

Rich Dad`s

**Богатый Ребенок
Умный Ребенок**

Как дать вашему ребенку шанс
добиться финансового успеха

РОБЕРТ Т. КИОСАКИ и Шарон Л. Лечтер С.П.А.

RICH DAD'S

**RICH KID
SMART KID**

*Giving Your Child
a Financial Head Start*

**BY ROBERT T. KIYOSAKI
WITH Sharon L. Lechter, C.P.A.**

БОГАТЫЙ РЕБЕНОК УМНЫЙ РЕБЕНОК

*Как дать вашему ребенку шанс
добиться финансового успеха*

РОБЕРТ Т. КИОСАКИ
Шарон Лечтер, С.Р.А.

ББК 54.7
УДК 54.015.71.06+24.8

Эта книга написана для того, чтобы дать компетентную и надежную информацию относительно одной интересной темы. Однако читатель должен знать, что автор и издатель не заняты в юридической, финансовой или другой профессиональной сфере. Законы и методы часто изменяются от государства к государству, и если вам требуется юридическая или другая помощь необходимо обратиться к услугам профессионала.

Автор и издатель не несут ответственности, за последствия использования или применения материалов данной книги.

Хотя книга основана на истинной истории, некоторые события в книге были изменены для образовательного.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то не было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 0-446-67748-5 (анг.)
ISBN 966-8491-24-6

Эта книга посвящается родителям
и учителям во всем мире

У вас самая важная профессия в мире, потому
наши дети - наше будущее!

Содержание

Введение	Почему Ваш Банкир не просит у Вас Ваш табель успеваемости	7
Часть I	«Что такое деньги?»	16
Глава 1	Все дети рождаются богатыми детьми и умными детьми	17
Глава 2	Ваш ребенок — гений?	23
Глава 3	Сначала сделайте своих детей сильными, потом дайте им деньги	41
Глава 4	Если вы хотите быть богатым, вы должны выполнять домашнее задание	57
Глава 5	Сколько формул победы понадобится вашему ребенку? 72	72
Глава 6	Будет ли ваш ребенок устаревшим к 30 годам?	84
Глава 7	Сможет ли ваш ребенок уйти на пенсию до 30 лет?	96
Часть II	Деньги не сделают тебя богатым	114
Глава 8	Мой банкир никогда не просил меня показать мой школьный табель	115
Глава 9	Дети учатся играя	127
Глава 10	Почему те, кто копят — проигрывают	139
Глава 11	Различие между хорошим и плохим долгом	150
Глава 12	Обучение на реальных деньгах	159
Глава 13	Другие пути повышения финансового IQ вашего ребенка	167
Глава 14	Для чего нужны карманные деньги?	179
Часть III	Как пробудить в своем ребенке гениальность?	189
Глава 15	Как вы раскрываете природную гениальность вашего ребенка	191
Глава 16	Успех — это свобода быть собой.	212
Закключение.	Самая важная работа в мире.	219
Приложение А	Давать карманные деньги или нет — вечный вопрос.	221
Приложение Б	Финансовые путешествия.	228

Почему Ваш Банкир не просит у Вас Вашу таблицу успеваемости

Образование сегодня важно, как никогда. По мере того, как мы покидаем Индустриальную Эпоху и вступаем в Информационную, значение образования продолжает возрастать. Важным вопросом сегодня является вопрос о том, соответствует ли образование, полученное вами или вашим ребенком в школе, потребностям нового, полного неожиданностей мира, в который мы вступаем?

В Индустриальную Эпоху вы могли ходить в школу, закончить ее и сделать карьеру. Чтобы достичь успеха, вам обычно не требовалось дополнительного образования, потому что все менялось не так быстро. Другими словами, образования, полученного в школе, было достаточно для всей вашей жизни.

Миллионы людей, рожденных после Второй Мировой войны сейчас готовятся уйти на пенсию. Однако многие осознали, что они не получили образования, отвечающего требованиям современного мира. Впервые в истории многие хорошо образованные люди сталкиваются с теми же экономическими трудностями, что и менее образованные. Им постоянно приходится получать дополнительное образование, чтобы соответствовать современным требованиям к работе.

Когда вы оцениваете результат своего образования?

Когда вы оцениваете результат своего образования? Скажем, в возрасте 25 лет, в день, когда вы заканчиваете колледж и получаете таблицу успеваемости или эффективность образования измеряется в возрасте 65 лет, когда вы уходите на пенсию?

В статье, опубликованной в воскресном номере местной газеты "Arizona Republic" от 16 июля 2000 года, содержатся следующие статистические данные: "Согласно ответу Американской Ассоциации Здравоохранения, опубликованному в начале месяца, около 700 000 пожилых людей будут выкинуты из правительственной программы по государственному медицинскому обслуживанию престарелых".

Далее в статье говорится, что обеспечение медицинским обслуживанием пожилых граждан слишком дорого и не выгодно для страховых компаний, поэтому многим пожилым людям не оплачиваются медицинские счета. Проблема медицинского обслуживания престарелых станет еще острее в следующие десять

лет, когда 75 миллионов человек, рожденных после Второй Мировой войны, достигнут пенсионного возраста.

Статистические данные Министерства Образования, Здравоохранения, Социального Обеспечения

Как показывает исследование, проведенное Министерством Здравоохранения, Образования и Социального обеспечения, из каждых ста человек в возрасте 65 лет, один богатый, четыре имеют приличный доход, пять - все еще работают, пятьдесят шесть нуждаются в поддержке правительства или семьи, а остальные умерли.

Но это не значит, что эта книга об этом одном богатом человеке. О ком я беспокоюсь, так это те пятьдесят шесть человек, которые нуждаются в чьей-то поддержке. Я не хочу, чтобы вы или ваш ребенок оказались в подобной ситуации.

Люди часто говорят мне: “Мне не нужно будет много денег, когда я пойду на пенсию, так как мои расходы уменьшатся. Да, это правда, что ваши расходы могут уменьшиться после ухода на пенсию, но часто возникает другая проблема, и это - медицинское обслуживание. И как видно из предыдущей статьи, организации, поддерживающие здравоохранение, отказывают пожилым людям в дополнительном медицинском страховании, т. к. это слишком дорого. Таким образом, в следующие несколько лет медицинское обслуживание без преувеличения, станет вопросом жизни и смерти. Говоря прямо, если у вас есть деньги, вы можете жить, а если их нет, то можете умирать.

Вопрос первый: Получили ли эти пожилые люди такое образование, которое помогло им принять финансовый вызов в конце их жизни?

Следующий вопрос: Какое отношение имеет трудное положение этих пожилых людей к образованию вашего ребенка?

Вот ответы на эти 2 вопроса.

Ответ первый: это вашему ребенку, в конечном итоге придется платить за медицинское обслуживание этих миллионов пожилых граждан, если они не смогут сделать это сами.

Ответ второй - это еще один вопрос. Поможет ли образование, полученное вашими детьми, стать им достаточно финансово защищенными, чтобы не нуждаться в финансовой и медицинской поддержке правительства в конце их трудовой жизни?

Правила изменились

В Индустриальную Эпоху люди жили по следующим правилам: ходите в школу, получайте хорошие оценки, найдите надежную прибыльную работу и оставайтесь там всю свою жизнь. После 20 лет работы вы уходите на пенсию, и правительство заботится о вас до конца жизни.

В Информационную Эпоху правила изменились. Сейчас они таковы: ходите в школу, получайте хорошие оценки, найдите работу и затем занимайтесь переподготовкой для этой работы. Снова найдите новую компанию и новую работу и переучивайтесь. Опять найдите новую компанию и новую работу и учитесь снова; надейтесь и молитесь, что вы имеете достаточно денег отложить, чтобы их хватило не только до 65 лет, но и дольше, чтобы жить хорошо после ухода на пенсию.

В Индустриальную Эпоху главной теорией была теория Эйнштейна: $E=mc^2$.

В Информационную Эпоху определяющая теория - это закон Муара, который породил современную идеологию, что количество информации удваивается каждые восемнадцать месяцев. Другими словами, чтобы идти в ногу со временем, вам необходимо практически учить все снова каждые восемнадцать месяцев.

В Индустриальную Эпоху все менялось медленнее. То, что вы узнали в школе, было полезно более долгий период времени. В Информационную Эпоху сведения, которые вы получаете, устаревают очень быстро. То, что вы узнали, - важно, но не настолько, как то, насколько быстро вы можете учиться, изменяться и адаптироваться к новой информации.

Мои родители выросли во время Великой Депрессии, и стабильность работы для них было все. Потому в их голосе всегда звучала тревога, когда они говорили: “Ты должен ходить в школу, чтобы получить надежную работу”. Сегодня, если, может быть, вы не заметили, работы достаточно. Но проблема в том, чтобы не отстать от времени, потому что вы работаете по старинке.

Другие едва уловимые, но важные различия между эпохами:

В Индустриальную Эпоху работодатель отвечал за ваше пенсионное будущее.

В Информационную Эпоху сам работник отвечает за это.

В Индустриальную Эпоху чем старше вы становились, тем больше ценился ваш труд.

В Информационную Эпоху чем старше вы становитесь, тем менее вы ценитесь.

В Индустриальную Эпоху люди оставались служащими всю жизнь. В Информационную Эпоху больше людей являются свободными агентами.

В Индустриальную Эпоху способные дети становились врачами и юристами и они зарабатывали большие деньги.

В Информационную Эпоху большие деньги делают спортсмены, актеры, музыканты. А многие врачи и представители других профессий зарабатывают сейчас меньше чем в Индустриальную Эпоху.

В Индустриальную Эпоху вы могли рассчитывать на помощь правительства, если вы и ваша семья оказывались в финансовом затруднении.

С началом Информационного Века мы нее больше слышим выступления политиков, обещающих спасти Социальное обеспечение. Но вы и я достаточно умны, чтобы понять, что, когда политики начинают делать обещания спасти что-то, шансов на это уже нет.

Все перемены встречают на своем пути сопротивление. Можно привести много примеров, когда за последние несколько лет люди осознали благоприятные возможности, которые возникают в период перемен.

1. Билл Гейтс стал самым богатым человеком в мире, потому что старшие сотрудники в АйБиЭм не смогли рассмотреть рынок и меняющиеся правила. Из-за провала этих старых управляющих увидеть эти изменения, инвесторы в АйБиЭм, без преувеличения, потеряли миллиарды долларов.

2. Сегодня мы имеем компании Информационной Эпохи, основанные двадцатилетними, которые покупают корпорации Индустриальной Эпохи, управляемые сорокапятнадцатилетними (АОЛ и Тайм Ворнер - вот два примера).

3. Сегодня у нас есть двадцатипятилетние молодые люди, ставшие миллиардерами, потому что сорокапятнадцатилетние управляющие не смогли увидеть благоприятные возможности, которые увидели двадцатипятилетние.

4. Сегодня у нас есть двадцатипятилетние миллионеры, добившиеся успеха своими собственными силами, которые никогда не имели работы: и в то же время есть сорокапятнадцатилетние, начинающие все сначала, переучивающиеся для новой работы.

5. Говорят, что в ближайшем будущем люди будут скорее искать работу по Интернету, чем обращаться за работой к работодателю. Говорят, что люди, которые хотят получить работу дольше, чем на год (больше гарантии) будут вынуждены получать меньше денег за эту гарантию.

6. Вместо надежды найти хорошую работу с большой компанией все больше и больше студентов начинают свой собственный бизнес а стенах студенческих общежитий. В Гарвардском Университете даже есть специальное бюро, помогающее студентам в развитии их внутреннего бизнеса, рекламируемого, как способ, который поможет им создать свой бизнес, но скорее всего, это стимул, чтобы удержать

их в университете.

7. И в то же самое время половина работников одного из самых крупных американских работодателей зарабатывают так мало, что имеют право на талоны на льготную покупку пищевых продуктов. Что будет с этими работниками, когда они будут слишком старыми, чтобы работать? Получили ли они соответствующее образование?

8. Домашнее обучение не является больше неофициальной формой альтернативного образования. Сегодня количество детей, получающих образование дома, увеличивается на 15 процентов каждый год.

9. Больше и больше родителей ищут другие образовательные системы, такие как. Католическая система, система Волдорфа или Монтессори, только для того, чтобы забрать своих детей из устаревшей правительственной образовательной системы, которая не отвечает потребностям их детей. Больше и больше родителей понимают, что раннее образование их детей также важно для развития ребенка, как и колледж.

Super Camp - это лагерь с краткосрочным интенсивным обучением, в котором применяются современные методики преподавания, чтобы улучшить знания и воспитать в подростке самоуверенность. Он финансируется организацией "Learning Forum" и может быть найден на сайте www.supercamp.com.

10. Говоря просто. Информационная Эпоха принесет экономические изменения, которые сильно увеличат разрыв между имущими и неимущими. Для некоторых людей эти изменения будут благом, для других эти предстоящие изменения станут бедствием и для всех остальных эти изменения не будут иметь никакого значения. Как говорил мой богатый папа: "Есть люди, которые занимаются делами: есть люди, которые наблюдают, что происходит; и есть люди, которые говорят: "Что случилось?"

Образование - более важно, чем когда-либо раньше.

Образование - более важно сейчас, чем когда-либо раньше, потому что все будет меняться быстрее, чем мы когда-либо видели. Впервые в истории те, кто хорошо учится в школе, могут столкнуться с такими же экономическими проблемами, как и те, кто не занимался в школе хорошо. Всем из нас нужно обратить внимание на то, когда наши банкиры просят у нас финансовые отчеты охотнее, чем наш табель успеваемости. Ваш банкир пытается сказать вам, что-то. Это книга о том, что нужно учить вашим детям для личного и финансового успеха в реальном мире.

Готовит ли соответствующим образом образование, которое ваши дети получают сегодня, к встрече с будущим.

Удовлетворяет ли школьная система индивидуальным

потребностям вашего ребенка?

Что делать родителям, если их ребенок не любит школу или занимается там плохо?

Гарантируют ли хорошие оценки пожизненный профессиональный и финансовый успех?

Нужно ли вашему ребенку ходить именно в традиционную школу, чтобы получить образование, необходимое ему или ей?

Для кого эта книга?

Эта книга для родителей, которые понимают, что мир изменился, и считают, что наша нынешняя система образования не может соответствующим образом удовлетворить индивидуальные потребности ваших детей. Эта книга для родителей, которые готовы сами принять более активное участие в образовании их ребенка, чем оставить это школьной системе.

Она написана, чтобы помочь родителям подготовиться к реальному миру... миру, когда школьные годы остались позади. Она написана специально для родителей, которые:

- хотят дать своему ребенку финансовое преимущество в жизни без вкладывания целого состояния;

- хотят быть уверенными, что природный талант и знания их ребенка защищены, и их ребенок заканчивая школу, знает, что будет учиться всю жизнь;

- могут иметь ребенка, который не любит школу или у которого есть проблемы с учебой.

Как построена книга

Книга состоит из трех частей

Часть первая - это обзор образования, как академического, так и финансового. Те, кто прочитал мои другие книги, уже знают, что у меня было 2 отца в жизни. Один человек, которого я называл богатым отцом, был отцом моего лучшего друга Майкла; и другой человек, которого я называл бедным отцом, был моим настоящим отцом. Замечательно было то, что оба человека были одаренными личностями, каждый по-своему. Человек, которого я называю моим бедным отцом, но моему мнению, был академически одаренным и был педагогом. В возрасте после девяти лет у меня появились серьезные проблемы в школе. Мне не нравилось, что я изучал, и как меня учили. Я не видел никакой связи между тем, что меня заставляли учить и как я смогу это применить в реальной жизни.

Первая часть этой книги о том, как мой умный, но бедный папа продолжал руководить мной в этот очень трудный период моей жизни. Если бы не мой умный папа, я бы бросил школу или был бы исключен,

и никогда бы не получил университетской степени.

Первая часть этой книги также об образовательном процессе, который осуществлял мой другой папа, богатый папа. Я должен сказать, что мой богатый папа был финансовым гением и также великим учителем. В первой части книги я объясняю, как богатый папа начал готовить мой молодой ум мыслить как богатый человек. В возрасте между девятью и двенадцатью благодаря руководству моего богатого отца, я был абсолютно уверен, что я достигну огромного благосостояния, или получу высокооплачиваемую работу, независимо от того, буду ли я или нет хорошо учиться в школе. К двенадцати годам я знал, что то, что я изучал в школе, вряд ли поможет мне разбогатеть. То, что я собирался стать богатым, независимо от того, как я учился в школе, создало некоторые проблемы в особом отношении ко мне, когда я учился в школе. Вторая часть этой книги о том, как оба отца делали все, чтобы контролировать эти отношения и руководили мной, чтобы я получил университетское образование.

Вторая часть - о некоторых простых активных шагах, академических и финансовых, которые родители могут предпринять, чтобы начать готовить своего ребенка к реальной жизни. Я начал вторую часть с истерии о том, как я почти провалил экзамены в средней школе из-за перемен в моем отношении к школе. Во второй части вы узнаете подробнее, как мой богатый и как мой умный папа не отпускали меня из школы, и как мой богатый папа использовал мои академические провалы, чтобы подготовить меня стать богатым.

Во второй части мой богатый папа объясняет почему его банкир никогда не просил у него табель успеваемости. Он часто говорил: "Мой банкир никогда не спрашивал, были ли у меня плохие оценки. Все, что банкир хочет - это увидеть мои финансовые отчеты. Проблема в том, что большинство людей заканчивают школу, не зная, что такое финансовый отчет. Богатый папа часто говорил: "Понимание того, как работает финансовый отчет, важно для любого человека, желающего построить финансово-обеспеченную жизнь". И в сегодняшнем мире, где существует все меньше и меньше гарантий, очень важно, чтобы у вашего ребенка были способности обеспечить себе финансово-безопасную жизнь.

Когда вы рассматриваете современную систему образования, становится очевидным, что эта система сосредотачивает внимание на двух основных областях образования:

Схоластическое образование: умение читать, писать, считать.

Профессиональное образование: образование, чтобы стать врачом, юристом, водопроводчиком или кем вы хотите, чтобы зарабатывать деньги после окончания учебного заведения.

Америка и многие западные страны провели отличную работу по созданию этих двух фундаментальных типов образования,

доступных всем гражданам. Это образование внесло значительный вклад в преимущество, которое Запад имеет сегодня в мире.

Проблема в том, что как было сказано выше, изменились правила. В Информационную Эпоху нам необходимо больше нового образования, но не больше того же самого образования. Каждому студенту нужно сейчас немного базового образования, которое мой богатый папа дал мне:

Финансовое образование: образование, необходимое для того, чтобы превратить деньги, которые вы зарабатываете своей профессией, в пожизненное состояние и финансовую обеспеченность. Финансовое образование, которое те 700 000 старших граждан не имели, финансовое образование, которое будет гарантировать, что ваш ребенок не потерпит финансового краха в конце жизни, и не будет жить в нужде и одиночестве, всю жизнь воспитывая детей и работая упорно.

Ваш банкир не хочет видеть ваш табель успеваемости, потому что он или она хотят видеть, насколько вы способны после окончания школы. Он или она хотят видеть степень вашего финансового интеллекта, а не ваши схоластические способности. Ваш финансовый отчет - значительно лучшая мера вашего финансового интеллекта, чем табель успеваемости.

Во второй части есть простые, конкретные примеры вещей, которые родители могут сделать, чтобы дать своему ребенку финансовое преимущество в реальном мире профессий и денег.

Третья часть книги о современных технологических достижениях в образовании, которые повысят способность родителей обнаружить в своем ребенке способности к учебе и природный талант. Третья часть также о том, как дать ребенку академическое преимущество,

Много лет назад один из учителей Эйнштейна насмеялся над ним и говорил: “Он никогда ничего не достигнет”. Многие учителя считали его тупым, потому что он не мог ничего выучить механическим запоминанием.

Однажды, когда Эйнштейну сказали, что известный изобретатель заявил, что фактические знания жизненно необходимы, он не согласился с этим. Он сказал: “Человеку не нужно ходить в колледж, чтобы изучать факты. Он может выучить их по книгам. Ценность гуманитарного университетского образования в том, что оно приучает ум мыслить”. Он также сказал: “Воображение намного важнее, чем знание”.

Когда один из репортеров спросил Эйнштейна: “Какая скорость звука?”, он ответил: “Я не знаю. Я не держу ту информацию в голове, которая доступна в книгах”.

Почти каждый родитель, которого я встречал, уверен, что его ребенок умный и одаренный. Однако когда этот ребенок приходит в

школу, его природный талант часто откладывается в сторону или подчиняется одной способности, и одному методу обучения, принятому образовательной системой, как правильный. Мой умный папа и другие педагоги осознают, что современная школьная система не удовлетворяет различным способностям, с которыми дети рождаются.

К сожалению, наша современная образовательная система погрязла в спорах и старых идеях. В то время, как наша современная система может осознать многие из достижений образования, политики и бюрократии, окружающие образование, мешают введению в жизнь этих инновационных методов оценки одаренности вашего ребенка.

Мой умный папа был главой департамента образования на Гавайях. Он делал все возможное, чтобы изменить систему, но вместо этого был раздавлен этой системой. Позже он сказал мне: “Есть три типа учителей и администраторов в этой системе. Одна группа, которая работает старательно, чтобы изменить эту систему. Есть другая группа, работающая старательно против любых изменений. И третьей группе все равно: меняется система или нет. Все, что эта группа хочет, это - гарантия работы и выплата жалования. И поэтому система остается такой же в течение многих лет.

Заключение

Мой умный папа часто говорил: “Родители - это самые важные учителя ребенка. Многие родители говорят своим детям: “Ходи в школу, и учись упорно. Хорошее образование - очень важно. Проблема в том, что многие родители, которые говорят это, сами не продолжают учиться”. Мой умный папа также говорил: “Родители - самые важные учителя... но студенты больше учатся, наблюдая, чем слушая. Дети любят наблюдать за расхождением между словами и делами”. Дети любят ловить своих родителей, говорящих одно и делающих другое. Мой богатый папа говорил: “Ваши действия говорят громче, чем слова”. Он также говорил: “Если вы хотите быть хорошим родителем, вам нужно ходить и говорить”.

Если у вас есть дети, я благодарю вас за интерес, проявленный к книге по образованию и за участие, которое вы принимаете в образовании ваших детей. Большинство родителей говорят, что образование их детей - важно, но только немногие приобретают книги по образованию их детей.

«Что такое деньги?»

Когда я был маленьким мальчиком, мой богатый папа часто говорил: “Деньги — это понятие”. Он любил повторять: “Деньги могут быть тем, что вы хотите. Если вы говорите: “Я никогда не буду богатым”, тогда нет шансов стать богатым. Если вы говорите: “Я не могу позволить себе это”, то нет шансов, что вы можете”.

То же самое мой умный папа говорил и об образовании.

Возможно ли, что каждый ребенок рождается с заложенным потенциалом стать богатым и умным? Есть люди, которые думают, что да, это возможно... но есть и другие, которые не думают так. Первая часть этой книги посвящена защите этой возможности для вашего ребенка.

Все дети рождаются богатыми детьми и умными детьми

Оба моих отца были великими учителями. Оба были умными. Но они были умными ни в одном и том же, и они не учили меня одному и тому же.

Несмотря на то, насколько разными они были, оба думали одинаково обо всех детях. Оба отца считали, что все дети рождаются умными и богатыми. Оба полагали, что ребенок учится быть бедным и учится верить, что он менее способен, чем другие. Оба отца были великими учителями, потому что они верили в возможность выявить талант, с которым каждый ребенок рождается. Другими словами, они не верили в возможность вкладывания знаний в голову ребенка, но верили в возможность выявления его таланта.

Слово *образование* происходит от латинского слова *educare*, которое обозначает “выявлять”. К сожалению, для многих из нас, наши воспоминания об обучении связаны с долгими, мучительными занятиями по вдалбливанию какой-то информации в голову, ее запоминанию для сдачи экзаменов. А потом мы ее сразу же забывали. Оба моих отца были великими учителями, потому что они не навязывали свои идеи. Они редко говорили сами, ожидая, вместо этого, что я их спрошу о том, что хочу знать. Или они задавали мне вопросы, выясняя, что я знал, а не просто говорили, что они знали. Оба моих отца были великими учителями, и я считаю их своим самым великим благом.

И нельзя забывать о матерях. Моя мама была великим учителем и примером. Она была моим учителем за безусловную любовь, доброту и заботу о людях. К сожалению, она умерла рано, в возрасте 48 лет. Она болела почти всю свою жизнь, так как у нее было большое сердце. Это ее способность быть доброй и любящей к другим, несмотря на собственную боль, дала мне важный урок. Много раз, когда мне больно и я хочу наброситься на других, я просто думаю о маме и становлюсь добрее..., а не злее. И для меня это важный урок, который я должен помнить всегда.

Я однажды слышал, что молодые люди женятся на женщинах, похожих на их матерей, и я должен сказать, что это относится и ко мне. Моя жена, Ким, также чрезвычайно добрая и любящая женщина.

Я сожалею, что Ким и моей маме никогда не пришлось встретиться. Я думаю, они стали бы лучшими друзьями, как Ким со своей мамой. Я хотел иметь жену, которая была бы моим деловым

партнером, потому что самыми счастливыми днями супружества моих родителей, были дни их совместной работы в Корпусе Мира. Я помню, когда Президент Кеннеди объявил о создании Корпуса Мира. И моя мама, и мой папа были захвачены этой идеей и не могли дождаться дня, чтобы стать частью этой организации. Когда моему отцу была предложена должность руководителя по подготовке специалистов для Юго-Восточной Азии, он принял ее, а мама была принята медсестрой. Я знаю, то были 2 самых счастливых года их супружества.

Я не знал хорошо маму моего лучшего друга Майкла. Я видел ее, когда я обедал у них, а это бывало очень часто, но я не могу сказать, что я действительно знал ее. Она проводила время с другими детьми, тогда как Майкл и я пропадали у его отца на работе. И все же, в то время, когда я был у них дома, мать Майкла была также очень добра и внимательна, ко всему, чем мы занимались. Я могу сказать, что она была замечательной спутницей жизни отца Майкла. Они были любящие, добрые и внимательные друг к другу. Будучи незаметной личностью, она всегда интересовалась, что Майкл и я изучали в школе, каким бизнесом мы занимались. И так, хотя я не знал ее очень хорошо, я научился у нее умению слушать других, давать возможность высказаться другим, уважать мнение других, даже если оно расходилось с вашим собственным. Она много общалась, несмотря на то, что говорила очень мало.

Уроки мамы и папы

Количество неполных семей, которое я вижу сегодня, меня очень беспокоит. Для моего развития было важно иметь учителями и отца, и мать. Например, я был выше и крупнее, чем большинство детей, и моя мама всегда боялась, что используя преимущества своего роста, стану задирой. Как я говорил, она была доброй и любящей натурой, и она хотела, чтобы я тоже был таким же. Однажды, когда я был в первом классе, я принес домой дневник, в котором учитель написал: “Роберту нужно учиться отстаивать свои права настойчивее. Он напоминает мне быка Фердинанда (из рассказа о большом быке, который вместо того, чтобы сражаться с матадором, садился на аренду и нюхал цветы, которые бросали болельщики... Это была одна из любимых маминих историй, которые она рассказывала мне перед сном).

Все другие мальчики дразнят и толкают его, хотя Роберт значительно рослее их.

Когда мама прочитала запись, она была потрясена. Когда папа пришел с работы и прочитал дневник, он превратился в разъяренного быка, но не того, который нюхал цветы. “Что это значит: другие мальчики толкают тебя? Почему ты позволяешь им толкать себя? Ты что, превращаешься в слабака?” - сказал он, обращая внимание не на

оценки, а на запись о моем поведении. Когда я объяснил ему, что следовал маминим советам, папа повернулся к маме и сказал: “Маленькие мальчишки — задиры. Научиться, как обращаться с задирами важно для всех детей. Иначе, если они не научатся, как обращаться с задирами в раннем возрасте, они часто вырастают, позволяя запугивать себя, будучи взрослыми. Научиться быть добрым - это один из способов обращения с задирами, но если это не помогает, нужно уметь давать сдачи”.

Повернувшись ко мне, он спросил: “И как ты чувствовал себя, когда мальчишки дразнили тебя?”

Расплакавшись, я сказал: “Я чувствовал ужасно. Я чувствовал себя беспомощно и боялся... Я не хочу ходить в школу. Я хочу сопротивляться, но я также хочу быть хорошим мальчиком, и поступать так, как вы хотите. Я ненавижу, когда меня называют толстяком и толкают. Но что больше всего я ненавижу, так это стоять здесь и выслушивать это. Я чувствую себя маменькиными сынками и слабаком. Даже девчонки смеются надо мной, потому что я просто стою здесь и плачу”.

Папа повернулся к маме, пристально посмотрел на нее, давая ей понять, что ему не нравится, чему я учился. “Итак, что ты хочешь делать?”

“Я хочу давать сдачи”, - сказал я. “Я знаю, я могу побить их. Они просто маленькие молокососы, которые дразнят людей, и они любят дразнить меня, потому что я самый большой в классе. Все говорят: не бей их, потому что ты больше, но я просто ненавижу стоять там и принимать это. Я хотел бы, чтобы я мог что-то сделать. Они знают, что я ничего не сделаю, поэтому они просто продолжают дразнить меня перед всеми. Мне хотелось бы просто схватить их и поколотить”.

“Не бей их”, - тихо сказал папа. “Но дай им понять любым путем, что ты не собираешься больше терпеть их издевательства.

Ты получаешь сейчас очень важный урок по воспитанию чувства собственного достоинства и защите своих прав. Просто не бей их. Подумай, как дать им понять, что они не смогут больше дразнить тебя”.

Я прекратил плакать. Я чувствовал себя значительно лучше по мере того, как чувство мужества и самоуважения приходило ко мне. Сейчас я был готов возвращаться в школу.

На следующий день моих родителей вызвали в школу. Учитель и директор школы были очень расстроены. Когда мои родители вошли в комнату. Я уже сидел в углу, забрызганный грязью. “Что случилось”, - спросил папа.

“После того, как я сделал запись в дневнике Роберта, я знал, что-то изменится”, - сказал учитель.

“Он побил их?”, - спросил папа озабоченно.

“Нет”, - ответил директор. “Я видел все. Мальчики начали дразнить его. Но на этот раз, Роберт попросил их прекратить, вместо того, чтобы просто стоять и принимать это..., но они продолжали. Он терпеливо 3 раза просил их прекратить дразнить его, но они просто продолжали насмехаться над ним. Внезапно Роберт вернулся в класс, схватил коробки с ланчем мальчиков и выбросил ланч в большую грязную лужу. Когда я бросился к ним, мальчики уже напали на Роберта. Они начали бить его, но он не давал сдачи”.

“Что он делал?” - спросил папа.

“До того, как я смог добраться туда, чтобы прекратить это, Роберт схватил 2х мальчиков и толкнул их в ту грязную лужу, и поэтому он перепачкал грязью. Я отослал других мальчиков переодеться, потом что они промокли до нитки”.

“Но я не бил их”, — заметил я из своего угла. Папа пристально посмотрел на меня, приложил указательный палец к губам, давай понять, что я должен молчать, затем повернулся к директору и учителю и сказал: “Мы разберемся с этим дома”.

Затем учитель сказал: “Я рад, что был свидетелем этого события, происходящего на протяжении двух месяцев. Если бы я не знал всего, что произошло до сегодняшнего дня, я бы объявил выговор только Роберту. Но вы можете быть уверены, что я также приглашу родителей и двух других мальчиков для беседы. Я не прощаю того, что произошло сегодня, но я надеюсь, что теперь придет конец этому хулиганству.

На следующий день я встретился с двумя мальчиками. Мы обсудили наши разногласия и пожали руки друг другу. В этот же день, на перемене, другие мальчики подошли ко мне, пожав мне руку, и похлопав по спине. Они поздравляли меня с тем, что я смог противостоять двум задирам, которые дразнили и их тоже. Я поблагодарил за поздравление, но в то же время сказал им: «Вы должны учиться бороться сами. Если вы не научитесь, вы проживете жизнь трусами, позволяя запугивать себя».

Мой папа гордился бы мной, услышав меня, повторяющим его лекцию. После этого посещение школы стало гораздо приятнее. Я приобрел так необходимое чувство собственного достоинства, уважение класса, и самая симпатичная девочка из моего класса стала моей подругой. Но самое интересное, что в конце концов, мы стали друзьями с мальчиками, которые задирали меня. Я научился решать все мирно, будучи сильными, и не позволять ужасу и страху владеть мной из-за моей слабости.

В течение следующей недели благодаря этому инциденту я получил несколько жизненно важных уроков. Инцидент с грязной лужей живо обсуждался за обедом. Я узнал, что в жизни не бывает правильных или неправильных ответов. Я узнал, что мы склонны делать выбор в жизни, и каждый выбор имеет результат. Если нам не нравится наш выбор и его результат, мы должны искать новый выбор

с новым результатом. Я узнал необходимость, быть одновременно добрым и любящим, как моя мама, и сильным и готовым сопротивляться, как мой папа. Я узнал, что быть только сильным, или только любящим и добрым, может привести к самоограничению. Точно также, как слишком много воды может погубить растение, умирающее от жажды, мы, люди, в жизни часто мечемся из одной стороны в другую. Как сказал мой папа, вечером, когда мы возвращались из кабинета директора школы: “Многие люди живут в черно-белом мире или в мире, где все только правильно или неправильно”. Многие люди тебе посоветовали бы: “Никогда не толкайся, никогда не пробивайся”, а другие сказали бы: “Пробивайся”. Но ключ к успеху в жизни таков: если ты должен пробиваться, то ты должен точно знать, как это трудно. Знать точно, насколько трудно пробиваться, требует гораздо больше ума, чем просто говорить: “Не толкайся” или “Толкайся”.

Мой папа часто говорил: “Настоящий ум - это не просто знание того, что правильно, а что неправильно, а знание того, что пригодится, подойдет в вашей жизни. Шестилетним мальчиком я узнал от мамы, что мне нужно быть добрым и мягким, но я также узнал, что я мог быть слишком добрым. От отца я научился быть сильным, но также узнал, что мне необходимо быть умным и правильно использовать свою силу. Я часто говорил, что у медали есть 2 стороны. Я никогда не видел одностороннюю медаль. Но все очень часто забывают это. Мы часто думаем, что сторона, на которой мы находимся, это - единственная правильная, сторона. Когда мы так думаем, мы можем быть умными, мы можем знать наши аргументы, но мы также можем ограничивать наш интеллект.

Однажды один из моих учителей сказал: “Бог дал нам правую и левую ногу. Бог не дал нам правую и неправильную ногу. Человечество движется вперед, сделав сначала ошибку справа, а затем - слева. Люди, которые думают, что они всегда правы, похожи на людей, у которых есть только правая нога. Они думают, что они движутся вперед, но они обычно движутся по кругу.

Я думаю, как общество, мы должны быть более разумными с нашей силой и нашей слабостью. Мы должны научиться действовать более разумно: одновременно мягко - по-женски, и строго - по-мужски. Я помню, когда я поругался с одним парнем в школе в шестидесятых годах, мы время от времени ходили за школу и пускали в ход кулаки. После нескольких ударов кулаком, мы начинали бороться, потом уставали, и драка заканчивалась. Самое худшее, что когда-либо случилось, это была случайно порванная рубашка или разбитый нос. Мы часто становились друзьями после драки. Сегодня дети становятся злее, начинают думать менее умно, что “правильно и что неправильно”, применяют оружие, стреляют друг в друга... и это относится, как к мальчикам, так и к девочкам.

В Информационную Эпоху наши дети могут быть более “земными”, практичными, чем их родители, но мы все могли бы научиться быть более разумными с нашей информацией и эмоциями. Как я уже сказал, нам нужно учиться как у наших отцов, так и матерей, потому что, обладая такой большой информацией, мы должны быть более умными.

Эта книга посвящена родителям, которые хотят вырастить детей умнее, богаче и также более финансово-способными.

Ваш ребенок — гений?

“Что нового?” - спросил я у друга, которого не видел несколько лет. Он сразу же достал бумажник и показал мне фотографию своей одиннадцатимесячной дочери. Гордо улыбаясь, он сказал: “Она такая умная. Я не могу поверить, как быстро она учится”. В течение следующих двадцати минут этот гордый папочка передавал мельчайшие подробности всего того, что его способная дочь изучала. Наконец он понял, что говорил без остановки и извинился: “Простите. Я ужасно горжусь своей дочерью. Я просто изумлен, какая она умная и как быстро она все схватывает. Я уверен, что она - талант”.

Присуще ли это гордое хвастовство только некоторым молодым родителям? Я думаю - нет. По крайней мере, исходя из моего опыта, - нет. Есть одна вещь, которую я всегда замечаю, когда наблюдаю за родителями, - это то, насколько они поражены тем, как быстро учатся их ребенок. Каждый молодой родитель, которого я встречал, уверен, что его или ее ребенок - “самый умный, может быть, даже гений”. И я согласен с ними. Я думаю, что все дети рождаются талантливыми. Но что-то случается с талантом у многих детей, пока они растут. У некоторых детей этот талант пропадает, притупляется или идет в другом направлении.

Хотя моя жена, Ким, и я не имеем детей, новорожденные, всегда зачаровывают меня. Я люблю смотреть в их глаза. Когда я смотрю в их глаза, я вижу очень пытливого и любознательного существо, пристально изучающее меня. Нетрудно увидеть, что дети учатся семимильными шагами. Это значит, что они узнают все очень быстро. Основа их знаний должна удваиваться каждую секунду. Все, что они поглощают глазами - ново для них, удивительно и добавляется в их банк данных необработанным, пригодным к усвоению без всяческих предубеждений. Они погружаются в новый опыт, называемый жизнью.

Однажды я отправился к другому другу домой. Он был в бассейне с трехлетней дочерью. Когда я помахал и подошел к бассейну, он закричал: “Посмотри на мою маленькую девочку, она собирается стать чемпионкой Олимпийских Игр по плаванию”. Я наблюдал за этой маленькой девочкой, храбро барахтающейся в воде, почти погружающейся в воду, но продвигающуюся вперед, плывя к своему гордому отцу. Я задержал дыхание, когда эта маленькая девочка без плавательных средств, едва поднимавшая голову, чтобы глотнуть воздуха, колотила нога ли по воде, продвигаясь вперед к отцу, ожидавшему в конце глубокого бассейна. Наконец я вдохнул с облегчением, когда ее папа обнял ее и сказал: “Вот моя храбрая

маленькая пловчиха. Ты будешь олимпийской чемпионкой по плаванию когда-нибудь”. И я думаю, она будет.

И что было поразительно для меня, что только неделю назад эта маленькая девочка ужасно боялась воды. Только неделю назад она так боялась воды, что кричала, когда папа нес ее в бассейн. Сейчас он называет ее олимпийской чемпионкой. Для меня это - быстрое изучение, на которое способен только талантливый ребенок... и каждый ребенок рождается способным учиться на таком уровне.

Мой папа верил, что все дети рождаются талантливыми

Как описывается в моей предыдущей книге “Богатый папа Бедный лапа” мой настоящий папа возглавлял департамент образования в штате Гавайи в конце шестидесятых, в начале семидесятых годов. В конце концов он ушел в отставку, чтобы баллотироваться на пост лейтенант-губернатора штата как республиканец. Но это было не самым разумным решением. Он ушел в отставку из моральных соображений. Он был расстроен размерами коррупции в правительстве и хотел изменить систему образования. Он думал, что сможет сделать что-нибудь, чтобы реформировать систему, если будет баллотироваться на эту должность. Понимая, что, возможно, он не одержит победу, папа прекратил компанию, но использовал ее, чтобы вскрыть ошибки, которые, он думал, должны быть исправлены.

Но как мы знаем, народ не всегда голосует за самых честных и справедливых кандидатов.

Я до сих пор верю, что мой папа был академически одаренным. Он был ненасытным читателем, великим писателем, блестящим оратором и великим учителем. Он был лучшим студентом и старостой в колледже. Он закончил Гавайский университет раньше своих однокурсников и стал одним из самых молодых директоров школы в Гавайях. Его приглашали в аспирантуру Стэнфордского университета, в Чикагский университет и Северо-западный университет. В конце восьмидесятых годов он был избран одним из лучших педагогов за 150-летнюю историю государственного образования на Гавайях и ему было присуждено почетное звание доктора. Даже, хотя, я называю его мой бедный папа, потому что он всегда был без денег, независимо от того, сколько он зарабатывал, я всегда очень гордился им. Он часто говорил: “Меня не интересуют деньги. И я никогда не буду богатым”. И эти слова подтвердились.

После чтения книги Богатый Папа Бедный Папа многие говорят: “Я хотел бы прочитать эту книгу 20 лет назад”. Затем некоторые спрашивают: “Почему вы не написали эту книгу раньше?” Мой ответ

такой: “Потому что я ждал 5 лет после смерти отца из уважения к нему, прежде чем я написал ее. Я знаю, книга больно ранила бы его, если бы он прочитал ее, но в душе, я думаю, он поддерживает уроки, которые мы можем получить из его жизни.

В этой книге Богатый Ребенок Умный Ребенок многих мысли о том, как дети учатся и, почему все дети рождаются талантливыми, это - мысли моего отца. Следующий рассказ - о моем однокласснике, которого называли гением в детстве. Она также о том, что каждый из нас талантлив по-своему.

Насколько высок финансовый коэффициент умственного развития (IQ) вашего ребенка?

Когда вы говорите, что у кого-то высокий IQ, что это значит? Как измеряется IQ? Если вы имеете высокий IQ, гарантирует ли это, что вы будете иметь успех в жизни? Значит ли это, что вы будете богатым?

Однажды, когда я был в четвертом классе, наша учительница объявила: “Ребята, мы польщены, что среди нас есть гений. Он очень одаренный ребенок, у него высокий IQ. Затем она продолжила, что Эндрю, один из моих лучших друзей, был одним из самых блестящих учеников, которых она когда-либо имела честь учить. До этого времени, Энди-Муравей, как мы все называли Эндрю, был просто одним из ребят в классе. Мы называли его Энди-Муравей, потому что он был очень маленьким и носил толстые очки, что делало его похожим на насекомое. Теперь мы должны были называть его Энди-Башковитый Муравей.

Не понимая, что значит IQ, я поднял руку и просил учительницу: “Что такое IQ?”

Учительница пробормотала что-то и ответила: “IQ обозначает коэффициент умственного развития”. Затем она бросила на меня такой пристальный взгляд, который молчаливо говорил: “Теперь, ты знаешь, что такие IQ?”

Проблема была в том, что я все еще не понимал, что такое IQ, поэтому я поднял руку снова. Учительница старалась не замечать меня, но наконец она повернулась и протяжным голосом спросила: “Да. Какой вопрос на этот раз?”

“Вы сказали, что IQ - это коэффициент умственного развития, но что это значит?”

Она постояла минуту, молча. “Я сказала, что если вы не знаете определения какого-либо понятия, вы должны найти его в словаре. А сейчас возьми словарь и посмотри это слово?”

“Хорошо”, - сказала я с усмешкой, понимая, что она не знает определения тоже. Если бы она знала, она бы сказала его гордо всему

классу. Мы знали, что, когда она не знает чего-нибудь, она никогда не признается в этом, а вместо этого, скажет нам посмотреть самим.

Когда я нашел “умственный коэффициент” в словаре, я прочитал громко: “Существительное (1916); число, используемое для выражения видимого условного интеллекта человека, определяемое делением его умственного развития, соотносимого с возрастом, как определено в стандартизованном тесте, на хронологический возраст умноженное на 100”. Прочитав определение, я поднял глаза и сказал: “Я все еще не понимаю, что такое IQ”.

Потерпев поражение, учительница сказала громко: “Ты не понимаешь, потому что не хочешь. Если ты не понимаешь, тогда тебе нужно провести свое собственное исследование.

“Но это вы сказали, что это - важно”, - отпарировал я. “Если вы считаете это важным, вы можете, хотя бы, сказать, что это значит и, почему это важно”.

В это время Энди-Муравей встал и сказал: “Я объясню классу”. Он вышел из-за деревянной парты и направился к доске.

Затем он написал на доске:

$$\frac{18 \text{ (возрастное умственное развитие)}}{19 \text{ (хронологический возраст)}} \times 100 = 180 \text{ IQ}$$

“Итак, люди говорят, что я гений, потому что мне 10 лет, но по тесту я набрал количество баллов 18-летнего студента.

Класс затих, переваривая информацию, изложенную Энди.

“Другими словами, если твои способности не будут расти, как ты будешь становиться старше, твой IQ понизится?” - спросил я.

“Именно так, я мог бы объяснить это”, - сказал Энди. Я могу быть гением сегодня, но если я не буду пополнять свои знания, то с каждым годом, мой IQ будет уменьшаться. По крайней мере, так показывает это уравнение”. “Итак, ты можешь быть сегодня гением, а завтра - болваном”, - со смехом сказал я.

“Очень смешно, - ответил Энди - но точно. И еще я знаю, что мне не нужно беспокоиться, что ты обойдешь меня”.

“Я сделаю это даже после школы”, - крикнул я. “Я встречу с тобой на бейсбольной площадке, и мы посмотрим, у кого IQ выше”. Я рассмеялся, и вслед за мной засмеялся весь класс. Энди-Муравей был одним из моих лучших друзей. Мы все знали, что он - умный, но он никогда не будет великим спортсменом. И если даже он не мог ударить по мячу или поймать его, все же он был частью нашей команды. В конце концов, для этого и нужны друзья.

Какой ваш финансовый коэффициент умственного развития?

Итак, как вы измеряете финансовый IQ людей? Измеряется ли он размером их чека, их собственным капиталом, машиной, на которой они ездят, или размером их дома?

Несколько лет спустя я спросил моего богатого отца, как он думает, что такое финансовый IQ? Он быстро ответил: “Финансовый интеллект - это не то, сколько денег вы зарабатываете, финансовый интеллект - это сколько денег у вас на счету, и как эффективно эти деньги работают на вас”.

По прошествии нескольких лет он отшлифовал определение финансового интеллекта. Однажды он сказал: “Ты знаешь, твой финансовый интеллект возрастает тогда, когда ты становишься старше, твои деньги дают тебе больше свободы, счастья, здоровья, возможностей в жизни”. Он продолжал объяснять, что многие люди зарабатывают больше, когда они становятся старше, но их деньги дают им меньше свободы - меньше свободы, потому что у них появляется больше счетов, которые нужно оплачивать. Имея больше счетов, человеку приходится работать упорнее, чтобы оплатить их. Для моего богатого отца это не было финансовым интеллектом. Он также развивал свою точку зрения, что он знает много людей, зарабатывающих достаточно денег, но их деньги не делают их счастливее. Для него это тоже не было финансовым интеллектом. “Зачем работать ради денег и быть несчастным?”

Он сказал: “Если ты должен работать, чтобы получать деньги, найти способ, как работать и быть счастливым. Это и есть финансовый интеллект”.

Когда мы перешли к здоровью, он сказал: “Слишком много людей работают очень тяжело, чтобы получать деньги, и медленно убивают себя. Для чего работать напряженно, жертвуя умственным и физическим благополучием своей семьи и своим собственным? Это не финансовый интеллект”. Касаясь здоровья, он также бывало говорил: “Не бывает внезапного сердечного приступа. Для возникновения сердечного приступа и других болезней, таких как рак, нужно время. Они вызываются отсутствием спортивных занятий, плохим питанием, недостаточностью радостных моментов в чьей-то жизни на протяжении долгого периода времени. Из этих трех причин, я думаю, недостаток радости - самая основная причина сердечных приступов и других болезней”. Он сказал: “Слишком много людей думают о работе упорной чаше, чем как наслаждаться этим великим даром жизни.

Что касается возможностей, то он говорил так: “Я знаю, что самолет первого класса прибывает в то же время, что и экономкласса.

Это не предмет обсуждения. Вопрос в том, имеете ли вы выбор: путешествовать ли вам первым или экономклассом?

Большинство людей, путешествующих экономклассом, не имеют выбора. Мой богатый папа продолжал объяснять, что финансовый интеллект дает человеку больше выбора в жизни, говоря: “Деньги - это сила, потому что больше денег предоставят вам больше выбора”. Но это был его урок о счастье; и это он все больше подчеркивал, становясь старше. В конце своей жизни у него было больше денег, чем когда-либо он мечтал иметь. Мой папа заявлял снова и снова: “Деньги не делают вас счастливым. Никогда не думайте, что вы будете счастливы, когда разбогатеете. Если вы несчастливы, когда вы зарабатываете это богатство, шансов, что вы станете счастливым, когда разбогатеете, нет.

Итак, независимо от того, богаты вы или бедны, будьте уверены, что вы счастливы”.

Те, кто прочитал мои другие книги, понимают, что мой богатый папа не измерял свой финансовый интеллект традиционными финансовыми мерками. Говоря другими словами, мой папа никогда не заикливался на том, сколько у него денег, каков его капитал или каковы его доходы. Если бы мне нужно было определить, что такое финансовый интеллект для него, то это было бы «свобода».

Ему нравилось, что он мог выбирать, работать ему или нет; ему понравилась его свобода выбирать, с кем работать. Ему нравилась его свобода показывать, что он хочет, не беспокоясь о цене. Он любил здоровье, счастье, и возможности, которые он мог позволить себе, потому что был свободен. Ему нравилась свобода и финансовая возможность заниматься благотворительностью, помогая делам, в которые он верил. И вместо жалоб на политиков и чувства бессилия изменить систему, он дружил с политиками, которые приходили к нему за советом (и надеясь на финансирование их избирательных кампаний). Ему нравилось иметь силу над ними. “Они зовут меня”, - а не я их. Каждый политик хочет получить голос бедного избирателя, но они не хотят слушать этого бедного человека. Они действительно не могут себе этого позволить и в этом - трагедия”, - говорил он.

И все же, что ценил он больше всего, что давали ему деньги, - это было свободное время.

Ему нравилось иметь свободное время, чтобы заниматься воспитанием своих детей, чтобы работать над проектами, в которых он был заинтересован, независимо от того, приносили они деньги или нет. Итак, мой богатый папа измерял свой финансовый IQ больше временем, чем деньгами. Последние годы его жизни были самыми радостными, потому что он проводил свое время, занимаясь благотворительностью больше, чем заботясь о сохранении своего имущества. Он, казалось, имел такое же удовольствие отдавать деньги, как филантроп, как и удовольствие зарабатывать их, как капиталист.

Он прожил богатую счастливую, щедрую жизнь. Самое важное - это то, что он прожил безгранично свободную жизнь, и именно так он измерял свой финансовый IQ.

Что такое интеллект?

Это был мой настоящий папа, руководитель департамента образования и одаренный учитель, кто, в конце концов, стал личным учителем Энди-Муравья. Энди был настолько способен, что должен был быть в старших классах в школе, а не в пятом. Его мать и папа понимали, что он может “перескочить” несколько классов, и все же они хотели, чтобы он оставался со своими сверстниками. Поскольку мой настоящий папа тоже был академически одарен, и он окончил Четырехгодичный университетский курс за два года, он понимал, как чувствовал себя Энди и в это время он уважал желание его родителей. Во многом он соглашался с нами, понимая, что академический возраст не так важен, как эмоциональное и физическое развитие. Он был согласен, что для Энди было важнее созреть эмоционально и физически, чем ходить в старшие классы школы или колледж, со студентами старше его вдвое. Итак после посещения начальной школы с обычными детьми, Энди должен был приходиться к моему отцу, руководителю образования, и проводить послеобеденное время здесь, занимаясь с ним. Я же, с другой стороны, ходил в офис его богатого отца, чтобы получить начальное финансовое образование.

Мне интересно поразмышлять над фактом, что многие отцы брали на себя обязанность заниматься с детьми других родителей. Замечательно, что это все еще происходит и сейчас. Многие родители добровольно обучают детей спорту, искусству, танцам, ремеслам, бизнесу. В конце концов, все взрослые - это учителя, каждый по-своему и будучи взрослыми, мы учим больше делами, чем словами. Когда наша учительница объявила нам, что Энди - гений с высоким коэффициентом интеллекта, в сущности, она сказала, что остальные - нет. Я пришел домой и спросил отца, каково его определение интеллекта. Его ответ был простой. Вот все, что он сказал: “Интеллект - это способность делать четкие различия”.

Я постоял минуту, не понимая, что он сказал. Итак, я ждал дальнейших объяснений, и зная, что он был настоящим учителем, он не мог оставить меня, стоящим здесь с немим выражением на лице. Наконец осознав, что я не понял его объяснение, он начал говорить на языке десятилетних: “Ты знаешь, что значит слово “спорт”?”

“Конечно, я знаю, - сказал я, - я люблю спорт”.

“Хорошо, - ответил он, - а есть ли различие между футболом, гольфом и серфингом?”

“Конечно, есть, - ответил я с волнением, - есть огромная разница между этими видами спорта”.

“Хорошо, - продолжал папа учительским тоном, - эта разница

называется “различием”.

“Ты имеешь в виду, что различие - это то же самое, что и разница?” - спросил я.

Мой папа кивнул.

“Итак, чем больше различий я могу назвать между чем-то, тем умнее я?” - спросил я.

“Правильно, - ответил мой папа, - итак, твой умственный интеллект в спорте выше, чем у Энди... но академический интеллект Энди выше твоего. На самом деле это значит, что Энди учится лучше, читая, а ты - делая что-то. Итак Энди легче учиться в классе, а тебе - на спортивной площадке. Энди выучит историю и науки быстрее, а ты выучишь бейсбол и футбол быстрее”.

Я стоял, молча. Мой папа, будучи хорошим учителем, позволил мне постоять молча, пока различия не улягутся. Наконец, я вышел из состояния транса и сказал: “Итак, я учусь, играя, а Энди - читая”.

Снова мой папа кивнул. Он помолчал немного и сказал: “Наша школьная система придает большое значение академическому или схоластическому образованию. Итак, когда говорят, что у кого-то высокий IQ, они подразумевают высокий схоластический или академический IQ. Современный тест, определяющий коэффициент умственного развития, измеряет первоначально вербальный IQ, то есть умение читать и писать. Итак, в специальном смысле, человек с высоким IQ - этот тот, кто учится быстро чтением. Этот тест не измеряет всех человеческих способностей. Поэтому этот IQ не является мерой артистических, физических или даже математических способностей, которые являются врожденными”.

Продолжая, я сказал: “Итак, когда учительница говорит, что Энди гений, это значит, что он учится лучше меня, читая. А я лучше учусь, что-то делая”.

“Да”, - сказал мой папа.

И снова я стоял, там размышляя некоторое время. Медленно я начал понимать, как та информация применима ко мне. “Итак мне надо найти пути изучать вещи, которые соответствуют лучшим образом моему стилю изучения”, - сказал я наконец.

Папа кивнул. “Тебе все еще нужно учиться читать, но, кажется, ты будешь учиться быстрее, работая, чем читая. Во многом у Энди есть проблемы с тем, что он может читать, но не может делать. В некотором смысле, ему будет труднее приспособиться к реальному миру чем тебе. Он будет преуспевать до тех пор, пока будет находиться в мире науки. И поэтому ему трудно на бейсбольной площадке или общаться с другими детьми. И это великолепно, что ты и твои друзья разрешаете ему быть членом спортивной команды. Вы учите его тому, чему школьный учебник никогда не сможет научить... вещам и умениям, которые очень важны для достижения успеха в реальной жизни”.

“Энди - замечательный друг, - сказал я, - но ему бы лучше читать, чем играть в бейсбол. И я бы лучше занимался бейсболом, чем читал. Итак, это значит, он умнее в классе, потому что он учится лучше там. Но это не значит, что он умнее меня. Его высокий IQ означает, что он талантлив в учебе, читая. А мне нужно найти способ выделять больше различий быстрее, чтобы я мог учиться быстрее... таким способом, который лучше всего подходит мне”.

Умножай - делением,

Мой воспитатель папа улыбнулся. “Это - позиция. Найди путь делать различия быстро и ты будешь учиться быстро. Всегда помни, что природа размножается делением, - сказал он, - как клетка размножается расщеплением... то же самое и с интеллектом.

Одновременно с делением предмета на две части, наш интеллект повышается. Если затем мы два поделим на два, мы получим четыре, и наш интеллект умножается... умножается делением. Это называется суммарным изучением, а не линейным”.

Я кивнул, понимая, как учеба могла бы пойти быстрее, если бы я понял, как учиться лучше. “Когда я начинал играть в бейсбол, я не знал многого, - сказал я, - но вскоре я узнал разницу между различными правилами в бейсболе. Не это ли означает рост моего интеллекте делением или выделение четких различий?”

“Правильно, - ответил мой папа, - и чем больше ты будешь играть, тем больше новых и четких различий ты будешь открывать. Не находишь ли ты свою игру лучше, по мере того, как ты узнаешь лучше?”

“Да, - сказал я, - когда я начинал играть в бейсбол, я даже не мог ударить по мячу. Сейчас я могу бить по мячу, отбивать удар и выполнять другие приемы. В этом году я играл намного лучше, чем раньше”.

“Да, я знаю, - сказал папа, - и я горжусь тобой. И ты понимаешь, что есть люди которые совсем не понимают, о чем ты говоришь, и конечно же не способны делать ничего, из того, о чем ты говоришь”.

“Итак, мои способности в бейсболе действительно высоки?” - спросил я, улыбаясь.

“Очень высоки, - сказал мой папа, - почти такие же высокие, как академические способности Энди, но он не может играть в бейсбол”.

“Ты говоришь мне, - продолжил я, - что Энди может знать разницу между различными ударами в бейсболе, но он не мог бы выполнить ни один из них если бы даже его жизнь зависела от этого”.

“И в этом проблема с людьми, которых оценивают только по их академическому IQ, - ответил мой воспитатель-папа, - часто такие люди не добиваются успеха в реальном мире”.

“Почему это происходит?” - спросил я.

“Это хороший вопрос, на который у меня действительно нет ответа. Я думаю, это потому, что педагоги концентрируют внимание на умственных способностях, а не на превращении умственных знаний в физические. Я также думаю, что мы, педагоги, наказываем людей за ошибки и, если вы боитесь совершать ошибки, вы вообще ничего не будете делать. В образовании много внимания уделяется необходимости быть правым и боязни быть неправым. Страх совершить ошибку и боязнь затем выглядеть, глупо мешает людям предпринимать действия. Мы все знаем, что мы учимся на ошибках, и все же в нашей школьной системе мы наказываем людей за них. Сфера образования полна людей, которые могут рассказать вам все об игре в бейсбол, но сами они не могут играть в эту игру”.

“Итак, когда учительница говорит, что Энди - гений, значит ли это, что он умнее меня?” - спросил я.

“Нет, ответил папа, - но в школе ему будет легче учиться, чем тебе, потому что его способности к чтению выше. Однако, на спортивной площадке ты будешь учиться быстрее, чем он. Вот что это значит”.

“Итак, иметь высокий IQ может только значить, что он учится быстрее, читая... но это не значит, что я не могу выучить столько, сколько знает он”, - ответил я, желая больше объяснить. “Другими словами, я могу выучить то, что я захочу. Не так ли?”

“Да, - ответил мой папа, - образование - это позиция и, если у тебя позитивное отношение к учебе, ты будешь преуспевать. Но если ты не веришь в успех, ты никогда не выучишь ничего”.

Я вытащил журнал о бейсболе из моего заднего кармана. Он был помятый и немного порванный. “Я люблю читать этот журнал. Я могу назвать тебе счет любой игры, средний уровень достижений всех игроков и их жалованье. Но, когда я читаю этот журнал в классе, учительница отбирает его”.

“Как она и должна, - сказал мой папа, - но она должна поощрять чтение этого журнала после уроков”.

Я кивнул. Я наконец понял, почему у Энди был более высокий IQ. Но более важное, что я узнал: так это то, как мне учиться лучше. В тот день я узнал, что лучший стиль учебы для меня: это - сначала делай, а потом читай об этом. Например, что касается бейсбола, чем больше я играл, тем больше я хотел читать об этом. Но, если бы я не играл в бейсбол, мне бы не было интересно читать об этом. Этот стиль обучения подходил мне лучше всего.

Для своего десятилетнего возраста я узнал достаточно для одного дня. Объем моего внимания был истощен. Схватив свою бейсбольную перчатку и биты, я вышел из дома и отправился делать более четкие различия об игре в бейсбол. Мне нужно было улучшить мои бейсбольные способности, и лучший путь для меня была практика.

Кроме того, я знал, что если бы я не продолжал тренировки, Энди-Муравей смог бы заменить меня в команде.

Это разъяснение моего отца-воспитателя было первоначальной причиной того, что окончив среднюю школу, я отправился выживать в очень жесткой федеральной военной академии со строгой академической программой. Благодаря его разъяснению я знал, что хотя у меня не было высокого академического IQ, это не значило, что я не был способным. Это просто означало, что мне пришлось бы находить способ обучения, который лучше бы подходил мне. Без этих ценных знаний я мог бы оставить школу задолго до ее окончания. Лично я находил учебу в школе слишком медленной, скучной и неинтересной. Меня не интересовало большинство предметов, которые я должен был изучать; но я нашел способ, как изучать эти предметы и сдавать экзамены. Что меня удерживало, так это знание тою, что однажды я получу университетскую степень и тогда начнется мое настоящее образование.

Умственные способности. Сколько их?

В начале восьмидесятых годов Ховард Гарднер написал книгу “Расположение духа”, в которой он выделил 7 различных интеллектов или складов ума.

1. ***Вербально-лингвистический.*** Это способности, с помощью которых наша образовательная система в настоящее время измеряет IQ человека. Это природная способность человека писать и читать, которая является очень важной потому, что это один из элементарных способов собирать и обмениваться информацией. Журналисты, писатели, юристы, учителя очень часто наделены этим талантом.
2. ***Математический.*** Человек такого склада легко оперирует данными, выраженными в цифрах. Очевидно, что математик должен быть награжден таким талантом. Человеку, получившему специальность инженера, необходимо будет обладать как вербально-лингвистическим, так и математическим талантом.
3. ***Пространственный.*** Это способность, которую имеют многие творческие личности, так как художники, дизайнеры. Архитектору необходимо будет обладать всеми тремя способностями, т. к. в его профессии требуется и речь, и счет и творческий подход.
4. ***Физический.*** Это талант, которым наделены многие великие спортсмены и танцоры. Есть также много людей, которые не учились хорошо в школе, но которые обладают каким-то мастерством. Это часто люди, которые учатся на практике. Есть много примеров того, что такие люди тяготеют к профессии

механика или строительной специальности. Им, вероятно, правятся занятия в столярной мастерской или занятия по приготовлению пищи. Другими словами, они видят, ощущают и изготавливают предметы. Человеку, который конструирует гоночные машины, необходимо будет обладать всеми первыми четырьмя способностями.

5. **Внутриличностный.** Такой склад ума часто называют “Эмоциональный интеллект”. Это то, что мы говорим сами себе, например, когда мы боимся или сердимся. Часто люди не добиваются успеха, не из-за недостатка знаний, а потому что они боятся потерпеть провал. Например, я знаю много одаренных людей, имеющих хорошие оценки, которые менее преуспевают, чем они могли бы, просто потому, что они живут в страхе совершить ошибку и потерпеть провал. Такие люди не делают деньги только потому, что они боятся потерять их больше, чем они могли бы наслаждаться, зарабатывая их. Есть книга Даниэля Големана “Эмоциональный интеллект”, которую я часто рекомендую прочитать людям, если они готовы предпринять значительные изменения в их жизни. В ней Големан цитирует гуманиста шестнадцатого века Эрасмуса Роттердамского, который заявляет, что эмоциональное мышление может быть в 24 раза сильнее рационального мышления. Другими словами пропорция выглядит так:

24:1

эмоциональный разум : рациональный разум

Я совершенно уверен, что большинство из нас испытали силу нашего эмоционального рассудка над рациональным, особенно, когда мы боимся больше, чем можно было бы или когда мы говорим то, что не должны были бы говорить.

Я согласен с Големаном, что внутриличностный интеллект - самый важный из всех. Я говорю это, потому что с его помощью мы контролируем то, что говорим себе. Это - я разговаривающий с собой, и вы, разговаривающий с собой.

6. **Межличностный.** Эту способность можно найти в людях, которые могут свободно общаться с другими. Они чрезвычайно общительны. И среди людей с таким складом ума много великих певцов, проповедников, политиков, актеров, торговых агентов и ораторов.
7. **Экзогенный.** Это талант, который исходит от людей в их отношении к окружающей среде. Есть люди, которые имеют природный дар работать с растениями, животными, изучать океан, землю. Это талант, которым обладают фермеры, ветеринары, дрессировщики животных, океанографы.

Так как различие между разными умственными способностями сделано, наше понимание понятия “гений” продолжает углубляться, потому что мы продолжаем делать более четкие различия.

Неспособные ученики

Люди, которые плохо занимаются в школе, даже, если они очень стараются, не имеют больших вербально-лингвистических способностей. Такие люди не учатся, сидя спокойно, слушая лекции или читая. Они учатся по-другому, или они одарены другим талантом.

