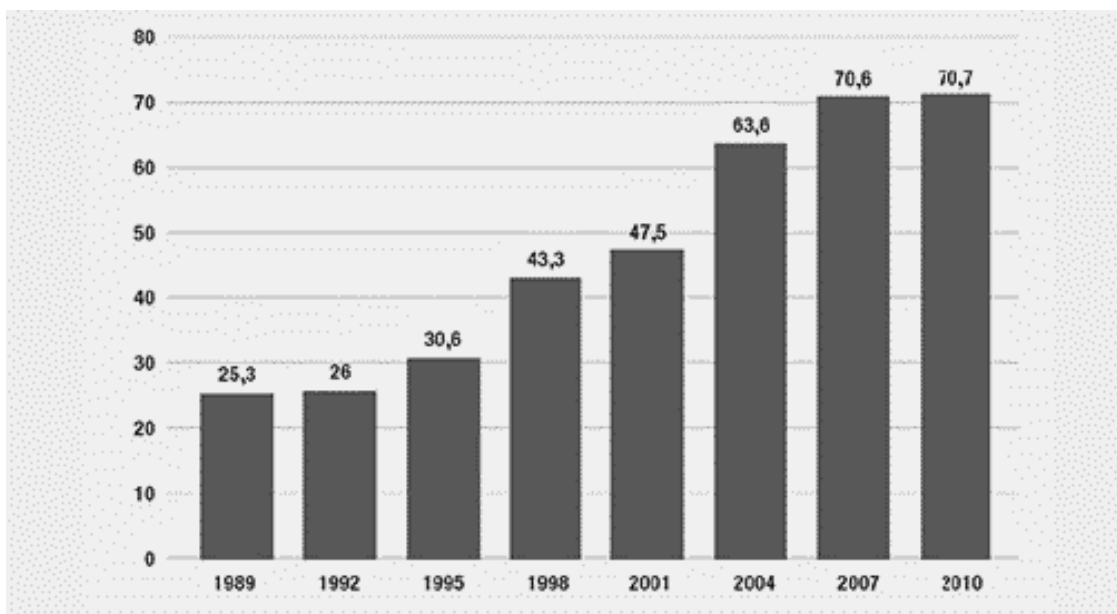
Когда доходы среднего класса пошли на убыль, а налоги и цены начали расти, многие стали использовать кредитные карты, чтобы выжить, и попали в долговое рабство.

Об этом рассказывает следующая диаграмма.

### Уровень семейного долга тоже повышается

Столкнувшись со стагнацией доходов и ростом цен на товары первой необходимости, семьи все больше залезают в долги. Медианная долговая нагрузка выросла почти в три раза, с 25,3 тысячи долларов в 1989 году до 70,7 тысячи долларов. Величина долга типичной семьи в 2010 году составила 154 процента ее годового дохода. В 1989 году этот показатель составлял всего 58 процентов.

Медианные суммы семейного долга (в тысячах долларов по среднегодовому курсу 2010 г.)



*Источник: Совет управляющих Федеральной резервной системы. Доклад «Обследование потребительских финансов». Центр за американский прогресс*

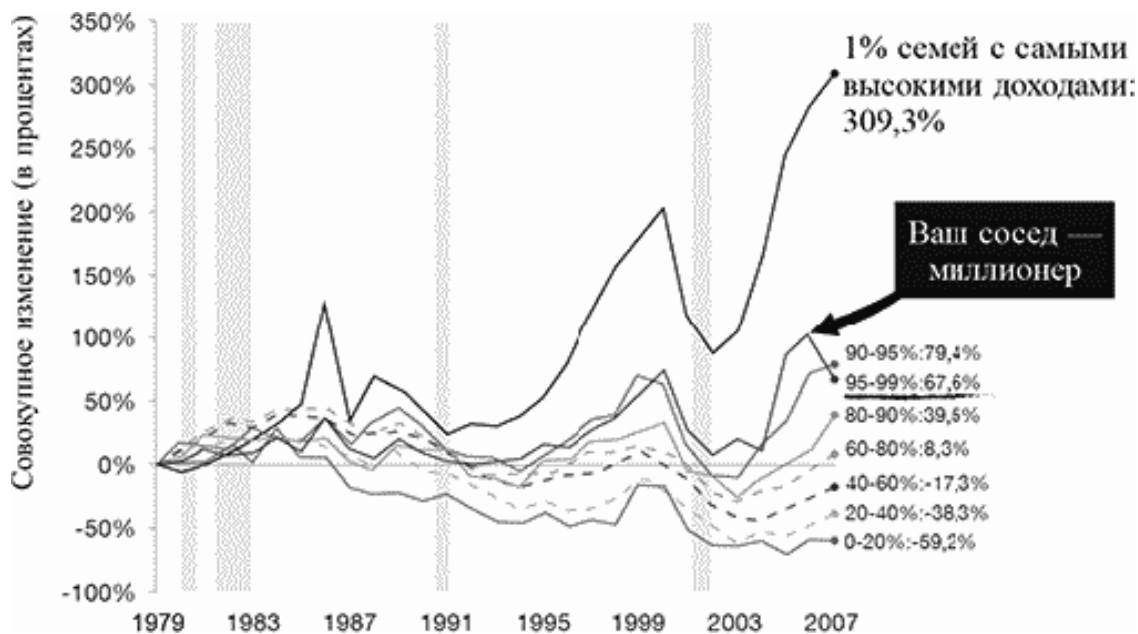
Сегодня налоги, долги и инфляция стали теми железными кандалами, которые сковывают современных рабов.

## Два типа богатых

*В: – Как богатым удастся стать богаче в то время, когда бедные и средний класс становятся беднее?*

О: – Есть два типа богатых людей. К первому относятся действительно богатые. Они становятся богаче. Богатые второго типа становятся беднее. Как это происходит, показывает график, приведенный на следующей странице.

### Совокупное изменение реального годового семейного дохода от капитала по категориям дохода среди населения за период 1979–2007 годов



В: – Я вижу, что богатые (верхний 1 процент) действительно становятся богаче. Но что происходит с 90–95 процентами? Почему их доходы падают? Это и есть те богатые, которые, по вашим словам, становятся беднее?

О: – Да. Этот график рассказывает историю двух разных типов богатых людей. Как видите, действительно богатые (1 процент всех американцев) стали невероятно богатыми – с 1979 года их доходы выросли на 309 процентов.

В то же время 95–99 процентов сдают позиции. Их доходы не растут.

В: – Вот почему вы ранее сказали, что некоторые богатые становятся новыми бедными, не так ли?

О: – Да. Прошу отметить, что график, который мы только что рассмотрели, заканчивается 2007 годом. В том году началась Великая рецессия. После 2007 года многие миллионеры лишились своих капиталов в результате кризиса субстандартного ипотечного кредитования и обвала фондовой биржи.

В: – Значит, сегодня ситуация выглядит еще хуже?

О: – Да. Верхний 1 процент американцев стал еще богаче. Многие из описанных мною богатых другого типа стали беднее. Другие превратились из богатых в бедных всего за год. Многие перестали быть богатыми, когда потеряли высокооплачиваемые рабочие места, дома и лишились состояния в результате коллапса портфелей ценных бумаг.

Многие из тех, кому удалось пережить крах и остаться в числе верхних 20 процентов, из-за инфляции неуклонно становятся беднее. Некоторые уже скатились на уровень среднего класса.

*В: – Объясните, пожалуйста, еще раз, в чем разница между двумя типами богатых.*

*О: – К одному типу богатых относятся те, чья работа высоко оплачивается, например руководители корпораций, квалифицированные специалисты, такие как врачи и адвокаты, профессиональные спортсмены и кинозвезды. Их богатство обеспечивается высоким доходом. К другому типу относятся люди, которым не нужно работать, чтобы быть богатыми. Их богатство в большинстве случаев обеспечивается активами.*

## **Ваш сосед – миллионер**

В 1996 году вышла в свет книга «Ваш сосед – миллионер». Для своего времени она была революционной. Ее авторы Томас Стэнли и Уильям Данко рассказали о том, как обычные представители среднего класса становились миллионерами. Они добивались этого, не обладая талантами Дональда Трампа, Стива Джобса и Гордона Гекко из фильма «Уолл-стрит». Они не получали миллионные гонорары, как звезды кино, музыки и профессионального спорта. Эти представители среднего класса становились миллионерами благодаря тому, что имели хорошее образование, жили в скромных домах в престижных районах, ездили на купленных за разумную цену машинах, откладывали деньги и систематически инвестировали средства в фондовый рынок.

Многие становились миллионерами за счет прироста капитала в результате повышения стоимости их домов и пенсионных портфелей. Эти представители среднего класса переходили в разряд миллионеров благодаря инфляции и тому, что являлись частью растущей экономики США. Они были живым олицетворением американской мечты.

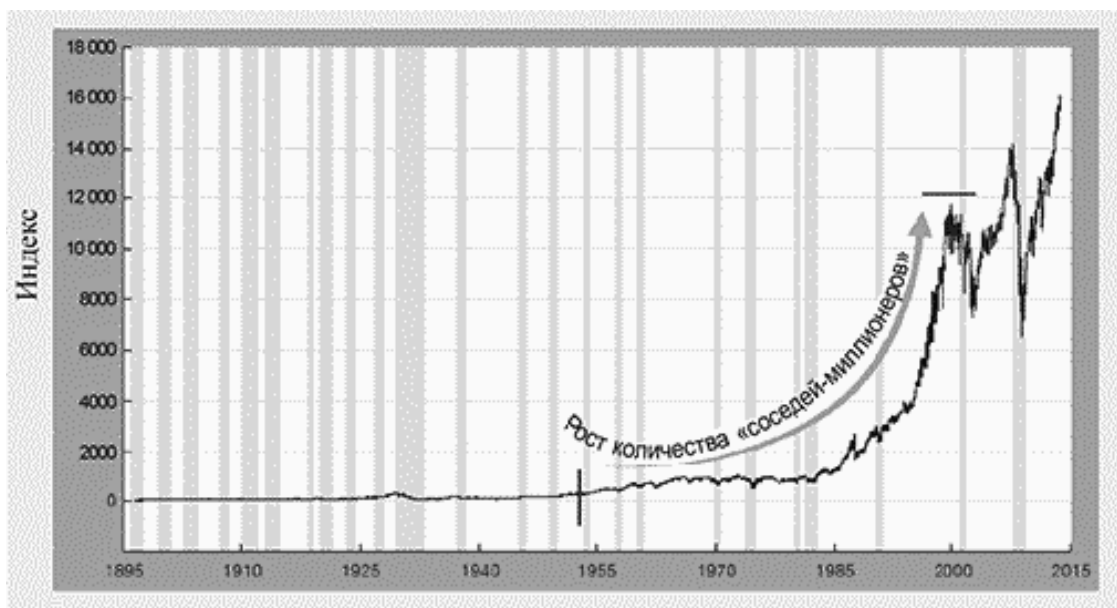
Террористический акт 11 сентября 2001 года оказался сигналом начала нового тысячелетия и конца американской мечты.

Следующий график показывает, что после 11 сентября жизнь вашего «соседа-миллионера» перестала быть легкой.

### **Промышленный индекс Dow Jones**

Источник: S&P Dow Jones Indices LLC.





*Затененные области – периоды рецессий в США*

*2013 [research.stlouisfed.org](http://research.stlouisfed.org)*

*База данных Федерального резерва США*

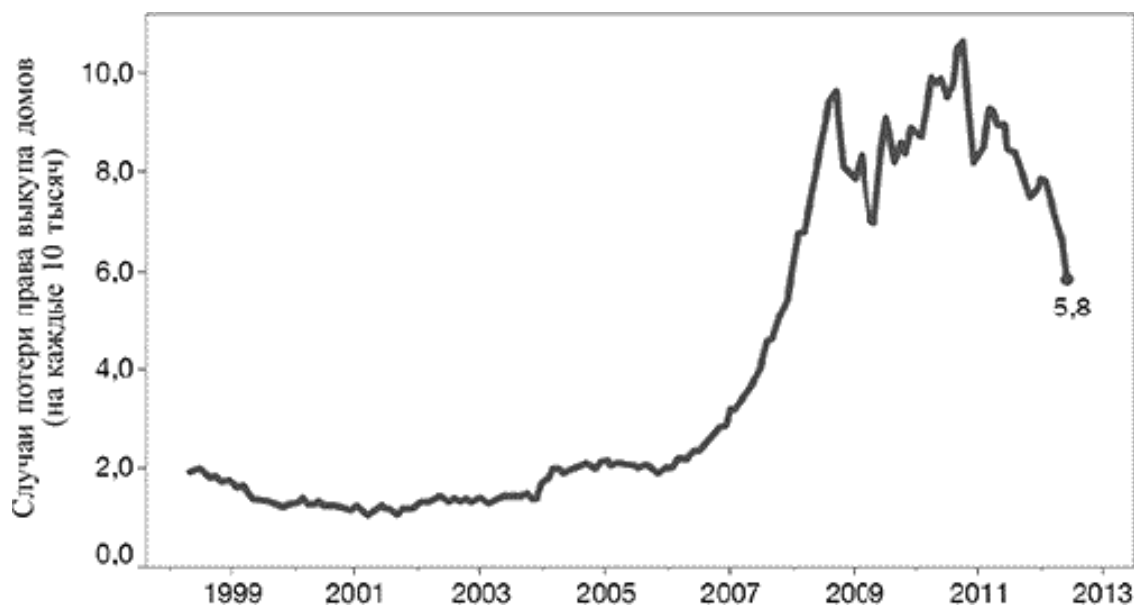
В 2000 году обвал NASDAQ, или лопнувший пузырь интернет-компаний, запустил цепную реакцию бумов и обвалов, выбросивших многих ваших «соседей-миллионеров» из категории миллионеров.

## **Как ваш «сосед-миллионер» лишился дома**

В 2007 году, когда лопнул пузырь субстандартного ипотечного кредитования, многие «соседи-миллионеры» стали «соседями, лишившимися дома».

## **Количество потерь права выкупа домов в США**

Июнь 2012 года



До 2007 года цены на дома стабильно росли в течение многих лет. Надеясь на дальнейший рост, миллионы домовладельцев начали брать кредиты под залог дома, которые часто использовались для погашения долгов по кредитным картам или для оплаты отпускных расходов. Превратив свои дома в подобие банкоматов, они на собственном горьком опыте узнали – когда все перевернулось с ног на голову, – что их дом не является активом.

Обвал цен на жилье резко сократил возможности использования кредитных карт. Когда домовладельцы перестали ими пользоваться, экономика забуксовала, потому что она зависит от расходов потребителей и, в частности, от использования кредитных карт. Когда потребители стали ограничивать свои расходы, начали страдать розничные продавцы, а когда страдают розничные продавцы, страдает вся мировая экономика.

Сегодня, в 2014 году, в Соединенных Штатах насчитывается примерно 115 миллионов семей. Сорок три миллиона из них арендуют жилье, а 25 миллионов владеют полностью выкупленными собственными домами. Из 50 миллионов семей, выплачивающих ипотеку, по некоторым оценкам, около 24 миллионов оказались «под водой», то есть у них сумма долгов, взятых под залог дома, превышает стоимость этого дома.

До тех пор пока домовладельцы будут находиться в такой плачевной ситуации, экономика будет страдать.

## Потерянное поколение

Когда вышедшие из среднего класса «соседи-миллионеры» потеряли рабочие места, дома и начали использовать для оплаты счетов пенсионные накопления, пострадала еще одна группа населения – дети «соседей-миллионеров».

Появилось поколение молодых людей, которых стали называть новым потерянным поколением. В него входят выпускники колледжей, профессиональных училищ и средних школ, которые не могут найти работу, соответствующую их уровню образования, или никакую работу вообще. Помимо дохода, они лишены возможности получения необходимого для реальной жизни рабочего опыта. Отсутствие опыта, который человек обычно накапливает на третьем и четвертом десятке лет, в последующие годы неизбежно скажется на их способности зарабатывать деньги и получать доход. Именно поэтому их часто называют потерянным поколением.

## Молодые, образованные и по уши в долгах

Многие из этих высокообразованных людей вступают в реальную жизнь, обремененные студенческими кредитами, которые не зря считаются самыми худшими из всех возможных долгов. В отличие от кредита на автомобиль, ипотеки или бизнес-кредита, задолженность по студенческому кредиту списывается крайне редко. Студент не может объявить себя банкротом и надеяться на аннулирование долга. Задолженность по студенческому займу тяжелым камнем висит на шее студента до конца жизни и проценты по ней неуклонно растут. У многих будут возникать проблемы с покупкой машины, дома или инвестированием, пока студенческий кредит не будет погашен полностью. Остается надеяться, что проводимая в настоящее время реформа программ студенческого кредитования позволит справиться с этими проблемами.

Некоторые из этих молодых людей становятся «детьми-бумерангами», которые покидают родительский дом, а затем возвращаются, чтобы жить с мамой и папой. Это вынуждает многих родителей пополнять ряды «бутербродного поколения», когда им приходится одновременно заботиться и о детях, и о родителях, причем часто все три поколения живут под одной крышей.

В других странах высшее образование предоставляется бесплатно. В Америке студентов обращают в долговое рабство.

*В: – Так вот почему вы говорите, что второй шанс нужен каждому? Потому, что некоторые богатые становятся бедными, средний класс сокращается, количество бедных растет, а студенты становятся высокообразованными частично безработными, увязшими в долгах?*

*О: – Да. Мир меняется, и вместе с ним меняются деньги. Тех, кто живет в прошлом и обращается с деньгами по правилам старого мира, настоящее стирает с лица земли.*

*Мы живем в информационную эпоху. Информации вокруг сколько угодно, и значительную ее часть можно получить бесплатно. Но без финансового образования человек не может превратить информацию в знания.*

*В: – Но если у миллионов людей есть хорошее образование, но совсем мало силы, то им необходим второй шанс, чтобы вернуть себе свою силу?*

*О: – Да.*

*В: – Книга «Ваш сосед – миллионер» была опубликована в 1996 году. Книга «Богатый папа, бедный папа» вышла в 1997 году. Чем отличались эти две книги?*

*О: – Книга «Ваш сосед – миллионер» была посвящена людям, ставшим миллионерами благодаря приросту капитала. Книга «Богатый папа, бедный папа» рассказывала о людях, ставших миллионерами благодаря денежному потоку.*

*В: – А в чем разница?*

*О: – Разница очень большая. Многие из тех, кого сделал миллионерами прирост капитала, считали свои пассивы, такие как дом и машина, активами. Когда рынки недвижимости и фондовые рынки рухнули, многие миллионеры этого типа лишились своего богатства, потому что их пассивы потеряли свою стоимость.*

*Многие из тех, кого миллионерами сделал денежный поток, получали свой доход от настоящих активов и стали еще богаче. Они становились богаче, скупая у миллионеров первого типа их пассивы по бросовым ценам.*

*В: – Значит, в силу отсутствия финансового образования миллионы людей не понимают, в чем разница между двумя типами богатых людей?*

*О: – Совершенно верно. Человек может создать огромное богатство множеством разных способов. Например, может унаследовать капитал или жениться на деньгах. Как часто говорит Уоррен Баффет, «в финансовый рай ведет много путей».*

Поскольку мой родной отец был бедным человеком, не имеющим активов, я не мог получить хорошее наследство. Жениться на деньгах я тоже не хотел. В совсем раннем возрасте я решил, что к богатству меня приведет путь, указанный богатым папой, – получение финансового образования и приобретение активов.

