

БЕСТСЕЛЛЕР № 1 ПО РЕЙТИНГУ «NEW YORK TIMES»

ЭНТОНИ РОББИНС

Золотой источник
информации о том,
как делать деньги.

СТИВ ФОРБС, «Forbes»

ДЕНЬГИ МАСТЕР ИГРЫ

**7 ПРОСТЫХ ШАГОВ
К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ**

СЕКРЕТЫ ВЕЛИЧАЙШИХ ФИНАНСОВЫХ УМОВ МИРА

Энтони Роббинс
Деньги. Мастер игры

«Попурри»

2014

Роббинс Э.

Деньги. Мастер игры / Э. Роббинс — «Попурри», 2014

Основываясь на обширных исследованиях и личных интервью с более чем 50 легендарными финансистами мира, Энтони Роббинс создал простую дорожную карту из 7 шагов, которую любой человек в состоянии использовать для достижения финансовой свободы.

© Роббинс Э., 2014

© Попурри, 2014

Содержание

Семь шагов к финансовой свободе. Секреты величайших финансовых умов мира	6
Предисловие	7
Введение	9
Часть 1	12
Глава 1.1	12
Глава 1.2	29
Две вещи, которых невозможно избежать: смерть и налоги	33
Часть 1. Добро пожаловать в джунгли: путешествие начинается с первого шага	38
Часть 2. Станьте инсайдером: выучите правила, прежде чем вступать в игру	38
Часть 3. Сколько стоит ваша мечта? Убедитесь, что выигрыш возможен	39
Часть 4. Примите самое важное инвестиционное решение в жизни	39
Часть 5. Выигрыш без потерь: создайте пожизненный источник дохода	39
Часть 6. Вкладывайте деньги, как 0,001 процента инвесторов: сценарии миллиардеров	40
Часть 7. Действуйте, радуйтесь жизни и делитесь с окружающими!	40
Глава 1.3	42
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Энтони Роббинс

Деньги. Мастер игры

Посвящается людям, которые никогда не удовлетворяются тем, что они делают, чего достигли и чем могут поделиться с окружающими.

У будущего есть несколько имен. Для слабого человека имя будущего – невозможность. Для малодушного – неизвестность. Для глубокомысленного и доблестного – идеал.

Виктор Гюго

Чтобы избежать критики, следует ничего не говорить, ничего не делать и никем не быть.

Аристотель

MONEY MASTER THE GAME (7 simple steps to financial freedom) by Tony Robbins, 2014.

© 2014 by Anthony Robbins

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

Семь шагов к финансовой свободе. Секреты величайших финансовых умов мира

В данной публикации представлена информация, которую автор считает достоверной. Однако читатель должен понимать, что ни автор, ни издатель не дают индивидуальных рекомендаций по конкретным инвестициям и не являются профессиональными консультантами по юридическим, финансовым и иным вопросам. Для получения квалифицированной помощи следует обращаться к специалистам в области инвестиций, права и бухгалтерского учета.

В книге содержатся ссылки на данные, относящиеся к разным периодам времени. Информация прошлых лет не гарантирует успеха в будущем. Кроме того, законы и нормативные акты со временем меняются, что также может повлиять на результаты. Приведенные данные используются только как иллюстрация к обсуждению описываемых принципов. Они не могут служить основанием для принятия каких бы то ни было финансовых решений в сфере инвестирования. Такой выбор должен совершаться только после тщательного изучения конкретных данных, относящихся к тем или иным активам.

Автор не дает гарантий относительно точности и полноты содержащейся в книге информации. Автор и издатель снимают с себя всю ответственность за любые прямые и косвенные потери и риски, которые могут возникнуть в результате применения изложенной в книге информации.

Упомянутые в книге имена людей и характеристики, позволяющие их идентифицировать, во многих случаях изменены.

Предисловие

Будучи юристом с многолетним стажем, я не раз участвовал в судебных процессах, где слушались дела компаний с Уолл-стрит, поэтому не покривлю душой, если скажу, что на моем пути не раз встречались лжецы, мошенники и жулики. Поскольку дельцы и ловкачи в равной степени характерны как для юридической, так и для финансовой сферы, я довольно быстро научился отличать хороших актеров от плохих.

Помимо всего прочего, я по натуре скептик. Поэтому, когда Тони Роббинс обратился ко мне с просьбой поучаствовать в его проекте и рассказать об основанной мною в 2007 году компании «HighTower», я отнесся к этому предложению с интересом, но и с настороженностью: «Неужели можно рассказать что-то новое о личных финансах и инвестициях? И тот ли человек Тони Роббинс, чтобы браться за это дело?»

Разумеется, я знал, что Тони пользуется безупречной репутацией в деловых кругах Америки. Мне также было известно, что он консультировал широкий круг лиц – от президентов США до предпринимателей с многомиллиардными состояниями – и в ходе этой работы трансформировал их личную и профессиональную жизнь.

Но до момента личного знакомства я и представить себе не мог, какой это замечательный человек. Он полностью оправдывал свою репутацию. Его искренность была очевидной, а страсть – заразной. Вместо того чтобы разоблачать грехи финансовой отрасли, Тони поставил перед своим проектом цель демократизировать финансовые услуги и предложить простым людям тактические решения, которыми до этого пользовались только самые богатые инвесторы.

Мы без раскочки взяли за работу, потому что я полностью разделял его миссию помочь людям в поиске лучших, более грамотных финансовых решений. В этом состоит основная задача нашей компании и моя лично. В то время как финансовый кризис 2008 года вынес на всеобщее обозрение множество конфликтов и несправедливостей, присущих финансовой системе, лишь немногие специалисты смогли предложить реальные, практичные решения, которые оказали бы действенную помощь простым людям и их семьям.

Почему? Потому, что эта система противоречива по своей сути. **Крупные финансовые учреждения создаются для того, чтобы обеспечивать прибыль самим себе, а не своим клиентам.** Инвесторы полагают, будто с них берут комиссионные за качественные и непредвзятые рекомендации, а на самом деле им просто навязывают инвестиционные продукты и услуги, выгодные в первую очередь финансовой компании.

Наша компания «HighTower» призвана решить эту проблему, и именно поэтому Тони взял у меня интервью для своей книги. Мы предлагаем своим клиентам консультации по вопросам инвестиций, которые разрабатываются с учетом передовых технологий, продуктов и решений, отвечающих потребностям как консультантов, так и инвесторов. Мы не занимаемся, подобно крупным банкам, рискованными операциями, создающими конфликты интересов. У нас работают лучшие финансовые консультанты. Короче говоря, мы создали прозрачную модель консультирования по финансовым вопросам.

Миссия Тони состоит в том, чтобы собрать и донести до масс самые лучшие и практичные финансовые решения (и даже некоторые секреты). Он понимает, что людям нужны не просто знания, а ясная дорожная карта, ведущая к надежному финансовому будущему.

Собранные в книге советы стали результатом его общения с ведущими умами финансового мира. Я не знаю, кто, кроме Тони, смог бы справиться с этой задачей. Только он, обладая обширными связями в клиентской среде, заразительным энтузиазмом и неутолимой страстью, мог убедить всех этих людей – настоящих светил в своей области – поделиться своими мето-

дами работы, которые любой человек способен использовать для улучшения своего финансового состояния.

Тони поставил передо мной нелегкую задачу проанализировать все решения, которые мы подготовили для богатых инвесторов, и адаптировать их для широкой публики. Я с гордостью могу сказать, что нам удалось подготовить несколько проектов, способных положительно повлиять на жизнь множества людей.

Верный своему призванию, Тони использует эту книгу не только для того, чтобы поддержать индивидуальных инвесторов, но и для того, чтобы помочь тем людям, которые остались за бортом экономической деятельности. Если две трети американцев озабочены тем, что у них недостаточно пенсионных накоплений, то нельзя забывать и о тех двух миллионах людей, которые в прошлом году лишились права на получение талонов на бесплатное питание. Многие из них теперь просто не знают, где взять продукты для следующего обеда.

Тони берется помочь и им. Он открыто говорит о своих планах по поддержке бездомных и голодных людей и улучшению жизни этой части населения, о которой мы часто забываем. Он лично участвует в программе, которая предусматривает обеспечение продуктами питания в этом году 50 миллионов человек, а в следующем – уже 100 миллионов.

Кроме того, Тони заключил соглашение с издательством «Simon & Schuster» по бесплатной раздаче нуждающимся людям своей книги «Заметки друга: как взять на себя ответственность за собственную жизнь». Это поможет им встать на путь выхода из тяжелой ситуации. Его цель состоит в том, чтобы дать людям пищу не только для тела, но и для разума.

Я польщен и горд тем, что Тони включил меня в свой проект. Я очень благодарен ему за это и горю желанием увидеть, какие плоды принесут наши совместные усилия. Кроме того, я испытываю огромную радость за читателей, которые получают возможность познакомиться с Тони Роббинсом и отправиться вместе с ним в путешествие, способное навсегда изменить их жизнь.

*Эллиот Вайсблут, учредитель и генеральный управляющий компании
«HighTower»*

Введение

Впервые я заочно познакомился с Тони Роббинсом 25 лет назад. Увидев как-то раз поздним вечером рекламу по телевизору, я решил купить его учебную аудиопрограмму «Личные силы», рассчитанную на 30 дней. Я слушал эту кассету каждый день во время поездок на машине на работу и домой. Путь из моего дома в Сан-Франциско до офиса «Oracle Corporation» в Редвуд-Шорз занимал около часа. Слова Тони произвели на меня такое впечатление, что однажды я полностью посвятил свой уик-энд тому, чтобы еще раз прослушать всю месячную программу, и понял, что Тони – выдающаяся личность, а его идеи не похожи ни на что, с чем мне приходилось встречаться раньше. *Тони изменил меня.*

Будучи в свои 25 лет самым молодым вице-президентом «Oracle», я полагал, что добился в жизни огромного успеха. Я зарабатывал больше миллиона долларов в год и ездил на новеньком «Ferrari». У меня был большой дом и завидный круг общения. Да, это можно было считать успехом. И все же чувствовал, что мне чего-то не хватает, хотя и сам не понимал чего. Тони помог мне осознать, кто я на самом деле, к чему стремлюсь и чего хочу от жизни. Вскоре я записался на его интенсивные курсы выходного дня. Программа называлась «Откройте в себе внутренние силы». Именно там я окончательно определился со своими перспективами и дальнейшими действиями. Основываясь на идеях Тони Роббинса, я бросил все силы на создание своей компании Salesforce.com.

С использованием советов и стратегии Тони мы разработали отличную программу, получившую название ВЦМПИ (Видение, Ценности, Методы, Препятствия, Измеримость), которую я использовал, чтобы повысить эффективность своей работы и жизни в целом. Программа построена на пяти вопросах Тони:

1. Чего я хочу на самом деле? (Видение)
2. Что в моих планах самое важное? (Ценности)
3. Как я этого добьюсь? (Методы)
4. Что может мне помешать? (Препятствия)
5. Как я определяю, что добился успеха? (Измеримость)

Тони говорил, что качество жизни напрямую зависит от качества постановки вопросов. Вскоре я начал применять эту модель ко всем аспектам своей жизни, работы и планов на будущее. Я задавал вопросы и записывал ответы. Результаты превзошли все ожидания.

Программа ВЦМПИ была написана 8 марта 1999 года, в день основания Salesforce.com, и сегодня все 15 тысяч наших сотрудников точно так же задают себе эти вопросы и ищут ответы. Это делает их отношение к работе и друг к другу более осмысленным. Вся эта система основана на том, чему Тони учил меня на протяжении двух последних десятилетий. Мы по-прежнему продолжаем совершенствовать программу ВЦМПИ, и это одна из причин, по которым журнал «Forbes» четыре года подряд признавал нас самой инновационной компанией в мире. Кроме того, по данным журнала «Fortune», мы являемся самой популярной среди компаний, занимающихся программным обеспечением, а в 2014 году заняли седьмое место в списке предприятий, гарантирующих наилучшие условия для работы персонала. Сегодня наш оборот составляет 5 миллиардов долларов в год, и мы продолжаем расти.

Я могу совершенно искренне сказать, что без Тони Роббинса и его рекомендаций Salesforce.com не состоялась бы.

Книга, которую вы собираетесь прочитать, предлагает вам совершить семь шагов к финансовой свободе, которые станут для вас тем же, чем в свое время стала для меня аудиопрограмма Тони Роббинса «Личные силы». Она принесет в вашу жизнь его идеи (а также идеи еще 50 самых блестящих финансовых умов мира!) и даст все необходимые инструменты, поз-

воляющие улучшить жизнь. Я уверен, что по мере чтения вы будете приспосабливать к своей жизни все, о чем говорит Тони, и сможете создать новые методы достижения успеха и свободы.

Когда Тони сообщил мне, как будет называться книга, я сразу же сказал: «Тони, но ведь речь не о деньгах! Ты всего лишь хочешь помочь людям жить лучше!»

Книга действительно рассказывает не о деньгах, а о том, как добиться желаемого качества жизни, но для этого необходимо определить для себя, какую роль в ней играют деньги. Они всегда присутствуют в нашей жизни, но вся проблема в том, что часто деньги управляют людьми. Должно быть наоборот. Только в этом случае вы сможете жить так, как захотите.

Один из моих наставников, генерал Колин Пауэлл, бывший госсекретарь США и глава Объединенного комитета начальников штабов вооруженных сил, так говорит о деньгах: «Найдите себе занятие, которое вам нравится и хорошо удастся. Посвятите себя ему. Оно принесет вам удовлетворение. Возможно, вы сможете заработать на нем деньги, а может быть, и нет. Возможно, оно поможет вам получить какие-то звания и титулы, а может быть, и нет. Но зато у вас будет удовлетворение». Генерал Пауэлл и Тони Роббинс, по сути, говорят об одном и том же. Жизнь приносит подлинную радость, когда вы сохраняете верность своему призванию и сверяете с ним каждый прожитый день.

Когда я занимался созданием собственного бизнеса, генерал Пауэлл настаивал на том, чтобы я по-новому осмыслил роль денег. Он убеждал меня, что цель предпринимательства заключается не только в получении прибыли. Бизнес призван творить добро, делая богаче не только предпринимателя, но и окружающих. Идеи Тони Роббинса о вкладе бизнеса в дела общества, высказанные еще 25 лет назад, также произвели на меня сильное впечатление и определили направление моих замыслов. Создавая [Salesforce.com](https://www.salesforce.com), я преследовал три основные цели:

- 1) разработать новую компьютерную модель для предприятий, которую мы назвали облачными технологиями;
- 2) создать новую модель бизнеса, основанную на принципе подписки пользователей на наши услуги;
- 3) выработать новую филантропическую модель, которая тесно увязывала бы успехи компании с ее благотворительной деятельностью.