Мой настоящий папа определенно имел большие вербально-лингвистические способности, поэтому читал хорошо, писал хорошо, и у него был высокий IQ. Он был чрезвычайно общителен, что означает, что у него были сильные коммуникабельные способности.

Мой богатый папа, с другой стороны, был одарен интеллектом, который стоит на втором месте в списке, у него был математический склад ума. Его вербально-лингвистические способности были ниже среднего, и, поэтому, я думаю, он не вернулся в школу снова. Он был плохой писатель и плохой читатель. Но он был великолепный оратор, и его коммуникабельные способности были превосходными. У него было сотни служащих, которым нравилось работать на него. Он также не боялся рисковать, что говорит о том, что его внутриличностный интеллект был очень сильным.

Другими словами, в нем соединялась способность все просчитывать в цифрах со способностью рисковать, делая капиталовложения, и он умел создавать компании, на которые людям нравилось работать.

Мой настоящий папа был разносторонне одарен, но его боязнь - потерять деньги была его слабостью. Когда он попытался начать свой бизнес, и потерял деньги на этом, он запаниковал и вернулся к прежней работе. Важное качество, которое должен иметь предприниматель, особенно, когда он начинает дело без денег, это - внутриличностный интеллект.

Человек который падает и встает снова, вызывает к внутриличностному интеллекту или эмоциональному разуму. Люди часто называют это качество целеустремленностью и решительностью. Когда люди делают то, что они боятся делать, они апеллируют к своему внутриличностному таланту. Люди называют это сила воли и мужество. Когда человек совершает ошибку, и он имеет способность признать ее и извиниться, - это часто называется смирением.

Почему некоторые люди преуспевают больше других

Когда я изучаю жизнь Тайгера Вудса, мне легко понять, почему он стал такой суперзвездой. Для того, чтобы быть лучшим студентом, быть принятым в Стэнфордский Университет, быть, возможно, лучшим игроком в гольф, и быть такой влиятельной мегазвездой, он должен иметь все из семи перечисленных талантов. Как любой игрок в гольф, вы скажете, что эта игра требует громадного физического напряжения, но что более важно - она забирает эмоциональный интеллект. Поэтому многие говорят, гольф - это игра, которая играется внутри вас. Когда вы наблюдаете за Вудсом по телевизору, вы знаете, почему он получает большие деньги за рекламируемый товар. Ему платят много, потому что он очень коммуникабелен, а это значит: его межличностный дар очень силен. Он выступает очаровательно и убедительно, как мегазвезда. Он герой для миллионов людей во всем мире, и поэтому многие компании хотят видеть его, рекламирующего их товары.

В конце тридцатых годов Института Карнеги проводил среди преуспевающих людей исследование, которое показало, что технические знания составляют менее пятнадцати процентов их успеха. Иначе говоря, некоторые врачи преуспевают больше чем другие, не обязательно из-за того, в какую школу они ходили, или насколько они умны. Все из нас знают людей, которые хорошо занимались в школе, и которые - очень умны в реальном мире, их дела не идут успешно. И когда мы смотрим на семь различных интеллектов, могут быть определены еще некоторые причины успеха или отсутствия его в жизни человека. Другими словами, вы можете сделать дополнительное различие, основа интеллекта.

Исследование Института Карнеги показало, что 85 процентов успеха человека в жизни были достигнуты благодаря мастерству человеческого общения. Способность общаться и ладить с людьми - значительно важнее, чем технические знания.

Вывод, сделанный Карнеги, был подтвержден исследованием, проведенным Американским Бюро Кенсуса по Найму, Подготовке и Менеджменту. Были опрошены три тысячи работодателей: “Какие 2 выгодных умения или способности, вы ищете в людях, когда они нанимаются на работу?”

Были названы следующие шесть важных качеств:

1. Хорошее отношение.
2. Хорошая коммуникабельность.
3. Опыт предыдущей работы.
4. Характеристика, данная прежним работодателем.
5. Какую подготовку прошел работник.
6. Какое образование он имеет.

Еще раз, в определении успешной работы отношение и умение общаться стоят выше, чем техническая компетентность.

Найди свой талант и стань талантом

Мой папа, руководитель образования знал, что я не буду учиться хорошо в школе. Он знал, что занятия в классе, слушание лекций, чтение книг, изучение предметов без физической нагрузки - это не есть мой лучший метод учебы. На самом деле он говорил? “Я сомневаюсь, что кто-то из моих детей будет хорошо заниматься в школе”. Он знал, что все дети занимаются по-разному. Одна из моих сестер - настоящий художник, мастер красок и композиций. Сегодня она работает как коммерческий художник. Другая моя сестра - монахиня и находится в гармонии с окружающей средой. Ей нравится жить в полном согласии с божьими созданными. Мой брат все любит делать и изучать руками. Дай ему отвертку и он будет ремонтировать вещи. Он - очень общителен, и поэтому он любит разговаривать с людьми, помогать им, помогать другим. Поэтому, я думаю, ему нравится работать на станции переливания крови. Ему нравится успокаивать нервных людей и просить их сдавать кровь, чтобы помочь другим. Я бы сказал, что у меня хорошие внутриличностные способности, что позволяет мне преодолевать страх и действовать. Вот почему мне нравится быть предпринимателем и инвестором, и вот почему мне нравилось быть солдатом морской пехоты и летать на военном вертолете во Вьетнаме. Я научился превращать страх в наслаждение.

Мой папа был достаточно умен, чтобы помочь детям найти их собственный талант и свой метод обучения. Он знал, что каждый из его детей отличался от других, имел другие способности и занимался по-иному, хотя мы все были от одних родителей.

Когда он обнаружил, что я интересуюсь, как делать деньги и создавать капитал, предметы, к которым он не имел никакого интереса, он помог мне найти учителей, которые могли научить меня этому. Поэтому в девятилетнем возрасте я начал учиться у своего богатого отца. Хотя мой настоящий папа уважал богатого отца, их мнения во многом расходились. Мой папа, будучи настоящим педагогом, знал, что если ребенок интересуется предметом, то этот ребенок имеет лучшую возможность раскрыть свой природный талант. Он позволял мне изучать те предметы, которые интересовали меня, даже если они не особенно нравились ему. И когда я не получал хорошие оценки в школе, он не расстраивался, даже несмотря на то, что он руководил системой образования. Он знал, что, хотя школа и важна, это не место, где я мог бы раскрыть свой талант. Он знал, что если бы дети изучали то, чем они интересуются, они бы открыли свой талант и преуспели. Он знал, что его дети - умные. Он говорил нам, что мы - умные, хотя

мы часто получали плохие оценки в школе. Будучи настоящим учителем, он знал, что правильное определение слова “образование” - выявлять ваш талант, а не просто впахивать в вас информацию.

Защищайте талант вашего ребенка

Мой папа был убежден в необходимости защиты таланта всех детей. Он знал, что школьная система признает первоначально один интеллект, вербально-лингвистический. Он также знал, что индивидуальные способности ребенка могут быть подавлены в школе, особенно если ребенок имеет слабые способности, по которым определяется IQ. Он очень беспокоился обо мне, потому что я был очень живой ребенок и ненавидел скучные, тянущиеся бесконечно долго предметы. Он знал, что у меня маленький объем внимания, и я буду иметь проблемы в школе. По этим причинам он поощрял мои занятия спортом и занятия с моим богатым отцом. Он хотел, чтобы я всегда оставался энергичным и изучал те предметы, которые мне нравятся и не ронял чувства собственного достоинства, которое прямо связано с интеллектом. Также он относился и к моим братьям и сестрам.

Сегодня меня бы определили, как имеющего неполноценность и расстройство внимания и возможно бы исцеляли, заставляя сидеть на месте и изучать предметы, которые мне неинтересны. Когда люди спрашивают меня, что такое неполноценность и расстройство внимания, и имеют ли они это, я говорю, что многие из нас имеют это качество. Если бы мы не имели этого, у нас был бы только один телевизионный канал, и мы бы сидели и бездумно смотрели его. Сегодня это свойство человека может быть названо “поиск каналов”. Когда нам становится скучно, мы просто нажимаем кнопку и ищем то, что интересно нам. К сожалению, наши дети не имеют такого удовольствия в школе.

Черепашка и заяц

Мой папа любил классическую басню о черепахе и зайце. Он говорил своим детям: “В школе есть дети, которые умнее, чем вы, в некоторых вопросах. Но всегда помните рассказ о черепахе и зайце”. Он повторял: “Есть дети, которые учатся быстрее, чем вы. Но это не означает, что они впереди вас. Если вы будете заниматься с той скоростью, которая подходит вам и продолжать учиться, вы обгоните людей, которые учатся быстро, но потом прекращают учиться”. Он бывало также говорил: “Только то, что ребенок имеет хорошие оценки в школе, не означает, что он будет преуспевать в жизни. Помните, ваше настоящее образование начинается сразу же после окончания школы”. Так мой папа поощрял своих детей продолжать учиться всю

свою жизнь. Что и делал он сам.

Ваш умственный уровень может снизиться

Для меня совершенно очевидно, что жизнь - это постоянное приобретение опыта через учебу. Точно также как черепаха лежала и продолжала спать, многие люди будут лежать и спать после окончания школы. В сегодняшнем быстро меняющемся мире такое образование может быть слишком дорогим. Давайте еще раз рассмотрим определение IQ:

$$\frac{\text{возрастное умственное развитие}}{\text{хронологический возраст}} \times 100 = 180 \text{ IQ}$$

По определению ваш IQ технически снижается каждый год, по мере того, как ваш возраст увеличивается. Вот почему рассказ моего отца о черепахе и зайце - правилен. Когда вы поступаете в высшее учебное заведение, вы часто можете заметить зайцев, которые заснули на обочине дороги. Долгое время они были студентами, о которых говорили: “Это те, которые, вероятнее всего, будут преуспевать”, но они потерпели провал. Они забыли, что образование продолжается и после окончания школы.

Откройте талант вашего ребенка

“Ваш ребенок - талант?” — Я думаю, что да, и надеюсь, вы думаете так тоже. На самом деле, ваш ребенок, возможно, имеет разносторонние способности. Проблема в том, что нынешняя система образования признает только одну способность. Если способность вашего ребенка не совпадает со способностью, которую признает система, ваш ребенок может почувствовать себя скорее глупым, чем умным. Хуже всего то, что талант вашего ребенка может игнорироваться или может быть поврежден этой системой.

Я знаю, что многих детей заставляют чувствовать себя менее одаренными, потому что их сравнивают с другими детьми. Вместо признания уникального таланта ребенка все дети рассматриваются по одному стандарту умственного развития. Дети заканчивают школу чувствуя, что они неспособны. Дети, которые заканчивают школу, осознавая умственно и эмоционально, что они не так умны, как другие дети, получают громадную помеху для дальнейшей жизни. Жизненно важно для родителей обнаружить природные способности ребенка в раннем детстве, помогая им развиваться и защищать их от образовательной системы, признающей наличие у ребенка одного таланта. Как говорил мой папа детям: “Паша школьная система

предназначена для обучения некоторых детей, но, к сожалению, не предназначена для обучения всех детей”.

Когда меня спрашивают, думаю ли я, что все дети - умные, я отвечаю: “Я никогда не видел ребенка, который бы не проявлял любознательность и пытливость, учась. Я никогда не видел ребенка, которому бы пришлось говорить учиться разговаривать или ходить. Я никогда не видел ребенка, который бы упал, когда он учится ходить, отказался бы подняться и сказал бы, лежа вниз лицом: “Я опять потерпел неудачу. Я думаю, я никогда не буду учиться ходить”. Я только видел детей, которые стояли и падали, стояли и падали, стояли и падали, и затем наконец начинали идти, а затем бежать.

Младенцы и новорожденные существа - очень пытливы. С другой стороны, я встречал детей, которым скучно в школе или которые заканчивают школу недовольными или заканчивают ее, чувствуя себя неудачниками, или давая клятву больше никогда не учиться”.

Очевидно, у этих детей что-то произошло с их естественной тягой к учебе в период между рождением и окончанием школы. Мой папа бывало говорил: “Самая важная задача родителей - не дать погаснуть талантам детей и тяге к учебе, особенно, если дети не любят школу”. Если бы он не делал этого со мной, я бы ушел из школы, не закончив ее. Много в этой книге о том, как мой папа поддерживал мою любовь к учебе. Я оставался в школе, несмотря на то, что я ненавидел ее. Я поддерживал любовь к учебе, способствуя развитию своих талантов, несмотря на то, что я не был академически одарен в школе.

Сначала сделайте своих детей сильными, потом дайте им деньги

Однажды мой одноклассник Ричи пригласил меня провести уик-энд в пляжном доме его семьи. Меня охватил трепет. Ричи был одним из самых крутых ребят в школе и каждый хотел быть его другом. И я был приглашен, в конце концов, в их пляжный дом, расположенный в их собственном поместье в тридцати милях от нашего дома.

Моя мама помогла упаковать мне вещи и поблагодарила отца и мать Ричи, когда они заехали за мной. Это было сказочное время. У Ричи была собственная лодка и много других замечательных игрушек. Мы играли с утра до вечера. Когда его родители привезли меня назад домой, я был загоревшим, взволнованным и полным впечатлений.

В следующие несколько дней все, о чем я говорил дома и в школе, бал мой уик-энд в пляжном доме. Я рассказывал о забавах, о лодке, об игрушках, о замечательной еде и прекрасном пляжном доме. К среде моя семья устала слушать о моем уик-энде на пляже. В четверг вечером я спросил своих родителей, не могли бы мы купить пляжный дом возле дома Ричи. После этого мой папа взорвался. Он выслушал достаточно.

“В течение четырех дней вся наша семья выслушивала твой рассказ об уик-энде в доме Ричи. Я устал слушать это. Сейчас ты хочешь, чтобы мы купили пляжный дом. Это последняя капля. Из чего, ты думаешь, я сделан... из денег? Причина, по которой мы не покупаем сказочный пляжный дом в том, что я не могу позволить себе это. Я едва могу оплачивать счета и кормить семью. Я надрываюсь, работая целый день, я нахожу дома счета, которые не могу оплатить, и сейчас ты хочешь, чтобы я купил пляжный дом. Купить тебе лодку. Но, я не могу позволить это. Я не такой богатый как родители Ричи. Я с трудом кормлю и одеваю вас. Если ты хочешь жить как Ричи, тогда, почему ты не переедешь к ним?”

Позже этим вечером моя мама пришла ко мне в комнату и тихонько закрыла за собой дверь. В руке у нее была пачка конвертов. Сидя на краю кровати, она сказала: “Твой папа испытывает финансовые затруднения”.

Я лежал в темной комнате и испытывал эмоциональное смятение, вглядываясь в мамино лицо. Будучи девятилетним мальчиком, я был опечален, потрясен, рассержен и разочарован. Я не хотел расстроить своего отца. Я знал, что мы находимся в затруднительном финансовом положении. Я просто хотел разделить

с семьей чуточку счастья и картину хорошей жизни... жизни, которую деньги могли бы купить, жизни, к которой мы возможно могли бы стремиться.

Мама начала показывать мне счета, где много цифр было отпечатано красным цветом. “Мы превысили кредит в банке. И мы должны оплатить все эти счета. Некоторые из них просрочены на два месяца”.

“Я знаю, мама. Я знаю”, - сказал я, - я не хотел расстроить вас. Я только хотел принести немного радости и счастья в дом. Я только хотел поделиться с семьей, какой жизнь могла бы быть с деньгами”.

Мама нежно погладила меня по голове, убрав волосы со лба. “Я знаю, ты не имел в виду ничего плохого. Я знаю, что в последнее время не все шло хорошо и счастливо в нашей семье. И сейчас мы испытываем финансовые трудности. Мы - не богатые люди и возможно, никогда не будем”.

“Почему?” - спросил я, почти молясь о том, чтобы получить объяснение.

“У нас много, слишком много счетов, а твой папа не зарабатывает так много денег. И кроме того, его мать, твоя бабушка, еще спрашивает, не могли бы мы прислать им деньги, чтобы помочь. Твой папа только вчера получил это письмо, и беспокоится, потому что они также переживают трудные времена. Мы просто не можем позволить себе то, что могут родители Ричи”.

“Но почему?” - спросил я.

“Я не знаю почему, - ответила мама, - я просто знаю, что мы не можем позволить то, что они могут. Мы не богатые люди, как они. А сейчас закрой глаза и поспи. Утром - тебе в школу, и тебе нужно получить хорошее образование, если ты хочешь достичь успеха в жизни. Если ты получишь хорошее образование, тогда, может быть, ты сможешь быть богатым, как родители Ричи”.

“Но у отца - хорошее образование, и у тебя тоже, - сказал я в ответ, - а почему мы - не богаты? Все, что у нас есть, так это много счетов”. “Я не понимаю, - сказал я тихо, - я не понимаю”.

“Ничего, сынок. Не беспокойся о деньгах. Твой папа и я решим наши денежные проблемы. Тебе утром - в школу, поэтому ты должен хорошо выспаться”.

В конце пятидесятых отцу пришлось оставить аспирантуру в Гавайском университете, потому что у него было слишком много неоплаченных счетов. Он планировал остаться в школе получить степень доктора по образованию. Но с женой и четырьмя детьми, счета только накапливались. Затем заболела моя мама, заболел я, заболели мои две сестры, и мой брат, упал со стены и должен был быть госпитализирован. Оставался только папа, кому не нужна была медицинская помощь. Он оставил аспирантуру, перевез семью на другой остров и начал работать помощником руководителя

департамента образования на острове. А затем он переехал назад в Гонолулу, чтобы занять должность руководителя департамента образования всего штата Гавайи.

Это было причиной того, что у нашей семьи было много счетов. Много лет ушло на то, чтобы расплатиться по счетам, но вскоре после уплаты одних счетов, мы находили себя должными за что-то еще, и мы опять были в долгу.

Когда мне было 9 лет, и я встретился с одноклассниками; подобными Ричи, я знал, что существует большая разница между моей семьей и семьями многих моих одноклассников. В книге “Богатый Папа Бедный Папа” я рассказывал, как по счастливой случайности, я посещал начальную школу для богатых детей вместо школы для детей из бедных или среднего класса семей. Дружба с богатыми детьми и жизнь в семье, имеющей постоянные долги, в незрелом возрасте девяти лет, стала поворотным моментом всей моей жизни.

Деньги приходят из ваших идей

Один из наиболее общих вопросов, которые мне задают, это: “Не теряете ли вы деньги, зарабатывая деньги?”

Мой ответ: “Нет, это не так, - и затем я продолжаю, - деньги приходят из ваших идей, просто потому что деньги - это только понятие”.

Часто мне задают другой вопрос: “Как я вкладываю деньги, если у меня нет денег делать инвестиции? Как я могу вкладывать, если я не могу даже позволить себе оплатить свои счета?”

Прежде всего, я бы порекомендовал прекратить говорить, - “Я не могу себе позволить это”.

Я знаю, что для многих мои ответы будут неудовлетворительными, так как люди всегда ищут немедленные ответы, как получить быстро несколько долларов, чтобы они могли их вложить и продвигаться в жизни. Я хочу, чтобы люди знали, что у них есть сила и способность иметь столько денег, сколько они хотят, если хотят. И что не в деньгах - сила. И что сила не находится вне денег. Она находится в наших идеях. Это не имеет ничего общего с деньгами. Это связано с силой, с силой ваших идей. Чтобы заработать деньги, необходимо иметь желание изменить несколько идей. Измените несколько идей и вы сможете получить силу над деньгами скорее, чем позволите деньгам иметь силу над вами.

Мой богатый папа часто говорил: “Бедные люди - бедны, просто потому что у них - “плохие идеи”. Он также говорил: “Большинство бедных людей узнают о деньгах и жизни от их родителей. Так как мы не учим ничему, связанному с деньгами в школе, понятие денег передается от родителей ребенку, поколениями”.

В книге *Богатый Папа Бедный Папа* уроком номер один моего

богатого отца было: “Богатые не работают ради денег”. Мой богатый папа учил меня иметь деньги для того, чтобы они работали на меня. Хотя я не понимал, почему семья Ричи была богаче моей, когда мне было девять лет, много лет спустя я понял почему. Семья Ричи знала, как заставить деньги работать на себя, и они учили этому своих детей. Ричи, и сейчас, - очень богатый человек и становится еще богаче. Сегодня, когда бы мы не встретились, мы все еще самые лучшие друзья, и когда мы встречаемся, наша дружба такая же, какой она была сорок лет назад. Может пройти пять лет с момента нашей последней встречи, и все же каждый раз, когда мы встречаемся, мы чувствуем себя так, будто мы виделись только вчера. Сейчас я понимаю, почему его семья была богаче моей; я вижу, как он передает эти знания своим детям. Я вижу, как он передает им силу над деньгами. И именно эта сила над деньгами делает людей богаче... а не только одни деньги. Я хочу, чтобы именно эту силу над деньгами передала эта книга вам, чтобы вы могли передать ее своим детям.

В книге *Богатый Папа Бедный Папа* рассказ о том, как мой богатый папа не заплатил десять центов за час работы, вызвал определенную реакцию у читателей. Другими словами, он заставлял меня работать бесплатно. Один из многих друзей, врач по специальности, прочитав книгу, позвонил мне и сказал: “Когда я прочитал, что твой богатый папа заставлял тебя складывать консервы в его магазине бесплатно, моя кровь закипела. Я понимаю твою мысль, но я не согласен. Это было жестоко. Вы должны платить людям. Вы не можете надеяться, что кто-то будет работать на вас бесплатно, особенно, когда кто-то зарабатывает деньги”.

Богатым людям не нужны деньги

Когда мой богатый папа не платил мне десять центов за час работы, он делал это с тем, чтобы я мог увидеть свою силу над деньгами. Он хотел, чтобы я знал, что смогу делать деньги без денег. Он хотел, чтобы я обнаружил силу создавать деньги, а не учиться работать ради денег. Богатый папа говорил: “Если тебе не нужны деньги, ты будешь зарабатывать много денег. Люди, которым нужны деньги, никогда в действительности не станут богатыми. Именно эта нужда лишает вас вашей силы. Вы должны работать упорно и учиться никогда не нуждаться в деньгах”. Хотя он платил своим другим детям, он не выдавал денежного пособия своему сыну Майклу, и он не платил нам за работу на него. Он говорил: “Выплачивая деньги ребенку, вы скорее учите этого ребенка работать за деньги, чем создавать деньги”.

Сейчас я не говорю; что вы должны заставлять своих детей работать бесплатно. И я не говорю, не выдавать денежное пособие ребенку. Я не настолько глуп, чтобы говорить вам, что говорить своему собственному ребенку, потому что все дети - разные и ситуации -

разные тоже. Что я говорю, так это то, что деньги приходят из идей, и, если вы действительно хотите дать своему ребенку финансовые преимущества в жизни, я бы неусыпно следил за вашими идеями, за идеями ваших детей. Очень важно понять, что путешествие в тысячу миль начинается с идеи совершить это путешествие. Когда это касается денег, многие люди начинают свое путешествие с плохими идеями или идеями, которые ограничивают их позже в жизни.

В каком возрасте знакомить детей с понятием “деньги”?

Меня часто спрашивают: “В каком возрасте я должен начинать объяснять ребенку, что такое деньги?”

Мой ответ такой: “Когда ребенок начинает интересоваться ими”. Затем я говорю: “У моего друга есть пятилетний сын. Если бы мне пришлось показать пятидолларовую и двадцатидолларовую банкноту и спросить ребенка: “Какую ты хочешь?”, на какую бы указал ребенок?” Человек, который задает мне вопрос, часто, без колебания, отвечает: “Двадцатидолларовую”. Я отвечаю: “Точно. Даже пятилетний ребенок понимает разницу между пяти- и двадцатидолларовой банкнотой”.

Мой богатый папа не платил мне десять центов за час работы, потому что я попросил его научить меня быть богатым. Он сделал это, чтобы не просто научить меня чему-то о деньгах. Я попросил его научить быть богатым. Я не просто хотел узнать что-то о деньгах — вот в чем разница. Если ребенок не обязательно хочет научиться быть богатым, тогда очевидно уроки должны быть другими. Одна из причин, по которой богатый папа выдавал денежное пособие другим своим детям, было то, что его дети не были заинтересованы в том, чтобы стать богатыми, поэтому он давал им другие уроки о деньгах. Хотя уроки были другие, он все же учил их иметь силу над деньгами, а не тратить всю жизнь, нуждаясь в них. Как богатый папа говорил: “Чем больше денег вам нужно, тем большую силу они имеют над вами”.

Критический возраст

Психологи, связанные с образованием, часто говорили мне, что период между девятью и пятнадцатью годами является критическим возрастом в развитии ребенка. Это неточная наука и разные специалисты будут говорить по-разному. Я не специалист в вопросах детского развития, поэтому принимайте то, что я говорю как общую директиву, а не профессиональный опыт. Один специалист, с которым я разговаривал, сказал, что приблизительно в девятилетнем возрасте дети перестают отождествлять себя с личностью их родителей и ищут свою собственную. Я знаю, что так было и со мной, потому что в

девять лет я начал работать со своим богатым отцом. Я хотел убежать от реальности родительского мира, поэтому мне нужна была новая личность.

Другой специалист сказал, что в этот период дети развивают, как они это сами называют, “формулу победы”. Этот специалист описал эту формулу, как представление ребенка о том, как он или она будут лучше существовать и побеждать. К девятилетнему возрасту я знал, что школа не является частью моей формулы победы, особенно после того, как мой друг Энди был признан гением, а я нет. Я думал, что у меня больше возможностей стать спортивной звездой или богатым, чем ученым, как мой папа и Энди. Иначе говоря, если ребенок знает, что он или она хорошо занимается в школе, его или ее формула победы - остаться в школе и закончить ее с отличием. Если ребенок не занимается хорошо в школе, или не любит ее, он может искать другую формулу. У этого ученого было еще несколько других замечательных мыслей по поводу формулы победы. Он говорил, что конфликты между родителем и ребенком начинаются тогда, когда формула победы в достижении успеха у ребенка не такая же как у его родителей. Этот специалист также говорил, что семейные проблемы начинаются тогда, когда родители пытаются навязать свою формулу победы ребёнку, не уважая сначала его. Родителям необходимо внимательно относиться к формуле победы своего ребенка.

Дальше в книге еще будет говориться о значении формулы победы ребенка. Но перед тем, как мы продолжим давать вашему ребенку силу над деньгами, есть что-то важное, что необходимо упомянуть взрослым.

Этот специалист также отмечал, что многие взрослые попадают в трудное положение, когда они осознают, что формулы победы, которые помогали им в детстве, больше не являются выигрышными. Многие взрослые тогда ищут перемен в работе или карьере. Некоторые продолжают пытаться заставить формулу работать, даже после того, когда они осознали, что она не работает. А другие впадают в депрессию, думая, что они потерпели неудачу в жизни, и не осознают того, что то была формула победы, которая перестала побеждать. Иначе говоря, люди, в общем, счастливы, если они счастливы со своей формулой победы. Люди становятся несчастными, если они устают от своей формулы или формула больше не приносит выигрыша, или они понимают, что их формула не ведет их туда, куда они хотят.

Формула победы Эла Банди

Найти пример людей, живущих с формулой победы, которая больше не работает, можно, посмотрев телевизионную комедийную программу “Женатые с детьми”. Сначала я ненавидел эту программу. Я отказывался смотреть ее. Но теперь я понимаю, что, возможно, я

ненавидел программу, потому что она - яркое отражение жизни. Несколько слов для тех, кто возможно, не знаком с программой. Эл Банди — звезда шоу, экс-звезда футбольного клуба. Он был принят в колледж благодаря своей футбольной славе. Его жена добивалась успехов в школе, используя секс, футбола. Его жена сидит дома, смотрит телевизор и все еще одевается, как часть своей формулы победы. Так как он был звездой футбола, она переспала с ним и забеременела. Они поженились и у них есть дети... отсюда название “Женатые с детьми”. Двадцать лет спустя он торгует обувью и живет в мире воспоминаний о своем футбольном прошлом. Он все еще думает, действует, разговаривает так, как когда он был звездой как молодая девушка. Их двое детей идут по стопам своих родителей. Я вижу комизм этого шоу, потому что узнаю Эл Банди внутри себя. Я нахожу себя, живущим славой своего прошлого на спортивном поле и в морской пехоте. Смеясь над программой и своей собственной жизнью, я могу видеть много людей, подобных Элу и Пэгги Банди в реальной жизни. Эта телевизионная комедия - пример формулы победы, которая перестала быть выигрышной.

Сильная формула победы

Когда это касается денег, многие люди не обеспечивают формулу победы силой. Другими словами, они часто создают проигрышную формулу для денег, потому что они не имеют никакой силы. Как не странно это может показаться, они создают формулу, по которой они теряют деньги, потому что это единственная формула, которую они знают.

Например, недавно я встретил человека, который застрял на карьере, которую он ненавидит. Он управляет фирмой отца, занимающейся продажей автомобилей. У него - хороший доход, но он - несчастлив. Он ненавидит быть служащим своего отца и ему не нравится, что его знают, как сына босса. И все равно он остается там. Когда я спрашиваю его, почему он остается там, его единственный ответ таков: “Я никогда не думал, что я могу построить свою собственную фирму. Поэтому я думал, лучше буду терпеть это до тех пор, пока мой папа удалится от дел. Кроме того, я зарабатываю очень много денег”. Его формула - это побеждать с деньгами, но он теряет, узнавая, насколько сильным он мог бы быть, если бы он не зависел от гарантий.

Другой пример проигрышной формулы победы - это жена друга, которая продолжает работать, потому что она любит свою работу, но не получает финансового повышения. Вместо того, чтобы изменить формулу, получив новые знания и умения, она выполняет случайную, неквалифицированную работу по выходным, и потом жалуется, что у нее нет достаточно времени для детей. Очевидно, ее формула:

“Работай усердно, там где тебе нравится и терпи”.

Найди в себе силу создать формулу победы, которая побеждает

Самое важное, что любой родитель может сделать для своего ребенка - это помочь ему создать формулу победы, которые приносят выигрыш. И очень важно, чтобы родитель осознавал, как сделать это без вмешательства в развитие самого ребенка.

Недавно хорошо известный Пастор позвонил мне и спросил, не выступлю ли я в его церкви. Мои воспоминания о посещении церкви очень разношерстны. Моя семья посещала Методистскую церковь, но в девять лет я начал смотреть и на другие религии. Я делал это, потому что изучал Конституцию Соединенных Штатов и заинтересовался идеей отделения церкви от государства и свободой вероисповедания. Поэтому в школе я спрашивал одноклассников, какую церковь они посещали и просил пригласить меня с собой. Это расстраивало мою маму очень, но я напоминал ей, что Конституция дает право свободы вероисповедания. В течение нескольких лет я получал богатое впечатление от посещения различных церквей, которые посещали мои одноклассники. Я ходил в изысканно украшенные церкви, простые церкви, в церкви, находящиеся в домах людей, и даже в церковь, где не было ничего кроме четырех столбов и жестяной крыши. Это было такое приключение сидеть в церкви и мокнуть под проливным дождем. В тот день я определенно почувствовал душу.

Я также посетил места отправления обрядов, куда приходили лютеране, баптисты, буддисты, иудеи, католики, пятидесятники, мусульмане и хинди. Я бы посетил больше, но город, где я жил, был маленьким и вскоре уже не было церкви или храма, где бы я ни был. Я получал удовольствие, но к пятнадцати годам мой интерес к посещению церкви угас, и я ходил все реже и реже.

Поэтому, когда пастор Том Андерсон попросил меня выступить в его церкви, я был одновременно и польщен, но мне было и стыдно за мои детские посещения церкви. Когда я сказал ему, что есть люди более подходящие для выступления в церкви, он сказал: “Я не прошу вас выступить с проповедью. Я прошу вас поделиться вашими уроками о деньгах”.

Когда он сказал это, я качнулся на стуле и ухмыльнулся. Не поверив услышанному, я сказал: “Вы хотите, чтобы я пришел в церковь и говорил о деньгах?”

“Да, — ответил он с недоуменной усмешкой, — что странного в моей просьбе?”.

И снова я усмехнулся. Мне пришлось задать вопрос снова. “Вы

имеете в виду, что вы хотите, чтобы я пришел в вашу церковь, встал за кафедру, где обычно стоите вы и говорил вашим прихожанам о деньгах?”

И снова пастор сказал: “Да. Что здесь странного?”.

Я сидел там, усмехаясь, глядя на этого известного человека. Пастора с двадцатью тысячами прихожан, просто желая удостовериться, что он был уверен в том, о чем он просил меня. “Потому что в церкви я узнал, что любовь к деньгам - это зло. Я также узнал, что у бедных людей есть больше возможностей попасть в царство небесное, чем у богатых. Там читали отрывок из священного писания о слоне, богатом человеке и ушке иголки. Я никогда действительно не понимал этого урока, но мне не нравилась проповедь, потому что я определенно имел планы стать богатым. Поэтому я нахожу странным, что вы хотели бы, чтобы я пришел в вашу церковь и рассказал им, как стать богатыми”.

На этот раз Пастор Том отклонился назад на стуле и широко улыбнулся: “Я не знаю, какие церкви вы посещаете, - сказал он, - но это определенно не то, чему я учу в этой церкви”.

“Но разве нет определенных религиозных групп, которые учат тому, что деньги - это зло?” - спросил я. “Разве нет таких людей, которые верят, что у бедных людей есть лучшая возможность попасть на небеса, чем у богатых?”.

“Да, это правда, - ответил он, - разные церкви учат разному. Но это не то, чему я хочу учить в моей церкви. Бог, я знаю, любит одинаково и бедных и богатых”.

По мере того как Пастор Том Андерсон продолжал высказывать свои мысли, я возвратился к своему собственному церковному опыту и вине, которую я часто чувствовал, потому что на самом деле хотел стать богатым. Может быть, я неточно истолковал церковную проповедь. Может быть, чувство моей вины любви к деньгам заставляло меня неверно воспринять проповедь. Иначе говоря, я чувствовал себя виноватым, поэтому я услышал проповедь вины. Когда я поделился своими мыслями с Томом, он сказал то, что заставило меня выпрямиться. Он сказал: “Иногда день практики стоит года теории”.

Эти мудрые слова остались со мной. Я думал о том, что он сказал, очень долго. Глубина мысли и точность этих слов - совершенна. Три месяца спустя я выступил перед его прихожанами. Выступление с церковной кафедры стало опытом, которое помогло мне изменить мое личное восприятие.

Капля против массы

Мой богатый папа часто говорил: “Ты никогда не сможешь научить бедного человека стать богатым. Ты только сможешь научить богатого -быть бедным”.

Мой бедный папа часто говорил: “Я никогда не буду богатым. Деньги меня не интересуют. Я не могу себе этого позволить”. Может быть, те медицинские счета, которые он должен был оплатить или борьба за финансовое благополучие, продолжавшаяся почти всю его взрослую жизнь, заставили его сказать эти слова. Но я не думаю так. Я думаю, что его собственное восприятие и понимание вызывало большинство его финансовых проблем.

Когда Шарои Лечтер, мой соавтор, спросила меня, не хочу ли написать книгу для родителей, я ухватился за эту возможность. Это была моя встреча с Пастором Томом Андерсоном, которая побудила меня написать эту книгу, потому что именно родители могут больше всего повлиять на восприятие жизни ребенком.

Как уже было сказано раньше, моя жена Ким и я не имеем детей, поэтому я не смею говорить родителям, как быть лучшими родителями. Я пишу о том, как помочь формировать детское восприятие о деньгах. Самое важное, что любой родитель может сделать, когда это касается денег, - это повлиять на денежное представление о деньгах. Я хочу, чтобы родители дали своим детям осознание того, что ребенок имеет силу над деньгами, а не является их рабом. Как говорил мой богатый папа: “Чем больше денег вам нужно, тем меньше силу вы имеете над ними”.

Сегодня молодые люди получают кредитные карточки очень рано. Вы можете вспомнить из книги “Богатый папа Бедный папа”, что мой соавтор и деловой партнер Шарон Лехтер присоединились ко мне, потому что ее собственный сын был обманут в колледже на долгах по кредитной карточке, несмотря на то, что она учила его разумному обращению с деньгами. Даже после изучения как разумно управлять деньгами, он поддался искушению брать в долг по кредитной карточке. Шарон поняла, что, если у ее сына были проблемы, то миллионы других детей и родителей могли бы попасть в финансовое затруднение молодыми.

Вы не должны родиться бедным, чтобы стать бедным

Многие бедны, потому что они учатся быть бедными дома. Люди также могут сами развивать о себе бедное представление, даже если они происходят из богатых семей или семей среднего класса. Что-то происходит с ними на их жизненном пути, и они приобретают восприятие, что они всегда будут бедными. Я думаю, то, что случилось и с моим отцом. И как утверждает Пастор Том Андерсон, чтобы

изменить это восприятие, нужна масса знаний. В случае с моим отцом, он продолжал работать упорнее, зарабатывать больше денег. Но даже куча денег, подобно большой образованности, не могут изменить эту каплю восприятия.

Когда я остался без копейки и потерял свою первую компанию, самое тяжелое, что я должен был сделать - это сохранить свое восприятие себя, если бы не уроки моего богатого отца по самовосприятию, я не знаю, взял бы ли я себя в руки и стал бы сильнее после этого урока.

У меня есть сегодня друзья, которые обанкротились, и хотя они поправили свое финансовое положение, они вышли из этого приключения с ослабленным самовосприятием. Поэтому я начинаю свои уроки для родителей с необходимости осознания и защиты самовосприятия вашего ребенка.

Большая часть этой книги посвящена тому, как научить ваших детей иметь сильное самовосприятие, чтобы пройти через разные подъемы и падения в жизни - финансовые, академические, профессиональные, взаимоотношения с людьми и через другие вызовы, которые бросает им жизнь. Эта книга научит вас, как подъемы и падения помогут вашему ребенку восстановить и построить более сильное финансовое самовосприятие. Одним из самых важных уроков, которые мне дали 2 моих отца было: как защитить мое самовосприятие. Один папа учил меня, как выходить более сильным академически после падения, а другой - как стать более финансово-защищенным.

Многие люди приобретают ослабленное самовосприятие, идя по жизненной дороге. Я могу услышать это в их голосе, когда они говорят:

Я сильно задолжал. Я не могу перестать работать.

Я не могу позволить себе уйти в отставку.

Если бы я только мог заработать еще несколько долларов...

Жизнь была бы значительно легче, если бы у меня не было детей.

Я никогда не буду богатым.

Мне хотелось бы начать свой собственный бизнес, но мне нужна постоянная зарплата.

Я не могу позволить себе терять деньги.

Как я могу позволить себе вкладывать, когда я даже не могу оплатить свои счета?

Я заложу дом, чтобы расплатиться по кредитным карточкам.

Не каждый может быть богатым.

Мне все равно. Деньги не важны для меня.

Если бы Бог хотел, чтобы я был богатым. Бог дал бы мне деньги.

Как говорил мой богатый папа: “Чем больше вам нужно денег, тем меньше силы вы имеете над ними”. Есть много людей, которые хорошо занимались в школе и нашли хорошо оплачиваемую работу. Но так как их не научили, как заставить деньги работать на них, они работали упорно ради денег и попадали в долгосрочные долги. Чем больше они нуждаются в деньгах и чем больше деньги нужны им, тем более неопределенным становится их самовосприятие.

У меня есть друзья - профессиональные студенты. Некоторые из них учатся всю жизнь, и все еще не имеют работы. У меня есть друг, у которого две степени магистра и одна степень - доктора.

Он - не просто образованный человек, он - очень образованный человек, и он продолжает бороться профессионально и финансово. Я предполагаю, что это одна из тех капель восприятия, которые стоят у него на пути.

Деньги не делают вас богатыми

Многие люди собирают деньги в надежде стать богатыми, в то время, как другие собирают ученые степени, хорошие оценки, чтобы стать умными. Моя личная битва заключалась в том, чтобы преодолеть мое бедное финансовое восприятие и восприятие того, что я не был таким же способным, как другие дети - восприятия, которых я не имел до тех пор, пока не начал сравнивать себя с другими детьми. Другими словами, я не знал, что - бедный, до тех пор, пока не встретился с детьми из богатых семей, и я не знал, что я не был слишком способным, до тех пор, пока не сравнил себя с детьми, имевшими лучшие оценки.

И поэтому название этой книги - Богатый Ребенок Умный Ребенок. Это мое искреннее убеждение, что все дети, рождаясь, имеют потенциал быть богатыми и умными, также как то, что восприятие самих себя усиливается и защищается образованием, которое они получают в школе, в церкви, в бизнесе, из средств массовой информации и даже в самой жизни. Жизнь - достаточно жестока, но она может быть даже более жестокой, если ваше самовосприятие таково: я не умный, и я никогда не буду богатым. Самая важная роль, которую любой родитель может выполнить - это сформировать, вырастить и защитить восприятие детьми самих себя.

Как научить взрослых забыть, что они выучили?

Обучая взрослых, мне легче научить богатого человека стать богаче, и умного человека - стать способнее. Очень трудно учить кого-либо быть богатым, когда все, что ты слышишь, это:

“Но что будет, если я потеря деньги?”

“Но вы должны иметь надежную, гарантированную работу”.
“Что это значит: работать бесплатно? Вы должны платить людям”.
“Не попадайте в долг”.
“Будьте трудолюбивым и экономьте деньги”.
“Играйте осторожно и не рискуйте”.
“Если я разбогатею, я стану злым и высокомерным”.
“Богатые - жадные”.
“Мы не говорим о деньгах за обеденным столом”.
“Я не интересуюсь деньгами”.
“Я не могу позволить это”.
“Это так дорого”.

Вопросы или утверждения такого рода возникают из укоренившихся внутри личных восприятии. Я узнал это, когда я поднял цену моих занятий в сотни и тысячи долларов, многие из этих комментариев исчезли, и я мог продвигаться вперед с удовольствием.

Никогда не говорите: “Я не могу позволить себе это”.

Мои богатый папа был квалифицированный врач-терапевт, и все же был достаточно умен, чтобы понимать, что деньги - это просто понятие. Он запрещал своему сыну и мне говорить: “Я не могу позволить себе это”, чтобы помочь нам изменить наше восприятие себя. Вместо этого он говорил нам: “Как я могу позволить себе это?” Я понимаю, что постоянно говоря “Я не могу себе позволить это”, я усиливал восприятие себя как бедного человека. Говоря: “Как я могу позволить себе это?”, я усиливал свое восприятие как богатого человека. Я не советую говорить: “Я не могу позволить себе это” в присутствии вашего ребенка. И когда ваш ребенок просит у вас деньги, вы можете захотите сказать: “Составь список десяти различных работ, которые ты можешь выполнять законно и нравственно, так, чтобы ты мог позволить себе то, что ты хочешь, не прося у меня денег”.

Если вы рассмотрите эти два утверждения, то вы увидите, что “Как я могу позволить себе это?” раскрывает ваш разум для рассмотрения возможностей накопления богатства. “Я не могу позволить себе это”, с другой стороны, препятствует вашему уму получить то, что вы желаете.

Как я утверждал в начале книги слово образование происходит от латинского слова *educare*, что означает выявлять. Просто осознавая значение слов, мы можем открывать наше самовосприятие. Изменяя наши слова, мы можем начать изменять наши восприятия, если мы хотим изменять их. Итак, просто, напоминая себе, сказав: “Как я могу позволить себе это?”, я смог разбудить богатого человека в себе. Говоря:

Я не могу себе этого позволить” я усиливал бедного человека, который уже был там.

Жизнь начинается с восприятия

На днях в интервью журналист спросил меня: “Скажите, как вы стали миллионером?”

И я ответил: “Я создавал компании и покупал недвижимое имущество”.

Тогда журналист заметил: “Но не каждый может делать это. Я знаю, что я не могу. Скажите мне, что я могу делать, чтобы стать миллионером?”

Я ответил: “Вы можете продолжать работу и покупать недвижимое имущество”.

Тогда репортер ответил: “Но цены на рынке недвижимого имущества - очень высоки. Я не могу позволить себе это, и я не хочу управлять собственностью. Скажите мне, что еще я могу делать?”

И тогда я сказал: “Фондовый рынок сейчас как раз то место, где можно заработать деньги. Почему бы вам не вложить акции?”

“Потому, что фондовый рынок - это слишком рискованно. Он может потерпеть крах в любую минуту, а у меня есть жена, дети и счета, которые я должен оплачивать, поэтому я не могу позволить себе потерять деньги как вы”, - ответил журналист.

Наконец я понял, что я делал то, что мой богатый папа учил меня не делать. Я давал ответы тому, кто сначала нуждался в изменении своего восприятия. Итак я прекратил отвечать и начал задавать вопросы. Я сказал: “Скажите, как вы можете стать миллионером?”

Он сказал: “Я могу написать книгу и продать пару миллионов экземпляров, как делали вы”.

“Хорошо, - сказал я громко, - вы - хороший писатель, и это - хорошая идея”.

“Но что будет, если я не найду агента, который разрекламирует мою книгу? А что если агент обдерет меня? Вы знаете, я написал книгу однажды, но никто не захотел читать ее”, - ответил журналист. Он уже говорил о другом, но его восприятие оставалось тем же.

Самая важная вещь, с которой любой родитель может начинать, - это развитие и защита детских самовосприятий. У нас у всех есть собственные восприятия других людей, правильные или неправильные. Вы можете думать, что человек - чудаковатый или глупый, или умный, или богатый. Я помню, когда я учился в средней школе, там была девочка, которую я считал самодовольной воображалой. Несмотря на то, что она сильно привлекала меня, то, как я воспринимал ее, было причиной того, что я не приглашал ее пойти погулять со мной. Наконец однажды я заговорил с ней и узнал,

что она - добрая, сердечная, дружелюбная девочка. После изменения моего восприятия я предложил ей встречаться со мной. Она ответила: “О, я хотела бы, чтобы ты предложил это раньше. Я только что начала встречаться с Джерри и мы встречаемся постоянно”. Мораль этой истории в том, что точно так же, как мы имеем восприятия других людей, мы часто имеем восприятия самих себя - и так же, как восприятия других могут меняться, могут меняться и восприятия самих себя.

Богатый и умный - это только восприятия.

Мой настоящий папа, школьный учитель, рассказал мне об известном исследовании, проведенном системой школьного образования в Чикаго несколько лет назад. Исследователи попросили группу школьных учителей о помощи. Учителям было сказано, что их выбрали за их выдающиеся педагогические способности. Им также сказали, что только одаренные дети будут находиться на занятиях в классах. Учителям также сказали, что ни дети, ни их родители не будут знать об эксперименте, потому что они хотят увидеть, как одаренные дети справятся, если не знают, что они одаренные.

Как и ожидалось, учителя доложили, что дети справились превосходно. Они заявили, что работать с такими детьми - это абсолютное удовольствие, и они хотели бы, чтобы они могли работать с такими одаренными детьми все время.

Но в проекте был секретный замысел. Чего учителя не знали, так это было то, что они не обладали исключительными преподавательскими способностями.

Они были выбраны наугад. Дети также не были выбраны благодаря их одаренности. Они тоже были выбраны наугад. Но поскольку ожидания были высокими, результат был высоким тоже. Поскольку дети и учителя были восприняты как умные и исключительные, они и справились исключительно.

Что это значит? Это значит, что ваши восприятия ваших детей, могут в значительной степени повлиять на их жизнь. Иначе говоря, если вы можете увидеть гениальность вашего ребенка, вы поможете ему стать умнее. Если вы видите своего ребенка богатым, вы поможете ему стать богатым. И если вы научите своих детей иметь те самые восприятия, то у них будет лучшая возможность воспринимать остальной мир адекватно и обращаться с ними соответственно.

А для меня это там, где начинается образование вашего ребенка. И поэтому я говорю: “Дайте вашему ребенку силу, до того, как вы дадите ему деньги”. Помогите им развивать сильное самовосприятие, и помогите им стать богатыми детьми и умными детьми. Если у них не будет этого, то все образование или все деньги мира не помогут им. Если они будут иметь это, им легче будет стать умнее и богаче.

Подарки моих двух отцов

Возможно, самые лучшие подарки, которые я когда-либо получал, были подарки моих двух отцов в трудные для меня времена. Когда меня исключали из средней школы, мой школьный учитель - папа всегда напоминал мне, каким смышленным я был. Когда я терпел финансовое поражение, мой богатый папа продолжал напоминать мне, что по-настоящему богатый человек терпит поражение в бизнесе не один раз. Он также говорит, что это бедные люди теряют последние деньги, и живут в большом страхе — потерять то малое, что у них есть.

Итак, один мой папа помогал мне принимать мои академические провалы и превращать их в источник силы. И мой богатый папа учил меня принимать мои финансовые потери и превращать их в финансовые победы. Они, может быть, обучали меня разным предметам, но во многом оба моих отца говорили одно и то же.

Когда дети видят в себе самое худшее, это - дело родителей - видеть только лучшее. Вы можете заметить, что это правильно не только для маленьких детей, но для взрослых детей тоже.

Когда все очень плохо в жизни ребенка, вам, как родителю, предоставлена величайшая возможность - возможность быть самым лучшим учителем и другом, который у вашего ребенка когда-нибудь будет.

Если вы хотите быть богатым, вы должны выполнять домашнее задание

Как мои родители, так и родители Майкла постоянно напоминали нам о выполнении домашнего задания.

“Ты уже выполнил домашнее задание”, - спрашивала моя мама.

“Я сделаю, как только закончится игра”, - был мой ответ.

“Ты играешь слишком долго. Прекрати играть сейчас же и возмись за учебники. Если ты не получишь хорошие оценки, ты не поступишь в колледж и затем не найдешь хорошую работу”, — журила она.

“Хорошо, хорошо. Я отложу игру, но после того, как я куплю еще один отель”.

“Слушай свою маму и отложи игру сейчас же. Я знаю, ты любишь игру, но время - заниматься”.

То был голос моего отца, и он звучал не очень счастливо. Зная, что лучше не просить больше, я немедленно прекращал игру и начинал складывать ее. Мне было больно сметать маленькие зеленые домики, красные отели и другие предметы собственности, которые я собирал часами. Я был близок к тому, чтобы контролировать одну целую сторону доски. И все же я знал, родители - правы. На следующий день у меня был тест, а я еще даже не начал учить.

Был период в моей жизни, когда я был полностью захвачен игрой в Монополию. Я играл в нее постоянно с восьми до четырнадцати, когда я начал играть в футбол в школе. Я подозреваю, что я продолжал бы играть в Монополию, если бы нашлось больше детей моего возраста, играющих в эту игру. Но ко времени, когда вы учитесь в средней школе, - это уже не круто. Хотя я играл все реже, я не перестал любить эту игру, и однажды, будучи уже достаточно взрослым, я начал играть в игру в реальной жизни.

Знания, полученные от моего богатого отца

После крепкого и здорового самовосприятия одним из важных самых стремительных блоков для создания богатства является домашнее задание.

В книгах, выпущенных ранее, я разъяснял, как я с девяти лет до поступления в колледж изучал деньги, работая на моего богатого

отца.

В обмен за мой труд он бывало тратил часы, объясняя своему сыну и мне премудрости управления бизнесом, и обучая умениям, которые нужны были, чтобы стать инвестором. Было много суббот, когда я с большим удовольствием занимался бы серфингом или играл бы в другие спортивные игры с друзьями, и все же я находил себя, сидящим в офисе, который однажды стал одним из богатейших частных граждан на Гавайях.

Во время одного из таких субботних уроков мой богатый папа спросил Майкла и меня: “Знаете ли вы, почему я всегда буду богаче тех людей, которые работают на меня?”

Майкл и я посидели безучастно некоторое время, подыскивая в уме подходящий ответ. Вначале вопрос казался глупым, но зная богатого отца, мы понимали, что было что-то важное в его вопросе. Наконец я отважился с ответом, который мне казался очевидным: “Потому что ты зарабатываешь больше денег, чем они”, - сказал я.

“Да, - сказал Майкл, кивая в знак согласия, - в конце концов, ты владеешь компанией, и ты решаешь, сколько тебе получать и сколько получать им”.

Богатый папа отклонился назад, усмехаясь. “Да, это - правда, что я решаю, сколько платить каждому. Но дело в том, что я получаю меньше, чем многие из служащих, работающих на меня”

И Майкл, и я посмотрели на него подозрительно. “Если ты владеешь компанией, как могут другие люди получать больше чем ты?” — спросил Майкл.

“Есть несколько причин для этого, - ответил богатый папа, - вы хотите, чтобы я рассказала вам?”

“Да, конечно”, - ответил Майкл.

“Когда вы начинаете бизнес, с наличными всегда туго и владельцу обычно платят последнему”.

“Ты имеешь в виду, что служащие всегда получают зарплату первыми?” - спросил Майкл.

Богатый папа кивнул. “Это правильно. И не только они получают первыми, но часто они получают больше чем я, когда я получаю”.

“Но почему так? - спросил я, - зачем владеть бизнесом, если получаешь деньги последним и меньше?”

“Потому что это то, что бизнесмену приходится часто делать сначала, если он планирует создать успешный бизнес”.

“Но в этом нет никакого смысла, - ответил я, - скажи мне, почему ты делаешь это?”

“Потому служащие работают за деньги, а я работаю, чтобы создать капитал”.

“Итак, как только ты построишь эту компанию, твоя оплата вырастет?” - спросил Майкл.

“Она может вырасти, а может и нет. Я говорю это, потому я хочу, чтобы вы знали различие между деньгами и имуществом, - продолжал богатый папа, - я могу платить или не платить себе больше позже, и я не работаю, так упорно за оплату. Причина, по которой я работаю упорно - это имущество, которое увеличивается в стоимости. Я могу однажды продать этот бизнес за миллионы долларов, или я могу нанять президента управлять им для меня, а я буду строить новый бизнес”.

“Итак, для тебя: создание компании - это создание имущества. И имущество - более важное для тебя, чем деньги”, - сказал я, делая все возможное, чтобы увидеть различие между деньгами и имуществом.

“Совершенно правильно, - сказал богатый папа, - и вторая причина, по которой я получаю меньше в том, что у меня уже есть другие источники доходов”.

“Ты имеешь в виду, что ты имеешь деньги из других фондов?” - спросил я.

Снова богатый папа кивнул. “И это причина, по которой я задал вопрос вначале. Поэтому я спросил вас, почему я буду всегда богаче своих служащих, несмотря на то, кто получает большую зарплату. Я делаю все возможное, чтобы научить вас одному очень важному уроку”.

“И в чем же этот урок?” - спросил Майкл.

“Урок в том, что вы не разбогатеете на работе. Вы станете богаче дома”, - сказал богатый папа решительно, желая удостовериться, что не воспринимает его слова легкомысленно.

“Я не понимаю, - отреагировал я, - что ты имеешь в виду, вы становитесь богаче дома?”

“Да, это на работе вы зарабатываете ваши деньги. И это дома вы решаете, что вы собираетесь делать со своими деньгами. И то, что вы делаете с вашими деньгами после того, как вы их зарабатываете, делает вас богатыми или бедными”, - ответил папа.

“Это как домашнее задание”, - сказал Майкл.

“Точно, - сказал богатый папа. - Точно, так я называю это. Я называю моим домашним заданием - как стать богатым”.

“Но мой папа приносит много работы домой, - сказал я, обороняясь, - но мы - не богатые”.

“Да, твой папа приносит его работу домой, но в действительности он не выполняет свое домашнее задание, - сказал богатый папа, - точно также, как твоя мама делает работу по дому это не то, что я называю домашним заданием”.

“Или работа в саду”, - добавил я.

Богатый папа кивнул. “Да, есть разница между работой в саду, школьным заданием и работой, которую твой папа приносит домой и той работой, о которой я говорю”. Это было тогда, когда мой богатый

папа сказал мне то, что я никогда не забывал”. Главная разница между богатыми, бедными и средним классом в том, что они делают в свое свободное время”.

“Их свободное время?”, - сказал я вопросительно, - ты имеешь в виду, их свободное время?”

Богатый папа улыбнулся, глядя на сына и меня. “Откуда, ты думаешь, появился этот ресторан?” - спросил он. “Ты думаешь, что этот бизнес появился просто из воздуха”.

“Нет, - сказал Майкл, ты и мама начали этот бизнес за нашим кухонным столом. Там, где и весь остальной бизнес появился”.

“Да, это правильно, - сказал богатый папа, - ты помнишь, первый маленький магазин, с которого мы начинали?”

Майкл кивнул. “Да, я помню. То были очень трудные дни для нашей семьи. У нас было так мало денег”.

“И сколько магазинов у нас сейчас?” - спросил мой богатый папа.

“Мы имеем пять”, - ответил Майкл.

“А сколько ресторанов у нас?” - спросил богатый папа.

“Семь”, - ответил Майкл.

Пока я сидел и слушал, я начал понимать несколько новых различий. “Итак, причина, что ты зарабатываешь меньше на том ресторане, в том, что ты получаешь доход от многих других бизнесов?”

“Это - частично ответ, - сказал богатый папа с усмешкой, - остальная часть ответа находится на доске игры Монополия. Понимание игры Монополия - это лучшее домашнее задание, которое вы можете сделать.

“Монополия?” ~ спросил я с ухмылкой. - Я все еще не мог слышать мамин голос, говоривший мне отложить игру в сторону и выполнять домашнее задание.

“Что ты имеешь в виду, Монополия - это домашнее задание?”

“Дайте мне показать вам, - сказал богатый папа, открывая самую известную в мире игру, - что происходит, когда вы проходите по кругу?” - спросил он.

“Вы собираете 200 долларов”, - ответил я.

“Итак, каждый раз, когда вы проходите по кругу, - это подобно тому, что вы получаете зарплату. Это так?”

“Да, я думаю, так”, - сказал Майкл.

“И чтобы выиграть игру, что вы должны сделать?”, - спросил богатый папа.

“Вы должны купить недвижимое имущество”, — сказал я.

“Да, правильно, - сказал богатый папа, - и покупка имущества ваше домашнее задание. Вот что делает вас богатым, а не зарплата”.

Майкл и я долго сидели молча. Наконец я осмелился задать вопрос отцу: “Итак, ты говоришь, что большая зарплата не делает тебя богатым”.

“Да, правильно, - сказал мой богатый папа, зарплата не делает тебя богатым. То, что ты делаешь с этой зарплатой делает человека богатым, бедным или среднего класса”.

“Я не понимаю, - сказал я, - мой папа всегда говорит, если бы он получил повышение в оплате, мы бы стали богатыми”.

“И так думает большинство людей, - сказал богатый папа, - но реальность в том, что чем больше денег большинство людей зарабатывают, тем сильнее они попадают в долг. И им приходится работать еще упорнее”.

“А почему так?” - спросил я.

“Это из-за того, что они делают дома. Это то, что они делают в свое свободное время, - сказал богатый папа - многие люди имеют плохой план или плохую формулу, что делать с заработанными деньгами”.

“А где человек находит хорошую формулу для богатства?”, - спросил Майкл.

“Итак, одна из хороших формул для получения богатства находится как раз здесь на доске игры Монополия, - ответил папа, указывая на доску.

“Какая формула?” - спросил я.

“Как ты выигрываешь игру?” - спросил богатый папа.

“Ты покупаешь несколько участков недвижимости, затем ты начинаешь ставить дома на них”, - ответил Майкл.

“Сколько долгов?” - спросил папа.

“Четыре, — сказал я, — четыре зеленых дома”.

“Хорошо, сказал богатый папа, — и после того, как у тебя есть эти четыре зеленых дома, что ты делаешь потом?”

“Ты продаешь их и покупаешь красный отель”, - сказал я.

“И это — одна из формул для настоящего богатства, — сказал богатый папа, - как раз здесь, на доске игры Монополия вы имеете одну из лучших формул для достижения богатства. Это формула, которой следуют многие люди, чтобы стать богаче, то, о чем им не снилось даже во мне”.

“Ты шутишь, - сказал я недоверчиво, - это не может быть так просто”.

“Это просто, - подтвердил богатый папа, - В течение многих лет я брал деньги, которые зарабатывал своим бизнесом и просто покупал недвижимое имущество. Затем что я делаю — это живу на доход от недвижимого имущества и продолжаю строить свой бизнес. Чем больше денег я получаю от своего бизнеса, тем больше я вкладываю в недвижимое имущество. Это - формула настоящего богатства для многих людей”.

“Итак, если это так просто, почему не все люди делают так?” - спросил Майкл.

“Потому что они не выполняют свое домашнее задание”, —

сказал богатый папа.

“Это — единственная формула стать богатым?” — спросил я.

“Нет, — ответил богатый папа, — но это очень здравый план, который работает для многих людей, столетиями. Он работал для королей и королев и продолжает работать и сегодня. Разница в том, что вам не нужно быть знатью, аристократами, чтобы владеть недвижимостью”.

“Итак, ты играешь в Монополию в настоящей жизни”, - спросил Майкл.

Богатый папа кивнул. “Много лет назад, когда я был ребенком и играл в Монополию, я решил, что мой план стать богатым это построить бизнес и затем на деньги, полученные от бизнеса, покупать недвижимость. И это все, что я делаю. Даже, когда у нас было очень мало денег, я приходил домой, думал и искал недвижимость”.

“Обязательно ли это должна быть недвижимость?”, - спросил я.

“Нет, - ответил мой богатый папа, — но, когда ты вырастешь и начнешь понимать мощь корпорации и налоговое законодательство, ты поймешь, почему недвижимость — это одна из лучших возможностей для инвестиций”.

“Во что еще ты можешь вкладывать? - спросил Майкл.

“Многие люди любят акции и облигации”, - сказал богатый папа.

“А у тебя есть акции и облигации?” - спросил я.

“Конечно, - сказал богатый папа, - но все же у меня больше недвижимости”.

“Почему?” - спросил я.

“Это потому мой банкир дает мне заем на покупку недвижимости, но он смотрит неодобрительно на покупку акций. Поэтому я могу использовать заемные средства лучше при покупке недвижимости, и налоговое законодательство благоприятствует сделкам с недвижимостью. Но мы отклоняемся от сути”.

“И в чем же суть?” - спросил я.

“Дело в том, что вы становитесь богаче дома, а не на работе, — сказал богатый папа, - я действительно хочу, чтобы вы это поняли. Мне все равно, покупаете ли вы недвижимость, акции или облигации, строите ли вы бизнес. Я беспокоюсь, чтобы вы поняли, что большинство людей не становятся богатыми на работе. Вы становитесь богатыми дома, выполняя домашнее задание”.

“Я понял”, - сказал я, - итак, когда ты заканчиваешь работу здесь в ресторане, куда ты едешь потом?”

“Я рад, что ты спросил это, - сказал богатый папа, - пошли. Садитесь в машину. Поедем, я вам покажу, куда я езжу, когда работа сделана.

Через несколько минут мы приехали на большой участок земли

с несколькими рядами домов на нем. “Это двадцать акров отличной недвижимости”, - сказал богатый папа, указывая на участок.

“Превосходной недвижимости?” - сказал я цинично. Мне могло быть только двенадцать лет, но когда я увидел его я знал, что это не был район с большой арендной платой. “Это место - ужасно”.

“Дайте мне объяснить вам, - сказал богатый папа, - подумайте об этих домах, как о тех зеленых домиках на доске Монополии. Вы понимаете это?”

Майкл и я кивнули медленно, делая все возможное, чтобы напрячь свое воображение. Эти дома не были аккуратными зелеными домиками на доске Монополии. “А где же большой красный отель?” - спросили мы почти одновременно.

“Это будет, - сказал богатый папа, - будет. Но не обязательно это будет отель. В следующие несколько лет наш маленький город будет расти в этом направлении. Город объявил о строительстве нового аэропорта на другой стороне этой собственности”.

“Итак, эти дома и земля будет между городом и аэропортом?” - спросил я.

“Ты попал в точку, - сказал богатый папа, - и тогда, когда придет время, я снесу все эти дома, сдаваемые в аренду, и превращу эту землю в промышленную зону.

И затем я буду контролировать один из самых дорогостоящих участков земли в городе”.

“А затем, что ты будешь делать? — спросил Майкл.

“Я последую этой же формуле, - сказал богатый папа, - я куплю больше зеленых домиков, а когда время придет, я превращу их в красные отели или апартаменты, или во что-то еще, в чем город будет нуждаться в то время. Я - не очень умный человек, но я знаю, как следовать удачному плану. Я работаю упорно, и я выполняю мое домашнее задание.

Когда нам с Майклом было по двенадцать лет, богатый папа начал движение вверх, чтобы стать одним из богатых людей на Гавайях. Он не только купил этот участок промышленной земли, но он также купил участок отличной собственности у моря, используя ту же самую 4)формулу. В возрасте тридцати четырех лет он продвигался вверх от незаметного бизнесмена до сильного, богатого. Он выполнял свое домашнее задание.