*В: – Итак, большинству людей не хватает финансового образования и они не знают, в чем разница между активами и пассивами. Пользуясь тем, что они не имеют финансового образования, у них крадут их богатство. Правильно?*

*О: – Да. Если бы люди были знакомы с несложными определениями базовых финансовых понятий, их богатство могло бы значительно увеличиться. Хорошая новость состоит в том, что познакомиться с этими понятиями можно совершенно бесплатно.*

## **Прошлое, настоящее и будущее**

*В: – Так вот почему миллионы образованных, работающих людей теряют свое богатство? Они стали образованными рабами денег, во многом похожими на необразованных рабов во времена, предшествующие Гражданской войне. Правильно?*

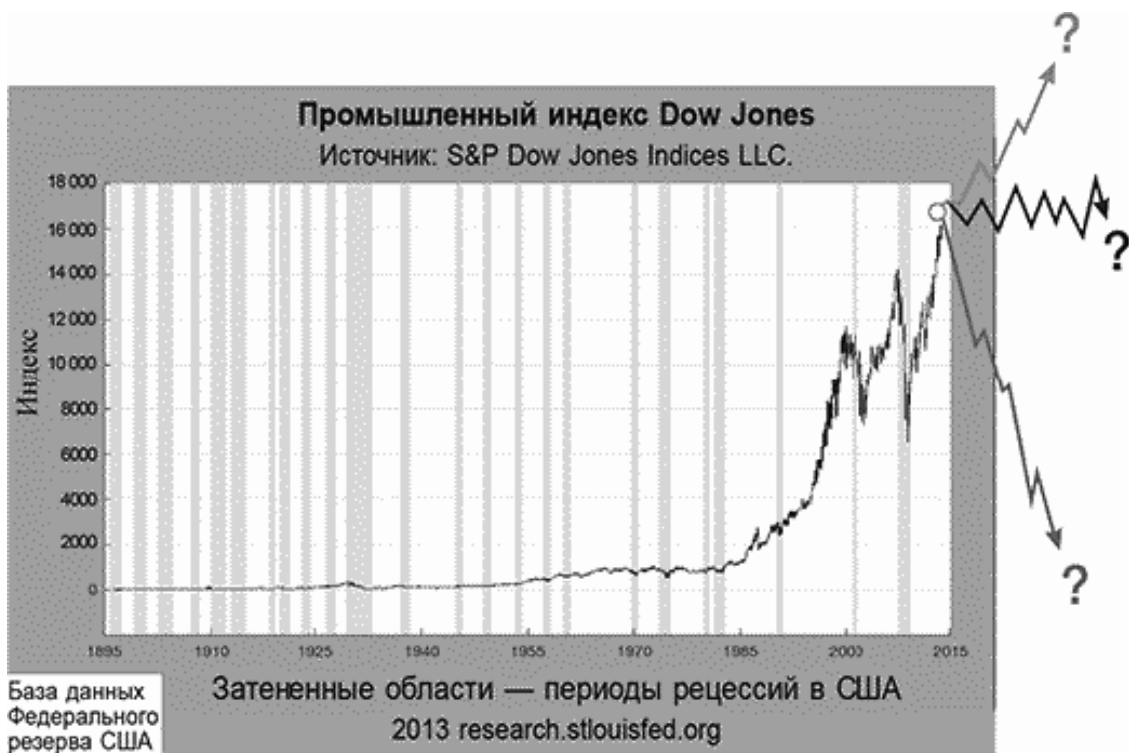
*О: – Да. Образование – или его недостаток – один из ключей на связке у власть имущих.*

*В: – А что происходит с теми, в чьих руках власть?*

*О: – Информационная эпоха угрожает этим людям потерей власти. Вот почему сегодня личное финансовое образование приобретает для каждого из вас большее значение, чем когда-либо в истории. Отчаявшиеся люди у власти делают отчаянные вещи, чтобы удержать свою иллюзорную власть.*

*В: – Чего вы ожидаете в будущем?*

*О: – Повторю еще раз: картинки сильнее слов. Я покажу вам несколько картинок, добавлю пару слов и позволю самим решить, что готовит вам будущее.*



На этом графике вы видите прошлое, настоящее и будущее промышленного индекса Dow Jones. Он не является мерилем всей экономики. Скорее, это моментальный снимок того, что происходит в одной части ее сложного комплекса.

В: – *Получается, что у будущего есть три варианта: вверх, вниз и в сторону?*

О: – Да. Варианты всегда одни и те же.

В: – *И что вы предвидите в будущем?*

О: – Чтобы ясно увидеть будущее, лучше всего заглянуть в прошлое. На графике, который мы только что рассмотрели, вы можете увидеть прошлое, в частности событие, отмеченное крахом фондового рынка в 1929 году и вошедшее в историю под названием Великая депрессия.

## Промышленный индекс Dow Jones

Источник: S&P Dow Jones Indices LLC.



*Затененные области – периоды рецессий в США  
2013 research.stlouisfed.org*

*База данных Федерального резерва США*

В: – Это был ужасный крах?

О: – Да.

В: – Неужели следующий крах может оказаться еще страшнее?

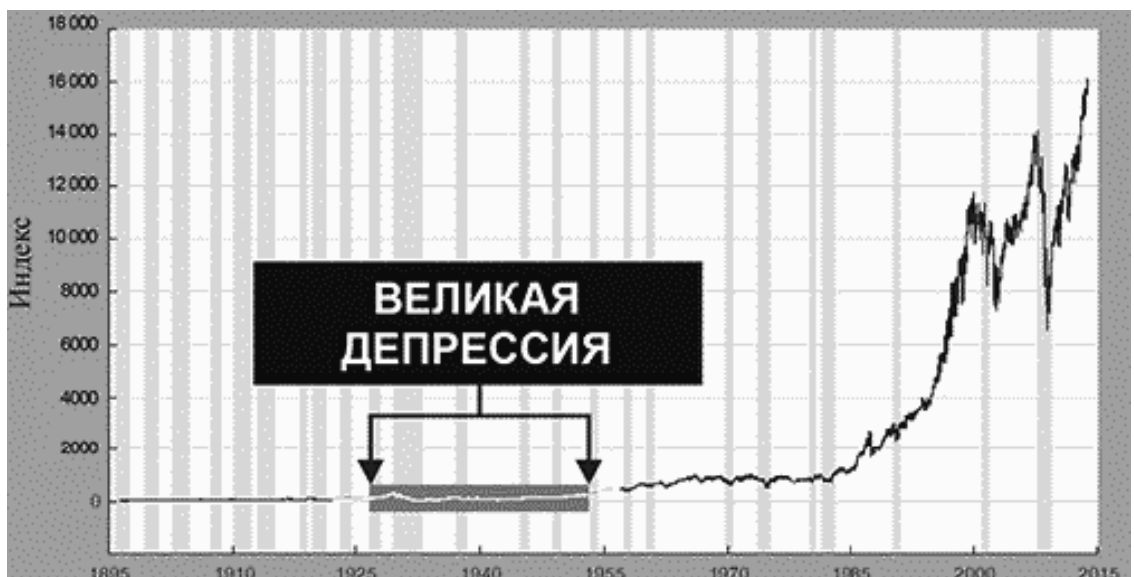
О: – Да.

В: – И что тогда произойдет?

О: – Взгляните на период Великой депрессии.

## Промышленный индекс Dow Jones

Источник: S&P Dow Jones Indices LLC.



*Затененные области – периоды рецессий в США*

*2013 research.stlouisfed.org*

*База данных Федерального резерва США*

Великая депрессия, если судить по индексу Dow Jones, продолжалась 25 лет, с 1929 по 1954 год. В 1929 году индекс поднялся до рекордной отметки – 381 пункт. Для того чтобы он снова достиг этой высоты, потребовалось 25 лет. Такова независимая оценка, не совпадающая с мнением тех, кто считает, что депрессия закончилась в 1939 году.

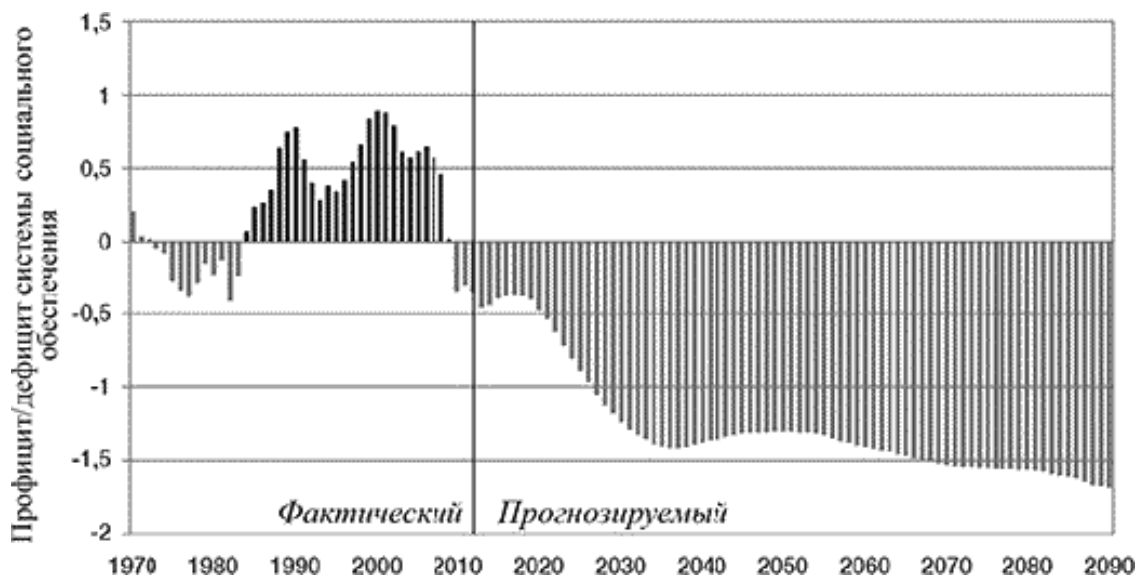
**В:** – *Может, мы вступаем в период новой депрессии?*

**О:** – Да. Многие люди уже переживают собственную новую депрессию. Вот почему растет показатель использования продовольственных талонов, сокращается средний класс, выпускники, обремененные задолженностью по студенческим кредитам, не могут найти работу, а многие вчерашние «соседи-миллионеры» разоряются. Кроме того, на пенсию выходят первые из 76 миллионов беби-бумеров. У многих из них, если не у большинства, недостаточно денег, чтобы уйти на пенсию. Успехи здравоохранения и медицины могут означать, что эти беби-бумеры будут жить дольше, в то время как стоимость здравоохранения, скорее всего, будет продолжать расти так же, как стоимость продуктов питания, горючего и жилья.

## Обеспечение так себе

Взгляните на динамику состояния Фонда социального обеспечения США.

### Процент ВВП



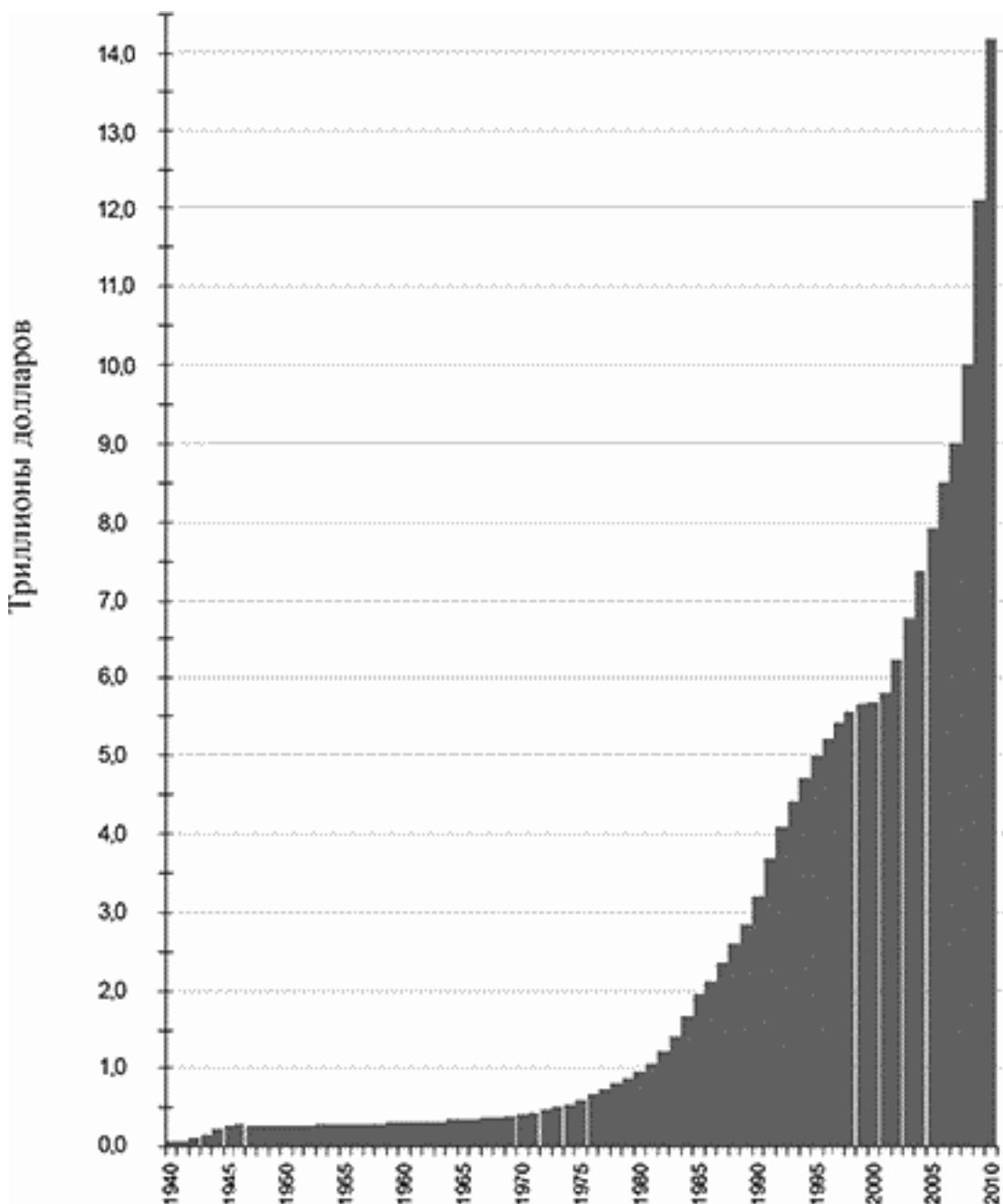
**В:** – *Что означает эта диаграмма?*

**О:** – Для разных людей она означает разные вещи. Если вы молоды, она означает, что вам лучше не рассчитывать на то, что о вас позаботится государство. Если вы беби-бумер, она означает, что деньги, которые вы вносили в Фонд социального обеспечения, пропали. Если вы принадлежите к поколению Второй мировой войны, значит, вы удачно выбрали время появления на свет.

Еще одна любопытная диаграмма посвящена государственному долгу. История, которую она рассказывает, тоже очень показательна.

### Государственный долг с 1940 года по настоящее время

Источник: Счетчик государственного долга США  
[www.brillig.com/debt\\_clock/](http://www.brillig.com/debt_clock/)



В: – И какую историю рассказывает эта диаграмма?

О: – Опять же, все зависит от того, кто на нее смотрит. Большинству людей, то есть средним американцам, она не говорит ничего. Для тех, кто не имеет финансового образования, эта диаграмма почти ничего не значит.



Сегодня государственный долг превышает 17 триллионов долларов. Для кого-то это означает, что конец близок. И лишь немногим диаграмма указывает на главную возможность в жизни.

В: – *А что она означает для вас?*

О: – Хотя я испытываю эмпатию к первым двум группам, но сам принадлежу к третьей группе. Я очень беспокоюсь за тех, кто пострадает, однако все же смотрю на будущее с воодушевлением. Мне не терпится стать свидетелем самого колоссального перераспределения власти и богатства за всю историю мира. Наступает рассвет новой эпохи. Если управление изменениями будет проводиться грамотно, то многие кандалы человечества будут сброшены и мы вступим в эру устойчивого процветания для всех. Но если все пойдет плохо и те, кто сегодня стоит у власти, одержат победу, используя насилие, чтобы сохранить контроль над людьми, то нас могут ожидать новые «Темные века».

В: – *От чего это зависит?*

О: – Важную роль сыграют многие факторы, к примеру такие, как технологический прогресс и подъем Китая как мировой державы. Кроме того, нужен большой сдвиг в образовании, причем не только в том, *чему* мы учим, но и в том, *как* мы это делаем.

В: – *Какова, на ваш взгляд, вероятность изменений в образовании?*

О: – Я думаю, что образование не изменится, по крайней мере в ближайшем будущем. Власть может приводить веские аргументы в поддержку требования разрешить тем, кто контролирует денежную систему, контролировать и систему образования. Вот почему еще в 1984 году я стал предпринимателем-преподавателем. Вот почему я пишу книги и создаю игры, повышающие уровень финансового образования. Сегодня я являюсь своего рода гибридом – предпринимателем, как мой богатый папа, и преподавателем, как мой бедный папа.

Возможно, вы уже знаете, что я верю в личную ответственность, в возможность менять положение вещей и в нашу способность трансформировать и контролировать ситуацию. Каждый из нас в силах изменить самого себя. А самым легким – и часто самым эффективным – способом изменения себя является образование.

