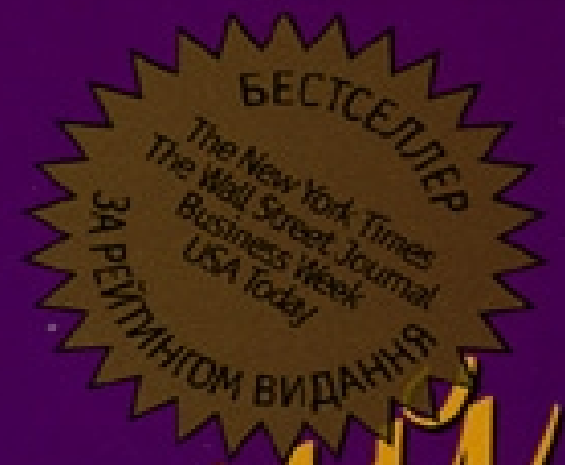




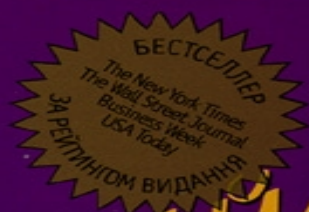
Багатий тато,

Бідний тато

Чому вчать дітей багаті батьки –
і не вчать бідні

Роберт Кіосакі

та Шерон Л. Лечтер



*Багатий
тато,*

БІДНИЙ ТАТО

Чому вчать дітей багаті батьки –
і не вчать бідні

Роберт Кіосакі

та Шерон Л. Лечтер

Брайт ★ Букс

ВВЕДЕННЯ

У мене було два батьки, тому я міг робити вибір між протилежними точками зору: багатою людиною

та бідною.

У мене було два батьки: багатий і бідний. Один був дуже освіченою і розумною людиною з

докторським ступенем. Він пройшов чотирирічний курс бакалаврату за два роки. Після цього він

навчався у Стенфордському, Чиказькому та Північно-Західному університетах, продовжуючи

післядипломну освіту державним коштом. Інший не закінчив навіть восьми класів.

Обидва успішно зробили кар'єру та старанно працювали все життя. Обидва багато заробляли. Але

один постійно боровся з фінансовими труднощами, а інший став одним із найбагатших людей на

Гаваях. Один помер, заповівши десятки мільйонів доларів сім'ї, благодійним організаціям та церкві.

Інший залишив по собі неоплачені рахунки.

Обидва були сильними, привабливими людьми, які вселяють повагу. Обидва давали мені поради, але вони були різні. Обидва надавали великого значення освіті, але віддавали перевагу різним

предметам.

Якби я мав лише одного батька, мені довелося б приймати його поради або відкидати їх. Але в мене

було два батьки, тому я міг робити вибір між протилежними точками зору: багатою людиною та

бідною.

Замість того, щоб просто приймати або відкидати думку одного чи іншого, я почав більше

замислюватися над їхніми словами, порівнювати їх і робити самостійний вибір. Проблема була в

тому, що багатий тато на той час ще не встиг стати багатим, а бідний ще не встиг стати бідним.

Кар'єри обох тільки розпочиналися, і обом потрібно було забезпечувати сім'ї. Але до грошей вони від

початку ставилися по-різному.

Наприклад, один говорив: «У любові до грошей – корінь усіх лих», а другий: «Корінь усіх зол – у

відсутності грошей».

У дитинстві мені було дуже важко жити під впливом двох авторитетних батьків. Я хотів бути добрим і

слухняним сином, але вони говорили протилежні речі. Їхні погляди, особливо на гроші, були

настільки різними, що мені дуже захотілося у всьому розібратися. Я почав довго розмірковувати над

тим, що говорив кожен із них.

На такі міркування йшла значна частина мого вільного часу. Я питав себе: «Чому він так каже?», а

потім згадував слова іншого батька і ставив собі те саме запитання.
Звичайно, було б набагато легше

заявити: «Так, він має рацію. Я з цим погоджуюсь». Або просто
відкинути його думку: «Старий не

знає, про що базікає». Але любов до обох моїх батьків змушувала мене
думати і, зрештою, вибирати

власну думку. Звикли вибирати самотійно, я отримував більше
користі, ніж якби просто приймав чи

відкидав єдину запропоновану мені думку.

Одна з причин того, чому багаті стають багатшими, бідні – біднішими,
а середній клас не вилазить із

боргів, полягає в тому, що науку про гроші викладають удома, а не в
школі. Більшість із нас отримує

знання про гроші від батьків. А що може бідна людина розповісти про
гроші своїй дитині? Він просто

каже: «Ходи до школи і добре навчайся». Дитина може закінчити
школу з відмінними відмітками, але матиме фінансове мислення
бідняка.