В книге *Богатый Папа Бедный Папа* уроком номер один моего богатого отца было то, что богатые не работают ради денег. Вместо этого богатые сосредотачивают свое внимание на том, чтобы деньги работали на них. Я также писал о Рее Кроссе, основателе сети ресторанов Макдональдс, который сказал: “Мой бизнес - не гамбургеры. Мой бизнес - недвижимость”. Я всегда буду помнить толчок, который я получил в детстве, когда мой богатый папа сравнивал уроки игры в Монополию на доске с уроками в реальной

жизни, которые выполняли мой богатый папа и другие очень богатые люди. Их богатство было действительно получено, как это называл мой богатый папа, “выполнение домашнего задания”. Для меня мысль, что богатство приобретается дома, а не на работе, была сильным уроком моего богатого отца. Мой настоящий папа приносил очень много работы домой, но он действительно выполнял мало домашнего задания.

Когда я вернулся из Вьетнама в 1973 году, я немедленно записался на курсы по инвестициям в недвижимость, которые рекламировались по телевидению. Курсы стоили 385 долларов. Эти единственные курсы сделали меня и мою жену миллионерами, и доход от недвижимости, которую мы купили, используя формулу, которой нас научили на курсах, принес нам свободу.

Моей жене и мне никогда не нужно работать снова, благодаря пассивному доходу от недвижимости, идущему от наших действительных вложений в недвижимость. Итак эти 385-долларовые курсы возвратили мне что-то гораздо более важное, чем деньги. Информация, полученная на курсах, дала и моей жене, что-то более важное, чем гарантия работы. Эти курсы дали нам финансовую защищенность и финансовую свободу. Мы работали упорно на работе, и мы также выполняли наше домашнее задание.

Как говорил мой богатый папа, играя со мной и Майклом в Монополию: “Вы не становитесь богатыми на работе, вы становитесь богатыми дома”.

Игры — важный обучающий инструмент

По моему мнению одно из лучших книг по инвестициям является книга, написанная двумя братьями, которые называют себя Могли Фулз. Их книга Руководство по инвестициям братьев Мотли Фулз является бестселлером в течение нескольких лет.

Недавно на их web-сайте появилось следующее сообщение об использовании игр как обучающих инструментов:

...в дополнение к их увлекательности и социальному взаимодействию, которое они поощряют, хорошие игры делают вас умнее. Хорошие игры заставляют вас думать, планировать, рисковать, иногда просто предполагать или надеяться... но всегда - и в этом - главное - результаты, ваша судьба связаны с этими мыслями и действиями. Процесс действия и победы или поражения я учебы - это процесс, который естественно появляется в ходе игры. Один из наших глупых лейтмотивов - личная ответственность прекрасно изучается и иллюстрируется играми.

Чтобы играть, нужна больше, чем одна способность.

Школьная система первоначально концентрирует внимание на вербально-лингвистических способностях ребёнка. Раньше я уже обсуждал не трудности, с которыми ребенок может столкнуться, если его способности не вербально-лингвистические, по которым обычно измеряется IQ. В школе мне не очень хорошо давалось чтение, письмо, слушание, написание контрольных работ. Просто даже само присутствие в классе было для меня болезненно. Будучи очень активным даже сегодня, я учусь лучше, обращаясь к способностям, заложенным в физическом, межличностном, внутриличностном, пространственном и математическом складе ума. Другими словами, я учусь лучше, привлекая больше, чем одну способность. Я учусь лучше, делая, разговаривая, работая в группах, сотрудничая, соревнуясь и получая удовольствие. Получение разнообразной информации через чтение и письмо - это самые болезненные способы для меня. Вот почему посещение школы было мучительно для меня, и почему я любил игры, будучи ребенком, и почему я их все еще люблю и сегодня, как взрослый. Чтобы учиться и побеждать в игре, нужен больше чем один талант. Игры - чаще - лучше учителя, они лучше, чем учитель, стоящий перед классом и читающий лекцию.

Я ненавидел сидеть в ограниченном пространстве класса. Я все еще до сих пор отказываюсь сидеть в офисе. Я часто слышу людей, говорящих: “Когда-нибудь у меня будет угловой офис с окнами с двух сторон”. Я никогда не хотел сидеть в офисе. Я владею офисными зданиями, во у меня нет офиса. Если мне приходится проводить встречу, я провожу ее в конференц-зале компании или иду в ресторан. Я ненавидел быть заключенным в пространстве, будучи ребенком, я ненавижу быть заключенным сегодня. Лучший способ держать меня в ограниченном пространстве - это играть в игру, и сегодня я иду работать и продолжаю играть в игры - настоящими деньгами. Я играю, потому что так я учусь лучше.

Когда мой настоящий папа увидел мою любовь к играм и спорту, он понял, что я учусь лучше делая что-то, чем слушая. Он знал, что я не буду хорошо заниматься в настоящем академическом колледже. Осознавая, что я был активным учеником, он начал помогать мне выбирать колледж, где учили бы больше действиями, чем лекциями. Я подал заявление и был выдвинут кандидатом в Военно-Морскую Академию США. Я подал заявления в учебные заведения, которые послали бы меня в море на корабле учиться по всему миру. Я учился быть морским офицером на борту корабля. После окончания я отправился в морскую пехоту учиться летать, и мне нравилось это. Мне нравилось учиться на борту корабля, и мне нравилось учиться внутри самолета.

Я был способен переносить необходимую работу в

ограниченном пространстве класса, потому что она вела к реальному изучению плавания и полетов. Я учился в аудитории, потому что я хотел учиться, и, когда я хотел учиться, я учился упорнее, мне не было скучно, я чувствовал себя умнее и я получал лучшие отметки. Лучшие отметки означали, что я мог заниматься захватывающими делами, такими как плавание и полеты на Ганги, в Японию, Аляску, Австралию, Новую Зеландию, Европу, Южную Америку, Африку, но конечно же, Вьетнам.

Если бы мой настоящий папа не объяснил мне различные методы обучения, я, возможно, был бы исключен из школы. Я бы, возможно, выбрал обычное учебное заведение, я бы скучал, гулял бы слишком много и прекратил бы посещать занятия. Я ненавижу быть заключенным, я ненавижу когда мне скучно и читают лекции, и я ненавижу изучать предметы, которых я не вижу не чувствую, не могу дотронуться. У моего отца был вербально-лингвистический интеллект, но он был достаточно умен, чтобы знать, что у его детей его не было. Он редко критиковал нас за то, что мы плохо занимались в школе, даже тогда, когда он возглавлял департамент образования, потому что он знал, что его четверо детей учатся по-другому. Вместо того, чтобы осуждать нас за плохие оценки, он помогал нам найти способы, используя которые мы бы занимались лучше.

Мой настоящий папа знал, что в конце учебы мне нужен был стимул, нужна была награда. Он знал, что я был достаточно непокорный и непослушный, чтобы просто выполнять команду “Иди в школу”. Мне нужна была причина. Он был достаточно умен, чтобы знать, что его слова: “Ходи в школу, получай хорошие отметки - так ты сможешь получить хорошую работу и сидеть в офисе” не побуждали меня любить школу. Он знал, что мне нужно учить то, что я хотел учить, учиться так, как мне было лучше и что я должен иметь удивительную награду в конце учебы. Он помог мне понять это обо мне. Хотя ему не очень нравилась моя игра в Монополию часами с богатым отцом, он был достаточно умным учителем, чтобы знать, что я играю за награды, которые я могу получить от игры. Он знал, я мог видеть свое будущее. Поэтому он говорил: “Ходи в школу и посмотри мир. Ты сможешь играть в Монополию по всему миру. Я не могу позволить себе послать тебя, посмотреть мир, но если ты поступишь в школу, которая позволит тебе учиться по всему миру, ты будешь наслаждаться своим образованием.

Мой папа не осознавал, что эта идея застрянет в моей голове, но она застряла. Для него путешествие по миру, чтобы играть в Монополию, не было никакого смысла. Но однажды, увидев меня, загоревшимся мыслью путешествовать по миру, чтобы учиться, он начал поощрять меня. Он нашел то, что заинтересовало меня. Ему даже начала нравиться моя идея игры в Монополию, хотя он не мог понять, как можно вкладывать в недвижимость во всем мире, потому

это не было его реальностью; но он мог видеть это, становившееся частью моей реальности. С тех пор как у меня была игра Монополия, он начал приносить домой больше книг о походах в море и о всемирных путешествиях.

Итак, в конце даже мой школьный учитель папа не имел ничего против игры в Монополию. Он мог видеть, что это не только была забава, но я интересовался этим. Он был способен сочетать игру с предметами, которые я хотел изучать. Он нашел награду, за которую бы я учился усерднее - и этой наградой было путешествие по миру и игра в Монополию в реальной жизни. Он чувствовал, что это была детская и незрелая реальность, но это была реальность, которая могла взволновать меня. Каким-то образом мой папа знал, что, когда я играю в Монополию, я могу видеть свое будущее в конце игры. Он не мог видеть это, но он знал, я могу видеть это, и он использовал то, что я видел или начинал видеть, как стимул, чтобы удержать меня в школе и учиться усердно. Сегодня я путешествую по миру и играю в Монополию настоящими деньгами. Хотя мои умения в чтении и письме - не сильны, я читаю и пишу, потому мой школьный учитель папа был достаточно умен, чтобы найти предметы, которыми бы я заинтересовался, а не заставлять меня заниматься предметами, которые мне не интересны.

Формула победы

Самое главное, что я узнал, играя в Монополию - это формула победы. Я знал, что все, что мне нужно было делать - это купить четыре зеленых домика и превратить их в красный отель. Я не знал, как точно я собирался это делать, но я знал, я могу это сделать, по крайней мере, это было мое восприятие себя в то время. Другими словами, в возрасте между девятью и пятнадцатью, я узнал, что я не был одарен академически, как мой друг Энди Муравей. Когда я нашел формулу на доске игры в Монополию, и затем действительно мог увидеть, потрогать и почувствовать зеленые дома моего богатого отца я нашел свою формулу победы в жизни. Я знал, что формула моего бедного отца - учись усердно, работай упорно, чтобы получить гарантированную работу, и сиди весь день в офисе - была не для меня. Итак, это была хорошая новость. Но, как я уже говорил, у каждой медали есть две стороны. Плохой новостью было то, что к пятнадцати годам, угроза "если ты не будешь учиться упорно, получать хорошие оценки, не найдешь хорошую работу, ты не будешь преуспевать в жизни", имело очень маленькое влияние на мое желание изучать предметы, которые я не хотел изучать.

Когда я смотрю на неудовлетворительные результаты тестов детей сегодня, я понимаю, что то же отсутствие причины или мотивации, которое влияло на меня, влияет и на них сегодня. Дети не

глупые. На самом деле, дети знают гораздо больше о реальной жизни, чем многие взрослые. Одна из причин, почему школьная система имеет трудности в обучении детей, состоит в том, что никто не дает им захватывающих оснований для того, чтобы учиться упорно и остаться в школе. Я думаю, что многие дети заинтересовались бы учебой больше, если бы они начали играть в Монополию в первом классе и потом бы их спросили, кто из них хочет учиться по учебной программе. “Кто хочет быть миллионером по окончании школы?” Если ребенок действительно хотел бы стать миллионером, вы смогли бы обеспечить его тем учебным планом, который был у меня, когда я был ребенком. Ребенок мог бы действительно захотеть учиться по этому плану, потому что награда в конце была захватывающей и ради нее стоило учиться.

Итак, хорошей новостью было то, что играя в Монополию, я открыл свою формулу победы. Я мог видеть свое будущее в конце игры. Поскольку я знал, я мог это сделать, я хотел стать миллионером. Для меня это было захватывающе, и я хотел учиться, чтобы достигнуть, этого. Но больше чем стать богатым, я мог видеть, что мое будущее будет финансово-защищенным и финансово-независимым в конце игры. У меня не было самовосприятия, что мне нужна была надежная работа и компания или правительство, которые будут заботиться обо мне. В пятнадцать лет я знал, что я собираюсь стать богатым. Я не просто думал об этом, я знал это. Когда я знал это, мое самовосприятие стремительно набирало высоту. Я знал, что даже если не получаю хорошие оценки, не хожу в хорошую школу, не имею хорошую работу, я все равно собираюсь стать богатым.

Плохой новостью было то, что я становился неугомонным. И если бы не усилия моего отца - школьного учителя и моего богатого отца, делавших все, чтобы я остался в школе и получил университетское образование, я, возможно бы, оставил школу раньше. Я очень благодарен своему школьному учителю отцу, своему, богатому отцу и некоторым другим учителям за их мудрость, с которой они руководили мной, а не ругали меня в трудные моменты моей жизни. С их помощью я нашел способ, как остаться в школе и быть хорошим студентом. Они помогли мне узнать как лучше учиться, а не заставляли меня учиться так, как хотела школьная система.

Мой папа школьный учитель мог видеть, я усваиваю лучше, через действия, а не читая и слушая. Он разжигал мои мечты о путешествиях по всему миру, и соединял те мечты с игрой в Монополию. Зная это, он нашел способы, как поддержать меня, чтобы я остался в школе, и помог мне найти школу, которая больше всего подходила бы моему стилю обучения. Он не был обеспокоен моими оценками или моей учебой в престижной школе высокого интеллектуального обучения. Он был озабочен тем, чтобы я остался в школе, получил университетское образование, и что более важно,

продолжал учиться. Другими словами, мой настоящий папа выполнил свое домашнее задание.

Мой богатый папа учил меня многому из игры в Монополию. Он обучил меня одной из формул побед богатых. Он изменил мое самовосприятие, обучая меня тому, что я смогу победить в жизненной игре, даже, если я не буду хорошо заниматься в школе или иметь хорошо оплачиваемую работу. Он показал мне свою формулу победы, которую я перенял для моей жизни. Другими словами, мой богатый папа тоже выполнил свое домашнее задание. Как часто он говорил: “Ты не разбогатеешь на работе. Ты станешь богатым, выполняя свое домашнее задание”.

Обучение богатых и умных детей

В начале 2000 года руководители одной из ведущих компаний по сетевому маркетингу попросили меня провести занятия по инвестированию, как они назвали по “следующим поколением”. Интересуясь, а что же такое “следующее поколение”, мне сказали, что это дети родителей, которые преуспевают в сетевом маркетинге. Когда я спросил, почему этим “детям” нужно знать об инвестировании, ответ был такой: “Потому что большинство из этих детей унаследуют миллионный, а в некоторых случаях миллиардный бизнес. Мы обучаем их деловым умениям и качествам, а сейчас вам требуется обучить их искусству инвестирования”. Получив этот ответ, я знал, почему меня попросили поговорить с ними.

Я провел два дня на лыжном курорте, общаясь с 75 молодыми людьми в возрасте от пятнадцати до тридцати пяти лет, и обсуждая значение инвестирования. Это было чудесно, потому что не было вопросов, подобных этому “Где я могу взять деньги, чтобы инвестировать?” Как говорил мой богатый папа: “Есть два типа денежных проблем. Одна - недостаточно денег, и другая - слишком много денег”. У этих молодых людей была вторая проблема.

На второй день я не мог не заметить, насколько другими были эти молодые люди. Они были непохожи на большинство молодых людей, которых я встречал раньше. Даже подростки могли поддержать разговор о деньгах, бизнесе, инвестировании, как взрослый со взрослым, а не подросток со взрослым. Я был достаточно старым, чтобы быть их отцом, но я часто чувствовал себя так, будто я разговариваю с равным себе за обеденным столом. И затем я понял, что эти молодые люди выросли в бизнесе, и многие из них управляли наличными и портфелем инвестиций гораздо большими, чем мои. Для меня это было богатым опытом, несмотря на то, насколько богаты были эти молодые люди, в них не было высокомерия, заносчивости, бахвальства, что иногда нахожу в некоторых молодых людях. Я понимал, что многие из этих молодых людей выросли дома со своими

родителями и с родительским бизнесом. Они не просто чувствовали себя спокойно со взрослыми, но им было спокойно, когда они разговаривали с ними о деньгах и бизнесе. Я раньше видел некоторых из этих молодых людей, только четырнадцати лет от роду, стоящих на сцене перед аудиторией в сорок тысяч человек и выступающих с докладом, который вдохновил всю аудиторию. Мне было тридцать семь лет, когда я впервые выступил с речью, и это была довольно скучная речь.

Когда меня привезли в аэропорт с этого высокогорного курорта, я осознал, что мой лучший друг, Майкл, и я получили точно такой же опыт. Я также понял, что он учился гораздо упорнее в колледже, потому что наградой его обучения был мультимиллионный бизнес. Я осознал, что мне повезло с моим отцом, который работал, и у которого было время обучать своего сына и меня умениям и опыту, чтобы потом перенести в реальную жизнь.

Когда я разговариваю с людьми, рассматривающими домашний бизнес, как что угодно, начиная от сетевого маркетинга и заканчивая контрактом об использовании собственного имени в деле, которое вы начали, я рассказываю о молодых людях, которых я встретил в горах. Домашний бизнес может принести гораздо большие выгоды, чем источник дополнительного дохода и издержек при налогообложении, и некоторые из этих преимуществ - бесценные и не поддаются измерению. Для некоторых семей с детьми домашний бизнес - это их способ выполнения домашнего задания и обучения детей делать тоже самое. Как говорил мой богатый папа: "Вы не становитесь богатым на работе. Вы становитесь богатым дома". И это может включать богатство, которое гораздо выше денег.

В истории есть много примеров, когда самые богатые люди начинали бизнес дома. Генри Форд начинал в гараже. Паккард был создан в гараже. Майкл Дэлл начинал в общей комнате. Полковник Сандэрс не стал богатым до тех пор, пока вокруг его ресторана не была построена дорога, и он не был вытеснен из бизнеса. Итак, совет моего богатого отца, что вы не становитесь богатым на работе был подтвержден многими очень богатыми людьми.

Между прочим, настольная игра CASHFLOW-101 была создана на моем обеденном столе. Книга Богатый Папа Бедный Папа, которой уже продано более двух миллионов экземпляров, была написана в нашем домике в горах. CASHFLOW Technologies Inc. и WEB-сайт rich.dad.com это - мультимиллионный бизнес, который запатентовал обучающие методы моего богатого отца и рассылает их по всему миру, был основан в спальне для гостей в доме Шерон Лечтер. Бизнес, который начался на нашем кухонном столе, а затем переехал в дом Шерон Лечтер, сейчас занимает офисное здание и даже сдает в аренду свои офисы другим бизнесам.

У меня все еще до сих пор нет своего офиса, потому что даже

сегодня я ненавижу быть ограниченным маленьким пространством. Я оперирую все той же формулой победы, которую я выучил с помощью моих двух отцов - путешествовать по всему миру и играть в Монополию несостоящими деньгами. Другими словами, я все еще выполняю свое домашнее задание.

Сколько формул победы понадобится вашему ребенку?

Оглядываясь назад на жизни, прожитые моим богатым и моим бедным отцом, я пришел к выводу, что первый преуспевал больше, чем второй, потому что у него было больше формул победы.

Недавно мне позвонил мой друг и спросил совета. Эдриан проработала на большую корпорацию много лет, пока она не была понижена в должности в начале 90х годов. Неустрашимая и всегда желающая начать свое собственное дело, Эдриан купила право владеть агентством путешествий, вложив свои сбережения и выходное пособие при увольнении со старого места работы. Но как только она начала управлять бизнесом, авиалинии начали снижать комиссионные, которые они платили за билеты, которые продавало агентство. Неожиданно, вместо 800 долларов комиссионных авиалинии платили ей единообразную ставку меньше 100 долларов, а иногда только 50 долларов. И сейчас она стоит перед проблемой закрытия ее агентства, но в этот раз ее сбережения закончились и она не получит выходное пособие от своей собственной компании. Ее франчайзинг выставлен на продажу, но его стоимость значительно снизилась из-за уменьшающихся поступлений от авиалиний.

Я думаю, что одна из причин, по которой Эдриан борется, будучи уже немолодой, является то, что у нее не было достаточно формул победы, готовящих ее на протяжении всей ее жизни. Эдриан - не единственный человек, который борется, потому что у нее не хватает формул победы. Есть много людей, которые хорошо занимались в школе, но закончили ее, не имея достаточно формул, чтобы преуспевать в жизни. Следующая глава написана для родителей, чтобы они подготовили своих детей с достаточным количеством формул победы, чтобы побеждать в игре, называемой жизнью.

Вашему ребенку нужно, как минимум, три формулы победы

Вот три основные формулы победы, которые ребенку необходимо иметь для достижения профессионального и финансового успеха в дальнейшей жизни:

- формула победы в учебе;
- профессиональная формула победы;
- финансовая формула победы.

Найдите формулу победы вашего ребенка в учебе

Моя подруга Эдриан хорошо занималась в школе, потому что она была способной ученицей и любила школу. Чтение, письмо, арифметика давались Эдриан легко. Она с легкостью училась в колледже и получила степень бакалавра гуманитарных наук. Так как она хорошо занималась в школе, и она любила школу, для нее это было положительным опытом. Так как ее впечатление от учебы было положительным, я посоветовал ей закрыть ее агентство путешествий и вернуться к учебе, чтобы выучить новую профессиональную формулу победы. Она сейчас снова учится, в возрасте пятидесяти трех лет, получая достаточно знаний, чтобы поступить в юридическую школу.

Эдриан - это пример, который иллюстрирует точку зрения моего отца, что различные люди нуждаются в различных формулах победы в учебе.

Развивайте формулы победы в учебе

Период с момента рождения ребенка и приблизительно до пятнадцати лет - очень важен; это время, когда дети развивают свою собственную формулу победы в учебе. Если ребенок счастлив в школе, учится легко и получает хорошие оценки, то он должен развивать жизнеспособную формулу победы для учебы. Но когда у детей трудности с письмом, чтением, арифметикой, потому что их склад ума не вербально-лингвистический или по другим причинам, их школьные годы могут быть очень мучительны для них. Если у детей трудности в школе в начальный период их учебы, или их заставляют чувствовать, что они не такие умные, как другие дети, их чувство собственного достоинства понижается, и развивается плохое отношение к школе в целом. Дети могут научиться чувствовать “глупыми” и чувствовать, что они не могут выжить в системе образования. Им начинают приклеивать ярлыки для того, чтобы объяснить так называемые физические и умственные недостатки - такие как “умственно отсталый”, и “неспособный”, вместо сильно желаемого “одаренный”, “блестящий”, “гениальный”. Как взрослый я ненавижу, когда меня называют “глупый” или когда заставляют чувствовать менее образованным. Как вы думаете, ребенок двенадцати лет или младше справляется с подобными ярлыками? Какова цена умственная, эмоциональная, физическая?

Академическая рейтинговая система - другая причина, по которой дети начинают чувствовать себя менее уверенно академически. Мой папа - школьный учитель часто говорил: “Школьная система не является действительно системой образования, настолько, насколько она является системой отбора”. Его роль как

родителя была: обеспечивать мне умственную и физическую безопасность и не допустить, чтобы я был выброшен из этой системы.

Поиски своего “я” в девятилетнем возрасте

Ведущим и часто противоречивым педагогом является Рудольф Штейнер, чья учебная и воспитательная философия объединена в школах Волдорфа, и является одной из быстро развивающихся школьных систем в мире сегодня. Штейнер часто писал и говорил о так называемом “девятилетнем изменении”. Его открытия показывают, что в возрасте около девяти лет, дети перестают отождествлять себя с родителями и ищут свою собственную личность. Штейнер обнаружил, что этот период одиночества для ребенка, время осознаваемой изоляции. Ребенок начинает искать его или ее собственное “я”, а не “мы”, как семья. Во время этого периода ребенку необходимо научиться практическим навыкам выживания. По этой причине дети, обучаясь по системе Волдорфа, в этом возрасте учатся сажать растения, строить жилище, печь хлеб и тому подобное. Это не значит, что они получают эти навыки и умения, как будущие профессии; скорее, они учатся этим навыкам для личной уверенности, что они могут выжить сами. Детям нужно знать, что они могут выжить в этот период поиска их собственного “я”. Если они не разовьют чувства собственной безопасности в этот период, результаты могут драматически повлиять на их дальнейшее продвижение и выборы в жизни. Понятно, что каждый ребенок отвечает или реагирует на кризис распознавания по-разному, поэтому внимательное родительское наблюдение и чувствительность очень важны. Учитель с тридцатью учениками в классе, возможно, не может знать различные нужды и возможности выбора каждого ребенка на этой ступени его жизни.

Мой умный папа не знал о работе Рудольфа Штейнера, но он знал об этом периоде в жизни ребенка. Когда он заметил, что я не занимаюсь хорошо в школе, и как, будучи другом Энди “Муравья” информация о том, что Энди был талантлив, а я - нет, повлияла на меня, он начал наблюдать и руководить мной более внимательно. Вот поэтому он поощрял мои занятия спортом. Он знал, что Энди учится чтением, а я - действиями. Он хотел, чтобы я знал, что я тоже смогу выжить академически в своей собственной жизни. Он хотел, чтобы я нашел путь поддержать свою самоуверенность в школе, даже если это был спорт, а не науки.

У нашей семьи были также финансовые проблемы в этот период жизни. Я предполагаю, что мой умный папа осознавал, насколько его неспособность зарабатывать деньги влияла на меня. Он знал, что я часто прихожу домой, находя свою маму плачущей над книгой счетов, которые мы должны были оплатить. Я думаю, он знал, что буду, возможно, искать личность непохожую на него, и я искал. Я

начал заниматься со своим богатым отцом в возрасте девяти лет. Я искал свои собственные ответы, как я смогу помочь своей семье в этот период экономической борьбы. Я определенно искал личность, которая бы не была похожа ни на отца, ни на маму.

Формула Эдриан против моей формулы

Так как опыт Эдриан в школе был положительный, был смысл в том, что она вернулась к учебе изучать новую профессию. Моя формула учебы - другая. Это формула, которую я выучил в девять лет, эта формула - искать наставника и учиться действиями. Сегодня я все еще ищу наставников, чтобы учиться у них.

Я ищу наставников, которые уже сделали то, что я хочу делать, или слушаю их аудиозаписи, что они сделали. Я также читаю, но только как последнее спасительное средство. Вместо того, чтобы вернуться в учебное заведение изучать бизнес, я строю свой собственный бизнес, потому что я учусь скорее что-то делая, чем сидя в аудитории. Я много раз искал наставника, действовал, делал ошибки и затем искал книги и аудиозаписи, говорящие мне, что я делал неправильно и что я могу получить из своих ошибок. Например, когда маркетинговая компания в одном из моих бизнесов начала проваливаться, я занялся глубоким изучением и исследованиями, чтобы найти новые ответы. Сегодня довольно хороший маркетолог... но я бы им не был, если бы я просто сидел в классе, читал книги и слушал учителей, которые могли иметь или могли не иметь свои собственные компании.

Каждый ребенок имеет свою собственную, уникальную формулу победы в учебе. Это работа родителя - наблюдать и поддерживать ребенка в выборе формулы, которая лучше всего подходит ему. Если ребенок не успевает в школе, работайте настойчиво, не сдерживая ребенка, и поддерживайте ребенка в его стремлении найти лучшие для него пути учебы.

Если ваши дети занимаются хорошо в школе и любят школу, почувствуйте себя счастливо. Дайте им отличиться и насладиться опытом. Если они не любят школу, дайте им понять, что они все же талантливы и поощряйте их попытки находить их собственный путь учебы в системе, которая признает только один талант. Если они смогут научиться делать это, они получат отличные учебные навыки по выживанию в реальном мире, который требует многочисленных талантов для выживания. Это то, чем мой папа воодушевлял меня. Он поощрял меня находить мои собственные пути обучения, несмотря на то, что я ненавидел то, что учил. Это была настоящая подготовка к реальной жизни.

Как стать профессиональным студентом

Я также часто замечал, что часто люди занимаются хорошо в школе из-за их страха, что они не смогут выжить. Дети учатся думая, что получая хорошие оценки, они могут лучше выжить. Итак, они получают навыки выживания, известные как “получение хороших оценок”. В то время, как это хорошо в юности, проблемы возникают, когда они становятся старше и может возникнуть необходимость оставить школу и зависеть от других навыков выживания, необходимых в реальной жизни.

Я подозреваю, что дети, которые учатся выживать хорошо занимаясь в школе, могли бы свободно стать профессиональными студентами, и некоторые могли бы никогда не оставлять систему — некоторые могли быть Докторами Философии, ища безопасность путем пребывания в должности. Мой умный папа понимал, что он был на этой служебной лестнице, пока семья не заболела и не выбросила его в «реальный мир. Он говорил: “Легко оставаться в стенах образовательной системы, если они тебе нужны как укрытие от реального мира”.

Разрушение самовосприятия

Я утверждаю, что недостаток и полное отсутствие чувства финансовой безопасности может испортить финансовое самовосприятие человека. Другими словами, если у вас слишком много финансовых неудач или вы чувствуете себя пойманным в капкан необходимостью гарантий работы и денежной безопасностью, ваша финансовая самоуверенность может стать довольно хрупкой. То же самое может произойти и с детьми в учебе, если все, что им говорят, это только то, что они не такие умные, как кто-то еще. Но если бы не поддержка моего отца, я бы ушел из школы рано, потому что никто не любит, когда его заставляют чувствовать себя глупым. Я знал, что я не был глупым Я знал, что мне было скучно и неинтересно изучать предметы, которые преподавались. И все же мои плохие оценки в школе начинали разрушать мое академическое самовосприятие. Именно мой папа поддержал меня в этот трудный период моей жизни. Даже, когда у меня были плохие оценки, даже, когда я заваливал предметы, он продолжал убеждать меня, что я был талантлив по-своему и мне нужно было найти свой собственный путь учебы, чтобы выжить в школе. Если бы не его любовь и академическая мудрость, я, конечно бы, был исключен из школы; злой, ущемленный и чувствующий себя униженным по отношению к тем, кто учился в школе хорошо. Другими словами, если бы не мой умный папа, я бы оставил школу, выучив формулу проигравшего.

Хорошо ли плохо занимаются ваши дети в школе, будьте

наблюдательны и помогайте им найти свою собственную формулу победы, потому что однажды, они закончат школу, вступят в реальный мир, и их образование действительно начнется.

Учителя сейчас обманывают

Большинство родителей осознают сейчас, что результаты тестов снижаются, и давление на учителей получить более высокие результаты тестов, вредят учителям. Давление на учителей повысить результаты тестов своих студентов заставляет их обманывать. В богатом провинциальном Мэриленде директор школы был уволен из-за обвинений в обмане. В номере газеты “Newsweek” от 19 июня 2000 года была опубликована статья, озаглавленная “Когда учителя - мошенники”:

Эта весна была временем смятения для государственных средних школ. В провинциальном Мэриленде директор начальной школы был уволен в прошлом месяце, после того как родители пожаловались, что их детей натаскивали к сдаче тестов. В Огайо государственные чиновники ведут расследование по обвинению в обмане в начальной школе в Коламбасе, которая недавно высоко оценивалась Президентом Клинтоном за повышение результатов тестов. И в Нью-Йорке более четырех дюжин учителей и администраторов из 30 школ обвиняются в том, что они заставляли своих студентов мошенничать при проведении различных общепринятых городских и штатных тестах. Это - довольно плохо, когда ученики исключаются за обман. Но как только заканчивается учебный год, большое количество учителей и директоров сталкиваются с обвинениями в определении тестов с завышенными результатами, что определяет все: от того, переведен ли отдельный ребенок в следующий класс, до годового бюджета целого округа.

Далее статья продолжает:

Проблема - это высокие баллы, но не высокие нормы или требования - становится чашей Грааля. В некоторых частях страны педагоги получают премии в 25000 долларов, если они улучшают результаты тестов учащихся. В других местах школьные чиновники могут потерять работу, если их ученики не наберут нужного количества баллов.

И статья также утверждает, что школы сейчас учат детей сдавать тесты, не получать прочное образование. Другими словами, учителя

дают детям ответы, чтобы они могли сдать тесты, чтобы получить более высокие баллы, а не лучше - подготовить детей.

Согласно некоторым экспертам такое “натаскивание к тесту” - значительно более серьезная угроза, чем прямой обман, Рензулли называет это - учебная программа “вдалбливая, запоминай, отдавай”. “Это полнейший нонсенс”, - говорил Линда Май Нейл, доктор образования в Райе Университете, автор книги “Противоречия школьной реформы: Образовательный издержки стандартизированных тестов”. В Техасе многие дети проводят месяцы, ничего не делая, но подготавливаясь к текстам. “Это подобно тому, что вы мысленно обучаете своих детей нажимать кнопку delete. Вы учите их забывать. Настоящий обман прочного академического образования”, - говорила она.

Как были пойманы учителя?

Когда бы я ни говорил, что дети - талантливее, чем взрослые, я часто ловлю на себе быстрый боковой взгляд взрослых. И все же я помню, что, будучи ребенком, я был в большей гармонии с миром. И это дает мне право говорить так. Я узнал о первом номере журнала Playboy гораздо раньше, чем моя мама и ее друзья. Сегодня, имея Интернет, дети имеют доступ к таким вещам, о которых я боюсь узнавать. И все же мы продолжаем обращаться с детьми, как с детьми.

Сообщение в газете Newsweek продолжает утверждать, что директор в школе Мэриленда был пойман, потому что дети знали, что она обманывает. В том же самом номере Newsweek в статье; озаглавленной “Горькие уроки” рассказывается:

“Дети были героями скандала. Что случается, когда те, кто является образцами, учат нечестности?”

Дети первыми дали понять, что что-то не так. Шепчась друг с другом в коридорах и на спортивной площадке, а затем рассказывая своим родителям после школы, несколько учеников пятого класса начали описывать необычное поведение их директора, контролируя переводные тесты в середине мая.

Несколько учеников, которые уже закончили тест, были вызваны директором, и им было сказано “проверить” их ответы. “Вы, возможно, хотите посмотреть тест еще раз”, - говорила она, согласно пересказу учеников. Другим ученикам были даны дополнительные 20-45 минут, чтобы закончить тест. Во время выполнения части теста по социальным наукам, она сказала, чтобы повесили карту и указала на страну, о которой у студентов был вопрос.

Дети забеспокоились и были смущены. Некоторые дети говорили друг другу: “Я не думаю, что ей разрешено делать это...” - сказал один пятиклассник журналисту. Ученик 10-летний мальчик рассказал, что ему было дано дополнительное время для выполнения теста по математике. “Была еще другая часть теста - гуманитарная, - продолжал он, - где директор помогла мне найти правильный ответ. Здесь я определенно понял, что она обманывает, но я подумал, если я скажу что-нибудь, у меня будут проблемы”. Мать другого ребенка сказала репортеру The Washington Post, что ее ребенок пришел домой и сказал: “Ма, я думаю, там был обман, но почему директор должна была делать это?”

Не учит учить

Что-то тревожное происходит в школьной системе сегодня. В воскресном номере местной газеты *Arizona Republic* от 7-го мая 2000 года была напечатана статья со следующим заголовком: *Школы Лос-Анджелеса возвращают тысячи назад.*

Лос-Анджелес - Вторая по размерам школьная система страны отказалась от планов исключить огромное количество учащихся в этом году, и оставит около 13.500 на осень, когда будет возможен перевод учеников, плохо выполнивших тест, в следующий класс автоматически.

Государственные служащие школьной системы Лос-Анджелеса предполагают вернуть одну треть от общего числа учеников, то есть 237000 из 711000 учащихся. Другими словами, школьная система Лос-Анджелеса не смогла дать более чем четверти миллиона детей основных знаний и умений. По-моему мнению, эта система терпит провал, а не дети.

Почему частные школы и домашнее обучение становятся популярными?

Дети - не единственные, кто понял, что их обманывают на такой важной ступени получения образования. В течение многих лет домашнее обучение считалось радикальными родителями неофициальной формой. Сегодня все больше и больше родителей забирают детей из школ и учат их дома. Сообщалось, что количество детей, обучающихся дома, увеличивается на 15 процентов каждый год. Многие говорили, что дети не смогут получить хорошее образование дома. И все же первый гол Миллениума, дети, обучающиеся дома, победили в общенациональном конкурсе по правописанию. Быстро растет количество частных школ и школ, занимающихся по системе

Монтессори и Волдорфа. Другими словами, родители снимают с правительства ответственность за обучение своих детей.

Настоящим источником для получения информации для родителей является Web-сайт www.homeschool, созданная Ребеккой Кохендерфер. Ребекка вместе с нами помогает родителям лучше подготовить их детей к встрече с реальным миром.

Тревоги и заботы моего богатого отца

Много лет назад мой школьный учитель папа пытался изменить эту систему. Он понимал, что дети имеют разные способности. Он также осознавал, что та система была системой - "один размер подходит для всех". Но она подходит только для 30 процентов всех детей, и была ужасной для остальных. Он часто говорил: "Система - хуже чем динозавр. Динозавры, по крайней мере, вымерли, но школьная система не умрет". Поэтому она хуже, чем динозавр. Система образования больше похожа на аллигатора, на пресмыкающихся, которые выжили даже после того, как динозавры вымерли". Он продолжал говорить: "Причина, по которой школьная система не меняется в том, что эта система не создана для того, чтобы меняться. Это - система, которая создана для того, чтобы выживать".

Большинство из нас знают, что учителя делают все возможное, чтобы дать образование детям. Проблема в том, что учителя работают с системой, которая призвана не меняться. Эта система создана для выживания. Эта система будет лечить детей, замедляя их, а не менять детей, ускоряя их. После того, как они дадут лекарство энергичным детям, они будут продолжать говорить: этим же детям: "Не принимайте лекарство". Для меня это - жесткая система. Это единственный бизнес, который я знаю, который неспособен дать своим клиентам то, что они хотят, а затем обвиняет их в провалах. Вместо того, чтобы сказать, что мы, как система, - скучны, они говорят: "У вашего ребенка отсутствуют способности" учиться. Они говорят это вместо того, чтобы сказать: "У нас, как у системы, отсутствует способность преподавать". Как я уже сказал, это - единственная система, которая обвиняет клиентов за свои собственные провалы.

Много лет назад мой настоящий папа понял, что это была система, которая имеет огромные дефекты. Он встревожился, когда узнал, что образовательная система, применяемая в большинстве англо-говорящих стран, - это система, которая много лет назад появилась в Пруссии. Он расстроился еще больше, когда понял, что он - часть системы, которая не была создана для того, чтобы обучать детей, а цель этой системы - производить солдат и служащих. Однажды он сказал мне: "Причина, по которой у нас есть слово "kindergarten" (детский сад) в нашей школьной системе в том, что наша система взяла начало в Пруссии несколько сотен лет назад".

“Kinder” - это прусское слово, которое означает “дети”, а “garten” означает “сад”. Другими словами, это - сад детей для государства, чтобы обучать их, знакомить с различными учениями. Это была система, которая была предназначена для того, чтобы снять ответственность за образование с родителей и обучать и воспитывать детей так, чтобы они лучше бы служили нуждам и потребностям государства”.

Откуда происходит словосочетание “Начальная школа”

Мой умный папа также говорил: “Причина, что раньше школьные годы называют начальная школа в том, что мы, педагоги, оторвали интересующую нас тему из обучения и разбили на кусочки. Когда вы вырываете интересующую вас тему из процесса обучения, обучение становится скучным”. Он продолжал объяснять себе: “Например, если ребенок интересуется домами, эта тема отодвигается и разбивается на составные части, такие как математика, письмо, искусство, наука. Итак, учащиеся, которые хорошо занимаются в школе, - это учащиеся, которые интересуются математикой, письмо, наукой как предметами. Но ученикам, которые интересуются большей темой, как, например, в примере с домом, часто скучно. Его или ее предмет интереса отодвинут в сторону, а элементы, которые составляют предмет - это все, что осталось изучать. Вот откуда происходит термин начальная школа или начальное образование, и вот почему многие ученики находят школу скучной. Предмет интереса был отодвинут”.

Я думаю, что это и есть несколько причин, по которым домашнее обучение и число частных школ возрастает. Они забирают назад силу образования у государства и отдают ее назад родителям и ребенку.

От Самурая к докторам и учителям

Семья моего отца происходила из класса воинов или самураев во времена феодализма в Японии. Но вскоре после начала торговли с Западом феодальная система начала разрушаться. И предки оставили свои военные занятия и стали врачами. Папа моего отца должен был стать врачом, но вместо этого он убежал на Гавайи и разрушил традиции. Хотя мой дедушка не был врачом, ожидалось, что мой папа пойдет учиться медицине, но он тоже порвал с традициями.

Когда я спросил своего отца, почему он не стал врачом, он сказал: “Когда я учился в средней школе, я начал интересоваться, почему так много из моих одноклассников вдруг пропускали школу. Один день мой друг мог быть здесь, а на другой день он мог не прийти. Мне стало любопытно и начал задавать вопросы руководителям

школы. Я вскоре узнал, что тростниковые и ананасовые плантации ставили условие, что школьная система должна провалиться на экзаменах минимум 20 процентов детей из семей-иммигрантов из Азии. Это был способ плантаторов быть уверенными в том, что они имеют постоянный приток необразованных работников физического труда. Моя кровь закипела, когда я узнал это, и именно тогда я решил заняться образованием, а не медициной. Я хотел обеспечить, чтобы система давала каждому ребенку и всем детям возможность получения хорошего образования. Я был готов бороться с большим бизнесом и правительством, чтобы гарантировать каждому ребенку возможность получения самого лучшего образования.

Всю свою жизнь мой папа боролся, чтобы изменить систему и, в конце концов, потерпел поражение в своей попытке изменить ее. Почти в конце своей жизни он был признан одним из 2х лучших педагогов за 150-летнюю историю государственного образования на Гавайях. Хотя он был признан за свое мужество людьми в системе, большей частью система осталась такой же. Как я говорил, эта система создана для выживания, а не для перемен. Это не говорит о том, что эта система не делает много хорошего для людей. Эта система сделала превосходную работу для почти 30 процентов людей, которые преуспевают в этой системе. Проблема в том, что нынешняя система была создана сотни лет назад во времена Аграрной Эпохи, когда не было автомобилей, самолетов, радио, телевизоров, компьютеров, Интернет. Это система, которая не смогла идти в ногу, как с технологическими, так и социологическими переменами. Это - система, которая сильнее, чем динозавр, и также жестока, как аллигатор. Вот почему мой папа так прилежно руководил нашим образованием дома, часто говоря детям: “Хорошие оценки не так важны, как раскрытие вашего таланта”. Другими словами, каждый ребенок учится по-другому. Это забота родителей - неустанно наблюдать за тем, какой же способ учебы лучше всего подходит вашему ребенку, и затем поддерживать этого ребенка в развитии его или ее собственной формулы победы в учебе.

Когда я вижу совсем маленьких детей, я вижу юные таланты, стремящиеся к учебе. Несколько лет позже я иногда вижу те же самые молодые таланты, скучающие в школе, и мне интересно, почему их заставляют изучать вещи, которые они находят неприменимыми. Многие ученики высказываются, что они чувствуют себя оскорбленными, потому что они оцениваются по тем предметам, которыми они не интересуются и затем все заканчивается приклеиванием ярлыков — умный, не такой умный. Один молодой человек сказал мне: “Это не потому, что я не умный. Мне просто неинтересно”. Сначала скажите мне, почему я должен интересоваться этим предметом, как применять его, и потом, может быть, я буду учить его”.

Проблема - больше чем плохие оценки. Мой папа признавал, конечно, что оценки могут влиять положительно или отрицательно на будущее ученика, но он был равно обеспокоен результатом, который плохие оценки могут иметь на самовосприятие и самоуверенность ученика. Он часто говорил: “Многие дети поступают в школу, возбужденные в желании учиться, но вскоре оставляют ее, научившись только ненавидеть ее”. Его совет был: “Если ваш ребенок учится ненавидеть школу, наиболее важная работа родителя на этой ступени детской жизни — не удостовериться, что ребенок получает хорошие оценки. Наиболее важная забота родителя - это быть уверенным, что ребенок сохраняет Богом данную любовь к учебе. Найдите природные таланты вашего ребенка, откройте, чем он интересуется, и пусть он будет заинтересован и увлечен, даже, если это не в школе.

Действительность в том, что ребенку придется изучать гораздо больше, чем мы, когда-либо это делали. Если они не будут, то потерпят провал с двумя другими формулами победы, которые раскрываются в следующей главе. Вот почему, по моему мнению, развитие формулы победы вашего ребенка в учебе дома - гораздо важнее, чем оценки, которые он будет получать в школе. Как говорили и мой умный папа, и мой богатый папа: “Ваше настоящее образование начинается, когда вы заканчиваете школу и вступаете в реальный мир”.

Будет ли ваш ребенок устаревшим к 30 годам?

Когда я был мальчиком, мое будущее представлялось моим родителям так: закончу школу, получу работу, буду лояльным служащим, поднимусь по служебной лестнице и останусь с одной и той же компанией до выхода на пенсию. После выхода на пенсию, получу золотые часы и буду играть в гольф в каком-нибудь спортивном клубе и ездить на своей тележке для гольфа до заката.

Чем старше вы становитесь, тем менее вы ценитесь.

Мысль “одна работа на всю жизнь” присуща Индустриальной эпохе. С 1989 года, когда Берлинская стена была разрушена и появился Интернет, мир и правила работы изменились. Одно из правил, которое изменилось, это “Чем старше вы становитесь, тем больше вы ценитесь” (в бизнесе). Это может быть верно для Индустриальной Эпохи, но сегодня правила совершенно противоположны. Для многих людей в Информационную Эпоху, чем старше вы становитесь, тем меньше вы ценитесь.

Вот почему формула победы ребенка в учебе должны находиться в соответствии с изменениями, которые происходят. Формула победы ребенка в учебе должны быть хорошо подготовленной, чтобы соответствовать изменениям в его или ее профессиональной формуле победы. Другими словами, возможности таковы, что ваш ребенок, возможно, будет неустареваем к 30 годам, и он должен будет учить новую профессиональную формулу, просто чтобы идти в ногу с профессиональными переменами, вызываемыми рынком. Иначе говоря, если вашему ребенку присуща мысль “одна профессия на всю жизнь”, и он не подготовлен учиться и меняться быстро, шансы, что ваш ребенок будет отставать от происходящих перемен все дальше с каждым наступающим годом - велики.

Лучшие оценки в расчет не принимаются.

Будущее не принадлежит ребенку, который заканчивает школу с лучшими оценками. Оно принадлежит ребенку с лучшей формулой победы в учебе и самыми свежими техническими идеями. Ребенку нужно учиться как учиться; что является важнее, чем просто научиться сдавать экзамены, чтобы получать хорошие оценки. Он должен научиться как изменяться и научиться, как приспосабливаться быстрее чем его или ее одноклассники. Почему? Потому что работодатели и

бизнес будут платить деньги в будущем за те умения, которым не обучают в школе сейчас.

Посмотрите на сегодняшнюю обстановку в бизнесе. Люди, которые больше всего требуются - это те, кто разбирается в Интернете, предмете, коротай не изучался сколько лет назад. А на людей моего поколения, которые хотят большое жалование, но которым недоступна Информационная Эпоха - спрос совсем небольшой.

Дефицит сотрудников.

Кажется странным говорить о том, что люди становятся невостребованными при наличии дефицита сотрудников. У меня есть друзья, которые не беспокоятся, говоря мне: “Ну и что, что я старше, и я недостаточно хорошо знаю компьютер. Есть много профессий, и я могу назвать свою цену, там, где захочу работать”.

Мы имеем дефицит сотрудников сейчас просто потому, что мы находимся в период экономического подъема. Без преувеличения миллиарды долларов ставятся на компании, которые не будут в бизнесе через несколько лет. Когда многие из этих хрупких технологически новых компаний начнут свертываться из-за того, что у них закончились деньги, рынок снова будет наводнен рабочими. И когда компании начинают закрываться, другие бизнесы сворачиваются тоже.

Экономические подъемы и спады.

Чтобы лучше понять бум, в котором мы находимся, и дефицит работ, нужно оглянуться на несколько лет назад на другие бумы и спады.

1. В 1900 году было 485 производителей легковых машин. К 1908 году осталась только половина. Сегодня только 3 из 485 - технически крепкие.
2. В 1983 году было приблизительно 40 производителей компьютеров в Америке. Сегодня - 4.
3. В 1983 Буроугз, Колеко, Коммодор и Зениц были лидерами в появлении компьютерной технологии. Сегодня многие молодые люди, работающие в компьютерной индустрии, никогда не слышали об этих компаниях.
4. Бизнес, связанный с Интернетом, постоянно выбрасывает много денег на рынок. Но что произойдет, когда он перестанет быть прибыльным и в конце концов обанкротится? Будем ли мы продолжать иметь дефицит рабочих и слишком много высокооплачиваемых мест работы?
5. Технология шагает по континентам. Почти в каждой стране, где я путешествую сегодня, есть район, называемый “Силиконовая Долина”. Конкуренты вашего ребенка на работу могут даже не

состояться за работу в этой стране - и они определенно не будут требовать ту же самую зарплату.

В каком возрасте вы слишком стары?

Когда я недавно был в Австралии, мой друг Келли Ричи дал мне номер местной газеты "West Australian". "Здесь, - сказал Келли, - в этой статье суммируется то, что ты пытаешься сказать людям годами о том, в каком возрасте вы - слишком стары. Она показывает, как ваш возраст соотносится с вашей профессией". На странице газеты от 8 апреля 2000 года я прочитал заголовок "Все осталось позади?" В цветном издании были фотографии молодого дизайнера, гимнаста, юриста, модели. Под фотографией каждого из этих людей, представляющих разные профессии, была сделана подпись:

1. Дизайнер - 30 лет.
2. Гимнаст - 14 лет.
3. Юрист - 35 лет.
4. Модель - 25 лет.

Другими словами, вы слишком стары для этих профессий, когда достигаете этих возрастов. Статья начинается с рассказа о модели, она - не супермодель и все же зарабатывает 2000 долларов в неделю. К 28 годам она осталась без работы. Как дальше говорится в статье:

"Многие профессии имеют "ловушки", которые могут разрушить карьеру в 20, 25, 30 или 40 лет, когда бы это ни было, обычно это происходит задолго до пенсионного возраста. Они могут быть физические: внешность модели поблекла, тело спортсмена стало не таким, каким оно было. Они могут быть умственные: математик, который делает ошибок больше и чаще, вундеркинд в рекламе или дизайнер, чьи идеи больше не приносят денег. Они могут быть связаны с жизненнойостью: инвестиционные банкиры и юристы - истощены, разведены, измучены (или всё вместе) к сорока годам. Это не значит, что вы никогда не будете работать в индустрии снова, но возможность достичь вершины осталась позади. Они станут посредственностью.

Далее статья продолжает:

Дни, когда вы начали карьеру в 20 и трудились без усталости годами, медленно поднимаясь на каждом повороте, пока наконец вы не приземлились где-то около вершины, в возрасте 55 лет, давно ушли. Правда сегодняшнего дня в том, что если вы не сделали этого к 40 годам, то вы уже никогда не сделаете. И в некоторых отраслях, вы будете знать к 20 или 25 годам, будет ли вам нужно начинать думать о начале другого бизнеса, например, как подстрижка кустов и лужаек. Провинциальные

городки полны бывших дизайнеров, занимающихся немного рисованием, немного гончарным ремеслом или даже имеющих свою булочную. Управляющая отделом кадров в Мельбурнском университете Ди Рэчинджер говорит, что эта современная тенденция для карьеры достигать пика и падать к сорока годам означает, что люди должны будут всегда работать для их следующей карьеры, посвящая немного времени переподготовке или развитию и поддержанию профессиональных контактов с людьми новой профессии. Она говорит, что некоторые специальности, включая графический дизайн видятся молодыми и преимущество отдается тем, кому за 40.

А что случается с этими старшими сотрудниками?.. В статье есть следующее на этот счет:

Но в этих трудных, шагающих в ногу со временем отраслях, “пехотинцы” стремятся быть похожими на Мелиссу: молодые, амбициозные, готовые работать по 12 часов в день.

Лучшие из старых сотрудников стремятся попасть вперед и выше в менеджмент. Остальные готовы к тому, что их выбросят. Но “хромающие старые пехотинцы” удивительно стойки. В прошлом году в сентябре национальная компьютерная компания объявила конкурс на замещение вакантной должности инженера-программиста. Естественно, все заявления на должность были красиво закончены всеми будущими инженерами-программистами, вырисовывая каждую деталь их блестящих компьютерных способностей. И, конечно же, они смогли бы делать всю работу, если бы им был дан шанс.

Итак, как интервьюирующие начали отделять зерно от соломы? Просто “Мы просто посмотрели на дату рождения заявителей и разделили их на 2 группы: до 35 лет и после 35 лет”, - заявляет человек из группы, проводившей интервью. “И выбросили все заявления после 35 лет в мусор. Это незаконно, но не означает ли это определенную Дарвиновскую простоту?” - Это и есть естественный отбор.

“Ловушка” для моего отца.

Те, кто прочитал мои предыдущие книги, уже, вероятно, знают, как близко к сердцу я принимаю мысль о карьерной “ловушке”, как сказано в этой статье. Для тех, кто не читал мои предыдущие книги, скажу, что мой умный папа, глава департамента образования попал в эту ловушку в возрасте 50 лет. Это был человек с хорошим образованием, честный, трудолюбивый и преданный идее улучшения образовательной системы в штате Гавайи. Но в возрасте 50 лет им пренебрегли, оставив без работы, без настоящих навыков выжить в реальной жизни вне стен образования. Будучи замечательным

студентом и имея великолепную формулу учебы, его *формула победы в учебе* не была способна перевоспитать его, чтобы он выжил в реальном мире, когда его *профессиональная формула победы* потерпела поражение.

Работать усердно в тупике,

Мой друг Келли Ричи дал мне статью “Всё осталось позади?” из газеты *West Australian*, потому что в течение многих лет я говорю своим студентам: “Большинство людей следуют совету их родителей: “Ходи в школу, получай хорошие оценки, найди надёжную, гарантированную работу”. Это - старая мысль. Эта мысль характерна для Индустриальной Эпохи. И проблема в том, что большинство людей, которые следуют этому совету, оказываются в тупике. Они могли иметь хорошие оценки, и они могли найти надёжную работу, они могут зарабатывать много денег, но проблема в том, что работа не приносит им признания.

Есть люди, которые работают и получают хороший доход, но их разум и тело - устали, многие из них измучены, но у них нет возможности подняться и взобраться на вершину. Где-то по дороге они совершили ошибку и не знали об этом. В это время они все еще могут иметь работу, или заниматься бизнесом, тем не менее, где-то по пути их возможность взобраться на вершину исчезла. У меня есть много друзей, которые хорошо учились в школе, получили образование, и к 40 годам достигли какого-то успеха, но затем магия профессионализма была исчерпана, и началось скольжение вниз. В таких случаях я думаю, что профессиональная формула победы перестала работать, потому что формула победы в учебе тоже уже не работала. Другими словами, мои друзья применяют ту же самую формулу победы в учебе, и эта формула задерживает и останавливает развитие профессионализма.

Богатый к 40 и разорен к 47 годам.

У меня есть одноклассник, который отлично учился в средней школе. Он поступил в один из престижных университетов на Восточном побережье, закончил его и затем вернулся на Гавайи. Он сразу же вступил в загородный клуб своего отца, женился на девушке, папа которой тоже был членом этого клуба. И сейчас его дети ходят в ту же частную школу, что и он.

После нескольких лет работы, получив небольшой опыт и играя с нужными людьми в гольф, он начал заниматься большими сделками с недвижимостью. Его лицо с приятной улыбкой было на обложках местных деловых журналов и он был провозглашен одним из наиболее перспективных деловых людей следующего поколения. К 40 годам

он устроился в жизни. Но в конце восьмидесятых годов дела с недвижимостью на Гавайях пошли плохо, потому, что японцы перестали вкладывать деньги в недвижимость в штате, и он потерял большую часть своего состояния. Он и его жена были разведены, так как у него был любовный роман, и сейчас он содержит 2 семьи. Он был разорен к 47 годам, имея огромные счета к уплате.

Я видел его только несколько месяцев назад. Ему только что исполнилось пятьдесят, и он почти оправился от всех своих потерь, у него даже есть новая подруга. Но, несмотря на то, что он говорит, что у него все чудесно, дела идут хорошо, я вижу, что энтузиазм ушёл.

Что-то изменилось внутри него, и он работает упорнее, чем прежде, просто для того, чтобы поддержать свой прежний имидж. Он кажется еще более циничным и резким.

Как-то вечером за ужином, его подруга рассказывала нам о новом Интернет-бизнесе, который она начинала. Она была очень возбуждена и заинтересована и, казалось, что бизнес идет хорошо, и она получает заказы со своего мира. Вдруг мой друг взорвался. Казалось, что он выпил слишком много, и его холодное спокойствие взорвалось изнутри. Явно раздраженный новым успехом своей подруги и отсутствием своего собственного успеха, он бросил отрывисто: “Как ты можешь преуспевать? Ты не ходила в стоящий колледж, и у тебя нет ученой степени. Кроме того, ты не знаешь нужных людей, а я знаю”.

Когда тем вечером мы с Ким возвращались домой, она объяснила его внезапную потерю самообладания: “Кажется, он пытается заставить работать свою старую формулу успеха, но она не оказывается способной работать”.

Я кивнул и начал размышлять над тем, что писала австралийская газета о попадании в “ловушку”. Я думал о молодом человеке, рассказывавшем, что он разделил стопку резюме заявителей: на тех, кто старше 35, и тех, кто моложе 35. Я думал об Эндриан, которая была понижена в должности, купила франчайзинг на агентство путешествий и сейчас учится в юридическом колледже, надеясь закончить его в возрасте 57 лет. И я думал о моем умном отце, человеке, который по-настоящему верил в силу хорошего образования, хотя его хорошее образование не спасло его. Наконец, закончив со своими личными размышлениями, я сказал Ким: “Звучит как старые экономические идеи против новых экономических идей”.

- Ты хочешь сказать, что у нее новые экономические идеи, а у него - старые, - спросила Ким.

Я кивнул: “Мы можем даже оставить слово “экономический”. Просто скажем, что у нее есть новые идеи, а он все еще оперирует понятиями, полученными в школе, университете. У них небольшая разница в годах, но ее идеи новые, не оригинальные, конечно, но для

нее они - новые, живительные и волнующие, поэтому она кажется новой и возрожденной. Его идеи не новые, не оригинальные, и он держится за них 40 лет, с того момента, как мы были детьми”.

- Итак, люди не становятся устаревшими. Их идеи могут стать устаревшими.

- Да. Конечно, так. Их идеи, но более точно их формула победы становится устаревшей, - ответил я. - Он встает, идет на работу и вместо того, чтобы быть вундеркиндом, открывать новое, потрясать мир новыми идеями, он сейчас старый славный малый со старыми идеями и ему только 50 лет. Проблема в том, что он был старый и устаревший или вышедший из моды и 10 лет назад, но он не знал об этом. Он все еще оперирует старыми формулами победы, и проблема в том, что он не хочет менять свою формулу. Сегодня он ходит по городу со своим резюме, участвуя в конкурсах на вакантную должность со своими сверстниками.

- Итак, совет “Ходи в школу, получай хорошие оценки, получи хорошую работу” был хорошим, когда он был ребенком, - сказала Ким, - но это плохой совет для него, как взрослого.

- И проблема в том, что он попал в ловушку своей формулы победы и не знает об этом, - добавил я мягко. - Он не осознает, что его хороший совет в прошлом - это плохой совет в настоящем, а его будущее - мрачно и уныло.

- Пойман в ловушку и не знает об этом? - спросила Ким.

- Это произошло и с моим отцом, когда ему было 50 лет. Совет “Ходи в школу и получи работу” был хорошим советом для него, когда он был ребенок. Это была великая формула. Он получал хорошие оценки, он поучил замечательную работу и он поднялся на вершину. Но затем его формула прекратила работать и началось его скольжение вниз.

- И он продолжал использовать все ту же формулу - сказала Ким.

- Он не только продолжал ее применять, чем меньше она работала для него, тем более незащищенным он становился, тем больше он говорил людям следовать его совету - его формуле - даже хотя она не работала для него.

- Чем меньше она работала для него, тем больше он говорил другим следовать его совету, - сказала Ким тихо, больше для себя.

- Я думаю, он застрял в двух местах, - сказал я, - он застрял в том, что уже не работает, и он был расстроен и усталый... и все же он продолжает. И он застрял в прошлом. Он хочет переубедить себя, что он делает правильно сегодня.

- Итак, он говорит кому-то еще делать то, что он делал, - сказала Ким, хотя это уже перестало работать.

- Я думаю, он говорит это, потому что это все, что он знает о том, что работало для него. Он еще не вычислил того, что не работает.

- Когда он вычислит это, он будет говорить, что он сделал. Он, возможно, станет проповедником нового. Когда он узнает это, он будет ходить кругом и кричать: Я нашел путь! Я нашел путь! “Но до тех пор, он будет молиться старому. Он будет молиться старому, пока не найдет новую формулу победы в своей жизни.

- Если он найдет ее - ответил я, - когда ты заканчиваешь школу, никто не дает тебе карту дороги к успеху. Когда тропа исчезает, многие из нас пробираются через джунгли, надеясь найти тропу снова. Некоторые находят ее снова, а некоторые нет. И когда вы не находите новую тропинку, вы часто сидите и думаете о старой. Это и есть настоящая жизнь.

Школьные герои,

Ранее я рассказывал об Эле Банде, персонаже телевизионной комедийной программы “Женатые с детьми”. Эл Банди - трагикомическое описание человека, который был героем в школе, но не изменил свою формулу. В шоу Эл стоит в своем обувном магазине и предается воспоминаниям о том дне, когда он забил четыре гола в игре и принес команде победу. Когда-нибудь мы все можем стать как Эл Банди, сидящим в кресле-качалке и оглядывающимся назад на времена, когда жизнь была волшебной. Но проблемы возникают, когда вы не готовы оглянуться назад - и вы все еще хотите сделать что-то большее со своей жизнью. Проблемы возникают, когда вы живете в настоящем, пытаетесь поймать радости прошлого. Люди, которые не могут остановиться, когда они должны очень часто похожи на боксеров-профессионалов, выходящих на ринг и проигрывающих своим соперникам. Они дерутся, используя старую формулу победы, таким образом старый боксер может оживить воспоминания ушедших дней.

Многие люди могли хорошо заниматься в школе или преуспевать на работе, но что-то прекратило работать для них. Встречи школьных друзей - это замечательный повод увидеть футбольную звезду, которая не продвинулась вперед или академическую звезду, которая не пошла дальше. Вы встречаете их через 10, 20 или 30 лет, и вы знаете, что очарование ушло. Для них, если они несчастны, это может быть временем изменить старую ^профессиональную формулу и признать, что им, возможно, нужно изменить их старую формулу победы в учебе. И сегодня, очень важно дать вашим детям понять, что перемены - это часть их будущего. Действительно, это может быть очень важным дать понять вашим детям, что их способность меняться и учиться быстро, возможно, намного важнее, чем то, что они изучают в школе.

Несколько мыслей для родителей.

Несколько лет назад я смотрел телевизионную программу, в которой матери брали своих дочерей на работу, чтобы показать им, что они делали. Телевизионный комментатор прямо-таки захлебывался от удовольствия, говоря: “Какая смелая новая идея - матери учат своих дочерей быть хорошими служащими в будущем”.

Все, что я мог сказать себе, - какая старая идея.

Когда я разговариваю с молодыми людьми сегодня, я часто спрашиваю их, чью формулу победы они используют. Их это формула победы или формула их родителей?

Когда в 60-х годах я был ребенком, многие родители паническим голосом говорили своим детям: “Получи хорошее образование, чтобы ты мог получить хорошую работу”. Причина этой паники заключалась в том, что многие родители выросли в годы Великой Депрессии, время, когда не было работы. Для многих людей эпохи моих родителей, особенно родившихся в период между 1900 и 1935 годами, их эмоциональные страхи, страх безработицы, страх не иметь достаточно денег, очень повлияли на их мысли, слова, поступки.

Если вы оглянетесь вокруг себя сегодня, то везде видите объявления “Требуется”. Работодатели отчаянно ищут кого-нибудь, кто может читать и писать; с приятной внешностью, может улыбаться и поддается обучению. В то время, как технические умения важны сегодня, но факт остается, что есть много других качеств, которые значат больше для работодателя, чем технические навыки и умения. Хотя сегодня есть много работы вокруг, я продолжают слышать молодых родителей, повторяющих своим детям те же слова с той же эмоциональной техникой, как и их родители, говорили им: “Получи хорошее образование, и ты сможешь получить хорошую работу”.

Когда я слышу, как кто-то говорит: “Но ты должен иметь работу: Я говорю: “Не обращай внимания. Успокойся. Оглянись вокруг. Есть много работы. Депрессия закончилась. Капитализм победил. Коммунизм умер. Интернет развивается. И прекрати давать советы из древней истории. Сегодня, если ты хочешь надежную работу, ты можешь найти ее. Остановись и подумай.