В: – *Что вы видите в будущем?*

О: – Чтобы увидеть будущее, необходимо изучить прошлое. Как говорится, «те, кто не извлекает уроков из прошлого, обречены его повторить».

Прошлое отмечено двумя разными типами депрессий:

1. Американская депрессия (1929–1954).
2. Гиперинфляция в Германии (1918–1924).

В: – *В чем заключалась разница между ними?*

О: – Говоря самым простым языком, американцы не печатали деньги, а немцы печатали.

Ниже показано, что произошло, когда Германия начала печатать деньги.

**Человек, который в 1923 году был миллионером, через пять лет обанкротился**



Эта фотография показывает, что происходит, когда центральный банк и государство печатают деньги, чтобы оплачивать свои счета.

В 1918 году гражданин Германии мог быть «миллионером», располагая миллионами германских рейхсмарок в виде сбережений. Менее чем через пять лет тот же самый немецкий миллионер стал бедняком.

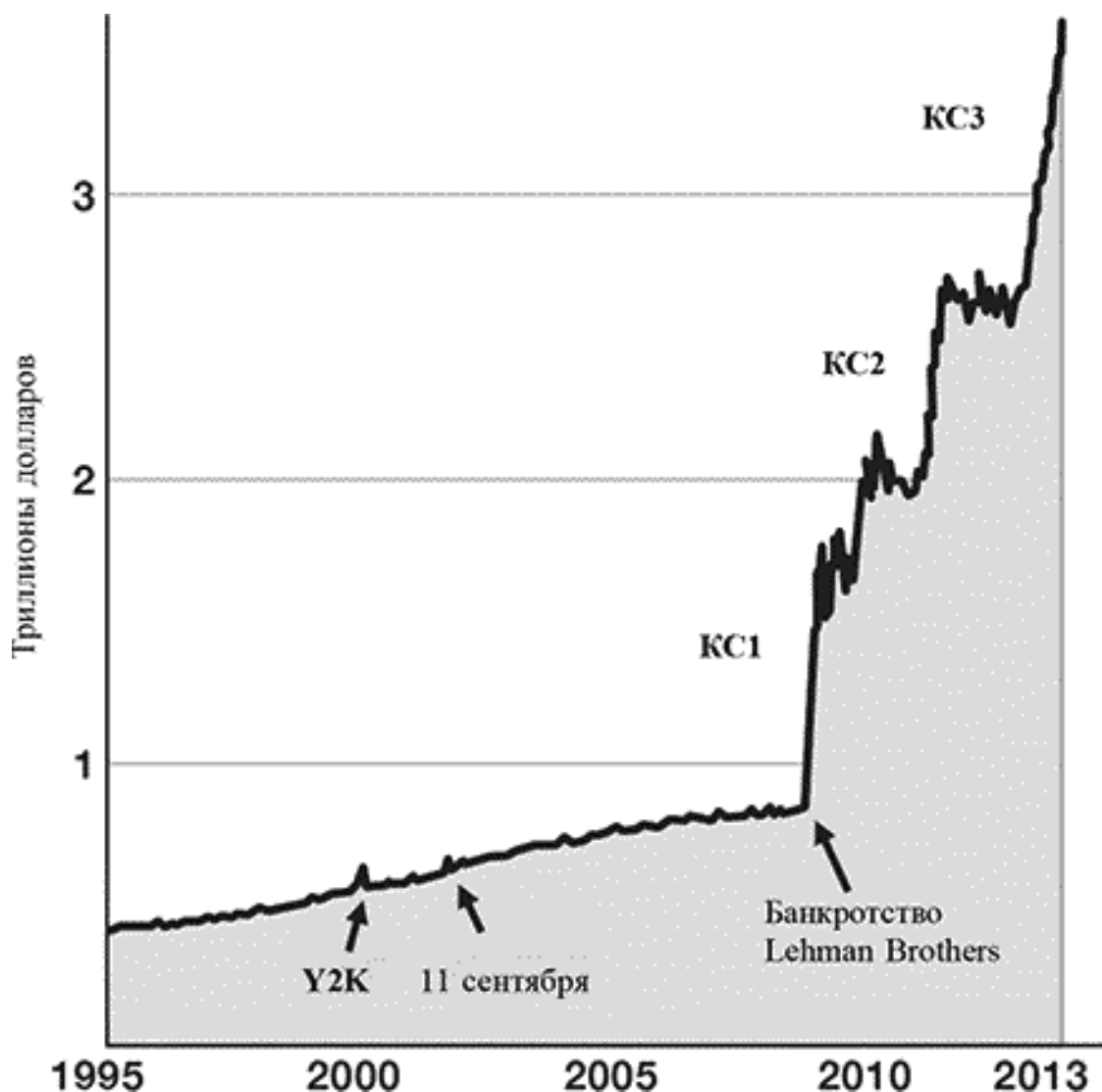
В: – Неужели в Соединенных Штатах сегодня происходит то же самое?

О: – Да.

Вот диаграмма количественного смягчения (КС)

**Денег печатается больше, чем когда-либо!**

(Государственная экспансия денежной базы)



В: – *Что это означает?*

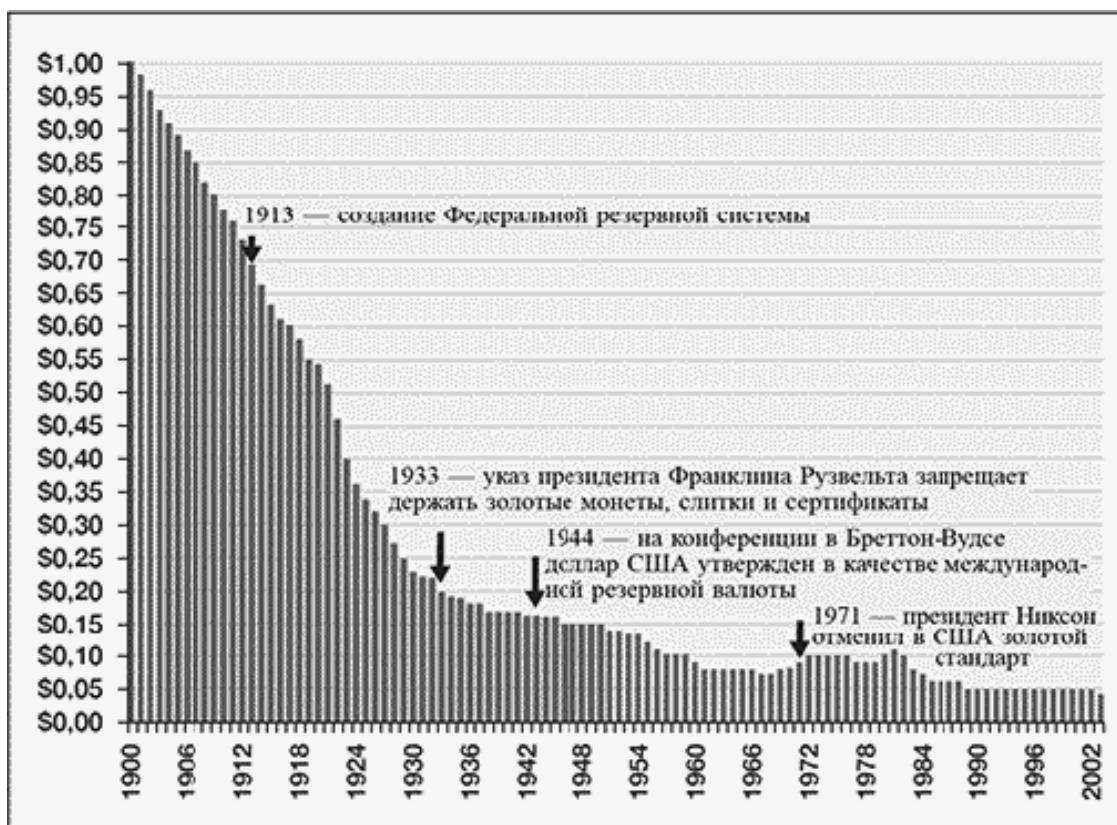
О: – Это означает, что после последней депрессии Соединенные Штаты следуют германской модели. Америка пытается «напечатать» себе выход из финансового кризиса.

В: – *А что это означает для меня?*

О: – Именно то, что было сказано в эпиграфе к данной главе: с помощью денег, ради которых вы трудитесь, крадут ваше богатство. Как я сказал, денежная система была создана не для того, чтобы сделать вас богатыми. Деньги призваны служить средством, позволяющим красть ваше богатство.

Взгляните на следующую диаграмму. Она показывает, что происходит с покупательной способностью денег.

### Покупательная способность доллара США (1900–2003)



© 2003 Mary Puplava, Financial Sensa. Data Source <http://eh.net/hmitppowerusd/>

Доллару потребовалось около ста лет, чтобы потерять 95 процентов своей покупательной способности. Лично я сомневаюсь, что для потери оставшихся 5 процентов понадобится еще 100 лет.

В: – *Вы хотите сказать, что доллар обесценится до нуля?*

О: – Если Соединенные Штаты продолжают печатать деньги, вполне возможно.

В: – *Но в Америке такого просто не может случиться, правда?*

О: – Уже случалось, и не один раз.

В: – *Когда?*

О: – Во время Войны за независимость президент Джордж Вашингтон и Континентальный конгресс приняли решение печатать бумажные деньги, так называемые континентали, чтобы оплачивать военные расходы. Британцы постарались обесценить эти деньги, печатая фальшивые континентали. Вскоре бумажные доллары стали стоить дешевле бумаги, на которой их печатали. Именно в тот период родилось презрительное выражение «не стоит и бумажного доллара».

То же самое произошло с долларом конфедератов. Конфедерация печатала бумажные деньги, чтобы оплачивать свои счета и покупать оружие. Поражением в Гражданской войне Юг в значительной степени был обязан «плохим деньгам».

В свою очередь, Север тоже платил за войну напечатанными бумажными долларами (их называли гринбеками). Если бы Север проиграл, гринбек полетел бы вслед за долларом конфедератов в мусорную корзину.

Если правительство США продолжит печатать сегодняшние гринбеки, они тоже могут полностью обесцениться – точно так же, как доллары Континентального конгресса и Конфедерации.

В: – *Что произойдет, если доллар обесценится до нуля?*

О: – Это будет означать, что в самом большом проигрыше окажутся держатели сбережений и что люди, которые трудятся ради денег, потерпят сокрушительное поражение. Их богатство развеется как дым. Я всегда напоминаю себе, что гражданин Германии, который в 1918 году был миллионером, к 1923 году мог стать нищим.

Именно поэтому урок номер один в книге «Богатый папа, бедный папа» гласит: «Богатые не работают ради денег».

В: – *Но если богатые не работают ради денег, тогда ради чего они работают?*

О: – Ответу на данный вопрос как раз и посвящена эта книга – так же, как большинство моих книг и игр. Многим людям необходим второй шанс, чтобы серьезно задуматься о том, ради чего они работают.

В: – *Чему мне необходимо научиться? С чего начать?*

О: – Нужно начать с изучения прошлого.

В: – *Почему с изучения прошлого?*

О: – Потому, что изучение прошлого позволяет увидеть будущее. На примере прошлого вы можете уяснить, как богатые и власть имущие крадут наше богатство посредством наших же денег.

В следующих главах вы узнаете, как богатые и власть имущие обирают нас, похищая наличные. Если вы поймете, как работает схема грабежа наличности, у вас появится больше возможностей принимать разумные решения в *настоящем*, чтобы обеспечить себе более процветающее и безопасное *будущее*.

В: – *Все ли смогут обеспечить себе процветающее и безопасное будущее?*

О: – К сожалению, нет. Боюсь, что нет.

В: – *Почему?*

О: – Потому, что большинство людей до сих пор живут в прошлом. Но если они застрянут в прошлом, то не смогут понять урок номер один богатого папы: богатые не работают ради денег.

Сегодня многие слишком заняты работой ради денег, упорным трудом ради того, чтобы оплачивать счета и откладывать достаточно средств на будущее. Они не поймут урок номер один до тех пор, пока не проявят готовность выделить время на то, чтобы сначала понять прошлое.

Второй шанс принесет мало пользы тем, кто застрял в прошлом. Как гласит известный афоризм, «*безумен тот, кто делает то же самое снова и снова и при этом ждет разных результатов*». В том, что касается денег, безумием страдают многие.

Итак, если для того, чтобы увидеть будущее, мы должны начать с прошлого, готовы ли вы отправиться в прошлое? Если ваш ответ «да», тогда читайте дальше.

В: – *Последний вопрос: «Если деньги предназначены для того, чтобы делать людей бедными, красть их богатство, тогда кого деньги делают богатыми?»*

О: – Богатых. Тех богатых, которые не работают ради денег и контролируют игру в деньги.

В: – *С каких пор ведется эта игра?*

О: – Игра в деньги ведется с тех пор, как на земле появились люди. Им всегда было свойственно желание поработать других и отнимать то, что у них есть. Эта игра не нова. Богатые играют в нее с очень давних пор.

Если теперь пришла ваша очередь научиться игре в деньги – игре, в которую играют богатые, – значит, это и есть ваш второй шанс.

## Глава вторая

### Человек, который мог видеть будущее

*Большинство моих открытий были результатами ошибок. Вы открываете то, что есть, когда избавляетесь от того, чего нет.*

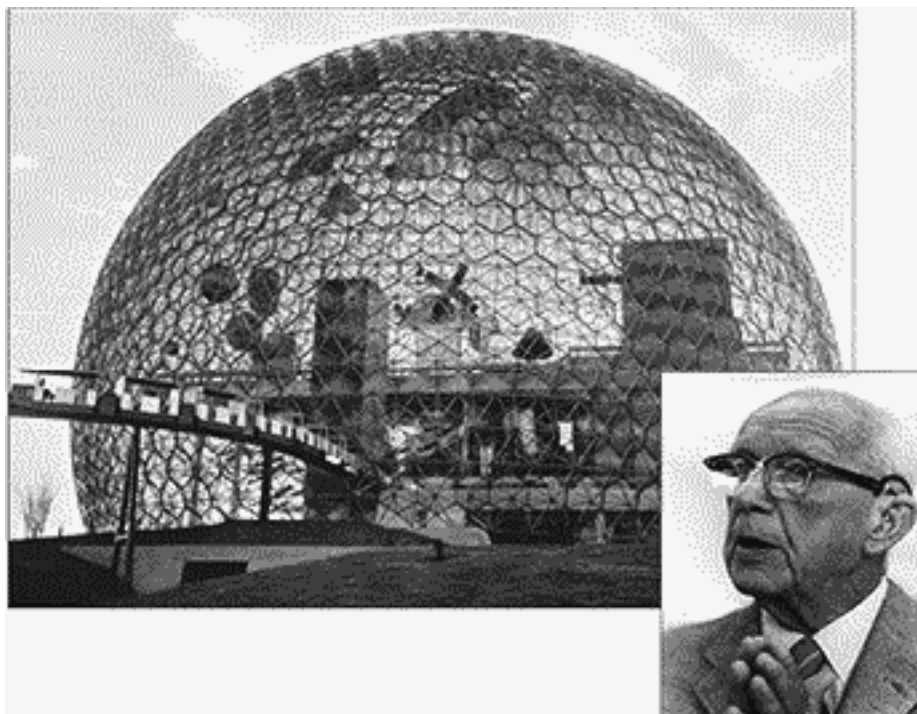
*Ричард Бакминстер Фуллер*

Летом 1967 года мы с Энди Андреасеном, таким же, как и я, 20-летним курсантом Академии торгового флота США в Кингс-Пойнте, автостопом добрались из Нью-Йорка до Монреаля, чтобы увидеть будущее.

Монреаль был местом проведения «Экспо-67» – всемирной выставки, посвященной будущему. Ее центральным объектом стал павильон США – громадный геодезический купол, который был виден со всех сторон за много километров. Создатель купола, Ричард Бакминстер Фуллер, по праву считался одним из величайших гениев нашего времени.

Доктор Фуллер имел репутацию футуриста, и его часто называли «дедушкой будущего». Созданная им конструкция являлась подлинным олицетворением будущего, поэтому выбор формы купола для национального павильона представлялся совершенно логичным решением правительства США.

Бакминстер Фуллер, которого многие называли просто Баки, был загадочной личностью. Гарвардский университет называет его одним из своих самых выдающихся питомцев невзирая на то, что Баки не окончил университетский курс. Хотя Фуллер не имел диплома колледжа, за свою жизнь он был удостоен 47 почетных премий в области архитектуры, дизайна, инженерии, изящных искусств и литературы.



Американский институт архитектуры называет его одним из ведущих архитекторов мира. Его бюст занимает почетное место в вестибюле этого института. Баки не был архитек-

тором по образованию, однако возведенные по его проектам здания можно найти в любой части планеты.

Его считают одним из самых талантливых изобретателей в истории Америки. На его имя зарегистрировано больше 2 тысяч патентов.

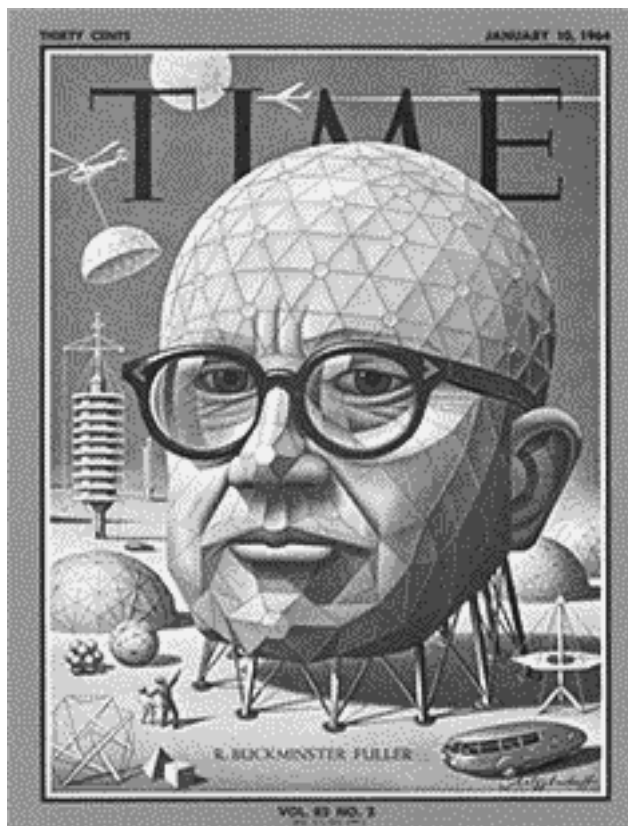
Фуллер – автор множества книг самых разных жанров, от научных и философских до поэтических. В 1982 году он получил от президента Рональда Рейгана Президентскую медаль Свободы и однажды номинировался на Нобелевскую премию.