В результате наша компания за 15 лет своего существования полностью изменила сферу программного обеспечения и достигла уровня рыночной капитализации, превышающего 35 миллиардов долларов. Однако самое лучшее из принятых мною решений заключается в том, что мы вкладываем 1 процент наших совокупных активов, 1 процент прибылей и 1 процент рабочего времени наших сотрудников в благотворительный фонд «Salesforce Foundation», который выделяет более 60 миллионов долларов в год в качестве грантов для некоммерческих организаций во всем мире. Кроме того, более 20 тысяч некоммерческих организаций бесплатно пользуются нашим продуктом, а сотрудники компании более 500 тысяч часов в год работают волонтерами в благотворительных организациях. Все это происходит благодаря тому, что в свое время Тони помог мне ясно понять, кто я, чего хочу и к чему стремлюсь. Ничто другое не принесло мне такого удовлетворения в жизни.

Именно поэтому я с удовольствием принял участие в организованной Тони акции по сбору продуктов питания для 100 миллионов человек в год, обеспечению чистой питьевой водой 3 миллионов семей в день и освобождению детей и взрослых от рабства.

Я отправил своих родителей, ближайших друзей и руководящий состав своей компании на организованные Тони семинары, чтобы они лучше ознакомились с его идеями, и все они в один голос сказали после этого: «Тони Роббинс – уникальная личность. Как хорошо, что он есть!» Книга, которую вы держите в руках, откроет перед вами ту же дверь в будущее, которая

когда-то открылась для меня. Я уверен, что, выбрав Тони в наставники, вы измените свою жизнь и отыщете дорогу к своим мечтам!

*Марк Бениофф, учредитель и исполнительный директор компании
Salesforce.com*

Часть 1

Добро пожаловать в джунгли: путешествие начинается с первого шага

Глава 1.1

Это ваши деньги! Это ваша жизнь! Держите их под контролем

*Деньги – хороший слуга, но плохой хозяин.
Фрэнсис Бэкон*

Деньги...

Не многие слова способны вызвать у людей такие сильные эмоции, как это.

Многие из нас попросту отказываются говорить о деньгах! Эта тема, подобно религии, сексу и политике, относится к числу табу за обеденным столом, а зачастую и на рабочем месте. В хорошей компании мы можем поговорить о *богатстве*, но *деньги* – запретная тема. Она слишком груба и вульгарна. Она носит исключительно личный характер. Когда у людей есть деньги, их мучит чувство вины, а когда их нет – чувство стыда.

Но что же такое деньги на самом деле?

Для большинства из нас это нечто необходимое, но далеко не самое главное. Это просто инструмент, источник силы, который мы используем для того, чтобы хорошо жить самим и оказывать услуги другим. Но есть люди, у которых жажда денег настолько сильна, что портит жизнь и им самим, и окружающим. Некоторые готовы пожертвовать ради денег куда более ценными вещами: здоровьем, личным временем, семьей, верностью и чувством собственного достоинства.

Деньги по своей природе – это сила.

Мы хорошо знаем, что она может быть созидательной и разрушительной. Она может превращать мечты в жизнь и начинать войны. Вы можете использовать деньги как ценный дар и как оружие. Они являются отражением вашей души и могут воплощаться как в творческий энтузиазм, так и в разочарование, злость и ненависть. Некоторые люди даже женятся на деньгах или выходят за них замуж и только потом осознают их истинную цену.

Но всем нам также хорошо известно, что деньги в определенном смысле – это иллюзия. Ведь сегодня это не золото и даже не бумага, а всего лишь нули и единицы в программах банковских компьютеров. Так что же такое деньги? Это в некоторой степени оборотень, способный принимать любой желаемый облик. Это канва, на которой можно вышить все, что угодно.

В конечном счете деньги не являются самоцелью. Наша цель – это чувства и эмоции, которые деньги, *как нам кажется*, способны обеспечить:

ощущение силы;

чувство свободы;

чувство защищенности;

возможность помочь тем, кого мы любим и кто в нас нуждается;

право выбора;

ощущение полноты жизни.

Деньги, безусловно, являются одним из средств претворения в жизнь наших мечтаний.

Деньги надо воспринимать как абстрактную концепцию, но, когда их у вас нет, сделать это очень трудно! Можно с уверенностью сказать одно: **либо человек использует деньги, либо они его. Либо вы управляете деньгами, либо они начинают управлять вами.**

То, как вы обращаетесь с деньгами, может многое о вас сказать. Чем они являются для вас: проклятием или благословением, игрой или тяжелой обузой?

Когда я выбирал название для книги, некоторые с недоумением восприняли мою идею о том, что деньги могут быть *игрой*. Как можно использовать такие несерьезные термины по отношению к деньгам? Но давайте посмотрим на эту проблему трезво. Как вы узнаете из последующего повествования, самый лучший способ изменить свою жизнь заключается в подражании поведению тех людей, которые уже достигли того, о чем вы мечтаете. Вы хотите контролировать свои финансы? Найдите человека, который освоил это умение, и поступайте с деньгами так же, как он.

Я взял интервью у многих самых богатых людей мира и могу с уверенностью сказать, что большинство из них относится к деньгам как к игре. В противном случае зачем человеку работать по 12 часов в день, если он уже заработал миллиарды? Игра – это отражение жизни. Кто-то сидит на скамейке запасных, а кто-то выходит на поле и участвует в игре. А как настроены вы? Я хочу только напомнить, что в этой игре ни вы, ни ваша семья не могут позволить себе проиграть.

Обещаю вам следующее: если вы прислушаетесь к моим советам и совершите семь шагов, о которых говорится в книге и которые я почерпнул из опыта самых успешных финансовых игроков мира, то вы и ваша семья выйдете из этой игры победителями. Выигрыш может оказаться очень большим!

Однако, чтобы победить, необходимо знать правила и усвоить стратегии успеха, созданные мастерами этой игры.

У меня есть для вас хорошая новость: вы можете, потратив всего несколько минут, сэкономить многие годы, если с самого начала научитесь избегать ловушек и выбирать кратчайшие пути к успеху. Финансисты зачастую намеренно усложняют эту тему, но в действительности, если отбросить профессиональный жаргон, все достаточно просто. Данная книга поможет вам превратиться из пешки в шахматиста, ведущего игру. Думаю, вас сильно удивит то, насколько легко можно изменить свою финансовую жизнь и обрести заслуженную свободу, если понимать суть дела.

Итак, давайте приступим. Попробуйте представить себе, какой могла бы быть ваша жизнь, если бы вы уже владели правилами этой игры и если бы деньги не имели для вас никакого значения.

Как вы себя чувствовали бы, если бы вам не надо было каждый день с утра отправляться на работу и думать о том, как заплатить по счетам? Какой была бы ваша жизнь, если бы вы играли по своим правилам? Что было бы, если бы вы знали, что можете позволить себе в любой момент открыть собственный бизнес, купить родителям дом, оплатить учебу детей в колледже или отправиться в путешествие по миру?

Как вам жилось бы, если бы вы могли каждое утро просыпаться с уверенностью в том, что у вас достаточно денег, чтобы покрыть не только текущие потребности, но и исполнить все свои желания и мечты?

Конечно, многие из нас продолжали бы работать, потому что привыкли. Но это был бы труд, доставляющий радость и приносящий дополнительное благосостояние. Это была бы работа, а не крысиные бега. Мы ходили бы на работу, потому что хотим этого, а не потому, что так нужно.

Это и есть финансовая свобода.

Но реально ли такое на самом деле? Может ли позволить себе это обычный человек (например, вы)?

Независимо от того, хотите ли вы входить в 1 процент самых богатых людей или полагаете, что умрете раньше, чем подойдут к концу пенсионные накопления, у вас всегда есть возможность заработать столько, сколько требуется. Каким образом? Секрет богатства прост. Найдите способ сделать для окружающих больше, чем другие. Станьте для них более ценным человеком. Делайте больше, отдавайте больше, станьте более значимой личностью, оказывайте больше услуг – и у вас появится возможность зарабатывать больше. При этом не имеет значения, кем вы являетесь – лучшим водителем грузовика, развозящим продукты питания, лучшим продавцом или основателем Instagram.

Но эта книга вовсе не о добавленной стоимости, а о том, каким образом можно обрести финансовую безопасность, независимость и свободу. Она о том, как повысить качество жизни уже сегодня, освоив фундаментальные навыки, о которых подавляющее большинство даже не имеет понятия. Факты таковы, что 77 процентов американцев, то есть три четверти населения, жалуются на финансовые трудности, но при этом лишь 40 процентов имеют хоть какие-то планы расходов и инвестиций. **У каждого третьего из тех, кто выходит сегодня на пенсию, пенсионные отчисления составляют менее тысячи долларов!** Опросы показывают, что более трех четвертей жителей не доверяют финансовой системе – и, надо сказать, неспроста! Количество держателей акций, особенно среди молодых людей, упало до рекордно низкого уровня. Но дело в том, что финансовая свобода не достигается с помощью *зарплаты*. Как вы увидите, читая дальше, даже те, кто зарабатывал миллионы (например, режиссер «Крестного отца» Фрэнсис Форд Coppola, боксер Майк Тайсон, актриса Ким Бейсингер), умудрились все потерять, потому что не пользовались фундаментальными принципами, с которыми вы скоро познакомитесь. Вам нужно не только сохранить то, что вы заработали для своей семьи, но и приумножить эти деньги. **Вы должны превратиться из потребителя в собственника, а значит, стать инвестором.**

Вообще-то многие из нас уже являются инвесторами. Возможно, вы вступили в эту игру еще тогда, когда бабушка купила по случаю вашего рождения несколько акций своей любимой компании, когда работодатель автоматически включил вас в пенсионную накопительную программу 401(k) или когда ваш друг сказал, что лучше продать акции «Kindle» и вместо них купить Amazon.

Но достаточно ли этого? Если вы читаете данную книгу, я вправе предположить, что ответ вам уже известен: конечно же нет! Я даже не буду говорить вам, что это позавчерашний день инвестиций. Жизненные планы ваших родителей, дедушек и бабушек были просты: окончить колледж, получить хорошую работу, трудиться в поте лица, и тогда, может быть, удастся найти работу еще лучше – в какой-нибудь крупной корпорации. Там надо будет доказывать свою ценность как работника, карабкаться по карьерной лестнице, вкладывать деньги в акции компании и в конце получить приличную пенсию. Вы еще помните, что такое пенсия? Это обещание пожизненного содержания, которое в настоящее время уже стало реликтом.

Вы, как и я, знаете, что те времена уже прошли. Сейчас мы живем дольше, а получаем меньше. Постоянно создаются новые технологии и системы, предназначенные, похоже, для того, чтобы облегчить нам процесс расставания с деньгами, а не для помощи в их приумножении. В тот момент, когда я пишу эту книгу, процент по банковским вкладам близок к нулю, а биржевые курсы хаотично взлетают и падают, словно пробка на океанских волнах. Тем временем финансовая система предлагает нам огромный выбор невообразимо сложных вариантов. **Сегодня существует более 10 тысяч различных взаимных инвестиционных фондов, 1400 биржевых инвестиционных фондов ETF, сотни биржевых площадок по всему миру.** Создается впечатление, что чуть ли не каждый день появляются новые, более сложные инвестиционные инструменты: CDO, REIT, MBS, MLP, CDS, CETF...

А что вы скажете про HFT? Эта аббревиатура означает high-frequency trading – высокочастотный трейдинг. В настоящее время на фондовых рынках каждый день совершаются десятки миллионов покупок и продаж, причем 50–70 процентов из них приходится на долю высокоскоростных компьютеров. Какое значение это имеет для вас? Чтобы отправить распоряжение своему электронному брокеру, нужно лишь сделать клик мышкой, и на эту операцию уходит примерно полсекунды, то есть 500 миллисекунд. За это короткое время парни с суперкомпьютерами успевают сотни раз купить и продать пакеты из тысяч акций, получая с каждой такой операции микроприбыли. Майкл Льюис, автор нашумевшей книги «Быстрые парни: Мятаж на Уолл-стрит» («Flash Boys: A Wall Street Revolt»), рассказывал в телепрограмме «60 минут»: «Американский фондовый рынок, к которому во всем мире принято относиться чуть ли не как к иконе, превратился в арену мошенничества стараниями бирж, крупных банков и высокочастотных трейдеров. Эти трейдеры молниеносно улавливают ваше желание приобрести, например, акции “Microsoft” и успевают скупить их буквально у вас перед носом, а затем тут же продать вам, но уже по более высокой цене!» Насколько быстро они это делают? Судите сами: одна фирма HFT потратила четверть миллиарда долларов, чтобы протянуть оптоволоконный кабель от Чикаго до Нью-Йорка. И все это только для того, чтобы сократить время передачи данных на 1,4 миллисекунды! Но и этого им мало. Некоторые сделки совершаются за микросекунды – миллионные доли секунды. Вскоре технология HFT позволит сократить это время до наносекунд – миллиардных долей секунды. Тем временем по дну океана прокладывается новый кабель, и идут разговоры о запуске беспилотников, работающих на солнечной энергии, которые будут в микроволновом диапазоне ретранслировать обмен данными между биржами Нью-Йорка и Лондона.

Вам уже страшно? Мне тоже. Каковы ваши шансы в сражении с летающими роботами, совершающими сделки со скоростью света? **Как найти верную дорогу в этом высокотехнологичном и крайне рискованном лабиринте?**

Эксперт – это обычный неудачник, раздающий советы.

Оскар Уайльд

Вся проблема в том, что, когда разговор заходит о деньгах (и инвестициях), у каждого есть свое мнение. Каждый готов дать вам совет. Каждый знает правильный ответ. Но я хочу предупредить вас: такие советы очень редко бывают полезными. Вы уже замечали, что дискуссии на финансовые темы очень напоминают споры о религии и политике? Особенно это заметно в интернете, где люди, не обладающие ни знаниями, ни опытом, предлагают свои теории и яростно критикуют все остальные, хотя не могут привести никаких подтверждающих данных. Это напоминает психолога, который сам сидит на антидепрессантах, но учит вас, как жить полной и насыщенной жизнью. Или человека, страдающего ожирением, который рассказывает о способах похудения. Я делю всех экспертов на две категории: одни просто *говорят*, а другие *делают то, что говорят*. Не знаю, как вас, а меня уже тошнит от «специалистов», которые внушают нам, что и как надо делать, но сами никогда этим не занимались.

Если вы надеетесь услышать от меня очередные сногсшибательные прогнозы и обещания, касающиеся инвестиций, то попали не по адресу. Я оставляю это право за финансовыми гуру, которые на каждом углу рекламируют очередные горячие акции или уговаривают вас копить деньги и вкладывать их в мифический инвестиционный фонд, сулящий постоянный рост в размере 12 процентов годовых. **Они налево и направо раздают советы, которые зачастую ни на чем не основаны, и при этом сами не вкладывают деньги в продукты, которые рекламируют.** Некоторые из них искренне полагают, будто оказывают людям помощь, но искренность и искреннее заблуждение – это разные вещи.

Хочу, чтобы вы знали: я не из тех проповедников «позитивного мышления», которые внушают вам ложный взгляд на мир. Я верю в разум. Вещи надо видеть такими, какие они есть

на самом деле, но не хуже, потому что чрезмерный пессимизм может служить оправданием для бездействия. Возможно, после просмотра телепередач с моим участием у вас сложилось мнение обо мне как о «вечно улыбающемся парне», но я не собираюсь пичкать вас позитивными формулами самовнушения. Я хочу помочь вам копать глубже, решать реальные проблемы и поднимать свою жизнь на более высокий уровень.