Некоторые люди успокаиваются, а некоторые - нет. Большинство людей, которых я встречаю, панически боятся не иметь работы, не иметь денег, и большинство людей не могут мыслить рационально из-за старых страхов, переданных от родителей ребенку. Одна из важных вещей, которую родители могут сделать - это остановиться, подумать и посмотреть в будущее. Это лучше чем раздавать советы, основанные на событиях из прошлого. Как я уже сказал. Депрессия закончилась.

Многие дети бросают школу или не относятся к образованию серьезно, так как угроза не найти надежную работу не является

причиной для посещения школы. Дети в школе знают, они смогут найти работу. Дети в школе могут видеть, что большие деньги больше не платятся академическим звездам. Дети знают, что больше всего денег зарабатывают звезды спорта, музыки и кино. Сегодня дети видят Эл Банду по телевизору и знают, что у него была работа. Они также видят своих родителей, уходящих на работу, работающих усердно, не приходящих домой и не нанимающих няnek, и дети затем говорят: “И я для этого, в конце концов, собираюсь ходить в школу? Это то, что я хочу в своей жизни? Хочу ли я делать то же самое со своими детьми?”.

Мне пришлось прекратить делать то, на что я был способен.

Когда я ушел на пенсию в возрасте 47 лет, я тягостно обдумывал вопрос: “Что я буду делать всю свою оставшуюся жизнь?.. Вместо того, чтобы отдыхать год, я решил сделать то, что люди называют “переделать себя”. Это означало, что мне нужно было изменить мою формулу победы к учебе и мою профессиональную формулу. Если бы я не сделал этого, я был бы как стареющий боксер-профессионал, который возвращается на ринг после года отдыха. Изменив себя, мне пришлось прекратить делать то, к чему я был способен, и что мне нравилось. Это означало, мне пришлось прекратить обучать бизнесу и инвестировать семинары. Чтобы изменить себя, мне пришлось начать изучать то, что нужно было изучать, чтобы делать все по-другому. Чтобы сделать это, я создал настольную игру, чтобы обучать тому, чему я обучал раньше, и мне пришлось учиться письму, предмету, который я дважды заваливал в школе. Сегодня я - более известен как писатель, чем в любой другой профессии, который у меня были в прошлом. Если бы я не имел формулы победы в учебе, профессиональной и финансовой формул победы, у меня бы не было удовольствия продвигаться вперед в своей жизни. Если бы я не продвигался вперед, я бы стал устаревшим в 47 лет... Проводя всю свою жизнь в воспоминаниях о добрых старых временах и успехе в моем прошлом:

Что сделала надежность работы для жизни семьи?

Родителям нужно быть сегодня умнее, потому их дети - умнее. Родителям нужно смотреть дальше школы дальше надежности работы, потому что дети могут видеть намного вперед. Они могут видеть, что сделала надежность работы в жизни их семьи. Они могут видеть, что у родителей есть работа, но они могут не иметь жизни. Это не то будущее, какого хотят многие дети. И чтобы быть удачным родителем и иметь хорошие отношения с детьми, любой родитель должен

смотреть в прозрачный шар - но не в свой прозрачный шар. Родитель должен сегодня постоянно смотреть в прозрачный шар ребенка. Родитель сегодня должен разделять видение будущего ребенком, а не просто заставлять ребенка смотреть на будущее глазами родителя; такое будущее часто основывается на прошлом.

В этой книге я уже утверждал, что многие споры между родителями и детьми - это конфликт между формулой победы родителей и формулой победы ребенка - например, родитель говорит: "Ты должен ходить в школу", а ребенок говорит: "Я собираюсь бросить школу". Это пример конфликта между формулами победы. Чтобы иметь хорошие отношения с детьми, родители должны делать все от них зависящее, чтобы видеть то, что видит ребенок, ибо, очевидно, ребенок видит что-то, и может быть, хорошее образование не является частью его видения. Тут я не говорю, что родители должны уступать и позволять ребенку делать, что он или она захочет. Все, что я говорю, это то, что родители должны смотреть дальше конфликта между формулами победы, делать все возможное, чтобы выяснить, какое видение имеет их ребенок. Я знаю, что может быть нелегко, но я думаю, это лучше, чем бороться.

Как только родитель увидит, что видит его ребенок, и куда он хочет пойти, может появиться возможность общения и, надеюсь, руководства. Это решающий момент, потому что, когда родитель говорит ребенку: "Я не хочу, чтобы ты это делал", а ребенок собирается или уже сделал это. Разделение видения и сведение до минимума конфликта между формулами победы - жизненно необходимы для продолжительного руководства.

Когда налажено взаимопонимание и общение, я бы порекомендовал родителям начать делиться с детьми о том, что дети возможнее всего, будут иметь много профессий в жизни, а не одну работу на всю жизнь. И если ребенок сможет уловить эту мысль, он или она могут затем иметь возросшее уважение к образованию. Если ребенок сможет получить возросшее уважение к образованию и учебе, продолжающейся всю жизнь, может стать немного легче, сообщить ему, почему мысль о развитии личной формулы победы в учебе и учебы в школе - так важна. Я думаю, что это - важно потому, что я не думаю, что какой-нибудь родитель захочет, чтобы его дети застряли на какой-нибудь бесперспективной работе, становясь менее ценными, чем старше они становятся.

СРАВНЕНИЕ ИДЕИ

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭПОХА	ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭПОХА
- Надежность работы,	- Свободный агент,
пребывание в должности	виртуальные компании
- Старшинство, выслуга лет	- Оплата за результаты
- Одна работа	- Много профессии

- | | |
|------------------------------|--|
| - Работа до 65 лет | - Отставка рано |
| - Работа от звонка до звонка | - Работа, когда заинтересован |
| - Школы | - Семинары |
| - Ученая степень | - Настоящий талант |
| - Старые знания | - Новые идеи |
| - Пенсионные фонды компании | - Мой собственный портфель вложений |
| - Пенсионные госфонды | - Не нуждается в этом |
| - Государственные фонды | - Не нуждается в этом по здравоохранению |
| - Работа в компании | - Работа дома |

Короче говоря, вы и ваши дети будут иметь больше права выбора, чем ваши родители, когда-либо имели. Выше перечисленные возможности Индустриальной Эпохи не лучше и не хуже чем возможностей Информационной Эпохи. Дело в том, что сегодня больше возможностей, и дети знают об этом. Проблема сегодня для нашей школьной системы и родителей состоит в том, чтобы подготовить и научить наших детей так, чтобы они могли иметь как можно больше возможностей выбора. Я не думаю, что какой-нибудь родитель хочет, чтобы его или ее ребенок застрял в обувном магазине, потому что он следовал совету родителей: “Ходи в школу и ты получишь работу”. Сегодня дети должны быть подготовлены и обучены лучше, чем мы.

Заключение.

Я провожу занятия со взрослыми. Когда я говорю им, что именно совет “Ходи в школу и получи работу” заманивает их в ловушку, многие поднимают руки, потому что хотят получить дальнейшее разъяснение. Многие понимают, что это был хороший совет для ребенка, но плохой совет для взрослого, но сейчас они хотят знать больше.

На одном из моих занятий во время дискуссии мне был задан вопрос:

“Но как наличие хорошей работы заманивает вас в ловушку?”

“Хороший вопрос, - ответил я, - это не работа заманивает вас в ловушку, это последняя реплика, которая добавляется к утверждению “Ходи в школу, чтобы получить работу”, заманивает вас в ловушку. “Последняя реплика, - спросил участник занятий, - какая последняя реплика?”

“Последняя реплика, которая звучит так: “Не рискуй и не делай ошибок”.

Сможет ли ваш ребенок уйти на пенсию до 30 лет?

Однажды я спросил моего богатого отца, почему он такой богатый. Он ответил: “Потому что я успел на пенсию рано. Если вам не приходится ходить на работу, у вас есть масса времени, чтобы стать богатым”.

Через зеркало в другой мир.

В главе, рассказывающей о домашнем задании, мой богатый папа сказал: “Вы не становитесь богатым на работе, вы становитесь богатым дома. Поэтому вы должны выполнять свое домашнее задание”. Богатый папа выполнял свое домашнее задание, обучая меня формуле настоящего богатства во время игры в Монополию. Отдавая свое время игре в Монополию со своим сыном и со мной, он делал все возможное, чтобы вывести нас и познакомить с миром, который видели очень немногие люди. Где-то в возрасте между девятью и пятнадцатью я мысленно перешел из мира моего бедного отца в мир моего богатого отца. Это был тот же самый мир, - который мог видеть каждый, просто восприятие было другим. Я мог видеть то, что никогда не видел раньше.

В книге Льюиса Кэрролла “Алиса в Стране Чудес” Алиса попадает в другой мир через зеркало. Богатый папа провел меня через его зеркало путем игры в Монополию, и дал мне возможность видеть мир его глазами... в истинном свете. Вместо постоянного повторения: “Ходи в школу, получай хорошие оценки, найди хорошую гарантированную работу, он продолжал поощрять меня в моем стремлении изменить мое мышление и думать по-другому.

Он постоянно говорил: “Купи четыре зеленых дома, продай их и затем купи один красный отель. Это формула, которая сделает тебя богатым, когда ты вырастешь”. Я не знал, что он хотел, чтобы я видел, но я знал, он хотел, чтобы я видел то, что он мог чувствовать и осознавать. Но я тогда еще не видел этого.

Будучи ребенком, я не понимал, что он пытался делать. Я просто знал, что он думал, что покупка четырех зеленых домов, их продажа и затем покупка одного красного отеля была важной идеей. Благодаря постоянной игре в Монополию со своим богатым отцом, и рассматривая ее как что-то более важное, чем просто глупая детская игра, я начал менять свое мышление. Я начал видеть многое по-другому. Однажды, когда мы были у банкира богатого отца, произошло невероятное. В течение нескольких мгновений я мог воспринимать

все вокруг через разум моего отца, потому что мой разум переместился в его мир. И я видел мир, который видел мой богатый папа. Я проходил через зеркало.

Изменение в самовосприятии.

Во время встречи моего богатого отца с его банкиром и агентом по недвижимости, по которой я присутствовал, изменилось мое умственное восприятие. Они обсудили и подписали несколько документов, богатый папа передал банкиру чек, и затем агент по недвижимости отдал ему несколько ключей. Меня осенило! Он только что купил еще один зеленый дом! Мы все сели в его машину и поехали осматривать его новый зеленый дом — его новую собственность. Пока мы ехали, я начинал понимать, что я, действительно, видел в реальной жизни то, чем мы занимались, играя в Монополию. Выйдя из машины, я наблюдал как мой богатый папа поднимается по ступенькам, вставляет ключ в дверь, поворачивает его, открывает дверь, входит внутрь и говорит: “Это мое”.

Как я уже говорил, я учусь лучше наблюдая, касаясь, чувствуя и делая что-то. Мне трудно учиться сидя, сличая, читая и сдавая тесты на бумаге. Когда я понял ощутимые взаимоотношения между игрой, маленькими зелеными домами и домом, который он только что купил, мое мышление изменилось и мой мир изменился тоже, потому что менялось восприятие самого себя. Я больше не был бедным ребенком, из семьи, имевшей финансовые проблемы. Я становился богатым ребенком. Мое самовосприятие менялось. Я больше не надеялся быть богатым. В душе я начинал уверенно осознавать, что я - богатый. Я был богатый, потому что я начинал видеть мир глазами моего богатого отца.

Когда я увидел его, выписывающего чек, подписывающего бумаги и берущего ключи, я понял связь между игрой, поступками и маленьким зеленым домом. Я сказал себе, я могу делать это. Это - не трудно. Мне не нужно быть таким умным, чтобы быть богатым. Мне даже не нужны хорошие оценки. Было такое чувство, что как будто бы я прохожу через зеркало и вступаю в другой мир. Но переход в этот мир вызвал несколько проблем, связанных с миром, который я покидал. Я открыл свою формулу победы. Это была формула, которой потребуются формула победы в учебе, профессиональная и финансовая формулы. Это была формула, которой я буду следовать всю оставшуюся жизнь. В тот момент я знал, что я собирался стать богатым. У меня не было никаких сомнений. Я понял игру в Монополию. Мне нравилась игра в Монополию. Я видел моего богатого отца, играющего в Монополию настоящими деньгами, и если он мог это делать, я знал, я смогу это делать тоже.

Между двумя мирами.

Мысленно я проходил через стекло туда и обратно. Проблема была в том, что мир, в который я вступал - мир моего богатого отца, казалось, имел смысл. Мир, который я оставлял, казался миром, не имеющим смысла. Мир, в который я возвращался в дни школьных занятий, казался мне совершенно безумным. По понедельникам учительница будет просить нас отдать домашнее задание. Затем она даст нам еще задание и скажет нам выучить то, что я действительно не смогу увидеть, почувствовать, потрогать. Мне скажут изучать предметы, которые, я знаю, мне никогда не пригодятся в жизни. Я, вероятно, буду решать сложные математические задачи, и я знаю, что я, вероятно, никогда не буду применять такие сложные математические формулы в реальной жизни. Я видел, сколько математических знаний требовалось моему богатому отцу, чтобы купить его зеленый дом, и ему не были нужны алгебраические формулы для покупки дома. Все что требовалось — это было простое сложение и вычитание. Я знал, что покупка тех четырех зеленых домов не была так сложна. Если у меня было четыре зеленых дома на продажу, покупка одного красного отеля казалась легкой, даже логической, - но это только имело смысл, если вы действительно хотели стать богатым и иметь больше свободного времени. Один большой отель приносил больше денег с меньшими усилиями. Я был смущен, потому что всякий раз, когда я проходил через зеркало, одна сторона, определенно, выглядела разумнее, чем другая.

Я никогда не понимал, почему мы изучаем предметы, которые, мы знаем, мы никогда не будем применять или, по крайней мере, нам никогда не говорят, как применять их. И затем приходится сдавать тесты по тем самым предметам, которыми я не интересуюсь и получать ярлыки “умный” или “глупый” в зависимости от того, как я сдал эти тесты. Все это, действительно, казалось мне “Страной Чудес”.

Почему я изучаю эти предметы?

Однажды я решился задать вопрос, над которым я ломал голову много лет. Наконец я набрался храбрости и спросил учительницу: “Почему я изучаю и сдаю тесты по тем предметам, которыми я не интересуюсь, и никогда не буду применять?”

Ее ответ был: “Потому что, если ты не получишь хорошие оценки, ты не получишь хорошей работы”.

Это был тот самый ответ, который я слышал от моего настоящего отца. Он был подобен эху. Проблема в том, что в ответе было мало смысла. Как было связано изучение предметов, не интересующих меня, и, которыми я не буду пользоваться, с получением работы? Теперь, когда я нашел свою формулу победы в жизни, мысль о

посещении школы и изучении предметов, которые я никогда не смогу применять, чтобы получить работу, работу, которую сейчас я не планировал получать, становилась еще более бессмысленной. Подумав немного, я ответил: “Но, что если я не хочу получить работу?”

На что мне было серьезно сказано: “Садись и занимайся классной работой”.

Шкала - важна.

Я не предлагаю вам, чтобы вы забрали своего ребенка из школы и купили игру Монополия. Серьезное образование - очень важно. Школа учит основным схоластическим и учебным навыкам и умениям, и затем она обучает профессиональным навыкам. Хотя я не полностью согласен с тем, что преподается в школе, и как преподаются эти предметы, посещение школы и учебы в колледже или производственной школе - все еще является основой для достижения успеха в жизни сегодня.

Проблема в том, что школа не учит основным финансовым навыкам и умениям, и из-за, чего она не учит этим навыкам, многие дети заканчивают школу без финансовой формулы победы. На самом деле, многие заканчивают школу с финансовой формулой поражения.

Многие молодые люди сегодня заканчивают обучение с долгом по кредитной карточке и долгом по заему за обучение. Многие никогда не выбирают из долга. Многие заканчивают обучение и начинают покупать машины, дома, лодки и так далее. Многие умрут и передадут свои долги детям. Другими словами, они могут закончить учебу хорошо образованными, но они так же заканчивают школу без одной важной формулы - финансовой формулы победы в их жизни.

Оба отца были обеспокоены.

Мой школьный учитель - папа понимал, что что-то упускается в образовании, но что это было, он никогда точно не мог определить.

Мой богатый папа знал, что упускалось. Он знал, что школы не дают много знаний, что отсутствие финансовой формулы победы заставляет людей работать упорно, крепко держась за надежность работы и никогда не продвигаясь вперед финансово. Когда я рассказал ему историю отца о плантациях, использующих школьную систему для обеспечения постоянного притока рабочих, все, что он сказал тихим голосом было: “Не много изменилось с тех пор”. Он знал, что люди держатся работы и упорно работают, просто потому что они вынуждены. Он знал, что он всегда будет иметь постоянный приток рабочих.

Он был очень обеспокоен финансовым благополучием тех, кто работал на него. Его тревожило то, что он видел, как люди упорно

работают на него, а приходя домой они еще больше попадают в долги. Как он говорил: “Вы не становитесь богатыми на работе. Вы становитесь богатыми дома. Поэтому вы должны выполнять домашнее задание”. Он также знал, что большинство его рабочих не имело базового финансового образования, чтобы выполнять дома финансовое задание, и это волновало и печалило его.

Метод преподавания богатого отца.

Я научился так многому у моего богатого отца, потому что у него был уникальный метод обучения, метод, который подходил мне лучше всего.

Еще раз я возвращаюсь к книге Богатый Папа Бедный Папа и расскажу о том, что мой богатый папа платил мне 10 центов в час, после того, как он пообещал научить меня, как стать богатым. Я проработал на него три субботы по три часа, заработав по 30 центов за каждый день. Наконец очень расстроенный, я пришел в его офис и сказал, что он обманывает меня. Вздрагивая и плача, я, девятилетний мальчик, стоял перед его столом, требуя, чтобы он выполнял условия сделки.

“Вы обещали научить меня, как быть богатым. Я проработал на вас 3 недели, но я совсем не видел вас. Вы не приходите и не смотрите, как я работаю, и еще меньше обучаете меня чему-либо. Мне платят 30 центов, но это не делает меня богатым. Когда вы собираетесь учить меня чему-нибудь?”

Богатый папа отклонился назад, глядя поверх стола на очень расстроенного 9-летнего мальчика. После очень долгой минуты мертвой тишины он улыбнулся и сказал: “Я учу тебя чему-то. Я даю тебе самый важный урок, который ты можешь выучить, если ты хочешь быть богатым. Большинство людей работают всю свою жизнь и никогда не получают урок, который ты получаешь, сейчас если ты научишься на этом уроке”. Он замолчал, покачался на стуле и продолжал смотреть на меня, вздрагивающего и впитывающего его слова.

“Что это значит. Если ты выучишь это? Если я выучу что?”

Что такое я буду изучать, что другие люди никогда не изучают?”, -сказал я, вытирая нос рукавом рубашки. Я успокаивался, что услышал. Мне было непонятно, когда он говорил мне, что он учит меня чему-то. Я не видел его с тех пор, как я согласился работать на него, и сейчас она рассказывает, что он учит меня чему-то.

С годами я осознал, насколько важным был тот урок - что большинство людей не становятся богаче, усердно работая ради денег и гарантий работы. Однажды я увидел различие между: работать за деньги и иметь деньги, работающие на тебя. Я стал немного разумнее. Я понял, что школы учат нас работать за деньги, и если я хочу быть

богатым, мне нужно научиться, как иметь деньги, работающие на меня. Маленькое различие, но оно изменило мое отношение к образованию и я выбрал то, на что я тратил время, занимаясь. Как было сказано выше, интеллект - это способность делать более четкие различия. И различие, которое мне нужно было узнать, состояло в том, как иметь деньги, работающие на меня, если я хочу стать богатым. В то время как мои одноклассники учились настойчиво, чтобы получить работу, я учился упорно, чтобы не нуждаться в работе.

Я понял, что имел в виду богатый папа, когда он говорил: “Большинство людей никогда не получают этот урок. Богатый папа позже бывало, говорил мне, что большинство людей ходят на работу, получают жалованье, беспрестанно... и никогда не получают урок, который он преподает мне. Он сказал: “Когда ты попросил меня научить тебя быть богатым, я подумал, что самый лучший способ научить тебя этому первому уроку, было - просто посмотреть, как много времени тебе понадобится, чтобы понять, что работа за деньги не сделает тебя богатым. У тебя на это ушло только три недели. Большинство людей работают всю свою жизнь и никогда не получают этот урок. Большинство людей приходят снова и просят прибавки жалованья, и в то время, как они могут получать больше денег, они редко извлекают урок”.

Богатый папа проводил свои уроки, используя такой метод. И метод его обучения включал: первое - действия, второе - ошибки, третье - уроки. И для тех из вас, кто читал мою первую книгу, богатый папа перестал платить мне 10 центов за час работы и мне пришлось работать на него бесплатно. Следующий урок начался, но только, если я хотел этого.

Другая сторона стола.

Другим уроком, оказавшим большое влияние на меня, был урок, который я часто называю “другая сторона стола”. После того первого урока когда мне было 9 лет, богатый папа понял, что у меня серьезные намерения научиться стать богатым, и он начал приглашать меня на различные встречи, чтобы я наблюдал, как он занимается делами. Так он взял меня посмотреть, как он будет покупать дом. В возрасте около 9 лет он начал приглашать меня посидеть с ним во время проведения собеседования о приеме на работу. Я сидел рядом с ним по другую сторону стола, он задавал вопросы претендентам на должность по их резюме или об их отношении к работе на его компании. Это всегда был очень интересный процесс. Я видел людей, не имеющих среднего образования, готовых работать менее чем за 1 доллар в час. Хотя я был ребенком, я знал, что будет трудно содержать семью на сумму меньше чем 8 долларов в день за вычетом налогов. Когда я просматривал их резюме или заявления и видел, как много

детей некоторые из них должны были кормить и учить, мое сердце билось сильнее. Я понимал, что моя семья была не единственной, переживающей трудные финансовые времена. Я хотел помочь им, как я хотел помочь своей семье, но я все еще не знал, как.

Значение хорошего образования.

Я получил еще один важный урок, сидя в кабинете моего богатого отца, когда увидел разницу в уровне оплаты. Разница в оплате между работником, не имеющим среднего образования и работником, получившим образование в колледже, была достаточно хорошим стимулом для меня, чтобы остаться в школе. После этого, в любое время, когда я подумывал о том, чтобы оставить школу, воспоминания о разнице в основной оплате напоминали мне, почему так важно иметь хорошее образование.

Но что больше всего меня захватывало так это то, что отдельные претенденты, имевшие звание бакалавра или доктора, подавали заявления на должности, которые низко оплачивались. Я не знал много, но я знал, что мой богатый папа зарабатывает гораздо больше в месяц, включая все источники его доходов, чем эти хорошо образованные люди. Я также знал, что мой богатый папа не закончил среднюю школу. И так как была разница в оплате между работниками с хорошим образованием и теми, кто не закончил среднюю школу, я также понял, что мой богатый папа знает то, чего не знают эти выпускники колледжа.

После того, как я посидел за другой стороной стола, рядом с отцом около пяти раз, я наконец спросил своего богатого отца, почему он держит меня, сидящим здесь. Он ответил: “Я думал, ты никогда не спросишь. Как ты думаешь, почему я попросил тебя просто сидеть и наблюдать, как я провожу собеседование?”. “Я не знаю, - ответил я, - я думал, что просто хочешь, чтобы я поддержал тебе компанию”.

Богатый папа рассмеялся. “Я никогда бы не тратил твое время так. Я обещал, что я научу тебя быть богатым, я даю тебе то, о чем ты просил. И что же ты пока выучил?”.

Сидя за столом с отцовской стороны, в пустой сейчас комнате, без рабочих, подававших заявления на должность, я обдумывал его вопрос: “Я не знаю, - ответил я, - я никогда не думал об этом, как об уроке”.

Богатый папа усмехнулся и сказал: “Ты получаешь очень важный урок... если ты хочешь быть богатым. Опять, большинство людей никогда не имеют возможности получить урок, который я хочу тебе дать, потому что большинство людей видят мир с другой стороны стола”. Богатый папа указал на пустой стул впереди нас. “Только немногие люди видят его с этой стороны стола. Ты видишь реальный мир - мир, который люди видят один раз, когда они заканчивают учебу.

Но у тебя есть возможность увидеть его с этой стороны стола до окончания школы”.

“Итак, если я хочу быть богатым, мне нужно сидеть с этой стороны стола?”, - спросил я.

Богатый папа утвердительно покачал головой. Медленно и обдуманно он начал: “Больше чем просто сидеть с этой стороны стола, ты должен учить и узнавать, что нужно знать, чтобы сидеть с этой стороны стола и в большинстве случаев, это не предметы, которые не продаются в школе. Школа учит тебя сидеть с той стороны стола”.

“Она учит? - спросил я, немного озадаченный, - как она это делает?”.

“Ну, хорошо, зачем твой папа говорит тебе ходить в школу?”, - спросил богатый папа.

“Чтобы я мог найти работу, - ответил я быстро, - и это то, что ищут эти люди, не так ли?”.

Богатый папа кивнул и сказал: “И поэтому они сидят по другую сторону стола. Я не говорю, что одна сторона - лучше, чем другая. Все, что я хочу подчеркнуть для тебя, что здесь есть разница. Большинство людей не в состоянии увидеть разницу. Это мой урок для тебя. Все, что я хочу предложить тебе, так это выбор - по какую сторону стола ты сядешь в конце концов. Если ты хочешь быть богатым, молодым, эта сторона стола дает тебе лучшую возможность достичь этой цели. Если ты серьезно хочешь стать богатым, и не быть вынужденным работать тяжело всю свою жизнь, я научу тебя, как это сделать. Если ты хочешь сидеть по другую сторону стола, тогда следуй советам своего отца”.

Полученные уроки

Это был важный урок, дающий направление в жизни. Богатый папа не сказал мне, по какую сторону стола садиться. Он предложил мне выбор. Я решил сам. Я выбрал то, что я хотел учить, а не борьбу против того, что заставляли меня учить. И так мой богатый папа учил меня на протяжении многих лет. Первое - действия, второе - ошибки, третье - уроки. После урока он оставлял мне выбор, что я буду делать с полученным уроком.

Вы часто не видите того, что прямо перед вами.

Урок “другая сторона стола” включая другие уроки, меняющие представление о жизни. Интеллект - это способность делать более четкие различия или умножать делением. Сидя за столом, я начал делать больше различий, или получать новые уроки, наблюдая и узнавая новое из того, что происходило впереди меня. Я сидел там часами, просто наблюдая, но не участь ничему. Когда однажды мой

богатый папа указал мне, что есть две стороны стола, я смог увидеть разные слова, обозначающие каждую сторону. Я мог почувствовать разницу в самовосприятии, которое каждая сторона их требовала. С годами понял, что люди, сидящие напротив меня, делали только то, что им говорили делать, а это было “Иди и ищи работу”. Их учили в школе получать навыки, которые подыскивали работодатели.

Их не учили получать умения, чтобы они могли сидеть по эту сторону стола. Из-за тех ранних указаний большинство людей проводят свои жизни, сидя по другую сторону стола. Как могли быть их жизни другими, если им все время говорили: “Получите финансовый опыт, чтобы вы могли владеть столом”.

Люди находят то, что они запрограммировали,

Я также узнал, что люди ищут разное. Богатый папа сказал мне: “Большинство людей заканчивают школу, подыскивая работу, и они находят работу”. Он объяснил мне, что то, что вы подыскиваете в уме, -это то, что вы находите в реальной жизни. Он сказал: “Люди, которые ходят в поисках работы, часто находят работу. Я не ищу место работы и я не ищу работу. Я обучил свой ум искать деловые возможности и инвестиции. Я узнал очень давно, что ты находишь только то, что ты научил свой ум искать. Если ты хочешь быть богатым, тебе нужно приучить свой головной мозг искать то, что сделает тебя богатым, а работа не сделает тебя богатым, поэтому не ищи ее”.

Когда я говорю, что западная система образования пришла из Пруссии, многие люди просто пропускают это замечание. Но когда я заявляю, что целью прусской системы было - создавать работников и солдат, многие из них обращают внимание на мои слова и бросают взгляды, полные циничного, иногда враждебного скептицизма. И чаще всего самыми сердитыми становятся те, кто добился успеха в этой самой системе. Когда они оспаривают обоснованность моих комментариев, я часто задаю им этот вопрос: “Что первым делом ищут студенты, когда они заканчивают учебу?”. И получаю следующий ответ: “Работу”. Они ищут работу, потому что они были так запрограммированы, и они отвечают, как хорошие, маленькие солдаты. Я говорю так, потому что Пруссии уже давно нет, а ее идеи, которым несколько веков, остаются.

Вы не можете изменить то, что не можете видеть.

Я не говорю, что быть работником или солдатом, плохо или хорошо, правильно или неправильно. Я был и тем и другим. Я просто утверждаю, что, когда мой школьный учитель-папа понял, что что-то неправильно в этой системе, он начал менять ее. Он хотел найти пути, как лучше подготовить студентов к жизни в реальном мире. Проблема

была в том, что он был воспитан и обучен той самой системой, которую он хотел изменить, и он не мог видеть того, что он не мог видеть. Мой богатый папа мог видеть другими глазами, просто потому что он не был продуктом этой системы. Он ушел из школы, когда ему было 13 лет, потому что умер его папа, и ему пришлось принять на себя ведение дел в семейном бизнесе. В возрасте 13 лет он научился умениям, нужным для того, чтобы сидеть по эту сторону стола.

Мне нужно знать больше, чтобы сидеть с этой стороны стола.

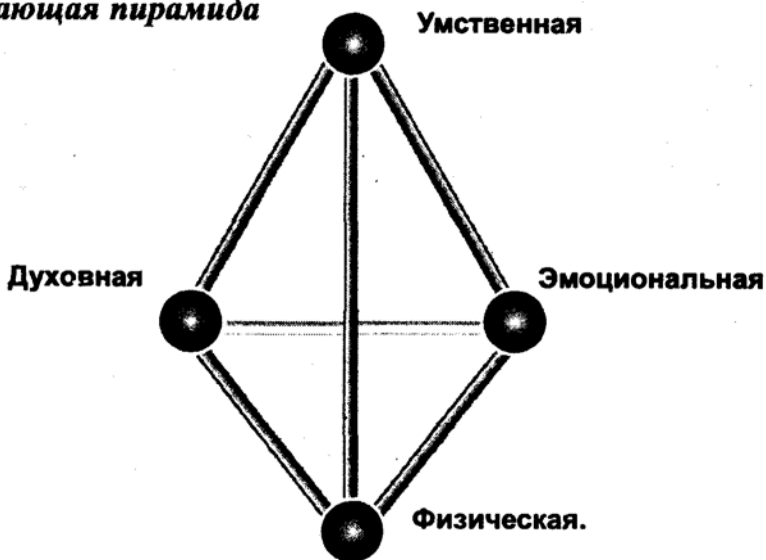
Однажды, когда я узнал, что есть две стороны стола, я стал больше интересоваться, как подготовить себя, и что нужно знать, чтобы сидеть за столом на стороне моего богатого отца. У меня заняло немного времени, чтобы понять, как многому мне придется научиться. Я понял, что мне не только придется изучать предметы в школе. Мне также нужно будет изучать предметы, которые не преподаются в школе. Я начал относиться более внимательно к своему образованию. Мне нужно было знать гораздо больше того, чему учили в школе, если я должен был заслужить право сидеть за столом напротив тех, кто только ходил в школу. Я знал, мне нужно быть умнее, умных детей в школе, если я хотел сидеть по эту сторону стола. Мне нужно было научиться большему, чем просто рабочим навыкам, мастерству, которые подыскивали работодатели.

Наконец я нашел то, что требовалось мне, что явилось стимулом учебы, я нашел то, что мне было интересно изучать. В возрасте между девятью и пятнадцатью началось мое настоящее образование. Я стал пожизненным студентом, который знал, что мое образование будет продолжаться еще долго после того, как я закончу школу. Я также узнал, что искал мой настоящий папа.

Он искал то, что упустила наша образовательная система, - система, которая была задумана для того, чтобы поддерживать постоянный приток рабочих, подыскивающих надежную, гарантированную работу, но которая никогда не учила их тому, что богатые люди, сидящие по эту сторону стола, действительно знали.

Когда я говорю об образовании и обучении, я часто использую эту диаграмму, которую я называю “обучающая пирамида”. Это синтез семи различных способностей Гарднера и некоторого моего личного опыта как преподавателя по предпринимательству и инвестированию. Хотя пирамида не базируется на точной науке, она все же обеспечивает полезными замечаниями для обсуждения. Я лично сам узнал так много, играя в Монополию, потому что игра вовлекала меня умственно, эмоционально и физически. Игра в Монополию заставляла меня мыслить, я был возбужден эмоционально, и мне приходилось что-то делать физически. Игра владела моим вниманием, потому что она захватывала почти всего меня, особенно еще из-за того, что во мне живет дух соперничества.

Обучающая пирамида



Когда я нахожусь в классе, и от меня требуют сидеть спокойно и слушать лекцию, которая неинтересна мне, или мне непонятно, насколько она будет уместна для меня, мои эмоции меняются, выражая сначала злость потом скуку. Я начинаю корчиться от стыда, уваливать от выполнения задания, чтобы избежать умственной и эмоциональной боли. Я не могу заниматься хорошо, просто сидя спокойно, и, пытаюсь поглотить и понять информацию умственно, особенно, если мне неинтересно, или выступающий - скучен. Может ли это быть причиной того, что родители и школы используют все больше средств, чтобы заставить суперактивных детей сидеть спокойно? Эти дети, очевидно, - “физические” ученики, и им не интересно то, что их просят делать. Итак, когда они восстают, система лечит их?

Что касается духовного обучения, оно не обязательно проходит в чисто религиозном смысле, хотя оно может идти и оттуда тоже. Под духовным обучением я понимаю то чувство, которое нас охватывает, когда мы присутствуем где-то, например на Олимпиаде для инвалидов, и мы видим ребят, бросивших вызов своему физическому недугу. Толкающих свои коляски всем своим телом, разумом, душой. Я был на специальной программе в прошлом году, и дух этих молодых людей глубоко тронул всех присутствующих. Я тоже вставал и радовался, когда я наблюдал за этими молодыми людьми, с физическими

недостатками, которые двигались упорнее и настойчивее, чем я двигал своим физически - здоровым телом. Те молодые души напоминали нам всем, кто мы, действительно, есть, из чего мы действительно сделаны. Это - духовное обучение, о котором я говорю.

Когда я был во Вьетнаме, я видел молодых людей, которые продолжали бороться, даже тогда, когда они знали, что они умирают. Это был их дух, который поддерживал их. Я также был свидетелем таких событий во Вьетнаме, о которых я не отваживаюсь писать из-за боязни прозвучать "не к месту". Но тем не менее я видел молодых людей, совершивших такие поступки, которые не могут быть объяснены с умственной, эмоциональной или физической точки зрения. Это - духовная сила, о которой я говорю.

Когда вы приходите на свадебную церемонию и видите двух людей, собирающихся стать мужем и женой, по-моему, разуму, это - два физических существа, соединяющихся вместе перед богом духовно. Это - принятие на себя обязательств двух душ соединиться вместе и идти вперед в мир. К сожалению, с увеличением числа разводов, кажется, что многие люди живут вместе умственно, эмоционально, физически, но не духовно. Поэтому, когда дела идут плохо, они расходятся. Но, тем не менее, это есть духовное образование, о котором я говорю, в лучшем смысле этого слова. Я не имею в виду личного оскорбления или обиды, но я и не желаю оказывать влияния своими личными взглядами на чьи-то индивидуальные религиозные или духовные взгляды. Я просто говорю о силе, которая находится вне наших умственных, эмоциональных и физических пределов.

Изменение восприятия.

Я помню, что в возрасте от девяти до двенадцати лет я проходил через фундаментальное изменение моей личной обучающей пирамиды. Я знаю, я менял восприятие самого себя умственно, эмоционально, физически и духовно. Когда я увидел моего богатого отца, подписывающего бумаги, вручающего чек и берущего ключи, что-то внутри меня изменилось. Когда это произошло, связь между игрой в Монополию и настоящей жизнью стала реальной. После нескольких лет переживаний, что я не был умный, по крайней мере, не такой умный, как мой умный папа и Энзи-Муравей, я изменился. Я чувствовал уверенность в себе. Я знал, я смогу сделать это, и я смогу выжить. Я знал, что я добьюсь успеха, идя своим собственным путем. Я знал, что мне не нужна высокооплачиваемая работа или даже деньги, чтобы преуспевать финансово. Я наконец увидел то, к чему я был способен, и я знал, что я смогу этим успешно заниматься. Я открыл то, что хотел изучить. Как я уже сказал, что-то изменилось духовно, и я чувствовал себя уверенно, счастливо и возбужденно. Я

не чувствовал себя так хорошо в школе или дома, видя мою маму, плачущей над книгой неоплаченных счетов на кухонном столе. Теплое чувство наполняло мое сердце, а потом и всего меня. Я определенно знал, кто - я, и кем я собирался стать. Я знал, что я собирался стать богатым. Я знал, что я найду путь, как помочь моим маме и отцу. Я не знал, как я собирался делать это, но я знал, что я сделаю это. Я знал, я смогу добиться успеха в том, в чем я действительно хотел добиться успеха, а не стараться добиться успеха в том, в чем кто-то другой говорил, что должен добиться успеха. Я нашел свою новую личность.

Изменения в девятилетнем возрасте.

Недавно я разговаривал с Дагом и Эстер, которые входят в правление школы Волдорфа на Аляске. Они познакомили меня с работой Рудольфа Штайнера. Они были первыми, кто рассказал мне о его теориях и его работе “изменения в 9-летнем возрасте”. Когда я услышал то, что они рассказали, отдельные части головоломки по обучению сошлись вместе.

Когда Дат начал рассказывать мне, чему учила школа их ребенка и почему она учила этому, многое начало проясняться. Дат объяснил, что школа учила детей пользоваться молотками, пилами, гвоздями для строительства их маленьких жилищ, потому они хотели, чтобы дети знали, что они смогут выжить в реальном мире. По этой же самой причине они учат их садоводству, выращивать овощи, готовить еду и печь хлеб. Это физическое, умственное, эмоциональное и духовное воспитание. Оно увлекает всего ребенка в этот критический период жизни, который Штайнер определяет как “изменение в девятилетнем возрасте”. Это - период жизни, когда ребенок больше не хочет быть частью личности его или ее родителей и пытается найти его или ее собственную личность. Это - часто время одиночества и страха. Это - период неуверенности. Ребенок вступает в неизведанный мир, чтобы узнать, что он или она есть на самом деле, а не кем родители хотят, чтобы он или она были. Обучение умственно, физически, эмоционально и духовно, что они могут выжить сами - жизненно необходимо для детского самовосприятия.

Я знаю, что сейчас многие педагоги не согласны с работой Штайнера по “изменению в девятилетнем возрасте”, и я здесь не для того, чтобы менять их взгляды. Все что я могу честно рассказать вам, так это мой собственный опыт. Я знаю, что в девятилетнем возрасте я начал искать что-то другое. Я знал, что то, что делали мои мама с папой, не работало, и я не хотел следовать по их пути. У меня все еще жив в памяти страх, царящий в нашем доме, когда обсуждались денежные вопросы. Я все еще помню споры моих родителей по поводу денег, и слова отца: “Меня не интересуют деньги. Я работаю так

усердно, как могу. Я не знаю, что еще делать”. Я хотел узнать, что еще я мог сделать, чтобы не закончить так, как мои родители, финансово, по крайней мере. Сердцем я знаю, что больше всего на свете, я хотел помочь моей маме. Мое сердце разрывалось, когда я видел ее плачущей над стопкой счетов. Я знал, что каждый раз, когда я слышал слова отца: “Тебе нужно учиться упорно, чтобы получить хорошую работу”, что-то внутри меня не принимало его совет. Я знал, что что-то было не так и поэтому я отправился искать новые ответы и мою собственную реальность.

Занимаясь с моим богатым отцом, и играя в Монополию снова и снова, возможно, 50 раз в год, я менял стиль своего мышления. Я чувствовал, я прохожу через зеркало и начинаю видеть мир, который мои родители не могут видеть, хотя он находился прямо перед ними. Вспоминая прошлое, я полагаю, что они не могли видеть тот мир, который видел мой богатый папа, потому что умственно их научили искать работу, эмоционально их научили искать гарантии, и физически их научили работать усердно. Я думаю так, потому что у них не было финансовой формулы победы, духовно их финансовое самовосприятие становилось слабее, а не сильнее, и их счета только накапливались. Мой папа работал все усерднее и усерднее, получал повышение за повышением в оплате, но никогда на самом деле не продвинулся вперед финансово. Когда он достиг вершины в 50 лет, и он не смог оправиться от профессионального скольжения вниз и застоя, я думаю, его дух был окончательно сломлен.

Выпускники выходят из школы неподготовленными.

Школы не учат навыкам выживания, которые так необходимы в сегодняшнем мире. Многие студенты заканчивают учебу финансово-нуждающимися и ищущими гарантии, которые не могут быть найдены снаружи. Гарантии находятся внутри. Многие заканчивают учебу неподготовленными умственно, эмоционально, физически и духовно. Школьная система выполняет свою задачу по обеспечению постоянного притока работников и солдат, ищущих работу, работу в большом бизнесе и в армии. Оба моих отца осознали это, но каждый папа видел это с разных сторон. Один папа видел это с одной стороны стола, а второй - с другой.

Когда я говорю людям: “Не будьте зависимыми от гарантий работы. Не будьте зависимыми от компании финансово. Не ждите, что правительство будет заботиться о ваших нуждах, когда вы уйдете на пенсию”, люди часто отступают и смущенно поеживаются. Вместо огня и возбуждения я вижу больше страха. Люди больше цепляются за гарантии работы, чем доверяют своим способностям. Частично эта нужда в гарантии возникает, потому что люди никогда не находят свою новую личность и не верят в свои способности выжить самим.

Они следуют по стопам своих родителей, делая то, что делали их родители и следуя их совету: “Ходи в школу, и ты сможешь получить рабочие навыки, которые подыскивают работодатели”. Большинство найдут работу, но только немногие найдут уверенность и гарантию, которую они действительно ищут. Трудно найти истинную уверенность, когда ваше выживание зависит от кого-то еще, того, кто часто сидит по другую сторону стола.

В июле 2000 года Элан Гринспэн, председатель Федерального Совета Ресурсов, говорил об инфляции. Он сказал, что причина, по которой инфляция не была такой высокой, какой она могла бы быть, в том, что люди больше хотели надежную работу, чем просили повышения оплаты. Он продолжал объяснять, что большинство людей, боясь наступления технологии и компьютеризации, как это уже происходит во многих отраслях готовы отказаться от надежды на повышение и работать за меньшую оплату. Вот поэтому, сказал он, богатые становятся еще богаче, но большинство людей не принимает участия в новом изобилии. Он сказал, что это происходит из-за того, что они боятся потерять работу. Я думаю, что многие люди не научились выживать самостоятельно, потому что они следуют совету их родителей и идут по их стопам.

Журналист рассердился от того, что мне пришлось сказать об образовании во время моего недавнего интервью. Он хорошо учился в школе, и у него была хороша, надежная работа. Он сказал мне сердито: “Вы говорите, что люди не должны быть работниками. Но что бы было, если бы не было рабочих? Мир бы остановился”.

Я согласился с ним, перевел дыхание и начал отвечать: “Я согласен, миру нужны рабочие. И я знаю, что каждый рабочий выполняет важное задание. Президент компании не сможет выполнять свою работу, если дворники не будут выполнять свою. Поэтому я не имею ничего против рабочих. Я тоже рабочий”.

“Тогда, что же плохого в том, что школьная система обучает людей быть работниками или солдатами? - спросил журналист, - миру нужны рабочие”.

Снова я согласился и сказал: “Да, миру нужны образованные рабочие. Миру не нужны образованные рабы. Я думаю, это время, когда всем студентам, а не только умным, которые требуются большому бизнесу и армии нужно дать образование, которое сделает их свободными.

Не просите прибавку к жалованию.

Если бы я думал, что просьба о повышении зарплаты решит проблему, я бы сказал всем своим работникам попросить прибавку. Но то, что говорит Гринспэн, это - правда. Если рабочий захочет слишком много денег за услугу, которой он или она обеспечивает

компанию, парень на другой стороне стола должен будет искать нового рабочего. Если расходы - слишком высоки, будущее компании может быть угрожающим. Многие компании сегодня являются не эффективными, потому что они не выдержали издержек на рабочую силу. Многие бизнесы передвигаются в оффшорные зоны, потому что они ищут более дешевую рабочую силу. И развивающиеся технологии заменяют многие профессии, такие как агенты по путешествиям, биржевые маклеры и другие. Поэтому, Элан Гринспэн прав, говоря, что люди боятся потерять работу, если их требование к зарплате будет слишком высоким.

Но основная причина, почему я говорю “Не просите прибавки” в том, что в большинстве случаев больше денег не решает проблемы. Когда люди получают прибавку, правительство тоже делает повышение, и тогда люди обычно еще больше оказываются в долгу. Мои книги и учебные игры были написаны и созданы, чтобы изменить самовосприятие личности. Если личность действительно хочет найти финансовую безопасность, то должно быть изменение: умственное, эмоциональное, физическое и затем, возможно, духовное.

Однажды, когда люди начинают получать необходимое финансовое образование умственно, они начинают меняться эмоционально, физически и духовно. После того, как их самовосприятие изменится, они должны начать понимать, что их работа им нужна меньше, и они будут затем начинать выполнять свое домашнее задание... ибо как говорил мой богатый папа: “Вы не становитесь богатым на работе, вы становитесь богатым дома”. Я также узнал, что, когда ваше самовосприятие меняется и ваша самоуверенность вырастает, работодатели часто более склонны дать вам прибавку. Поэтому домашнее задание - так важно.

Ваше домашнее задание.

Я говорю родителям, что то, чему они учат своих детей дома, так же важно, как то, чему их учат школы. Одна особенность, которую я предлагаю делать родителям, это - поощрять их ребенка найти способ, чтобы к 30 годам уйти на пенсию. Это не значит, что отставка в 30 лет - так важно, но, по крайней мере, это заставляет их думать немного по-другому. Если они осознают, что у них есть только несколько лет поработать и уйти на пенсию, они могут задать вопрос: “Как я могу уйти на пенсию в «30 лет?””. В ту минуту, когда они задают этот вопрос, они начинают проходить через зеркало. Вместо окончания школы и поиска мира гарантированной работы, они будут искать мир финансовой свободы. И кто знает. Они даже, возможно, найдут ее, если будут выполнять свое домашнее задание.

Конечные результаты.

Образования отдельного человека не определяется его табелем успеваемости. Большинство из нас знает, что есть много людей, которые были отличниками в школе и стали двоечниками в конце их жизни.

Есть много способов оценки, уровня образования человека, и один из лучших способов измерения это - как далеко продвинулись они в финансовом отношении после окончания школы. У меня есть интересные данные, приведенные Министерством Здравоохранения, Образования и Социального обеспечения, которые я показываю людям, чтобы объяснить, почему они должны дополнить свое формальное образование. В докладе утверждается, что из каждых ста человек, получивших образование, в возрасте 65 лет; один - богатый, четверо - имеют приличный доход, пятеро - все еще работают, пятьдесят шесть нуждаются в поддержке правительства или семьи, остальные - умерли.

По-моему мнению, это не очень хороший табель успеваемости, принимая во внимание миллиарды долларов и часов, потраченных на образование. Это означает, что из 700 студентов моего выпуска, 7 - будут богатыми и 392 будут нуждаться в поддержке правительства или семьи. Нехорошо. И еще одно разграничение между этими цифрами: из 7 человек, богатых, приблизительно 2 достигнут высокого положения благодаря наследству, а не собственным усилиям.

В газете *USA Today* от 16 августа 2000 года опубликована статья, озаглавленная "Не такие уж легкие деньги", в которой аналитик Дэнни Шеридан подсчитывает шансы заработать 1 миллион долларов, 7 различными способами:

Владеть маленьким бизнесом	1 из 1000.
Работать на Интернет-компанию, которая становится государственной	1 из 10000.
Откладывать по 9800 ежемесячно в течение 30 лет	1 из 1500000.
Победить в телевикторине	1 из 4000000.
Выиграть в казино	1 из 6000000.
Выиграть в лотерею	1 из 12000000.
Унаследовать 1 миллион \$	1 из 12000000.

Эти данные показывают, что даже еще меньше человек становятся миллионерами, получая наследство. Более того, самый лучший шанс для вашего ребенка стать миллионером - это владеть его или ее собственным бизнесом и сделать его успешным.

Если вы будете учить своих детей, что они смогут выжить и процветать финансово самостоятельно, зная как управлять их

финансами, не будучи пойманными в капкан потребительским долгом и не нуждающимися в работе, вы будете готовить их для наступающего нового мира.

Система образования, которая оставляет людей в конце их жизни зависимыми не готовит их для сегодняшнего реального мира. Мысль, что компания или правительство будут заботиться о вас в конце вашей жизни, - это мысль, чье время давно прошло. Вашим детям нужна ваша помощь, если они хотят быть способными развивать финансовые умения, которые нужны им в будущем.

В заключение 1-й части.

Первая часть этой была о деньгах, просто как об идее. То же самое можно сказать и об образовании. Самовосприятия детей или их представление о себе академически и финансово будут часто определять, как они будут действовать в жизни. Поэтому самая важная работа родителей - это наставлять, руководить и защищать самовосприятие ребенка.

Деньги не сделают тебя богатым

*М*ой богатый папа говорил: “Деньги не делают тебя богатым”. Он неоднократно повторял, что деньги могут сделать тебя как бедным, так и богатым... и для большинства людей, чем больше денег они зарабатывают, тем беднее они становятся. В дальнейшей жизни, после того, как он увидел рост популярности лотерей, он говорил: “Если деньги делают тебя богатым, отчего же такое количество победителей лотерей разоряются?”

Мой умный папа говорил почти то же самое об оценках. Если ребенок заканчивает школу с хорошими оценками, означает ли это, что ребенок будет успешным в реальной жизни? Обеспечивает ли успех в учебе успех в жизни? Часть I этой книги была посвящена подготовке ума ребенка к школе и изменениям, которые произойдут с ним. Часть II посвящена подготовке вашего ребенка к успеху в реальном мире.

Мой банкир никогда не просил меня показать мой школьный табель

В возрасте пятнадцати лет я не сдал английский. Я провалил экзамен, потому что не мог писать, а точнее моему учителю по английскому не нравилось то, о чем я писал, и (кроме того) я писал с ужасными ошибками. Это означало, что я должен буду остаться на второй год. Я испытывал эмоциональные муки и смущение по многим причинам. Во-первых, мой папа работал начальником отдела образования. Он заведовал образованием на Гавайях и курировал свыше сорока школ. Я представлял себе, сколько будет насмешек и ехидства в коридорах этого учреждения, когда распространится слух о том, что сын босса оставлен на второй год. Во-вторых, это означало, что я вынужден буду учиться в классе моей младшей сестры. Другими словами, она двигалась вперед, а я - назад. И, в третьих, это означало, что я не буду играть в университетской футбольной команде, а эта игра значила для меня очень много. В тот день, когда я получил свой табель и увидел “двойку” по английскому, я пошел на задний двор за здание, где помещалась химическая лаборатория, чтобы побыть одному. Я сел на холодную бетонную плиту, подтянул колени к груди, прислонился спиной к деревянной стенке и горько заплакал. Я уже давно ожидал эту двойку по английскому, но когда я увидел ее на бумаге, все мои эмоции выплеснулись наружу. Я сидел один за зданием лаборатории более часа.

Мой лучший друг Майкл, сын богатого папаши тоже получил “двойку”. Плохо, конечно, было то, что он тоже провалился, но по крайней мере у меня была компания в это тяжелое время. Я помахал ему, когда он шел через школьный двор, направляясь к машине. Но он только кивнул головой и продолжал идти.

После того, как остальные дети пошли спать в этот вечер, я рассказал маме с папой, что я завалил английский, так же как и весь учебный год. Существующая образовательная система требовала, чтобы студент, проваливший английский или другую общественную дисциплину, повторил весь учебный год целиком. Мой папа был знаком с этой системой и именно он в свое время внедрил ее. Это, подтверждение моего провала было тяжелой реальностью. Папа сидел тихо и кивал, его лицо было непроницаемым. Моя мама напротив, тяжело переживала эту новость. Я мог видеть все эмоции, отражающиеся на ее лице. Они переходили от печали к гневу. Повернувшись к отцу, она сказала: “И что же будет теперь? Он

останется на второй год?” Все, что сказал мой папа, было: “Таковы правила. Но прежде чем принять какое-либо решение, я разберусь в ситуации”.

В последующие несколько дней мой папа на самом деле разобрался в этой ситуации. Он обнаружил, что из моего класса, в котором было тридцать два ученика, учитель поставил “неуды” пятнадцати ученикам. Одному он поставил “пятерку”, четверем - “четверки”, а у всех остальных были “тройки”. Увидев такой высокий уровень плохих оценок мой папа вступился, но вступился не как папа, а как начальник отдела образования. В первую очередь, он приказал директору школы начать официальное расследование. Оно началось с опроса многих учеников класса. И это расследование закончилось тем, что этот учитель был переведен в другую школу и специальный летний курс был предложен ученикам, которые хотели получить возможность улучшить свои оценки. Я провел три летних недели, занимаясь в этом классе и моя оценка повысилась до “тройки”. И теперь я смог перейти на двенадцатый уровень со всем остальным классом.

В конечном счете, мой папа решил, что ошибки допустили обе стороны, как ученики, так и учитель. Моего отца беспокоило то, что большинство студентов, которые получили “неуд” были лучшими студентам класса и колледжа. Поэтому, вместо того, чтобы встать на чью-либо сторону, он пришел домой и сказал мне: “Ты должен воспринять эту неудачу, как важный урок в твой жизни. Ты должен вынести что-либо из этого инцидента. Ты можешь злиться и обвинить учителя, а лучше посмотри на свое собственное поведение, изучи себя получше и извлеки из этого опыт. Я не думаю, что учитель должен был ставить так много плохих оценок, но и вы должны были лучше учиться. Я надеюсь, что и ученики, и учитель получат хороший урок.

Я должен признать, что я таки испытывал недобрые чувства. Я все еще не люблю этого учителя и терпеть не могу ходить в школу после этого. Я никогда не любил учить предметы, которые меня не интересовали или которые не пригодятся после окончания школы. Хотя эмоциональные шрамы были глубоки, я поднажал немного, мое отношение изменилось, учеба улучшилась и я закончил среднюю школу вовремя.

Самое главное то, что я воспринял совет отца и вынес лучшее из худшей ситуации. Подумав, я понял, что провал в том году был мне на пользу. Этот случай заставил меня внести коррективы в мое отношение к учебе. И я понял, что если бы я не внес этих корректив тогда, меня бы наверняка выгнали из колледжа.

Моя мама была очень озабочена

Все это время моя мама была очень расстроена. Она все время повторяла: “Твои оценки очень важны. Если у тебя плохие оценки, ты не попадешь в хороший колледж, а затем не получишь хорошую работу. Хорошие оценки очень важны в твоей жизни”. Она повторяла одно и то же много раз. Но во время этого травмирующего и испытывающего периода она говорила все это со страхом и волнением в голосе.

Этот период был травмирующим и для меня тоже. Я не только получил плохую оценку в летнее время, чтобы исправить оценку и для того, чтобы я мог продолжить учебу со своими сверстниками. Это была летняя школа, которую мой папа организовал для всех детей, которые получили неудовлетворительные оценки в классе этого учителя. Я ненавидел летнюю школу, предмет был скучным, комната была жаркой и душной, было трудно сконцентрировать свое внимание на английском. Мои мысли часто улетали, когда я смотрел сквозь кокосовые деревья на океан, где занимались серфингом мои друзья. Хуже того, многие из моих друзей-серфингистов дразнились, смеялись и называли нас болванами, когда мы подходили к ним.

Когда занятия, длящиеся четыре часа, заканчивались, Майкл и я обычно шли через город в офис его отца выполнять его задания в течение нескольких часов. Однажды, ожидая богатого папу, Майкл и я обсуждали влияние плохих оценок на наше будущее. Правда и то, что нас называли болванами, нас очень травмировало.

“Наши друзья смеются, потому что у них оценки лучше, чем у нас и они смогут попасть в лучший колледж, чем мы”, — говорит Майкл. “Я тоже слышал об этом. Ты думаешь мы испортили свою жизнь?” - отвечал я.

Нам тогда было только по пятнадцать, мы плохо разбирались в жизни и то, что нас называли болванами и неудачниками сильно травмировало нашу психику. Наши эмоции были травмированы, мы сомневались в своих способностях учиться и наше будущее казалось совершенно унылым. Моя мама склонна была соглашаться с этим.

Комментарии богатого папы

Богатый папа тоже знал о нашем провале. “Двойка” его сына по английскому беспокоила его. Он был благодарен, что мой папа избрал и организовал летнюю школьную программу для того, чтобы подтянуть наши оценки. Оба папы видели хорошую сторону этого дела и оба вынесли урок из этого опыта, хотя их выводы были различными. Поэтому поводу богатый папа говорил немного. Я полагаю, он просто наблюдал за нами, чтобы видеть наши действия в этой ситуации. Теперь, когда он узнал, что мы думаем и чувствуем

по поводу нашей неудачи в учебе, настало его время для комментариев. Сидя в комнате, богатый папа сказал: “Хорошие оценки важны. Как хорошо ты успеваешь в школе тоже важно. Как много ты узнаешь и насколько умным ты будешь тоже важно. Но как только вы закончите школу, хорошие оценки не будут столь важны”.

Когда я услышал, как он это сказал, я чуть не подпрыгнул, на своем стуле. В моей семье, где почти все работали в школьной системе, от отца до его братьев и сестер сказать, что оценки не важны, было почти кощунством. “А как же наши оценки? Ведь эти оценки будут с нами всю оставшуюся жизнь”, — чуть не захныкал я. Богатый папа покачал головой, затем наклонился вперед и строго сказал: “Послушайте, Майкл и Роберт. Я открою вам большой секрет”. Он выдержал паузу, чтобы удостовериться, что мы внимательно слушаем, а затем сказал: “Мой банкир никогда не просил меня показывать тебе успеваемости”.

Этот комментарий потряс меня. Уже несколько месяцев Майкл и я волновались по поводу наших оценок. Мои родители, мои родственники и наши друзья всегда думали, что хорошие оценки это все. Теперь же слова богатого папаша нарушили ход моих мыслей, согласно которому моя жизнь была испорчена из-за плохих оценок. “Что вы такое говорите?” - сказал я, не вполне понимая, что он утверждает.

“Вы все слышали”, - сказал богатый папаша, откидываясь в кресле. Он знал, что мы слышали его, и теперь давал возможность обдумать его мысль. “Ваш банкир никогда не просил вас показать ваш табель”, - повторил я тихо. “Вы говорите, что оценки не имеют значение”.

“Разве я сказал это?” - богатый папа спросил с сарказмом. “Разве я сказал, что оценки не важны?”

“Нет”, - я ответил робко. “Вы не сказали этого”.

“А что же я сказал?” - спросил он.

“Вы сказали, что Ваш банкир никогда не просил Вас показать табель”, - ответил я. Для меня трудно было сказать это, потому что в моей семье работников образования, хорошие оценки, баллы тестов и хороший табель означали все.

“Когда я иду встречаться с моим банкиром”, - богатый папаша начал снова, “он не просит показать мои оценки”. И опять спрашивает:

“Разве интересуется мой банкир, был ли я учеником-отличником? Разве просит он меня показать табель? Говорит ли он: “О, у тебя были хорошие оценки, позволь мне одолжить тебе миллион долларов”. Разве он говорит что-нибудь подобное?”

“Я так не думаю”, - сказал Майкл. “По крайней мере он никогда не просил тебя показать табель, когда я был с тобой в его офисе. Я знаю, что он не одалживает тебе деньги, исходя из среднего балла успеваемости”.

“А чего же он просит?” - спросил богатый папаша.

И Майкл ответил тихо: “Он просит твой финансовый отчет, он всегда просит твой последний финансовый отчет, он “хочется видеть отчет о прибылях и убытках и баланс.

Ваш табель после окончания школы

Кивая, богатый папа продолжал: “Банкиры всегда требуют финансовый отчет. Банкиры просят всех подать им финансовые отчеты. Банкиров не волнует, богат ты или беден, образован или нет, независимо от того, кто ты есть, они хотят видеть твой финансовый отчет. И почему ты думаешь банкиры делают это?”

Майкл и я молча покрутили головами, ожидая ответа. Наконец Майкл сказал: “Я даже никогда не думал об этом. Ты нам расскажешь?”

“Потому что ваш финансовый отчет это то же самое что табель, но после окончания школы”, - сказал богатый папа низким голосом. “Проблема в том, что большинство людей, закончив школу, понятия не имеют, что такое финансовый отчет”.

“Так что, мой финансовый отчет это мой табель после окончания школы?” - спросил я с подозрением. “Вы имеете в виду, что это табель для взрослых?”

Богатый папа кивнул: “Да, это табель для взрослых. И опять же проблема в том, что большинство взрослых так и не знают, что такое финансовый отчет”.

“А это единственный табель, который имеют взрослые?” - спросил я. “А есть ли еще какие-нибудь табеля?”

“Да, существуют и другие. Ваш финансовый отчет очень важный табель, но он не единственный. Другие табеля это ваше ежегодное обследование здоровья, которое через анализы крови и другие важные процедуры говорит вам, как вы себя чувствуете и что вам может понадобиться, чтобы улучшить состояние здоровья. Другой табель - это карточка ваших выигрышей и поражений в игре в гольф или боулинг. В жизни существует множество различных табелей, а персональный финансовый отчет человека — один из важнейших”.

“Так что, человек может иметь пятерки в табеле, в школе и двойки в финансовых отчетах в жизни?” - спросил я. “Это именно то, что вы хотите сказать?”

Богатый папа кивнул. “Это случается постоянно”.

Хорошие оценки в школе, финансовый отчет в жизни

То, что я получил неудовлетворительную оценку по английскому в пятнадцать лет, оказалось очень ценным опытом для меня, потому что я пришел к выводу, что я развил в себе плохое отношение к школе

и к учебе. Эта неудовлетворительная оценка была для меня сигналом для того, чтобы внести изменения в мое отношение к учебе. Я так же рано понял, что оценки важны в школе, а финансовый отчет будет моим табелем после окончания школы.

Богатый папа сказал мне: “В школе ученикам выдают табеля раз в четверть. Если у ребенка неприятности, он по крайней мере будет иметь время внести нужные изменения, если захочет. В реальной жизни большинство взрослых никогда не получают финансовых табелей раз в четверть, и вот почему многие люди несут финансовые потери. Многие взрослые не анализируют свою финансовую ситуацию пока не потеряют работу, с ними не произойдет несчастный случай, пока не начнут задумываться о пенсии или пока не станет слишком поздно. Из-за того, что многие взрослые не имеют квартальных финансовых табелей, им не удается внести финансовые коррективы для ведения финансово-обеспеченной жизни. Они могут иметь высокооплачиваемую работу, большой дом, хорошую машину, преуспевать на работе, но иметь неудовлетворительные финансовые показатели. Многие умные ученики, которые имели хорошие оценки в школе, могут всю жизнь иметь неудовлетворительные финансовые результаты. Это цена за то, что им не выставляются финансовые оценки в табель хотя бы раз в квартал. Я хочу заглянуть в свой финансовый отчет для того, чтобы знать, что я делаю хорошо, что плохо, и что мне нужно улучшить”.

Табель показывает, где необходимы улучшения.

Эта неудовлетворительная оценка оказалась для нас хорошим толчком, потому что оба, Майкл и я, улучшили свои результаты в школе, хотя мы никогда не были блестящими студентами. Я получил назначение от сенатора штата в Военно-Морскую Академию США в Аннаполисе, штат Мериленд и в Торговую Морскую Академию США в Кинге Поинт, штат Нью-Йорк. Майкл решил остаться на Гавайях, чтобы продолжить обучение у своего отца и поэтому посещал Гавайский Университет, который закончил в 1969 году, в том же году я закончил Кинге Поинт. В конце концов, эта неудовлетворительная оценка оказалась бесценной, потому что заставила Майкла и меня изменить свое отношение к школе.

В Академии я преодолел свой страх перед письмом и даже полюбил это, хотя технически я все еще не очень силен в этом. Я благодарен Доктору А. А. Нортону, моему учителю английского, за два года в академии, за то, что помог мне преодолеть отсутствие уверенности в себе, мои прошлые страхи и мое нежелание. Если бы не Доктор Нортон и Шарон Лесчтер, мой соавтор, я сомневаюсь, что я бы стал самым популярным автором в *New York Times* и *Wall Street Journal*. Я иногда думаю, что если бы я не получил

неудовлетворительную оценку в возрасте пятнадцати лет и имел поддержку моей семьи во время этого тяжелого периода, я бы не изменил свою жизнь и не стал бы популярным автором. Вот почему табеля очень важны, особенно если они плохие.