Невзирая на свои заслуги, Баки часто называл себя «простым маленьким человечком».

## Бедный папа и Баки

Первым, кто познакомил меня с идеями доктора Фуллера, был мой отец – человек, которого я называю моим бедным папой. В конце 1950-х годов, когда я еще ходил в начальную школу, мы с папой долгими часами создавали модели конструкций Баки из палочек и клея. Мы создавали тетраэдры, октаэдры и икосаэдры, которые Фуллер называл «строительными блоками Вселенной». У моего бедного папы и Баки было много общего. Оба были исключительно одаренными людьми, которые процветали в мире академических занятий, таких как математика, естественные науки и конструирование. Оба мечтали о построении лучшего общества, в котором будут заботиться о каждом человеке. Оба посвятили свою жизнь служению человечеству и всеобщему миру на земле.

В 1964 году, когда фотография доктора Фуллера появилась на обложке журнала Time, мой папа пришел в полный восторг.





## Стоя в «Будущем»

В 1967 году мы с Энди – оба поклонники Баки – с нетерпением ждали возможности попасть в павильон США и оказаться внутри массивного купола Фуллера. Ощущение внутри купола было волшебным. Там царил сюрреалистическая атмосфера мира и возможностей. Я никогда не мечтал, что в один прекрасный день буду удостоен чести учиться у «дедушки будущего».

В 1981 году меня пригласили провести неделю на семинаре доктора Фуллера под названием «Будущее бизнеса», который проходил в кемпинге на берегу озера Тахо. Эта неделя навсегда изменила ход моей жизни.

Мне хотелось бы сказать, что я ходил на эти лекции, чтобы больше узнать о всеобщем мире, математике, естественных науках, конструировании, обобщенных принципах или философии. Но это было бы неправдой. Я приехал на семинар главным образом для того, чтобы узнать, как Фуллеру удается предсказывать будущее. Мною руководил чисто меркантильный интерес, а не стремление к всеобщему миру. Я хотел узнать, как предсказывать будущее, чтобы с помощью этого знания делать больше денег.

В последний день этого мероприятия со мной случилось что-то невероятное. Мне хотелось бы это объяснить, но ограниченный словарный запас не позволяет внятно описать свои ощущения.

Я стоял за установленной на треноге видеокамерой, выступая в роли волонтера, записывающего происходящее на пленку. Я вызвался стоять за камерой, потому что, когда сидел в зале, меня неудержимо клонило в сон. Фуллер был не очень зажигательным оратором. Мне он казался занудным – мямлил и использовал слова, которых я не понимал.

Когда семинар подходил к концу, я оторвался от окуляра камеры и взглянул прямо на Баки. В ту же секунду я почувствовал, как через меня прокатилась волна незнакомой, нежной энергии. Я почувствовал, как раскрылось мое сердце и по моим щекам потекли слезы. Эти слезы не были вызваны горем или болью. Это были слезы благодарности человеку, которому хватило смелости, чтобы в течение многих лет направлять, учить и смотреть в будущее.

Джон Денвер посвятил доктору Фуллеру одну из своих песен после того, как Баки вошел в его жизнь и наполнил ее вдохновением. Песня называлась «Что может сделать один человек».

Джон Денвер в поэтической форме выразил свою признательность Баки Фуллеру намного лучше, чем я простыми словами описал те чувства, которые мне посчастливилось испытать в тот день общения с Баки.

Позвольте привести один куплет из песни Джона Денвера, который трогает меня до глубины души всякий раз, когда я его слышу:

Трудно говорить правду,  
Когда никто не желает слушать,  
Когда никого не волнует,  
Что происходит.

Трудно выстоять в одиночестве,  
Когда никого нет рядом.  
Твой дух и вера  
Должны быть сильными.

Далее следует припев:

Что может сделать один человек? Мечтать.  
Что может сделать один человек? Любить.  
Что может сделать один человек? Изменить мир  
И снова сделать его молодым.  
Вот что может сделать один человек.

Поскольку эта книга посвящена теме второго шанса, я описываю это событие с Баки Фуллером как один из множества вторых шансов в моей собственной жизни. Я вернулся в Гонолулу совсем другим человеком.

В ту пору, в 1981 году, у меня были фабрики в Тайване, Корее и на Гавайях, которые производили лицензированную продукцию для индустрии рок-н-ролла. Моя компания поставляла товары для таких рок-групп, как Pink Floyd, Duran Duran, Judas Priest, Van Halen, Boy George, Ted Nugent, REO Speedwagon и The Police. Мне нравился мой бизнес. Мои фабрики выпускали шляпы, бумажники и сумки, украшенные фотографиями и логотипами групп, нанесенными методом шелкографии. По выходным я посещал концерты, наблюдая за тем, как мою продукцию расхватывают счастливые фанаты. Это был отличный бизнес. Я был холост, жил на пляже в Вайкики, по соседству с такими знаменитостями, как кинозвезда Том Селлек, греб деньги лопатой и был счастлив.

Проблема заключалась в том, что с того момента, когда Фуллер затронул мое сердце, я в глубине души знал, что мои дни секса, наркотиков, рок-н-ролла и денег подошли к концу. Я продолжал спрашивать себя: «Что я могу сделать, чтобы мир стал лучше?» и «Что я делаю со своей жизнью?»

В 1981 году мне было 34 года и я владел тремя профессиями. Я окончил Академию торгового флота США в Нью-Йорке, получив степень бакалавра и лицензию третьего помощника капитана для работы на нефтяных танкерах. Я окончил летную школу ВМФ США и стал профессиональным пилотом. Какое-то время я подумывал о том, чтобы устроиться летать на гражданских авиалиниях, но, когда вернулся из Вьетнама, понял, что мои дни как пилота уже в прошлом. Теперь я был предпринимателем, владельцем глобального бизнеса в сфере производства и сбыта. Моя рок-н-ролльная продукция продавалась в магазинах национальных торговых сетей, таких как JCPenney, Tower Records и Spencer, на концертах рок-групп и через международную дистрибьюторскую сеть.

Моя проблема стала результатом встречи с Баки Фуллером. И когда я вернулся на свою фабрику в Гонолулу, мои мысли постоянно возвращались к тому чувству, которое я испытал в Монреале. Как я уже говорил, стоя в волшебной атмосфере того купола, я не смел даже мечтать когда-нибудь познакомиться с его создателем. И вот теперь был с ним знаком и знал, что моя жизнь изменилась в очередной раз.

## Моя духовная работа

Теперь, вместо того чтобы слушать рок-н-ролл, я слушал Джона Денвера. Каждый раз, слушая, как он пел «Что может сделать один человек» – песню, посвященную Фуллеру, – я спрашивал себя: «Что мне следует сделать со своей жизнью?»

Всякий раз, когда я слушал рок-н-ролл, эта музыка вдохновляла меня лишь на посещение ночных клубов Вайкики.

Когда же я слушал песни Джона Денвера, в моем сердце рождались мысли. Вместо того чтобы допоздна зависать в ночных клубах, я стал проводить больше времени в одиночестве, занимаясь серфингом или совершая пешие прогулки, только чтобы полюбоваться красотой природы. По выходным посещал семинары по личностному развитию, чтобы узнать, как

стать лучше в эмоциональном и духовном отношении. Моя неожиданная мягкость вызывала удивление друзей по Корпусу морской пехоты, и я стал проводить больше времени с бизнесменами, занимавшимися решением социальных проблем в пригородных районах, чем с теми, чьи интересы ограничивались сферой рок-н-ролла или сбыта продукции.

Постепенно до меня дошло, что мы получаем образование в надежде найти финансовую профессию, именуемую работой. После знакомства с Фуллером я осознал, что хочу найти свою духовную профессию, свою *духовную работу* и свое предназначение в жизни.

С 1981 по 1983 год мне удалось трижды попасть на семинары Фуллера во время летних отпусков. В другое время года мы с моими новыми друзьями собирались для группового изучения книг Фуллера. Его работы были довольно трудными для понимания, поэтому мы решили индивидуально проработать одну главу за неделю, а затем собираться вместе у кого-нибудь дома для обсуждения и составления интеллект-карты мыслей Фуллера, изложенных в этой главе.

Составление интеллект-карт – это метод использования цветных схем и рисунков, которые лучше, чем слова, позволяют упорядочить и определить приоритетность содержащихся в главе мыслей Фуллера. Рисунки выполнялись на больших листах из перекидных блокнотов и начинались с изображения сути ключевой концепции. Секрет составления интеллект-карт заключается в том, чтобы использовать цветные линии, рисунки и как можно меньше слов. Это заставляет участника облекать слова и мысли в форму изображений, что существенно повышает интенсивность процесса обучения и обсуждения.

Как все мы знаем, два или несколько умов лучше, чем один, но только не в учебных заведениях, где совместная работа двух или нескольких умов именуется *обманом*. Групповое обучение – с использованием обсуждений, цветных схем и рисунков – было увлекательным, стимулирующим, требующим усилий, но никогда не скучным. Вместо того чтобы допоздна развлекаться в ночных клубах, я теперь засиживался на собраниях групп, занимавшихся изучением книг. Я знал, что это мой второй шанс найти свою цель в жизни. Вместо того чтобы воспользоваться услугами системы образования, научиться перевозить по морю нефть, сеять ужас с небес или производить и продавать продукцию фанатам рок-н-ролла, я теперь посещал занятия школы нового типа, «школы второго шанса», чтобы научиться тому, как стать лучше, как стать человеком, который, возможно, сумеет произвести какие-то изменения в этом мире.

Проблема была в том, что я не имел ни малейшего представления о том, какой была или должна быть моя *духовная работа*. С 1981 по 1983 год я посвятил много времени изучению работ Фуллера. И лето 1983 года стало последним летом моей учебы у него. Закрывая семинар, он сказал: «До свидания, любимые мои люди. Увидимся следующим летом». Но следующим летом он уже не мог с нами увидеться. Бакминстер Фуллер умер три недели спустя, 1 июля 1983 года.

## Изменения на горизонте

К 1984 году я уже понял, что мне нужно было произвести изменения, но проблема заключалась в том, что я не знал, что мне следовало сделать, поэтому решил сделать хоть что-нибудь.

*Иногда вам нужно перестать делать то, что вы любите делать, чтобы вы смогли делать то, что вам надлежит делать.*

Кроме того, я перечитал повесть-притчу «Чайка по имени Джонатан Ливингстон», написанную Ричардом Бахом и впервые опубликованную в 1970 году.

*Это история самца чайки по имени Джонатан Ливингстон, которому надоели ежедневные драки за еду. Охваченный страстью к полетам, он тратит все силы на тренировки, пытаясь научиться летать как можно лучше, пока его нежелание вести себя так же, как все, не приводит к изгнанию из стаи. Оставшись в одиночестве, он живет спокойно и счастливо, продолжая учиться и получая все большие удовольствия от развития своих способностей.*

*Однажды Джонатана встречают две чайки, которые забирают его на «более высокий уровень существования», где нет неба, но есть лучший мир, открывающийся тем, кто совершенствует свои знания, и где он встречает других чаек, которые любят летать. Он обнаруживает, что его упорство и стремление учиться делают его редкой птицей, которые встречаются в лучшем случае одна на миллион. В этом новом месте Джонатан завязывает дружбу с самой мудрой чайкой, Чиангом, который выводит его на новый уровень и учит мгновенно перемещаться в любое место Вселенной. Весь фокус, по утверждению Чианга, заключается в том, чтобы «сначала осознать, что ты уже прилетел туда, куда стремишься». Не удовлетворенный своей новой жизнью, Джонатан возвращается на Землю, чтобы отыскать тех, кто похож на него, и передать им свои знания и любовь к полету. Его миссия оказывается успешной, и он собирает вокруг себя других чаек, изгнанных за нежелание быть такими же, как все. В конце концов самый первый из его учеников, Флетчер Линд, сам становится учителем, а Джонатан отправляется учить другие стаи.*

## Скачки веры

Одним из важных уроков книги «Чайка по имени Джонатан Ливингстон» стало для меня осознание того, что иногда людям следует отпускать свое прошлое и позволять потокам жизни уносить их туда, куда им предназначено отправиться.

С лета 1983 до конца 1984 года я готовился отпустить прошлое и отдаться во власть потоков жизни.

Этот процесс начался с уведомления двух моих партнеров по рок-н-рольному бизнесу о том, что я собираюсь «все отпустить» и двинуться дальше. Когда они спросили куда, я что-то промямлил о намерении позволить потокам жизни нести меня по течению. Увидев, что до них не доходит, я просто сказал: «Я собираюсь совершить скачок веры в неизвестное», – и в октябре 1983 года мы запустили процедуру выкупа компании, которая должна была вывести меня из бизнеса.

В январе 1984 года, занимаясь приведением в порядок незавершенных дел на Гавайях, в Нью-Йорке, на Тайване и в Корее, я встретил самую прекрасную женщину, какую когда-либо видел. Ее звали Ким, и она не желала со мной знаться. Следующие шесть месяцев я уговаривал ее согласиться на свидание, и шесть месяцев ее ответ был всегда одинаковым: «Нет».

Но в конце концов она согласилась. Мы вместе поужинали и до самого рассвета гуляли по Вайкики-Бич. С позднего вечера до раннего утра я рассказывал ей о Баки Фуллере и о возможностях, которые открывает жизненное предназначение человека, его духовная работа. Ким была первой из знакомых мне женщин, которая проявила интерес к этим темам.

Следующие несколько месяцев мы виделись регулярно. Ким стала частью моего процесса «отпускания прошлого». Она была рядом во время моего трогательного прощания с партнерами и работниками фабрики в Гонолулу. Мы с Ким знали, что нам тоже скоро предстоит распрощаться. Ее ожидала карьера в рекламном бизнесе в Гонолулу, а я собирался совершить скачок в никуда. Однажды, когда день расставания был уже совсем близок, Ким сказала: «Я хочу пойти с тобой». В декабре 1984 года мы с Ким взяли за руки и совершили прыжок веры в неизвестное. Вне всяких сомнений, 1985 год был самым худшим годом в

нашей жизни. К сожалению, мы даже представить не могли, что впереди нас ждут годы, по сравнению с которыми 1985-й покажется легким.

Нам хотелось бы сказать, что все было легко и шло как по маслу. Но на самом деле мы прошли через ад. Даже сегодня, в 2014 году, несмотря на финансовые и профессиональные успехи, нам все еще приходится сталкиваться с трудностями жизни в реальном мире, мире жадности, лжи, бесчестности, преступности и подводных камней в законодательстве.

Невзирая на трудности и горечь поражений, наш путь был очень похож на тот, что описан в книге «Чайка по имени Джонатан Ливингстон». Это был процесс испытания нашего духа и нашей преданности цели, который должен был показать, не сдадимся ли мы, когда станет слишком тяжело.

Самая лучшая новость состоит в том, что мы познакомились с множеством замечательных людей самых разных типов, с которыми нам не суждено было бы встретиться, если бы Ким осталась в своем рекламном агентстве, а я – в производственном бизнесе.

Самое лучшее описание людей, с которыми мы познакомились и подружились на этом пути, предлагается в повести-притче «Чайка по имени Джонатан Ливингстон».

*Джонатан попадает в общество, где все чайки наслаждаются полетом. Он обрел эту способность лишь после долгой и упорной практики в одиночестве. Процесс обучения, связывающий многоопытного учителя и прилежного ученика, поднимается почти на священные уровни. Учитель и ученик, несмотря на огромные различия между ними, делятся чем-то необычайно важным, способным связать их вместе:*

*«Вам следует понять, что чайка – это ничем не ограниченная идея свободы, воплощение образа Великой Чайки». Джонатан осознает необходимость быть верным самому себе: «Ты волен быть самим собой, свободен осознать свою истинную сущность и быть ею здесь и сейчас, и ничто не в силах тебе воспрепятствовать».*

В 1985 году мы с Ким много раз оказывались в ситуациях, когда нам было негде жить и когда у нас не было денег купить еду. Нам приходилось ютиться в старой коричневой «тойоте» и в подвале у хорошей знакомой. Как я уже сказал, это было испытанием нашей веры.

Осенью 1985 года поток жизни унес нас в Австралию, где мы нашли тех, кому нравилось то, чему мы учили. Мы использовали игры, чтобы обучать людей социально ответственному предпринимательству и инвестированию. К декабрю 1985 года один из семинаров, который мы провели в Сиднее, принес нам небольшую прибыль, и это одна из причин нашей любви к Австралии и австралийцам. Мы отпустили все наше прошлое, и поток жизни принес нас в Австралию, где австралийцы предоставили нам шанс стать хорошими учителями.

## Смена друзей

Как-то в 1986 году, совершенно неожиданно, мне позвонили из основанного Джоном Денвером фонда Windstar. Джон собирался провести семинар в Аспене и хотел узнать, не хочу ли я стать одним из приглашенных ораторов, в число которых входили другие предприниматели, такие как Бен Коэн и Джерри Гринфилд, создатели легендарной марки мороженого Ben & Jerry's. Разумеется, я сказал «да».

Атмосфера в большом шатре на земле Джона в Аспене была почти такой же, как под куполом Фуллера в Монреале. Ощущение волшебства, изумления и возможностей было точно таким же. По какой-то причине я не стал затрагивать тему рок-н-рольного бизнеса. Она показалась неподходящей. По какой-то причине – без всякой подготовки – я заговорил о вопросах образования и обучения. Я рассказывал о боли, через которую прошел в школе, о том, что хотел изучать одни предметы, но приходилось зубрить те, которые меня совер-

шенно не интересовали. Я говорил об эмоциональной боли, которую испытал, когда в средней школе дважды провалил экзамены по английскому языку из-за того, что не мог хорошо выражать свои мысли в письменном виде. Я говорил о детях, похожих на меня, детях, которым хотелось учиться, но не нравилась школа. Я говорил о том, как традиционный процесс обучения сокрушал дух очень многих детей. В конце моего выступления я попросил всех участников группы закрыть глаза, сложить ладони и прослушать последнюю песню Уинтни Хьюстон «Самая великая любовь» (The Greatest Love of All). Первая строка этой песни полностью соответствовала моему настроению и сути послания:

*Я верю, что дети – наше будущее...*

Когда я замолк и спустился со сцены, лишь у немногих слушателей глаза оставались сухими. Люди в зале, эта группа «чаек», обнимали друг друга, у некоторых слезы текли так же, как у меня в 1981 году, в тот день, когда я сам находился на семинаре Баки Фуллера. Это были слезы любви, а не печали. Слезы ответственности, а не обиды. Слезы благодарности за полученный от жизни дар. Это были слезы смелости, вызванные знанием того, что меняющийся мир требует храбрости и мужества, которые рождаются в сердце. Многие в этой группе «чаек» уже знали, что английское слово *courage* (смелость) происходит от французского *le coeur* (сердце). В фонде Windstar собрались «чайки», многие из которых уже научились летать. И они знали, что для полета требуется смелость.