На протяжении 38 лет я неумоимо искал стратегии и инструменты, которые могли бы сразу же изменить качество жизни людей к лучшему. Я доказывал их эффективность, приводя сравнимые положительные результаты в ситуациях, где другие терпели поражение. За это время я ознакомил со своими взглядами более 50 миллионов человек в 100 странах с помощью книг, видео- и аудиозаписей и еще 4 миллиона в ходе публичных выступлений.

Я с самого начала понимал, что **успех имеет определенные закономерности. То, что люди достигают вершин, объясняется не везением. Просто они делают что-то по-другому, не так, как все остальные.** Меня интересуют люди, которым свойственна неумная жажда знаний, роста и свершений. Поймите меня правильно. Я вовсе не наивен и хорошо осознаю, что лишь немногие обладают отличным здоровьем и способны поддерживать его до глубокой старости. Большинство людей не могут похвастаться тем, что их семейная жизнь отмечена длящейся десятилетиями любовью и безоблачной радостью. Лишь очень немногие способны выжать максимум пользы в бизнесе из представляющихся им возможностей. Еще меньше тех, кто начал с нуля и достиг финансовой свободы.

Но они существуют! У них есть и счастливые семьи, и радостная жизнь, и большое богатство, и великая благодарность. Я изучаю жизни тех немногих людей, **кто стремится и добивается в отличие от других, которые только говорят.** Если вас интересуют только препятствия на пути, примеров окажется больше чем достаточно. Но есть и примеры их *преодоления!* Я охочусь за людьми, добившимися высочайших успехов. Я ищу тех, кто отличается от других, и беру с них пример. Я выискиваю в их жизни эффективные действия, а затем упрощаю и систематизирую их, чтобы помочь всем остальным двигаться вперед.

Даже в самые мрачные дни 2008 года, когда мировая финансовая система практически рухнула, я искал способы помочь обычным людям наладить контроль за своими деньгами и бороться с системой, которая зачастую направлена против них. Восстановление длится уже многие годы, но обстановка стала ненамного лучше, несмотря на все так называемые реформы, принимаемые на Капитолийском холме. В отдельных отраслях она даже ухудшилась. Чтобы найти ответы, я обратился к пятидесяти самым блестящим и влиятельным игрокам мира денег. В этой книге вы не найдете моих мнений и комментариев. Здесь представлена только прямая речь мастеров игры – миллиардеров, начавших с нуля, лауреатов Нобелевской премии и финансовых магнатов. Вот лишь некоторые из тех, чьи уроки представлены в следующих главах:

- Джон Богл, 85-летний мудрец, проработавший 64 года на бирже, основатель «Vanguard Group» – крупнейшей инвестиционной компании в мире;

- Рэй Далио, основатель крупнейшего хедж-фонда на планете с активами 160 миллиардов долларов;

- Дэвид Свенсен, один из величайших институциональных инвесторов всех времен, благодаря которому инвестиционный фонд Йельского университета менее чем за два десятилетия вырос с 1 миллиарда долларов до 23,9 миллиарда;

- Кайл Бэсс, человек, сумевший в разгар экономического кризиса за два года превратить 30 миллионов долларов в 2 миллиарда;

- Карл Айкан, который на протяжении последних годичных, пяти- и десятилетних циклов сумел превзойти по результатам инвестиций Уоррена Баффета и практически всех остальных участников рынка;

● Мэри Каллахан Эрдоус, которую многие считают самой влиятельной женщиной в мире финансов и которая в должности одного из руководителей «J. P. Morgan Asset Management» управляет активами в размере более 2,5 триллиона долларов;

● Чарльз Шваб, который совершил настоящую революцию, открыв индивидуальным инвесторам доступ на Уолл-стрит, и чья компания в настоящее время управляет активами в размере 2,38 триллиона долларов.

Я познакомлю вас с этими и многими другими суперзвездами, которые десятилетиями добиваются положительных результатов на растущих и падающих рынках, во времена биржевых бумов и кризисов. Совместными усилиями мы раскроем секреты их инвестиционных успехов и выясним, каким образом их можно использовать, располагая даже самыми незначительными суммами.

Книга основывается на проверенном временем опыте самых успешных инвесторов мира. Никто не знает, каким будет состояние экономики в то время, когда она попадет к вам в руки: будет на рынке инфляция или дефляция, будут там править бал «быки» или «медведи». **Главное – научиться выживать и процветать при любых рыночных условиях. Настоящие эксперты объяснят вам, как это сделать.** Кроме того, они раскроют перед вами свои инвестиционные портфели и покажут, что им позволяет пережить любой шторм. Они поделятся с вами принципами, которые вы сможете передать своим детям, даже если у вас не будет богатств, которые можно завещать. Это самое лучшее наследство, и, чтобы его получить, совсем необязательно быть детьми богачей!

А теперь приготовьтесь: мы отправляемся с вами в путешествие, состоящее из семи шагов, которые ведут к финансовой безопасности, независимости и свободе! Эта книга даст вам практическую схему, которая поможет в постановке финансовых целей и их достижении, позволит избавиться от привычек, ограничивающих ваши действия и препятствующих обретению богатства. Мы познакомимся с психологией богатства, которую я изучал и преподавал на протяжении почти четырех десятков лет. Мы коснемся некоторых распространенных ошибок, которые не дают людям реализовать самые лучшие планы и уничтожают их сбережения. А чтобы ваши результаты всегда совпадали с желаниями, мы привлечем на помощь лучших экономистов-практиков, которые представят вам **самые эффективные решения – небольшие коррективы, автоматически срабатывающие там, где другие прикладывают невероятные усилия. Эти стратегии и составляют разницу между обеспеченной старостью и смертью в нищете.**



«Потому что все так делают...»

Давайте взглянем правде в глаза: многие умные и самодостаточные люди игнорируют сферу финансов только потому, что эта деятельность кажется им слишком сложной и хлопотной. Одним из первых людей, которым я передал свою рукопись для ознакомления, была моя хорошая подруга Анджела, добившаяся успехов во многих сферах жизни, но совершенно не умеющая обращаться с деньгами. Люди восхищались ею, потому что на маленькой лодке под парусом она прошла 20 тысяч миль по бурному океану, но с финансами у нее всегда были

проблемы, и это ее беспокоило: «Все было так сложно, я ничего не понимала и в конце концов сдалась, хотя это не в моих правилах». Однако с помощью семи шагов, о которых говорится в книге, Анджеле удалось восстановить контроль над своими финансами, и это оказалось очень просто! Впоследствии она рассказывала мне: «Черт возьми, оказывается, я могла скопить приличную сумму на будущее, если бы просто отказалась от некоторых вещей, которые не доставляют мне удовольствия». Как только она задумалась об экономии, у нее тут же появился автоматический инвестиционный счет, а когда она дошла до главы 2.6, ее жизнь буквально перевернулась.

Спустя несколько дней она пришла ко мне и сообщила:

– Я впервые в жизни купила себе новый автомобиль.

– С чего бы это? – поинтересовался я.

– До меня дошло, что я трачу больше денег на ремонт старой машины и перерасход бензина, чем буду платить в рассрочку за новую!

Вы видели бы ее довольное лицо, когда она садилась в свой новенький белый «Jeep Wrangler»!

Я хочу, чтобы вы поняли, что эта книга не только о том, как обеспечить себе безбедную старость, но и о том, как улучшить качество жизни уже сегодня. Вы можете наслаждаться жизнью прямо сейчас и одновременно закладывать фундамент на будущее! Чувство внутренней силы и уверенности, которое появится у вас по мере освоения финансовой науки, затронет все сферы жизни: карьеру, здоровье, эмоции, семейные взаимоотношения. Если вы неуверенно чувствуете себя в денежных вопросах, это подсознательно сказывается и на всем остальном. Если же вы полностью контролируете свои финансы, это добавляет вам сил и энтузиазма в любых других делах!

Что мешает вам встать на путь, ведущий к финансовой свободе? Для большинства из нас, как и для моей подруги Анджелы, препятствием является чувство, что это выше нашего понимания. Мы привыкли думать: «Все это слишком сложно», «Это не та область, в которой я силен». Откровенно говоря, финансовая система *специально* выстроена так, чтобы вы пришли к выводу, что ее надо доверить «профессионалам», которые дерут немыслимые комиссионные и при этом оставляют вас в полном неведении относительно того, что происходит.

Люди добиваются успеха, поскольку им известно то, чего не знают другие. Вы платите своему адвокату или врачу за знания и умения, которыми не располагаете сами. У профессионалов есть даже собственный язык, с помощью которого они отгораживаются от непосвященных.

Так, например, если говорить о медицине, то вы можете услышать, что за прошедший год 225 тысяч человек умерли по причинам, носящим «ятрогенный характер». По данным «Journal of the American Medical Association», это третья по распространенности причина смерти в США. И что же это означает? Какую-то редкую тропическую инфекцию? Генетическую мутацию? Ничего подобного. Ятрогения – это неблагоприятные последствия, вызванные диагностической ошибкой, неправильным лечением или некачественными медицинскими процедурами.

Почему же они не говорят об этом открыто и ясно? Потому что простые слова, которые понятны даже профану, не отвечают интересам медиков. В мире финансов тоже используется собственный жаргон. Все непонятные словечки в нем – это фактически дополнительные комиссионные, которые берут с вас за то, что вы не можете разобраться в сути дела.

Надеюсь, вы не против того, чтобы я был вашим переводчиком и гидом в этом путешествии? Совместными усилиями мы взломаем коды и развенчаем напускную сложность, которая заставляет нас чувствовать себя чужими в мире финансов.

В настоящее время на нас обрушивается такой поток информации, что даже самые опытные инвесторы могут испытывать замешательство. Особенно это касается ситуаций, когда нам

пытаются навязать то, что абсолютно не соответствует нашим потребностям. Предположим, вы почувствовали легкую боль в груди и набираете в Google слово «сердце». Что вы увидите? Все, что угодно, но только не информацию о сердечных приступах, которая вас интересует в данный момент больше всего. Вместо этого вам преподнесут сведения о группе «Heart» («Сердце»), в репертуаре которой уже 20 лет не было ни одного хита. Вам это поможет?

Я хочу быть вашей персональной поисковой системой в финансовой области, причем системой *умной*, которая отфильтровывает всю второстепенную, а порой и вредную информацию и выдает только простые и ясные решения.

Вы и оглянуться не успеете, как станете своим в этой среде. Вы узнаете, почему погоня за скорейшим возвратом вложенных средств никогда не приносит хороших результатов, почему никто¹ не может одерживать победу над рынком в долгосрочной перспективе и почему подавляющее большинство финансовых экспертов не имеют юридических обязательств по соблюдению ваших интересов (интересно, не правда ли?). Вы узнаете, почему доход, указываемый в рекламе инвестиционных фондов, не соответствует тому, который вы в действительности от них получаете. Вы найдете решения, которые могут добавить миллионы долларов к доходам от ваших инвестиций (статистические исследования показывают, что вы можете сэкономить от 150 до 450 тысяч долларов, если всего лишь ознакомитесь с принципами, изложенными в части 2 книги, и будете применять их на практике). Вы начнете класть деньги в свой карман, а не выплачивать их в виде комиссионных. Вы сможете обеспечить стопроцентную защиту своих капиталов и избавить их от налогообложения (как показывает пример накопительной программы IRA). Все эти инструменты доступны для таких индивидуальных инвесторов, как вы.

Моя книга отличается от других тем, что я не просто рассказываю об инвестиционных стратегиях сверхбогатых людей. Я нашел способы адаптировать их для ваших потребностей! Почему только привилегированная прослойка может пользоваться экстраординарными возможностями? Не пора ли сделать правила игры одинаковыми для всех?

Не забывайте, что это *ваши* деньги и вы должны их контролировать.

Моментальная догадка стоит порой не меньше, чем опыт, накопленный в течение всей жизни.

Оливер Уэнделл Холмс-старший

Прежде чем продолжить, я хотел бы рассказать вам, что побудило меня взяться за эту книгу. Если вы следили за моей деятельностью в последние годы или читали мои предыдущие книги, то, возможно, знаете, что мои методы могут в корне изменить жизнь человека и что эти перемены поддаются измерению. Люди теряют в весе от 15 до 135 килограммов, налаживают пришедшие в упадок семейные отношения. Владельцы бизнеса за год увеличивают прибыльность своих фирм на 30–130 процентов. Я также помогаю переживать последствия страшных трагедий семейным парам, потерявшим ребенка, и солдатам, вернувшимся из Афганистана с посттравматическим стрессовым расстройством. **Мое призвание состоит в том, чтобы помогать людям налаживать отношения, управлять своими эмоциями, укреплять здоровье, строить карьеру и улучшать финансовое состояние.**

Почти четыре десятка лет я консультировал самых разных людей, в том числе и очень влиятельных. Я работал с президентами США и руководителями небольших компаний. Помогал улучшить спортивные результаты таким звездам спорта, как хоккеист Уэйн Гретцки и теннисистка Серена Уильямс. Я общался со знаменитыми актерами Леонардо ди Каприо и Хью Джекманом, музыкантами из групп «Aerosmith» и «Green Day», певцами Ашером, Питбулем и Кулом Джем. Среди моих клиентов были такие лидеры крупного бизнеса, как владелец сети

¹ За исключением немногих так называемых «единорогов» – небольшой обособленной группы финансовых чудесников, о деятельности которых широкой публике ничего не известно (но я познакомлю вас с ними в последующих главах).

казино Стив Уинн и основатель крупнейшей интернет-компании Марк Бениофф. Вообще-то Марк уволился из компании «Oracle» и основал Salesforce.com после того, как в 1999 году побывал на одном из моих семинаров «Откройте в себе внутренние силы». Сегодня стоимость его компании составляет 5 миллиардов долларов, а журнал «Forbes» в течение четырех лет подряд называл ее самой инновационной компанией в мире. Таким образом, очевидно, что **клиенты приходили ко мне не за мотивацией. Она у них и так присутствовала в избытке.** Им нужны были стратегии, способные помочь им выйти на новый уровень.

Если говорить о финансовой сфере, то с 1993 года я был консультантом Пола Тюдора Джонса, входящего в первую десятку трейдеров всех времен. Пол предсказал «черный понедельник» на биржах в октябре 1987 года, который до сих пор остается самым резким падением в истории американского фондового рынка. В то время как одна за другой рушились биржи во всем мире, а их клиенты снимали с себя последнюю рубашку, Пол в 1987 году удвоил деньги своих инвесторов. Повторно он сумел сделать это в 2008 году, принеся инвесторам доход в размере 30 процентов несмотря на то, что рынок рухнул на 50 процентов! Работая с Полом, я старался понять, какими принципами он руководствовался в своих решениях. Затем я свел их в систему, которой он с тех пор пользуется ежедневно. В ходе консультаций я не учу клиентов позитивному мышлению, а, наоборот, внушаю им, что надо быть готовыми ко всему. Я постоянно находился рядом с Полом, наблюдая за его действиями в самых хаотичных и непредсказуемых рыночных ситуациях, в число которых входили коллапс пузыря высокотехнологических компаний в конце 90-х годов, террористическая атака 11 сентября, крах на рынке недвижимости и последовавший за этим финансовый кризис 2008 года, долговой кризис в Европе и самое резкое падение цен на золото за последние три десятилетия в 2013 году.