В конце я понял, что табель измеряет не то, что мы знаем, а то, что нужно улучшить в нашей жизни. То же самое верно и для персональных финансовых отчетов. Это ваш табель в финансовой области. Это ваш табель в жизни.

Вашему ребенку уже сейчас требуется финансовый табель.

Я начал разбираться в финансах уже с девяти лет. Именно в этом возрасте мой богатый папа познакомил меня с финансовым табелем.

Тез из вас, кто читал “Богатый папа - бедный папа”, вспомнят уроки под номером два из уроков богатого папаши о важности финансовой грамотности или о способности читать финансовые отчеты после окончания школы.

Я не понимал тогда, что богатый папа готовил своего сына и меня к вступлению в реальный мир, мир, в который мы войдем сразу же после окончания школы. Он готовил нас, обучая основам финансовой грамоты, предметы, который не преподается детям в школе.

Понимание основных финансовых положений давало мне громадную уверенность и зрелость по отношению к деньгам. Я понимал разницу между активами и пассивами, между доходами и расходами, и узнал важность притока наличности. Многие взрослые люди не знают этих тонких отличий, и это отсутствие образования заставляет их много работать, зарабатывать кучу денег, но не продвигаться вперед в финансовой области.

Но было еще кое-что, чему я научился, поняв, как работают финансовые отчеты. Богатый папа часто обращался к таким понятиям, как: уверенность контроль и коррективы.

Он часто говорил своему сыну и мне: “Если вы поймете, как работает финансовый отчет, вы будете более уверены в своих финансах, вы будете иметь больший контроль над своими финансами и, самое важное, вы сможете внести коррективы, когда не все идет как надо в финансовой области. Люди, у которых отсутствует финансовая грамотность, просто не имеют уверенности в финансах, поэтому теряют контроль и резко вносят изменения.

И все это происходит до тех пор, пока не становится слишком поздно что-то исправить”. С ранних лет я начал изучать все детали этих понятий (уверенность, контроль, коррективы). Хотя я не до конца

понимаю все это и до сих пор, но это базисное финансовое образование было основой для постоянного непрекращающегося финансового обучения. Эти основы финансового образования предоставили мне финансовое преимущество в жизни... а все началось с понимания финансового отчета.

Мои первые чертежи

Богатый папа начал с простейших чертежей. Однажды мы сделали простой рисунок, и он объяснил нам все термины, определения и взаимосвязи. Я понял, как были связаны между собой слова и диаграммы. Когда я разговариваю с людьми, которые получили финансовую подготовку, они утверждают, что, хотя изучали бухгалтерию в колледже, но не до конца поняли взаимоотношения между словами, а, как заявлял богатый папа: “Эти взаимоотношения - самое важное”.



Где начинаются финансовые проблемы

Мой бедный папа часто говорил: “Наш дом - это актив”. Именно здесь начинаются все финансовые проблемы. Именно это простое недопонимание или отсутствие различий в определениях служило причиной финансовых трудностей у моего отца и у других людей. Когда вы бросаете камешек в пруд, круги расходятся с того места, где он упал. Когда же человек начинает жизнь, не понимая разницы между активом и пассивом, круги, идущие от этого, могут породить финансовые проблемы на всю оставшуюся жизнь. Вот поэтому богатый папа сказал: “Эти отношения - очень важны”.

Хотя я освещал эту тему в моих других книгах, я считаю важным напомнить об этом еще раз.

Это очень важный шаг, чтобы дать вашему ребенку финансовое преимущество в жизни.

Как определяется “актив” или “пассив”?

Когда я начал искать определение в словаре, я пришел в замешательство. Эта проблема возникает, когда вы изучаете вещь только умом, не привлекая физическое изучение. Простейшая диаграмма финансового отчета дополнит это определение физической стороной, даже если это несколько линий на листе бумаги.

Чтобы проиллюстрировать это, я даю определение слова “актив” из одного моего словаря.

Актив а: собственность умершего человека, б: вся собственность разных людей, ассоциации или корпорации, в: пункты в балансовых документах, обозначающие ценность собственности, находящейся во владении.

Для лингвистически одаренных людей и людей с высоким коэффициентом интеллекта определения, подобное этому, может быть и понятно. Возможно они смогут вчитаться в слова и понять, что же называется “активом”. Но для девятилетнего мальчишки эти слова не будут иметь никакого смысла. Для мальчика девяти лет от роду, который учится, как быть богатым, это определение из словаря - непонятное и сбивающее с толку. Если ум служит для того, чтобы выявлять различия, то для того, чтобы стать богатым, мне нужны более точные определения, чем те, которые даны в словаре, и мне они нужны в другой форме.

Мой богатый папа дополнил различия, добавив физическую массу и движение к этому определению, для того, чтобы я мог запомнить эти отличия надолго. Он делал это, используя лист бумаги и указывая на отношения между заявлением о доходах и балансовыми документами. Он говорил: “Что определяет, где настоящий актив (фонды), а не кусок мусора, который ты внес в балансовый документ, это - поток наличности. Поток наличности - это наиболее важное слово в мире денег, однако - это и наименее понимаемое слово. Вы можете видеть наличные деньги, но большинство людей не видят потока. Именно поток наличности определяет, является ли что-то активом, пассивом или куском мусора.

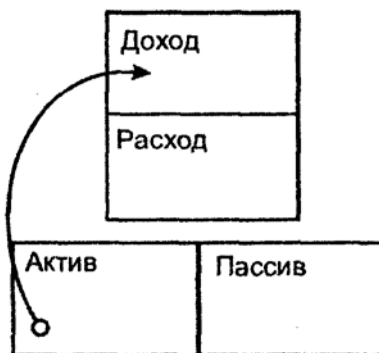
Отношение

Богатый папа все время повторял: “Именно деньги, движущиеся между отчетом о доходах и балансом, определяют где “актив”, а где “пассив””.

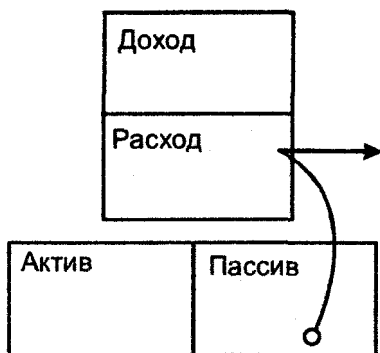
Если вы хотите дать вашему ребенку финансовое преимущество в жизни, запомните эти строчки и повторяйте их все время своему ребенку. Он должен понять это и повторять все время. Если ваши дети все же не понимают этого заявления, то есть другой выход. Пусть они пойдут, купят клюшки для гольфа, поставят их в гараж и занесут их в список актива при заполнении финансового отчета для банка и обратятся за займом. В мире моего отца набор клюшек для гольфа не является активом. Но во многих обращениях за кредитом вы можете записать эти клюшки как актив. Они будут перечислены в колонке актива в разделе под названием Personal Effects (личные вещи). То есть там, где вы упоминаете ваши туфли, кошельки, галстуки, мебель, посуду и ваши старые теннисные ракетки как актив в колонке актива. Именно поэтому большинство людей не становятся богатыми.

Они не понимают отношений между заявлением, отчетом о доходах и балансом.

Вот модель денежного потока актива.



Другими словами, актив - это денежный поток в колонке доходов. На следующей странице мы увидим модель потока наличности пассива:



Пассив - это денежный поток из колонии расходов. Не требуется быть ученым, чтобы знать, что существует различие между деньгами поступающими и уходящими. Для лучшего запоминания нами этого основного понятия богатый папа часто говорил: “Актив кладет деньги в твой карман, а пассив забирает их из кармана”. Будучи девятилетним, я понял это. А многие взрослые не понимают.

Когда я стал старше, богатый папа усложнил свое определение. Он говорил: “Если ты потеряешь работу, активы накормят тебя, а пассивы -съедят”. Он также говорил: “Большинство из моих служащих не могут оставить работу потому, что они покупают, думая, что это активы”. Опять же, это немного философское определение, но, сидя за столом в качестве людей, нанимающихся на работу или проливающих слезы, когда их увольняют, я понял почему, необходимо понимать разницу между активом и пассивом. Я понял как важно знать определения уже в 15 лет. Это было для меня огромное финансовое преимущество в жизни.

Следующие шаги

Итак, первый шаг - это простые рисунки и повторение в течение многих лет. Даже сегодня некоторые люди спорят, что их дом - это актив. И опять же, на одном уровне финансовой изоэдренности, это может быть так. Но, если ум - это способность делать более точные различия, тогда для каждого, кто хочет быть богатым, знание более четких различий, базирующихся на финансовых отчетах, и наблюдение за движением потоков наличных денег - жизненно необходимо. Я думаю, одна из причин, по которой только один из ста человек богат в возрасте 65 лет, - это то, что большинство людей не знают различия между активом и пассивом. Люди упорно работают над безопасностью трудовой деятельности и собирают пассивы, считая их активами.

Если ваши дети покупают пассивы, которые они принимают за активы, то у них нет шансов не работать на кого-то после 30 лет.

Если они настаивают на покупке пассивов, которые они считают активами, то существует большая вероятность того, что они будут упорно трудиться всю свою жизнь и не продвинуется ни на шаг в финансовом отношении, независимо от того, какую школу они закончили, какие у них были оценки, как усердно они трудятся и сколько денег зарабатывают. Вот почему основы финансовой грамотности так важны. Даже знания таких простых вещей, как различие между пассивом и активом, - как камешек, брошенный в воду пруда. Эффект кругов на воде продлится всю жизнь вашего ребенка.

Я не говорю, чтобы вы не покупали дом или рассчитались по закладным. Все, что я говорю - это то, чтобы стать богатым нужна большая финансовая грамотность, которая означает способность делать более четкие различия, чем это делает обычный средний человек. Если вам необходимы дальнейшие пояснения, то обратитесь к моим книгам, в которых посвящено довольно много времени предмету финансовой грамотности.

Богатый Папа Бедный Папа

Квадрант денежного потока

Путеводитель Богатого Папы по инвестициям

Путеводитель по дороге к богатству (электронная книга)

Каждая книга посвящена различным аспектам или предлагает более полное освещение вопросов финансовой грамотности, которые улучшают финансовую смекалку. Если вы лучше информированы, то у вас больше шансов влиять на финансовое будущее вашего ребенка. В конце концов, одна из причин почему богатый становится еще богаче, бедный еще беднее, а средний класс вязнет в долгах и платит больше налогов, чем положено - это то, что деньги - это предмет, которому обучают дома, а не в школе. Финансовое образование передается от родителя ребенку.

Мой банкир хочет знать, насколько я умен

Первым шагом в моей подготовке к реальному миру было знакомство с табелем реального мира, финансовым отчетом - это отчет, который состоит из отчета о доходах, и балансовых документов. Как говорил мой богатый папа: “Мой банкир никогда не просил меня показать табель. Все, что хотел видеть мой банкир - это финансовый отчет”. Папа не уставал повторять: “Мой банкир не интересовался тем, насколько я был умным в школе. Он хочет знать, насколько я разбираюсь в финансах”.

Следующие несколько глав будут посвящены путям повышения шансов вашего ребенка разбираться в финансах до вступления в реальный мир.

Дети учатся играя

Однажды мой папа и я наблюдали за двумя играющими котятками. Они кусали друг друга за шею и уши, царапались, рычали и толкали друг друга. Если бы я не знал, что они играют, это бы выглядело как драка.

Мой умный папа сказал: “Котята передают друг другу навыки выживания, которые закодированы в их генах. Если мы когда-нибудь выбросим этих котят в дикую природу, не будем их больше кормить, то способности к выживанию, которым они сейчас обучаются, будучи котятками, позволят им выжить в данной природе. Они обучаются и поддерживают эти навыки, играя. Люди учатся также.

Способности финансового выживания в реальном мире

Одной из тяжелейших вещей, которую мне пришлось выполнять, -это -закрытие моей фабрики и увольнение 35 преданных служащих. Я писал об этом тяжелом испытании в 1970 года в другой книге. Я вынужден был закрыть мою фабрику из-за того, что не мог дальше конкурировать с Азией и Мексикой. Стоимость труда и стоимость уступок правительства были слишком высоки. Вместо того, чтобы бороться с ними, я решил вступить в соревнование, которое вело к переводу фабрики за границу. Я выиграл, но мои служащие проиграли. Когда люди спрашивают меня, почему я пишу о деньгах, когда не нуждаюсь в этом, я часто думаю о том, как распрощался с моими служащими в тот день...

Когда я закрыл фабрику, я платил моим рабочим менее 3,5 долларов в час. Сегодня двадцать лет спустя, те же рабочие получали бы немногим больше 5 долларов в час, т. е. минимальную заработную плату. Их зарплата даже повысилась, но я не думаю, что это принесло им пользу. Единственный навык выживания, который у них выработался - это умение переходить с одной работы на другую, усердно работать и пытаться заработать побольше денег. А мой богатый папа учил меня: “Одни деньги не сделают тебя богатым, так же, как и спокойная, хорошо оплачиваемая работа не заставит тебя чувствовать себя спокойно и уверенно”.

Для того, чтобы выжить финансово и чувствовать финансовую безопасность, людям необходимо развить в себе навыки финансового выживания до вступления в реальный мир. Если же их не выработали, то реальный мир преподает им другие уроки, которые необходимо усвоить вашему ребенку. Сегодня это включает и школьную систему. Молодые люди, заканчивающие школу, имеют долги в школе. Очень

важно обучить вашего ребенка обращению с деньгами как можно раньше. Лучший способ для этого - игра с детьми. Мне кажется, что именно через игру Бог и природа обучают молодых ... даже котят.

Получай удовольствие, обучая своего ребенка быть богатым

Я научился многому от своего богатого отца потому, что он всегда превращал учебу в удовольствие. Он всегда организовывал игры, а не пытался просто впихнуть информацию. Если я не хотел учить что-то, он давал мне возможность заняться чем-то, что меня интересовало или делал то, чему учил, более интересным для меня. У него всегда в запасе было что-нибудь осязаемое из реального мира, то, что я мог увидеть, потрогать и почувствовать. И самое важное, он не пытался сломить мой дух. Напротив, он поощрял ошибку, делал мой дух сильнее. Когда я делал ошибку, он не давал мне готовый правильный ответ, а заставлял выучить урок (тему). Он имел терпение учить меня с любовью. Он делал все возможное, чтобы развить умного ребенка, а не воспринимать меня, как некомпетентного или медлительного или приклеить ярлык “неспособного к учебе” из-за того, что мне требовалось больше времени, чтобы понять что-либо. Он обучал меня в соответствии с моим расписанием в учебе или с моим желанием учиться, а не по необходимости сдать зачет. Он определенно не беспокоился по поводу сравнения моих оценок и успехов с оценками других детей, как делают многие родители. Мой умный папа учил меня именно так.

Учителям необходима помощь.

Современная система образования не позволяет учителям обучать именно так и не дает времени, чтобы уделить внимание каждому ребенку в отдельности. Система требует, чтобы учителя продвигали ребенка к некому массовому производству по расписанию. Школьная система - это фабрика, которая выпускает продукт по расписанию фабрики, а не по расписанию продвижения ребенка в учебе. Многие учителя пытались изменить систему, но как я говорил, система образования - как крокодил, существо задуманное, чтобы выжить, а не чтобы изменяться. Вот почему домашняя работа родителя и ребенка так важна, более важна, чем классная работа, которую ребенок приносит домой.

Я слышал, как профессор одного из ведущих университетов сказал: “Уже к девяти годам мы можем сказать, будет ли ребенок успевать в школе или нет. Мы видим, обладает ли ребенок качествами, которые нужны, и достаточно ли умен, чтобы справиться с суровостью нашей системы. К сожалению, у нас нет альтернативной системы

для детей, которые не так устроены, чтобы пройти через нашу систему”.

Когда я был ребенком, наш дом всегда был полон людьми из мира образования. Очень хорошими людьми. Когда же я пришел в дом моего богатого отца, его дом заполняли люди из мира бизнеса. Они тоже были очень хорошими людьми. Но я могу сказать, что это были другие люди.

Дай себе преимущество.

Когда я рос, многие спрашивали меня, собираюсь ли я пойти по стопам моего отца и стать учителем. Будучи ребенком, я отвечал: “Ни за что. Я буду заниматься бизнесом”. Спустя годы я обнаружил, что люблю обучать (учить). В 1985 г. я начал преподавать бизнес и инвестирование предпринимателям и мне это понравилось. Мне доставило удовольствие обучать потому, что я учил по методу, который я считал лучшим. Я обучал через игры, соревнования, групповые дискуссии и уроки. Вместо того, чтобы наказывать за ошибки, я поощрял их. Вместо того, чтобы работать над тестом в одиночку, участники выполняли тест, как команда. Вместо тишины, комната гудела от дискуссии и фоном была музыка рок-н-ролла. Другими словами, на первом месте - действия, на втором - ошибки, на третьем - уроки, смех - на четвертом.

Я использовал противоположный школьной системе метод обучения. Я обучал так же, как учили меня дома два моих отца. Я выяснил, что многие люди предпочитали обучаться в такой манере, и я зарабатывал большие деньги, как учитель, и тратил тысячи долларов на студента, чтобы так проводить занятия. Я применял стили преподавания моих отцов и уроки богатого отца по поводу денег и вложений. Я нашел себя в профессии, о которой раньше и не помышлял. Я мог бы остаться преподавать эти предметы, но сейчас я обучаю людей, которым нравится мой способ преподавания. Как говорят в бизнесе: “Найди нишу и заполни ее”. Я нашел очень большую нишу, нишу тех людей, которые хотят, чтобы образования было удовольствием.

В процессе строительства этой образовательной компании в середине 80-х моя жена Ким и я нашли еще других учителей, которым нравилось преподавать в этой же манере. Нашим первым требованием было - найти учителей, которые добились успеха в жизни, и которые любили обучать. Таких индивидуумов обычно трудно найти. В реальном мире есть люди, которые любят преподавать, но многие из них не добились успеха в бизнесе, финансах и вкладах. Есть также люди успешные в бизнесе и финансах, но они плохие учителя. Задача была найти людей, обладающих и тем и другим.

Гениальные студенты

Я имел удовольствие учиться вместе с человеком по имени Доктор Р. Фуллер. К нему часто обращаются, как к самому совершенному американцу в нашей истории. Чаще его еще называют “дружелюбный гений нашей планеты”. Он признан величайшим архитектором Американского института архитектуры, хотя он вовсе и не архитектор. Гарвардский университет часто ссылается на него, как на своего знаменитого выпускника, но Фуллер не заканчивал Гарварда. Его дважды исключали, и он так и не закончил университет. Однажды, во время совместного обучения, Фуллер сказал: “Студенты будут гениальными, если учитель знает то, о чем говорит”. Нашей задачей было найти не просто учителя. Нашей работой было найти людей, которые знали, о чем говорили, и заставить их преподавать.

Становись умнее, обучая

Кроме того, что я получал удовольствие от преподавания и зарабатывал много денег, я обнаружил кое-что даже более полезное, чем удовольствие и деньги. Я понял, что я узнаю больше, обучая. Когда я обучал, я должен был покопаться в себе, чтобы найти нужные идеи для передачи ученикам. Я узнавал много нового из общения с участниками, т. к. мы все делились своими открытиями и находками. Именно поэтому я рекомендую родителям находить время для обучения своих детей, потому что часто родитель получает даже больше. А если родитель хочет улучшить свое финансовое положение, одним из способов является поиск новых финансовых идей и передача их ребенку. Поищите финансовые идеи перед тем, как обучать ребенка старым идеям о деньгах. Многие люди имеют финансовые проблемы потому, что используют старые идеи, унаследованные от родителей. Затем они обучают этим же идеям своих детей. Это объясняет тот факт, что бедные остаются бедными, а средний класс работает усердно, но попадает в долги уже сразу же после окончания школы. Они поступают так, как их научили родители. Поэтому одним из лучших способов выучить что-либо - научить этому других. Как говорят в воскресной школе: “Отдай и получишь”. Чем больше времени вы лично вложите в обучение своего ребенка, тем умнее станут все.

Три мага к обучению

Мой богатый папа научил меня трем шагам к знаниям о деньгах.

Первый шаг: Простые рисунки. Мое образование началось с простых рисунков с акцентом на понимание определений.

Доход	
Расход	
Актив	Пассив

Второй шаг: Игра. Как я говорил, я обучаюсь, выполняя определенные действия, поэтому долгие годы богатый папа заставлял нас составлять финансовые отчеты в форме игры. Иногда, когда мы играли в Монополию он велел нам использовать наши четыре дома и один отель и вносить их в наши финансовые отчеты.

Третий шаг. Реальная жизнь. Реальная жизнь началась для меня и Майкла в возрасте 15 лет, когда нам нужно было заполнить финансовые отчеты и подать их отцу. Как сделал бы любой хороший учитель, он оценил их, показал нам, что в них сделано хорошо, и что необходимо исправить. Я продолжаю мое образование и мои финансовые отчеты в реальной жизни вот уже сорок лет.

Как начать обучение вашего ребенка обращению с деньгами

Я рекомендую большинству родителей начинать со второго шага. Хотя мой богатый папа начинал со мной с первого шага, рисунков, я бы с осторожностью говорил большинству детей о таких в абстрактных понятиях, как отчет о доходах и балансовые документы. Когда я использую эти чертежи для некоторых взрослых, их глаза становятся стеклянными. На самом деле я мог бы и не говорить о первом шаге, пока я не буду уверен, что ребенок заинтересован или готов изучать такие понятия. Меня обучали в такой последовательности потому, что я был любознательным. Для меня мой богатый папа выбрал такое обучение.

Обычно я советую начинать с игры “Монополия”. Я заметил, что многие дети любят эту игру, в то время как другие играют в нее, но по-настоящему не заинтересованы этим предметом. Многие из моих друзей, инвесторы предприниматели говорят мне, что они тоже играли в “Монополию” часами и были ей очарованы. Без этого

увлечения я не смогу заставить молодых людей заниматься деньгами, вкладами и финансовыми отчетами.

Денежный поток (CASHFLOW) для детей

В 1996 году, после того, как я разработал CASHFLOW 101, настольную игру для взрослых, которая обучает основам финансовых отчетов, рыночный спрос показал, что подобная игра нужна и детям. В конце 1999 г. мы представили CASHFLOW для детей. Наши настольные игры - это единственные игры, обучающие детей основам финансовых отчетов, детских табелей после окончания школы, и управления деньгами.

Использование в школах

Учитель-новатор Дейв Стефенс из Индианаполиса, штат Индиана, начал использовать CASHFLOW 101 в старших классах с огромным успехом. Он заметил, что игра изменила отношение к жизни у многих его учеников. В частности, один ученик, о котором рассказал наш Дейв, был на грани исключения из школы за неудовлетворительные оценки и плохую посещаемость. Играя в CASHFLOW, он очень изменился. Вот его собственные слова:

“Я был человеком, вечеринок, т. е. курил марихуану, пил и т.д. Теперь я стал целеустремленным и решительным учеником старших классов с желанием когда-нибудь стать таким же успешным, как человек, в игру которого я играю, и по которой учусь. Первые дни я помню мало, но помню, как играл в CASHFLOW. Это была замечательная игра, которая соединила понятие зарабатывания денег с реальностью. Это так просто и гениально! Как ничто другое до сих пор, она открыла для меня двери. Она дала мне стимул ходить в школу. С тех пор, как я играю в эту игру, я вошел в студенческий совет (где я курирую школьников среднего звена и рассказываю им об идеях, выраженных в CASHFLOW), я стал президентом Молодежного Конгресса, играю ведущую роль в Академии финансов, занял первое место в соревнованиях в штате и т.д. Как видите, она дала мне толчок на пути к успеху. У меня изменилось все: оценки, отношения, стиль жизни. Теперь я смотрю в будущее с желанием учиться и учить всех, кто хочет знать, что я знаю. Иногда ты бросаешь кость и она изменяет все! Я приношу мою благодарность мистеру Киосаки. Однажды вы увидите результаты того, что сделали, я надеюсь быть одним из первых, кто докажет, что Ваш метод работает и работает хорошо. Эти строчки стали уже клише, но они суммируют мою

историю: “Две дороги расходились в лесу, я выбрал одну, менее протоптанную, и она все изменила”.

Все, что я могу сказать в ответ - это: “Ух ты! Какой впечатляющий молодой человек!” Это доставляет мне удовольствие знать, что наши товары играют большую роль и помогают этому молодому человеку изменить направление в своей жизни в такую положительную сторону.

Помощь Дейва Стеффенса на этом не закончилась. Когда он услышал, что разрабатывается CASHFLOW для детей, то подал еще одну новаторскую идею. Набрав группу 16-18-летних подростков, хорошо владеющих игрой для взрослых, он ввел программу, где учащиеся старших классов пошли в начальную школу обучать 7-9-летних этой игре для детей. Результаты налицо! Вначале учитель начальной школы был восхищен тем, что восемь учеников-старшеклассников пришли помочь ей вечером. Каждый ученик старших классов играл в эту игру с четырьмя младшими школьниками. Вместо одного учителя на 30 учеников, нормой стало - один на четверых. И результаты не заставили себя ждать. И младшие, и старшие школьники получали удовольствие от занятий. Обучение было очень индивидуальным и специфическим. И те, и другие научились многому за такой короткий период.

Учителя были поражены активностью такого обучения. Вместо монотонности чтения лекций и хаотичностью шума звучали радостные восклицания целенаправленного обучения. Когда игра была закончена, все дети закричали: “Давайте играть еще!”

Дополнительное вознаграждение

Произошло то, на что я не рассчитывал. Когда старшеклассники уходили, многие из малышей подбегали и обнимали их. Эти ученики младших классов получили новую ролевую модель. Вместо сомнительных старшеклассников, которым сейчас так много уделяется внимания, ученики Дейва Стеффенса были аккуратными, с хорошими манерами, очень умными и наделенными на свое хорошее образование и хорошее будущее.

Когда старшеклассники распрощались с малышами, я почувствовал, что младшие ждут новых учителей а, может быть, и говорят себе: “Я хочу быть, как они”. Когда я наблюдал, как малыши машут на прощание руками, я вспомнил свои школьные годы и некоторых подростков, которые оказывали на меня влияние. В течение двух часов эти малыши имели возможность общаться с очень положительными людьми. Они были гораздо лучше тех сомнительных подростков, с которыми они встречаются вне стен школы.

Комментарии старшеклассников

Когда я спрашивал старшеклассников, какой опыт они приобрели, их комментарии были следующими:

- Я выяснил для себя, что мне приносит удовлетворение обучение. Теперь я могу считать преподавание профессией.

- Я научился многому, обучая младших детей.

- Когда нужно кого-то обучить, сам узнаешь больше.

- Я был поражен, как быстро учатся дети.

- Я собираюсь ехать домой и теперь буду относиться к моим маленьким братьям и сестрам по-другому.

Я разделяю их точку зрения и меня поражает то, насколько старшеклассники могут быть зрелыми.

Курс обучения на нашем веб-сайте.

Дейв Стефенс директор одной из академий, которые спонсирует Национальный Академический Фонд. Он также помогал нам в написании программ для учителей, играющих в CASHFLOW 101 в классе.

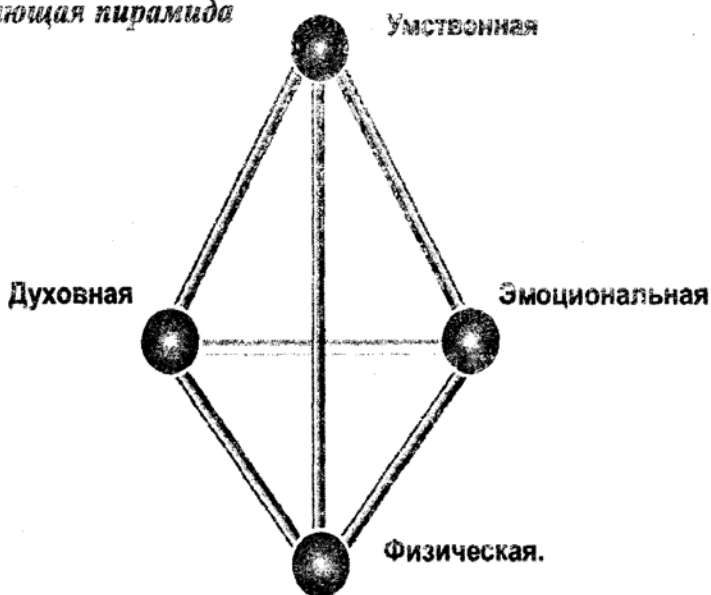
Обзор второго шага

Итак, ключом ко второму шагу является: удовольствие от учебы, игра и пробуждение интереса к познанию денег, обращению с деньгами и финансовым отчетам. Глядя на пирамиду обучения, которую можно видеть на диаграмме, вы поймете, как можно сделать обучение более эффективным.

Игра, являясь обучающим осязаемым инструментом, включает в себя все четыре основных элемента обучающей пирамиды. Игра дает обучающимся одинаковые шансы. Бок-о-бок могут учиться дети, которые воспринимают все умом и те, которые воспринимают все абстрактно. Кроме того, включаются эмоции, потому что игра - это удовольствие. В игре используются игрушечные деньги, а не настоящие, поэтому ошибки эмоционально менее болезненны. Многие взрослые, закончив школу, страшно боятся ошибок, особенно финансовых.

Игры позволяют ученикам любого возраста делать финансовые ошибки и учиться на них без страха потерять реальные деньги. Ребенок, который знает, что он может выжить финансово, будет более уверен в себе и менее зависим от понятий финансовой безопасности и безопасности труда. Ребенок может быть менее восприимчив к тому, что будет иметь потребительский долг, когда вырастет. Самое важное, узнав, как управлять деньгами и как работают финансовые отчеты, ребенок будет более уверен и готов противостоять реальному миру.

Обучающая пирамида



Игры использовались веками

Большинство игр, которые можно купить в магазине сегодня - это игры для развлечения. Однако, в течение многих веков использовались для обучения. Королевские семьи использовали игру в шахматы, обучая своих детей искусству стратегического мышления. Игры использовались для подготовки сыновей к возможности возглавить армию в войне. Игра "Трик-трак" также использовалась для развития стратегического мышления. Я однажды читал, что королевские семьи понимали необходимость тренировать свое тело так же, как и свой ум. Именно посредством игр они тренировали ум. Они хотели, чтобы их отпрыски не просто запомнили ответы, а могли размышлять. В наше время, когда у нас нет необходимости готовить наших детей к участию в войне, нам необходимо научить их думать стратегически, когда это касается денег. Игра в шахматы и игры CASHFLOW похожи, так как это игры без ответов. Это игры, разработанные для того, чтобы заставить вас мыслить стратегически и планировать будущее. Каждый раз, когда вы играете в эти игры, результат разный. С каждым передвижением или изменением должна

меняться стратегия, для выполнения долгосрочной спланированной работы.

Игры помогают вашему ребенку видеть будущее.

Однажды, во время игры в Монополию, богатый папа сделал комментарий, который я никогда не забуду. Указывая на одну сторону игровой доски, он сказал: “Сколько ты думаешь времени потребуется, чтобы купить всю собственность на этой стороне доски и построить “красные” отели на ней?” Майкл и я пожали плечами. Мы не понимаем, что он имел в виду. “Ты имеешь в виду игру?”

“Нет, нет, нет, я имею в виду настоящую жизнь, - сказал богатый папа. - Мы уже играем почти два часа. Я уже владею всей собственностью на этой стороне доски и имеют “красные” отели на ней. Я спрашиваю, сколько времени мне потребуется на это в реальной жизни?”

Мы опять же пожали плечами. В одиннадцатилетнем возрасте у нас было очень мало опыта в смысле реальной жизни. Мы оба посмотрели на сторону игры богатого отца на ней можно было видеть шесть “красных” отелей. Мы знали, что каждый раз, когда мы достигаем его стороны доски, нам нужно было платить за то, что мы находимся на его территории. “Я не знаю”, - наконец сказал Майкл.

“Я думаю, около двадцати лет”, - сказал богатый папа. “Двадцать лет!” - Майкл и я охнули. Для нас, подростков, двадцать лет было огромным сроком.

“Двадцать лет пройдут быстро, - сказал богатый папа, переходя к своему следующему уроку.

“Большинство людей позволяет этим годам пролететь попусту. И вот им уже больше сорока, они погрязли в долгах и у них дети, которым нужно идти в колледж. И многие из них так никогда и не начнут действовать. Они проводят всю свою жизнь упорно работая, чтобы заработать деньги, вязнут в домах и оплачивают счета”.

“Двадцать лет”, - повторил я.

Богатый папа покивал, позволяя нам подумать, и наконец сказал. “Ваше будущее начинается сегодня”. Глядя на меня, он продолжал: “Если ты будешь делать то, что делает твой папа, который усердно трудится, чтобы оплатить счета, ты упустишь двадцать лет и будешь в том же положении, что он сейчас”.

“Но двадцать лет, - пожаловался я, - я хочу разбогатеть быстро”. “Этого хотя бы многие люди, - сказал богатый папа. - Проблема в том, что большинство людей просто поступают так, как их учили, то есть ходят в школу, затем поступают на работу. Это становится будущим. Большинство будет работать двадцать лет и им нечего будет показать по прошествии этих двадцати лет работы”.

“Или мы можем играть в эту игру двадцать лет”, - сказал Майкл. Богатый папа кивнул: “Мальчики, это ваш выбор. Это может быть

просто двухчасовая игра, но она также может быть вашим будущим на следующие 20 лет”.

“Наше будущее - сегодня”, - сказал я спокойно, глядя на шесть “красных” отелей богатого отца. Богатый папа кивнул: “Так что, это только игра или ваше будущее?”

Пятилетняя задержка

Свою книгу Путеводитель Богатого Папы по инвестициям я начал с моего возвращения из Вьетнама и увольнения из Морского Корпуса в 1974 году. Я планировал начать свою двадцатилетнюю программу в 1969 году, в год окончания академии. Но Вьетнамская война отложила мои планы на 5 лет. В 1994 году, как раз через 20 лет после начала игры, моя жена и я купили один из наших самых больших “красных отелей” и ушли на пенсию. Мне было 47, а ей было 37. Игра Монополия позволила мне заглянуть в будущее. Игра сжала 20 лет обучение в два часа.

Преимущество, которое я имел

Я знаю, что преимущество, которое я имел перед другими детьми, которые также играли в Монополию, заключалось в том, что я понимал, что декларация о доходах и балансовые документы известны как финансовый отчет. Я знал разницу между активами и пассивами, между векселями, акциями и облигациями. В 1996 году я разработал мою игру CASHFLOW, чтобы быть мостом между Монополией и реальным миром. Если вы или ваш ребенок любит игру Монополия и заинтересованы в организации собственного дела или во вложениях, тогда мои игры -это следующая ступенька к процессу образования. Моим обучающим играм немного трудно научиться и может потребоваться некоторое время, чтобы их освоить. Но если уж вы их постигли, вы тоже сможете увидеть ваше будущее всего лишь за несколько часов.

Ваш финансовый отчет - это ваш табель успеваемости в реальной жизни

Как часто говорил мой богатый папа: “Мой банкир никогда не просил меня показать мой табель успеваемости”. Он также говорил: “Одна из причин, почему люди борются с финансовыми трудностями в том, что они, закончив школу, не знают, что такое финансовый отчет”.

Финансовые отчеты — это основа благополучия.

Основа создания и поддержания богатства — это финансовый отчет. Вы делаете финансовый отчет, независимо от того, осознаете ли вы это, или нет. Ваше дело это финансовый отчет. Часть вашей недвижимости - это тоже финансовый отчет. Прежде чем вы купите долю акций в компании, очень рекомендуется посмотреть финансовый отчет этой компании. Финансовые отчеты - это основа всех дел, связанных с деньгами. К сожалению, многие люди заканчивают школу не зная, что такое финансовый отчет. Вот почему для большинства людей Монополия это только игра. Я создал игры CASHFLOW, чтобы научить заинтересованных людей составлять финансовый отчет, как он используется и как они могут контролировать свое будущее, получая удовольствие. Моя игры — это мост между Монополией и реальным миром.

На следующих страницах вы увидите примеры финансовых отчетов, используемых в CASHFLOW для детей и в CASHFLOW 101 и 202, которые являются играми для обучения взрослых. Вы можете заметить, что хотя и тот, и другой являются финансовыми отчетами, первый более соответствует разуму маленьких детей.

Заключение

Второй шаг - это самая важная часть обучения. Важно учиться, получая удовольствие. Намного лучше учиться, получая удовольствие, чем учиться из-за страха потерять деньги. Вместо того, чтобы связывать деньги с удовольствием и радостным волнением, я часто слышу как родители нагнетают страх и негативные эмоции, когда дело касается денег. Самые большие споры в доме сегодня по поводу денег. Дети учатся ассоциировать, страх и гнев с деньгами. Во многих домах ребенка учат, что деньги очень трудно получить и что он должен работать упорнее для этого. Именно это я усвоил от своих родителей. Когда же я был со своим богатым отцом, я понял, что делать деньги, - это просто игра и получал удовольствие от этой игры. Я выбрал путь игры, зарабатывая деньги в своей жизни.

В следующие главах я перейду к третьему шагу, который включает в себя больше реальной жизни или, если так можно выразиться, больше реальных денег. Там будут упражнения, которые вы можете использовать для подготовки детей к реальному миру.

Почему те, кто копят — проигрывают

У меня есть подруга, которая недавно попросила у меня финансового совета. Когда я спросил ее, в чем проблема, она ответила: “У меня есть много денег, но я боюсь их во что-то вложить”. Она всю свою жизнь усердно трудилась и скопила около 250 тысяч долларов.

Когда я спросил ее, почему она боится вложить их во что-нибудь, она ответила: “Потому что я боюсь их потерять, - и продолжила. - Эти деньги заработаны тяжким трудом. Я работала долгие годы, чтобы скопить их. Но теперь, когда я почти уже не работаю, я знаю, что их будет недостаточно, чтобы обеспечить меня на всю оставшуюся жизнь. Я знала, что мне нужно вложить их во что-то, чтобы вернуть больше. Но если я потеряю их все в моем возрасте, я не смогу заработать больше. У меня уже нет времени”.

Старая выигрышная формула

На днях я смотрел телевизионную программу, в которой детский психолог давал советы родителям, как воспитать ребенка экономным. В ней говорилось: “Важно научить вашего ребенка экономить деньги”. Интервью продолжалось обычными словами о необходимости воспитания хороших финансовых привычек как можно раньше и надоевшими клише типа: “Накопленная копейка - это заработанная копейка” или “Экономь на черный день”: Моя мама обычно говорила своим четверем детям: “Никогда не занимай и не давай взаймы”. А мой папа говорил: “Я бы хотел, чтобы ваша мама перестала занимать деньги у кредиторов, и тогда мы сможем кое-что накопить”.

Я слышу, как многие родители говорят своим детям: “Ходи в школу, получай хорошие оценки, поступи на хорошую работу, купи дом и экономь деньги”. Это была хорошая выигрышная формула для индустриального века. Но этот совет будет проигрышным для информационного века. Почему? Да просто потому, что в информационный век вашему ребенку потребуется больше дополнительной финансовой информации, гораздо более сложной, чем просто положить деньги в банк и получать проценты на пенсии.

Уроки богатого отца о накоплениях

Мой богатый папа повторял: “Те, кто копят, проигрывают”. Это не потому, что он был против сбережений. Причина этих слов была в том, что он хотел, чтобы Майкл и я видели большие перспективы,

чем просто копить. В книге Богатый Папа, бедный Папа первым уроком богатого отца было: “Богатые не работают для денег”. Он хотел, чтобы не мы работали для денег, а деньги работали на нас. И так как накопление это форма того, что деньги работают на нас, по его мнению, простое накопление денег и попытка жить только на проценты было уделом проигравших. И он мог доказать это.

Хотя обо всем этом говорилось в предыдущих книгах, здесь важно повторить это. Это объясняет, почему богатый папа говорил: “Копящие проигрывают”. Это также подчеркнет, почему обучение вашего ребенка пониманию финансовых отчетов так важно на раннем этапе жизни

Я люблю своего банкира

Прежде всего, я люблю своего банкира. Я говорю это потому, что после моего предыдущего урока по этому предмету, многие люди подумали, что я против банков и банкиров. Ничто не может быть дальше от правды, чем это заявление. Реальность заключается в том, что я люблю своего банкира, потому что мой банкир - это мой денежный партнер и он помогает мне стать богатым...

А я склонен любить людей, которые помогают мне стать богаче. А вот против чего я, так это против финансового невежества. Потому что именно финансовое невежество ведет к тому, что многие люди используют своего банкира как партнера в том, чтобы стать беднее.

Когда банкир говорит вам, что ваш дом - это актив, вопрос заключается в том, вред ли он вам или говорит правду. Ответ таков: “ваш банкир говорит правду. Он просто не говорит, чьим активом является ваш дом. Ваш дом - это актив банкира. Если вы сможете прочитать финансовый отчет, то легко поймете, почему это так.

Ниже дана реальная картинка, объясняющая, почему для многих людей их дом - актив банкира.

<i>Вы</i>	Доход
	Расход
Актив	Пассив Ваша закладная

Если вы пройдете через город в банк и взглянете на финансовые

Итак, о ваших накоплениях

Следующий вопрос состоит в том, какое это имеет отношение к накоплениям, которые вы считаете потерей? Ответ можно найти прочитав финансовый отчет.

Ваш финансовый отчет:

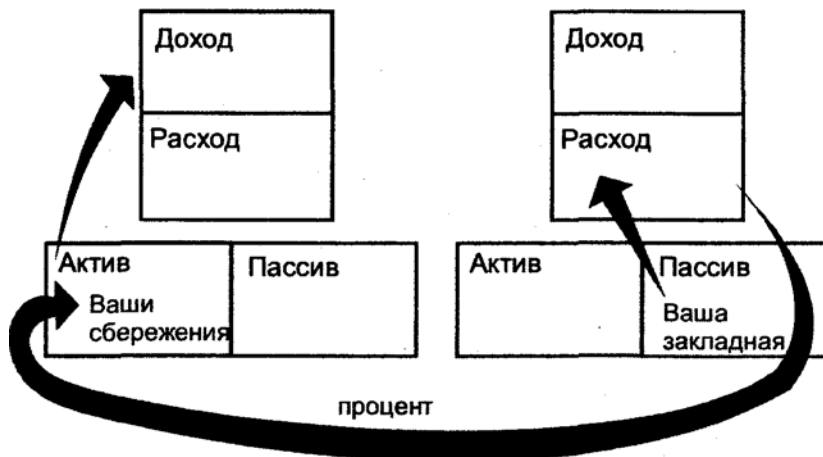
Вы	Доход
	Расход
Актив Ваши сбережения	Пассив

Да, ваши накопления это актив, но чтобы получить правдивую картину, вам нужно проследить движение денежного потока влево, чтобы повысить вашу финансовую грамотность.

Финансовый отчет вашего банкира:

Банк	Доход
	Расход
Актив	Пассив Ваши сбережения

Опять же, применяя этот же тест движения денежного потока, вы можете видеть, что тест, который определяет, что такое актив и пассив, остается верным.



Налоговые льготы для должников и налоговые наказания для накопителей

С начала 2000 года многие экономисты были встревожены отрицательным уровнем накоплений в Америке. Негативный уровень означает, что как нация мы имеем больше долгов, чем наличных денег в банках. Экономисты начали говорить, что нам надо поощрять людей копить больше денег. Они начали бить в колокола, что как нация мы одолжили слишком много денег у азиатских и европейских банков, и что наша нация стоит на пороге экономической катастрофы. В одной из статей я читал, что знаменитый экономист сказал: “Американцы потеряли рабочую и накопительскую этику наших предков”. Экономисты продолжали обвинять людей за возникновение этой проблемы больше, чем систему, которую мы создали уже намного позже. Все, что нужно сделать, это рассмотреть внимательно наши налоговые законы, и причина низкого уровня накопления и больших домов становится очевидной. Мой богатый папа говорил: “Накапливающие всегда проигрывают” не потому, что он был против накопления денег. Все, что делал мой богатый папа, это то, что он указывал на очевидное.

На Западе люди получают освобождение от налогов, когда они являются должниками. Другими словами, люди получают поощрения за то, что они являются должниками. Вот почему так много людей объединяют свои долги по кредитным карточкам с займами на домашнее имущество.

Более того, вам не предлагается освобождение от налогов за накопление. С людей, которые копят, берут налоги, а с людей, которые в домах, не берут. И не только это. Существуют люди, которые совсем небогаты, которые выполняют тяжелую работу, но получают очень мало, и тем не менее платят самые большие налоги. Мне кажется очевидным, что система работает так, что наказывает тех, кто работает и копит и поощряет тех, кто занимает и тратит. Чем больше будет упущений у образовательной системы, которая не в состоянии научить детей составлять финансовые отчеты, тем больше в нашей нации будет таких людей, которые не могут оперировать цифрами, чтобы вычислить, что на самом деле происходит.

Награда за накопление.

Мой богатый папа однажды сказал: “Вам платят четыре процента за накопления, но инфляция составляет эти же четыре процента, таким образом вы не получаете ничего. Затем правительство облагает налогами ваш процентный доход, поэтому чистым результатом является ваша потеря денег на накоплениях. Вот почему копящие поигрывают”.

Богатый папа редко говорит о накоплениях денег после этого заявления. Вместо этого он начал обучать нас тому, как заставить деньги работать на нас, путем приобретения активов, или как он это называл “превращение денег в богатство”. Мои мама и папа превращали свои деньги в долги, думая, что это активы. И у них не было того, что можно накапливать. Хотя они упорно трудились и не имели денег на накопления, они все время твердили своим детям: “Получайте работу, работайте упорно и копите деньги”. Возможно, это было хорошим советом для индустриального века, но этой плохой совет для информационной эпохи.

Как быстро ваши деньги движутся

Богатый папа был не против накопления денег. Но вместо того, чтобы бездумно советовать нам копить деньги, он часто говорил о скорости обращения денег. Вместо того, чтобы советовать нам “копить деньги на пенсию”, он часто говорил о “прибыли от инвестиций” и о “внутренней норме дохода”, что можно назвать по-другому: “Как быстро вернуться ваши деньги”. Вот суперпростой пример:

Скажем, я купил за 100 тысяч долларов сдающийся в аренду дом и использовал 10 тысяч долларов из моих накоплений как начальный взнос. Год спустя доход от аренды - оплата кредита, налоги и другие затраты составили 10 тыс. долларов чистыми. Другими словами я получил мои 10 тыс. долларов накоплений назад.

Но теперь у меня был дом, то есть актив, который давал мне

дополнительные 10 тыс. каждый год. Теперь я смогу взять эти 10 тыс. и купить другую собственность, ценные бумаги или бизнес.

Это то, что некоторые люди называют скоростью обращения денег, а мой богатый папа называл “как быстро мои деньги вернутся ко мне” или “какова моя прибыль от вложений”. Человек, искушенный в финансах, захочет, чтобы его деньги вернулись и он смог продвинуться дальше и вложить их в другой актив. Вот вам еще одна причина, почему богатый становится богаче, а все остальные пытаются скопить на черный день или экономят копейки и копят на пенсию.

Играем с реальными деньгами

В начале этой главы я привел историю моей старой подруги, которая почти приближалась к пенсионному возрасту, имела 250 тысяч долларов сбережений и была озабочена тем, что делать дальше. Она знала, что ей нужно около 35 тыс. в год, чтобы прожить, а процент от ее 250 тысяч не давал этого уровня дохода. Я использовал тот же простой пример, когда мы берем 10 тысяч долларов из накоплений и покупаем за 100 тысяч дом, чтобы объяснить ей, как вложения смогут помочь ей решить ее финансовую проблему. Конечно, ей потребуется научиться, как вкладывать деньги в собственность, но сначала найти такую возможность вложения. Когда я объяснил ей, что такое “скорость обращения денег” и “доход от вложений”, она застыла как эмоционально, так и умственно. Хотя она понимала смысл всего этого, страх потерять свои с трудом накопленные деньги затмевал возможность применить новую выигрышную формулу. Все, что она до сих пор знала, это как работать и копить деньги. По сей день ее деньги все еще находятся в банке и когда я недавно увидел ее, она сказала: “Я люблю свою работу, поэтому я думаю, что смогу поработать еще несколько лет, это поддерживает меня в форме”. Когда она отошла, я слышал, как мой богатый папа сказал: “Одна из основных причин, почему люди работают так тяжело в том, что они никогда не научатся как заставить свои деньги работать на них. Поэтому люди работают всю свою жизнь, а деньги отдыхают”.

Как научить Ваших детей заставить их деньги работать

Дальше идут идеи, которые возможно вы захотите использовать, чтобы обучить ваших детей тому, как заставить свои деньги работать. Опять я предупреждаю родителей, что не надо заставлять детей учиться этому, если они не хотят. Хитрость родителя в том, чтобы найти пути, как заставить ребенка захотеть учиться, а не заставить его.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ТРЕХ ПОРОСЯТ

Когда я был маленьким мальчиком, мой богатый папа попросил меня купить 3 разных копилки-поросенка. На них были такие вывески:

Десятина: богатый папа полагал, что необходимо жертвовать церкви и давать на благотворительность. Он брал 10 процентов от своего общего дохода и отдавал его как десятину. Он часто говорил: “Бог не нуждается в том, чтобы получать, но человек нуждается в том, чтобы отдавать. За многие годы я увидел, что многие из богатейших людей мира начинали свои жизни с привычного отдавать десятину.

Богатый папа был убежден, что он обязан своему везению в финансовых делах десятине. Он часто говорил: “Бог - мой партнер. Если ты не будешь платить своему партнеру, то он прекратит работать и тебе нужно будет, трудиться в 10 раз больше”.

Накопления: Второй банк был для накоплений. Как в догму богатый папа верил в то, что необходимо иметь достаточно накоплений для покрытия стоимости расходов за один год. Например, если сумма ваших общих расходов за год была 35 тысяч долларов, то он считал необходимым иметь 35 тысяч сбережений. После того, как он имел эту сумму сбережений, из остальной части он платил десятину. Если расходы росли, то и сумма, которую он вкладывал в сбережения увеличивалась соответственно.

Инвестирование: По моему мнению, именно этот банк дал мне преимущество в жизни. Именно этот банк обеспечил меня деньгами, посредством которых я научился рисковать.

Для моей подруги, имеющей 250 тыс. долларов сбережений, неплохо было бы иметь такой банк в девять лет.

Когда ребенку девять лет, он начинает поиски своей индивидуальности. Я думаю, для меня понимание того, что не нужно денег, не нужно работы, а нужны вложения, помогло бы выковать свою личность. Я бы научился финансовой уверенности вместо необходимости обеспечивать финансовую безопасность.

Другими словами, именно третий банк дал мне реальные деньги, чтобы начать рисковать, делать ошибки, получать уроки и обретать опыт. Это оказалось полезным для всей моей жизни.

Одна из первых вещей, в которые я стал вкладывать деньги, была коллекция редких монет, которую я имею до сих пор. После монет я начал вкладывать в ценные бумаги, а затем в недвижимость.

Но больше, чем я вкладывал в активы, я вкладывал в свое образование. Сегодня, когда я говорю о скорости обращения денег и о доходах от инвестиций, я говорю с высоты сорокалетнего опыта. Моя подруга с 250 тысячами накоплений, приближающаяся к пенсионному возрасту, только начинает получать такой опыт. Именно отсутствие такого опыта заставляет ее бояться потерять с трудом заработанные деньги. А мои годы опыта дают мне преимущество в этой области.

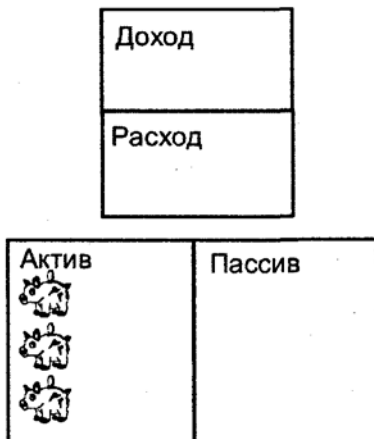
Предоставляя своим детям три этих пороссячьих банка, вы можете дать им начальный капитал для получения бесценного опыта пока они молоды. Когда у них есть эти 3 банка, и они развивают полезные навыки, вы возможно захотите взять своих детей на биржу и позволите им открыть счет покупая взаимные фонды или ценные бумаги на деньги, изъятые из их банка Поросят, под вывеской “Накопления”. Я рекомендую позволить детям сделать это для того, чтобы они получили умственный, физический и эмоциональный опыт от этого процесса. Я знаю многих родителей, которые оказывают подобную услугу своим детям. Хотя вы помогаете своим детям получить маленький портфель ценных бумаг, это дает им бесценный опыт - а в реальном мире опыт так же важен, как и образование.

ЗАПЛАТИТЕ СНАЧАЛА СЕБЕ

Недавно я был на шоу Опры Уинфри. Одним из главных вопросов, которые задавала аудитория был “Как вы платите себе”. Я был шокирован, что для многих взрослых идея о том, что вы платите сначала себе была новой и трудной. Причина в том, что многие взрослые были в домах и они не могли позволить сначала платить себе. Покинув это шоу, я понял, что начав мою жизнь с системы Трех копилочек-поросят, мой богатый папа научил меня, как платить сначала себе. Сегодня, будучи взрослым, моя жена и я все еще имеем Три копилки-поросенка, расположенные на нашем буфете и мы все еще откладываем десятину, накопления и инвестиции. Когда я изучал жизни очень богатых людей, я видел, что идея платы себе в первую очередь первостепенна в их умах. Это основа их жизни. Недавно я слушал выступление гуру в инвестировании и управляющего фондовой биржи Сэра Джона Темплтона, который говорил, что делает все от него зависящее, чтобы прожить на 20 процентов от своего дохода и накопить, отдать десятину и инвестировать 80 процентов. Многие люди живут на 105 процентов своего дохода и ничего не оставляют для платы себе. Вместо того, чтобы платить себе сначала, они платят сначала всем остальным.

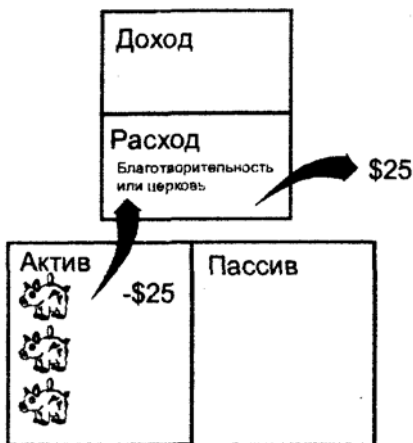
БУМАЖНАЯ РАБОТА

Богатый папа развил для нас идею пороссячьих банков. Он хотел быть уверенным, что Майкл и я сможем внести наши пороссячи банки в наши финансовые отчеты. По мере того, как мы заполняли наши пороссячи банки, он также хотел, чтобы мы вели денежные расчеты для банков в грубых финансовых отчетах. Вот каким образом он хотел, чтобы мы вели наши денежные расчеты для банков:



Если мы переносили деньги с нашего счета или из банка мы должны были записать это. Например, если я переводил 25 долларов из моей десятины и относил на благотворительность или церкви, я должен был записать этой в мои ежемесячный финансовый отчет.

Мои финансы выглядели бы так в этом месяце:



Имея *Три копилки-поросенка* и деньги в своих финансовых отчетах, я получил годы финансового образования и опыта, которые

большинство взрослых еще больше детей никогда не получали. Мой богатый папа говорил: “Слово *расчет* происходит от слова рассчитывать. Если ты собираешься быть богатым, ты должен уметь *рассчитывать* свои деньги”.

Я даже не могу сказать вам, насколько мне важна сейчас идея расчета и рассчитывания, и это важно для всех. Когда банк вежливо отказывает вам в кредите, а большинству случаев банк говорит вам, что они озабочены тем, что вы не рассчитываете свои деньги. Когда Международный Валютный Фонд (МВФ) говорит, что страна не достаточно прозрачна, он имеет в виду, что эта страна должна показать ему четкий финансовый отчет. Прозрачность означает ясность настолько, что любая заинтересованная сторона может легко увидеть, куда и кому идут наличные деньги. Другими словами, МВФ требует, чтобы нация была полностью ответственна так же, как мой богатый папа хотел, чтобы были ответственны Майкл и я.

Поэтому являетесь ли вы маленьким ребенком, семьей, бизнесом, церковью или большой нацией, способность управлять своими деньгами и быть ответственными за них это важнейшее умение в жизни, которому стоит учиться.

Это начало

С помощью простой идеи использования настольных игр, банков Трех Поросят и простейших финансовых отчетов, мой богатый папа готовил нас ко вступлению в реальный мир денег. Хотя это было просто теоретически, но не легко выполнимо. Одним из наиболее важных уроков, которые я усвоил из этого процесса, был урок о ценности финансовой дисциплины. Я знал, что раз в месяц мне нужно будет отчитаться за мои финансы перед богатым отцом. Тогда определенно были месяцы, когда мне хотелось убежать и спрятаться. Теперь, оглядываясь назад, я могу сказать, что самыми плохими месяцами часто были те, когда я зарабатывал больше всего, потому что я узнал многое о себе. Я также знаю, что эта дисциплина помогла мне в школе, потому что именно отсутствие дисциплины, а не отсутствие ума навлекло на меня неприятности в учебе.

Вот так мой богатый папа учил своего сына и меня управлять с деньгами в реальном мире. В следующих главах я перейду к более продвинутым упражнениям, которые вы сможете испробовать, и к другим урокам, которые попутно вы сможете выучить. Следующие уроки важно выучить, потому что сегодня, просто накапливая деньги на черный день, вы можете прийти к финансовому краху. В индустриальный век накопление денег было бы хорошей идеей, но в информационную эпоху накопление денег - это понятие, которое не соответствует скорости изменений, вызванных изменениями в информации. В информационную эпоху вы хотите знать, как быстро движутся ваши деньги и как упорно они на вас работают.

Различие между хорошим и плохим долгом

Мои мама с папой потратили большую часть своей жизни пытаясь вылезти из долгов.

Мой богатый папа, напротив, потратил большую часть своей жизни, чтобы быть все в большем и большем долгу. Вместо того, чтобы советовать мне и Майклу избегать долгов и оплатить счета, он часто повторял: “Если вы хотите быть богатыми, вы должны знать разницу между плохим и хорошим долгом. Но наш богатый папа интересовался не самим долгом, он хотел, чтобы мы знали разницу между хорошим и плохим в финансах. Он был более заинтересован в том, чтобы развить наш финансовый гений.

Знаете ли вы разницу между хорошим и плохим?

В школе учителя посвящают большую часть своего времени правильным и неправильным ответам. В церкви большинство дискуссий посвящено сражению между добром и злом. И в денежных вопросах богатый папа учил своего сына и меня понимать разницу между хорошим и плохим.

Бедные банки

Когда я был ребенком, от многих бедных семей я слышал, что нельзя доверять банкам и банкирам. Многие бедные люди чувствуют себя не в своей тарелке, разговаривая с банкиром, облаченным в костюм. Поэтому, вместо того, чтобы пойти в банк, многие из них просто прячут свои деньги под матрасы или в другое безопасное место, но только не в банк. Если кому-нибудь нужны деньги, люди собираются вместе, объединяют свои деньги и дают их взаймы тому члену группы, который в них нуждается. Если же они не могут найти друга или члена семьи, которому можно одолжить деньги, бедные часто используют ломбард в качестве банка. Вместо того, чтобы заложить свой дом в качестве гарантии они заложат свою циркулярную пилу или телевизор и им назначат высокие проценты. Сегодня бедным назначают в США процентную ставку в некоторых штатах в 400 процентов на короткий срок.

Многие штаты пытаются регулировать максимальную процентную ставку, которая может быть назначена. Но все-таки цена кредита очень высока. Когда я понял, как плохо эти финансовые институты обращаются с бедными, до меня дошло, почему так много

бедных не верят людям в костюмах. Я также знаю, что доверие имеет две стороны медали. Для бедных все банки и банкиры плохие, они эксплуатируют их. А банки и банкиры часто имеют сходное мнение о бедных.

Средний класса и банки

Мои родители, как и большинство людей среднего класса, видели в банках безопасное место для хранения денег. Они часто говорили своим детям: “Это также безопасно, как хранить деньги в банке”. Итак, они рассматривали банки как хорошее место для хранения своих денег”. Но они также считали, что одалживать слишком много плохо. Вот почему моя мама с папой всегда старались оплатить свои счета как можно раньше. Одной из их целей было выплатить деньги за дом и владеть им свободно. Чтобы суммировать их взгляды, можно сказать: банку это хорошо, накопления хорошо, а одалживать плохо. Вот почему моя мама постоянно повторяла: “Никогда не занимай и не давай займы”.

Богатые и банки

Мой богатый папа учил меня и Майкла быть более грамотными финансово. Как я ранее говорил в этой книге, одно из определений ума в способности делать более четкие разграничения или умножать разделяя. А если более точно, то богатый папа не просто слепо верил, что накопление денег - это хорошо, или что долг - это плохо. Вместо того он проводил массу времени, разъясняя нам разницу между хорошими и плохими накоплениями, хорошими и плохими затратами, хорошими и плохими долгами, хорошими и плохими потерями, хорошими и плохими доходами, хорошими и плохими налогами, хорошими и плохими вложениями. Богатый папа учил нас думать и повышать финансовую грамотность, делая более четкие разграничения. Другими словами, чем больше вы видите отличий между хорошими долгами и плохими долгами, хорошими накоплениями и плохими накоплениями, тем выше ваш финансовый IQ. Если вы Считаете, что что-то вроде долга только плохо, или только хорошо, тогда это означает, что ваш финансовый IQ мог бы быть и выше.

Эта книга не будет углубляться в специфические отличия между хорошим и плохим. Но если вы заинтересованы в том, чтобы выяснить больше, то книга номер три Путеводитель Богатого Папы по инвестициям даст вам дальнейшее объяснение различий между хорошими долгами и плохими, и то же будет касаться расходов, потерь, налогов и так далее.

Задача этой книги - предупредить родителей, чтобы они были

осторожными, произнося следующее:

- Избавиться от долга.
- Копите деньги.
- Платите по счетам.
- Избавьтесь от кредитных карточек.
- Не занимайте денег.

Повторяя то, что было сказано раньше, можно суммировать, что: бедные склонны думать, что все банки плохие и избегать их; средний класс считает, что некоторые услуги банков хороши, а некоторые плохи; мой богатый папа учил нас видеть хорошее и плохое во всем. Поощряя нас видеть как хорошее, так и плохое в большинстве финансовых вопросов, он развивал нашу способность находить точные отличия и, таким образом, повышал нашу финансовую грамотность.

Развитие финансовой сообразительности вашего ребенка

Одним из самых важных уроков, которые дал нам наш богатый папа, был урок под названием “Думай как банкир”. Он также называл его “Академия денег, как превратить свинец в золото” или “Как делать деньги из ничего”.

Те, кто читали книгу Бедный Папа Богатый Папа, наверное, вспомнят комическую историю, которая была в ней. Это была история обо мне, когда я учился думать как банкир или как алхимик, человек, который превращает свинец в золото.

Вместо того, чтобы рассматривать банки как зло, что делают большинство бедны, богатый папа хотел, чтобы Майкл и я понимали, как работают банки. В этот период нашего развития он время от времени брал нас в свой банк и сажал нас в вестибюле, чтобы мы наблюдали, как приходят и уходят люди. Наконец, после того, как мы проделали это упражнение несколько раз, он спросил нас: “Ну, и что же вы, ребята, видите?”

Нам было по четырнадцать лет и мы многого не видели. Майкл и я напустили на себя скучающий вид, как делают большинство подростков, когда им задают вопрос и Майкл ответил: “Люди входят и выходят”.

“И я тоже самое видел”, — сказал я.

“Хорошо”, - сказал богатый папа, подводя нас к стойке банковского служащего. Здесь он указал на женщину, которая вносила вклад в банк. “Видите это?” - сказал он.

Мы кивнули.

“Хорошо”, - сказал он, подводя нас к стойке, за которой сидел один из служащих банка. “Что вы видите здесь?”

Майкл и я видели, как человек в костюме, сидящий здесь, заполнял финансовый отчет и разговаривал с банкиром. “Я вообще-

то не знаю, но если бы мне нужно было догадаться, я бы сказал, что он берет в кредит деньги”, - ответил я.

“Хорошо, - сказал богатый папа, - вы в конечном счете увидели то, что я хотел”, - и заметил, что нам пора уходить.

Залезая в машину, нагретую гавайским солнцем, Майкл спросил: “И что же мы видели?”

“Хороший вопрос, - ответил папа. ~ И что же вы видели?”