Ким стояла внизу, ожидая, когда я спущусь со сцены, и мы молча обнялись. Мы знали, что нашли свое предназначение. Мы знали, что нашли то, чему суждено было стать и что до сих пор остается делом всей нашей жизни.

Интересно отметить, что профессия учителя не входила в мой список ответов на вопрос «Кем ты хочешь быть, когда вырастешь?». Я считал, что быть юристом – это «более высокое призвание», чем быть учителем. И дело не в том, что мне не нравилась школа. Мне не нравилось, когда меня силой заставляли учиться тому, чему я учиться не хотел. Мне не нравилось не учиться тому, чему я хотел учиться. Мне хотелось научиться понимать суть денег и быть таким же финансово свободным, как богатый папа. Но мне не хотелось быть таким же рабом чека на зарплату, безопасной работы и учительской пенсии, как бедный папа.

## **Взлеты в бизнесе**

Как только мы с Ким ясно поняли, в чем заключается наше предназначение, организованная нами образовательная компания стала расширяться. У нас появились отделения в Новой Зеландии, Канаде, Сингапуре и Малайзии. В Соединенных Штатах наш бизнес переживал настоящий бум.

Десять лет спустя, в 1994 году, мы продали этот бизнес нашему партнеру. В то время Ким и я уже достигли финансовой свободы. Ким было 37 лет, а мне – 47. Мы добились финансовой свободы без постоянной работы, без государственной поддержки и без пенсионного портфеля, набитого акциями, облигациями и паями взаимных фондов.

Когда люди стали спрашивать нас, как мы достигли финансовой свободы без традиционных инвестиционных и пенсионных планов, мы с Ким поняли, что пришло время использовать *наш* новый второй шанс.

Следуя одному из обобщенных принципов Бакминстера Фуллера (принципу, который действует во всех случаях без исключений), мы создали следующий бизнес – компанию, которая сегодня называется Rich Dad.

Обобщенный принцип, которому мы следовали, гласит:

*Чем большему количеству людей я служу, тем более эффективным становлюсь.*

Преисполнившись намерением служить большему количеству людей, мы с Ким начали совершенствовать игру CASHFLOW®<sup>1</sup> и я сел писать книгу «Богатый папа, бедный папа».

Официальное открытие компании Rich Dad состоялось в день моего 50-летия, 8 апреля 1997 года. Наша миссия сформулирована коротко и четко:

*Поднять финансовое благосостояние человечества.*

## **Второй шанс для компании Rich Dad**

Как я уже говорил, мир денег меняется, а миллионы людей, к сожалению, этого не делают. Несмотря на то что Ким и я достигли финансовой свободы, мы продолжаем трудиться в компании Rich Dad, поскольку ее миссия требует, чтобы количество людей, которым нужно предложить второй шанс в обращении с их деньгами и жизнью, становилось все больше. Сегодня благодаря развитию электронных игр и приложений Rich Dad чувствует себя готовой еще к одному второму шансу – шансу служить большему количеству людей, используя инструменты и технологии информационной эпохи. Вся прелесть вторых шансов в том, что человек может иметь их столько, сколько ему нужно или сколько он хочет – без каких-либо ограничений. У каждого из нас достаточно сил, чтобы принять решение воспользоваться вторым шансом, вместо того чтобы сидеть сложа руки и рассуждать о том, что могло бы произойти. И чем больше мы учимся, чем больше каждый из нас узнает о постоянно меняющемся мире, в котором мы живем, тем выше вероятность добиться успеха в использовании второго шанса.

Последняя книга доктора Фуллера называется «ГРАНЧ гигантов» (GRUNCH of Giant). Слово *GRUNCH* – это акроним, обозначающий вселенский грабеж денежных средств (GRoss UNiversal Cash Heist). Автор изобрел его, чтобы дать название «армии невидимых гигантов ростом в тысячу миль, взявшихся за руки, чтобы окружить планету Земля и делать с ней все, что им вздумается».

Эта книга была опубликована после смерти Фуллера в 1983 году и стала единственной книгой, в которой он акцентировал внимание на многих вещах, вызывавших тревогу у моего богатого папы, и в первую очередь на том, *как денежная система крадет наше богатство*.

То, что я прочитал в этой книге в 1983 году, стало последней каплей. Я осознал, что больше не смогу быть обычным бизнесменом. И хотя я не знал, что именно сделать, мне было ясно, что не имею права бездействовать. Я слишком много знал и больше не мог молчать. Фуллер научил нас видеть будущее, и я мог видеть приближение этого кризиса – кризиса, который начался в системе образования.

В следующих главах я расскажу, чему научился и почему на нас обрушился сегодняшний финансовый кризис.

Грабеж денежных средств у населения не является чем-то новым. Он продолжается уже очень долго. Для тех, кто занимается поисками второго шанса, понимание целей сообщества гигантов-грабителей, которому Фуллер дал название «ГРАНЧ гигантов», необходимо для создания светлого будущего для них самих и их семей.

---

<sup>1</sup> «Денежный поток». – Прим. перев.

## Глава третья Что я могу сделать?

*Я просто изобретаю, а затем жду, когда придет человек, которому нужно то, что я изобрел.*

*Ричард Бакминстер Фуллер*

Мне потребовалось немало времени, чтобы понять, что способность Баки Фуллера предсказывать будущее не имела ничего общего с котировками акций, выбором времени для операций на рынке, ставками на лошадей или предсказаниями того, кто выиграет ежегодный чемпионат США по бейсболу. Его видение будущего было совсем не таким, как у Бога.

Баки старался не использовать слово *Бог*, поскольку считал, что в нем заключено слишком много «религиозных догм», эмоций и противоречий. В представлении Фуллера Бог не был белым человеком, иудеем, арабом или азиатом. Он предпочитал заменять слово *Бог* термином *Великий Дух*, заимствованным у американских индейцев. Великий Дух – это невидимая энергия, которая формирует из всех вещей единую «вселенную», а не просто небеса и землю.

Позвольте *еще раз* подчеркнуть, что использование термина *Бог* в этой книге не имеет никакой религиозной подоплеки. Я уважаю предоставленное каждому человеку право исповедовать любую религию. Проще говоря, я верю в религиозную свободу, позволяющую каждому свободно выбирать, верить ему в Бога или нет.

То же самое касается политики. Я не республиканец и не демократ. Как говорили в старину, «моя собака в этой схватке не участвует». К тому же свою собаку я люблю намного больше, чем политиков.

## Эволюция человека

Футуристические взгляды Фуллера не были связаны со сферой денег. Он отождествлял будущее с планами Великого Духа относительно человеческой эволюции. Фуллер считал людей участниками продолжительного эксперимента Бога, которых поместили сюда, на «космический корабль Земля», чтобы посмотреть, смогут ли они эволюционировать, и если смогут, то во что превратят планету – в рай или в ад.

По мнению Фуллера, Великий Дух хотел, чтобы все люди были богатыми. Баки часто повторял: «На Земле шесть миллиардов миллиардеров». (Это было в 1980-е годы. Сегодня он сказал бы «семь миллиардов миллиардеров».) В 1980-е годы официально зарегистрированных миллиардеров было менее пятидесяти. Это очень далеко от «шести миллиардов», о которых говорил Баки. К 2008 году их уже стало 1150. Сегодня эта цифра возросла до 1645 человек.

Фуллер считал, что человечество достигло критической точки эволюции. Если эволюция не приведет людей от жадности и эгоизма к щедрости и изобилию, то человечеству – как эксперименту на Земле – придет конец. Он часто называл богатых и власть имущих, которые запасают и припрятывают «неограниченные богатства Бога» только для себя, «тромбами» и считал, что если люди не «эволюционируют», то не только убьют сами себя, но и уничтожат экологию всей планеты.

Баки Фуллер занимался формулированием обобщенных принципов, так как считал их невидимыми силами, которые управляют Вселенной. Другими словами, обобщенные принципы – это принципы действия Великого Духа, желающего, чтобы все люди и вся жизнь на Земле процветали. Фуллер полагал, что этих обобщенных принципов может быть от 200 до



300. К моменту своей смерти он успел открыть около пятидесяти. Лично я знаю и применяю примерно пять из них.

В своих работах и выступлениях Фуллер критиковал горстку жадных, влиятельных личностей, которые использовали людей и ресурсы планеты исключительно в целях собственного обогащения. Он был убежден, что если люди не совершат переход от *жадности* к *щедрости* – чтобы работать на благо планеты, которая будет трудиться на благо всех и вся, – то человечество будет изгнано с «космического корабля Земля» и эксперимент Великого Духа будет отброшен на миллионы лет назад. В то же время Фуллер говорил, что Бог терпелив и готов дать людям сколько угодно времени для эволюции. К сожалению, мы с вами не можем позволить себе роскошь ждать еще миллион лет, пока эта простая истина дойдет до наших собратьев.

## Как служить большему количеству людей

В предыдущей главе уже упоминалось о том, что один из открытых Фуллером обобщенных принципов Великого Духа гласит:

*Чем большему количеству людей я служу, тем более эффективным становлюсь.*

В процессе использования своего второго шанса я всячески стараюсь следовать этому обобщенному принципу, когда принимаю решения по вопросам бизнеса. Вместо того чтобы заботиться лишь о собственном обогащении, я начал приучать себя думать о том, как сделать богаче не только себя, но и *других*.

Этот обобщенный принцип помог Ким и мне принять решение продать основанную нами компанию, занимавшуюся проведением семинаров, партнеру. Несмотря на то что бизнес являлся достаточно успешным, его возможности были ограничены в плане количества людей, которым мы могли служить.

Нам было нелегко расстаться с этим бизнесом, который мы любили, успешно строили и сделали прибыльным. Тем не менее мы интуитивно поняли, что пришло время двигаться дальше. Пришла пора искать способы служить большему количеству людей.

В 1994 году мы обрели финансовую свободу. Этим мы были обязаны не урокам Баки Фуллера, а тому, что следовали урокам богатого папы. Финансовая свобода дала нам время на развитие следующего бизнеса. В 1996 году была проведена презентация первой коммерческой версии нашей игры CASHFLOW® в Лас-Вегасе и Сингапуре. Следующим шагом стала разработка маркетингового плана продажи этой игры.

У игры CASHFLOW® изначально было два недостатка, в силу которых ее было трудно продавать. Во-первых, она была слишком сложной. Приглашенный нами эксперт по играм посоветовал «сделать ее понятной даже для глупцов», иначе она не будет продаваться. Мы решили отклонить эту рекомендацию. Мы хотели, чтобы игра CASHFLOW® была обучающей, а не развлекательной.

Вторым недостатком игры была высокая себестоимость ее производства. Тот же самый консультант сказал, что розничная цена CASHFLOW® не должна превышать 29,95 доллара. При такой розничной цене стоимость производства игры должна быть не выше 7 долларов. Но проблема заключалась в том, что каждая игра из первой пробной партии обошлась нам более чем в 50 долларов. Данная сумма включала расходы на организованное в Китае производство, транспортировку и складирование в США. Опять же вопреки совету эксперта по играм, мы установили розничную цену в 195 долларов, что сделало CASHFLOW® одной из самых дорогих настольных игр на рынке.

Но, как известно, необходимость – мать изобретательности. Чтобы продавать игру по 195 долларов, нам с Ким нужно было проявить изобретательность. Мы обратились к бывшим участникам наших семинаров с предложением провести за 500 долларов однодневную презентацию CASHFLOW®, в ходе которой участникам предстояло сыграть в нашу новую игру два раза: в первый – для того, чтобы познакомиться с игрой, во второй – чтобы войти во вкус. Идея сработала. Участники пришли в восторг. Почти все сказали, что за один день узнали о деньгах больше, чем за всю жизнь. Когда мы объявили, что «бывшие в употреблении» игры распродаются по 150 долларов, их размели в одно мгновение. Любопытно отметить, что люди «дрались» именно за эти игры, хотя тут же предлагались совершенно новые по 195 долларов.

Бизнес-модель сработала, и на ее основе родилась концепция клуба любителей игры CASHFLOW®. В 2004 году газета New York Times посвятила клубам игры CASHFLOW® статью под названием «Игра в деньги ценится все выше», где, в частности, сообщалось, что количество таких клубов во всем мире перевалило за 3,5 тысячи. Многие из этих клубов существуют до сих пор, продолжая служить такому большому количеству людей, какое мы с Ким никогда не смогли бы охватить собственными силами.

*В: – Если вы хотите служить большему количеству людей, то почему бы вам не предлагать игру бесплатно?*

*О: – Мы рассматривали вариант использования правительственных грантов для финансирования производства игр, но это было бы равнозначно попытке приучать людей к образу мышления бедного папы, вместо того чтобы побуждать их применять предпринимательский стиль мышления богатого папы.*

Кроме того, когда людям предлагают что-то даром, это часто не вызывает у них желания вырваться из бедности. У них формируется менталитет льготника, который разрушает инициативу и чувство личной ответственности.

Что касается высокой стоимости игры, то следует заметить, что миллионы людей могут играть в ее онлайн-вариант, причем совершенно бесплатно. Кроме того, один экземпляр игры позволяет бесплатно научить и действительно учить сотни людей в клубах любителей игры CASHFLOW®. Многие лидеры таких клубов во всем мире поддерживают миссию компании Rich Dad *поднять финансовое благосостояние человечества* и обучают этой игре других людей. Для них это не просто духовная работа, потому что чем больше они учат других, тем больше учатся сами.

Большинство лидеров клубов игры CASHFLOW®, с которыми я разговаривал, убеждены в том, что они получают больше, чем отдают. Они следуют религиозному принципу «давайте, и дастся вам» (Луки 6:38).

К сожалению, существуют клубы, которые проводят презентации игры лишь для того, чтобы продавать другие продукты или бизнес-возможности. Если вам встретится один из таких клубов, просто знайте, что я поддерживаю свободу предпринимательства, но категорически против того, чтобы мои игры использовали в качестве маркетинговых инструментов.

## **Другие точки зрения**

Около шести месяцев я провел в тихом, живописном городке Бисби, штат Аризона, в старой тюрьме, превращенной в шикарные апартаменты. В свое время эту старую тюрьму арендовал под жилье Джон Уэйн. Он любил Бисби и Южную Аризону, где владел небольшим ранчо.

Днем я работал на своем маленьком ранчо, превращая старый постоялый двор для дилижансов (на дороге из Бисби в печально известный Гумстоун, где произошла знаменитая перестрелка Дока Холлидея с бандой Айка Клэнтон) в жилой дом с одной спальней. По вечерам сидел в тюрьме и работал над рукописью книги. Это был мучительный процесс. Много раз я начинал и бросал, переделывал и начинал снова. Наконец, однажды поздно вечером, изнуренный работой по благоустройству недвижимости и уставший от мучительных раздумий над концепцией книги, я начал печатать ее первые строки: «У меня было два отца: богатый и бедный».

Так рождалась книга «Богатый папа, бедный папа», с которой началась серия «Богатый Папа». Большинству людей неизвестно, что она была задумана как брошюра для продвижения игры CASHFLOW®.

Восьмого апреля 1997 года, в мой пятидесятый день рождения, поступила в продажу книга «Богатый папа, бедный папа» и была зарегистрирована компания Rich Dad.

Книга «Богатый папа, бедный папа» издавалась во всем мире на деньги автора до начала 2000 года. Слух о ней распространялся подобно вирусу, и в один прекрасный день она оказалась в престижном списке бестселлеров New York Times, где была единственной книгой, выпущенной на средства автора.

Вскоре после этого мне позвонила одна из продюсеров телешоу Опры Уинфри. Прежде чем пригласить меня на передачу, она хотела со мной побеседовать. Как только она убедилась в том, что история о богатом и бедном папе основана на реальных событиях, мое появление на шоу Опры в качестве гостя было утверждено.

В тот момент я находился в Австралии, поэтому должен был принять трудное решение: остаться там или срочно лететь в Чикаго на интервью. И в который раз сработал принцип «Чем большему количеству людей я служу, тем более эффективным становлюсь». Приняв решение участвовать в шоу, я прямым рейсом отправился из Австралии в Чикаго. До сих пор в мельчайших подробностях помню, как вошел в студию Опры и просидел напротив нее целый час, обсуждая тему острой потребности в финансовом образовании.

Тот час полностью изменил мою жизнь. За это время я превратился из никому не ведомого энтузиаста в известного всему миру поборника финансового образования. Для того чтобы наутро проснуться знаменитым, потребовалось всего 55 лет успехов, неудач и множество вторых шансов.

Я рассказываю вам эту историю не для того, чтобы похвастаться или самому себя похвалить. Я просто хочу показать, какого успеха в обращении с деньгами можно добиться, следуя обобщенным принципам Баки Фуллера и урокам моего богатого папы.

## **Богатым свойственна щедрость**

Кто-то из журналистов однажды спросил меня, правда ли, что богатым меня сделало участие в шоу Опры. Я ответил, что, входя в ее студию, уже был богатым. Я был богатым в финансовом отношении, потому что посвятил свою жизнь приобретению знаний, которые нельзя получить в учебных заведениях. Шоу всего лишь помогло мне поделиться приобретенным богатством, щедро распорядиться тем, что я знал.

Мои слова о щедрости встревожили журналиста. Он был убежден в том, что только жадный человек может стать богатым. Когда я попробовал втолковать ему, что существует обобщенный принцип «единство множественно и состоит минимум из двух частей», в соответствии с которым человек может стать богатым, проявляя как жадность, так и щедрость, у него посоловели глаза. Журналист был заиклен на том, что единственный способ стать богатым основан на жадности. Его разум отвергал возможность стать богатым, проявляя

щедрость. В его представлении существовал лишь один тип богатого человека – жадный богатый человек.