Несмотря на то что все эти ситуации имели большие отличия, у Пола в течение 28 лет подряд не было ни одного года, в котором он понес бы потери. Двадцать один год из этих двадцати восьми я находился в близком контакте с ним. Вряд ли кто-то может соперничать с Полом в умении находить путь к победе. Я имел честь работать с ним плечом к плечу, когда он неуклонно зарабатывал деньги, несмотря на сильную волатильность рынка. Благодаря ему я узнал о реальном мире инвестиций и о том, как надо действовать в кризисные времена, больше, чем мне дали бы сто курсов МВА.

Мне чрезвычайно повезло, что я не просто сотрудничал с Полом в это время, но и подружился с ним. Особенно мне нравится в нем то, что он не только зарабатывает большие деньги для себя и своей клиентуры, но и является одним из самых щедрых филантропов в мире. На протяжении многих лет я наблюдал, как его благотворительный фонд «Robin Hood» вырос от простого замысла использовать возможности свободного рынка для искоренения бедности в Нью-Йорке до заведения, которое журнал «Fortune» назвал «одной из самых инновационных и влиятельных благотворительных организаций нашего времени». К настоящему времени «Robin Hood» выделил уже свыше 1,45 миллиарда долларов на всевозможные гранты и поддержку инициатив, изменивших жизни миллионов людей.

За свою жизнь я усвоил много уроков, и некоторые из них были весьма болезненными, поэтому одна из целей данной книги состоит в том, чтобы помочь вам избежать тех же ошибок. Уолл-стрит оставил на мне несколько шрамов. Я вывел свою компанию на биржу, когда мне было 39 лет, и мог своими глазами наблюдать, как мое личное состояние за несколько недель возросло до 400 миллионов долларов, а затем столь же резко испарилось, когда в 2000 году лопнул мыльный пузырь интернет-компаний.

Но эта «корректировка» фондового рынка была пустяком по сравнению с тем, через что нам пришлось пройти в последние годы. Кризис 2008–2009 годов стал самым жестоким после Великой депрессии. **Вы помните, каково было наблюдать, как финансовый мир приближается к своему концу?** Промышленный индекс «Dow Jones» упал на 50 процентов, потянув за собой накопления в рамках пенсионной программы 401(k). Земля ушла из-под ног

рынка недвижимости, и цена вашего дома разом снизилась на 40 процентов, если не больше. Миллионы людей потеряли все, что было заработано за долгие годы тяжелого труда, а кроме того, многие миллионы потеряли еще и работу. В эти ужасные месяцы в мой адрес поступало больше телефонных звонков от людей, нуждавшихся в помощи, чем когда-либо прежде. Ко мне обращались парикмахеры и миллиардеры. Люди говорили, что потеряли жилье, что все их сбережения пропали, что они не могут отправить детей в колледж. Это больно ранило мое сердце, поскольку я хорошо знал, что они чувствуют.

Я усердно работал, и финансовые успехи не обходили меня стороной, но так бывало не всегда. Я рос в Калифорнии, в пыльной долине Сан-Габриэль, и в детстве у меня было четыре отца. Я хорошо помню, что не брал трубку телефона и никому не открывал дверь, поскольку знал, что за ней может стоять коллектор, пришедший выколачивать долги за просроченные счета, а денег у нас не было. Будучи подростком, я очень стеснялся, что мне приходится ходить в школу в одежде, купленной за 25 центов в благотворительном магазине для бедняков. Дети могут быть очень жестокими, когда видят, что ты не из их круга. А сегодня совершать покупки в таком магазине считается «крутым». Вот и поди разберись! А когда я наконец купил себе первую машину – весь побитый «Volkswagen Beetle» 1960 года выпуска, – оказалось, что в ней не включается задняя передача, поэтому мне приходилось парковаться на склоне. Кроме того, мне не на что было ее заправлять. **К счастью, мне так и не сумели внушить, что такова жизнь и что с этим надо смириться. Я нашел способ бросить вызов обстоятельствам.** Но из-за полученного в молодые годы опыта у меня до сих пор сжимается сердце, когда я вижу, как кто-то страдает. А 2008 год принес людям столько страданий, сколько мне не приходилось видеть за всю жизнь.

Сразу же после биржевого краха все были согласны, что необходимо как-то реформировать систему. Я ждал, когда же начнутся эти обещанные изменения, но шли годы, а все оставалось, как и прежде. Чем больше я узнавал об истинных причинах финансового кризиса, тем сильнее во мне закипала злость. Последней соломинкой стал документальный фильм с участием Мэтта Деймона «Инсайдеры» («Inside Job»), получивший Оскара. В нем рассказывалось о мошенниках с Уолл-стрит, проворачивавших на наши деньги безумно рискованные операции и едва не опрокинувших всю экономику. И какое же наказание они понесли? Их вытащили из трясины на деньги налогоплательщиков, и на них же возложили задачи по восстановлению финансовой системы. Досмотрев фильм до конца, я был зол, как никогда, но моя злость трансформировалась в вопрос: «Что я могу сделать?»

Ответом стала эта книга.

Нет более верного друга, чем книга.

Эрнест Хемингуэй

Это было нелегкое решение. Я почти 20 лет не писал больших книг. В прошлом году я посетил более 15 стран и каждый четвертый день проводил в самолете. Я руковожу добрым десятком компаний и одной некоммерческой организацией. У меня четверо детей, прекрасная жена и работа, которая мне очень нравится. Сказать, что я живу полной жизнью, – это значит не сказать ничего. Мои предыдущие книги «Книга о власти над собой» и «Разбуди в себе исполина» стали признанными во всем мире бестселлерами, и это было очень приятно, но я не чувствовал в себе потребности браться за новые. Почему? Потому, что люблю общаться с людьми лично! Мне нравится атмосфера публичных выступлений, где нужно быстро и гибко реагировать на настроения аудитории, насчитывающей порой 5–10 тысяч человек, и сохранять концентрацию на протяжении 50 часов при проведении семинаров выходного дня. И все это в наши дни, когда большинству людей трудно высидеть три часа в кинотеатре, хотя там демонстрируется фильм, создание которого обошлось в 300 миллионов долларов. Я хорошо помню, как Опра Уинфри сказала мне, что не сможет выдержать на моем семинаре больше двух часов,

но спустя 12 часов она стояла на стуле и кричала в камеру: «Это самое удивительное, что мне довелось испытать в жизни». Ашер сказал мне, что ему нравится то, что я делаю, но целый уик-энд он выдержать не сможет. Однако, как и Опра, впоследствии он заявил, что ничего подобного в жизни не испытывал. По прошествии 50 часов Ашер сказал мне: «Это было похоже на грандиозный и захватывающий концерт! Я еле успевал записывать, а уж смеялся так, что даже живот заболел».

В моих выступлениях перед аудиторией наряду с передачей знаний присутствуют эмоции, музыка, энтузиазм, и люди вовлекаются в действие. Они не просто думают и чувствуют, а начинают *меняться*. Здесь играют важную роль и мой язык тела, и голос. Поэтому надо признаться, что, когда я сижу и пишу слова на бумаге, у меня возникает ощущение, будто мне в рот вставили кляп и связали руки за спиной! Да ведь я в рамках одной только телеконференции в интернете могу собрать более чем десятиmillionную аудиторию!

Что же заставило меня изменить свое мнение?

Финансовый кризис причинил неимоверную боль, но одновременно заставил нас переосмыслить многие важные вещи, которые не имеют прямого отношения к деньгам. **Настало время вновь обратиться к основам, к тем ценностям, которые помогали нам переживать трудные периоды в прошлом.** Лично меня этот кризис заставил вспомнить времена, когда я был бездомным, спал в машине и искал возможность что-то изменить в своей жизни. Как мне это удалось? С помощью книг! Они помогли мне встать на ноги. Я всегда много читал. Еще в молодости я принял решение читать по одной книге в день. Я знал, что для того, чтобы стать хорошим лидером, надо много читать, и окончил курсы быстрого чтения. Конечно, я не всегда мог осилить по книге в день, но за семь лет прочитал более 700 книг, чтобы найти ответы для себя и других людей. Это были книги по психологии, умению распоряжаться своим временем, истории, философии, физиологии. Я хотел знать обо всем, что могло быстро помочь улучшить качество жизни – своей и окружающих.

Но самое глубокое впечатление оставили книги, прочитанные в детстве. Они были моим билетом из мира нищеты, в котором не было никакого будущего. Они переносили меня в царство неограниченных возможностей. Я помню книгу Ралфа Уолдо Эмерсона о доверии к себе, в которой были такие строки: «В духовной жизни каждого человека наступает такой момент, когда он приходит к убеждению, что зависть порождается невежеством; что подражание – самоубийство; что человек, хочет он того или нет, должен примириться с собой, как и с назначенным ему уделом». Была еще книга философа Джеймса Аллена «Как человек мыслит», название которой восходит к библейской притче «Каковы мысли в душе его, таков и он» (Притчи 23:7). Она попала ко мне в руки как раз в то время, **когда мой разум представлял собой поле боя, наполненное страхом. Благодаря Аллену я понял: все, что мы создаем в своей жизни, начинается с мысли.**

Я любил читать биографии великих лидеров, великих деятелей, великих мыслителей: Авраама Линкольна, Эндрю Карнеги, Джона Кеннеди и Виктора Франкла. Я понимал, что эти выдающиеся люди испытывали куда большие страдания, чем я. Им не сопутствовали везение и удача, но в них была какая-то неведомая сила, которая не позволяла довольствоваться меньшим, чем то, на что они способны. **Я осознал, что биография – это не судьба и что мое прошлое совсем не такое, как будущее.**

Еще одной моей любимой книгой была американская классика 1937 года – «Думай и богатей» Наполеона Хилла. В начале XX века автор посвятил два десятилетия тому, чтобы взять интервью у 500 самых выдающихся людей того времени, в число которых входили Эндрю Карнеги, Генри Форд, Теодор Рузвельт, Томас Эдисон, и выяснить, что ими движет. Хилл обнаружил, что всем им были свойственны непреклонная сосредоточенность на цели, страстное желание, вера и упорство. Убеждение Хилла в том, что каждый человек способен преодолеть

любое препятствие на пути к успеху, давало надежду целому поколению читателей, переживавших Великую депрессию. «Думай и богатей» стала одним из бестселлеров всех времен.

Работа Наполеона Хилла вдохновила меня на создание этой книги. Она тоже построена на интервью с выдающимися людьми современности, например с Уорреном Баффетом, Ричардом Брэнсоном или человеком, которого называют Эдисоном наших дней, – Рэем Курцвейлом, изобретателем первого музыкального синтезатора, создателем первой компьютерной программы для перевода письменного текста в голосовую форму. Он же стоит за используемой в телефонах iPhone системой голосового управления. Кроме того, он создал устройство, которое позволяет слепым передвигаться по улицам, читать дорожные указатели и даже меню в ресторанах. Сегодня Рэй возглавляет отдел технического развития в компании Google. Однако я хотел написать книгу, которая выходила бы за рамки психологических аспектов достижения целей и представляла бы реальный план с реальными средствами, который можно использовать в процессе построения лучшего будущего для себя и своей семьи. Она должна была стать руководством, инструкцией, дорожной картой на пути к новой экономике.

В очередной раз задумавшись о силе, которой обладают книги, я подумал: «Мне нужно привести все ответы в форму, которая была бы доступна любому человеку». Современные технологии дают то преимущество, что в книге можно дать ссылки на соответствующие сайты интернета, и вы можете не просто прочитать о людях, у которых я брал интервью, но также увидеть и услышать их. В книге также есть приложение, которое позволяет пройти все семь шагов к финансовой свободе, не особенно вдаваясь в философию.

Кстати, **когда я только приступал к работе над книгой, многие говорили мне, что я сошел с ума.** Так называемые эксперты и даже кое-кто из друзей предупреждали, что попытки донести сложные детали мира финансов до широкой аудитории – это безумная идея. Даже издатель умолял меня написать что-нибудь другое.

Но я был уверен, что смогу справиться с этой задачей, если найду нужные источники информации. Большинство людей, с которыми я беседовал в ходе написания книги, как правило, не дают интервью или делают это крайне редко. Обычно они выступают на Всемирном экономическом форуме в Давосе или в Совете по международным отношениям, но никогда не пытаются донести свои знания до широкой общественности. Поэтому я избрал для себя миссию убедить их поделиться своим важным опытом.

Я поддерживаю хорошие отношения с некоторыми весьма влиятельными людьми, и у меня есть друзья, которые способны замолвить за меня словечко. Уже вскоре передо мной открылись многие двери, и я получил доступ к мастерам игры.

Добро пожаловать в джунгли...

Из песни рок-группы «Guns N' Roses»

С кого же начать? Я решил в первую очередь обратиться к человеку, о котором большинство людей никогда даже не слышали, хотя его называют Стивом Джобсом в мире инвестиций. Однако если вы спросите у любого из мировых финансовых лидеров, будь то председатель Федерального резерва, глава любого инвестиционного банка или президент США, то все они знают Рэя Далио. Они еженедельно читают его обзоры. Почему? Потому, что правительства обращаются к нему за советами, а он инвестирует их деньги. Его клиентами являются также крупнейшие пенсионные фонды и страховые компании. Рэй Далио основал «Bridgewater Associates» – крупнейший хедж-фонд, который управляет активами в размере 160 миллиардов долларов, в то время как в других крупных хедж-фондах эта сумма составляет не более 15 миллиардов. Чтобы стать его клиентом, компания должна иметь стоимость не менее 5 миллиардов долларов, а начальный взнос составлять минимум 100 миллионов. Вы можете даже не пытаться: он не примет ваши деньги (как и деньги любого другого индивидуального инвестора).

У Рэя Далио необычная судьба. Он родился в нью-йоркском районе Куинс в семье джазового музыканта и домохозяйки. Трудовую деятельность начал, поднося клюшки игрокам в гольф. Сегодня его личное состояние составляет 14 миллиардов долларов, и он занимает 31-е место в списке богатейших людей США. Как ему это удалось? Мне необходимо было это выяснить! Ведь это человек, чей фонд «Pure Alpha», по данным газеты «Barron's», лишь трижды за 20 лет оказался в минусе и в 2010 году добился 40-процентной доходности для своих ключевых клиентов. За все время существования фонда (с 1991 года) среднегодовая доходность (до уплаты налогов) составляла 21 процент. Если мне и хотелось задать кому-то вопрос «Может ли рядовой инвестор получить прибыль на этом сумасшедшем волатильном рынке?», так это в первую очередь Рэю. Поэтому, когда он ответил мне: «Безусловно, может», – я насторожил уши. А вы?