На жаль, школи не дають дітям знання про гроші. Вчителі
зосереджуються на розвитку академічних

та професійних навичок, але не фінансових. Ось чому хороші
банківські працівники, лікарі та

економісти, які чудово встигали під час навчання, можуть все життя
зазнавати фінансових труднощів.

Колосальний державний борг США багато в чому пояснюється тим,
що високоосвічені політики та

урядовці приймають фінансові рішення, не маючи майже зовсім ніяких знань у галузі фінансово-грошових відносин.

Сьогодні я часто замислююся про те, що незабаром станеться з мільйонами людей, які потребують

матеріальної та медичної допомоги. Вони залежатимуть від своїх сімей чи держави. А що станеться, коли в медичних та пенсійних фондах закінчатся гроші? Як зможе вижити країна, якщо вчити дітей

навичкам поводження з грошима будуть батьки, більшість яких стануть (чи вже стали) бідними?

Оскільки на мене впливали відразу два батьки, я навчався в обох. Мені довелося замислюватися над

порадами і того, й іншого, внаслідок чого я зрозумів, як думки людини впливають на його життя.

Наприклад, один батько часто казав: «Я не можу собі цього дозволити». Другий забороняв навіть

вимовляти ці слова. Він наполягав, щоб я говорив: «Як я можу собі це дозволити?» Перша фраза –

твердження, а друга – питання. Перша розслаблює, а друга змушує думати.

Той із моїх батьків, який незабаром розбагатів, пояснював, що, як тільки людина вимовляє: «Я не

можу собі цього дозволити», його мозок автоматично вимикається. Він не мав на увазі, що треба

купувати все поспіль. Він свято вірив у вправи для мозку, найпотужнішого комп'ютера у світі. Він

любив повторювати: «Мій мозок стає сильнішим з кожним днем, тому що я його вправляю. А чим він

сильніший, тим більше грошей я можу зробити». Заяву «Я не можу собі цього дозволити» він вважав

правильною ознакою розумової лінощів.

Хоча обидва мої батьки багато працювали, я помітив, що коли йдеться про грошові питання, перший

починає вправляти свій мозок, а другий його приспає. Згодом фінансове становище в одного з них

ставало все кращим, а в іншого – все гіршим. Приблизно так само поглиблюється різниця між тими, хто регулярно відвідує тренажерний зал, і тими, хто цілими днями сидить на дивані і дивиться

телевізор. Правильно підібрані фізичні вправи допомагають людині стати здоровішими, а розумові –

багатшими. Мої батьки сповідували зовсім різні погляди. Один вважав, що багаті мають платити

більше податків, щоб дбати про тих, кому пощастило менше. Другий говорив: «Податки – це

покарання для тих, хто працює, і нагорода для тих, хто нічого не робить».

Один батько радив: «Вчись старанно, і ти зможеш працювати в хорошій компанії». Другий казав:

«Учись старанно, і ти зможеш купити хорошу компанію».

Один казав: «Я небагатий, бо маю ви, діти». Другий вважав: «Я маю бути багатим, тому що в мене є

ви, діти».

Один любив говорити про гроші та справи за обіднім столом. Другий забороняв обговорювати цю

тему за їжею.

Один стверджував: «З грошима дій обережно, не ризикуй». Другий казав: «Вчися керувати

ризиком».

Один вважав: «Наш будинок – це наша найбільша інвестиція та наш найкращий актив». Інший

стверджував: «Мій дім – це пасив, а якщо твій дім – це твоя найбільша інвестиція, значить у тебе

серйозні проблеми».

Обидва вчасно платили за рахунками, але один робив це насамперед, а другий – на останню.

Один вважав, що про нього завжди подбає компанія чи держава. Він завжди цікавився підвищенням

заробітної плати, пенсійними фондами, медичними пільгами, лікарняними, відпустками тощо. Він не

приховував свого захоплення тим, що двоє його дядьків після двадцятирічної служби в армії вийшли

у відставку з усіма довічними пільгами. Йому дуже подобалося, що армія дає своїм відставникам

медичні пільги та знижки у спеціальних магазинах. Він був у захваті від університетської системи

безстрокових контрактів. Іноді здавалося, що для нього довічне працевлаштування та пільги

важливіші, ніж сама робота. Він часто казав: «Я не шкодуючи сил працюю на державу, і я заслуговую

на ці пільги».

Інший вірив у повну фінансову самостійність. Він був проти менталітету «пільговиків», який робить

людей слабкими та бідними. Він стверджував, що людині потрібна фінансова компетентність.

Один батько важко міг накопичити кілька доларів. Інший постійно інвестував свої гроші. Перший

навчив мене писати велике резюме, щоб я міг знайти хорошу роботу. Другий показав мені, як

створювати ефективні бізнес та фінансові плани, щоб я міг створювати робочі місця для інших.