В: – *Как пошли ваши дела после того, как вы стали знаменитыми? Стала ли ваша жизнь легкой и безоблачной?*

О: – Нет. Скорее, наоборот. Слава и деньги сделали жизнь более трудной. Многие друзья стали нам завидовать. Партнеры стали проявлять жадность и начали воровать. Кроме того, к нам стали приходить люди, чтобы посмотреть, чем они могут «помочь». Мне было очень трудно определить их подлинную цель: *помочь нам* в осуществлении нашей миссии или *помочь себе* воспользоваться тем, что мы создали.

Хорошая новость заключается в том, что за эти годы в нашу жизнь вошло очень много замечательных людей. Опять же: *единство множественно*, и нам пришлось научиться принимать хорошее вместе с плохим.

## Последние слова Баки

Как я уже сказал, Фуллер умер 1 июля 1983 года. Его жена Анна умерла через 36 часов после него. Обоим было по 87 лет. Даже в момент смерти жизнь Баки оставалась сверхъестественной.

Во время своего выступления на семинаре, который стал последним в его жизни, Баки внезапно замолк и какое-то время сидел неподвижно. Я не присутствовал на том семинаре, но слушал пленку с записью его последних слов. Позвольте пересказать их своими словами.

Баки сказал, что он вынужден прекратить свое выступление, поскольку его жена тяжело больна. Он упомянул о том, что несколькими днями ранее у него возникло предчувствие, что они с женой умрут вместе. Сознывая, что смерть приближается к ним обоим, Баки сказал: «Происходит что-то таинственное». Пожелав всем успешно продолжать работу, он завершил свое выступление своей обычной прощальной фразой: «Спасибо вам, любимые мои человеки».

Позднее я узнал, что они с женой договорились: ни один из них не увидит смерти другого, – и выполнили условия этого соглашения. Приехав, чтобы увидеть жену, Баки присел на край кровати, на которой она лежала в коме. Затем он опустил голову на подушку рядом с ее головой и тихо отошел в мир иной. Она последовала за ним 36 часов спустя и тоже не видела, как он умер. Баки был футуристом, который предсказал, как они с женой умрут. Мне кажется, он услышал, что Великий Дух призывал их домой.

Когда сообщение об их смерти прозвучало в выпуске новостей, я ехал на машине в Гонолулу. Это известие так ошеломило меня, что я остановился у обочины и заплакал. Оглядываясь назад, понимаю, что в тот тяжелый для меня день, когда я сидел в автомобиле на обочине шоссе, закончилась одна фаза моей жизни и началась другая. Мне был предоставлен второй шанс. Мне больше не нужно было оставаться предпринимателем в сфере производства. Мне предстояло стать предпринимателем в сфере образования.

## ГРАНЧ гигантов

Через несколько месяцев после смерти Баки в продажу поступила его последняя книга «ГРАНЧ гигантов». Как я уже упоминал, слово ГРАНЧ расшифровывается как вселенский грабеж денежных средств. Оно было изобретено, чтобы дать название невидимому сообществу «гигантов-грабителей», богатых и власть имущих, которые крадут наше богатство посредством наших же денег, государственной машины и банковской системы.

Когда я читал эту тоненькую, но чрезвычайно сильную книгу, многие элементы головоломки начали становиться на свои места. Мой разум словно вернулся в прошлое, в то время, когда мне было девять лет, я учился в четвертом классе и тянул руку вверх, чтобы спросить учительницу: «Когда мы начнем изучать деньги?» и «Почему богатых людей так мало, а бедных так много?»

И вот теперь, когда я читал книгу Баки, в моей голове стали медленно возникать ответы на эти вопросы. Фуллер резко критиковал систему образования – не только за то, чему она учила, но и за то, как она заставляла детей учиться. Вот что он говорил о каждом ребенке и об уникальной гениальности каждого из них:

*Каждый ребенок рождается гением, но быстро теряет свою гениальность под воздействием заурядных людей и/или неблагоприятных факторов окружающей среды.*

И...

*Я замечаю, что каждый ребенок демонстрирует всеобъемлющую любознательность. Детей интересует абсолютно все, и разносторонностью своих интересов они постоянно приводят в замешательство своих «узкоспециализированных» родителей. Дети с самого начала показывают, что их гены устроены таким образом, чтобы помогать им усваивать, осмысливать, координировать и применять любую получаемую информацию.*

Фуллер считал, что учащимся следует самим контролировать процесс своего образования. Это, по сути, означает: делайте то же, что и Стив Джобс. Проучившись один семестр в Рид-колледже, Стив отчислился, чтобы получить статус вольного слушателя и изучать только те предметы, которые его интересовали. Получать формальное высшее образование он не стал.

В: – Баки Фуллер действительно говорил, что в каждом человеке живет гений?

О: – Да.

В: – Но я не считаю себя очень умным. Не думаю, что во мне таится гений. Как это объяснить?

О: – Как сказал Баки, учебные заведения и родители часто уничтожают в детях гениев. Фуллер сравнивал школу с алмазной шахтой. Учителя трудятся в шахте, отыскивая «алмазы» – детей, которых они считают гениями. Сваленная в отвал «пустая порода» – это ученики, которые, по мнению преподавателей, не обладают потенциалом гениев. Вот почему многие дети оканчивают школу, считая себя тупыми, бездарными, заурядными, и на всю жизнь сохраняют ненависть к системе образования.

В: – Но как людям удастся открыть таящуюся в них гениальность?

О: – Способов много. Один из них состоит в том, чтобы изменить окружающую обстановку.

В: – А какое отношение она имеет к моей гениальности?

О: – Позвольте привести несколько примеров. Многие ученики чувствуют себя глупыми в обстановке классной комнаты, но их гений пробуждается, как только они выходят на стадион. Гениальность Тайгера Вудса проявилась на поле для гольфа. Гениальность Beatles обнаружилась в окружении гитар и барабанов, в студии звукозаписи. Стив Джобс бросил

колледж, но его гений показал себя в гараже, где они со Стивом Возняком создали первый компьютер Apple.

*В: – А почему я не считаю себя умным? Почему не могу понять, в чем моя гениальность?*

*О: – Потому, что большинство людей проводят время в школе и на работе, где окружающая среда не всегда помогает расцвести их гению. Многие всю жизнь чувствуют себя нераскрывшимися, непонятыми и недооцененными просто потому, что не находят обстановку, в которой их гений мог бы проявить себя во всем великолепии.*

Представьте, что гений – это скрытый внутри нас волшебник. Понятия *гений*, *волшебник* и *вдохновение* тесно взаимосвязаны. Вы наверняка знаете кого-нибудь, кто является волшебником на кухне, кого-то, кто способен из самых обычных ингредиентов приготовить восхитительное блюдо.

Кроме того, вам, несомненно, известны люди, которые являются волшебниками по части садоводства и могут из земли, воды и семян создать прекрасный сад. Если вы когда-нибудь смотрели Паралимпийские игры, то, я уверен, ощущали вдохновение – душевное волнение, – когда их участники состязались, не жалея сил, не испытывая страха и невзирая ни на какие трудности. Все это – примеры того, как волшебник внутри нас вдохновляет других. Мы ощущаем вдохновение, когда дух какого-то другого человека затрагивает дух, обитающий внутри нас. Вот что такое гений. Когда кто-то нас вдохновляет, это служит нам напоминанием о том, что внутри нас тоже живет волшебник.

*В: – Но тогда почему большинство людей не находят скрытых в них гениев?*

*О: – Потому, что быть гением нелегко. Например, кто-то может быть почти таким же одаренным, как Тайгер Вудс, но если этот человек не посвятит свою жизнь развитию своего гения, то его талант, его волшебник никогда не проявит своих магических способностей.*

## **Вопросов больше, чем ответов**

Во время чтения книги «ГРАНЧ гигантов» у меня появилось еще больше вопросов. И впервые в жизни мне снова захотелось стать учеником. Мне захотелось вернуться в четвертый класс и найти ответы на шквал вопросов о деньгах, который я обрушивал на свою учительницу. Я жаждал учиться и хотел получить ответы на свои вопросы: «Почему в школе не изучают деньги?» и «Что делает богатых людей богатыми?»

Закончив читать «ГРАНЧ» и перейдя к другим книгам Фуллера на тему образования, я понял, что мои вопросы в четвертом классе были вызваны естественной любознательностью. Предметами, которые мне хотелось изучать, были «деньги» и «как разбогатеть». И, на мой взгляд, предмет «деньги» был удален из программ академического обучения отнюдь не случайно.

В 1983 году скрытый во мне ученик снова вышел наружу и я сделал именно то, о чем говорил Фуллер. Ученик внутри меня вновь взялся за учебу.

Годы моих собственных исследований подтвердили открытия Фуллера, который утверждал, что денежная система изначально предназначалась для того, чтобы красть наше богатство и делать богатых еще богаче, а не для того, чтобы сделать богатыми вас и меня. Это порабощение других и грабеж чужого богатства продолжаются с тех самых пор, как появились люди. Фуллер считал, что неутолимая жадность и стремление делать других рабами – это эволюционный тест, предложенный человечеству, чтобы посмотреть, на что оно направит свои сердца и умы: на создание рая на Земле или на превращение ее в ад и экологическую пустыню.

В книге «ГРАНЧ гигантов» Фуллер описывает, как богатые и власть имущие использовали деньги, банки, государственный аппарат, политиков, полководцев и систему образования для осуществления своих планов. Проще говоря, деньги призваны заставлять людей оставаться рабами денег и тех, кто контролирует денежную систему.

Как ни странно, но Баки Фуллер и мой богатый папа, чье отношение к деньгам было диаметрально противоположным, были согласны в том, что деньги порабощают людей. Полярность их взглядов подтверждает справедливость обобщенного принципа *множественности единства* и служит примером того, что два человека могут быть не согласны по существу, но согласны в принципе.

## Сила знаний

Вскоре после появления в программе Опры мне предложили 4 миллиона долларов за публичную поддержку деятельности одного взаимного фонда. Хотя я люблю деньги, но принять их от этой организации было бы равносильно тому, что стать платным агентом ГРАНЧа. Одно из главных достоинств финансового образования состоит в том, что оно дает человеку силу, необходимую для того, чтобы он всегда мог выбирать правильное решение и никогда не попадал в ситуацию, вынуждающую его продавать душу за деньги.

## Что вы можете сделать?

Все мы знали, что рано или поздно это произойдет...

В: – *И что же могу сделать я?*

О: – Вы можете сделать многое. Проблем в нашем мире более чем достаточно. Предлагаю поставить вопрос иначе: «Какую проблему вы хотите решить? Для решения какой проблемы Бог наделил вас уникальными дарованиями?» Вы можете сделать это сами или присоединиться к группе людей либо организации, чтобы совместными усилиями решить проблему, вызывающую у вас беспокойство.

Если вы посмотрите на мир с точки зрения проблем, требующих решения, то увидите, как много нужно сделать и как много можете сделать *вы*.

Но есть еще один, более важный вопрос: «Хотите ли вы работать над решением данной проблемы? Или вы согласитесь только в том случае, если кто-то будет платить вам за это деньги?»

Из следующей главы вы узнаете то, что узнал я, когда пытался выяснить, как у нас крадут наше богатство при помощи денежной системы и почему в наших школах нет предмета «финансовое образование».

После выхода в свет игры CASHFLOW® и книги «Богатый папа, бедный папа» наше богатство, доходы и общественное признание стали расти экспоненциально. Я упоминаю об этом для тех из вас, кто с нетерпением ждет, когда я перейду непосредственно к тому, что вы можете сделать для *вашего* второго шанса в жизни.

Тем из вас, кто всерьез намерен воспользоваться вторым шансом в плане своего отношения к деньгам и к жизни, я советую спросить самих себя:

*Как я могу служить большему количеству людей? —*

вместо того, чтобы задаваться вопросом

*Как я могу делать больше денег?*

Если вы спрашиваете себя, как вы можете служить большему количеству людей (вместо того чтобы просто делать больше денег), значит, следуете одному из обобщенных принципов.



## Глава четвертая Что такое грабеж?

*«Темные века» все еще правят человечеством, и глубина и нескончаемость этого господства только теперь становятся ясными. У этой средневековой тюрьмы нет ни стальных решеток, ни цепей, ни замков. Ее узников лишают свободы при помощи дезориентации и ложной информации.*

*Ричард Бакминстер Фуллер*

Когда я читал эту цитату из его книги «Космография» (Cosmography), второй посмертной книги, вышедшей после «ГРАНЧа», мой мозг неотступно сверлила пугающая мысль о том, что мы продолжаем жить в «Темные века». Мне захотелось узнать об этом как можно больше. Я решил выяснить, как удастся ГРАНЧу удерживать нас в этой средневековой тюрьме.

Читая книгу «ГРАНЧ гигантов», я словно складывал первую сотню деталей большого пазла из тысячи элементов. Сто деталей, содержавшихся в этой книге Фуллера, соединились с другой сотней деталей той же головоломки, сложенных для меня богатым папой многими годами ранее. Пазл начинал приобретать форму и наполняться смыслом. Я начал понимать, как крадут наше богатство посредством кражи наших же денежных средств.

В 1983 году я считал, что у меня есть уже около двухсот деталей пазла из тысячи элементов. Я видел, как складывалась картина, и хотел узнать больше. Впервые в жизни я чувствовал себя настоящим учеником. Меня переполняло желание учиться. И я знал, что не смогу научиться тому, чему необходимо, если буду сидеть сложа руки. Поэтому решил сделать то, что Фуллер сделал в 1927 году, – совершить скачок веры в неизвестное.

**В:** – Почему в неизвестное?

**О:** – Потому, что я не знал, что готовит мне будущее. Я думал лишь о том, что если Баки Фуллер сумел совершить свой гениальный скачок в неизвестное в 1927 году, то, может быть, и я должен (и смогу) сделать то же самое. Я был не слишком блестящим учеником в школе и подумал, что, возможно, сумею лучше проявить свои умственные способности в неизвестном.

**В:** – Что вами двигало? Зачем было менять хорошую жизнь на что-то неизвестное?

**О:** – Неприятие несправедливости. Я рос в чрезвычайно беспокойное время. В Америке 1960-е были годами массовых протестов против войны во Вьетнаме и расовых беспорядков.

В 1965 году я покинул свой родной полусонный городок Хило, штат Гавайи, и отправился в Нью-Йорк, в Академию торгового флота. Моим соседом по общежитию был молодой чернокожий мужчина, которого сегодня – соблюдая политическую корректность – мне следует называть не иначе как афроамериканцем. Том Джексон стал моим первым афроамериканским другом, потому что в Хило не было афроамериканцев. Он рассказывал мне о том, чего не было в ежедневных сообщениях о расовых беспорядках. Он рисовал совсем другую картину.

Мы все знаем о существовании расовой дискриминации. На Гавайях она тоже была: между белыми, с одной стороны, и азиатами и коренными гавайцами – с другой. Но она не шла ни в какое сравнение с той дискриминацией, которой подвергался мой друг Том.

В: – *Так, значит, вами движет неприятие расовой дискриминации?*

О: – И да, и нет. Дискриминация будет существовать всегда. Мною движет неприятие несправедливости.

После выпуска из Академии торгового флота в 1969 году я поступил в летную школу во Флориде, недалеко от Алабамы. Белый сокурсник по летной школе пригласил меня к себе домой в Бирмингем – город, находившийся тогда в эпицентре расовых беспорядков.

В: – *И что вы там узнали?*

О: – Что расовая дискриминация – это, по сути, финансовая дискриминация. Черные сражались за возможность улучшить свою жизнь. Из разговоров с другими людьми в Алабаме – как белыми, так и черными – мне стало ясно, что они вели борьбу за одно и то же – за лучшую жизнь.

Возможно, вы помните, что в то время протесты и беспорядки были связаны с интеграцией в учебных заведениях. Как черные, так и белые хотели лучшего образования для лучшей жизни.

В: – *Так в чем, по-вашему, заключается несправедливость?*

О: – Несправедливость заключается в отсутствии финансового образования в наших школах. Люди ходят в школу, чтобы добиться лучшей жизни, однако лишь немногим удается хоть что-нибудь узнать о деньгах.

В: – *Но сегодня проблема остается все той же. Люди продолжают ходить в школу, но получают слишком мало знаний о деньгах. И это несправедливо, не так ли?*

О: – Совершенно верно. Сегодня представители всех рас и социально-экономических классов: богатые, средний класс и бедные – ведут борьбу за деньги. Вот почему люди отчаянно стараются обеспечить своим детям самое лучшее образование: чтобы они смогли найти хорошую, высокооплачиваемую работу. Однако их дети все равно получают слишком мало или вообще никаких знаний о деньгах.

В: – *Получается, что несправедливость – это...*

О: – Несправедливость – это финансовое невежество. Сегодня почти у всех людей во всех частях мира крадут их богатство с помощью финансовой системы, то есть посредством их денег. И самое печальное заключается в том, что большинство из них этого не осознают. Основными средствами отъема богатства служат работа, сбережения и инвестиции в рынок ценных бумаг.

Боюсь, что если положение не изменится, то беспорядки 1960-х годов вспыхнут с новой силой, но на этот раз они будут возникать не на расовой почве.

Когда мне было 18 лет, Том Джексон, мой сосед по общежитию в Кингс-Пойнте, пригласил меня к себе домой в Вашингтон. Эта поездка потрясла меня до глубины души.

Другим сильным потрясением стала поездка на родину моего белого сокурсника в Бирмингем, штат Алабама, сразу после происшедших там расовых беспорядков.

Сегодня я вижу, как паника и бедность проникают во все уголки нашего общества. Я понимаю, почему в бедных районах больших городов так популярны профессии наркодилера и бандита. Преступления приносят больше денег, чем работа. А торговля наркотиками облегчает симптомы поразившей их болезни. Во всяком случае, наркотики и преступления позволяют людям обеспечить еду на столе и крышу над головой.

Сегодня эта болезнь проникла во все слои нашего общества. Проблемы денег и невежества распространяются без всякой дискриминации. Отсутствие финансового образования

– это и есть главная несправедливость. И книга «ГРАНЧ гигантов» разожгла во мне желание узнать об этом как можно больше. Прав был Фуллер, когда сказал:

*Вы не можете узнавать меньше. Вы всегда узнаете больше.*

Вот почему в 1984 году мы с Ким совершили свой скачок веры. Мы действительно не знали, что делать. Единственное, что мы знали, так это то, что нам необходимо что-то делать.