Добраться до Рэя Далио непросто. Однако, как оказалось, Рэй слышал обо мне, знал, чем я занимаюсь, и ему нравилась моя деятельность. В результате однажды вечером я оказался в его на удивление скромном доме на поросшем лесом острове у побережья Коннектикута. Он сразу перешел к делу и заявил, что индивидуальный инвестор может добиться выигрыша, но только при условии, что не будет пытаться победить профессионалов в их игре.

– Вы должны знать, Тони, что выигрыш возможен, но не пытайтесь обыграть систему. Это ничего не даст. У меня полторы тысячи сотрудников и сорокалетний опыт, и то мне это дается с трудом. **Это покер, в котором участвуют лучшие игроки планеты.**

Рэю 65 лет, он говорит с легким нью-йоркским акцентом и активно жестикулирует в ходе беседы. Он напомнил мне, что покер, как и биржевые операции, – это игра с нулевым балансом. Если кто-то выигрывает, то обязательно должен быть и тот, кто проиграл.

– Если вы решили стать участником, то знайте, что ведете игру не против партнеров, сидящих за покерным столом. Это игра мирового масштаба, и сорвать действительно стоящий куш сможет лишь малая часть игроков. Это большие деньги. Но, чтобы их получить, надо отнять у тех, кто играет хуже. Поэтому я посоветовал бы рядовым инвесторам не ввязываться в эту затею.

– Но если вы говорите, что в этой игре нельзя выиграть, то, очевидно, следует дважды подумать, прежде чем отдавать свои деньги тем, кто будет играть за вас? Что вы скажете о брокерах и инвестиционных фондах, которые заявляют, что смогут добиться лучших результатов, чем вы? – спросил я.

– Люди ведут себя так, словно обращаются к врачам, но это вовсе не врачи, – ответил он.

Да, мы привыкли безоговорочно верить врачам, надеясь, что они знают все ответы. Однако Рэй Далио утверждает, что обычные менеджеры инвестиционных фондов не помогут вам выиграть, поскольку у них нет ни соответствующих знаний, ни средств, чтобы участвовать в большой игре:

– Если бы они были на это способны, то вы к ним и на порог не попали бы. Это можно сравнить с Олимпийскими играми, на которых царит самая высокая конкуренция. Отправляясь к своему брокеру, вы обычно задаете себе вопрос: «А достаточно ли он умен?» Он может быть умным. Он может даже искренне заботиться о вас. **Но вопрос должен звучать по-другому: «Сколько золотых медалей он выиграл?»** Здесь надо соблюдать предельную осторожность, потому что есть масса любителей раздавать советы, но они не способны что-либо урвать у тех, кто по-настоящему владеет этой игрой.

– И как же быть?

– Вместо того чтобы пытаться напрямую конкурировать с сильными игроками, надо освоить **пассивные способы выигрыша**. Например, не класть все яйца в одну корзину. Это одна из возможностей **застраховать себя от любых возможных неприятностей**, потому что даже лучшие инвесторы могут ошибаться, какими бы знаниями и опытом они ни обладали.

– Минуточку! Так, значит, и Рэй Далио, добивающийся среднегодовой прибыли в 21 процент, тоже может ошибаться?

– Совершенно верно, Тони. Я тоже допускаю ошибки. Все мы не без греха. Поэтому необходимо создать систему, защищающую от ошибок.

Итак, после трехчасовой беседы настал решающий момент для главного вопроса:

– Рэй, в чем заключается ваша система?

– Мои клиенты должны обладать состоянием в размере не менее 5 миллиардов долларов, чтобы получить доступ к моим знаниям, а минимальный взнос должен составлять не меньше 100 миллионов. Это действительно сложная наука, и от того, как ее применять, зависит очень многое.

– Хорошо, Рэй. Вы только что объяснили мне, что новичок не получит к вам доступа. Но я же знаю, как вы заботитесь о людях. Представьте себе, что вы не можете завещать свои деньги детям. Единственное, что вы можете передать им по наследству, – это набор принципов, по которым вы составляете свой инвестиционный портфель, то есть систему, которая позволит зарабатывать деньги и в хорошие, и в плохие времена. Как звучала бы эта рекомендация для рядового инвестора?

Еще некоторое время мы ходили вокруг да около, но в конце концов он все же представил мне этот идеальный портфель, позволяющий добиваться максимальных доходов и до минимума сокращать потери при любом состоянии рынка.

Что такое инвестиционный портфель? Если вы еще не знакомы с этим термином, то речь идет о наборе различных активов, с помощью которых можно добиться максимальной доходности. Рэй посвятил меня в простую систему, позволяющую определить, в какие активы, в какой пропорции и в каком количестве следует вкладывать деньги. Если бы вы применяли ее в прошлом, то за последние 30 лет (с 1984 по 2013 год) оказались бы в выигрыше в 85 случаях из ста. За этот период у вас было бы только четыре неудачных года, причем максимальные потери за год составили бы 3,93 процента, а в среднем – 1,9 процента. Один год из этих четырех принес бы вам потери в размере всего 0,03 процента (большинство игроков в этом случае сочли бы, что остались при своих). На 2008 год пришелся бы минус в размере 3,93 процента, в то время как остальной рынок рухнул на 51 процент (разница между максимальным и минимальным показателем за год). План, которым поделился со мной Рэй, дал бы вам в среднем 10 процентов годовых (до уплаты налогов). И это всего лишь один из инвестиционных планов. С ним, как и со всеми остальными, вы подробнее познакомитесь в части 6, где речь пойдет о самых крупных инвесторах в мире.

Если вы уже готовы броситься смотреть, что входит в этот портфель, я должен вам напомнить, что существует семь шагов, которые необходимо пройти последовательно, если вы хотите добиться результатов. Если вы еще не определили, куда и с какой целью вкладывать деньги, и не знакомы с правилами игры, то ознакомление с составом любого инвестиционного портфеля не принесет абсолютно никакой пользы. Поэтому оставайтесь со мной. Мы будем продвигаться вперед шаг за шагом.

Какую ценность имеет информация, полученная от Рэя Далио? Если учесть, что другим надо иметь 5 миллиардов долларов, чтобы получить к ней доступ, а вам она обошлась всего лишь в стоимость этой книги, то это неплохая рентабельность!

Но, как бы ни было заманчиво ознакомиться с его инвестиционной системой, мне куда интереснее были взгляды Рэя на окружающий мир. Он рассматривает его как джунгли, а кипящую в них жизнь – как постоянную и непрекращающуюся борьбу.

– У каждого из нас есть хотя бы что-то из того, к чему мы стремимся, – сказал он. – Но, чтобы повысить качество жизни и полностью реализовать свои желания, необходимо пройти сквозь джунгли, полные опасностей. Если справитесь, то будете жить так, как хотите. Я прошел эти джунгли насквозь, а вы пока находитесь на другой стороне. Вы тоже можете сделать

это и наслаждаться прекрасной жизнью, но по пути вас подстерегают смертельные опасности. Возникает вопрос: хотите ли вы остаться на своей стороне и избежать опасностей или все-таки углубитесь в джунгли? Как бы вы ответили на него?

Рэй вошел в джунгли в сопровождении верных и умных друзей и при этом постоянно задавал себе вопрос: «Чего я не знаю?»

– Главный фактор успеха, всегда помогавший мне в жизни, – сказал он, – состоит в том, чтобы не быть слишком высокого мнения о своих знаниях и ясно осознавать, в чем мои слабые стороны и что мне еще нужно узнать.

Это действительно так! Я сам могу служить тому примером. Принимаясь за работу над книгой, я полагал, будто знаю, что делаю. В конце концов, у меня за плечами десятки лет опыта! Однако, на протяжении четырех лет интервьюируя лучших инвесторов мира, я не раз со стыдом убеждался, как мало, в сущности, знаю. При этом обнаружил, что, в отличие от говорящих голов по телевизору, которым известны ответы на все вопросы, мои собеседники демонстрируют исключительную скромность. Как и Рэй Далио, они тоже признавались, что допускают ошибки.

Богатство – это средство, а не цель жизни.

Генри Уорд Бичер

По мере того как продолжалось мое путешествие, претерпевала изменения и миссия. На каждой остановке по пути мне встречались средства, возможности и инвестиционные продукты, которые были доступны лишь сверхбогатым людям и о которых рядовые инвесторы даже не слышали. Как ни парадоксально, некоторые из них не были рискованными или заключали в себе весьма небольшой риск (так называемое *асимметричное соотношение риска и выгоды*), то есть потенциал успеха значительно превышает риск неудачи. К этому и следует стремиться.

Мне все это было очень интересно. Кроме того, у меня была возможность воспользоваться некоторыми из этих средств, потому что я уже достиг определенного уровня финансового благосостояния. Но у моих сыновей и дочерей такой возможности нет, как и у некоторых близких друзей и, я думаю, у подавляющего большинства читателей (если, конечно, у вас не отложено на всякий случай несколько десятков миллионов долларов и вы не жаждете узнать, куда их вкладывает Рэй Далио).

Поэтому я превратился из пассивного сборщика информации о мире инвестиций в защитника интересов своих друзей и читателей. **Я не хотел ограничиваться только рассказами о том, чем занимаются богатые люди. Передо мной стояла цель сделать благоприятные возможности доступными для каждого.** Поэтому, посещая компании, которые фокусировали свою деятельность исключительно на сверхбогатых клиентах, я убеждал их разработать новые инвестиционные возможности для людей любого возраста, находящихся на самых разных экономических уровнях. В некоторых случаях мне приходилось самому включаться в работу и создавать новые инвестиционные продукты совместными усилиями. Но больше всего я горжусь тем, что многие из моих собеседников соглашались на предоставление своих услуг не самым обеспеченным людям совершенно бесплатно! Из последующих глав вы узнаете о революционном альянсе между «Stronghold Wealth Management» и «HighTower», пятой по величине инвестиционной консалтинговой фирмой США, которая выдает прозрачные и защищенные в юридическом плане рекомендации сверхбогатым клиентам. Теперь они будут предоставлять вам некоторые консультативные услуги бесплатно. Вы узнаете, как получить доступ к их дополнительной онлайн-платформе, с помощью которой можно проверить своего брокера, чтобы убедиться в том, что он действительно работает на совесть и что вы ему не переплачиваете. Надеюсь, это лишь первый шаг в направлении выравнивания условий для всех игроков.

Почему они все это делают? Во-первых, потому, что считают это правильным. Люди должны знать, за что платят. Во-вторых, они понимают, что те, кто располагает большими деньгами на данный момент, далеко не всегда были богачами. Вы помните, в чем заключается секрет богатства? Делай для людей больше, чем другие. И если «HighTower» делает это для вас на данной стадии вашей жизни, то вы не забудете об их услугах в будущем. Вы станете ярким поклонником этой компании и сохраните ей верность в качестве клиента.

Сегодня вы бесплатно получаете помощь от «HighTower», а завтра компания получит нового клиента. Так проявляется синергетический эффект в финансовой сфере. Это сделка, в которой обе стороны оказываются в выигрыше, хотя для Уолл-стрит это большая редкость.

Добрые слова порождают доверие, добрые мысли порождают глубокие отношения, добрые дела порождают любовь.

Лао-цзы

Одно из главных условий освоения денежных игр состоит в том, чтобы научиться не только выигрывать самому, но и улучшать жизнь окружающих. Какой бы трудной ни была ваша ситуация, всегда найдутся люди, которым приходится еще труднее. При появлении богатства у человека возникает обязанность вернуть часть его тем, кто только начинает свой путь или пережил какие-то трагические события, выбившие его из седла. Как вы уже знаете, наша семья жила на пособие для бедняков, и этот простой акт благотворительности, когда нам буквально нечего было есть, полностью изменил мои взгляды на жизнь и людей. Он помог мне стать тем, кем я являюсь сегодня.

Поэтому на протяжении десятилетий я работал, чтобы вернуть долги и с помощью своего благотворительного фонда накормить 2 миллиона голодных. В последние пару лет деньги на это выделялись из наших личных с женой средств.

Сейчас я с гордостью могу сказать, что ребенок, которому когда-то не хватало еды, сегодня помогает накормить миллионы людей в год. Всего же за 38 лет мы смогли обеспечить продуктами питания 42 миллиона человек.

Я хочу, чтобы моя книга стала инструментом, который поможет вам разбогатеть не только физически, но и духовно, чтобы у вас появились средства и время для оказания помощи окружающим. Я хочу напомнить, что если из каждого заработанного доллара вы будете отдавать на благотворительные цели 10 центов, то, заработав 10 миллионов, сможете пожертвовать целый миллион. Но начинать надо уже сегодня! Я начал заниматься благотворительностью, когда у меня еще ничего не было. Оказывая помощь ближним, когда у вас самих не хватает денег, вы приучаете свой мозг мыслить категориями изобилия, а не дефицита. Это помогает двигаться в направлении богатства.

Я хочу, чтобы вы уже сейчас встали на этот путь. Читая данную книгу, вы должны знать, что тем самым не только создаете свое новое финансовое будущее, но и одновременно помогаете миллионам семей, живущих впроголодь.

Каким образом? Я решил за один год сделать больше, чем за всю предыдущую жизнь. От имени своих читателей я жертвую средства, полученные от публикации этой книги, на 50 миллионов обедов для бездомных мужчин, женщин и детей. Возможно, вас заинтересует, кто все эти люди? Некоторые из них вернулись с войны, потеряв память или получив другие физические и психические увечья. Однако миллионы других – это такие же люди, как вы и я, которые жили нормальной жизнью, а затем потеряли работу, здоровье или кормильца, что отбросило их за ту грань, за которой они больше не могут выполнять свои финансовые обязательства. Многим американцам до полного банкротства остался лишь один шаг – просрочка платежей по нескольким счетам. Давайте же поможем им вместе.

Пока я писал эту книгу, конгресс урезал бюджет на 8,7 миллиарда долларов, предназначенных для выдачи талонов на бесплатное питание. Я лично был свидетелем того, какое раз-

рушительное влияние это оказало на некоммерческие организации и волонтеров, борющихся с голодом. Именно поэтому и родилось мое решение о 50 миллионах обедов, и я использую все свое влияние, чтобы убедить другие благотворительные фонды довести эту цифру до 100 миллионов. Вы тоже можете присоединиться к этой помощи, но знайте, что, купив эту книгу, уже накормили 50 человек. Я надеюсь, что, дочитав ее до конца, вы сделаете и небольшое личное пожертвование на эти цели. В последней главе говорится о том, каким образом вы, меняясь сами, помогаете изменить весь мир. Существует много простых и приятных способов чем-то поделиться с людьми и передать им наследие, которым можно по-настоящему гордиться.

Итак, я уже написал целую главу! Это много, но, надеюсь, она не показалась вам скучной. Заинтересовали ли вас новые реальные возможности улучшения жизни? Можете ли вы представить себе, каково это – перейти от своей нынешней жизни к той, о которой вы мечтали? Как вы будете себя чувствовать, когда деньги перестанут являться для вас источником стресса, а станут вызывать ощущение радости и гордости? Я обещаю, что успехи в финансовой сфере дадут толчок для успехов и во всех остальных, намного более важных аспектах. Вы готовы?