“Я видел людей, входящих и кладущих деньги в банк, - сказал я. - А затем я видел людей, входящих в банк и берущих деньги из него”, - это все, что я видел.

“Очень хорошо, - сказал богатый папа. И чьи же это были деньги? Это были деньги банка?”

“Нет, - сказал Майкл, - это были деньги людей. Банк делает деньги за счет денег других людей. Они вносят деньги и берут деньги, но это не их деньги”.

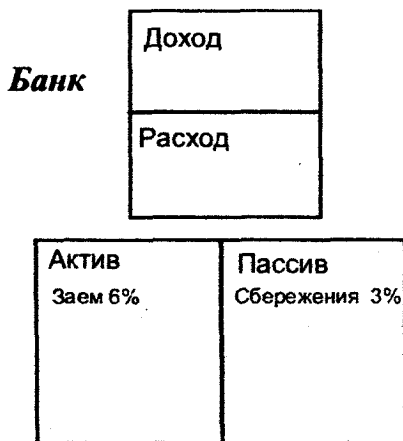
“Хорошо, - опять сказал богатый папа, поворачиваясь ко мне. - А что твои родители пытаются сделать всякий раз, когда идут в банк?”

Подумав минутку, я ответил: “Они пытаются сделать все возможное, чтобы сэкономить деньги. И если они занимают деньги, они делают все возможное, чтобы выплатить долг из денег, которые они заняли. Они думают, что накопления это хорошо, а долги - плохо”.

“Очень хорошо, - сказал богатый папа. - Ты очень наблюдательный”.

Сдвинув бейсболку назад, я пожал плечами и сказал себе: “Большое дело”. Мы возвращались в офис богатого отца.

Сидя у себя за столом, богатый папа нарисовал диаграмму финансового отчета:



“Вы понимаете эту финансовую схему?” - спросил богатый папа.

Майкл и я изучали ее в течение минуты. “Да, я понимаю ее, - сказал Майкл. К этому времени мы уже разбирали многие финансовые рисунки и нам был понятен ход мыслей богатого отца. - Банк берет и хранит деньги и платит 3% клиенту. Затем дает их взаймы под 6% тому, кто занимает.

Кивнув, богатый папа сказал: “А чьи это деньги?”

“Это деньги, отданные на хранение, - ответил я быстро. - Как только они поступают, банкир сразу же отдает их на кредиты”.

Богатый папа опять кивнул. Помолчав немного, давая нам возможность все осознать, он сказал: “Когда я играл с вами в Монополию, я часто говорил вам, что вы видите формулу богатства. Это так?”

Мы согласились. “Четыре зеленых дома и один красный отель”, - ответил я спокойно.

“Хорошо, - сказал богатый папа. - Что хорошего в недвижимости, так это то, что вы можете ее видеть, но теперь вы старше, и я хочу, чтобы вы видели то, что глаз не видит”.

“А что глаза не могут видеть?” - мы были сбиты с толку.

Богатый папа кивнул: “Вы теперь старше. Ваш ум уже более развит. Я хочу начать обучать вас видеть умом то, что бедные люди и люди среднего класса видят редко... они часто не видят этого, потому что не знакомы с финансовыми отчетами и не знают, как они работают”.

Майкл и я сидели тихо, ожидая. Мы знали, что он уже почти готов показать нам что-то простое, но глубокое. Но это будет глубоким, если мы сможем разглядеть это за простотой. Папа нарисовал следующую диаграмму.

Финансовый отчет богатого отца:

***Богатый
Папа***

Доход
Расход

Актив Потребительский заем 12%	Пассив Банковский заем 6%
---	--

Майкл и я сидели некоторое время, уставившись на диаграмму. Как я уже сказал, это была простая диаграмма, но она могла бы стать

глубокой, если бы мы разглядели все это за простотой. Наконец я сказал: “Итак, вы занимаете деньги и даете их займы, как делают банки”.

“Правильно, - сказал богатый папа, - ты помнишь, как твои родители часто говорили, что нельзя одалживать и давать займы деньги”.

Я кивнул.

“Вот почему они сражаются с деньгами, - сказал богатый папа. - Сначала они концентрируются на накоплении денег, а если они занимают деньги, то занимают их на пассив, который считают активом (такие вещи, как машины и дома), предметы, из-за которых деньги убывают, а не пребывают. Они работают усердно, чтобы заплатить долги для того, чтобы потом сказать: “Я владею этим свободно и безраздельно”.

“Это плохо, что они так делают?” - спросил я.

“Нет, - сказал богатый папа, - это не вопрос, хорошо это или плохо, это вопрос образования”.

“Образования? Какое отношение к этому имеет образование?” - удивился я.

“Ну, - сказал богатый папа, - так как твои родители недостаточно образованы в том, что касается денег, лучшее, что они могут делать, это копить деньги и быстро выплачивать долги. При таком уровне финансового образования или “финансовой мудрости”, как я это называю, этот стиль управления деньгами - лучше для них”.

“Но если они захотят делать то, что ты делаешь, - сказал Майкл, - они должны повысить свое финансовое образование”.

Богатый папа кивнул: “Именно это я хочу сделать с вами двумя прежде, чем вы закончите школу. Если вы не научитесь тому, чему я вас учу до окончания школы, то уже никогда не научитесь. Если вы закончите школу без такого образования, то мир возьмет верх над вами только из-за того, что вы не знаете достаточно о деньгах”.

“Вы имеете в виду, что реальный мир обучит нас?” - спросил я.

Папа кивнул.

“Итак, вы берете займы деньги, чтобы делать деньги”, - уточнил я.

“Правильно, — ответил папа.

“А мои родители работают для денег, затем пытаются накопить их и никогда не занимать”.

Богатый папа продолжил: “И вот почему так трудно им стать богатыми”.

“Потому что они усердно работают, чтобы заработать деньги”, - добавил я в поисках объяснения.

Мой богатый папа сказал: “Вы можете работать только так упорно и получать лишь столько много за свою тяжелую работу. Для большинства людей существует предел того, сколько денег они смогут

получить за свой труд”.

Майкл добавил: “Значит существует предел того, сколько можно скопить. Как ты сказал, налоги с заработной платы служащих очень высоки”.

Богатый папа спокойно откинулся на стуле. Урок прошел нормально.

Вернувшись к диаграмме на столе отца, я указал на колонку актива и пассива.

Богатый Папа

Доход
Расход

Актив Потребительский заем 12%	Пассив Банковский заем 6%
--	-------------------------------------

Я сказал: “Значит вы точно так же, как в банке: берете деньги у банка и затем находите пути, чтобы одолженные деньги принесли еще больше денег.

Богатый папа посмотрел на меня и сказал: “А теперь давая посмотрим на финансовый отчет твоих родителей.

Услышав это, я облокотился на спинку стула. Я знал, куда он клонит. Это было ясно как день. Используя схему, он нарисовал финансовый отчет моих родителей.

Бедный Папа

Доход
Расход

Актив Заем 6%	Пассив Сбережения 3%
-------------------------	--------------------------------

Богатый папа, Майкл и я сидели и смотрели на отличия в двух финансовых отчетах. Я даже не подозревал, насколько глубок будет этот простой урок для меня в моей жизни. Но он повлиял на то, как я стал смотреть на мир после этого. Так много уроков я вынес из этого

простого примера, но я просто продолжаю учиться этому и по сей день.

Многие из этих уроков завуалированы. Я бы предложил сесть с друзьями и обсудить все эти нюансы и их роль в жизни. Я бы предложил потратить время, чтобы обсудить следующее:

- Что случается с людьми, если их финансовая смекалка не обеспечивает того, чтобы активы приносили денег больше, чем необходимо для покрытия пассивов в их жизни?

- Сколько времени потребуется для того, чтобы накопить деньги вместо того, чтобы занять их? Например, как много времени потребуется, чтобы скопить 100 тысяч долларов, вместо того, чтобы занять эти деньги, если вы зарабатываете 50 тысяч долларов в год и у вас есть семья, которую нужно кормить, одевать и давать образование?

- Насколько быстро вы продвинетесь вперед, если вы сможете занять деньги и заработать на этом, вместо того, чтобы усердно работать и копить деньги, а затем попытаться заработать на том, что скопили?

- Как один папа взял актив, то есть свои накопления, и превратил их в пассив (“Те, кто копит - теряют”), в то время как другой папа взял в долг и превратил его в актив?

- Какие финансовые навыки вам потребуются для того, чтобы быть человеком, который сможет одалживать деньги и на этом делать деньги?

- Как нужно учиться, чтобы приобрести такие навыки?

- Какие долгосрочные и краткосрочные риски присущи обоим типам финансовых схем?

- Чему мы учим своих детей?

Если вы потратите время на обсуждение этих вопросов, я думаю, вы поймете, почему некоторые люди становятся богатыми и почему большинство людей борются с финансовыми трудностями всю свою жизнь. Многие жизненные финансовые сражения и победы вращаются вокруг предмета денег, накоплений и долгов.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ — НАЧИНАЙТЕ С МАЛОГО

Богатый папа обычно говорил: «Рассматривайте свои долги так же, как вы относились бы к заряженному ружью». Причина, по которой богатый папа часто говорил, что важно знать разницу между хорошим и плохим долгом заключалась в том, что долг имеет способность сделать тебя, как богатым, так и бедным. Так и заряженное ружье может как защитить, так и убить тебя. В наши дни в Америке долг по кредитным карточкам губит жизнь многих семей, даже хорошо образованных.

Основная цель этой главы - дать вам возможность подумать о том, что вы говорите своим детям по поводу долгов. Если вы хотите, чтобы ваш ребенок вырос и имел возможность стать очень богатым за короткий период времени, то как родитель, вы должны научить своего ребенка основным навыкам управления долгами. Образование начинается с финансовых отчетов».

Если вы не научите своего ребенка ничему по поводу долгов, то существует большая вероятность того, что ваш ребенок будет бороться с финансовыми трудностями всю свою жизнь, при этом усердно работая, копя деньги и всю жизнь выбираться из долгов.

Следующие главы будут посвящены тому, как родители могут начать повышать финансовый IQ своего ребенка. Ребенок с высоким финансовым IQ сможет лучше применить ужасающую силу, заключенную в долге. Как говорил богатый папа: «Всегда относись к долгу как к заряженному ружью» и «Вы должны знать разницу между хорошим и плохим долгом».

Когда вы начнете обучать ребенка тому, что такое хороший и плохой долг, хорошие и плохие затраты, то вы начнете воспитывать финансовую гениальность вашего ребенка.

Обучение на реальных деньгах

Когда мои мама с папой объявили, что у них нет денег, чтобы послать меня в колледж, все, что я сказал, было: “Это не проблема. Мне не нужны ваши деньги, чтобы учиться. Я найду свой собственный способ платить за свое образование”. Я мог сказать это с уверенностью, потому что к тому времени уже зарабатывал деньги. Но не при помощи денег, которые я зарабатывал, я собрался продолжать обучение. Именно уроки, которые я получал, зарабатывая деньги, позволят мне учиться в колледже. Все началось с урока моего богатого отца, который стоил 10 центов в час. В возрасте девяти я понял, что смогу выжить самостоятельно.

Я перестал помогать своему сыну и начал обучать его.

Недавно папа подошел ко мне и сказал: “Я думаю, что мой сын мог бы быть следующим Биллом Гейтсом. Брайану только 14 лет, но он уже очень интересуется бизнесом и инвестициями. После чтения твоих книг, я тоже осознал, что порчу его. Желая помочь ему, я на самом деле стою у него на пути. Поэтому, когда он подошел ко мне и сказал, что ему нужны новые клюшки для гольфа, я предложил ему другой выход”.

“А как ты стоишь у него на пути?” - спросил я.

“Я учил его работать для денег, - сказал папа. - Обычно, если он подходил ко мне и просил клюшки для гольфа, я предлагал ему пойти заработать и купить их. Прочитав твои книги, я понял, что запрограммировал его быть усердно работающим потребителем. Он был запрограммирован быть тяжело работающим человеком вместо того, чтобы быть богатым человеком, который знает, как заставить свои деньги работать на себя”.

“И что же ты сделал по-другому?” - спросил я.

“Ну, я сказал ему походить по соседям и поискать работу, которую нужно сделать. Обычно я давал ему деньги, если он соглашался, и говорил ему, чтобы он экономил, чтобы купить новые клюшки для гольфа”.

“Это интересно, - ответил я. - Вместо того, чтобы учить его тому, что он автоматически заслуживает денег, ты сказал ему, чтоб он пошел и поискал возможности, как заработать деньги”.

Соглашаясь, гордый папа сказал: “Я думал, что он рассердится, но он был восхищен идеей начать свой собственный бизнес. Что-то свое гораздо лучше, чем постоянно просить меня дать денег. Поэтому он пошел и нанялся стричь лужайки №1 все лето и вскоре имел уже 500 долларов, что было больше, чем я давал ему на клюшки. Но затем

я сделал кое-то что еще”.

“И что же ты сделал?” - спросил я.

“Я повел его на биржу и купил быстро растущую акцию стоимостью 100 долларов и сказал ему, что это будут деньги на его обучение в колледже”.

“Это хорошо, - сказал я. - А потом ты разрешил ему купить клюшки для гольфа?”

“О, нет, - сказал папа, раздуваясь от гордости, - я сделал то, что сделал бы твой богатый папа”.

“И что же?” - спросил с любопытством.

“Я взял его 400 долларов и сказал ему, что буду держать их у себя до тех пор, пока он не найдет актив, который позволит ему купить клюшки для гольфа”.

“Что? - спросил я. - Ты сказал ему купить актив? Ты отложил его вознаграждение на более долгий срок?”

“Да, - сказал папа. - Ты ведь сказал, что важно откладывать удовлетворение. Поэтому я взял его деньги”.

“И что случилось потом?” - спросил я.

“Ну, полчаса он позлился, но затем он понял, чего я добиваюсь. Раз он понял, что я пытаюсь научить его чему-то, он начал думать. И раз он понял, что я делаю, он получил урок”, - сказал папа.

“И что это был за урок?” - спросил я.

“Он подошел ко мне и сказал: “Ты пытаешься сохранить мои деньги, не так ли? Ты не хочешь, чтобы я их выбросил на набор клюшек для гольфа. Ты хочешь, чтобы я получил клюшки и остался при своих деньгах. Именно это я должен усвоить, не так ли?” - сказал папа сияя.

“Он получил урок. Он понял, что может сохранить свои заработанные деньги и получить клюшки для гольфа. Я так горд им”, - добавил папа.

“Ухты, - это все, что я мог сказать, - в возрасте четырнадцати лет он понял, что он может сохранить деньги и получить клюшки?”

“Совершенно верно, - сказал папа. - Он понял, что он сможет иметь и то, и другое”.

Опять же я сказал: “Ух ты! Большинство взрослых не усвоят этот урок. А как он смог?”

“Он начал читать колонку объявлений “требуется” в газете. Затем он пошел в магазин для гольфа, чтобы выяснить, в ком и в чем они нуждаются. Затем в один из дней он пришел домой и сказал, что ему нужны его деньги. Он нашел путь, как сохранить деньги и получить клюшки”.

“А ну-ка, расскажи мне”, - сказал я с нетерпением.

“Он нашел человека, который предлагал автоматы для продажи конфет. Он опять пошел в магазин для гольфа и спросил, смогут ли они разместить два таких автомата в своем магазине. Магазин согласился, и он пришел домой и попросил отдать ему деньги. Мы

пошли назад к продавцу автоматов, купили два автомата и запас орешков и конфет на 350 долларов. Затем мы установили эти автоматы в магазине для гольфа. Раз в неделю он приходил в магазин забирал деньги из автоматов и заправлял автоматы. Спустя два месяца он имел более, чем нужно для покупки клюшек. И вот теперь у него есть клюшки и стабильный доход от шести автоматов - его актива". ^

“Шесть машин, - сказал я. - Я думал, он купил два автомата для продажи сладостей?”

“Так и было, - сказал папа. - Но как только он понял, что его автоматы - актив, он пошел дальше и купил еще больше того, что можно занести в актив. И вот, сейчас его счет на оплату колледжа стабильно растет. Его конфетные автоматы множатся. У него есть время и деньги платить за все игры в гольф, которые он хочет, потому что ему нет надобности работать, чтобы оплатить игры в гольф. В его планах быть чемпионом игры в гольф, а мне не нужно за это платить. А самое важное, он познает гораздо больше, чем если бы я дал ему тогда деньги”.

“Звучит так, как будто мы получим вскоре некий гибрид между чемпионом мира в гольф и Биллом Гейтсом”.

Гордый папа рассмеялся: “Понимаешь, это вовсе не имеет значения. Что важно, это то, что он знает, что он вырастет и может стать кем захочет”.

Он может стать кем захочет

Мы подробно обсудили то, что его сын знает, что он может вырасти и стать тем, кем захочет. Мой папа говорил: “Успех заключается в том, чтобы стать кем захочешь”. Создается впечатление, что ваш сын уже добился успеха”.

“Ну, теперь он по-настоящему счастлив, - сказал папа. - Он не один из школьной толпы. Теперь, когда у него есть свой собственный бизнес и собственные деньги, он имеет свою индивидуальность и чувство личной безопасности. Он не пытается думать, какую популярность он мог бы заслужить среди сверстников. Я думаю, что ощущение собственной индивидуальности дает ему время размышлять о том, кем он хочет стать и не пытаться стать тем, кого его друзья называли бы “крутым”. В ходе этого процесса он обрел большую уверенность в себе”.

Я кивнул, возвращаясь мысленно к своим школьным дням. Я с болью вспоминаю, что я был “аутсайдером”, а не “инсайдером”. Я помню, что не был для них своим. И как одиноко я чувствовал себя, будучи не признанным и не принятым “крутыми” ребятами. Оглядываясь назад, я понимаю, что мои занятия с богатым отцом дали мне ощущение собственной безопасности и уверенности на то, что я не был “крутой” личностью. Я знал, что хотя я не был самым умным и “крутым” парнем в школе, по крайней мере я понимал, что однажды стану богатым, это была отличительная черта, которую я

хотел иметь больше всего.

“Скажи мне, - спросил папа, отвлекая меня от школьных воспоминаний, что бы еще ты добавил к образованию моего сына? Он многого добился, у него все идет успешно, но я знаю, что он мог бы научиться большему. Что бы ты предложил?”

“О, замечательный вопрос. А как у него дела с бумажной работой?”

“Бумажной работой?” - спросил папа.

“Да, его записи, его финансовые отчеты. Насколько они совершенны?”

“Он этого не делает. Он просто устно докладывает мне каждую неделю и показывает мне свой сбор из автоматов и свои квитанции о покупке конфет для заполнения автоматов. Но нет никаких официальных финансовых отчетов. Что, это так трудно?”

“Да вообще-то не слишком и даже может быть очень легко. Будет лучше, если на первых порах это будет очень просто”.

“Ты имеешь в виду заполнение настоящих финансовых отчетов, таких же, как в игре CASHFLOW?”

“Да, - сказал я, - Даже легче. Самое важное то, что он должен увидеть полную картину финансового отчета, а затем сможет медленно, но уверенно добавлять больше деталей и тонкостей. Когда он сделает это, его финансовое IQ будет подниматься и подниматься, а финансовый успех будет расти”.

“Мы сможем сделать это, - сказал папа. - Я пришлю тебе копию первого финансового отчета, который мы сделаем”.

Мы пожали руки и разошлись. Неделю спустя я получил по почте копию финансового отчета его сына. Он выглядел так:

Деловой финансовый отчет Брайана за июнь:

Доход	
Доход от шести автоматов с конфетами	465 \$

Расход	
Конфеты и орешки	85\$
Зарплата Брайана	100\$
Фонд колледжа	150\$
Накопления	130\$

Актив		Пассив	
Накопления	680\$		0\$
Фонд колледжа	3700\$		
6 автоматов	1000\$		

Я послал свои поздравления и комментарии. Мои комментарии были следующими: “Где его личные расходы?” Его папа ответил по электронной почте: “Он заносит свои персональные расходы в отдельный финансовый отчет. Он не хочет смешивать расходы на бизнес с личными расходами”.

Я послал ответ: “Отличное упражнение. Важно знать разницу между личными и деловыми расходами. А как насчет налогов?”

Папа ответил: “Я пока не хочу его шокировать. Я оставляю это на потом. Пока я позволяю ему только выигрывать. Довольно скоро он узнает о налогах.

Восемь месяцев спустя

Около восьми месяцев спустя его папа прислал мне по электронной почте копию последнего отчета Брайана. “Я просто хотел, чтобы ты узнал об успехах Брайана. Совместный фонд, в котором находится его счет на оплату колледжа, в порядке, и в нем сейчас 6 тыс. долларов. У Брайана сейчас 9 автоматов для продажи конфет и он подумывает о покупке своего дела - автоматов, работающих на монетах, таких, как на игровых карточках из CASHFLOW. Он уже нанял бухгалтера на неполный рабочий день, так как работа с бумагами стала слишком сложной. Наступило время поговорить с ним о налогах и познакомить его с бухгалтерией. Ему только исполнилось 15 и я думаю, он готов к реальному миру. Его карточка финансовых отчетов в хорошей форме так же, как и его учебный табель. Возросла его уверенность в себе и оценки в школе тоже”.

В конце была приписка: “P.S. У Брайана даже появилась

подружка и он учит ее тому, что знает сам. Она говорит, что он ей нравится потому, что он не похож на остальных мальчиков и думает, что у него есть будущее. Кроме того, я думаю, она еще более заинтересована бизнесом, чем он сам. Его самооценка и уверенность в себе поднялись до небес. Самое важное то, что он учится стать тем, кем захочет. Спасибо. Папа Брайана”.

Часть работы, которая приносит мне наибольшее удовлетворение

Большая часть почты, которую мы получаем письмами или по электронной почте, очень позитивная и ободряющая. Я благодарю всех, кто написал нам добрые слова. Они воодушевляют нас как компанию двигаться дальше. Хотя 99% наших писем положительные, есть и отрицательные. Мы получили комментарии, подобные этим: “Вы не правы, я не согласен с вами” или “Вы оскорбили то, во что я верил”. Как я говорил, подавляющее большинство входящей корреспонденции положительное, и мы благодарим вас, потому что эта поддержка дает нам энергию работать дальше. Но мы также ценим и людей, которые указывают на наши ошибки. Поэтому продолжайте и хвалить, и ругать нас. Мы ценим это.

Вот еще одно часто повторяющееся послание: “Я сожалею, что не прочитал ваши книги и не играл в ваши игры 20 лет назад”. Таким людям я говорю: “Никогда не бывает слишком поздно и я хвалю вас за то, что вы признали, что могли бы делать некоторые вещи по-другому”. Некоторые люди будут помнить то, что они делали в прошлом, обвинять меня за оскорбление того, во что они верили и продолжать поступать так же, как они поступали в прошлом, даже если это больше не приносит пользы. Эти люди часто имели выигрышную формулу, которая срабатывала в прошлом, а в наши дни больше не действует, а продолжать жить по старой выигрышной формуле, которая уже не работает - это путь к поражению в жизни.

Но наибольшее, что приносит мне удовлетворение в моей работе - это письма от родителей, чьи дети учатся быть финансово безопасными, независимыми и уверенными в себе. Ребенок, который не ждет 20 лет, чтобы начать свое финансовое образование, делает эту работу особенно значимой. Детям, которым дана возможность почувствовать финансовую уверенность с ранних лет, дана и отличная возможность создавать свою жизнь такой, какой они хотят чтоб она была.

Крепкая финансовая основа не дает ребенку ответов в жизни. Основа и есть основа, однако если она крепкая, то дети могут вырасти и сами найти нужные ответы, то есть у них будет свобода прожить такую жизнь, какую они хотят.

Молодые будущие миллионеры

С того времени, как была выпущена книга *Бедный Папа Богатый Папа*, все больше и больше гордых родителей приходит ко мне и рассказывает истории, похожие на три следующие. Каждая история, иллюстрирующая инициативу и творчество отдельного ребенка, изумляет меня.

Один шестнадцатилетний парень из Аделаиды, Австралия, подошел ко мне и сказал: “После чтения вашей книги и игры в CASHFLOW я купил свою первую часть недвижимости, продал часть ее и положил 100 тыс. долларов в свой карман”. Он продолжил, что с помощью своего отца, адвоката, он провернул сделку по сотовому телефону, находясь в холле школы. “Моя мама беспокоится, что я позволю этим деньгам затуманить мне голову, но этого не произойдет. Я знаю разницу между активом и пассивом и я планирую, используя эти 100 тысяч, купить больше актива, а не пассива”.

Молодая девушка 19 лет из Австралии, прочитав мою книгу, начала покупать собственность, которую сдавала в аренду. Ее мама была ее партнером. Она сказала мне: “Я получила больше денег в качестве дохода от сдачи в наем, чем я бы получила работая служащей в магазине розничной торговли. Я не собираюсь на этом останавливаться. В то время, как большинство моих друзей выпивают в кабаках, я занимаюсь поиском возможностей для новых вложений”.

Двадцати шести летняя одинокая мать из Окленда, Новая Зеландия, сказала: “Я занимаюсь работой по социальному обеспечению, когда моя подруга, врач, дала мне вашу книгу и сказала: “Прочитай это”. Прочитав ее, я предложила своей подруге работать вместе, что мы и сделали. Мы выкупили медицинскую клинику, в которой она работала, всего за 1 тысячу долларов первоначального взноса. И доходами от работы медицинской клиники мы вносим оставшуюся часть стоимости. Затем из одинокой мамы, занимающейся работой по социальному обеспечению, я превратилась в финансово независимую маму. Сегодня я наблюдаю за докторами, работающими в моей клинике, за тем, как они ходят на работу, оставаясь дома с ребенком. Моя подруга и я ищем новые возможности для вложений, так как теперь у нас есть время на поиски”.

Поощряйте и защищайте творческие способности вашего ребенка

Вы можете заметить, что большинству из этих молодых людей не боялись одалживать деньги, чтобы стать богатыми. Они не говорили: “Избавьте нас от опасности и риска”. Они не боялись делать ошибки и не боялись прогореть. Вместо того, их поощряли

предпринимать рискованные шаги и учиться. Когда ребенка обучают на страхе сделать ошибку, его творческие способности калечатся и даже рушатся. То же происходит, когда родители говорят: “Делай как я”. А когда их поощряют думать самим, рисковать и искать свои собственные ответы, детская гениальность пробивается наружу, и их творческие способности защищены.

Я всегда поражаюсь, насколько творчески мыслят молодые люди. Предыдущие истории являются примером такого творчества. Поощряйте финансовое творчество вашего ребенка, пока он маленький. Вместо того, чтобы говорить детям, что делать, позволяйте им использовать свое природное творчество, позволяйте им находить свои собственные пути решения финансовых проблем и создавать такую жизнь, какую они хотят.

Самый большой риск

Наиболее частым комментарием, который я получаю от родителей, играющих со своими детьми в игру CASHFLOW, является: “Дети всегда обыгрывают меня. Они учатся гораздо быстрее, чем взрослые”. Существует множество причин, по которым это происходит. Одна из причин в том, что ребенок еще не ограничен страхом. Дети маленькие и знают, что если проиграют, то у них будет время отыгаться. Мне кажется, что для многих из нас, чем старше мы становимся, тем сильнее страх проиграть.

Так как мы учимся на своих ошибках, то самый большой риск из всех - это слишком долго ждать, чтобы сделать эти ошибки. У меня есть друзья, которые повторяют эту ошибку уже 20 лет и многие из них испытывают финансовые затруднения. Причина в том, что они не сделали достаточно ошибок, когда были моложе. Сейчас у многих нет времени и денег, а из этих двух факторов время наиболее значимо. Поэтому, пожалуйста, поощряйте ваших детей начать играть с реальными деньгами, изучать финансовые приемы, что повысит их финансовое благополучие, когда они вырастут. Самый большой риск из всех - не рисковать и не • учиться на ошибках, пока вы молоды. Чем старше вы становитесь, тем крупнее ошибки.

Другие пути повышения финансового IQ вашего ребенка

В июне 2000 года местный репортер из города Феникс, Аризона, брал у меня интервью. Он был приятной, но довольно критичной и циничной личностью. Мы были одного возраста и из одного круга. Его папа был уважаемым судьей в Бостоне, где он и вырос. Хотя мы были одного возраста и из одного социально-экономического и образовательного слоя, между нами была огромная разницы в финансовом положении. В возрасте 53 лет у него было накоплено мало, на что можно было жить после ухода на пенсию. Он сказал мне: “Я планировал написать большой роман на пенсии, но сейчас мне кажется, что мне всегда придется работать внештатным журналистом, чтобы оплачивать заемы и иметь пищу на столе”.

Тогда я спросил его: “Почему вы не начнете вкладывать деньги во что-нибудь. Почему бы вам не купить что-нибудь из недвижимости здесь, в Фениксе, а затем использовать время для написания книги, которая уже сидит в вас?”

Его ответом было: “Я не могу найти хорошей сделки здесь, в Фениксе. Вы могли бы сделать это 10 лет назад, но сейчас хорошую сделку заключить здесь невозможно. Рынок сейчас слишком неустойчив. Поэтому, когда фондовая биржа рухнет, то рынок недвижимости тоже, вероятно, рухнет. Я думаю, что делать вложения сейчас слишком рискованно”.

Эти отговорки, я думаю, он использовал всю свою жизнь. Я полагаю, что с ними он проживет до конца своей жизни. Я могу сказать, что по тем словам, которые он использовал. Если же он не изменит свои слова, то он не изменит свою жизнь.

Богатый словарный запас

Имея двух отцов, я мог сравнить сходства и различия между ними. Мне было почти 14 лет, когда я начал осознавать, что, хотя оба моих отца говорили по-английски, они говорили не на одном и том же языке. Один говорил языком школьного учителя, а другой - языком бизнесмена и инвестора. Оба говорили по-английски, но что они говорили, было совсем разным. Я остро воспринимал словарный запас человека. Я мог многое узнать о людях, просто слушая их слова. Например, у меня есть друг, который очень увлекается спортом. Я и он часто вели беседы о спорте. Но если я спрошу его, какова доля

долга в отношении собственного капитала к общей сумме активов касательно его долга, его глаза станут стеклянными, хотя вопрос очень простой. Если я задам этот вопрос по-другому, он поймет меня лучше. Я мог бы спросить так: “Как много вы должны за свой дом, и сколько на ваш взгляд он на самом деле стоит?” Используя эти слова, я задаю почти один и тот же вопрос и жду одинакового ответа. Разница в том, что он сможет понять меня, когда я использую один набор слов и не понять, когда я использую другие слова. Вот об этом данная глава - о силе слов.

Ничто не трудно, если вы используете простые слова

Оба отца учили меня не позволять себе пропускать те слова, которые я не понимал. Оба отца поощряли меня останавливать любого на середине предложения и просить его или ее объяснить смысл слова или слов, которые мне не понятны. Например, я был в адвокатской конторе своего отца, когда адвокат использовал слова, который богатый папа не понял. Богатый папа спокойно сказал: “Постойте. Я не понял, что вы только что сказали. Пожалуйста, объясните мне это на моем языке”. Богатый папа довел эту практику до крайности, особенно с адвокатами, которые любили использовать показные словечки. Когда адвокат сказал: “Вечеринка первых...”, богатый папа остановил его и спросил: “О какого рода вечеринке вы говорите? Об официальной в черных галстуках или об обычной вечеринке в моем доме?”

Мой умный папа говорил: “Многие люди полагают, что если они используют громкие слова, которые никто не понимает, что они выглядят более умными. Но проблема в том, что может они и выглядят умными, но общаться с ними невозможно”.

Когда у меня возникали трудности с некоторыми финансовыми терминами, богатый папа говорил: “Ничто не трудно, если ты используешь простые слова”.

У многих людей возникают финансовые трудности лишь потому, что они используют слова, которые сами не понимают. Два классических примера- это определение слов **актив** и **пассив**. ***Вместо того, чтобы дать мне определения только из словаря, которые очень расплывчаты, богатый папа дал мне определения, которые я мог использовать и понимать. Он говорил просто: “Актив кладет деньги в твой карман, а пассив - забирает их оттуда”. Для большей наглядности он говорил: “Если ты не будешь работать, актив накормит тебя, а пассив съест”.***

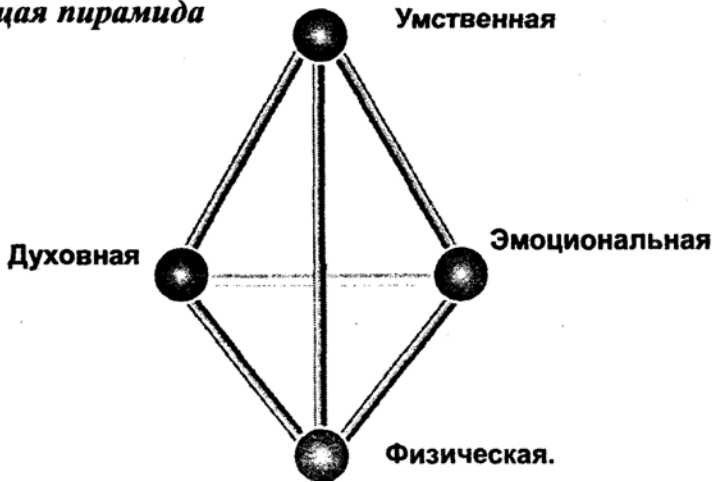
Тщательно анализируя определения богатого отца, вы можете заметить, что он использовал физическую активность, вместо только умственных и словесных определений, каковыми являются определения слова “актив” в словаре Вебстера: “Пункты баланса,

отражающие бухгалтерскую стоимость собственности, которой владеешь”.

Когда ты смотришь на определение в словаре, то ничуть не удивительно, что так много людей думает, что их дом - это актив. Прежде всего, большинство людей никогда не утруждали себя поисками слова в словаре; во-вторых, большинство людей склонны слепо принимать определения, когда кто-то, кого они считают авторитетом, типа банкира или бухгалтера, говорит им: “Ваш дом - это актив”. Как я говорил, когда банкир говорит, что ваш дом - это актив, он или она не врет. Банкир просто не уточняет, чей это актив. Я также говорил, что ум - это способность делать точные различия. В третьих, если вы на собственном опыте ощутили это слово, то вы лучше его поймете.

Когда вы посмотрите на обучающую пирамиду на следующей странице, вы начнете понимать, почему так много людей слепо принимают только ментальное определение слова. Большинство современных образовательных систем после третьего класса или приблизительно к девятилетнему возрасту склонны проводить только умственное обучение. Кубики, игрушки отбрасываются и ученики начинают учиться умом. Во время учебного процесса детям предлагается почти слепо принимать как факт то, что они читают или слышат от авторитетной фигуры учителя. Система, в этом смысле, сфокусирована на почти целиком умственном обучении. Эмоционально же ребенок учится остерегаться сделать ошибку и боится спросить или оспорить то, что было сказано. Физического же обучения, кроме обучения искусству и физкультуре в зале или на поле, почти не существует. Дети, которые имеют вербально-лингвистический склад, учатся хорошо. Дети же, которые имеют физические и артистические наклонности, начинают отставать. Детей в этом возрасте просят принимать умственные концепции как факт, без физического подтверждения. Вот, возможно, когда банкир сказал: “Ваш дом - актив”, большинство людей просто кивнули и восприняли это как факт без физического доказательства. Вот как нас обучают после девяти лет.

Обучающая пирамида



Сила существительных и глаголов

Мой богатый папа делал все возможное, чтобы мы имели физические ассоциации с каждым новым словом и понятием. Вот почему его определение актива и пассива имело ссылки на такие осязаемые понятия как “деньги” и “карман” и на некоторые типы деятельности, такие как “класть деньги в ваш карман”. Он использовал существительные “деньги” и “карман” и глаголы, такие как “класть” в своих описаниях. Эти существительные и глаголы я и Майкл понимали. Когда вы уделяете время обучению ваших детей денежным вопросам, будьте очень внимательны и используйте слова, которые они понимают. А если они физического склада ума, пожалуйста, особенно тщательно подбирайте определения, которые ваш ребенок может увидеть, потрогать или почувствовать независимо от возраста. Обучайте в играх, потому что они добавляют физический аспект к новому финансовому запасу слов, которые учит ваш ребенок.

Сила слов

В начале этой главы я упомянул о своей беседе с репортером. Он был очень ярким человеком, мы были почти одного возраста и я получал удовольствие от общения с ним. У нас были одинаковые интересы в жизни, но когда дело касалось денег, наши точки зрения разошлись. Два спорных вопроса сразу выбивали меня из колеи и я вынужден был быть очень осторожным с тем, что я говорил, потому что он мог неверно понять мои высказывания о деньгах. Первый спорный вопрос был в том, что деньги - эмоциональный предмет, а

второй - что я имел громадное уважение к возможностям прессы. Пресса имела силу как сотворить тебя, так и уничтожить,.. поэтому я был особенно внимателен к тому, о чем я говорил с ним, когда дело касалось моих взглядов на деньги.

Отрывок из интервью приводится ниже:

Репортер: “Почему вы *вкладываете* в недвижимость, а не в ценные бумаги”.

Автор: “Ну, вообще-то я *вкладываю* и в то, и в другое. Но совершенно верно то, что больше вложено в недвижимость. Прежде всего, каждый тип вложений имеет различные сильные и слабые места. Одной из сильных сторон, которые меня устраивают в недвижимости, является то, что недвижимость дает мне большой контроль, когда я плачу налоги”.

Репортер: “Вы говорите, что люди должны *избегать* уплаты налогов. Разве это не рискованно?”

Автор: “Я не сказал *избегать*. Я сказал, что недвижимость дает мне больше контроля над моими налогами”.

Только одно различие в определениях и понимании слов *избегать налогов* и *контроль над налогами* огромно. Мне потребовалось целых 20 минут, чтобы объяснить разницу между словами *избегать* и *контроль*. Чтобы объяснить различие, мне потребовалось объяснить разницу между налоговым законом для служащих и налоговым законом для вкладчиков. Я также вынужден был объяснить отличие между налоговыми законами о ценных бумагах и о недвижимости. Суть проблемы коммуникаций состояла в том, что как он служащий, он лишь немного контролировал свои налоги. Так как он их слабо контролировал, слово *избегать* звучало для него как уклоняться, а большинство из нас знает, что уклонение от налогов незаконно. Поэтому, когда я сказал контроль над налогами, он услышал уклонение от налогов, для него это было как знак опасности и он занял оборонительную позицию”. Унция понимания иногда требует тонны образования, чтобы что-то изменить. В данном случае не требовалось тонны образования, но потребовалось около 20 минут детального объяснения, чтобы разрядить обстановку. Я определенно не хотел, чтобы вся сила прессы обрушилась на меня из-за простого непонимания определений двух слов.

После этого интервью было продолжено:

Репортер: “Проблема с вашим советом заключается в том, что вы больше не можете здесь купить недвижимость. Цены здесь, в Фениксе, слишком высоки. Кроме того, как я могу найти собственность, купить ее дешево, отремонтировать ее и продать. У меня нет столько времени”.

Автор: “Ну, я не продаю недвижимость, я только вкладываю в нее”.

Репортер: “Вы говорите, что ремонт собственности и продажа ее с прибылью, это не вложение денег?” *

Автор: “С точки зрения терминологии инвестирования вы можете назвать покупку и продажу недвижимости вложением. Но в мире инвестирования люди, которые покупают что-то, не планируя использовать или владеть этим, чаще называются торговцами. Они покупают, чтобы продать. А инвестор обычно покупает, чтобы владеть и использовать актив для зарабатывания и получения капитала. Вот в чем заключается различие”.

Репортер: “Но вам не нужно продавать вашу собственность, чтоб получить капитал”.

Автор: “Нет, настоящий инвестор делает все возможное, чтобы получить капитал не продавая свою собственность. Первое правило инвестора - покупать и держать, покупать и держать, покупать и держать. Основная цель настоящего инвестора - увеличение своих активов, а не продажа. Они могут продать, но это не основное. По мнению инвестора, требуется слишком много времени, чтобы найти хороший объект инвестирования, поэтому лучше купить и сохранить его. Торговец покупает и продает в надежде увеличить свою денежную выручку каждый раз. Инвестор покупает и хранит, торговец покупает и продает”.

Репортер посидел немного, трясая головой и наконец сказал: “Это звучит для меня как тумба-юмба”. Затем он перешел к следующему вопросу.

Я чувствовал себя плохо, потому что был втянут в ту область дискуссии, которую должен был бы избегать. Я делал все возможное, чтобы использовать простой язык, но это дела не меняло. В своих попытках давать более четкие различия, я делал все еще более непонятным. Репортер: “Вы говорите, что не ищете собственности по низкой цене, которую можно отремонтировать и продать с прибылью для себя”.

Автор: “Я могу искать такую собственность, особенно если я могу купить и сохранить ее. Но мой ответ “нет”. Я не обязательно ищу дешевую собственность, требующую ремонта”.

Репортер: “А что же вы ищете?”

Автор: “Во-первых, я обычно ищу мотивированного продавца. Часто людям нужно продать что-то быстро и тогда они не обращают внимание на цену. Или вы ищете в банке объекты, которые стоят на пороге закрытия”.

Репортер: “Это звучит так, как будто вы выискиваете людей, у которых неприятности. Ведь это нечестно”.

Автор: “Ну, во-первых,, человеку нужно продать. Он будет рад иметь заинтересованного покупателя. Во-вторых, разве у вас не было

случая, когда вы хотите избавиться от чего-то, в чем больше не нуждаетесь, и получить за это деньги?”

Репортер: “И все же звучит для меня так, что вы ищете людей, над которыми у вас будет преимущество. Если нет, тогда почему вы покупаете объект, который вот-вот должен закрыться? Разве не будет причиной их закрытия то, что они переживают тяжелые экономические времена?”

Автор: “Вообще-то я понимаю, как вы это видите. С вашей точки зрения это имеет под собой основу. Но другая сторона медали в том, что банк подвергает процедуре банкротства владельца потому, что человек не выполнил свои обязательства перед банком. Не я их закрываю, а банк”.

Репортер: “Хорошо, я понял вашу мысль. Но я все-таки думаю, что именно так богатый отбирает что-то у бедного и слабого. Итак, после того, как вы найдете мотивированного продавца или закрывающийся объект, что еще вы ищете”.

Автор: “Следующее, что я делаю, это просматриваю суммы и смотрю, подходящее ли значение имеет коэффициент IRR (внутренняя норма дохода)”.

Репортер: “IRR? Почему это важно?”

Сразу же сказав IRR, я понял, что снова попал впросак. Возможно, я должен был сказать “ROI” или “наличные деньги от прибыли”. Тем не менее, я чувствовал, что я проигрываю по многим пунктам, разговаривая с этим репортером. Мне нужно было скорее из этого всего выбираться. Мне нужно использовать простые определения, такие, как использовал мой богатый папа. Поэтому я вернулся опять к разговору.

Автор: “Как я говорил ранее, моя цель как инвестора - покупать и держать. IRR или Внутренняя норма дохода важна, потому что она измеряет, как быстро я смогу вернуть свой вложенный начальный капитал, который часто называют первоначальной платой. Я хочу, чтобы мой начальный капитал вернулся как можно быстрее, потому что мне нужно быстрее закончить с этим и на полученные деньги купить другой актив”.

Репортер: “А как насчет дома. Разве вы не заинтересованы в выплате долга?”

Я понял в этот момент, что интервью проиграно. Я прекратил пытаться быть учителем и просто выдавал ему формулу вложений, которая была у меня в голове, и позволил ему решать самому, что делать с его газетной статьей.

Автор: “Нет, моя цель не выплата долга. Моя цель увеличить долг”. Репортер: “Увеличить долг? Почему вы хотите увеличить ваш долг?”

Как я сказал, в этот момент я понял, что интервью проиграно.

Я проигрывал еще больше, когда начал рассказывать ему о налоговых рисках, связанных с потерями ценных бумаг. Ему не понравилось то, что я сказал о ценных бумагах, потому что все его пенсионные накопления были в них. Пропасть в понимании друг друга становилась все шире, вместо того, чтобы уменьшаться. Куда же мы подошли к предмету инвестирования, мы не только использовали разные слова, но и были по разные стороны баррикад.

Тем не менее, в конце концов, он написал на удивление точный отчет о моих инвестиционных идеях, даже если с ними был совсем не согласен. Он даже прислал мне копию статьи для одобрения прежде, чем отдал ее в печать. Я же послал ему благодарственное письмо за его объективность вместе с одобрением статьи. Статья была так хорошо написана, что мне не нужно было вносить поправок. Однако, позже он позвонил мне и сказал, что редактор не будет печатать эту статью по причинам, которые тот не объяснил.

Почему не требуется денег, чтобы зарабатывать их

Меня часто спрашивают: “Разве не нужны деньги, чтобы их зарабатывать?” и мой стандартный ответ таков: “Нет. Деньги это только понятие, а понятия определяются словами. Поэтому, чем более тщательно вы выбираете слова, которыми пользуетесь, тем больше у вас шансов улучшить ваше финансовое положение”.

Я вспомнил, как я слушал Доктора Баклинстера Фуллера в 80-х годах. Во время одной из его лекций, которые я посещал. Баки начал рассказывать о силе слов. Он сказал: “Слова - это самый могущественный инструмент из когда-либо изобретенных человеком”. Будучи студентом, который провалился по английскому в средней школе, я имел довольно мрачную точку зрения на предмет слов, пока не услышал, как этот великий человек говорит об их могуществе. Именно его выступление помогло мне понять, что разница между моим богатым отцом и бедным отцом началась с разницы в их словах. Как я сказал раньше, мой настоящий папа имел словарный запас школьного учителя, а мой богатый папа имел словарный запас бизнесмена и инвестора.

Мой первый шаг к богатству

Когда люди спрашивают меня, что им нужно сделать, чтобы начать улучшать свое финансовое положение, я говорю: “Первый шаг к богатству - это введение финансовых слов в свой лексикон. Другими словами, если вы хотите быть богатым, начните с обогащения своего словарного запаса”. Я также сообщаю им, что английский язык состоит из 2 миллионов слов, а обычный человек использует только 5 тысяч слов. Я часто говорю: “Если вы всерьез решили стать богатым,

поставьте перед собой цель выучить тысячу финансовых слов и вы будете намного богаче, чем люди, которые не пользуются этими словами”. И затем я предупреждаю их, добавляя: “Но мало иметь только умственное определение этих слов. Необходимо, чтобы понимание включало знание этих слов умственно, эмоционально, физически и духовно. Если вы освоите эти финансовые слова, ваша уверенность в себе обязательно возрастет. Самое лучшее в затратах вашего времени то, что слова бесплатны”.

Слова позволяют уму видеть то, чего глаза не могут.

Ум - способность делать четкие различия Слова позволяют уму фиксировать эти различия Слова помогают уму видеть то, что глаза не могут. Например, существует различие между словом актив и пассив, но большинство людей не осознают этого различия. Одно знание этого различия может сильно повлиять на финансовый результат в жизни человека.

В предыдущих книгах я писал о различиях в трех типах дохода: заработанный, пассивный и портфельный. Все они входят в понятие дохода. Но существует громадная разница между этими тремя доходами. Когда вы говорите вашему ребенку: “Иди в школу, получай хорошие оценки и поступай на работу”, вы советуете ему работать для получения заработанного дохода. Проблема с заработанным доходом состоит в том, что это самый высокооблагаемый налогами доход из трех. И он дает вам наименьший контроль над налогами. Мой богатый папа советовал мне работать для получения пассивного дохода, который в основном получают от недвижимости. Он наименее облагаемый налогами из трех и дает вам наибольший контроль над налогами. Портфельный доход - это доход от владения ценными бумагами, - и в большинстве случаев это второй по выгодности тип дохода. Возможно вы скажете, что разница в словах невелика, но разница в доходах, которые будут записаны в карточку финансового отчета, будет ощутима.

Доход богатых

Когда вы смотрите на финансовый отчет человека, то легко увидеть, какой тип дохода для этого человека более важен. Ниже представлен финансовый отчет из игры CASHFLOW 101:

Игровая страница из CASHFLOW 101

Зарплата:
Бедный отец советовал мне работать на получение такого типа дохода

Пассивный и активный
Богатый отец учил меня иметь такой тип дохода

Профессия _____	Игрок _____	
Отчет о доходах		
Доход		
Зарплата _____	Аудитор _____	
Процент _____		
Дивиденды _____		
Недвижимость _____ Деньги _____		
Бизнес _____ Деньги _____	Общий доход _____	
Расход		
Налоги _____	Общий расход _____	
Заем на дом _____		
Оплата за школу _____		
Оплата за машину _____		
Оплата кредитной карты _____		
Оплата розничных товаров _____		
Другие расходы _____		
Расходы на детей _____		
Оплата банковского займа _____		
Баланс		
Актив		
Сбережения: _____		
Акции кол-во _____ стоимость _____	Пассив	
Недвиж. взнос _____ стоимость _____	Заем на жилье _____	
Бизнес взнос _____ стоимость _____	Заем на школу _____	
	Заем на машину _____	
	Кредитная карта _____	
	Долги в розничный магазин _____	
	Пассив (Бизнес) _____	
	Банковский займ _____	

Трудно стать богатым, работая и получая зарплату, независимо от того, сколько ты получаешь. Если вы хотите стать богатым, вы должны научиться тому, как превратить зарплату в пассивный и портфельный доход. Это то, чему учат богатые своих детей.

Цифры еще больше подчеркивают различия.

Когда точные цифры добавляются к словам, происходит изменение в уме. Большинство биржевых инвесторов знают, что есть существенное различие между акциями с коэффициентом цена/доход в 10 и акциями с этим коэффициентом в 15. Также опытные инвесторы не купят акцию, глядя лишь на этот коэффициент, не взирая на то, высокий он или низкий. Опытному инвестору потребуется больше объяснений и цифр.

Существует огромное различие в знаниях тех, кто говорит: “Наш бизнес принес нам много денег в прошлом месяце” и “Наш бизнес

принес общий доход в 500 тыс. долларов в прошлом месяце, что дало увеличение чистого дохода на 26%, что было достигнуто увеличением продаж на 12% по сравнению с предыдущим месяцем и, в то же время, уменьшением оперативных расходов на 6%. Эта информация дает мне более полное представление об этой компании, чтобы решить, вкладывать в нее или нет. Эта дополнительная информация вместе с коэффициентом цена/доход уменьшает риск при инвестировании и увеличит шансы вложения денег как инвестора.

Сила общения

Сила богатого финансового словарного запаса вместе с оценкой цифр могут дать вашему ребенку огромное финансовое преимущество в жизни. Одной из причин, почему я находил школу скучной было то, что я учил слова без цифр. Я учился, как пользоваться словами на уроках английского и как пользоваться цифрами на уроках математики. Разделенные как предметы, оба стали скучными и не связанными с моей реальной жизнью.

Когда богатый папа научил меня, как делать вложения, играя в монополию, я получил новый словарный запас и полюбил математику. Все, что мне нужно было сделать, это поставить значок доллара перед числом, и мой интерес повышался как к словам, так и к цифрам. Когда дети играют в игру CASHFLOW, они учат новые финансовые слова и получают удовольствие от математики, даже не осознавая этого.

Мой умный папа называл соединение слов с цифрами силой общения. Будучи академически образованным, он всегда интересовался, что и как заставляет людей общаться. Он выяснил, что когда люди владеют одними и теми же словами, и когда им нравится выискивать различия между словами, то общение между ними процветает. Он говорит мне: “Слово общение происходит от слова община. Когда людям нравятся одни и те же слова, формируется община. Когда же люди не пользуются одними и теми же словами и им не интересно их изучение, то их исключают из этой замкнутой общины”.

Сегодня мы находим людей, которые говорят на языке компьютера такими словами, как “мегабайт” и “гигабайт”. Люди, которые любят и ценят байты и разницу между мега и гига являются частью одной общины. Если вам не нравятся эти слова или вы не понимаете этого различия, то вы не часть этой общины. Вот в чем сила слов и цифр. Они могут ввести вас в общину и исключить из нее.

Одним из способов дать вашим детям финансовое преимущество является обучение их словам денег и понимание их различий. Если вы так поступите, у них будет лучший шанс быть

включенными в общину финансово-одаренных. Если же они не будут владеть словами и не будут ценить различия в словах, они могут быть исключены из этой общины.

Помните, что сказал мой богатый папа: “Существует очень большое различие между активами и пассивами, несмотря на то, что это просто два слова. Если вы не видите разницы между этими двумя словами, разница отразится в вашем финансовом отчете и в том, как тяжело вы будете работать всю свою жизнь”. Я говорю: “Убедитесь, что ваши дети знают разницу между активами и пассивами, и у ваших детей будет огромное преимущество в жизни”.

Для чего нужны карманные деньги?

На днях я наблюдал, как один из моих друзей давал своему ребенку 100 долларов. Ребенок взял их, положил в карман, повернулся и отошел, не сказав ни слова. Мой друг сказал: “Ты что, не собираешься ничего сказать? Ты даже не собираешься сказать спасибо?” Шестнадцатилетний парень повернулся и спросил: “Спасибо за что?” “За те сто долларов, что я только что дал тебе”, - сказал папа. “Это же мои карманные деньги, - сказал мальчик. - Я заслужил их. Кроме того, другим ребятам из школы дают гораздо больше. Но если ты считаешь, что я должен сказать спасибо, то я скажу - спасибо”. Парень закинул деньги в карман и пошел к двери.

Это яркий пример менталитета типа “я имею право”, который развился у многих предшественников молодежи. К сожалению, я вижу такие примеры очень часто. Шарон Лечтер относится к этому так: “Родители стали автоматами, которые выдают деньги своим детям”.

Деньги - обучающий инструмент

“Деньги - это инструмент для обучения, - говорил богатый папа. - Я могу научить людей многим вещам. Все, что мне нужно сделать - это помахать несколькими долларами в воздухе. Так же как дрессировщик использует угощение, обучая животных таким же способом, для людей можно использовать деньги”.

“Разве это не чудовищный взгляд на деньги и образование? - спросил я. - Это звучит грубо и унижительно”.

“Я рад слышать, что ты это говоришь, - сказал богатый папа. - Я и хотел, чтоб это звучало грубо и унижительно”.

“Почему?” - спросил я.

“Потому что я хотел заставить тебя понять и другую сторону денег. Я хотел показать тебе власть, которую имеют деньги. Я хочу, чтобы ты понимал эту силу и имел уважение к ней. Если ты будешь ее уважать, то, надеюсь, никогда не оскорбишь силу денег, когда она у тебя будет”.

“Что вы имеете в виду под другой стороной денег?” - спросил я. Мне уже было 17 лет и я переходил в старший класс. До этого момента богатый папа учил меня как приобретая, хранить и вкладывать деньги. Теперь он начал обучать меня чему-то новому о деньгах.

Богатый папа вытащил монетку из своего кармана. Подняв ее, он сказал: “Каждая монета имеет две стороны. Помни это”. Положив

монету назад в свой карман, он сказал: “Давай проедемся в город”.

Десятью минутами позже, богатый папа нашел место для парковки и опустил несколько монет в парковочный аппарат. “Уже почти 5 часов, - сказал он. - Нам нужно спешить”.

“Спешить куда?” - спросил я.

“Пойдем, увидишь”, - сказал богатый папа и мы перешли на другую сторону улицы.

Перейдя улицу, он и я стояли и смотрели на длинный ряд магазинов розничной торговли. Вдруг ровно в 5 часов все магазины начали закрываться. Покупатели спешили сделать свои последние покупки, а служащие начали выходить из дверей, говоря владельцу: “Спокойной ночи. Увидимся утром”.

“Видишь, что я подразумевал под хорошей тренировкой”, - сказал богатый папа.

Я не отвечал. Я понимал, какой урок хочет преподнести мне богатый папа и мне этот урок не нравился.

“Теперь ты понял, что я имел в виду, сказав: деньги - обучающий инструмент”, - сказал богатый папа, когда он и я двинулись мимо закрытых магазинов. От тихой, заброшенной улицы исходило ощущение холода и пустоты. Я молчал.

Возвращаясь назад к своей машине, богатый папа повторил вопрос:

“Ты понимаешь?”

“Я понимаю, - ответил я, - вы хотите сказать, что вставать каждое утро и идти на работу - это плохо?”

“Нет. Я не говорю, что что-то плохо или хорошо. Я просто хочу, чтобы ты понял громадную силу денег и то, почему я называют деньги обучающим инструментом”.

“Объясните, что это за сила”, — сказал я.

Богатый папа с минуту подумал, а затем начал со следующего: “До того, как появились деньги, человеческие существа были собирателями и охотниками, живя за счет земли и моря. Бог и природа обеспечивали их всем необходимым для выживания. Но по мере того, как они становились более цивилизованными, стало слишком трудоемким обмениваться товарами и услугами. Все большую роль играли деньги. Сегодня тот, кто контролирует деньги, имеет больше власти, кто торгует товарами и услугами. Другими словами, деньги правят бал”.

“Что вы имеете в виду, говоря деньги правят бал?”

“Вообще, еще 200 лет назад людям не нужны были деньги, чтобы выжить. Природа обеспечивала всем. Ты мог вырастить овощи, если хотел есть, если тебе нужно было мясо, ты мог пойти в лес на охоту. Сегодня же деньги дают тебе жизнь. Сегодня трудно выжить, выращивая овощи в городской однокомнатной квартире или на заднем дворе в предместье. Ты не можешь оплатить свои счет за

электроэнергию помидорами, а правительство не примет от тебя помидоры, как налоговый платеж”.

“Вот почему вы говорите, что деньги правят бал. Потому что люди нуждаются в деньгах, чтобы обменять их на товары и услуги. Деньги и жизнь сейчас идут рука об руку”.

Богатый папа кивнул: “Трудно прожить без денег в нашем мире. Деньги и личное выживание идут рядом”.

“И поэтому вы говорите, что деньги - это обучающий инструмент”, - сказал я тихо. - Потому что деньги связаны с личным выживанием, если у вас есть деньги, вы можете научить людей делать, что они возможно не хотят делать. Такие вещи, как вставать и идти на работу каждый день”.

“Или учиться усердно, чтобы получить хорошую работу”, - добавил он с ухмылкой.

“Но разве хорошо обученные и образованные рабочие не важны для нашего общества”, - спросил я.

“Очень важны, - сказал богатый папа. - Школы обеспечивают нас врачами, инженерами, полицейскими, пожарными, секретарями, косметологами, летчиками, солдатами и многими профессиями, которые требуются, чтобы наше цивилизованное общество осталось цивилизованным. Я не говорю, что школы не важны.. и поэтому я хочу, чтобы ты продолжал учебу в колледже, даже если ты не хочешь. Я просто хочу, чтобы ты понял, как деньги могут быть мощным обучающим инструментом”.

“Теперь я понял”, - сказал я.

“Когда-нибудь ты будешь очень богатым человеком, - сказал богатый папа, - и я хочу, чтобы ты осознал силу и ответственность, которые ты будешь иметь, когда будешь владеть деньгами. Вместо того, чтобы использовать свое богатство для порабощения людей деньгами, я прошу тебя использовать свой богатство.

“Так же, как вы учите меня”, - сказал я.

Богатый папа закивал: “Чем больше наше цивилизованное общество станет зависимым от денег в жизни, тем большую силу будут иметь деньги над нашими душами. Точно так же, как ты можешь научить собаку повиноваться, используя кусочек мяса, так и человека ты можешь научить повиноваться и работать усердно всю свою жизнь за деньги. Слишком много людей работает за деньги, чтобы просто выжить, вместо того, чтобы сконцентрироваться на производстве товаров и услуг, которые обслуживают наше цивилизованное общество лучше. У силы денег существует как хорошая, так и плохая сторона”.

Чему ты учишь ребенка при помощи денег

Я удивлен тому, как много людей считает, что заслуживает денег, что кто-то должен им их давать. И не только дети, а и многие молодые люди имеют отношения такого типа. Я заметил, что многие родители используют деньги как способ загладить свою вину. Так как многие родители очень заняты на работе, некоторые из них склонны использовать деньги как заменитель любви и личного внимания. Я заметил, что родители, которые могут позволить себе няню на целый день, обычно ее имеют. Растущее число одиноких матерей, которые имеют свой бизнес, берут своих детей на работу, особенно летом. Но все-таки большое число детей остаются одни дома, это так называемые “дети под замком”. Они приходят домой из школы и остаются без присмотра часами, потому что мама с папой на работе. Усердно работают, чтобы положить еду на стол. Как говорил мой богатый папа: “Деньги - обучающий инструмент”.

Важность обмена

Родители могут преподать своим детям важный урок о деньгах, если они научат их понятию обмена. Слово обмен было очень важным словом для богатого отца. Он говорил: “Ты можешь иметь все, что захочешь, пока у тебя есть что-нибудь ценное для обмена на то, что ты хочешь”.

Другими словами, чем больше ты отдаешь, тем больше получаешь.

Я получил множество просьб от людей быть их наставником. Немногим больше года назад молодой человек позвонил и пригласил меня на ланч. Я отказался, но молодой человек настаивал, и я наконец, согласился. Во время ланча молодой человек попросил: “Я бы хотел, чтобы Вы были моим учителем”. Я отклонил это предложение, но он настаивал даже сильнее, чем тогда, когда он приглашал меня на ланч.

Наконец, я спросил его: “Если я соглашусь, что бы Вы хотели от меня, как Вашего учителя?”

Он ответил: “Ну, я хочу, чтобы Вы брали меня с собой на встречи, проводили со мной, по крайней мере, четыре часа в неделю и показали мне, как вы делаете вклады в недвижимость. Я просто хочу, чтобы Вы научили меня тому, что знаете”.

Я подумал немного над его предложением и сказал: “А что Вы дадите мне взамен?” Молодой человек вздрогнул от этого вопроса, сел ровно, улыбнулся своей очаровательной улыбкой и сказал: “Ничего. У меня ничего нет. Именно поэтому я хочу, чтобы Вы научили меня так же, как Ваш богатый папа учил Вас. Вы же не платили ему, не так ли?”

Я откинулся на стуле, пристально глядя на молодого человека.

“Так Вы хотите, чтобы я тратил свое время, обучал Вас бесплатно? Вы этого хотите?”

“Да, конечно, - сказал молодой человек, - А чего вы от меня ожидали? Чтобы я платил Вам деньги, которых у меня нет?”

Если бы у меня были деньги, то я бы не просил. Я всего лишь прошу научить меня чему-нибудь, научить меня быть богатым”.

Улыбка озарила мое лицо и старые воспоминания о том, как я сидел напротив моего богатого отца за столом пришли мне на ум. На этот раз я был на месте богатого отца и имел возможность научить кого-то так же, как богатый папа учил меня. Вставая, я сказал: “Спасибо за ланч, мой ответ нет. Мне не интересно быть вашим наставником. Но сейчас я даю вам очень важный урок и если вы усвоите урок, который вам нужно усвоить, вы станете богатым человеком, которым мечтаете стать. Усвойте этот урок и вы найдете ответ, который ищете”. Официант подошел к нам со счетом. Я указал на молодого человека. “Это его счет”.

“Но где же ответ? - спросил молодой человек. - Скажите мне, дайте мне ответ?”

Десять просьб в неделю

Меня часто просят быть чьим-нибудь наставником. Одна из наиболее часто встречающихся вещей - это то, как мало таких просьб выражено словами бизнеса. Одно из таких слов - это обмен. Другими словами, если вы чего-то просите, то что вы готовы отдать взамен?

Если вы читали Богатый Папа Бедный Папа, вы можете вспомнить рассказ о том, как богатый папа забирал мои десять центов в час, а я работал у него бесплатно. Как я говорил, для мальчика девяти лет бесплатная работа была хорошим уроком. Уроком, который повлиял на всю мою жизнь. Богатый папа забирал 10 центов не для того, чтобы казаться жестоким. Он забирал у меня эти деньги, чтобы дать один из наиболее важных уроков, если ты хочешь быть богатым. И этот урок - обмен. Как говорил богатый папа; “деньги - это обучающий инструмент”. Он также подразумевал, что отсутствие денег тоже может научить чему-то. Спустя годы после этого урока бесплатной работы, я спросил богатого отца, продолжал бы он обучать меня, если бы я не работал на него бесплатно. Его ответ был: “Конечно нет. Когда ты попросил меня учить тебя, я хотел посмотреть, собираешься ли ты дать мне что-нибудь, взамен за мои уроки. Если бы ты не собирался давать мне ничего взамен, для тебя это было бы первым уроком после того, как я бы отказал тебе. Люди, которые ожидают получить что-то, ничего не отдавая, в реальной жизни тоже не получают ничего”.

В книге Путеводитель Богатого Папы по инвестициям, я поделился историей о том, как я попросил Питера быть моим наставником. Когда он наконец согласился, первым, о чем он попросил

меня, это поехать в Южную Америку за свой счет и изучить там для него золотые прииски. Это еще один поучительный пример обмена. Если бы я не согласился поехать в Южную Америку, или попросил, чтобы мои расходы были оплачены, то я уверен, Питер никогда бы не согласился стать моим наставником. Это еще больше укрепило мою решимость учиться у него.