Вплив двох авторитетних батьків дозволив мені побачити, як спосіб мислення впливає життя людини.

Я помітив, що думки людини справді формують її життя.

Наприклад, мій бідний тато завжди казав: «Я ніколи не буду багатим». І це пророцтво справдилося.

Мій багатий тато, навпаки, завжди вважав себе багатим. Він говорив: «Я багата людина, а багаті так

не роблять». Навіть після повного банкрутства внаслідок великої фінансової невдачі він продовжував

називати себе багатим. Він пояснював це так: «Є різниця між бідністю та банкрутством. Банкрутство

— тимчасовий стан, а бідність — постійний».

Ще мій бідний тато часто казав: «Мене не цікавлять гроші» чи «Справа не в грошах». А багатий тато

стверджував: «Гроші – це влада».

Силу наших думок важко виміряти чи оцінити, але я вже в ранньому дитинстві зрозумів, як важливо

звертати увагу на свої думки та слова. Я помітив, що причиною бідності мого бідного тата були не так

розміри його заробітку (адже він заробляв досить багато), як його думки та дії. Оскільки я мав двох

батьків, я ще маленьким хлопчиком намагався дуже ретельно вибирати, які з їхніх думок зробити

своїми. Кого мені слухати – багатого тата чи бідного?

Хоча обидва належали до освіти та навчання з належною повагою, вони не сходилися на думці про

цілі навчання. Один хотів, щоб я добре навчався, здобув вищу освіту і знайшов хорошу роботу, щоб

заробляти гроші. Він хотів, щоб я став адвокатом, бухгалтером чи менеджером. Другий радив мені

вчитися бути багатим, дізнаватися, як працюють гроші та як змусити їх працювати на себе. «Я не

працюю за гроші! – часто повторював він. – Гроші працюють на мене».

У дев'ять років я вирішив слухатися багатого тата і дізнатися від нього все, що він знав про гроші.

Тобто я вважав за краще його науку порадам бідного батька, незважаючи на всі його вчені звання та

ступеня.

ІНША ДОРОГА

В осінньому лісі, на роздоріжжі доріг, Стояв я, задумавшись, біля повороту; Шляху було два, і світ був

широкий, Однак я роздвоїтися не міг, І треба вирішуватися на щось. Я вибрав дорогу, що вправо вела, І, повернувши, пропадала в чащобе. Нехоженой, чи, дорога була, І більше, здавалося, вона заросла; А

втім, зарослими були обидві. І обидві манили, радуючи око Сухою жовтизною листя сипучих. Іншу

залишив я про запас, Хоча і здогадувався в той час, Що навряд чи повернутися випаде випадок. Ще я

згадаю колись Далекий цей ранок лісовий: Адже був і інший переді мною шлях, Але я вирішив

праворуч звернути – І це вирішило все інше. (1916) Переклад Григорія Кружкова. І це вирішило все

інше...

Я часто міркував про цей вірш. Рішення не слухати поради та думки мого високоосвіченого батька у

всьому, що стосується грошей, було дуже болючим, але це рішення визначило перебіг усього мого

життя.

Після того як я вирішив, кого слухатимуся, почалася моя фінансова освіта. Багатий тато навчав мене

тридцять років, поки мені не виповнилося тридцять дев'ять. Він перестав це робити, коли побачив, що я повністю засвоїв усе, що він втовкмачував у мою часто несприйнятливую голову.

Гроші – це одне із втілень сили. Але ще більшу силу має фінансова освіта. Гроші приходять і йдуть, але якщо вам відомо, як вони

працюють, то ви можете керувати ними і ставати багатшими. Одного позитивного мислення недостатньо, тому що більшість людей не виносять зі школи жодних знань про

те, як працюють гроші, та все життя працюють самі.

Коли почалося моє навчання, мені було лише дев'ять років, тому уроки багатого тата були дуже

прості. По суті, все, чого він навчав мене тридцять років, можна звести до шести основних уроків. У

цій книзі я постарався викласти їх так само просто, як колись робив мій багатий тато. Вони містять не

відповіді на запитання, а загальні вказівки, які допоможуть вам і вашим дітям стати багатшими

незалежно від того, що може статися в нашому мінливому та неспокійному світі.

РОЗДІЛ ПЕРШИЙ. БАГАТІЇ НЕ ПРАЦЮЮТЬ ЗА ГРОШІ

Бідняки та середній клас працюють за гроші. Багаті змушують гроші працювати на себе.

-

Тату, скажи мені, як стати багатим?

Батько відклав вечірню газету:

-

Чому ти хочеш стати багатим, синку?

— Тому що сьогодні мама Джиммі приїхала на своєму новому «кадилак» і забрала сім'ю на

Кінець фрагменту для ознайомлення

⇒ [Повернутися на сайт](#) ⇐