И еще пару слов в заключение: если вы дочитали до этого места, могу вас поздравить. Вы уже входите в число 10 процентов людей, которые, как утверждает статистика, дочитывают подобные книги хотя бы до конца первой главы. Я старался излагать материал максимально просто, но вместе с тем дать вам возможность задуматься и вызвать желание освоить денежные игры, чтобы вооружиться необходимыми знаниями и раз и навсегда установить контроль над своими финансами. Это не просто «краткое руководство по инвестициям». Я хочу предложить вам пройти вместе со мной весь путь. Вознаграждение, которое вас поджидает, будет приносить вам пользу долгие десятилетия.

Прежде чем вы перевернете страницу, я в двух словах расскажу, что будет означать для вас создание источника пожизненного дохода. Даже не работая, вы всегда будете располагать деньгами на поддержание желаемого уровня жизни и исполнение желаний. Вы сможете работать только тогда, когда захотите, и заниматься тем, что вам по душе. А теперь давайте пристальнее взглянем на предстоящий путь и семь шагов к финансовой свободе.

Глава 1.2

Семь шагов к финансовой свободе: создайте источник пожизненного дохода

*Путь в тысячу ли начинается с первого шага.
Лао-цзы*

Приходилось ли вам играть в компьютерные игры против детей и знакомо ли вам то унижительное чувство, которым сопровождается этот опыт? Кто всегда побеждает? Конечно дети! Но как им это удается? Неужели они умнее, быстрее и сильнее нас?

Вот пример, демонстрирующий, как это обычно бывает. Вы приходите навестить своего племянника, и он просит:

- Дядя Тони, давай поиграем.
- Нет-нет, я не знаю этой игры, – возражаете вы. – Иди поиграй сам.
- Да это же так просто! Хочешь, я тебе покажу?

И он с легкостью подстреливает нескольких плохих парней, появляющихся на мониторе.

Вы все еще возражаете, но он начинает ныть:

- Ну давай, ну пожалуйста, пожалуйста!

Вы очень любите своего племянника, поэтому сдаетесь. И тут он выносит вам приговор:

- Начиная первым.

«Ну ладно, – думаете вы, – сейчас я преподам тебе урок». И что же происходит дальше? Бах-бах-бах! И уже через 3,4 секунды вы убиты. Ваша голова разворочена пулей, и от нее идет дым.

Теперь за дело берется ребенок, и вы с изумлением наблюдаете, как плохие парни сыплются с неба и появляются из-за каждого угла с головокружительной скоростью, а ваш племянник предугадывает каждое их движение и уничтожает их одного за другим. Так проходит примерно 45 минут, а затем вновь наступает ваша очередь.

Теперь вы подготовлены уже куда лучше. На этот раз ваше участие в игре длится целых 5 секунд. А потом ребенок снова сидит за компьютером 45 минут. Вам это знакомо?

Почему же дети всегда выигрывают? Может быть, у них лучше реакция? Или они быстрее думают? Нет! **Просто они играли в эту игру раньше.**

Им уже известен величайший секрет богатства и успеха: **они могут предвидеть то, что поджидает их на пути.**

Запомните: предвидение – колоссальная сила. Неудачники реагируют на события, а лидеры знают о них заранее. Читая дальше, вы получите уроки предвидения от лучших из лучших: Рэя Далио, Пола Тюдора Джонса и еще пятидесяти выдающихся финансовых лидеров, которые знают, что ждет их впереди. Они помогут вам предугадывать проблемы и трудности на пути к финансовой свободе, чтобы не споткнуться о них. Рэй Далио говорит, что жизнь похожа на джунгли, где вас может подстеречь смертельная опасность. Чтобы пройти сквозь них, нам нужны надежные проводники. С их помощью мы выработаем план, который позволит предвидеть неприятности, избежать ненужных стрессов и благополучно прибыть к месту назначения.

Я хочу вкратце обрисовать предстоящий путь и показать, как построена эта книга, чтобы вы могли извлечь из нее максимум пользы. Но прежде, чем это сделать, давайте задумаемся о своих истинных целях. **Основная задача этой книги заключается в том, чтобы помочь вам создать пожизненный источник дохода и избавиться от необходимости работать. Это и есть настоящая финансовая свобода!** Эта цель может быть достигнута каждым. Даже если в настоящий момент вы по уши в долгах и у вас совершенно нет свободного времени,

постоянная сосредоточенность и применение правильных стратегий позволят вам уже через несколько лет добиться финансовой стабильности и даже независимости.

Прежде чем предпринимать какие-то шаги, давайте сначала выясним, почему так просто было поддерживать финансовую стабильность в прошлом. Что изменилось? И что надо делать? Проведем небольшой урок истории.

Без денег можно жить в молодости, но не в старости.

Теннесси Уильямс

В наши дни все финансовые вопросы решаются куда труднее, чем раньше, вы не находите? Я уверен, что вы уже задавали себе вопрос, почему сегодня так трудно накопить денег и спокойно выйти на пенсию. Мы привыкли относиться к пенсии как к чему-то само собой разумеющемуся и неприкосновенному, вроде святыни. Но не будем забывать, что пенсионный возраст в США был установлен относительно недавно, и в полной мере воспользовались этим лишь одно-два поколения – кое-кто из нас, наши отцы и деды. До этого же люди обычно работали, пока хватало сил.

Или пока не умирали.

Вы учили историю? Когда была введена программа социального страхования? При Франклине Делано Рузвельте, во времена Великой депрессии. До этого для старых и больных людей не существовало никакой страховочной сетки. И «старость» в те времена понималась не совсем так, как сейчас. Средняя продолжительность жизни в США составляла тогда 62 года. И все! Выходить на пенсию разрешалось с 65 лет, поэтому далеко не каждый мог воспользоваться этим социальным благом, а если и мог, то не очень долго. Вообще-то и сам Рузвельт не воспользовался им, так как умер в возрасте 63 лет.

Закон о социальной защите облегчил жизнь миллионам американцев во время кризиса, но он был принят не для того, чтобы полностью заменить систему пенсионных накоплений. Он являлся лишь дополнением к ней и должен был обеспечить только самые насущные потребности людей. И уж конечно он не был рассчитан на нынешние условия жизни.

А вот как выглядит современная реальность:

Для лиц, состоящих в браке, существует 50-процентная вероятность того, что один из супругов доживет до 92 лет. Шансы на то, что он доживет до 97 лет, составляют 25 процентов.

Вот это да! Выходит, скоро средняя продолжительность жизни может подойти к столетнему рубежу.

Но чем дольше мы живем, тем дольше пенсионный возраст. Пятьдесят лет назад его продолжительность составляла в среднем 12 лет. Сегодня мы ожидаем, что человек, вышедший на пенсию в 65 лет, проживет до 85 лет или даже больше. Это значит, что жизнь на пенсии может длиться 20 и более лет. И это только средний показатель. Многие вполне могут прожить и 30 лет!

За 30-летний срок работы человек не в состоянии накопить достаточно средств, чтобы жить на них еще 30 лет. Нереально думать, что, откладывая 10 процентов заработков, можно обеспечить себе такую продолжительную жизнь на пенсии.

Джон Шоуэн, профессор экономики Стэнфордского университета

А сколько собираетесь жить вы? Открытия, которые мы постоянно наблюдаем в медицине и технологиях, – стволовые клетки, трехмерные принтеры для изготовления человеческих органов, клеточная регенерация и т. д. – могут продлить вашу жизнь на несколько лет, а может быть, даже десятилетий. Об этом мы еще поговорим в главе 7.1. Это, конечно, здорово, но готовы ли вы к этому? Многие, как мне кажется, нет.

В ходе недавнего опроса, проведенного страховой компанией «Mass Mutual», людям, собирающимся выходить на пенсию, был задан вопрос, чего они боятся больше всего.

И как вы думаете, чего же: смерти, терроризма, эпидемий?

Нет. Больше всего они боятся, что их пенсионные накопления закончатся раньше, чем они умрут. (Кстати, смерть в этом перечне страхов занимает второе место, но с большим отрывом.)

Эти люди имеют все основания для опасений, как, впрочем, и те, кто только начинает свою трудовую жизнь. По данным исследования, проведенного компанией «Ernst & Young», сбережения 75 процентов американцев закончатся еще до того, как они умрут. И даже если система социального страхования еще сохранится при жизни следующего поколения, она не сможет обеспечить достойный уровень жизни. Средние пенсионные выплаты составляют 1294 доллара в месяц. Как вы думаете, долго ли вы протянете на такие деньги в Нью-Йорке, Лос-Анджелесе, Чикаго или Майами? А как долго может сохраниться аналогичная пенсионная система, если вы живете в Лондоне, Сиднее, Риме, Токио, Гонконге или Дели? **Где бы вы ни жили, вас ждет нищенская жизнь, если у вас нет дополнительного источника дохода.**

Очевидно, что пенсионные накопления нам придется растягивать на более длительный срок, чем раньше. И это при том, что экономика переживает не самые лучшие времена и многие люди лишаются почвы под ногами.

Как же мы реагируем на эту возрастающую опасность? Многие считают данную проблему настолько серьезной, что просто стараются забыть о ней в надежде, что все уладится само собой. По данным Института социального обеспечения лиц, работающих по найму, 48 процентов американцев трудоспособного возраста никогда не подсчитывали размер своей будущей пенсии. Вы не ослышались: 48 процентов! Просто поразительно: почти половина жителей США отказывается предпринять хоть что-то для планирования своего финансового будущего. А время расплаты неумолимо приближается.

Что же делать? Надо совершить шаг № 1 – принять самое важное финансовое решение в жизни. **К тому времени, как вы закончите читать эту книгу, у вас будет не только работающий в автоматическом режиме план сбережений и инвестиций, но и система, позволяющая получать доход, даже не работая.**

Вы, должно быть, подумали: «Секундочку! Все это слишком хорошо, чтобы быть правдой. Такого не бывает».

Но вы наверняка знаете, что у всякого правила есть исключения. А что вы скажете, если я сообщу вам, что сегодня существуют финансовые инструменты, позволяющие зарабатывать деньги, когда рынок на подъеме, и не терять ни копейки, когда он падает? Двадцать лет назад рядовой инвестор об этом и мечтать не смел. Однако инвесторы, использовавшие эти инструменты в 2008 году, не лишились ни денег, ни сна по ночам. Ими пользуется и моя семья. Как прекрасно осознавать, что ты никогда не лишишься источника дохода! Я хочу, чтобы вы тоже обзавелись подобными инструментами. В этой книге я расскажу, как создать пожизненный источник дохода.

Вы будете получать деньги регулярно, словно зарплату, и при этом не ходить на работу.

Разве не здорово заглянуть в конце месяца в свою электронную почту и обнаружить там не напоминание о просроченном платеже по кредиту, а извещение о поступлении денег на ваш счет? И так каждый месяц, до конца жизни.

В части 2 книги мы увидим, каким образом можно вложить деньги, чтобы они приносили доход, даже когда вы спите. С помощью нескольких простых стратегий вы сможете обеспечить гарантированное поступление денег и самостоятельно управлять своей «пенсией».

Возможно, вам трудно в это поверить, но сегодня существуют способы, которые позволяют:

- со стопроцентной гарантией защитить вложения от потерь;
- обеспечить уровень доходности, который напрямую связан с верхними показателями фондового рынка (например, с индексом S&P 500); это означает, что при росте рынка ваши доходы соответственно увеличиваются, а при его падении вы ничего не теряете;
- обеспечить такой баланс банковского счета, что он никогда не уйдет в минус, как бы долго вы ни жили.

И это не выдумки! Все эти возможности доступны любому инвестору, в том числе и вам (подробности вы узнаете в главе 5.3).

Разумеется, я не предполагаю, что вы бросите работу, даже достигнув пенсионного возраста. Скорее всего, вам захочется продолжать трудиться и дальше. Исследования показывают, что чем больше человек получает, тем охотнее работает. Раньше многие мечтали о том, чтобы разбогатеть и уже к сорока годам полностью отойти от дел. Сегодня ставится другая цель – разбогатеть и работать хоть до 90 лет. Примерно половина людей, которые зарабатывают 750 тысяч долларов в год и больше, утверждают, что никогда или, по крайней мере, до 70 лет не уйдут на покой.

Вспомните «Rolling Stones» и Мика Джаггера, который в 71 год все еще гастролирует по миру. Или таких титанов бизнеса, как:

- Стив Уинн (72 года);
- Уоррен Баффет (84 года);
- Руперт Мёрдок (83 года);
- Самнер Редстон (91 год).

Несмотря на возраст, они, как и прежде, в деле. Возможно, и вам захочется того же.

Но как быть, если вы не в состоянии (или просто не хотите) работать? Социальное страхование не обеспечит вам желаемого уровня пенсии. В настоящее время каждый день 10 тысяч представителей послевоенного поколения достигают 65-летнего возраста, а соотношение работающих и неработающих постоянно изменяется не в лучшую сторону. Если в 1950 году оно составляло 16,5:1, то сегодня всего 2,9:1.

Думаете, вам этого хватит?

Томас Фридман писал в своей статье в «New York Times»: «При должной мотивации этот мир словно специально создан для вас. В нем не остается границ. Но если мотивации нет, то жить в таком мире очень трудно, потому что вместе с границами исчезают стены, потолки и полы, которые раньше защищали людей... Ограничений становится меньше, но и гарантий тоже. Ваше благосостояние зависит только от личного вклада. Сегодня уже недостаточно просто приходить на работу».

Что касается тех внушительных пенсий, которые получали ваши родители и деды, то они постепенно исчезают из нашей жизни так же, как профессии кузнеца и телефонного оператора. **Лишь половина американцев, работающих в частном секторе, участвует в какой-то пенсионной программе; остальные же полагаются только на собственные сбережения.**

Если вы находитесь на муниципальной или государственной службе, то еще можете рассчитывать на государственную пенсию, но с каждым днем все больше людей задают себе вопрос, каков будет ее размер, когда придет время.

А каковы ваши планы на старость? Вам положена пенсия? Или вы участвуете в пенсионных накопительных программах? В настоящее время примерно 60 миллионов жителей Америки накапливают средства в рамках программы 401(k), совокупные фонды которой составляют свыше 3,5 триллиона долларов.

Две вещи, которых невозможно избежать: смерть и налоги

Мало нам волатильного рынка (изменения на котором происходят буквально со скоростью света), всевозможных комиссионных (многие из которых носят скрытый характер) и устаревшей пенсионной системы, так мы еще забыли о нашем старом добром знакомом – налоговом инспекторе. Ох уж этот инспектор! Он забирает 50 процентов (а то и больше) всего, что мы зарабатываем, – большое спасибо ему за это! Если вы считали, что всякие комиссионные сборы – это основная помеха на вашем пути к богатству, то забыли о самом главном.

Всем известно, как обременительны налоги, но мало кто по-настоящему понимает, какую долю они на самом деле откусывают от нашего пирога. Умные инвесторы уже давно знают: неважно, сколько вы зарабатываете, главное – сколько вам удастся сохранить.