Урок за уроком

Если этот урок обмена вполне понятен для большинства тех, кто читает книгу, существует еще один урок, урок, который следует за уроком обмена, который преподнес мне богатый папа, когда брал с меня 10 центов в час. Этот урок большинство людей не получают, но он очень важен для тех, кто хочет стать богатым. Важно обучать этому вашего ребенка с ранних лет.

Многие богатые люди понимают его, особенно если они заработали свое богатство, но множество трудяг никогда его не воспримут.

Богатый папа сказал мне: “Причина, по которой большинство людей не становятся богатыми заключается в том, что их учат искать работу. Почти невозможно стать богатым, если ты ищешь и находишь работу”. Богатый папа объяснил, что большинство людей приходят к нему и говорит: “Сколько вы мне заплатите, если я сделаю для вас эту работу. Люди, которые так думают и так говорят, вероятно никогда не станут богатыми. Трудно ожидать, что ты станешь богатым, если ты ходишь и ищешь людей, которые бы тебе заплатили за то, что ты сделаешь”.

История после той, когда богатый папа брал 10 центов в час у меня, было почти юмористической. Поработав бесплатно, я начал рассматривать все по-другому. Я начал искать бизнес или возможность вложений, а не просто работу. Мой мозг был натренирован видеть то, что большинство людей не видит. Однажды я попросил комиксы, которые были выброшены из магазина богатого папы, где я работал бесплатно и я начал изучать самые большие секреты богатого отца о том, как стать богатым. Этот секрет заключался в том, чтобы не работать для денег, ожидая, когда тебе заплатят за то, что ты сделал работу. Богатый папа позже сказал мне: “Причина, по которой большинство людей так и не становятся богатыми в том, что их научили думать в рамках того, что им заплатят за выполненную работу. Если же ты хочешь быть богатым, тебе нужно думать о том; как много людей ты можешь обслужить. “Когда я перестал работать за 10 центов в час, я перестал думать об оплате за то, что я делаю для богатого отца, и стал искать способы, как обслужить как можно больше людей. Как только я начал думать таким образом, я начал думать как мой богатый папа.

В сутках всего 24 часа

Большинство молодых людей сегодня ходят в школу, чтобы получить профессию, а затем ищут работу. Мы все знаем, что в сутках только 24 часа. Если мы продаем наш труд по часам или по другим мерам времени, то день состоит из ограниченного количества часов, и это ограниченное количество времени является потолком того, сколько денег мы можем заработать. Например, если человек зарабатывает 50 долларов в час, умножив на 8 часов рабочего дня получим, что он зарабатывает 400 долларов в день, 2000 в неделю (за пятидневную рабочую неделю), то есть 8 тысяч в месяц. Единственный путь увеличения этого количества -это увеличение рабочих часов, и это одна из причин, почему, по статистике США, только один из 100 американцев становится богатым в возрасте 65 лет. Большинство людей привыкли думать о том, сколько им платят за работу, а не о том, как много людей они могут обслужить. Богатый папа часто говорил: “Чем больше людей ты обслужишь, тем богаче станешь”. Большинство людей привыкли служить только одному работодателю или ограниченному количеству клиентов. Богатый папа часто говорил: “Причина, по которой я стал бизнесменом в том, что я хотел служить как можно большему количеству людей. Иногда я рисую такую диаграмму Квадранта Денежного Потока, чтобы объяснить эту мысль.



Указывая на левую сторону квадрата, он говорил: “На этой стороне успех достигается при помощи физического труда”. Указывая на правую сторону, он говорил: “Здесь для успеха требуется финансовый труд”. Он продолжал говорить: “Существует большая разница между физическим и финансовым трудом. Другими словами, огромная разница между физической работой и тем, когда ваши деньги и ваша система работают финансово. Чем меньше мне

нужно работать физически, тем большему количеству людей я могу служить, а значит больше денег могу заработать.

Первой причиной написания книги Бедный Папа Богатый Папа было желание найти возможность служить как можно большему количеству людей, зная, что если я это сделаю, то заработаю больше денег. До того, как я написал эту книгу, я преподавал этот предмет лично или физически, зарабатывая тысячи долларов. Хотя я зарабатывал деньги, я обслуживал всего несколько человек, я очень уставал и сгорал в этом процессе. Осознав, что мне нужно служить большему количеству людей, я понял, что мне нужно писать, вместо того, чтобы говорить.

Сегодня те же уроки стоят менее 20 долларов. Я служу миллионам людей и получаю больше денег, работая меньше. Вот почему урок, когда с меня брали 10 центов в час, все еще актуален. Он актуален, потому что за уроком о том, как стать богатым, шел урок на тему, как служить большему количеству людей. По его словам: “Большинство людей заканчивают школу и ищут высокооплачиваемую работу, вместо того, чтобы искать пути, как служить как можно большему количеству людей.

Для тех, кто интересуется тем, что богатый папа говорил мне о том, как служить большому количеству людей, этот урок можно найти в моей третьей книге Путеводитель Богатого Папы по инвестициям. Этот урок также объясняется в треугольнике В-1, структуре, которая разъясняет людям, как воспринять эти понятия и превратить эти идеи во многомиллионный бизнес и при этом служить большому количеству людей. Многие люди имеют замечательные идеи, которые могли бы помочь сделать наш мир лучшим местом для проживания, но проблема в том, что большинство людей заканчивают школу, не имея необходимых навыков, чтобы претворить эти идеи в жизнь. Богатый папа говорил, мне и Майклу, чтобы мы создали собственное дело, которое служило бы как можно большему количеству людей, вместо того, чтобы искать работу. Он говорил:

“Если вы создадите дело, которое будет служить миллионам людей, в обмен на ваши усилия вы станете миллионерами. Если вы будете служить миллиарду людей, то станете миллиардерами. Это дело обмена. Вот о чем книга № 3. Она о создании бизнеса, который имеет потенциал служить миллионам, а может быть миллиардам людей, а не одному работодателю или нескольким клиентам. Богатый папа говорил: “Вы можете разбогатеть разными путями. Женившись на ком-то ради денег, экономя на всем, скупердяйничая, жульничая, но наилучший путь стать богатым - это быть щедрым и большинство богатейших людей, которых я встречал, очень щедры. Вместо того, чтобы думать о том, сколько денег им заплатят, они думают о том, какому количеству людей они смогут послужить”.

Сколько мне нужно платить моему ребенку.

Мне часто задают вопросы следующего содержания:

- Сколько карманных денег мне нужно давать своему ребенку?
- Нужно ли мне прекратить давать деньги детям за их работу?
- Я плачу своему ребенку за хорошие оценки. Вы это рекомендуете делать?
- Мой ребенок хочет работать в торговом центре. Разрешать ему это делать?

Мой стандартный ответ на такие вопросы следующий: “Как и чем вы будете компенсировать за труд своего ребенка - это зависит от вас. Каждый ребенок индивидуален, и каждая семья разная”. Я просто хочу вам напомнить слова богатого отца, о том, что деньги - это мощный обучающий инструмент. Если ваш ребенок привыкнет получать деньги за просто так, то вся его жизнь может перевернуться и превратиться в пустышку. Если ваш ребенок учится только потому, что ему за это платят, что же произойдет в том случае, если вас не будет рядом, чтобы заплатить? Нужно быть очень осторожным, используя деньги, как обучающий инструмент. В жизни ваш ребенок должен усвоить еще много важных уроков, кроме воспитания деньгами. Но этот урок очень важен и может многому научить.

Благотворительность начинается дома

Мои мама с папой были очень щедрыми людьми. Но их щедрость отличалась от щедрости моего богатого отца. Будучи инспектором отдела образования острова Гавайи, мой папа обычно возвращался домой, обедал вместе с детьми и два-три раза в неделю ходил на собрания ассоциации “Родители - учителя”.

Я помню, как махал ему рукой из окна кухни, когда его машина отъезжала от дома после обеда и он ехал служить большому количеству семей. Иногда он проезжал на машине более сотни миль, чтобы попасть на такое собрание и возвращался поздно ночью, чтобы поздороваться и просто увидеться со своими собственными детьми уже утром.

Моя мама часто просила нас, детей, поработать вместе с ней на благотворительной распродаже вещей или церковной распродаже хлеба. Она свято верила, что необходимо безвозмездно тратить свое время на такую работу и просила детей делать это же. Она так же добровольно работала медсестрой в обществе Красного Креста, а во время катастроф, таких как приливы или извержение вулкана, она вместе с отцом ехала и помогала нуждающимся в этом людям. Когда им была предложена возможность вступить в Корпус Мира президента

Кеннеди, они с готовностью это сделали, хотя это означало сокращение оплаты.

Мой богатый тала и его жена разделяли ту же точку зрения на этот вопрос, что и мои мама с папой. Его жена была активисткой женской организации, которая постоянно собирала деньги на благотворительные цели. Богатый папа регулярно давал деньги церкви и различным благотворительным организациям.

Урок, который я получил от обоих родителей заключался в том, что кем бы ты ни был, социалистом или капиталистом, нужно заниматься благотворительностью. Если ты хочешь, чтобы твои дети были богатыми, то бесценным уроком для них будет помощь большому количеству нуждающихся в этом людей. Как говорил мой богатый папа: “Чем большему количеству людей ты поможешь, тем богаче станешь”.

Как пробудить в своем ребенке гениальность?

Мой богатый папа воодушевлял меня и своего сына стать богатым через служение большому количеству людей. Он говорил: “Если ты концентрируешь свой ум на добывании денег только для себя, тебе будет трудно стать богатым. Если ты бесчестен, жаден и даешь людям меньше того, за что они платят, тебе опять же трудно будет стать богатым. Может быть ты и получишь богатство, но ты заплатишь за это высокую цену.

Если же твой бизнес будет направлен на то, чтобы служить большому количеству людей, если ты будешь думать о том, чтобы сделать их жизнь немного легче, то ты обретишь огромное богатство, и счастье”.

Мой умный папа верил в то, что каждый ребенок гениален, даже если он не очень хорошо учится в школе. Он не считал, что гений это тот, кто сидит в классе и знает правильные ответы на все вопросы. Он не считал, что гений-это тот, кто умнее, чем другие. Он точно верил, что каждый из нас имеет дар... и гением будет тот человек, кому удастся найти свой дар и развить его.

Чтобы сделать свой урок о гениальности интересным, он рассказывал нам историю:

“До того, как мы родились, мы все были наделены даром. Беда в том, что никто не сказал нам, что он у нас есть. Никто не сказал, что с ним делать после того, как он обнаружится. После рождения ваша задача состоит в том, чтобы найти этот дар и... отдать его всем. Если вы отдадите свой дар, ваша жизнь будет полна волшебства”. Мой умный папа писал слово “гений” так: GENI-IN-US (дух в нас).

Продолжая свою историю, он говорил: “Гений — это тот, кто найдет в себе этот дар. Так же, как Аладдин выпустил духа из бутылки, каждый из нас должен найти в себе и выпустить такого духа. Вот откуда произошло слово, дух (geni). Гений — это тот, кто найдет волшебную личность внутри себя, кто раскроет дар данный ему свыше”.

А затем он предупреждал: “Когда вы обнаружите своего духа, он предложит вам выполнить три желания. Ваш дух скажет: “Желание номер один — Вы хотите оставить этот дар себе?”, “Желание номер два - Вы хотите отдать ваш дар только тем, кого любите и вашим близким?”, “Желание номер три: - Вы хотите раздать ваш дар всем?”

Очевидно, что урок для нас, детей, заключался в том, чтобы мы выбрали желание номер три. Урок моего умного отца всегда заканчивался такими словами: "Мир полон гениями. Каждый из нас - гений. Проблема в том, что большинство из нас держат своего гения плотно закрытым в бутылке. Слишком многие из нас пользуются своим гением только для себя или для тех, кого любят. Джин выходит из бутылки только тогда, когда мы выбираем третье желание. Чудо происходит только тогда, когда мы раздаем свой дар всем".

Оба моих отца верили в волшебную силу благодеяний. Один папа полагал, что нужно создать свое дело, которое бы служило многим людям. Другой папа верил в то, что надо найти в себе дар, данный свыше, разбудить в себе гениальность и позволить этому джину выйти из бутылки.

Уроки обоих отцов воздействовали на меня. Оба рассказа давали мне стимул к жизни, стимул к учебе и стимул к благодеяниям. Как глупо это ни звучит, когда мне было девять, я верил в то, что во мне живет дух, я верил в волшебство, и все еще верно. Как еще можно объяснить тот факт, что мальчик, которого оставляли на второй год за то, что он не умел писать, смог написать всемирно известный бестселлер? Последняя часть этой книги посвящена детской гениальности.

Как вы раскрываете природную гениальность вашего ребенка

Большинству из нас часто задают вопрос: “Под каким знаком вы родились?” Если вы Весы, то вы говорите: “Я - Весы, а вы? Большинство из нас знают свой знак, так же большинство из нас знают, что существуют четыре группы этих знаков: знак Земли, Воздуха, Воды и Огня. Все знают, что знаков двенадцать: Дева, Скорпион, Рак, Овен и т. д. Если вы не эксперт в области астрологии, то вряд ли знаете черты личности присущие каждому из знаков. Обычно мы помним только черты, присущие своему знаку зодиака, и может быть, нескольким другим. Например, я - Овен, я знаю все о себе и о своей жене, которая является Водолеем, зная черты друг друга, мы лучше понимаем себя и других, а знание наших различий помогает нашим отношениям.

Только некоторые из нас осознают, что, наряду с различными характерными чертами личности, существуют и различные учебные способности.

Одной из причин, по которым наша современная система обучения такая болезненная для многих людей, является то, что наша школьная система разработана только для нескольких типов способностей к обучению. Это все равно, что разработать систему только для знаков Огня, и удивляться почему люди, принадлежащие к знакам Воды, Воздуха и Земли, не любят школу.

Эта глава может пролить свет на различные стили обучения, а также помочь вам найти стиль обучения для ваших детей и для вас, если вы хотите выяснить присущий только вам стиль обучения и, возможно, вашу одаренность.

Эта глава поможет объяснить, почему многие люди не преуспевают в реальном мире, хотя они хорошо учатся в школе, и наоборот.

Разные стили для разных людей

Большинство из нас слышали поговорку: “Каждому - свое”. И я с этим согласен. Когда мне было пять лет моя семья вместе с ближайшими соседями ездили на популярный пляж. Однажды я увидел, как мой друг Уилли барахтается в воде. Он попал в яму и тонул потому, что не мог плавать. Своим криком я, наконец, привлек внимание взрослого мальчика, он прыгнул и спас Уилли.

После этого почти трагического случая обе семьи решили, что пора обучать детей плаванию официально. Вскоре я начал ходить в общественный плавательный бассейн, но я это возненавидел.

Меня там выгнали из бассейна и я прятался в раздевалке от страха, что на меня будут кричать за то, что я не умею как следует плавать. С этого момента я возненавидел запах хлорки, исходящий от свежей воды в плавательном бассейне.

Спустя годы я научился плавать в океане, мне нравилось ловить рыбу гарпуном и ловить морских раков. В возрасте 12 лет я начал заниматься серфингом, но я до сих пор не могу плавать правильным стилем.

Уилли же, напротив, научился плавать, как рыба и вскоре принимал участие в соревнованиях по всему острову. В старших классах он продолжал заниматься плаванием и даже принимал участие в чемпионате плата. Хотя он и не победил, но сама история показывает, как почти смертельный случай обернулся страстью к плаванию. Его несчастный случай побудил мою семью заставить меня брать уроки плавания, а я научился ненавидеть плавательные бассейны и так и не научился плавать правильно.

Когда я пошел в школу в Нью-Йорке, от нас требовалось сдать зачет по плаванию в бассейне. Я его не сдал. Несмотря на то, что я занимался подводным плаванием, плавал с гарпуном, занимался серфингом, я провалил зачет по плаванию потому, что не знал правильного стиля плавания. Я помню, как я писал домой и пытался объяснить моим друзьям, что я беру уроки плавания потому, что не сдал зачет. С этими друзьями я провел годы, плавая в самых опасных местах Гавайев.

А хорошая новость заключается в том, что я все-таки научился правильным стилям плавания в бассейне.

Смысл здесь в том, что, хотя я не мог плавать правильным стилем в плавательном бассейне, я чувствовал себя вполне уверенно, плавая в океане, даже в очень грозном открытом океане. Я все еще не очень силен в плавании, но я чувствую себя в океане, как дома. Но я знаю людей, которые могут плавать правильным стилем в бассейне, но страшно боятся бурного моря, течений и волн. Так же, как в пословице “Каждому - свое”.

Различные стили обучения

Смысл моего рассказа не в том, чтобы обсуждать мою неспособность к плаванию, а в демонстрации того, что мы все учимся по-разному и делаем все по-разному. Хотя теперь уже я научился плавать правильным стилем, я нахожу, что на практике гораздо практичнее плавать своим собственным стилем. Я никогда не буду участвовать в соревнованиях по плаванию, как мой друг Уилли, и

никогда не буду получать наград за свой грандиозный стиль, но то, что я делаю по своему, я делаю хорошо. Я думаю, то же происходит с большинством из нас. Мы знаем, что нужно делать, но будем лучше это делать по-своему. Это же касается и обучения.

Как развить гениальность вашего ребенка

Чтобы выявить таланты вашего ребенка, сначала вы должны выяснить как он любит учиться и почему он этому учится. Например, я не научился плавать потому, что я не хотел учиться. Позже я научился плавать потому, что я хотел заниматься серфингом. Если бы не серфинг, у меня не было бы мотива учиться плавать, а когда меня заставляли учиться этому, я только еще больше возненавидел плавание. Вместо того, чтобы отправлять меня в мелкую часть бассейна с другими детьми, лучше бы было учить меня нырять на глубине и учить приемам выживания. То же верно и по отношению к финансовым отчетам. Я учился бухгалтерии не потому, что хотел стать бухгалтером. Я изучал основы бухгалтерии потому, что хотел быть богатым. Если вы считаете, что мой стиль плавания уродлив - посмотрите на мои финансовые бумаги.

Мои умный папа понимал, что я не звезда в учебе и именно поэтому побуждал меня искать свой собственный стиль обучения. Вместо того, чтобы принуждать меня приспособиться и следовать традиционным путем, он поощрял то, что я прыгнул сразу в глубокую воду и поплыл в "жизнь". Это не была жестокость. Он понимал, что мой стиль - это мой стиль, и он хотел, чтобы я учился так, как было для меня лучше. Мой стиль в плавании не был симпатичным и то, как я учусь тоже не очень симпатично.

Многие люди получают удовольствие от обучения традиционными методами. Они ходят в школу, им нравится классная комната, нравится следовать заранее спланированной программе. Многим нравится, что в конце процесса обучения они получают награду, хорошие оценки за свои усилия. Как я сказал, им нравится уверенность в том, что они получают вознаграждение в конце программы. Точно так же как мой друг Уилли добился успехов в плавании потому, что ему нравилось плавать, другие люди добиваются успехов в школе потому, что им нравится школа.

Ключ к успеху в жизни в том, чтобы найти наилучший способ обучения для себя, и удостовериться в том, что данное окружение позволяет продолжить обучение наилучшим для вас способом. Проблема заключается в том, что процесс выявления наших природных дарований - очень запутанный и сложный процесс. Некоторым так и не удается это сделать. После окончания учебы многие поступают на работу, а затем уже не могут продолжить процесс выявления талантов по финансовым или по семейным причинам. До

настоящего времени не ясно как же найти свой собственный стиль обучения и выявить свою одаренность.

Индекс Колби

Однажды я разговаривал со своей подругой и рассказал ей, что терпеть не могу помещений офисов. Я объяснил ей, что у меня уже было несколько помещений, но ни одно не подошло. “Я просто ненавижу находиться в закрытом помещении”, - сказал я. Моя подруга улыбнулась и сказала: “А Вы проверяли свой индекс Колби?”

“Нет, - ответил я. - А что это?”.

“Это способ, позволяющий изменить ваш природный стиль обучения или МО (modus operandi!). Он определяет ваши инстинкты или вашу природную одаренность”.

“Я никогда не слышал об этом индексе. Но я подвергал себя множество подобных экспериментов, - сказал я, - я нахожу их полезными и, вероятно, этот индекс - один из подобных экспериментов. Это что-то типа выяснения черт характера по астрологическому знаку?”.

“Да, между ними есть сходство. Но есть и некоторые дополнительные характеристики, которые дает индекс Колби по сравнению с другими”.

“Например?” - спросил я.

“Как я уже сказала, он определяет твою одаренность и твой природный стиль обучения. Он так же скажет тебе, что ты сделаешь и чего не сделаешь. Индекс Колби измеряет твои природные естественные инстинкты, а не твой ум или личностные качества, он расскажет некоторые уникальные вещи о тебе, которые не выявит ни один тест. Этот индекс выяснит, кто ты есть, а не то, что ты думаешь о себе”, - ответила моя подруга.

“И чем же может мне помочь знание собственных инстинктов?” - я попытался увернуться от тестирования.

“Просто сообщи о себе необходимые данные и потом поговорим об этом. Тем более, что Кэти Колби, создатель этого индекса, живет здесь, в фениксе. После того, как ты пройдешь тестирование, я организую тебе встречу с ней. Проверишь сам как работает ее методика”.

“А как мне пройти тестирование?” - спросил я.

“Войди на нужную страницу Интернета и сдай тест. Мне кажется это стоит всего \$ 50 и займет у тебя несколько минут для ответов на тридцать шесть вопросов теста”, - объяснила она.

“А когда я получу результаты?”.

“Почти сразу же. После того, как сдашь, ты сможешь оценить его, а я организую встречу с Кэти. Обычно она со всеми не встречается, но она моя знакомая, и я ей объясню, что ты мой друг”.

Я согласился и сдал этот тест. Результаты его на следующей странице. Я нашел их интересными, но зная, что мне предстоит встреча с создателем индекса, я решил подождать и послушать, что она мне скажет.

Три дня спустя Кэти ждала меня на ланч. Глядя на результаты тестирования, она сказала: “Вы получаете энергию от физического риска, не так ли?”.

Я усмехнулся, у Кэти был такой приятный добрый голос и она говорила с таким пониманием и сочувствием! Было понятно, что она знает, что я из себя представляю, хотя мы только что встретились. “Как вы это определили?” - спросил я.

“Ваша сила - в ваших инстинктах, об этом мне говорит ваш МО или образ действий. Быстрое начало и энергия исполнения движут вашими поступками, - сказала она с улыбкой, - график показывает мне, что вы инстинктивно выискиваете физический риск. Правильно?”.

Я кивнул.

“Вы подвергались когда-нибудь серьезной опасности?” - спросила Кэти.

“Да, много раз, особенно, когда был во Вьетнаме. А почему Вы спрашиваете?”.

“Вы расцветали в этой ситуации? - спросила она, - все Ваши инстинкты работали и энергия удваивалась от ощущения опасности, в которой вы находились?”.

Результаты тестирования по индексу Колби.

Да, я люблю сражения, - ответил я, - это волнующие и трагические моменты одновременно. Мне нравилось ощущение борьбы, но я утратил его, вернувшись к мирной жизни”.

“Это понятно, - сказала она. - А был ли переход к рутинной военной службе трудным для Вас, когда Вы вернулись домой? Были ли у Вас неприятности по этому поводу?”. “Да, - ответил я. - А откуда Вы знаете?”.

“Я вижу это по Вашим результатам. Вам необходимо ощущение возбуждения. Если у Вас его недостаточно, то Вы сами его создаете. Вы часто вступаете в конфликт с авторитетными фигурами, которые пытаются заставить Вас следовать правилам и быть как все”.

“Может Вы и по руке читаете?” - спросил я и поинтересовался, не рассказывала ли чего-нибудь ей обо мне моя подруга. У меня возникло подозрение потому, что Кэти знала обо мне слишком много, а мы ведь недавно встретились.

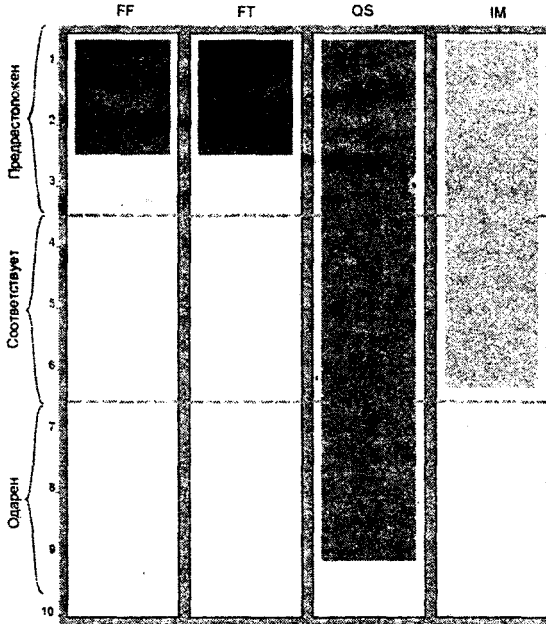
Она сказала: “Нет. Я о Вас ничего не знала. Я предпочитаю не знать ничего о человеке заранее до того, как начну трактовать результаты теста. Я верю в точность моего индекса и склонна верить ему, а не чьим-либо описаниям тестируемого человека”.



Kolbe A Index Results

Кто: Роберт Кюсаки
МО: 2296

Расшифровка сокращений: Упрощенность (FF),
Приспособление (FT), Инициативность (QS),
Восстановляемость (IM)



Кэти сказала мне, что она встречалась со мной только потому, что об этом попросила ее знакомая, и потому, что ей доставляет радость рассказать о своей работе людям, которые этим интересуются. Узнав немного больше друг о друге за ланчем, Кэти поделилась со мной еще некоторыми толкованиями характера человека, которые может объяснить индекс Колби. Указывая на мою таблицу, она сказала: “Если бы Вы сейчас учились в школе, на Вас бы навесили клеймо “склонного к нарушению порядка” и, возможно, Вам бы давали лекарства для того, чтобы успокоить”.

“Вы согласны с таким лечением?” - спросил я.

“Нет, не для всех детей, - ответила она. - Я думаю, что навешивание на детей ярлыков и лечение их лекарствами - это двойное отрицательное влияние, и оно наносит вред их естественным способностям и самооценке. Они теряют веру в себя. Если бы Вы подверглись такому лечению в детском возрасте, то Вы, возможно,

никогда бы уже не нашли свою дорогу в жизни. Никогда бы не написали свою книгу и не добились бы успеха, который имеете.

“С другой стороны, возможно, ничего бы Вас не удержало”, - продолжила Кэти.

“Дело в том, что сегодняшняя школьная система назвала бы Вас “проблемным учеником”, учеником, не вписывающимся в общий порядок. Это не значит, что Вы не можете учиться, а значит, что вы не можете обучаться по той методике, которая существует в школе. Вам повезло, что Ваш папа понимал это. Я знаю, что Вы называете своего отца-учителя “бедным отцом”, но во многом он обогатил вашу жизнь. Во многом вы добились успеха, благодаря Вашему бедному отцу. Он был достаточно умен, чтобы позволить Вам заниматься с богатым отцом и поощрять тот стиль учебы, который Вам удавался лучше, хотя и не был (как Вы сами признаете) самым симпатичным”.

Кивнув, я сказал: - “Он на самом деле не был приятным, - и, помолчав, добавил, - и как же Вы определяете успех?”.

Кэти улыбнулась и сказала: “Успехом я называю свободу быть самим собой. Именно это сделал для Вас Ваш папа. Он уважал Вас и даровал свободу быть собой”.

“Многие люди попадают в ловушку, пытаясь быть теми, кем хотят их видеть родители или общество, но я не думаю, что это будет реальный успех, независимо от того, насколько богатыми и могущественными Они станут. Человек всегда ищет свободы быть самим собой. Если мы не боремся с кем-либо, или с чем-либо, что заставляет нас действовать против своей сущности, то мы теряем самоуважением и отрицаем свою одаренность”.

“Вот, - сказал я, - я бы никогда не добился успеха, если бы пошел по стопам своего отца. В старших классах я был аутсайдером. Я не мог сойтись ни с учениками, ни с учителями”.

“Но, я уверена, что Вы любили детских сад”, - сказала Кэти с усмешкой.

“Да, любил, - ответил я, - а почему Вы это поняли?”.

Указывая на мою карточку, Кэти сказала: “Для людей с такой длинной линией Исполнения, как Ваша, детский сад — это замечательно. Исполнители любят все трогать и строить. Ваше Быстрое Начало перешло в стадию экспериментирования с новыми предметами и вещами. И вы не были ничем скованы. Подходит, не так ли?”. Кивнув, я сказал: “Да, подходит. До сих пор я люблю строить что-то новое. Мне нравится вкладывать деньги в недвижимость потому, что я могу увидеть, потрогать и почувствовать все это. Я всегда говорю, что никогда не перестану играть в Монополию. Я люблю процесс игры”.

Кэти улыбнулась и указала на следующий раздел моей карточки: “А вот потом, в младших классах школы, стали добиваться успехов дети с отличным от Вашего складом характера”.

“А почему так произошло?” - заинтересовался я.

“Потому что в этот период исчезли игрушки и кубики, а появились порядок и аккуратность”. Порядок и аккуратность? - сказал я, - А какое отношение к образованию имеют эти понятия?”. Кэти опять улыбнулась и произнесла: “Насколько я могу судить, порядок и аккуратность - не самые ваши сильные черты”.

“Конечно, нет. Но разве это могло повлиять на мою успеваемость в школе?” - спросил я.

“Конечно, - завершила Кэти. - В школе вы уже не процветали, как в детском саду, я в этом уверена”.

“Верно, - сказал я. - В первом классе я начал драться. И именно тогда учителя начали называть меня “проблемным учеником” из-за моих постоянных драк”.

“Вот что может произойти, когда забирают игрушки и кубики. Мальчишки без игрушек часто придираются друг к другу”.

“В моей школе так и было, - сказал я. - Но почему другие мальчишки были на хорошем счету в этот период?”.

“Потому, что на этой стадии развития важны порядок и аккуратность. Теперь вы должны сидеть рядами, а не на полу или группой вокруг стола. Вместо размазывания красок теперь учитель обращает внимание на почерк и чистописание. Теперь от вас хотят, чтобы вы писали на строчке, по линейкам. Учителя любят маленьких девочек, чистеньких и в оборочках и мальчиков, которые соблюдают строчки и не пачкаются. Я не думаю, что вы были одним из таких мальчиков, которые одеваются, чтобы произвести впечатление на учителя, не правда ли?” - спросила Кэти с усмешкой.

“Конечно, нет. Еще хорошо было, что я жил как раз напротив школы, меня все время посылали домой переодеться, т. к. я часто был перепачкан грязью. Я всегда находил способ, чтобы поскользнуться и упасть в лужку”.

“В этом периоде школьной жизни вы уже начали ощущать себя другим?” - спросила Кэти.

“Не в первом классе, но уже к третьему классу я начал замечать некоторые отличия, - ответил я. - Я видел, что у учителей появились любимчики. Была одна девочка и один мальчик в третьем классе, которые, в конце концов, в старших классах стали лидерами. Сейчас они женаты. Уже в третьем классе было видно, что это - звезды. Они были симпатичными, умными, хорошо-одетыми, популярными и прилежными учениками”.

“Звучит так, как будто школа вылепила их. А как они теперь? Добились они успеха, которого желали для себя в жизни?” - спросила Кэти.

“Я точно не знаю, но думаю, что да. Они никогда не покидали города, в котором выросли. Их уважают в обществе, и они пользуются популярностью, как всегда. Я думаю, что они добились успеха”.

“Все для них складывалось идеально. Мне кажется, они имели свободу на протяжении всей жизни и в своем браке. Они имели свободу быть самими собой” - сказала Кэти.

“А что же происходит после третьего класса? - спросила я, - в заколдованном девятилетнем возрасте”.

“С этого возраста и дальше преуспевают дети, которые способны запоминать материал. Все наша система с четвертой по двенадцатую ступень разработана для них. Некоторые дети инстинктивно нацеливаются на запоминание имен, мест и дат. Такой подход к изучению материала хорошо вознаграждается”, - сказала Кэти.

Кэти объяснила, что с девятилетнего возраста и далее учеников оценивают по сериям разного рода тестов. Вы проходите тестирование по правописанию, на запоминание таблицы умножения, вы считаете количество книг, которые вы прочитали, и доказываете это, вспоминая факты из этих книг.

Я рассказал ей о теории Рудольфа Стейкера, по которой учителя уже с этого, 9-летнего возраста могут сказать как будет учиться ребенок дальше по этой системе. Я сказал: “К девяти годам я уже знал, что я не буду яркой звездой. Они забрали мои кубики навсегда”.

Кэти рассмеялась: “Да, такой человек как Вы всегда скучает по кубикам. Вы впадаете в расстроенные чувства от того, что вам нужно все запоминать: факты, цифры и т. д., и используете различные пути, чтобы обойти эту “глупую” школьную систему”. *

“И учителя знают это”, - сказал я. - Вот почему многие дети получают ярлыки “умных”, “глупых”, “беспокойных” уже в самом начале школьной карьеры”.

Кэти грустно кивнула. “Большинство школьных учителей имеют хорошие способности к запоминанию и к доведению любой работы до конца. А люди склонны называть других людей, чьи способности схожи с их способностями “умными”. Конечно, это не имеет ничего общего с умом, но для учителей ценность их способностей - это “темное место”. Их способности востребованы в школьной системе, образовательная система - это их естественный дом, им она нравится. Поэтому система образования продолжает акцентировать внимание на способах запоминания материала и делит детей в зависимости от того, могут они его выучить или нет. Вот почему у нас существует так много видов “неспособных” к учебе” - подвела итог Кэти.

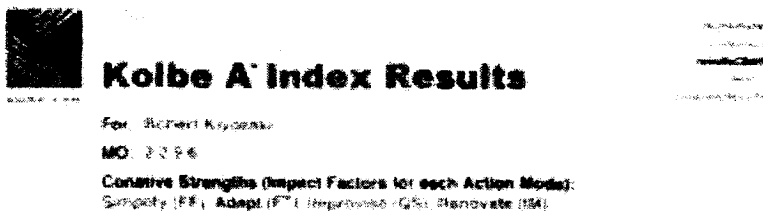
“Не слишком-то умно”, - сказал я. - Мы располагаем устаревшей школьной системой с неспособностью учителей к обучению, а не “неспособных детей”. И я эту систему ненавижу” - добавил я с горечью.

“Но вы ведь любите учиться, не так ли?” — спросила Кэти.

“Да, люблю. Я посещаю семинары, читаю книги, постоянно слушаю записи. Я по-настоящему радуюсь, когда нахожу что-нибудь новое и необычное. Мне нравится изучать то, что я сейчас исследую.

Но, по некоторым причинам, я просто терпеть не мог школу. И как же Вы можете сказать, что я люблю учиться, если я ненавижу школу?” - сказал я.

Кэти указала на результаты моего тестирования по индексу Колби. “Вы видите это?” - спросила она. В разделе под названием “Возможная карьера” шел этот список.



Возможные пути карьеры.

- Актер;
- менеджер спорта;
- альтернативный педагог;
- мастер ручной работы;
- имидж мейкер;
- защитник окружающей среды;
- врач-травматолог;
- ученый-физик;
- режиссер; декоратор;
- владелец ресторана;
- изобретатель;
- каскадер, трюкач;
- мастер спецэффектов;
- исследователь живой природы;
- продюсер телевидения;
- маркетолог.

Кэти указала на профессию под названием “альтернативный педагог”.

“Все люди этой профессии, которых я встречала, обычно активно учатся. Они просто не вписываются в структуру традиционного образования”.

“Верно, - ответил я. - Я регулярно посещаю семинары. Я посещаю их чаще, как занятия в колледже потому, что после окончания курса мне не нужен сертификат или диплом. Мне нужна только информация”.

“Какие из возможных профессий вы бы выбрали? — спросила Кэти.

Я просмотрел список и сказал: “Мне нравятся все, за исключением врача-травматолога и владельца ресторана”.

“Есть ли этому объяснения?” - спросила Кэти.

“У меня уже был опыт работы в этих областях. Я видел достаточно крови и травм во Вьетнаме, а мой богатый папа владел рестораном. Но я бы мог быть адвокатом и у меня была компания по альтернативному обучению в течение 10 лет. Я люблю обучать. Сейчас

я все еще создаю прототипы, я развиваю собственность. Я создал и запатентовал многие вещи. На самом деле, я люблю развивать что-то новое. Мне нравится реклама и выпуск рекламы для TV. Так что я могу сказать, что в Вашем списке много того, что я уже сделал или чем я интересуюсь”.

Некоторое время мы сидели молча, обдумывая то, что уже обсудили. Я был доволен потому, что мне нравится узнавать новое и потому, что выяснил, почему я не приживался в школе. Взглянув еще раз на свой результат по индексу Колби, я спросил: “Значит люди, которые хорошо учились в школе после третьего класса, приблизительно в девять лет, — это люди, у которых хорошие способности запоминания и доведения работы до конца?”.

“Да, - сказала Кэти, - у Вас потому начались неприятности в школе, что у Вас забрали игрушки и кубики, и Вы не имели больше возможности учиться в игре. Физически Вы находились в классе, но Ваш ум был далеко, где-то за окном”.

“Да, это было так, - сказал я. - Мне было скучно, я не мог дождаться окончания школы, чтобы попасть, наконец, в реальный мир”.

“Это в Вас говорит желание “быстрого начала”, - сказала Кэти, - обладая энергией “воплощения в жизнь” и “быстрым началом”. Вы имеете навыки для строительства осязаемых вещей, таких как Ваши игры, книги. Ваш бизнес. Вот почему производство нейлоновых бумажников и многое другое привело Вас к успеху. Вы - прирожденный предприниматель с духом первооткрывателя.

Об этом свидетельствуют результаты тестирования. Вы обладаете талантом и любите приключения. Вы не предприниматель в традиционном смысле слова. Вы черпаете энергию из того, что Вы первооткрыватель”.

“Поэтому мне так тяжело объяснить, что я делаю, ведь я на десять лет опережаю время. Я создаю продукт для рынка, которого еще нет”, - добавил я.

“Да, - сказала Кэти. Вы всегда нацелены на будущее, и создаете товар и бизнес сегодня, но для будущего. Вы всегда будете опережать время.”

“Вот почему я всегда спорю с людьми, которые оперируют фактами”, - сказал я. - Они хотят, чтобы были факты и цифры, а у меня всего этого пока нет, потому что будущее еще не наступило”.

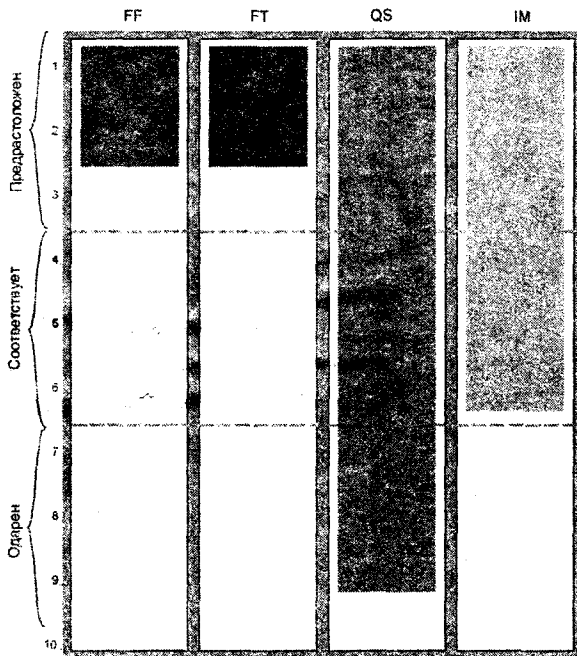
Кэти кивнула и засмеялась. “Да, я бы сказала, что неминуемы стычки между людьми с Вашим способом действия (МО) с теми, кто ищет детали и факты или доводит всю работу до конца. Как я уже говорила, Вы, вероятно, имели проблемы в школе, т. к. большинство учителей настаивают на объяснениях при помощи фактов и доведении работы до конца. А тому и другому вы естественно сопротивлялись”.



Kolbe A Index Results

Кто: Роберт Кисаки
МО: 2 2 9 6

Расшифровка сокращений: Упрощенность (FF),
Приспособление (FT), Инициативность (QS),
Восстанавливаемость (IM)



“Вы знаете, все это обретает для меня все больший смысл. Я ведь, по правде говоря, уважал большую часть учителей, но всегда знал, что я с ними не на одной странице, а сейчас понял, что и не в одной книге”.

Кэти рассмеялась и сказала: Недавно на одном из занятий я слышала такую шутку.

Вопрос: “Что вы называете организацией, которая занята поисками фактов?”

Ответ: “Университет”.

Я усмехнулся и добавил: “А как называется организации, где обитают люди с “быстрым началом” и способностями к внедрению. И ответил: “Детский сад”. А Кэти добавила: “Или dot, com интернет-

компания”. Рассмеявшись я сказал: “Вот почему так много dot com компаний рушатся. Большинство таких компаний возглавляются людьми, не имеющими основы, фактов, не умеющими просчитать доход. Я знаю это потому, что сам когда-то так начинал. Поэтому мое первое дело провалилось. У нас был хороший бизнес, но трое из нас были новаторами, не умеющими довести дело до конца. Мы были полны энергии, легкими на подъем, но так же быстро терпели и крах. У нас не было ни фактов, ни цифр, ни умений”.

Сравнение способов действия по индексу Колби.

Основные концепции, применимые для тех, кто принадлежит к каждому из способов действия.

Понятие Временные зоны	Запоминание фактов	Доведение до конца	Быстрый старт	Внедрение
	Прошлое	Соединение прошл., наст., буд.	Будущее	Настоящее
Использование времени	Оценивает, сколько потребуется времени, исходя из опыта и исследования. Учитывает события в историч. Ретроспектива	Согласует события и обеспечивает последовательность, задает ритм и координирует с другими	Предсказывает события, концентрируется на будущем, предвидит изменения	Основывается на настоящем, хочет продлить момент, создает качественный продукт, который останется надолго
Используемые связи	Письменно (слова)	Карты и графики	Устная речь	Предложения, модели, демонстрация
Хранение информации	По приоритетам	В алфавитном порядке	По цвету	По качеству
Потребности для обучения	Изучает книги по предмету, чтобы узнать как это делалось в прошлом	Учит теорию, формулы	Экспериментирует с новыми идеями и инновациями.	Работает с моделями и прототипами
Достижение цели	Через экспертизу Создание комплексных планов Сравнение возможностей	Интегрирующие системы Развивающие сценарии Гарантия качеств	Срочность и короткие сроки Видимые цели Поиск решений определяющих возможности	Конкретные видимые цели, имеющие ценность надолго Использование высококачеств технологий и материалов

Тогда Кэти сказала: “Теперь, когда Вы старше и мудрее, что Вы чувствуете по отношению к людям, которые умеют собирать факты и доводить дело до конца?”.

“Мне они нравятся. Теперь я знаю, что не смог бы выжить без них” - ответил я.

“Вот в том-то и дело, - сказала Кэти. - Нам необходимо научиться уважать одаренность и гениальность, которую каждый из нас имеет

и вносит, как свою лепту. Чтобы выжить любой из команд, требуются различные виды способов действия. Вместо того, чтобы клеймить и унижать того или другого, нам нужно смешать свои способности и дополнять друг друга. Я уверена, что Вам не нравилось, когда учитель хвалил детей, умеющих собирать факты, и считал менее умными тех, кто был способен к “быстрому началу”.

“Мне не нравилось?! Я находил это оскорбительным и унижительным”.

“И что же Вы делали со своей злостью?” - спросила Кэти.

“Я уходил и все равно делал все по-своему. Я хотел доказать, что тоже умный. Я терпеть не мог, когда меня считали глупым или менее способным к успеху, когда учитель говорил: “Роберт имеет такой потенциал, но не может применить его. Если бы он смог приняться за дело и учиться...”.

“И чем больше они принуждали тебя, тем более решительным ты становился на пути к успеху? - спросила Кэти, - ты использовал свой гнев и злость, чтобы совершить что-нибудь в своей жизни?”.

“Да, я добился многого, - сказал я немного довольным. - Я написал свой бестселлер, а те, у кого были отличные оценки по английскому так и не написали его. И я зарабатываю больше денег, чем большинство из тех, у кого были одни пятерки”. Я откровенно хвастался, как павлин, распушив хвост и сияя всеми цветами. Я выпускал пар после многих лет сдерживания своего гнева и обиды.

“Итак, ты использовал свой гнев, чтобы найти свою собственную дорогу? А удалось ли тебе обрести свою собственную свободу, чтобы быть самим собой?” - спросила Кэти с мягкой улыбкой.

“Да, всего этого я добился. Я нашел свою дорогу в жизни и живу той жизнью, которой хотел жить. Я не хочу иметь работу, не хочу, чтобы кто-то говорил мне, сколько денег я смог бы заработать, и я не хочу торчать весь день в офисе”.

“Примите мои поздравления, - сказала Кэти. - Вы достигли успеха. Вы успешны потому, что имеете свободу быть самим собой”.

Я принимал ее поздравления и обида, загнанная глубоко внутрь, рассеивалась.

“Я никогда, таким образом, не воспринимал успех, - сказал я. - Я имею в виду, что не понимал, насколько злость и обида повлияли на мой успех”.

“Хорошо, - сказала Кэти, - а Вы можете понять, что существуют люди, которые вынуждены вести поиски, искать безопасности в работе и которые могут процветать только в спокойном, стабильном окружении? Можете Вы понять, что для некоторых людей вполне достаточно простой машины и простого дома?”.

“Да, могу, - ответил я. - Мои мама и папа были вполне довольные, имея только эти вещи. Для них это было успехом. Но я так же знаю, что их путь не для меня. Хотя я вполне согласен, что в

жизни “Каждому - свое”. “И теперь, когда Вы стали старше и мудрее, больше ли Вы цените различные типы людей? Цените ли Вы людей в своем офисе, сильной чертой которых является “доведение дела до конца” и “накопление фактов”?”

“Больше, чем когда-либо, - ответил я. - Я люблю этих ребят. Я не смог бы добиться ничего без них. Без них я не добился бы успеха”.

Кэти засмеялась и сказала: “Рада это слышать”. Сделав небольшую паузу, и собравшись с мыслями, она спросила: “И Вы думаете, что сегодня Вы смогли бы лучше поладить со своими школьными учителями, даже с теми, с кем спорили, и которые ставили Вам неудовлетворительные оценки?”.

“Ну, не знаю, как далеко я смогу зайти, - ответил я, не подумав.

“Вы знаете, что винить за то, что случилось с Вами, нужно не учителей, а систему образования, - сказала Кэти.

Я кивнул. “Да, я понимаю. Они делали лучшее из того, что могли сделать в данных обстоятельства”. Но, все таки я не люблю их”. “Поэтому, позвольте мне показать Вам, почему Вы так разозлились, - сказала Кэти. - Я думаю. Вы разозлились из-за того, что система попыталась разрушить Вашу одаренность и заставить Вас стать таким, каким Вы не хотели становиться”.

“Вы имеете в виду, что моя гениальность в “Быстром начале? В моей активности?”.

“И в этом тоже. Но гениальность, о которой я говорю, находится в колонне “Сбор фактов”.

“Сбор фактов? - удивился я. Это мой самый слабый пункт. Как я могу быть одаренным в этом?”

“Вы имеете одаренность, спрятанную в каждой категории, даже в “Сборе фактов”, - сказала Кэти, опять показывая страницу из своего блокнота.

Факторы влияния Колби.

Зона действия	Способ действия			
	Сбор фактов	Доведение до конца	Быстрое начало	Претворение в жизнь
Предупреждение	Упрощение	Приспособление	Воображение	Представление
Реакция	Очищение	Реорганизация	Исправление	Ремонт
Начало	Оправдание	Организация	Импровизация	Построение

Указывая на слово “упрощение” в колонне “Сбор фактов”, она сказала “В этой категории это - Ваш дар. Он заключается в способности найти факты и упростить их. Я думаю причина, по которой Ваша книга пользуется успехом в том, что Вы взяли сложный предмет, предмет “деньги” и упростили его”.

Начиная понимать, я сказал: “Так же поступал мой богатый папа. Он любил, чтобы все было просто и ясно”.

Затем Кэти указала на слово Объяснение в колонне “Сбор фактов” и сказала: “А вот в этом заключается одаренность Вашего умного отца. Хорошо успевая в школе, и имея академическое окружение, он преуспевал в раскапывании фактов и цифр. Я почти уверена, что он очень воодушевлялся, собирал данные, проводил исследования, выискивал отличительные особенности и определял цели. Его тип одаренности отличался от Вашего, хотя эти типы находятся в одном способе действия, “Сбор фактов”. И это объясняет, почему он хорошо учился в школе, а Вы - нет”.

“У нас у каждого есть свои сильные черты в каждой из четырех колонок” - сказал я, начиная понимать, в чем состоит работа Кэти.

Она кивнула: “Я выявила двенадцать различных видов одаренностей. Каждый из нас имеет четыре вида, по одному в каждой колонке”. “Двенадцать разных типов одаренности и каждый из нас имеет четыре. Вот почему так важно работать в команде. Ведь каждый из нас подходит к решению одной и той же проблемы по-своему. Это то, что выявилось в процессе вашей работы?” - спросил я.

Кэти согласилась: “Чем лучше Вы поймете эту карту, тем четче Вы будете представлять себе кто Вы, и что за люди находятся вокруг Вас. Понимая друг друга лучше, мы сможем уважать особенности друг друга, и работать, и жить в гармонии. Работа в команде, можно более эффективно решать проблемы, чем, работая в одиночку. Вот почему мне нравится работа по составлению эффективных команд. Находить пользу в различиях, как на рабочем месте, так и в домашнем окружении”.

“В этом заключается Ваша одаренность и гениальность, - сказал я. - Вы хотите, чтобы люди работали вместе, уважая таланты и способности друг друга. А в каких категориях Вы сильны?”

“Мои сильные черты находятся в “Быстром начале” и в “Доведении до конца”. Вот почему я объясняю все при помощи карт и графиков.

Мне требовалось вместить в эту систему весь спектр человеческого поведения, тогда я была бы уверена, что эта система действенна. В моей команде мне нужен был “собирающий фактов”. Я очень ценю их способности, которые дополняют мою способность упрощать. Как и Вы, я делаю заключение, но в отличие от Вас, я работаю с программами и алгоритмами, которые дают заключения в картах и графических форматах. Я получаю наибольшее

удовлетворение, когда могу использовать свой природный созидательный талант для того, чтобы помочь другим людям сделать карьеру и получить личное удовлетворение. Но я не могла делать все это одна. Потребовалась команда, состоящая из всех двенадцати одаренностей, чтобы иметь успешный бизнес, особенно в этом конкурентном мире. Я даже не понимаю, как может преуспевать тот, кто руководит в одиночку. Он или она имеет самое большее четыре способности! Поэтому моя работа состоит в том, чтобы делать работу более эффективной, обеспечивая сознание личного достоинства каждого члена команды. В команде важен каждый!”.

“Я Вас поздравляю, — сказал я. - Вы добились успеха в жизни. Вы нашли свободу, быть тем, кем на самом деле являетесь”.

Кэти кивнула и улыбнулась: “А теперь давайте ближе рассмотрим Ваши способности в колонке “Быстрое начало”.

Факторы влияния Калби

(см. таблицу на стр. 205).

“В этой колонке Ваша одаренность в слове импровизация”. Это означает, что Вы предпринимаете рискованные шаги, вносите изменения, проводите эксперименты, подвергаете сомнению, отбрасываете случайное и действуете по ситуации, не готовясь”. Я вздрогнул, когда Кэти начала описывать мои тенденции: “Вы называете это одаренностью? Я всегда думал, что это - мои безумные поступки”.

“Не надо недооценивать свои способности. Команде или другой структуре, требуются Ваши эти способности. Вы все начинаете делать быстро, в то время как другие люди садятся и обговаривают все часами, формируют комитеты и ничего в итоге не делают. Поэтому то, что Вы являетесь человеком, который заставляет дело двигаться, который рискует, отбрасывает все лишнее - важная составляющая вашей гениальности”.

“Я бы хотел, чтобы мои школьные учителя знали об этом, - сказал я тихо. - Они не считали это гениальностью. Они называли это по-другому”.

Кэти продолжала: “А Ваш умный папа был, вероятно, человеком, который не начнет дела без подготовки. Он должен был сначала выяснить все факты. Он не был так импульсивен, как Вы, и не был амбициозным. Он собирал факты. Он не создавал хаоса и не мог бы действовать в кризисной обстановке. Он вычислял шансы и не шел напролом”.

“Да, похоже на него, - сказал я. - Поэтому он учился хорошо в школе и в конце концов стал руководителем всей школьной системы штаба”.

Кэти согласно кивнула: “А Ваша гениальность в том, что Вы

берете идею и продвигаете ее. Ваши способности могут превратить идею в продукт, компанию или деньги очень быстро. У Вас есть дар алхимика. Я уверена, что Вы можете делать деньги из ничего”.

Я согласился. “Да, я это могу. Я могу взять идею и очень быстро претворить ее в жизнь. Однако, я часто вступаю в дело плохо подготовленным, но я учусь на ошибках. Я прыгаю на глубину и начинаю тонуть, но, выжив, я становлюсь намного умнее, потому получил урок на практике. Я учусь так же, как мы все учимся кататься на велосипеде. И поскольку я учусь физически, когда люди спрашивают меня, как я это делал и что я делал, я не могу им объяснить. Я научился этому своим телом, а не умом. Это было бы похоже на попытку рассказать кому-нибудь, как кататься на велосипеде, не позволив ему на него даже сесть”.

Очень часто людям, которым нужны факты, и, которые боятся рисковать, не удается ничего сделать потому, что они не учатся физически. Они тратят время на изучение, вместо того, чтобы что-то делать”.

“И люди, типа твоего отца, лидирующие в “Сборе фактов” могут завязнуть в том, что мы называем “аналитический паралич”, - сказала Кэти. - Вы приезжаете в незнакомый город и бродите по нему, а Ваш папа сначала бы купил карту и прочитал путеводитель. Теперь Вы понимаете, в чем разница между вами?”

“Да, вполне. Моему умному отцу, прежде чем делать что-то, нужно было выяснить все факты. Я же не люблю проводить исследования, поэтому часто попадаю в неприятные ситуации, и только тогда начиная анализировать все, что нужно было сделать раньше”.

“И таким образом Вы учитесь. Так Вы стали умным, и Вашему отцу хватило мудрости, признать это”.

“Из-за этого мы с отцом только несколько раз играли в гольф, - сказал я. - Мой папа оценивал каждый удар. Он делал бесконечные вычисления скорости ветра и расстояния до лунки. Он измерял наклон поля и даже, направление сгибания травы. Я же обычно подходил и бил по мячу, а затем только анализировал, что я сделал неправильно”.

“Так Вы предпочитаете командный спорт” - спросила Кэти.

Да, а откуда Вы знаете? Я люблю регби, и я был капитаном по гребле в академии. Но мне не нравятся виды спорта, где все нужно делать самому”.

“Я Вам скажу, почему. Вам, чтобы быть успешным, необходима команда. Это желание или предпочтение, отражающее Ваше уважение к разнообразным талантам. Часто люди, имеющие “Быстрое начало” и одновременно “Запоминание и сбор фактов” считают, что они смогут сделать все сами (диагр. На стр. 224). Они устанавливают приоритеты и начинают дело. Им все удается на начальном этапе, но им нужно длительное время, чтобы признать, что им не хватает еще чего-то”.

“Да, это имеет место, - ответил я. - Многие мои друзья думают, что вполне самодостаточно. Но я создал команду, чтобы помочь самому себе”.

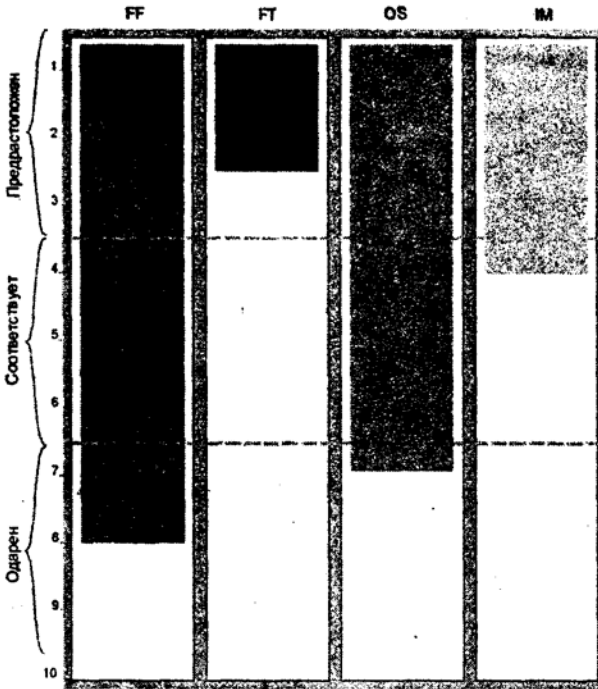
Результаты по индексу Колби



Kolbe A Index Results

Кто: Джон Дюе
МО: 8 2 7 4

Расшифровка сокращений: Упрощенность (FF),
Приспособление (FT), Инициативность (OS)
Восстановляемость (IM)



“И в этом ваша мудрость. Вот почему Вы предпочитаете командный спорт игре в гольф, - продолжала Кэти. - Признание потребности в команде, вокруг Вас помогло Вам построить большой бизнес, чем тем, кто пытается быть самодостаточным. Люди, совмещающие “Быстрое начало” с “Поисками фактов”, склонные больше к риску в подсчетах, а Вы - к физическому риску. Вот почему

Вы не любите находиться в офисе”.

“Разумно, - сказал я. - Я не люблю быть один. Мне нравится, когда вокруг меня люди, помогающие мне в работе”.

“И, может быть, поэтому Вам не удавалось пройти тестирование в школе. Вам нужна была команда для мозгового штурма ответов - но учителя называли это подсказками”.

Засмеявшись, я сказал: “Это не Вы сидели позади меня в классе?”.

“А мне и ну нежно было. На моих занятиях много таких людей, как Вы. В классе, возможно, Вы не были лучшим, но можете преуспевать во всем, что требует команда для выполнения дела. Сами Вы не сможете сдать тесты в жизни”.

“Вот поэтому-то я всегда сидел рядом с умным одноклассником и даже теперь я нуждаюсь в них для моей рабочей команды. Мой богатый папа всегда говорил: “Бизнес - это командный спорт”. Он всегда имел вокруг себя команду очень умных людей, помогающих ему в финансах”.

“Вы не менее умны, но их им в “Сборе фактов”. Когда их ум прибавляется к Вашим талантам, Вы помогаете друг другу справиться с любой головоломкой. Двенадцать гениев, работающих вместе, всегда останутся на плаву, - сказала она. - Конечно, будет полезно иметь нужного гения в нужном месте, и тогда Вы решите проблему”.

“Мой папа испытывал финансовые затруднения, потому что работал один, в то время как мой богатый папа действовал в команде. Мой папа делал то, чему его научили в школе, сдавал зачеты в одиночку, а мой богатый папа сдавал свои финансовые зачеты с командой. И этим отличается реальный мир”.

Кэти только кивнула: “Вы победите, имея хорошую комбинацию талантов, потому что ни один человек не может совмещать в себе всех черт”. Время ленча истекло, но мы договорились встретиться снова, на этот раз в большей компании. Расставаясь, я спросил ее: “А есть ли у Вас такой индекс для детей?”.

Она ответила с гордостью: “Я рада, что Вы спросили. У нас есть разработки для измерения уровня детей, начиная с пятой ступени. На самом деле, у меня есть молодежный индекс, сходный с тем индексом А, который Вы сдавали. Они помогут детям научиться верить своим инстинктам и использовать свою одаренность”.

“Было бы чудесно, если бы дети знали, в чем заключается их сила и гениальность, - сказал я. - И чем раньше, тем лучше. Это экономит годы познания путем проб и ошибок”.

“Для этого я и работаю, - сказала Кэти, садясь в машину, помахав мне рукой на прощание.

Кто такая Кэти Колби.

В 1985 г. Кэти Колби была выдвинута журналом “Тайм” на звание “Человек года”. Она была одной из семи американцев “с воображением, отвагой, энергией и железной решительностью”. Так же она была награждена, как одна из выдающихся людей Америки, представляющих малый бизнес и выбрана Белым домом как одна из пятидесяти американцев, имеющих деловую решимость. Она проводит семинары и лекции по всему миру. Самыми ее популярными книгами стали “Психологическая связь” и “Чистый инстинкт”. Большое влияние на Кэти оказал ее папа Е.Ф. Уандерлик, создатель одноименного теста. Она говорит о нем с большой теплотой, хотя признает, что ее вкладом в науку было научиться поступать вопреки его учению. Он был разработчиком личностного теста со своим инструментом познания. Она никогда не признавала, что подход типа теста на IQ может выявить настоящие наклонности или природные способности. С его одобрения она провела экспертизу тестов, она научилась у отца проводить разработки новых поколений тестов.

Если вы захотите узнать больше о Кэти Колби и ее разработках, войдите в интернет на стр. www.richdad.com.kolbe и получите новую информацию. С организацией Кэти приятно общаться. Лично я чувствую, что нашел родственную душу в работе, в работе воспитания уважительного и достойного отношения к ученикам, к миру образования. Она одна из немногих людей, согласных со мной в том, что каждый из нас имеет одаренность и гениальность, часто не признанные системой образования. В наш информационный век, ее информация свежа и нова.

Мы включили индекс Колби для взрослых и для детей на наш Web site в www.rich.dad.com.kolbe если вы захотите пройти тестирование сами или протестировать своего ребенка. Молодежный индекс называется “Kolbe Y index”. Он дает анализ следующих трех аспектов:

- Как наилучшим образом организовать учебную работу.
- Как лучшим образом организовать отдых.
- Как лучше общаться.

Я обрел большую уверенность в своей значимости после того, как получил результаты тестирования по индексу Колби. Они сразу же показали мне, почему я считался глупым и неспособным к учебе в школе. Если бы я прошел это тестирование в раннем возрасте, я смог бы избежать или, по крайней мере, лучше понять многие из проблем, с которыми я столкнулся в школе. Я надеюсь, что вы обретете такую же уверенность.

Успех — это свобода быть собой.

Когда я был ребенком, мои учителя часто говорили: “Если у тебя будет хорошее образование, то ты сможешь получить хорошую работу”.

Мой богатый папа, напротив, рисовал Квадрат денежного потока. Вместо получения хорошей работы, которая ограничивала бы меня квадратом служащего, он предоставлял мне выбор.

Когда у меня появились неприятности в школе, мой умный папа предложил мне найти свой собственный стиль обучения.

Больше выбора - больше возможностей для достижения успеха.

Основная мысль этой главы в том, что в современном мире нам представлен широкий выбор возможностей. С появлением новых отраслей промышленности, таких как авиационная и компьютерная, расширяется выбор в карьере и интересах. Одной из проблем современных детей вытекает из слишком широкого выбора, известного под названием рассеивания. Тем не менее, чем шире у нас выбор, тем больший шанс на успех мы имеем.

Если родители начинают ограничивать выбор детей, это может вызвать разлад в доме. Если, как родитель, вы говорите: “Не делай этого” или “Не делай того”, то есть шансы, что Ваш ребенок сделает именно то, чего вы не хотите, а может быть, он уже это и сделал.

То, что мне всегда нравилось, когда я был ребенком, это то, что мои родители не ограничивали мой выбор, а вместо этого предлагали мне еще возможности для выбора. Это не значит, что я был не дисциплинированным, а значит, что оба моих отца предоставляли мне выбор, а не говорили, что мне делать, а чего не делать.

Поэтому, прочитав эту главу, я надеюсь, родители предложат более широкий выбор возможностей для своих детей для того, чтобы они смогли найти свой собственный путь к достижению успеха. Как сказала Кэти Колби “Успех - это свобода быть собой”.

Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?

Вместо того, чтобы просто сказать мне “Ходи в школу, чтобы получить работу”, мой богатый папа предложил мне выбор. Это квадрант денежного потока о нем написана книга вторая данной серии.



Для тех, кто, может быть, не читал эту книгу:

E - служащие

S - работающие на себя или мелкий бизнес

B - владелец собственного дела

I - инвестор.

Когда мне был предложен выбор, я почувствовал, что имею контроль над своей судьбой и над тем, чему хочу учиться. Кроме того, я выяснил, что налогообложение - разное для каждого из квадратов, и это так же помогло мне выбрать дорогу в будущее. Как взрослые люди мы понимаем, что налоги - это самая крупная наша затрата за всю жизнь. И, к несчастью, именно квадраты E и S платят больше, чем было бы справедливо.