## **Могущество чека на зарплату**

Богатый папа говорил: «Чек на зарплату – это один из самых мощных инструментов, когда-либо созданных человеком. Человек, который подписывает чек на зарплату, обладает властью, позволяющей поработать тело, разум и душу другого человека».

Кроме того, он говорил: «После отмены рабства богатые создали чеки на зарплату».

Вот почему первая глава книги «Богатый папа, бедный папа» называется «Богатые не работают ради денег».

В: – *И как нам положить конец этой несправедливости?*

О: – Начинать следует со слов.

## **Слова – это инструменты**

Фуллер часто повторял: «Слова – это инструменты». Поскольку слова воздействуют на наше сознание, он считал их одними из самых действенных инструментов, изобретенных людьми, поэтому очень тщательно подбирал слова, которые использовал. По мнению Баки, многие люди испытывают трудности в жизни просто потому, что используют слова, которые лишают их силы, делают слабыми, вызывают страх и иногда даже гнев.

Богатый папа разделял веру Баки в то, что слова могут украсть у человека силу и сделать его слабым, поэтому запрещал нам со своим сыном Майком говорить: «Я не могу себе этого позволить». Мы должны были спрашивать себя: «Как я могу себе это позволить?» – и заставлять свой мозг отыскивать необходимые способы. Слова, которые мы выбираем – и используем – либо открывают наш разум, либо закрывают его, заставляя нас чувствовать себя могущественными и креативными... или беспомощными жертвами жизни. Такова сила слов. Кроме того, мой богатый папа соглашался с Фуллером в том, что касалось слов, связанных с финансами. В частности, по мнению богатого папы, многие люди были бедными лишь потому, что использовали слова, свойственные бедным. Он говорил мне: «Твой отец – высокообразованный человек, но он не понимает, что его дом – это не актив. Это *пассив*».

Миллионы людей прозябают в бедности или ведут борьбу за финансовое выживание просто потому, что используют неправильные слова. Миллионы людей находятся в отчаянном финансовом положении потому, что относятся к своим пассивам как к активам.

Определения богатого папы были простыми и понятными. Он говорил:

*Активы кладут деньги в ваш карман.*

*Пассивы вынимают деньги из вашего кармана.*

Затем, чтобы проиллюстрировать свои определения, он рисовал схему финансового отчета. Богатый папа использовал схемы потому, что «одна картинка стоит тысячи слов».



Как видно из этой схемы, ключевую роль в определении актива и пассива играет *денежный поток*. Вполне возможно, что эти два слова – *денежный поток* – являются самыми важными словами в финансовом образовании.

### **Слова могут сделать вас богатыми**

В девять лет я уже знал, что собираюсь стать богатым человеком, поскольку богатый папа объяснил мне значение финансовых слов. Я знал, что буду богатым, поскольку мне было известно, в чем заключается разница между активами и пассивами. В девятилетнем возрасте я знал, что моя главная задача – приобретать активы и минимизировать пассивы.

Это не такая уж сложная наука. Я смог понять эти концепции, хотя мне было всего девять лет. Разница между мной и большинством американцев (*любого* возраста) заключалась в том, что кто-то (в данном случае мой богатый папа) научил меня нужным словам, языку денег, чтобы я чувствовал себя знающим, сильным, способным держать под контролем свои деньги и – вместе с ними – всю свою жизнь. Возможно, именно с этого должен начаться и ваш второй шанс.

На первом этапе нашего финансового образования богатый папа объяснял нам определения слов на примере игры в «Монополию». В девять лет я уже уяснил, что один зеленый домик является активом в том случае, когда производит денежный поток в размере, скажем, 10 долларов. Два зеленых домика приносили мне 20 долларов. Математика была достаточно простой. Знание определений финансовых слов наделяло меня силой и позволяло изменить жизнь. Когда я стал взрослым и более опытным, мое богатство становилось тем больше, чем шире становился мой финансовый словарь.

Как я уже говорил, *знание – сила*.

Знание начинается с изучения слов. А самая лучшая новость заключается в том, что изучать слова можно совершенно бесплатно.

Как говорил Фуллер, слова – это самые мощные инструменты, когда-либо созданные людьми. Это топливо для нашего мозга. Слова, свойственные бедным, можно сравнить с низкокачественным бензином: их использование не позволяет человеку добиться успеха и в конечном счете ухудшает его жизнь. Иначе говоря, бедные люди прозябают в бедности не потому, что не могут из нее вырваться. Истинная причина состоит в том, что слова, которые они используют, являются очень плохим топливом для их мощного мозга.

Сами по себе деньги не способны искоренить бедность. Многие люди раздают бедным деньги из жалости. Однако в большинстве случаев это приводит лишь к тому, что они дольше остаются бедными. Если мы хотим дожить до того дня, когда с бедностью будет покончено, то нам следует начать с совершенствования словаря, который используют бедные люди.

## Менталитет льготника

Одним из первых уроков, усвоенных мною в воскресной школе, стал следующий:

*Если вы дадите человеку рыбу, то обеспечите ему пищу только на один день. Но если вы научите его удить рыбу, то дадите ему пищу на всю жизнь.*

Обучение умению полагаться на себя начинается со слов, наделяющих человека силой, а не со слов, предоставляющих права.

Многие представители среднего класса находятся в незавидном положении, потому что тоже используют слова, свойственные бедным. Многие из них используют слова «откладывать деньги», что в периоды, когда банки и государства включают свои печатные станки на полную мощность, является самым нелепым занятием.

Миллионы представителей среднего класса и инвесторов-любителей используют стратегию долгосрочного инвестирования. Это занятие тоже не имеет смысла, когда профессиональные инвесторы, использующие методы высокочастотного трейдинга, инвестируют на миллисекунды. Для высокочастотных трейдеров «долгий срок» – это полсекунды.

## Финансовая неразбериха

Миллионы людей находятся в плачевном финансовом положении, потому что используют слова, которых не понимают.

Часто так называемые «финансовые эксперты» используют финансовые термины или жаргонизмы, чтобы придать дополнительную весомость своей речи и ввести своих клиентов в заблуждение. Например, однажды я присутствовал на семинаре, где «финансовый эксперт» использовал такие выражения, как *стохастические, скользящие средние и темные пулы ликвидности*. Как говорится в пословице, *«не можешь поразить их своей гениальностью, навешай им лапши на уши»*.

Очень многие инвесторы теряют деньги лишь потому, что кто-то навешал им финансовой лапши.

Богатый папа с особым сарказмом относился к слову «брокер». Когда кто-то произносил это слово, он обычно улыбался и употреблял сочиненный им самим каламбур:

*Биржевыми брокерами или брокерами по недвижимости часто называют тех, кто разорился сильнее, чем вы<sup>2</sup>.*

Богатый папа считал, что очень рискованно пользоваться инвестиционными советами людей, которые их продают, а сами кормятся лишь комиссионными и гонорарами. Он говорил:

*Большинство людей получают финансовые советы от продавцов, а не от богатых людей. Вот почему многие инвесторы теряют деньги.*

Богатый папа не имел ничего против продавцов. Он говорил:

*Инвестор сам должен понимать разницу между хорошим финансовым советом и рекламным предложением.*

Баффет сказал:

*Уолл-стрит – это единственное место, куда люди приезжают на «роллс-ройсах», чтобы получить совет у тех, кто добирается туда на метро.*

## **Сила слов**

Богатый папа не разрешал своему сыну и мне использовать такие слова, как «Я не могу...» и «Я не могу себе этого позволить». Он говорил, что их используют в основном бедняки. Богатый папа часто повторял: «Те, кто говорит “Я не могу”, работают на тех, кто говорит “Я могу”».

Вместо того чтобы говорить «Я не могу себе этого позволить», богатый папа приучал нас задаваться вопросом «Как я могу себе это позволить?», а вместо слова «надеюсь» он предпочитал слова «я сделаю».

Подобно доктору Фуллеру, богатый папа был очень осторожен в выборе слов. Не отличаясь особой религиозностью, он часто использовал в своих объяснениях уроки из воскресной школы. Напоминая нам о значении правильного выбора слов и об их силе, он цитировал Священное Писание:

*И Слово стало плотью (Иоанна 1:14).*

## **Грабёж денежных средств**

Когда Баки использовал в названии своей книги слово *heist* (грабёж, кража), я был немного ошарашен. «Грабёж» – чересчур сильное слово, и я был уверен в том, что Фуллер достаточно долго думал, прежде чем включить его в название книги.

Я размышлял, почему Баки выбрал это название: потому, что был зол, или потому, что знал, что его пребывание на «космическом корабле Земля» подходило к концу. Естественно, что в такой ситуации ему хотелось выбрать достаточно крепкое выражение.

Закончив читать «ГРАНЧ гигантов» в 1983 году, я сразу же посмотрел в словаре значение слова *heist*.

Вот самые простые определения этого слова:

---

<sup>2</sup> В английском существительное *broker* (брокер) происходит от глагола *broke* (разориться). – Прим. перев.

1. Существительное: *ограбление с применением насилия, грабеж*.
2. Глагол: *красть*.

На мой взгляд, слово *грабеж* было чересчур резким, прямолинейным и опасным, потому что Баки использовал его применительно к институтам, которым мы доверяем, считаем священными, к институтам, составляющим основу нашей культуры.

Пока Фуллер не написал «ГРАНЧ гигантов», его называли «гением, благосклонным к человечеству». Выбор слова *грабеж* подрывал его репутацию благожелательного человека. Обвинив наши учебные заведения, банки, правовую систему, государство, политиков и военных во «вселенском грабеже денежных средств», Баки перестал быть «благосклонным гением».

Именно тогда я решил провести собственное исследование. То, что я обнаружил, потрясло меня до глубины души.

## Грабеж посредством образования

Первые два вопроса, которые я себе задал, были такими: «Кто контролирует образование?» и «Кто решает, чему учить людей в школе?»

То, что я выяснил, меня потрясло.

В 1903 году Джон Д. Рокфеллер создал Совет по общему образованию. Истинные причины создания этой организации до сих пор вызывают немало споров. Одни говорят, что его целью было улучшение образования в стране. Другие утверждают, что он создал эту общественную организацию, чтобы похитить систему образования у государства. Конечно, *грабеж* и *похищение* – это разные слова, однако их значения достаточно близки.

Примерно в то же время другой представитель семейства так называемых «баронов-разбойников», Эндрю Карнеги, раскручивал свой Фонд по содействию прогрессу в преподавании. Похоже, что и Рокфеллер, и Карнеги стремились изменить цели американской системы образования, указывая, чему нужно учить детей в школе.

Остается ответить на вопрос: «Для чего это было нужно им самим?»

В данной ситуации, опять же, можно применить обобщенный принцип «единство множественно и состоит минимум из двух частей». В то время как одни люди говорят, что Рокфеллер и Карнеги трудились на благо наших детей, другие выступают с прямо противоположными утверждениями.

В ходе исследований я отыскал материалы, опубликованные 60–100 лет назад, – чрезвычайно резкие выступления заслуживавших доверия людей, смело вскрывавших факты, в которые трудно поверить. Обвинения, выдвигаемые ими против Рокфеллера и Карнеги, и выражения, которые они использовали, здесь лучше не повторять.

Оценка их аргументов с учетом прошедших десятилетий позволяет признать тревоги их авторов вполне обоснованными. Критики Рокфеллера и Карнеги обвиняли их в намерении сокрушить американский дух, используя для этой цели систему образования.

Американцы – это люди, которые покинули свои родные страны, чтобы освободиться от угнетения и построить лучшую жизнь. Они посвятили себя поискам американской мечты. В результате ДНК американцев стала слишком сильной, независимой и амбициозной, чтобы раболепно подчиняться богатым и власть имущим. Критики Карнеги и Рокфеллера считали, что богатые и власть имущие стремятся усилить контроль над гражданами и богатством США, но для этого им сначала нужно ослабить их дух и сделать американцев зависимыми от финансовой поддержки государства.

**В:** – Так вот почему в наших школах нет финансового образования?

**О:** – Вполне возможно. Сегодня достаточно взглянуть на диаграммы и графики, которые я использовал в первой главе, чтобы убедиться в том, что опасения, высказанные заслуживающими доверия людьми много десятилетий назад, имели под собой веские основания.

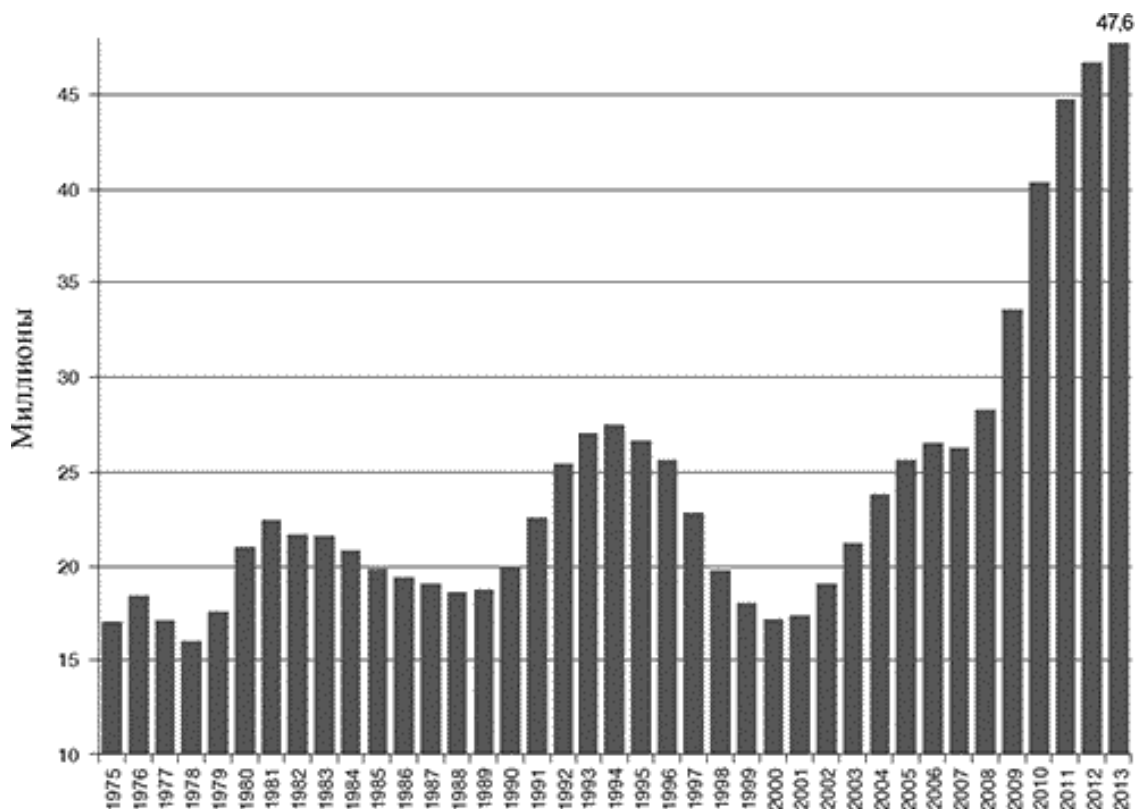
## Зависимость от государства

Согласно статистическим данным, американцы становятся все более зависимыми от государства и менталитет льготника все сильнее вытесняет американскую мечту.

Это отражено на диаграмме, которую мы уже видели раньше:

### Количество получателей продовольственных талонов (ежегодно)

www.trivisonno.com



## Упадок среднего класса

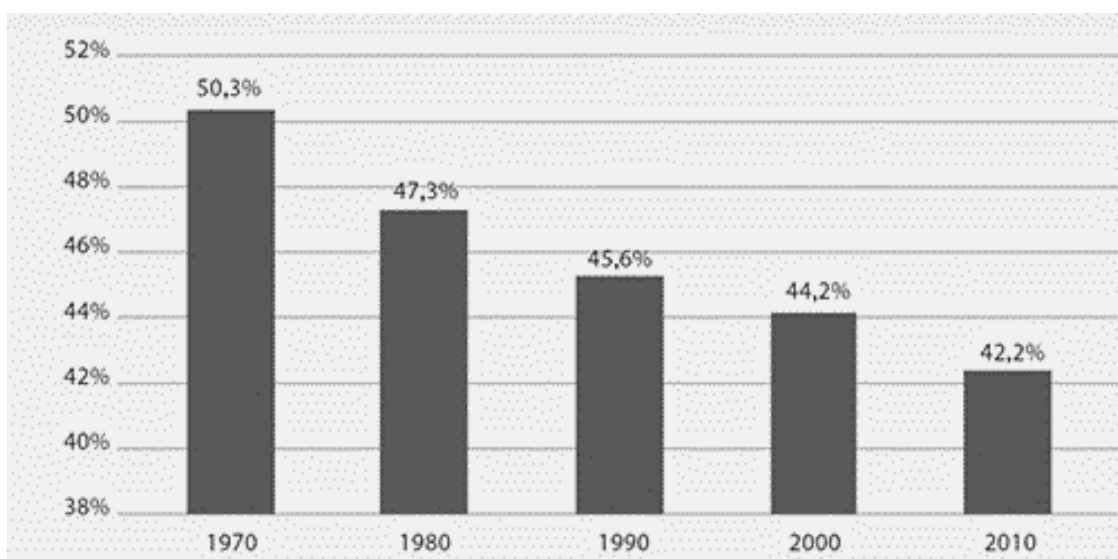
А теперь еще раз взгляните на диаграмму упадка среднего класса, представленную на следующей странице, и проанализируйте диаграмму состояния Фонда социального обеспечения США.



### **Количество семей, чьи заработанные доходы соответствуют уровню среднего класса, неуклонно уменьшается**

Помимо прекращения роста доходов среднего класса, с начала 1970-х годов наблюдается тенденция к уменьшению количества семей, чей заработанный доход соответствует уровню среднего класса. Доля американских семей, зарабатывающих 50–150 процентов медианного дохода, в 2010 году составила 42,2 процента, в то время как в 1970 году она составляла 50,3 процента.

Процент семей, чей годовой доход составляет 50 процентов от медианного



*Источник: Алан Крюгер, председатель Экономического совета при президенте США. Доклад «Рост и последствия неравенства», Центр за американский прогресс, Вашингтон, 12 января 2012 года.  
Центр за американский прогресс.*

### **Зависимость от системы социального обеспечения**

Сегодня в Америке примерно от 70 до 80 миллионов беби-бумеров готовятся выйти на пенсию.