Самые успешные инвесторы в мире понимают важность оптимизации налогов. А вы хотите узнать, какое разрушительное действие на ваши финансы могут оказать налоги, если они накапливаются годами?

Давайте воспользуемся метафорой. Предположим, у вас есть один доллар и вы имеете возможность каждый год на протяжении 20 лет удваивать накопленную сумму. Всем хорошо знакомо это явление, которое называется эффектом сложных процентов.

После первого года ваш доллар удваивается и превращается в 2 доллара;
после второго года – в 4 доллара;
после третьего года – в 8 долларов;
после четвертого года – в 16 долларов;
после пятого года – в 32 доллара.

Попробуйте прикинуть, какая сумма получится у вас после 20 лет. Только не заглядывайте сразу в ответ. Попробуйте угадать сами.

Благодаря магии сложных процентов ваш доллар через два десятилетия превратится... (барабанная дробь) в 1 048 576 долларов! Просто невероятно!

Будучи инвестором, вы тоже можете воспользоваться силой сложных процентов. Но, разумеется, в этой игре далеко не все так просто. В реальном мире следует сначала заплатить кесарю кесарево. Налоговый инспектор уже ждет свою долю. Как же скажутся налоги на описанном выше сценарии? Опять же попробуйте сначала угадать. Если вы такой счастливчик, что ваши налоги составляют всего 33 процента в год, то во что превратится ваш доллар через 20 лет?

Давайте прикинем.

Так вот, если без налогов эта сумма составляла 1 048 576, то с налогом в размере 33 процентов... гм-м-м. Может быть, что-то около 750 тысяч? Или 500 тысяч? Что ж, подумайте еще раз.

Если налог будет взиматься каждый год до момента удвоения суммы, он окажет на общий итог разрушительное действие колоссальной силы. При 33-процентном налоге через 20 лет окончательная сумма будет чуть больше 28 тысяч долларов!

Да, это не ошибка: 28 тысяч! Разница составляет больше миллиона! И это мы еще не учитывали местных налогов.

Конечно, эти примеры взяты не из реальной жизни, но они хорошо иллюстрируют, что может произойти, если осуществлять финансовое планирование без учета налогов.

Как вы думаете, в ближайшие годы, если учесть, какие тенденции господствуют в последнее время в Вашингтоне, налоги будут повышаться или снижаться? (Можете даже не отвечать.)

В части 5 я познакомлю вас с приемами, которые до сих пор были в ходу только у самых опытных инвесторов и сверхбогачей. Я покажу, каким образом умные инвесторы уже сейчас удаляют налоги из своих уравнений, используя инсайдерские знания. Эти методы утверждены и одобрены Службой внутренних государственных доходов, и вам совсем не надо быть богатыми и знаменитыми, чтобы ими пользоваться. Они помогут вам сократить время, необходимое для достижения финансовой независимости, на 25, а то и на 50 процентов независимо от того, по какой шкале вы уплачиваете налоги.

Ни один человек не может быть свободным, если он не владеет собой.

Эпиктет

Независимо от того, планируете ли вы свое финансовое будущее, оно быстро приближается. По данным Центра исследования пенсионных проблем, 53 процента американских семей находятся в зоне риска, так как не имеют достаточных накоплений для поддержания привычного уровня жизни в старости. А ведь это больше половины! Не забывайте также, что у трети работающих граждан эти накопления составляют меньше тысячи долларов (без учета государственной пенсии и стоимости жилища), а у 60 процентов они не превышают 25 тысяч.

Почему так получается? Нельзя во всем винить только состояние экономики. Эта проблема возникла задолго до недавнего кризиса. В 2005 году в США личные отчисления в пенсионный фонд составляли 1,5 процента заработка. В 2013 году этот показатель был равен 2,2 процента (а в разгар кризиса даже 5,5 процента). В чем тут дело? В том, что американцы живут не в изоляции. **Они хорошо знают, что надо копить деньги и инвестировать их. Почему же они этого не делают? Что им мешает?**

Давайте для начала признаем, что люди не всегда поступают рационально. Некоторые тратят деньги на лотерейные билеты, хотя понимают, что шансы на выигрыш джекпота составляют один из 175 миллионов. Вероятность того, что в вас попадет молния, в 251 раз выше. Я могу привести статистические данные, которые просто поражают воображение: каждая американская семья тратит на лотерейные билеты в среднем тысячу долларов в год. Услышав эти цифры от своего друга профессора Шломо Бенарци, ведущего курс поведенческих аспектов экономики в Калифорнийском университете, я подумал: «Это невозможно!» Недавно, проводя семинар, я спросил у слушателей, кто из них покупает лотерейные билеты. Из 5 тысяч присутствовавших в зале руки подняли только 50 человек. Но если так поступает 50 человек из 5 тысяч, а средние расходы составляют тысячу в год, значит, множество людей тратят на эти цели *довольно* большую сумму денег. Кстати, рекорд в этом отношении принадлежит Сингапуру, где каждая семья расходует на приобретение лотерейных билетов в среднем 4 тысячи долларов в год. А вы можете себе представить, какие суммы могут накопиться, если вложить эти деньги под проценты? Из следующей главы вы узнаете, как мало начальных денег требуется, чтобы практически без всякого труда накопить полмиллиона или даже миллион долларов в пенсионном фонде.

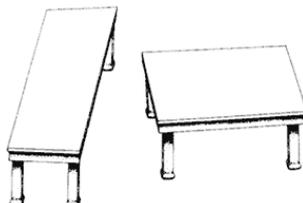
Давайте вернемся к поведенческим аспектам экономики и посмотрим, нельзя ли обнаружить тут пару трюков, от которых зависит разница между бедностью и богатством. Ученые, разрабатывающие эту тему, пытаются выяснить, почему люди допускают финансовые ошибки и как их можно скорректировать на подсознательном уровне. Было бы здорово, не правда ли?

Дэн Ариэли, профессор Дюкского университета, изучает вопрос, почему мозг регулярно нас обманывает. В ходе эволюции люди привыкли полагаться главным образом на зрение, и их мозг устроен соответствующим образом. Но часто ли глаза нас подводят? Давайте взглянем на приведенные ниже изображения двух столов.

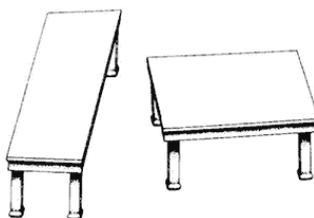
Если я спрошу вас, какой из них длиннее – узкий слева или широкий справа, большинство людей без раздумий укажут на левый. Если вы тоже принадлежите к их числу, то знайте,

что это ошибка. Длина обоих столов абсолютно одинакова (можете измерить, если не верите). Хорошо, давайте сделаем еще одну попытку.

Какой стол длиннее на этот раз? Вы по-прежнему готовы голову дать на отсечение, что левый? Вы ведь знаете правильный ответ, но мозг все равно вас обманывает. Левый стол, как и раньше, кажется длиннее. Зрение не соглашается с разумом. «Интуиция обманывает нас раз за разом, предсказуемо и постоянно, – утверждает Ариэли, – и мы с этим практически ничего не можем поделать».



Но если уж нас так подводит зрение, в котором мы абсолютно уверены, то чего же ожидать от областей, в которых мы не столь сильны, например при принятии финансовых решений? Независимо от того, считаем ли мы свои решения правильными, мы предполагаем, **что они находятся под нашим контролем.** Но наука утверждает, что это не так.



В одном из интервью Ариэли рассказал мне, что многие ошибочные решения вызываются так называемыми когнитивными иллюзиями, которые в чем-то схожи с оптическими иллюзиями. Предположим, завтра вы идете получать водительские права и заполняете анкету, в которой есть вопрос: «Готовы ли вы стать донором своих органов в случае смерти?» Кто-то сразу ответит согласием, так как считает помощь окружающим благородным делом. Кому-то сама форма постановки вопроса покажется слишком прямой и грубой, и он ответит отказом. Кто-то вообще не готов будет дать немедленный ответ и попросит время на размышления. Но, как бы то ни было, вы полагаете, что ваш ответ основывается на свободе воли. Ведь вы компетентный и разумный взрослый человек, способный самостоятельно решать, стоит ли становиться донором, чтобы спасти чью-то жизнь.

Оказывается, все не так просто. Многое зависит от того, где вы живете. В Германии каждый восьмой житель – примерно 12 процентов населения – готов стать донором. А вот в Австрии таких насчитывается 99 процентов. В Швеции готовность пожертвовать своими органами проявляют 89 процентов, а в Дании – только 4 процента. В чем дело? Почему такие расхождения?

Сказываются ли здесь религиозные соображения? Факторы страха? Культура? Ни то, ни другое, ни третье. Такой разброс результатов не имеет ничего общего ни с вашей личностью, ни с культурной средой. Все зависит лишь от того, как сформулирован вопрос в анкете.

В странах с самым низким процентом потенциальных доноров, в частности в Дании, в анкете есть квадратик, напротив которого написано: «Я согласен участвовать в программе донорства органов». А вот в странах, где таких доноров значительно больше, например в Швеции, формулировка звучит иначе: «Я *не согласен* участвовать в программе донорства органов».

В этом-то и весь секрет! Люди не любят зачеркивать квадратики. Дело вовсе не в том, готовы ли мы завещать кому-то свои органы после смерти. Здесь просто сказывается инерция мышления!

Если проблема трудна и заставляет нас задуматься, мы предпочитаем игнорировать ее и ничего не предпринимать или делаем то, что решил за нас кто-то другой. И в этом нет нашей вины. Просто мы так устроены. Дело не в том, что людей не волнует проблема донорства органов. Наоборот, она их слишком волнует. **«А поскольку мы не знаем, что делать в этой ситуации, то обходим вопрос стороной», – утверждает Ариэли.**

Та же самая инерция мышления, заставляющая нас соглашаться с чужими решениями, объясняет, почему треть американцев трудоспособного возраста не пользуются преимуществами, которые предоставляют различные пенсионные программы, и почему лишь немногие составляют финансовые планы на будущее. Это кажется слишком сложным. Люди не знают, что предпринять, поэтому медлят с решением или вообще ничего не делают.

Ариэли заметил, что если речь идет о физическом мире, то мы хорошо осознаем свои ограничения и учитываем их при принятии решений. Если надо куда-то подняться, мы используем лестницы, пандусы, лифты. «Но, когда дело доходит до таких вещей, как здоровье, пенсионные накопления или фондовый рынок, мы по каким-то причинам забываем о своей ограниченности. Я полагаю, что, если бы мы осознавали свои когнитивные ограничения так же, как физические, жизнь была бы намного лучше», – сказал он.

Помните рассуждения Рэя Далио о джунглях? Первым делом он задает себе вопрос: «Чего я не знаю?» Если вы осознаете свою ограниченность, то можете адаптироваться и добиться успеха. Если же нет, вас могут ждать неприятности.

Я ставлю перед собой цель заставить людей проснуться и дать им знания и инструменты, с помощью которых можно немедленно установить контроль над своей финансовой жизнью. Поэтому я разработал план, который не приведет вас в оцепенение, так как он не слишком сложен и не требует больших затрат времени. Почему? Потому, что, как мы уже выяснили, рассматривая анкеты при получении водительских прав, **сложность – враг действий.** Именно поэтому мой план состоит из семи шагов. Кроме того, я разработал новое и совершенно бесплатное приложение к смартфонам, которое поможет вам отмечать свой прогресс и праздновать маленькие победы. Оно поддержит вас, ответит на вопросы и даже подтолкнет к действиям, когда это потребует. Ведь вы хотите идти к цели, испытывая радостные чувства и энтузиазм, а любой отвлекающий момент или приступ лени могут сбить вас с пути. Моя автоматизированная система этого не допустит. **Главное – начать. После того как вы приступите к выполнению плана, надо будет лишь один-два раза в год найти всего час, чтобы убедиться в том, что вы сохраняете верный курс.** Поэтому не может быть никаких оправданий. Вы сможете до самой смерти наслаждаться финансовой безопасностью, независимостью и свободой и тратить все свое время на то, что вам нравится.

Надеюсь, вы уже горите желанием побыстрее взяться за дело, но несмотря на то, что я предоставил вам уже достаточно пищи для размышлений, мне хочется, чтобы перемены в вашем финансовом состоянии носили постоянный и долгосрочный характер. Поэтому вам нужно ясно представлять себе весь предстоящий путь. Итак, давайте быстро пробежимся по семи шагам к финансовой свободе.

Если вы принадлежите к поколению, выросшему на блогах и твитах, то, должно быть, думаете: «А почему бы не изложить все эти семь шагов в одном абзаце, а еще лучше в виде простой схемы?» Я мог бы это сделать, но одно дело – *знать* информацию и совсем другое – *усвоить* ее и следовать ей. Знания без действий не выведут вас из бедности. Помните, что мы и так уже захлебываемся от избытка информации, но при этом нам явно не хватает знаний.

Поэтому я хочу подготовить ваше мышление к каждому из предстоящих шагов. В этом случае вы будете готовы к необходимым действиям, которые гарантируют прохождение всего пути к финансовой свободе.

Цель книги заключается в том, чтобы помочь вам овладеть темой, которая волнует большинство людей, так как они до сих пор не удосужились усвоить азы знаний, ведущих к свободе. Чтобы усвоить знания, необходимо идти вглубь. Каждый может что-то прочитать, запомнить и после этого считать, будто уже что-то знает. **Но для подлинного усвоения знаний необходимо пройти три уровня.**

Первый уровень – когнитивное понимание. Под этим подразумевается способность понимать смысл написанного. Это доступно каждому. Многие из нас уже дошли до стадии *когнитивного* понимания важности проблемы личных финансов и инвестирования. Но такой уровень позволяет лишь понять, что за 3 доллара можно купить себе чашку кофе в «Starbucks»! Я хочу, чтобы вы поняли, что информация сама по себе не имеет значения. Это только первый шаг.

Информация приобретает ценность, когда вы выходите на следующий уровень – уровень эмоционального усвоения. Здесь многократно услышанные сведения начинают вызывать у вас какие-то чувства: желание, стремление, страх, озабоченность. Вы понимаете, что способны осознанно и постоянно применять полученные знания.

Однако подлинным усвоением знаний может считаться лишь их физическое использование. Вам уже не надо убеждать себя что-то делать. Эти действия становятся вашей второй натурой. **А единственный путь к этому лежит через многократное повторение.** Мой великий учитель Джим Рон любил повторять, что **повторение – мать учения.**

В качестве примера я могу привести историю собственного конфуза. Когда мне исполнилось двадцать лет, я решил получить черный пояс в боевых единоборствах. Мне повезло познакомиться и подружиться с великим мастером Джуном Ри. Этот человек познакомил Америку с тхэквондо и был тренером Брюса Ли и Мохаммеда Али. Я сказал ему, что мечтаю установить рекорд по скорости получения черного пояса и готов сделать для этого все, что в моих силах. Он согласился помочь мне в тренировках, и это было настоящим мучением! Зачастую, едва закончив семинар, я в час ночи ехал на тренировку и работал там с мастером по три-четыре часа. На сон мне чаще всего оставалось не более четырех часов.