Разговаривая со своим ребенком, вы, возможно, захотите предложить выбор квадратов, а не просто сказать: “Ходи в школу, а затем получить работу”. Имея выбор, я понимал, что лучший курс обучения - это тот, который приведет меня к квадратам B и I. Я уже знал, кем хочу стать, когда вырасту.

Сегодня, где бы мы не находились (квадраты E, S, B), нам всем нужно быть инвестором, т. е. быть в квадрате I. Я надеюсь, что вы уже не ожидаете от правительства или от компании, в которой работали, ответственности за вас после потери работы.

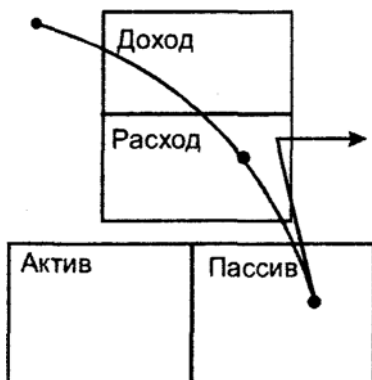
Выбор и последствия.

Громадным финансовым преимуществом, которое дал мне мой богатый папа—является понимание возможности выбора и его последствий, которые отражены в финансовых отчетах.

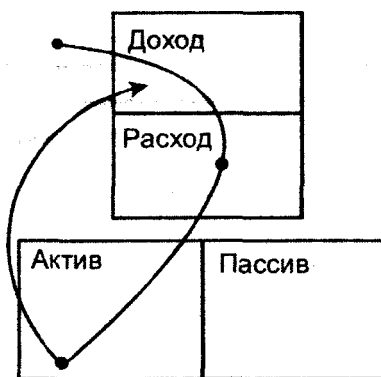
Когда вы смотрите на полный финансовый отчет, то понимаете насколько финансовое образование может быть важно.

Выполняя свои финансовые домашние задания, Майкл и я вскоре поняли, что с каждым долларом, который мы получаем, мы

обретаем выбор, и этот выбор был найден в колонке расхода. Мы вскоре поняли, что каждый раз, когда мы получаем или тратим доллар, получается эффект “кругов на воде” или последствия этого действия. Беря деньги и покупая пассив, вроде машины, мы знаем, что отдаленное последствие этого в том, что мы становимся беднее, а не богаче.



Принимая решение о трате денег или делая выбор, который будет выглядеть таким образом, мы будем иметь другие последствия.



Уже в раннем возрасте мы могли видеть, что инвестиции в покупку актива приводят к последствиям в далеком будущем. Как Майкл, так и я уже к девяти годам знали, что только мы сами имеем власть над своей финансовой судьбой. Мы понимали, что если мы сделаем долгосрочный финансовый выбор, как во втором финансовом отчете, то обязательно будем богатыми, независимо от того, будет ли

у нас хорошая работа и образование или нет. Мы осознавали, что наш финансовый успех - это вовсе не продолжение нашего успеха в учебе.

В своей последней книге Ум миллионера Томас Стенли (автор книги Ваш сосед миллионер) показывает, что не существует связи между финансовым успехом и успехами в учебе. Эти два понятия не взаимосвязаны. И это легко понять. Нам только нужно вспомнить то, что мы обсуждали ранее, т. е. факт, что наша школьная система в основном концентрирует свое внимание на учебных и профессиональных навыках, а финансовые навыки школьная система упускает.

В начале этой книги уже говорилось: “В информационную эпоху, как никогда ранее, важно образование. И для того, чтобы наилучшим образом подготовить вашего ребенка к будущему, необходимо дать ему крепкие финансовые навыки.

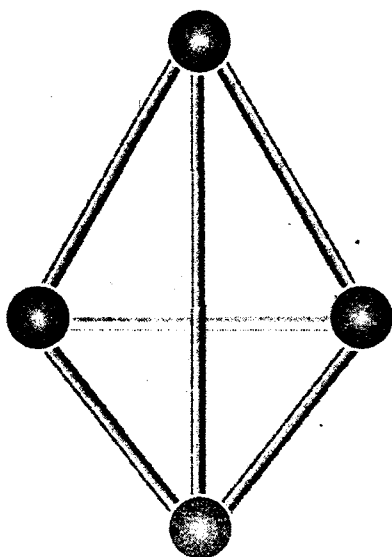
Обучив своих детей основам финансовой грамоты, а, именно, финансовым схемам и отчетам, вы дадите им власть над их финансовой судьбой. Они будут обладать этой властью, независимо от того, какую карьеру выберут для себя, сколько денег заработают и как будут учиться в школе. Как часто повторял мой богатый папа: “Деньги не обязательно сделают тебя богатым. Самая большая ошибка в том, что большинство людей думают, что заработав больше денег, они станут богаче. В большинстве случаев, когда люди зарабатывают больше денег, они больше делают долгов. Вот почему деньги сами по себе не сделают тебя богатым”.

И именно поэтому он учил меня и Майкла тому, что каждый доллар, который мы тратим - это наш выбор, а каждый выбор имеет далеко идущие последствия.

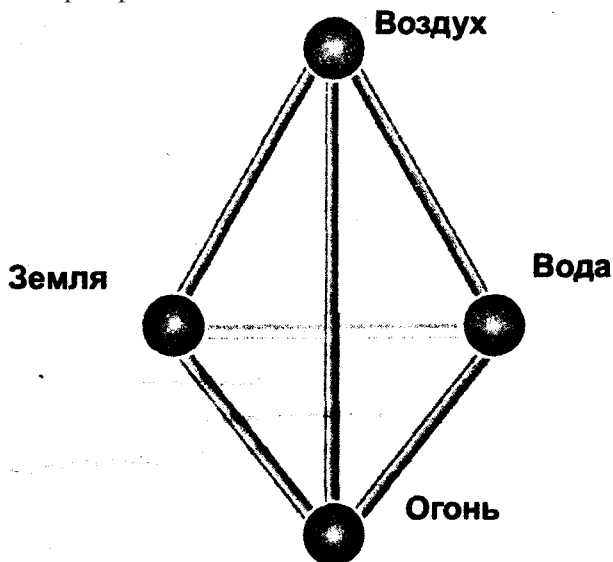
Власть четырех,

Многие из нас слышали поговорку “Один в поле не воин” или “Две головы лучше, чем одна”.

Лично я полностью согласен с этими заявлениями, а вот наша школьная система отвергает мудрость, скрытую в них. В книге Путеводитель богатого папы по инвестициям я рассказывал о силе четырехгранника, известного как пирамида.



Изучая стереометрию, я понял, что пирамида - минимальное геометрическое тело, но наиболее стабильное из всех тел. Вот почему пирамиды существуют такое длительное время. Ключ к этому - магическая сила цифры 4. Если вы вспомните астрологию, то увидите, что существуют четыре основных знака: земли, воздуха, воды и огня. Если вы расположите эти четыре группы следующим образом, то получите четырехгранник:



Эти четыре основных элемента составляют наш мир. Если мы вернемся в наш мир денег и бизнеса, мы обнаружим квадрат Cashflow. Опять магическая цифра 4. Четыре стороны это: служащий (E), владелец мелкого бизнеса (S), владелец крупного бизнеса (B), инвестор (I). Опять можно построить четырехгранник.

Древнегреческий врач Гиппократ (460-377 до н.э.), которого часто называют отцом медицины, так же использовал четыре различных типа личности для характеристики людей. Он использовал термины: холерик, сангвиник, флегматик и меланхолик.

В двадцатом веке доктор Карл Юнг так же делил человеческие типы на четыре категории, используя термины: мыслитель (thinker), живущий ощущениями (feeler), интуитивно чувствующий (intuitor) и сенсор (sensor).

В 1950 годах Изабель Майер и ее мать разработали индикатор типов Майер-Бриггс (МВТИ). Он выделяет шестнадцать разных типов людей, которые затем можно сузить до четырех основных категорий:

D - доминирующий

T - влиятельный

S - поддерживающий

C - уступчивый.

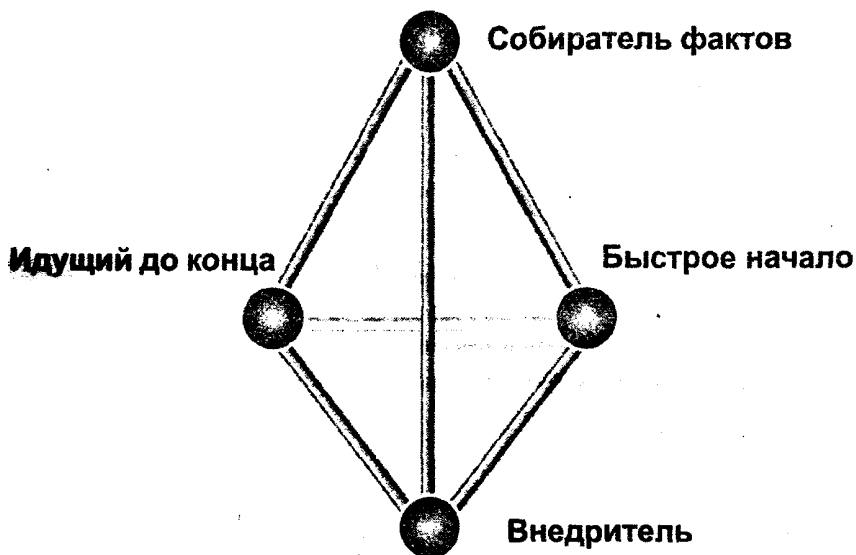
В наши дни мы можем использовать многие инструменты для выявления типов личности, и многие компании используют их и заверяют, что могут поместить нужного человека на нужное рабочее место. Я же хочу сказать о другом, о важности цифры 4.

В работе Кэти Колби я встретил много интересного. Она помогает узнать много о себе и о том, что делает нас уникальными. Она из тех, которые затрагивает Кэти - это та, почему некоторые дети хорошо успевают в школе, а другие - нет. Когда вы посмотрите на пирамиду, то легко поймете, почему так много молодых людей имеют неприятности в школе.

Легко увидеть, что современная система образования разработана в основном для учеников, которые сильны в сборе фактов. Остальные четыре категории с трудом проходят через эту систему. Другими словами, мир состоит из четырех различных типов учащихся, но школьная система признает только один.

Большинство из нас знают, что в году - двенадцать месяцев и в системе зодиака - двенадцать знаков. В ходе всего развития человечества, числа 4 и 12 постоянно повторялись, как значительные цифры. Когда вы будете изучать стереометрию, вы поймете - почему эти отношения регулярно повторяются. Очень жаль, что наша современная система образования признает только один стиль обучения и один тип одаренности. Смысл этой книги в том, чтобы дать понять родителям, что существует четыре типа стилей обучения и двенадцать различных видов одаренности у детей. Другими словами, теперь у вас есть более широкий выбор возможностей воспитания

своего ребенка и путей развития его гениальности. Как говорилось уже в этой книге, слово “ум” - означает способность выявлять различия, а слово “образование” произошло от слова “образовывать”, а не “заставлять”, “впихивать”.



Когда вы смотрите в глаза своему ребенку, всегда помните, что в нем живет маленький “джин, дух, гений”. Может быть не такого “духа” ищет в нем школьная система, но, тем не менее, он в нем живет. И Вам, как родителям или учителям, важно найти его. Когда вы смотрите в глаза ребенка и видите его одаренность (джина), он напоминает всем нам, что и в нас тоже живет дух гениальности, и именно он приносит волшебство в жизнь.

Заключение.

Самая важная работа в мире.

Мой умный папа часто говорил: “Существуют два вида детей. Есть дети, добивающиеся успеха, только следуя по дорожке. А есть дети, которые терпеть не могут ходить по дорожкам, а любят прокладывать свой собственный путь. И оба этих ребенка живут внутри каждого из нас”.

Не дотрагивайся до печки.

Мой умный папа всегда позволял мне искать свой собственный путь в жизни, если я был честен в своих поисках. А были времена, когда я сбивался с этого пути на длительное время. Но, независимо от того, как долго я отсутствовал, мой папа всегда оставлял свет включенным и ждал меня домой.

Он часто не одобрял то, что я делал, и говорил мне об этом, но он никогда не останавливал меня. Он говорил: “Единственная возможность для ребенка узнать, что означают слова “горячая плита” - коснуться горячей плиты”. Я помню, как он выступал однажды на собрании ассоциации родителей и учителей и рассказывал им историю о “горячей плите”. В зале было около 150 родителей, когда он сказал: “Все мы, взрослые, знаем, что такое горячая плита потому, что однажды коснулись ее. Мы все касались ее, хотя нам всегда говорили не подходить к плите. И, если кто-нибудь из вас еще не потрогал ее, то сделайте это побыстрее. Вы не жили, пока не дотронулись до плиты”.

Родители и учителя рассмеялись, услышав это замечание. А один родитель поднял руку и спросил: “Вы считаете, что мы не должны приучать своих детей к дисциплине?”

“Нет, я этого не сказал. Я говорю о том, что ваш ребенок будет учиться на своем опыте. Я говорю, что единственная возможность узнать, что означают слова “горячая плита” - это потрогать ее. Если мы скажем детям не трогать плиту, то будем выглядеть смешно. Ребенок все равно ее потрогает. Таким образом, Бог ему дает возможность учиться. Дети учатся, делая ошибки. Мы, взрослые, в своем стремлении научить наших детей предупреждает их об ошибках, а затем наказываем за то, что они их сделали. В этом-то и состоит наша ошибка”.

Мне было только четырнадцать лет, но я могу сказать, это многим родителям не понравилось высказывание моего отца. Многие из них всю свою жизнь пытались избегать ошибок. Другая мамаша

подняла руку и сказала: “Значит, Вы хотите сказать, что делать ошибки - естественно, что мы учимся, делая ошибки”.

“Именно это я и хочу сказать”, - ответил папа. “Но школьная система наказывает наших детей за ошибки”, - возразила ему та же мамаша.

“Вот, именно поэтому, сегодня я здесь, - сказал мой папа. - Мы, учителя, слишком концентрируем свое внимание на том, что ищем и наказываем учеников за ошибки. Я боюсь того, что чем больше мы наказываем за ошибки, вместо того, чтобы учить наших детей исправлять их и учиться на них, тем дальше мы отходим от целей обучения. Вместо наказания за ошибки, нам нужно поощрять детей делать ошибки. Чем больше ошибок они сделают и научатся на них, тем умнее станут”.

“Но ваши учителя наказывают и ставят плохие оценки тем ученикам, которые допускают много ошибок”, - сказал один из родителей.

“Да, это так. И в этом изъян нашей системы. Я часть этой системы, и поэтому я сегодня здесь”. Мой папа продолжал объяснять, что детская природная любознательность заставляет ребенка учиться. Но так же, как из любопытства можно убить кошку, так же и слишком много любопытства может быть разрушительным для ребенка.

Идея выступления моего отца в тот вечер заключалась в том, что задачей, как родителей, так и учителей является исправление ошибок без ущерба для природной любознательности ребенка.

Затем его спросили: “А как Вы исправляете ошибки, не нанося ущерба природной любознательности?”

Мой папа ответил: “Ответа у меня нет. Я считаю это искусством, которое зависит от конкретной ситуации. Поэтому одного ответа быть не может”. Затем он продолжал: “Я здесь только для того, чтобы напомнить вам, как родителям, что мы все узнавали, что такое горячая плита, потрогав ее. Мы дотрагивались до нее, даже если нам этого и не разрешали делать. Мы делали это из любопытства и потому, что хотели узнать что-то новое. Здесь я представляю природное любопытство вашего ребенка и желание его учиться. Все дети рождены любознательными, и наша задача защитить ее, и в то же время, защитить своего ребенка. Очень важно защитить любопытство потому, что с его помощью мы учимся. Разрушив это любопытство, мы разрушим будущее ребенка”.

Другая мама подняла руку и спросила: “Я воспитываю ребенка одна. Он совершенно меня не слушается: допоздна не приходит домой, отказывается подчиняться, связался с плохой компанией. Что мне делать? Поощрять его любознательность? Или дожидаться, пока он не попадет в тюрьму?”

Мой папа спросил: “Сколько лет Вашему мальчику?”

“Недавно исполнилось шестнадцать”, - ответила одинокая мать.

Мой папа покачал головой: “Я уже сказал: у меня нет точного ответа. Когда дело касается воспитания детей, нет одного ответа для всех”.

Затем он мягко сказал: “Может быть, полиция даст ответ на вопрос Вашего сына. Но для его же блага, пусть этого не случится”.

Затем мой папа опять начал рассказывать о двух типах детей, один из которых идет по проторенной дорожке, а другой - ищет свой собственный путь. Папа сказал, что все, что могут в этом случае сделать родители - это держать свет включенным и надеяться, что ребенок вернется на правильную дорожку. Он так же напомнил родителям, что многие из них тоже идут не по тому пути. Он напомнил, что внутри каждого из нас живет человек, который иногда хочет найти свой путь. Он объяснил дальше, сказав: “Мы все знаем, что есть верные пути и неверные пути. Но иногда, наш собственный путь бывает самым лучшим”. Он закончил, сказав: “Но, бывает так, что наш путь - это не всегда путь нашего ребенка”.

Не удовлетворившись ответом, молодая мать опять поднялась и сказала: “Но что мне делать, если однажды он уйдет в темноту и больше не вернется?”

Мой папа помолчал и тихо сказал: “Просто держите свет включенным”. Затем он собрал свои записи и сошел со сцены. Остановившись перед молчащим залом, он повернулся и сказал: “Долг, как родителей, так и учителей держать свет включенным. Это самая важная работа в L мире”.

*Вы не можете ничему научить человека,
вы можете только помочь ему найти это внутри себя.*

Галилей

Приложение А

Давать карманные деньги или нет — вечный вопрос.

Шарон Лечтер, мать

Давать или не давать ребенку деньги - это вечный вопрос. Что делать родителям? На это нет определенного ответа.

Мои родители были так озадачены самим понятием “карманные деньги”, что даже забыли научить своих детей тому, что делать с деньгами, которые они получили. Будь то “карманные деньги” или плата за какую-нибудь работу, но ваши дети должны научиться финансовой ответственности.

Получает ваш ребенок деньги на карманные расходы или нет - не в этом магическая формула его будущего финансового успеха. А вот научится ваш ребенок финансовой ответственности или нет, от

этого зависит его дальнейшая жизнь. Как было показано в главе 14, богатый папа учил Роберта тому, что правильной стороной квадрата CASHFLOW является та сторона, где находится финансовая ответственность. Владельцы крупного бизнеса и успешные инвесторы хорошо владеют наукой финансовой ответственности и доказывают это своими постоянными успехами.

Карманные деньги.

Определение “карманных денег” таково: “Сумма денег, регулярно выдаваемая на личные или хозяйственные расходы”. Карманные деньги могут быть вполне допустимыми во многих случаях, но жизненно важным является то, как дети их получают и за что. Рассматривает ли ребенок эти деньги, как “обязанность” взрослых или как заслуженную компенсацию за выполненную работу или обязанности? В нашем мире, где менталитет под названием “имею право” является проблемой для взрослых, мы считаем очень важным для родителей дать понять детям, что никто не обязан давать им определенную сумму денег каждую неделю. Давайте рассмотрим разницу между двумя заявлениями:

“Джон, тебе уже двенадцать, ты достаточно взрослый, чтобы иметь карманные деньги. Каждую пятницу я буду давать тебе \$ 10 и ты можешь тратить их, как захочешь и на что захочешь”. И “Джон, каждый вечер ты выполняешь домашнюю работу и занимаешься спортом. Мы видим твои усилия и хотим, чтобы ты и дальше занимался так же усердно. Если ты будешь всем этим заниматься и дальше, ты будешь получать \$ 10 на карманные расходы каждую неделю”.

Плата за определенную работу.

Споры о том, платить карманные деньги или платить за выполненную работу имеют много аспектов. Мы не хотим навязывать свою точку зрения родителям, а просто хотим предоставить выбор, из которого родители могли бы выбирать свой собственный стиль поведения. Существуют аргументы как против, так и за любой из точек зрения.

Давая “карманные деньги” мы развиваем жизненную установку “вы мне должны”, а “оплачивая определенную работу” мы вырабатываем у ребенка менталитет служащего: “Ты это сделай, а я уплачу тебе за это \$ 10”.

Хотя компенсацию за выполнение определенной работы и является важным стимулом, но это всего лишь составная часть обучения всеобщей финансовой ответственности.

Подиум.

Дети должны понимать, что они тоже обязаны вносить вклад в благосостояние своей семьи или социальной группы без какого-либо финансового вознаграждения. Слишком часто родители прибегают к подкупу, пытаясь заставить детей выполнить какое-либо поручение, которое должно было быть выполнено ребенком и без финансового вознаграждения. Я говорю об этом со знанием дела. Когда вы видите, что приходится прибегать к подкупу, воспримите это как тревожное предупреждение. Вы передаете свою родительскую власть в руки ребенку. Многие родители пытаются обелить этот “подкуп”, называя это системой “наград”.

Родительская стратегия.

Не навязывая своей родительской философии, мы разработали родительскую стратегию, которая может быть полезна вам в решении вопросов о нормативных деньгах в вашей семье. Мы предлагаем вам разработать четырех фазовую программу с вашими детьми. Очень важно обсудить эту политику открыто и с помощью детей.

Фаза № 1. Личная ответственность - определите конкретные обязанности и задания, которые вашим детям необходимо выполнять для своего личного здоровья и развития. (Например: чистить зубы каждое утро и вечер, заправлять свою постель и убирать со стола посуду после обеда). Никакого финансового вознаграждения за персональную ответственность не полагается.

Фаза № 2. Семейная или общественная ответственность - определите конкретные обязанности и задания, которые вносят вклад в семью и общественное окружение, и не требуют финансового вознаграждения. Это поступки, которые улучшают окружение ребенка. (Примеры: присутствовать за столом во время обеда, читать младшим братьям и сестрам, помогать пожилой женщине сходить за покупками). За семейную и общественную ответственность вознаграждения быть не должно.

Фаза № 3. Установление платы за определенные задания (базируется на представлениях родителей). Определите, какие задания и обязанности, будут входить в этот пункт, за которые будут заплачены заработанные деньги.

Старайтесь препятствовать развитию в ваших детях отношений “вы мне должны”. Пусть ваш ребенок участвует в решении того, каких действий вы ждете от него. Вы, возможно, захотите, чтобы ребенок выписывал счет к оплате (мытьё и чистка машины раз в неделю может быть примером выполненного задания). Некоторые дети слишком заняты спортом и домашними заданиями, и родители, признавая их усилия, дают им за это карманные деньги. Важный момент здесь -

открыто обсудить с ребенком, чего вы от него ожидаете и его ответственность за это.

Фаза № 4. Поощрение предпринимательских наклонностей вашего ребенка - поощрение, если ваш ребенок задумывается над тем, как заработать деньги. Пусть он предложит работу или поделится историями о том, как другие дети зарабатывают деньги. Это откроет его ум для возможностей. Пусть он определит конкретные задания, которые необходимо выполнить и установит плату за выполнение каждого задания. Он может предъявлять вам счет за выполнение работы.

Размер оплаты за каждую работу - это оценка труда вашего ребенка. Что будет ребенок делать с его деньгами - это его собственное дело. Чем раньше он поймет разницу между работой на других и работой на себя, тем выше его шансы на финансовый успех. Объясните ему, что то, что вы делаете в течение дня (с девяти до пяти) - это ваша профессия или ваша работа, а что вы делаете с деньгами - это ваш бизнес.

Финансовая ответственность,

Многие родители теряются в определениях “карманных денег” настолько, что забывают научить своих детей, тому, что делать с деньгами после их получения. Независимо наши это деньги: из карманных денег, подарок, плата за выполненную работу, ваш ребенок должен чувствовать финансовую ответственность. Финансовая ответственность вырабатывается только после овладения финансовой грамотностью.

Более того, мы должны бороться с нынешней тенденцией “вы мне обязаны” и учить тому, что вознаграждение нужно ждать и не допустить долгов по кредитным карточкам.

Финансовая грамотность.

Обучите своих детей отличать актив от пассива, разнице между заработанным, пассивным и портфельным доходом, важности пассивного и портфельного дохода. Обращайтесь к простым рисункам в книгах Богатый ребенок, умный ребенок и Богатый папа, бедный папа, и используйте их для обучения детей. Вооруженные таким видом финансового образования, ваши дети будут лучше подготовлены к финансовой ответственности.

Отсрочка вознаграждения.

Финансовая ответственность указывает на финансовую грамотность в понимание такого понятия, как отсрочка вознаграждения, которое обсуждалось более подробно в книге Богатый папа, бедный папа. Еще одна польза, получаемая от программы накопления для ваших детей в том, что она обучает их понятию “отсрочка вознаграждения. Определяя со своими детьми финансовые цели, и, помогая им выстроить финансовый план для достижения этих целей, вы создаете формулу успеха. Самооценка, которая возрастает при достижении этих целей, - бесценна. В современном мире немедленного вознаграждения, мы лишаем наших детей могучего чувства успеха, которое возникает после достижения цели. Как? А тем, что даем все сразу, сами вместо того, чтобы научить добиться чего-то самим.

Например, ваш ребенок хочет новый велосипед. В книге Богатый папа бедный папа были представлены две философии, когда бедный папа сказал: “Я не могу себе этого позволить”, а богатый папа сказал: “Как мы это можем сделать?” Научите своего ребенка задаваться вопросом: “Как я смогу?”, а не говорить “Я не могу”.

Помогите ему разработать план, как заработать денег для покупки велосипеда. Пусть он подумает над путями заработка денег. Помогите оценивать прогресс на этом пути, регулируйте движение к цели, если потребуется. И пусть получение этого велосипеда станет, в конце концов, наградой за выполнение плана. Признайте и оцените усилия вашего ребенка и его окончательный успех.

Долги и кредитные карточки.

Сегодня кредитные карточки - это инструмент немедленной оплаты. К сожалению, конечный результат - это отсроченная правда, когда приходят счета по карточкам.

Независимо от того, нравятся нам кредитные карточки или нет, они присутствуют в нашем обществе сегодня. Кругом с экрана телевизора, по радио, в прессе дети слышат слова “Просто оплати”. Дайте возможность детям увидеть как вы оплачиваете счета. Объясните им, какое влияние оказывают дополнительные проценты, заплаченные за использование кредитных карточек, на баланс. Продемонстрируйте им, что существует кредитный лимит для каждой карточки.

Но существует и выгода от кредитных карточек. Они оказывают большую помощь в сохранении записей и помогают проследить, как ты тратишь свои деньги. Многие люди пользуются карточками очень умно, покрывая долг в балансе каждый месяц, и процентная плата не возникает.

Многие родители сами имеют трудности с долгами по кредитным карточкам и воспитывают страх и детей, если те посвящены в финансовую ситуацию. Реалии долгов по кредитным карточкам могут быть вне детского уровня понимания. Мы создали игру CASHFLOW для детей, запатентованную настольную финансовую игру, чтобы помочь родителям научить своих детей финансовой грамоте. В игровой форме объясняется процесс принятия решений об оплате.

Ваш ребенок узнает обе стороны мира кредитных карточек (немедленная оплата и травма при получении счетов), получая удовольствие от игры и пользуясь игрушечными деньгами. Дети будут лучше подготовлены к встрече с трудностями и возможностью избежать их при использовании кредитных карточек, когда они станут взрослыми.

Работа “неполный рабочий день”

Если ваш ребенок уже достаточно взрослый, для него важно будет узнать об ответственности за работу. Если его учебная нагрузка и спортивные занятия позволяют, дайте ему возможность поработать неполный рабочий день. Прежде чем он получит свой первый чек на зарплату, просмотрите его вместе для того, чтобы ребенок понял, что правительство забирает свою долю налогов от дохода.

Когда я была в старших классах, то мои родители требовали от меня копить или вкладывать 50% от всех денег, которые я получала на своей работе. У меня появилась привычка откладывать 50% от своей зарплаты на депозит. Оставшиеся 50% денег мне позволялось использовать по моему желанию. Это внушило мне понятие, что себе нужно платить в первую очередь, в самом раннем возрасте. Ко времени окончания школы я собрала свыше 20 тыс. долларов, откладывая 50% своего дохода от работы по совместительству.

Когда я стала матерью, я использовала то же правило по отношению к своим детям, когда они начали подрабатывать. Они видели в действии идею “плати себе в первую очередь” и поняли долгосрочную выгоду от этого.

Финансовый успех.

Подводя итог рассуждениям о том, платить или не платить своему ребенку, я могу сказать, что решить это вы можете только сами. Но, прежде всего, спросите себя чему учит та политика, которую вы избрали. Учите вы его иметь:

- Взгляды иждивенца? (вы мне должны)
- Взгляды служащего?
- Взгляды предпринимателя?

Финансовая ответственность в сочетании с предпринимательским духом может стать могучей движущей силой. Помогите своим детям развить обе эти черты, а потом просто сидите и наблюдайте, как они будут достигать один финансовый успех за другим.

Комментарии Роберта.

Я согласен с Шарон, но хочу добавить одну небольшую деталь, которая еще больше прояснит ситуацию.

Мой бедный папа всегда делал упор на то, как много денег он зарабатывает. Вот почему он всегда говорил: “Получи хорошее образование и ты будешь работать на высокооплачиваемой работе”. Мой богатый папа концентрировал свое внимание не на том, сколько денег он заработал, а на том, сколько денег он имел. Вот почему он говорил: “То, сколько денег ты имеешь, намного важнее того, сколько денег ты заработал”. Он так же говорил: “Люди, которые думают о том, сколько денег зарабатывают, всегда работают на тех, кто думает о том, сколько денег имеет”.

Рассмотрим предмет “карманные деньги”, более важно научить своего ребенка концентрироваться не на зарабатывании денег, а на сохранении их. Мой богатый папа говорил, что каждый доллар в колонке актива - это его служащий. Он работает на него. Если уже доллар попал в колонку актива, то никогда уже ее не покинет. Если он продает актив, то на вырученные деньги покупает другой актив. Активы, которые он купил, могут теперь быть переданы следующим поколениям. Развивая эту философию и обучая ей детей, вы сможете им найти тропинку к финансовой независимости.

Приложение Б

Финансовые путешествия.

Упражнения по использованию денег, которые родители могут предложить своим детям.

Шарон Лечтер

Эти упражнения могут помочь вам научить ваших детей обращению с деньгами. Используя опыт реальной жизни в обучении своих детей, вы показываете, как практически можно применить эти уроки. На* пример, у нас есть упражнение под названием “Путешествие в банк”. После завершения этого путешествия, ваш ребенок будет вспоминать эти уроки, полученные во время путешествия, каждый раз, проходя мимо банка. Это называется “обучение на опыте” и такое обучение может стать могучим инструментом в обучении ваших детей обращению с деньгами.

Эти финансовые путешествия построены в форме диалогов или текстов, чтобы вы смогли их использовать для обучения детей основным финансовым концепциям. В них нет правильных или неправильных ответов, Это простые упражнения и наблюдения, чтобы помочь вам самим составить диалоги с вашими детьми о специфических финансовых понятиях и расширить понимание финансового мира, в котором мы все живем. Но это так же и возможность повеселиться вместе с детьми.

Финансовое путешествие к обеденному столу А.

Оплата ежемесячных счетов.

Пусть ваш ребенок сидит вместе с вами, когда вы оплачиваете ваши ежемесячные счета. Пусть он рассмотрит каждый счет, а вы объясните ему, что каждый из них означает. Это даст ему возможность лучше понять жизнь.

Вам не нужно давать полный отчет о ваших финансовых делах, а просто познакомить его с основами финансов.

{.Сначала платите себе.

Сначала заплатите себе, даже если это всего несколько долларов. Если ребенок будет это видеть каждый раз, он будет следовать вашему примеру, когда сам станет получать деньги.

2. Оплата расходов на домашнее хозяйство.

Объясните ребенку, что такое коммунальные платежи, и пусть он их рассмотрит. Это позволит ему лучше понять, на что тратятся деньги. Понимание того, что вы отдельно платите за свет, за воду, за газ, за вывоз мусора и другие платежи откроют вашему ребенку глаза

на то, как много служб требуется для поддержания вашего образа жизни (от этого упражнения может быть и дополнительная польза - мы слышали от родителей, что их дети начинают чаще следить за тем, чтобы выключать свет после этого урока).

3. Оплата займа.

Объясните ребенку, что такое займ очень простыми словами. Объясните, как банк помог вам купить дом, одолжив вам большую часть денег, и вы обязаны со временем эти деньги вернуть в банк. Для того, чтобы сделать это, вы согласились платить банку определенную плату или проценты, пока вся сумма денег не вернется назад в банк. Покажите ребенку ваши платежи по займу и те проценты, которые включены в платежи.

4. Оплата счетов за кредитные карточки.

Объясните счета за кредитные карточки вашему ребенку. Для вас это может быть трудным заданием, особенно, если у вас накопились большие долги по ним. Тем не менее, важно, чтобы ваш ребенок понял как негативные, так и позитивные стороны использования кредитных карточек. Вот самые простые определения:

Кредитные карточки - “Кредитные карточки выпускаются банками или другими финансовыми учреждениями для того, чтобы ты смог покупать товары и услуги. Ты получаешь эти товары и услуги немедленно, а банк или финансовое учреждение платит за тебя”.

Отчеты - “Каждый месяц они посылают тебе отчет в том, как много „ ты потратил в этом месяце (сколько они за тебя заплатили) и указывают дату, до которой ты можешь заплатить свою общую финансовую задолженность, чтобы избежать накопления процентов и несвоевременных платежей”.

Проценты по кредитным карточкам - “Если сумма задолженности, указанная в отчете, не заплачена к указанной дате, то начисляются проценты на этот просроченный платеж и по более высокой ставке, чем обычные займы”.

Минимальная плата - Многие банки и магазины позволяют вам платить “минимальную плату” вместо всей суммы долга. Проценты же начисляются на всю сумму, которую остался должен. Они поощряют то, чтобы вы не платили по счетам за карточки сразу. Они считают, что если они организовали такую оплату в кредит для вас, то вы можете растянуть время платежа, а они получают больший процент”.

Важно: Только одна эта особенность кредитных карточек образовала огромный долг, перед лицом которого оказались множество людей в наши дни. Как это случилось?

- В один из месяцев у тебя недостаток наличных денег. Поэтому

ты платишь минимальную часть того, что ты должен по кредитным карточкам. Счет за карточки продолжает расти, ты покупаешь новые товары.

- Минимальная оплата - такой легкий путь, что вы практикуете это и в следующем месяце. Но ваш счет растет. Так как вы платите минимальную сумму, то вам дают кредиты и другие компании присылают вам новые кредитные карточки. Вскоре у вас уже пять различных кредитных карточек в бумажнике (согласно опросу большинство людей имеют 5-6 различных банковских кредитных карточек).

- Вы продолжаете вносить минимальную плату по пяти карточкам, вам все еще предоставляют кредиты, но ваша общая задолженность по всем карточкам - огромна.

- Однажды вы осознаете, что выплачиваете массу денег на минимальные платежи, а ваша общая задолженность продолжает расти каждый месяц.

- Только тогда, когда вы выясняете, что не можете больше вносить даже минимальные ежемесячные платежи, ваша оценка кредитоспособности падает.

- Затем вы понимаете, что потратили максимум на предельный размер кредита ваших карточек, и не можете больше получать новых карточек, потому что вам больше не предоставляют кредит из-за того, что вы пропустили несколько платежей. Но вы все-таки можете оплачивать минимальную задолженность по действующим карточкам.

К сожалению, в этом порочном круге оказались многие люди в наши дни. Может быть, это звучит и угнетающе, и вы этим не хотите нагружать своих детей, но лучше пусть они поймут это как можно раньше. Как можно объяснить все эти сложности детям? Мы разработали игру - CASHFLOW для детей и включили все эти детали в игру.

Ваши дети поймут, что у них есть выбор - платить наличными или платить карточкой - и будут знать, что каждый выбор имеет последствие. Вначале они будут использовать кредитную карточку, потому что это они постоянно используют дома. Последствия использования карточек - увеличение затрат, которые нужно выплачивать. Вскоре они начнут понимать, что лучше заплатить немного наличных вперед, чем до неопределенности увеличивать затраты. В нашу книгу Квадрант денежного потока мы включили раздел о том, как избавиться от долгов. Там дается формула выплачивания долгов за 5-7 лет.

5. Поощрение любознательности вашего ребенка.

Пусть ваш ребенок задает вопросы, а вы на них отвечайте как можно честнее. Если ребенок задает вопрос, на который вы не можете

ответить, найдите того, кто сможет это сделать, и научитесь этому вместе.

6. Хранение записей и счетов.

Пусть ребенок сложит в папку или подошьет ваши счета после оплаты. Этой привычке можно научиться.

V. Рассчитывание бюджета на питание.

Теперь, когда ваш ребенок лучше понимает как оплачиваются счета, пришло время познакомить его с понятием бюджета. Вместо того, чтобы рисовать всю финансовую картину, начните с малого. Предположим, вы поручите ребенку составить меню на неделю. Задаaniem будет - кормить всю семью неделю, не выходя за рамки установленной суммы бюджета. Ему нужно будет образовать всю семью и познакомиться с финансовым бюджетом. Важно, если вы позволите ему разработать меню и купить продукты. Вы можете помочь готовить, т.к. приготовление блюд - это не часть урока.

1. Норма бюджета.

Решите, как много вы обычно тратите на питание семьи в неделю. Для удобства вы можете рассчитать только завтраки и обеды. С этой целью мы выделяем 200 долларов на семью из четырех человек на семь завтраков и семь обедов.

2. Пусть ребенок все запишет (меню).

Пусть он запишет, что будет в меню на каждый из приемов пищи. Вам, возможно, потребуется посетить магазин, чтобы знать стоимость определенных продуктов.

3. Список покупок.

После завершения планирования меню на неделю, пусть ребенок подготовит список покупок, которые нужно приобрести в магазине.

4. В магазине.

В магазине наблюдайте, чтобы ребенок заглядывал в список. Можете предложить ему взять с собой калькулятор, чтобы подсчитывать сумму, которая будет потрачена. Важно не выйти за рамки установленной бюджетом суммы.

5. Ведение записей.

По мере того, как ребенок делает покупки, пусть он записывает суммы в блокноте. Но и дома нужно делать записи расходов по счетам из магазина, иногда туда могут быть внесены и налоги на стоимость еды.

6. Приготовление еды.

В зависимости от того, какой у вас ребенок, вам может быть, потребуется помочь ему в приготовлении еды.

7. Анализ результатов.

Во-первых, удостоверьтесь, что семья довольна вашей едой. Это

очень важная часть упражнения, потому что всегда необходима реакция на то, что сделано.

Дальше, пусть ребенок сравнит суммы денег бюджета и реальные суммы денег, затраченные на каждый завтрак или обед. Определите сколько было потрачено сверх бюджета или меньше на каждый прием пищи, а потом общую сумму, потраченную сверх или меньше.

8. Итог сделанного.

Это наиболее важная часть упражнения. Пусть ребенок поделится с вами опытом. Чему он научился? Выслушайте его наблюдения. Вы сможете услышать оценку вашей роли родителя.

9. Применение результатов.

Теперь обсудите с детьми, как нужно вносить в бюджет все свои расходы. Если вы не хотите раскрывать свою специфическую финансовую информацию, то возьмите бюджет для примера. Обсудите все доходы, которые поступают в ваше хозяйство и то, как они будут потрачены и на что.

Если все упражнения этого раздела будут выполнены, то ваш ребенок лучше поймет что нужно планировать и для чего.

Так же, как вы планировали меню, исходя из вашего бюджета, так же необходимо планировать и вашу жизнь.

Доход.

Заработная плата.

Рента от сдаваемой в наем собственности.

Проценты и дивиденды.

Другие виды дохода.

За вычетом:

Инвестиции (подсчитать сумму, которая будет вкладываться постоянно). Это относится к категории “плати себе первому”.

За вычетом:

Расходы:

Налоги.

Оплата займа или аренды.

Еда.

Одежда.

Страховка.

Газ.

Оплата коммунальных услуг.

Развлечения-Проценты по кредитным карточкам и др. долги.

Сумма, оставшаяся после оплаты инвестиций и всех расходов.

Теперь подсчитаем в процентном отношении от дохода сумму, которую вы вкладываете (сохраняете как актив) и процент дохода, который вы тратите. Есть ли способы увеличения процента вложений и уменьшения процента затрат?

Если вы сможете увеличить ваш актив и таким образом, увеличить свой доход от актива, то большая часть ваших денег будет работать на вас. Ваша заработная плата говорит о том, что вы работаете на деньги.

10. Повторение.

Неделю или две спустя, обсудите вновь эти упражнения с вашими детьми. Что у них осталось в памяти? Хотели ли они повторить эти упражнения? Понимают ли они далеко идущие последствия инвестирования, покупки активов или “оплаты себе первому”.

Финансовое путешествие в банк.

Начальное упражнение: поведите своего ребенка в банк, покажите ему служащих банка и кассиров, работающих с клиентами. Если в банке не очень много посетителей, попросите служащих объяснить, чем каждый из них занимается. Пусть ваш ребенок поинтересуется, какой процент банк платит/если положить в него деньги. Узнайте что такое положительный счет, свидетельство о вкладах и другие банковские услуги. Пусть ваш ребенок делает себе заметки. Затем пусть ребенок узнает, сколько процентов банк будет брать за займ на машину, дом и за потребительский кредит. Если банк выпускает свои собственные кредитные карточки, пусть ребенок поинтересуется о процентной ставке за неоплаченные долги.

Потом, выйдя из банка, пойдите в какое-нибудь спокойное место и заполните следующую таблицу:

Банк платит проценты вам за: Вы платите процент банку за:

Накопительный счет	- %	Заем на машину	- %
Счет на денежном рынке	- %	Потребительский заем	- %
CD (наличный вклад)	- %	Кредитные карточки	- %
_____	- %	Займ	- %
_____	- %	_____	- %

Затем задайте ребенку следующие вопросы:

1. В каком столбике более высокие процентные ставки?
2. Дополни следующие предложения:

“Итак, банк платит мне проценты по (ставке накопительного счета) с моего накопительного счета, но когда я хочу занять денег на покупку машины, я буду платить банку по (ставке займа на машину), от суммы, которую я занял. Я буду платить больше, чем я получу (ставка займа минус процентная ставка от накопительного счета).

3. Теперь еще раз прочитайте главу 10. Те, кто копит, всегда проигрывает со своим ребенком. Объясните ему, что всегда нужно иметь деньги на накопительном счете, это очень хорошая привычка. Рекомендуется иметь на этом счете столько денег, чтобы покрыть стоимость расходов за 3-12 месяцев на случай необходимости. Мы вовсе не рекомендуем бежать и снимать ваши деньги со счета. Мы только говорим, что накопительный счет - это не место для вложений (инвестиций).

4. В заключение, спросите своего ребенка: Если бы ты оказался в следующей ситуации, ты бы заработал деньги или потерял их?

У вас на накопительном счете 10 тыс. долларов с 4-х процентной годовой ставкой. Сколько денег ты получишь за год?

$$(\$ 10000 \times 4\%) = \underline{\hspace{2cm}} \text{ (A)}$$

Вы заняли в банке 10000 долларов в качестве потребительского займа, за который вы выплачиваете только проценты за первый год по ставке 9%. Сколько вы заплатите процентов?

$$\$ 10000 \times 9\% = \underline{\hspace{2cm}} \text{ (B)},$$

а теперь, год спустя вы заработаете деньги или потеряете их?

$$\text{(A) минус (B)} = \underline{\hspace{2cm}} \text{ (C)}.$$

Десять лет спустя, сколько денег вы заработаете или потеряете?

$$\text{(C)} \times 10 = \underline{\hspace{2cm}} \text{ (D)}.$$

Ключи ответов:

A = \$ 400; банк заплатит вам \$ 400 от вашего вклада

B = \$ 900; вы заплатит банку \$ 900 как процент за займ.

C = теряете \$ 500 (- \$ 500)

D = теряете \$ 5000 за 10 лет. У вас все еще \$ 10000 на накопительном счете, вы все еще не выплатили займа в \$ 10000, но вы заплатили уже \$ 5000 процентов за 10 лет.

Более трудное задание.

Те же факты, но давайте добавим влияние налога на доход. Правительство облагает налогом ваш доход в виде процента, но не позволяет вам вычитать процент, который вы платите.

Начните с общей суммы, которую вы подсчитали для (C), помните, что число может быть отрицательным,

$$\text{(C)} = \underline{\hspace{2cm}}$$

(A) Возьмите сумму, полученную в виде процента за накопление

$$\text{(A)} = \underline{\hspace{2cm}}$$

Умножьте ее на ставку налога на доход в 50% (ставка налога будет меняться в зависимости от общего дохода).

$$\text{(A)} \times 50\% = \underline{\hspace{2cm}} \text{ (E)}.$$

Теперь вычтите (") из (С) чтобы определить количество денег, которые вы получите или потеряете после обложения налогом.

$$(C) \text{ минус } (E) = \underline{\hspace{2cm}} (F)$$

Десять лет спустя, сколько денег вы получите или потеряете?

$$(F) \times 10 \text{ лет} = \underline{\hspace{2cm}} (G)$$

Ключи ответов:

$E = 200$ долларов; вы заплатите 200 долларов как налог на прибыль от процентов, которые вы получите от банка, предполагается, что ставка налога 50%.

$F =$ теряете 700 долларов (или - \$ 700); после уплаты налога, вы будете терять 700 долларов в год.

$G =$ теряете 7000 долларов; за 10 лет вы потеряете \$ 7000. У вас все еще 10000 долларов на накопительном счете, вы все еще имеете потребительский заем в \$ 10000, но вы заплатите еще \$ 7000, как проценты и налоги, свыше того, что получите за 10 лет, как проценты от накоплений.

Обзор

Краткий обзор показывает, что данный выше пример не является разумным инвестиционным планом. К сожалению, многие люди используют этот план, не просчитав всех деталей. Вот некоторые идеи для улучшения этого инвестиционного плана.

Легкий путь: Используйте ваши 10000 долларов накоплений для выплаты потребительского займа. Пойдя по этому пути, вы больше не будете терять денег. Вы не будете получать процентов от накоплений, но и не будете платить процент по займу.

Средней трудности. Путь средней трудности. Найдите актив, который можно купить за 10 тыс. долларов, которые находятся на вашем накопительном счете. Он будет давать достаточно денег для оплаты вашего потребительского займа. Вам нужно найти такой объект вложений, который бы давал \$ 900 в год. Таким образом, ваш актив будет платить за ваш пассив, т. е. потребительский заем. (Налоги на доход сюда не включены, т. к. налог на доход от недвижимости, который вы покупаете, может варьироваться).

Сложный путь. Вы покупаете актив, который дает 900 долларов в год. Затем решаете, как вы можете превратить ваш потребительский заем в 10 тыс. долларов в заем на организацию своего дела (бизнеса). И тогда налоги на эти 900 долларов будут гораздо ниже. Эта идея раскрывается

более глубоко в книге *Путеводитель бога-тогосаны по инвестициям*

Пожалуйста, помните, что целью этого упражнения было продемонстрировать разницу между накоплением и одалживанием денег, а также разницу между накоплением и вложением. Дополнительные компоненты были добавлены для усложнения задания. Начните с объяснения начального примера и продолжайте только в том случае, если ваш ребенок заинтересуется и продемонстрирует понимание основных понятий.

Финансовое путешествие в гастроном.

Лучший способ для ребенка научиться чему-нибудь - это опыт. С самого раннего возраста вы можете начать разговаривать с ним о деньгах. Это упражнение можно сделать до упражнения по составлению бюджета. Оно поможет ребенку сделать покупки в магазине, когда он будет планировать питание семьи на неделю.

Когда вы идете в гастроном, то вы всегда вынуждены принимать решение по поводу цены и качества. Вместо того, чтобы обдумывать все эти детали молча, обсуждайте все это с ребенком. Я часто вижу, как люди дают ребенку игрушку, чтобы только он помолчал. Вовлекайте ребенка в процесс! Показывайте ему, как магазин оценивает свои продукты, сравнивайте цены, и пусть ребенок скажет какую баночку фасоли купить лучше и почему.

Очень важно объяснить, почему вы купили более дорогую баночку, а не ту, которая имел более низкую цену. Качество фасоли может объяснить разницу в цене. Возможно, вы купите обе баночки для того, чтобы показать разницу дома.

Пусть ваш ребенок берет деньги, платит за покупки и считает полученную сдачу. Понятия цены и обмена очень важны для обучения вашего ребенка.

Финансовое путешествие к торговцу машинами и оборудованием,

Если вы собираетесь купить машину или оборудование, возьмите своего ребенка с собой.

Обсудите решение платить наличными или финансировать покупку. Если вы финансируете покупку, скажите ребенку, что вы должны внести новый платеж в ежемесячный бюджет.

Пока вы ожидаете завершения этого процесса, ваш ребенок может научиться тому, как брать ссуду (заем) и как получать кредит. Пусть служащий объяснит ребенку, что такое хороший кредит и как он важен. Обычно служащие охотно рассказывают истории о

потенциальных клиентах, которые не могут разобраться в кредитах.

Пройдя этот процесс, ваш ребенок начнет понимать, почему ваш личный финансовый отчет и хороший кредит - это ваша успеваемость в реальной жизни.

Визит может быть коротким, но он расширит кругозор ребенка и его понимание денег и возможностей заема (ссуды).

Финансовое путешествие на фондовую биржу.

После посещения банка, поведите своего ребенка в брокерскую фирму. Попросите биржевого маклера объяснить ребенку суть его работы.

Если ваш ребенок - подросток, вы, возможно, захотите открыть счет в этой фирме. Пусть ваш ребенок помогает составлять документы. С вашей помощью и с помощью брокера позвольте ребенку выбрать объект для вложения своих ценных бумаг.

Попросите брокера объяснить различные типы вложений и их коэффициент окупаемости. Многие взрослые не понимают разницы между акционерными фондами и то, как действуют совместные фонды. Ваш ребенок получит огромное финансовое преимущество, поняв основы этих инвестиционных инструментов.

Пока ваш ребенок еще не овладел всеми понятиями, которыми оперирует биржевой маклер, может быть преждевременным вдаваться в дальнейшие детали. Обсуждение этой темы можно найти в книге "Взгляд богатого отца на инвестирование".

Некоторые родители открыли счета на имя своих детей в компьютерных торговых фирмах. Выбор - за вами. На раннем этапе для вашего ребенка могут быть полезными встречи с биржевым маклером лицом к лицу. Ваш ребенок познакомится с ним поближе и будет свободнее задавать вопросы, о том, что ему, может быть, непонятно.

Учите ребенка читать финансовые страницы в местных газетах. Если же вы сами в этом плохо разбираетесь, пусть биржевой маклер обучает вас обоих.

Всегда начинается с малого. Не позволяйте вашему ребенку оперировать большими суммами денег. Это обучающий процесс, а доступ к слишком большим деньгам может позволить силе денег овладеть вашим ребенком, и тогда вы создадите чудовище. Всегда лучше начинать с малого и учиться в действии. Легче оправиться от маленькой ошибки, чем от большой, когда вовлечены деньги.

Финансовое путешествие в МакДональдс,

Повести ребенка в это заведение совсем не трудно. Но на этот раз запланируйте выполнение следующих упражнений:

- “Кто-то владеет землей, на которой построил Мак Дональдс и он получает ренту за то, что позволяет этому заведению находиться на его земле. Владельцу земли совсем не обязательно находиться здесь, он просто получает плату каждый месяц”.

- “Тот же владелец может так же владеть и зданием и получать ренту за него”.

- “Кто-то владеет компанией, которая производит золотые арки для Мак Дональдса. Ты можешь представить себе фабрику заполненную золотыми арками? Мак Дональдс знает, что все арки должны быть одного цвета и выглядеть одинаково”.

После того, как вы закажите еду и поедите, укажите ребенку на следующее:

- “Видишь этого служащего за прилавком? Это служащий МакДональдса. Он получает так много за то, что приходит сюда и выполняет свою работу. Пока он будет выходить на работу и делать то, что ему положено, он будет получать за это деньги. Ему будут платить только за те часы, которые он проработал здесь.

- **Затем спросите:** “Каких еще работников ты здесь видишь?”.

- **Потом подведите итог:** “Требуется довольно много работников, чтобы Мак Дональдс действовал и обслуживал клиентов”.

Оглянитесь вокруг и сделайте следующие наблюдения:

- Видишь эти стаканчики и эту бумагу, в которую они заворачивают гамбургеры? Они сделаны специально для Мак Дональдса другими компаниями. Эти компании должны быть уверены, что стаканчики и бумага выглядят именно так, как заказал им Мак Дональдс, иначе им за это не заплатят. Кто-то, так же служащий, возможно из офиса компании, отвечает за заказ этих предметов и он должен быть уверен, что их доставят в каждый Мак Дональдс до того, как закончатся имеющиеся у них стаканы и бумага”.

- **Затем спросите:** “Какие еще предметы ты видишь, которые могли бы быть сделаны для Мак Дональдса другими компаниями?”.

- **Затем подведите итог:** “Требуется множество различных компании в различных отраслях производства чтобы обеспечить Мак Дональдс продуктами, которые им необходимы для эффективной работы”.

- “Видишь человека, который работает около автомата для воды (или ремонтирующего свет или моющего окна). Он, вероятно, работает на себя или владеет своим собственным небольшим бизнесом. Управляющий Мак Дональдса нанял его для выполнения определенной работы (наладка автомата, мойка окон). Для управляющего было бы слишком дорого нанять этого

человека на полный рабочий день только тогда, когда что-нибудь поломается или загрязнится”

- **Затем спросите:** “Какие еще виды работ ты видишь, на которые управляющий мог бы нанять работника или другую компанию вместо того, чтобы понимать служащего на ставку?”

- **Потом суммируйте:** “Требуется много различного типа услуг от других компаний, чтобы быть уверенным, что ресторан работает эффективно. Это возможность для мелкого бизнеса и людей, работающих на себя, поработать на компанию Мак Дональдс и помочь ей в работе”.

- “Замечал ли ты, что все Мак Дональдсы похожи? Еда всегда та же. Служащие разные, но говорят одно и то же. Кетчуп всегда одинаковый. Причина этого в том, что Мак Дональдс создал что-то под названием “система”. Каждый магазин проводит политику и процедуры, которой все должны следовать, если хотят продолжать быть “Мак Дональдсом”. Эта политика общая для всех. Они имеют системы охватывает все аспекты ее деятельности”.

- **Затем спросите:** “Какие еще системы ты можешь назвать?”

- **Суммируйте:** “Система существующая в этом ресторане и во всех других Мак Дональдсах в мире сделала этот бизнес таким успешным. Разве не замечательно владеть такими системами или помогать создавать системы для своего бизнеса, которые были бы такими успешными?”.

- Ты заметил, что я не говорю о владельце Мак Дональдса, который присутствовал бы здесь? Владелец нанял управляющего. Управляющий отвечает за ежедневную работу ресторана. Управляющий нанимает и увольняет служащих, отвечает за необходимые поставки, зато, чтобы посетители были довольны и, чтобы все шло гладко. Управляющий встречается с владельцем только для того, чтобы доложить о продвижении вперед на регулярной основе, возможно во время еженедельного телефонного разговора или ежемесячной встречи (проводимой в офисе владельца или дома). Владельцу нужны эти телефонные звонки и встречи для того, чтобы знать, сколько денег он или она заработали. Мак Дональдс - это актив, который находится во владении хозяина. Он или она владеют системой, которая заставляет ресторан работать. На самом деле, владелец может быть сейчас на лужайке для гольфа и играет в гольф”.

- **Затем спросите:** Как ты думаешь, сколько времени владелец проводит в этом Мак Дональдсе?

- **Суммируйте:** “Владелец имеет актив, работающий на него, вместо того, чтобы он работал для денег. Потому что актив создает деньги для хозяина, хозяин может использовать свое время для постройки нового актива или для игры в гольф”.

Финансовое путешествие в дом, где сдаются квартиры.

Найдите многоквартирный дом поблизости от вас, предпочтительно такой, который ваш ребенок знает или часто видел во время прогулок. Припаркуйте свою машину перед этим домом и сделайте следующие наблюдения:

- Это дом, в котором сдаются квартиры. Люди, которые живут тут, называются “наниматели” или платят за свое проживание “ренту и. Эта плата позволяет им в квартире жить, они не являются владельцами квартиры. Они платят за то, что берут квартиру внаймы. Обычно квартирная плата (рента) позволяет им пользоваться предметами общего пользования: бассейном, прачечной и двором.

- **Затем спросите:** “Как ты думаешь, сколько квартир в этом комплексе (доме)?”

- **Затем подведите итог:** “Все квартиросъемщики (наниматели) платят ренту за пользование квартирой владельцу сдаваемого дома”.

- “Владелец такого дома владеет всеми квартирами. Обычно владелец дома тоже занял деньги в банке, которые называются “заем” или “ссуда”, для покупки этого дома и платит банку каждый месяц проценты и деньги за дом”.

- **Затем спросите:** “Если у владельца дома — квартир и каждый квартиросъемщик платит по \$ 1 тыс. долларов в месяц, тогда владелец такого дома получает много денег от этих квартир”.

- **Итог:** “Если владелец дома собирает больше ренты каждый месяц, чем он должен платить банку, то он имеет положительный денежный поток”.

- “Но есть и другие расходы, как: работа во дворе, поддержание в порядке бассейна, покраска здания, за что тоже платит владелец, чтобы поддерживать дом в хорошем состоянии”.

- **Затем спросите:** “Есть ли еще какие-нибудь расходы, которые должен нести владелец дома?”

- **Суммируйте:** Владельцу дома необходимо достаточно квартирной платы каждый месяц, чтобы доход (рента) от квартир была больше, чем затраты на владение домом и поддержание его в порядке.

- “В большинстве случаев владелец дома не живет в одной из квартир этого дома. Поэтому владельцу нужна система назначения и сбора квартирной платы, а также уведомление жильцов о каких-либо изменениях.

- **Затем спросите:** Какая, ты думаешь, нужна система для успешной работы с домом? (Например, как должны наниматели уведомлять владельца дома о проблемах с квартирами и вносить плату за квартиру?).

- **Суммируйте:** Здесь так же, как и в ресторанах Мак Дональдса, нужна система для успешного функционирования. Этот квартирный комплекс - тоже бизнес.

- “Вы возможно никогда не видели хозяина этого дома, т. к. он здесь не живет. Должен быть управляющий этой собственностью, который решает все вопросы с квартирной платой, поддержанием дома и вопросы, возникающие у жильцов. Иногда управляющий живет в этом доме, но не все время”.

- **Затем спросите:** Есть ли сходство у владельца дома с владельцем МакДональдса?

- **Суммируйте:** Опять же, владелец дома владеет активом. Он также владеет системой, обычно координируемой управляющим дома, который следит за тем, чтобы дом функционировал эффективно, без проблем. Управляющий регулярно отчитывается перед владельцем и поэтому владелец знает, сколько денег этот актив вносит в его карман. Владелец имеет свой актив, работающий на него, а не он работает на деньги”.

Ваш ребенок увидит этот многоквартирный дом в совершенно новом свете после этого визита. Каждый раз, проходя мимо этого дома, он будет помнить о бизнесе владения квартирным комплексом.

Так же объясните ему, что существуют множество людей, которые владеют многоквартирными домами, сдающимися в аренду и офисами. Для них этот анализ тоже подходит. Пример с домом был приведен из-за его простоты и понятности для детей. Важна здесь сила денег. Нужно заставить деньги работать на себя вместо того, чтобы вы работали за деньги.

Слово об авторах.

Роберт Т. Киосаки.

Родился и вырос на Гавайях, относится к четвертому поколению японцев, живущих в США. После окончания колледжа в Нью-Йорке Роберт поступил в Морской корпус и уехал во Вьетнам, где служил офицером и летчиком-борт-стрелком вертолета.

Вернувшись с войны, Роберт поступил на работу в компанию “Ксерокс”, а в 1977 г. основал компанию по производству нейлоновых бумажников для серфинга. В 1985 г. он основал международную образовательную компанию, которая обучила бизнесу и инвестированию десятки тысяч студентов по всему миру.

В 1994 году Роберт продал свой бизнес и ушел на пенсию в возрасте 47 „лет. За время своего краткосрочного отдыха он написал книги Богатый Папа, Бедный Папа, Путеводитель Богатого Папы по инвестированию и Квадрат денежного потока.

Все три книги регулярно находятся в списке наиболее популярных книг журналов Wall Street Journal, Business Week, New-York Times, E-Trade.com и других выдающихся изданий. Роберт также создал свою обучающую настольную игру CASHFLOW, при помощи которой можно научить человека финансовой стратегии, на обучение которой его богатый папа потратил годы, той финансовой стратегии, которая позволила Роберту отойти от дел в возрасте 47 лет.

Роберт часто повторяет: “Мы ходим в школу, чтобы научиться работать и зарабатывать деньги. Я пишу книги и создаю товары, которые научат людей, как заставить деньги работать на них для того, чтобы люди могли наслаждаться роскошью того мира, в котором все мы живем”:

Шарон Л. Лехтер

Жена и мать троих детей, бухгалтер-ревизор и владелица бизнеса, Шарон Лехтер посвятила себя образованию.

Она закончила с отличием Университет во Флориде и получила диплом по бухгалтерии. Она вступила в ряды одной из восьми крупнейших в то время бухгалтерских фирм, где занималась обработкой данных, страховым делом, издательским делом и в то же время подтверждала свои способности как профессиональный бухгалтер-ревизор.

Когда росли ее дети, она усердно занималась их образованием. Она стала принимать активное участие в обучении детей математике, программированию, чтению и письму.

Она с восторгом встретила предложение принять участие в создании первой электронной “говорящей книги” и помогала распространять эту индустрию на многомиллионном международном рынке. Сегодня она остается первооткрывателем новых технологий

для соединения обучения с жизнью детей.

“Наше современное образование не идет в ногу с глобальными технологическими изменениями в мире. Мы должны обучить наших детей навыкам, как научным, так и финансовым, чтобы они могли не только выжить, но и процветать в мире, в котором они будут жить”.

Точка зрения специалиста.

Как профессор математики образовательного колледжа при университете штата Аризона и обладатель 2-х миллионного гранта от национального научного фонда на развитие математики в начальных классах, я посылаю это письмо в поддержку этой игры CASHFLOW для детей.

Эта игра оказалась очень полезной для моих детей. Я сразу заметил улучшение их знаний по математике и понимание денег. Эта игра приносит результаты, и мой дети хотят играть в нее снова и снова, попробовав ее в первый раз. Играя второй раз, они принимали решения быстрее, и их решения были более продуманными, чем в первой игре.

Как мать, я была рада увидеть, как изменилось их отношение к деньгам. Они учились, делая выбор, и их понимание росло от игры к игре. Игра CASHFLOW - замечательный обучающий инструмент для детей. Я благодарю вас за игру, которая упростила сложные математические и финансовые понятия так, что все дети могут участвовать в игре и повышать свои знания.

*Иоланди Де Ля Круз
закончила университет штата Каренина,
профессор математики
колледжа при Университете штата Аризона.*

Как психолог с 30-летним стажем работы в сфере образования и исследования методов, эффективного обучения, я очень обеспокоена будущим наших общественных школ. Я разделяю взгляда Роберта Кийосаки и Шарон Лехтер на новые требования, которые предъявляет нам Информационная эпоха. Школа уже не может научить детей всему и поэтому возрастает роль семьи и общества в осознании необходимости новых полезных методов, которые способствуют обучению наших детей.

Идеи, представленные в этой книге и игре CASHFLOW для детей базируются на проверенных методах обучения, которые ускоряют и стимулируют процесс обучения детей. Игра учит не только жизненно-необходимым финансовым навыкам, но так же навыкам межличностного общения.

Анна Невин, психолог обучения

Здравствуйте, меня зовут Тим. Мне 15 лет, и я большой поклонник Роберта. Я играю в CASHFLOW 101 каждый день. Я читал книги Богатый Папа. Бедный Папа. Квадрат денежного потока и сейчас читаю Путеводитель Богатого Папы по инвестированию. Все мои друзья думают, что я попусту трачу свое время, но я считаю эти годы поворотной точкой своей жизни. Я употреблял наркотики, был в неладах с законом и был просто плохим, пока я не встретил своего дядю. Он дал мне прочитать книги Роберта и теперь я помогаю ему в создании собственного дела и покупаю дома для вложений в недвижимость. Я не занимаюсь больше ничем незаконным и уже заканчиваю школу. Всем этим я обязан Роберту. Пусть он знает, что он помог мне, когда никто другой не смог - он дал мне желание жить и веру в то, что я могу стать кем-то в жизни. Может трудно в это поверить, но это так. Спасибо.

Тим, 15 лет.

CASHFLOW для детей дала нам возможность посидеть вокруг стола со своими детьми и обсудить финансовые вопросы. Она учит их, и эти уроки можно использовать всю жизнь.

Стейси и Майкл Течнер.