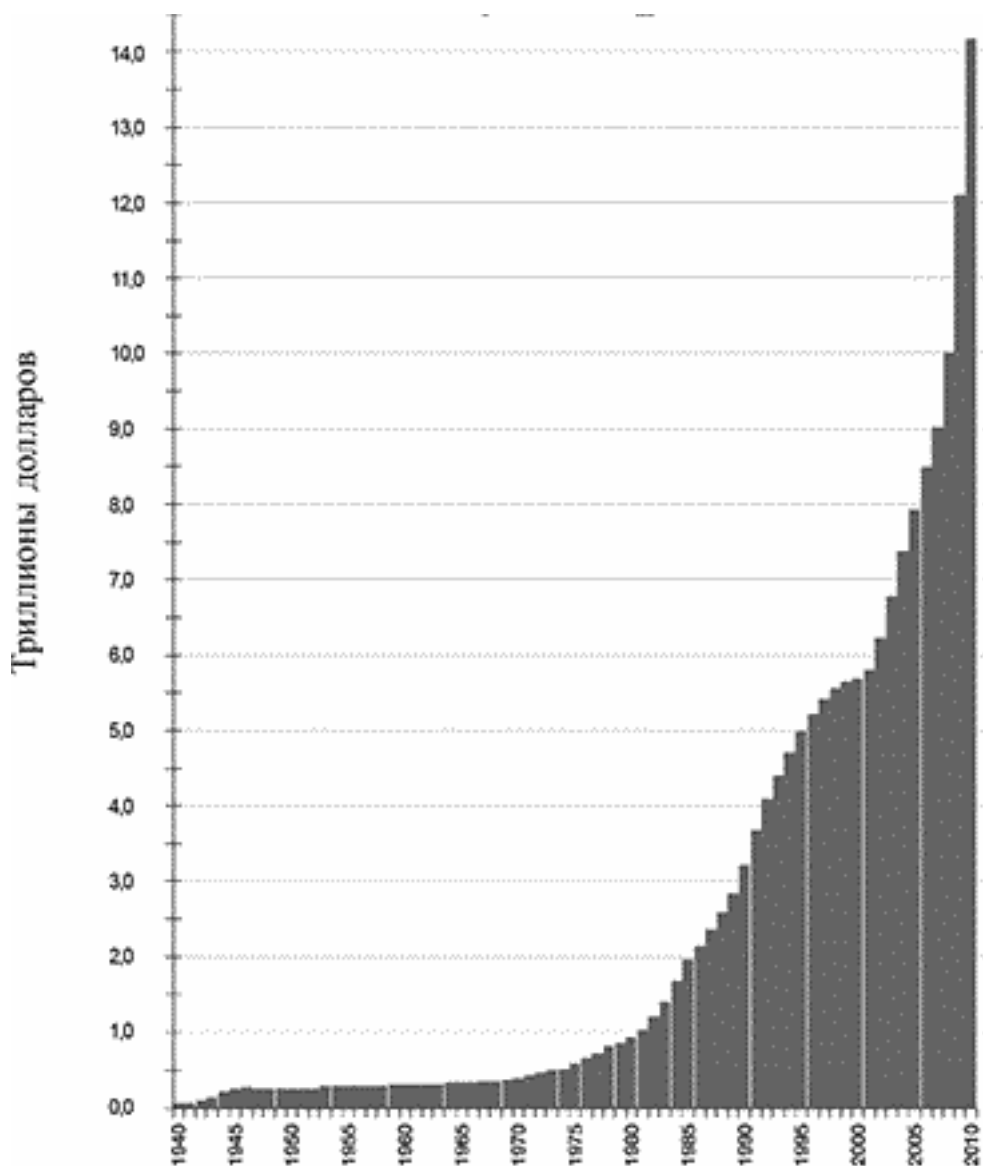
Около 65 миллионов американцев – 38 миллионов семей – почти или совсем ничего не отложили на старость. Это значит, что более 60 миллионов человек скоро попадут в зависимость от государства, которому придется о них заботиться.

### **Процент ВВП**



### Государственный долг с 1940 года по настоящее время

Источник: Счетчик государственного долга США  
[www.brillig.com/debt\\_clock/](http://www.brillig.com/debt_clock/).



*В: – Вы хотите сказать, что люди, которые 60–100 лет назад обвиняли богатых в использовании системы образования для ослабления американского духа, подвергались ostracismu и считались шарлатанами и еретиками?*

*О: – Да. Предполагалось, что образование должно быть чистым, священным и преследовать только высокие цели. Обвинения «баронов-разбойников», таких как Карнеги и Рокфеллер, в преднамеренном ослаблении духа американского народа посредством образования считались ересью.*

Созданный Рокфеллером Совет по общему образованию провозгласил своей задачей переводить молодых людей из аграрной эпохи в промышленную. И эту задачу он выполнил.

Тем не менее, если взглянуть на то, что происходит в Америке и во всем мире сегодня, нетрудно увидеть, что зависимость граждан США от государства в вопросах жизнеобеспечения все больше усиливается. Нынешние Штаты все меньше походят на демократическую страну и все больше – на олигархическую, где неуклонно расширяется пропасть между горсткой исключительно богатых, облеченных властью людей и всеми остальными. Во многих отношениях Америка начинает походить на современную Россию, край олигархов, чем на демократическую страну, о которой мечтали отцы-основатели.

Независимо от того, как вы относитесь к Рокфеллеру и Карнеги, результаты моих исследований подтверждают обоснованность опасений Фуллера относительно стремления ГРАНЧа, сверхбогатых и всевластных олигархов, захватить контроль над важными общественными институтами, в частности над системой образования, и причин, по которым школы не дают почти или совсем никакого финансового образования.

В 1935 году, на пике Великой депрессии, президент Франклин Рузвельт подписал закон «О социальном обеспечении». В настоящее время программы социального обеспечения, страхования здоровья престарелых, предоставления продовольственных талонов и последняя реформа здравоохранения и защиты пациентов являются частью ДНК американской культуры. Похоже, что сегодня все больше и больше американцев не в состоянии выжить без государственной поддержки.

Итак, зачем сверхбогатые и всевластные личности стремятся контролировать систему образования и препятствовать финансовому образованию? Пусть ответ нарисует ваше воображение.

## Учитель года

В 1983 году критика системы образования считалась почти святотатством. Во многих отношениях образование ставилось на тот же уровень, что и религия.

Тем не менее в ходе своего исследования я сталкивался с учителями, которые становились ренегатами, подобно священникам, отрекающимся от своей церкви.

Одним из таких учителей был Джон Тэйлор Гатто. Его признавали «Учителем года» города Нью-Йорка в 1989, 1990 и 1991 годах и «Учителем года» штата Нью-Йорк в 1991 году. Кроме того, в 1991 году он написал в Wall Street Journal открытое письмо, в котором сообщил, что планирует оставить преподавательскую деятельность, поскольку больше не желает «калечить детей, чтобы заработать себе на пропитание».

Гатто – автор пяти книг, в числе которых бестселлеры «Фабрика марионеток» (Dumbing Us Down) и «Закулисная история американского образования» (The Underground History of American Education).

## Цель образования

В Америке есть три экономических класса:

- класс богатых;
- средний класс;
- класс бедных.

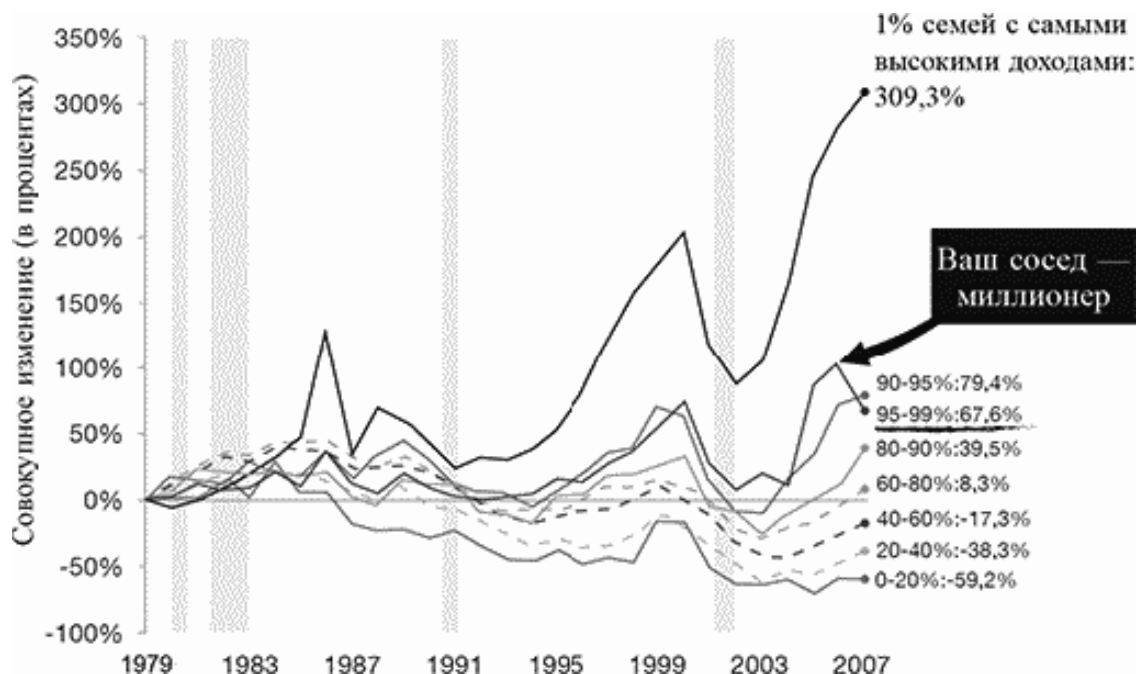
Как уже упоминалось выше, были времена, когда закон запрещал учить рабов грамоте. Без образования раб всегда будет бедным.

Мое исследование доказало, что цель современного образования заключалась в том, чтобы брать бедных людей и обучать их такими способами, которые позволят сформировать многочисленный средний класс образованных рабочих, руководителей, специалистов и военных, а точнее, наемных работников, потребителей и налогоплательщиков.

Современное образование не предназначалось для того, чтобы брать представителей среднего класса и делать их богатыми. По этой причине, на мой взгляд, финансовое образование не входит в программу наших школ.

Вот почему следующий график расскажет вам интересную историю.

## Совокупное изменение реального годового семейного дохода от капитала, по категориям дохода среди населения, за период 1979–2007 годов



Этот график объясняет, почему «сосед-миллионер», описанный в данной книге как представитель среднего класса, ставший миллионером благодаря росту стоимости своего дома и пенсионного счета, в ближайшем будущем может перестать быть миллионером.

И одна из схем, используемых ГРАНЧем, чтобы красть наше богатство, начинается с исключения финансового образования из программы наших школ.

### Почему держатели сбережений проигрывают

Сбережение денег считается таким же священным занятием, как образование. Посещение банка, чтобы положить деньги на сберегательный счет, чем-то похоже на посещение храма с целью принести жертву финансовым богам ГРАНЧа.

Могут ли обычные люди, не имеющие финансового образования, узнать, что банки используют их сбережения, чтобы красть их богатство? Не могут.

Кража богатства людей, откладывающих деньги, осуществляется посредством банковского механизма, известного как система частичного банковского резервирования. Концепция частичного резервирования существует тысячи лет. Причина, по которой ее не изучают в школе, для меня не загадка. Дело в том, что таким способом банки делают деньги. И это очень некрасивый способ.

Тысячи лет назад, когда купцы хотели совершить путешествие через всю страну, они, чтобы не возить с собой золото и серебро, оставляли его банкиру на хранение. Тот выписывал «требование» на это золото и серебро на листке бумаги. Купец отправлялся из дома в далекий город, покупал товары и платил за них листком бумаги, на котором было выписано «требование». Затем продавец товаров отправлялся в свой банк и мог «потребовать» выдать

ему соответствующую сумму золотом или мог сам использовать это «требование» и купить что-нибудь еще.

Вскоре банкиры убедились в том, что людям нравятся эти бумажные «требования», потому что их было удобнее возить, чем золото и серебро, и легче использовать в повседневных торговых операциях.

Чуть позже банкиры стали печатать «требования» и ссужать их заемщикам, нуждавшимся в деньгах. Система прекрасно работала до тех пор, пока владельцы золота и серебра не приходили, чтобы забрать свои ценности.

Если владельцы золота и серебра узнавали, что их банкир выдает другие «требования» на принадлежащее им золото и серебро, то совершали «набег» на банк. «Набегом» называется массовое изъятие вкладов, когда законные владельцы золота и серебра больше не доверяют своему банкиру и предъявляют свои «требования», чтобы вернуть свои ценности. Если сумма выданных банкиром «требований» превышает количество имеющегося у него золота и серебра, банк объявляется банкротом и его вкладчики теряют свои деньги.

Вот почему была создана система частичного резервирования. Суть ее состоит в том, что банк имеет право выдавать ссуды лишь на определенную часть денег, которые находятся в его хранилищах. Количество денег, которые разрешается выдавать банку, определяется установленными специальными лимитами.

Говоря проще, предположим, что коэффициент частичного резервирования равен 10. Это означает, что если вы положили на свой сберегательный счет 10 долларов, то банк имеет право выдать людям, желающим получить ссуды, 100 долларов (или 10 раз по 10 долларов).

Чтобы вам было легче понять принцип действия системы частичного резервирования, взгляните на схему, приведенную на следующей странице.



Данная схема иллюстрирует две вещи:

1. Ваши 10 долларов сбережений – это ваш актив.
2. Ваши 10 долларов сбережений – это пассив банка.

Напоминаю еще раз: *единство множественно и состоит минимум из двух частей*. В данном случае это означает, что для того, чтобы существовал актив, где-то обязательно должен существовать пассив.

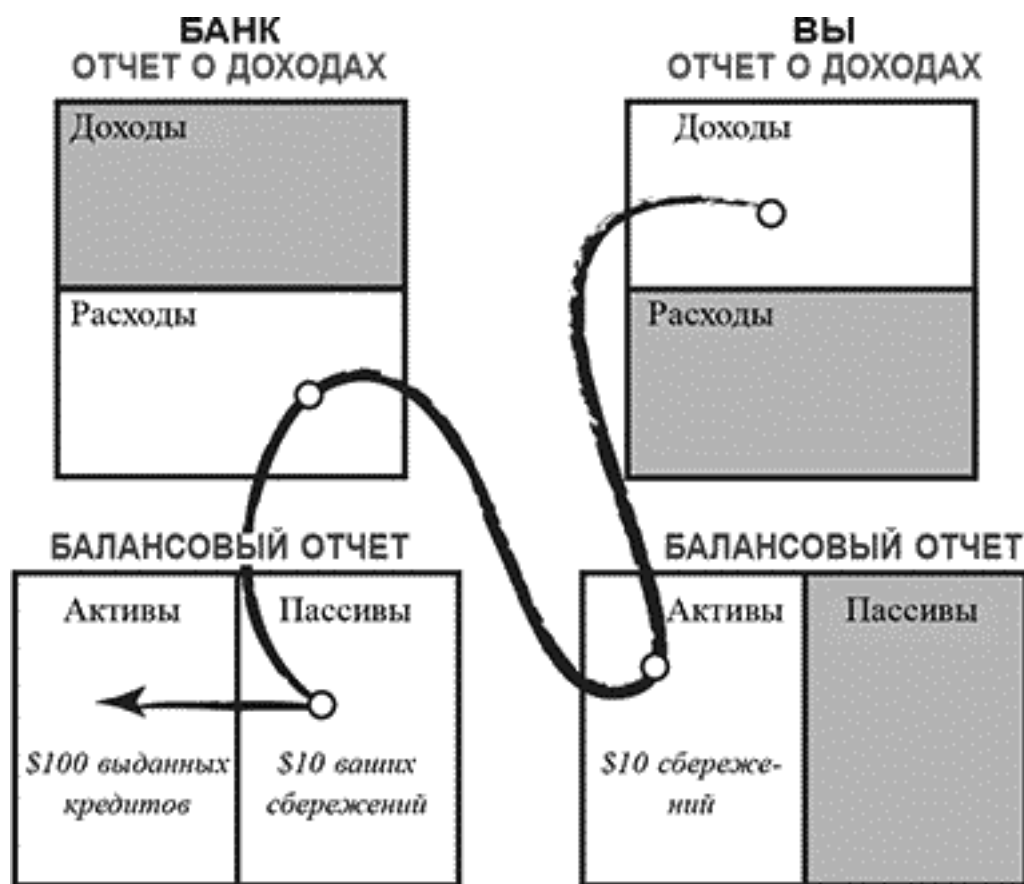
В: – Почему мои 10 долларов являются для меня активом, а для банка – пассивом?

О: – По определению активы кладут деньги в ваш карман, а пассивы вынимают деньги из вашего кармана. В данном примере, когда вы вносите 10 долларов на сберегательный счет, банк обязан выплачивать вам проценты. Следовательно, деньги в виде процентов текут из банка в ваш карман. Иллюстрацией этого процесса служит следующая схема:



### Активы банка

Если частичный резерв равен 10 долларам, то банк может десять раз выдать ссуду на ваши 10 долларов. И 100 долларов, выданных банком в виде кредитов, составляют его актив.



В: – Значит, активами банка являются кредиты, которые он выдает?

О: – Да.

## Как банк делает деньги

Давайте будем щедрыми и скажем, что банк платит вам 5 процентов на ваши сбережения.

Когда банки выдают эти деньги в кредит, они будут получать 10–50 процентов дохода за позволение (квалифицированным заемщикам и высокорискованным заемщикам) «использовать» ваши деньги.

Это означает, что банк платит вам:

$$5\% \text{ годовых на ваши } \$10 = 50 \text{ центов в год.}$$

Будем считать, что банк выдает кредиты на 100 долларов (ваши  $\$10 \times 10$ ) под 10 процентов годовых:

$$\$100 \times 10\% = \$10.$$

В: – Выходит, банк платит мне 50 центов за мои 10 долларов, а сам получает за них 10 долларов?

О: – Да. Это чересчур упрощенный пример, но он позволяет понять, как работает система частичного банковского резервирования.



**В:** – *И как эта схема позволяет красть мое богатство?*

**О:** – Система частичного резервирования обесценивает стоимость ваших сбережений. На свои 10 долларов вы сейчас можете купить меньше, потому что теперь они превратились в 100 долларов, работающих в экономике. Данное явление называется инфляцией.

## **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.