После одной особенно длительной тренировки, когда мне пришлось отрабатывать одно и то же движение минимум 300 раз, я спросил своего учителя: «Мастер, а когда же мы перейдем к следующему движению?» Он в упор посмотрел на меня и ответил: «Торопыга, это и есть *следующее* движение. А то, что ты не видишь разницы между предыдущим и последующим упражнениями, говорит только о том, что ты все еще дилетант. Умение подмечать тонкости как раз и составляет разницу между профессионалом и любителем, а чтобы приобрести такое умение, необходимо повторять одно и то же много раз. С каждым повторением ты усваиваешь что-то новое».

Вы поняли, на что я намекаю? Я писал свою книгу не для того, чтобы вы проглотили ее за один вечер.

По мере чтения вы заметите, что эта книга не похожа на те, что вы читали раньше, потому что отражает мой особый стиль преподавания. Я буду задавать много вопросов. Порой вы будете наткаться на факты и фразы, которые уже попадались вам раньше. Вы увидите в тексте множество восклицательных знаков. И это не ошибка корректора, а способ обратить особое внимание на ключевые идеи, чтобы знания и умения отложились у вас в голове и душе и стали автоматическими! Только тогда вы начнете замечать результаты и заслуженные награды. Вы к этому готовы?

Не забывайте, что это не просто книга, а своего рода план. Каждая часть предназначена для того, чтобы вы ясно представляли себе свое финансовое положение на данный момент и

понимали, что надо сделать, чтобы перейти из него в то состояние, которое вас больше устраивает. Книга должна предоставить вам нужные инструменты не на ближайшее время, а на всю оставшуюся жизнь. Я знаю, что вы не раз будете возвращаться к отдельным фрагментам книги, чтобы поднять свои знания на новый уровень.

Часть 1. Добро пожаловать в джунгли: путешествие начинается с первого шага

Как и в любом другом длительном путешествии, первым делом нам необходимо сориентироваться. Глава 1.4 расскажет о психологии богатства, о том, что мешает людям разбогатеть, и о простых способах устранения этих помех. Вы узнаете, для чего нужны инвестиции, и откроете для себя силу лучших финансовых стратегий. В следующей главе мы вплотную приступим к делу. **Вы сделаете первый из семи шагов и примете самое важное финансовое решение в своей жизни.** Вы поймете, каким образом даже незначительная сумма в сочетании с магической силой сложных процентов может сделать вас независимыми в финансовом плане и позволит отказаться от любых других источников дохода. Чтобы активизировать эту систему, необходимо принять решение экономить и вкладывать под проценты определенную часть своих доходов. Вы превратитесь из потребителя в собственника, то есть в инвестора, вкладывающего деньги в свое будущее. Вы построите собственный автоматический банкомат – систему, генерирующую пожизненный доход даже тогда, когда вы спите.

Часть 2. Станьте инсайдером: выучите правила, прежде чем вступать в игру

Возможно, вам уже доводилось слышать такое высказывание: «Если встретятся два человека, у одного из которых есть опыт, а у другого деньги, то тот, кто с опытом, получит деньги, а тот, кто с деньгами, – опыт». Решив стать инвестором, вы познакомитесь с важными правилами, чтобы не стать легкой жертвой опытных игроков. Дорожная карта укажет вам путь сквозь инвестиционные джунгли, о которых говорил Рэй Далио. На ней будут отмечены самые опасные места – рыночные мифы, которые словно специально созданы для того, чтобы облегчить вам расставание с деньгами. Вы узнаете, почему проценты дохода, которые инвестиционные фонды указывают в своих рекламных материалах, никогда не совпадают с реальными. Дело в том, что 1 процент комиссионных, который вы платите за их услуги, – это всего лишь один из более чем десяти других потенциальных поборов. Со временем инвестиционный фонд съедает в среднем до 60 процентов вашего дохода! Помните, что, усвоив материал из одной только этой короткой главы, вы сможете сэкономить за весь период инвестирования от **250 до 450 тысяч долларов!** Эту цифру я могу подтвердить документально. Она основана на результатах исследований, а не на моих рассуждениях и хитроумных математических действиях. Мы также обсудим с вами подводные камни, которые присутствуют в деятельности фондов заданной даты и фондов без нагрузки (не взимающих комиссию с клиентов). Я хочу дать вам оружие, с помощью которого можно защититься от фирм, создающих различные инвестиционные продукты и стратегии, направленные на максимизацию *своих* прибылей, а не ваших. Закончив чтение этой части, вы совершите второй шаг и, даже располагая незначительной суммой, сможете инвестировать как инсайдер.

Часть 3. Сколько стоит ваша мечта? Убедитесь, что выигрыш возможен

Вместе с вами мы проанализируем ваши финансовые мечты и поставим реальные цели, которые позволят сделать выигрыш возможным. Большинство людей даже понятия не имеют о том, сколько денег им требуется для достижения финансовой безопасности, независимости и свободы, или представляют себе такие гигантские и пугающие цифры, что даже боятся что-то планировать. Глава 3.1 поможет определить, чего вы *на самом деле* хотите. Это вызовет у вас положительные эмоции, так как вы поймете, что мечта ближе, чем вы думали. Теперь вы сможете не только мечтать, но и претворять свои мечты в жизнь. О том, как составлять план, вам расскажет глава 3.2. Планы у каждого индивидуальные, поэтому мы предлагаем вам компьютерную программу, которая позволит строить их под себя. Вы можете сделать это в режиме онлайн или скачать приложение и сохранить его, что позволит корректировать план до тех пор, пока он действительно не станет выполнимым. Если продвижение к мечте осуществляется недостаточно быстро, то в части 3 вы найдете пять способов ускорения этого процесса. Сделав третий шаг, вы сможете не только работать в направлении обеспечения безбедной старости, но и радоваться жизни уже сейчас.

Часть 4. Примите самое важное инвестиционное решение в жизни

Теперь, когда вы мыслите как инсайдер, знаете правила игры и поняли, что в ней можно добиться победы, пора принять самое важное *инвестиционное* решение в своей жизни. Куда вы собираетесь вкладывать деньги и в какой пропорции? Все лауреаты Нобелевской премии, управляющие хедж-фондами и крупнейшие институциональные инвесторы в один голос утверждают, что ключом к успешному инвестированию является *распределение активов*, однако 99 процентов людей практически ничего об этом не знают. Почему? Возможно, потому, что им кажется это слишком сложным. Тем не менее в главе 4.1 я доступно объясню эту тему и покажу, как найти профессиональную экспертную поддержку в интернете. Правильное распределение предполагает, что вы вкладываете часть своих денег в надежные активы, по поводу которых не придется тревожиться, а часть – в более рискованные, но сулящие быстрый рост. Главное – обеспечить правильное сочетание этих активов! Сделав четвертый шаг, вы будете знать не только то, как *стать* богатым, но и то, как им *оставаться*.

Часть 5. Выигрыш без потерь: создайте пожизненный источник дохода

Какая польза в инвестировании, если вам не удастся скопить деньги, чтобы вложить их? Большинство людей упорно вкладывают свои деньги в программу 401(k) или другие пенсионные накопительные программы и при этом забывают, что когда-нибудь их придется извлекать оттуда в виде дохода. А поскольку биржевые курсы колеблются (не забывайте, они могут не только расти!), то необходимо разработать план защиты своих доходов. Помните 2008 год? Какую защиту вы предусмотрели от очередного краха? Уверены ли вы в том, что накопленных денег вам хватит до самой смерти? Возможно, впереди вас ждет долгая жизнь, но такая перспектива покажется не слишком радостной, если не на что будет жить. В этой части мы познакомим вас с одним из самых тщательно охраняемых секретов в мире финансов и поможем создать план гарантированного пожизненного дохода, который обеспечит непрерывное

поступление денег и избавит вас от тревог. **Мы творчески подойдем к вопросу резкого сокращения расходов и повышения доходов**, используя инвестиционные инструменты, которые охотно применяют банки, крупные корпорации и некоторые из самых богатых людей мира. Какими знаниями, пока недоступными вам, они располагают? Просто они умеют с выгодой использовать фазы подъема рынка и ничего не теряют в моменты его падения, а их доходы не съедаются налогами.

Часть 6. Вкладывайте деньги, как 0,001 процента инвесторов: сценарии миллиардеров

Вы услышите от самых влиятельных игроков финансового рынка о положительных и отрицательных сторонах глобальной экономики, а также о том, чего следует ожидать в будущем. **Затем вы ближе познакомитесь с 12 мастерами игры, самыми блестящими умами мира финансов, и узнаете, каким образом им с успехом удавалось преодолевать различные перипетии экономики.** Мы спросим у Пола Тюдора Джонса, что позволило ему в 1987 году предсказать «черный понедельник» и за счет этого добиться дохода в размере 60 процентов в месяц, в то время как рынок вокруг него обращался в руины, и каким образом он спустя 21 год сумел обеспечить 30-процентную прибыльность своих вложений, когда рынок обрушился почти на 50 процентов и казалось, что весь мир разваливается. Кроме того, мы посмотрим, что позволяет ему избегать потерь и на протяжении 28 лет подряд оставаться в прибыли при любом состоянии рынка. Некоторые из людей, с которыми мы познакомимся в этом разделе, в частности **Чарльз Шваб, Карл Айкан, Т. Бун Пикенс, Рэй Далио и Джон Богл**, росли в бедности. Им не довелось родиться в семьях богатей. Мы спросим у них, что значат для них деньги, и заглянем в их инвестиционные портфели. Совершив шестой шаг, вы будете знать, как инвестируют 0,001 процента самых богатых людей.

Часть 7. Действуйте, радуйтесь жизни и делитесь с окружающими!

Вот мы и дошли до плана действий, который обеспечит вам насыщенную, богатую и радостную жизнь. Мы поговорим о том, как не отклониться от цели. Я гарантирую, что у вас дух захватит, когда вы узнаете о некоторых новых технологиях, которые сделают уже *ближайшее* будущее намного лучше, чем вы думаете, хотя большинство людей придерживаются на этот счет противоположного мнения. По данным опросов, проведенных телеканалом NBC и «Wall Street Journal», 76 процентов американцев (абсолютный рекорд всех времен) полагают, что их дети будут жить хуже, чем они! Но вы узнаете, как смотрят на будущее самые блестящие умы нашего времени. От моего друга Рэя Курцвейла, которого называют Эдисоном нашего времени, и Питера Диамандиса, учредителя фонда «X Prize», вы услышите о новейших технологиях: трехмерных принтерах, которые превратят ваш персональный компьютер в производственное предприятие, автомобилях без водителей, экзоскелетах, которые позволят ходить парализованным пациентам, искусственных конечностях, выращенных из одной-единственной клетки. Все эти новшества в корне изменят нашу жизнь к лучшему уже в ближайшем будущем. Я надеюсь, что эти перспективы вдохновят вас, так как, даже если вы потерпите неудачу и не достигнете своих финансовых целей в полной мере, уровень вашей жизни все равно повысится. Если же у вас будет достаточно ресурсов, будущее предоставит вам неограниченные возможности.

В заключение мы откроем вам простую истину: секрет жизни заключается в том, чтобы делиться с другими. Это не только повысит ваш уровень жизни, но и сделает ее более радостной. Вы также узнаете о новых технологиях, позволяющих делать пожертвования безболез-

ненно и с радостью. Надеюсь, что вы вооружитесь достаточными знаниями и богатством, чтобы оказывать помощь ближним. Ведь, пока вы читаете эту книгу, кто-то в мире голодает.

Я не думаю, что поиски смысла жизни интересуют людей больше, чем сама возможность жить.

Джозеф Кэмпбелл

Я постарался изложить семь шагов к финансовой свободе максимально просто и доступно. Теперь ваша очередь. Вы должны совершить все эти шаги один за другим, чтобы достичь цели.

Что вам для этого потребуется? Какие методы окажутся самыми эффективными? Давайте совместными творческими усилиями разработаем простой план. Кто-то из вас решит сесть и прочитать всю книгу за выходные. Если так, то вы такой же сумасшедший, как и я! Если у вас мало свободного времени, примите решение читать по одной главе в день или по одной части в неделю. Такое погружение в содержание тоже приведет вас к цели. Выбирайте сами.

Это путешествие длиною в жизнь, и оно стоит того, чтобы его совершить! Если вы со мной, тогда в путь!

Глава 1.3

Получите доступ к источнику силы: примите самое важное финансовое решение в жизни

Мое богатство – это результат комбинации нескольких факторов: жизни в Америке, хороших генов и аккумулирующего эффекта процентов.

Уоррен Баффет

Пришло время начать наше путешествие и прикоснуться к той силе, которая способна сделать богатым любого. Я имею в виду не какую-то схему быстрого обогащения, которая, по мнению многих людей, может принести им финансовую свободу. Ведь большинство мечтает о большом куше, который свалится на них с неба.

Давайте оставаться реалистами: *зарплата* не сделает вас богатым, хотя миллионы людей ошибочно придерживаются противоположного мнения. Мы полагаем, что, если будем работать усерднее, умнее и дольше, это позволит нам претворить свои мечты в жизнь. Но одна только зарплата, какой бы большой она ни была, не решит ваших проблем.

Об этом напомнил мне в ходе недавней встречи известный экономист Бертон Мэлкил, автор классической книги «Случайная прогулка по Уолл-стрит». Я приехал к нему в Принстонский университет, потому что меня восхищают не только достижения Мэлкила, но и его образ мышления. В своих книгах и выступлениях он излагает свое мнение прямо и без обиняков. Наша встреча тоже не была исключением. Я хотел узнать, что он думает о западнях, подстерегающих людей на всех стадиях инвестирования. В конце концов, именно он создал и развил идею индекс-фондов, позволяющих рядовому инвестору находиться на одном уровне доходов с рынком. Каждый человек, располагающий даже небольшой суммой, может приобрести долю в фондовом рынке и таким образом по-настоящему диверсифицировать свои вложения, вместо того чтобы покупать мелкими порциями акции одной-двух компаний. Сегодня этот сектор инвестиций насчитывает свыше **7 триллионов долларов!** Из всех людей, у которых я планировал взять интервью для своей книги, Бертон оказался мне самым подходящим, чтобы пробраться через характерную для Уолл-стрит завесу двусмысленностей и четко обрисовать современный инвестиционный ландшафт.

Какую самую большую ошибку допускают многие из нас уже в самом начале? Мэлкил отвечает на этот вопрос, даже не задумываясь. Он утверждает, что большинство инвесторов не в полной мере используют невероятные возможности сложных процентов.

Сложные проценты обладают такой мощью, что Альберт Эйнштейн однажды назвал их самым важным изобретением в истории человечества. Но если это так, то почему же тогда лишь немногие извлекают из них максимальную выгоду? Чтобы наглядно проиллюстрировать рост дохода в геометрической прогрессии, Мэлкил рассказал мне историю о двух близнецах – Уильяме и Джеймсе, использовавших различные инвестиционные стратегии. Он приводил этот пример в одной из своих книг, и я был знаком с ним, но мне хотелось услышать историю лично от него, *живьем*.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.