

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|------------------------------------|----|
| Предисловие Роберта Кийосаки | 11 |
|------------------------------------|----|

Часть I Западня

| | |
|---|----|
| ГЛАВА 1. Для чего я написал эту книгу | 16 |
| ГЛАВА 2. Краткий обзор..... | 20 |
| ГЛАВА 3. Дедушка с бабушкой, Миннесота и лазанья..... | 29 |
| ГЛАВА 4. Капкан..... | 39 |
| ГЛАВА 5. Насколько все плохо?..... | 54 |

Часть II

10 основных причин разорения богатых людей

| | |
|--|-----|
| ГЛАВА 6. Первая причина: пустые комнаты, заваленные гаражи..... | 72 |
| <i>Анализ. Капкан № 1: стремление к причастности.....</i> | 79 |
| ГЛАВА 7. Вторая причина: я доверяю своему консультанту..... | 87 |
| <i>Анализ. Капкан № 2: слепая вера.....</i> | 97 |
| Глава 8. Третья причина: я в советчиках не нуждаюсь | 109 |
| <i>Анализ. Капкан № 3: высокое самомнение</i> | 118 |
| Глава 9. Четвертая причина: слишком поздно | 125 |
| <i>Анализ. Капкан № 4: пробуждение</i> | 133 |
| Глава 10. Пятая причина: у меня нет времени | 138 |
| <i>Анализ. Капкан № 5: кого интересует завтрашний день?.....</i> | 146 |
| Глава 11. Шестая причина: наши дети выигрывают джекпот, а мы таскаем на спине игровой автомат | 152 |
| <i>Анализ. Капкан № 6: все растаяло как дым.....</i> | 160 |

| | |
|--|-----|
| Глава 12. Седьмая причина: пагубные пристрастия | 166 |
| <i>Анализ. Капкан № 7: зависимость</i> | 177 |
| Глава 13. Восьмая причина: переход в высшую лигу | 183 |
| <i>Анализ. Капкан № 8: вне игры</i> | 195 |
| Глава 14. Девятая причина: у меня есть замечательная идея! | 201 |
| <i>Анализ. Капкан № 9: в чужом саду трава всегда зеленее</i> | 210 |
| Глава 15. Десятая причина: моя компания обо мне позаботится | 220 |
| <i>Анализ. Капкан № 10: жизнь в пузыре</i> | 229 |

Часть III

Время перемен

| | |
|--|-----|
| Глава 16. Моя история: возвращение домой | 240 |
| Глава 17. Пора изменить свою судьбу | 245 |
| Об авторе | 253 |

ИСТОЧНИКИ

Все истории из книги происходили в действительности с реальными людьми. События, места действия и содержание бесед воспроизводятся мною по памяти. Имена, названия мест и даты, а также характерные признаки, свойства личности, места работы и жительства изменены.

*Умный учится на своих ошибках,
а гений — на чужих.*

Анонимный автор

A grayscale portrait of Robert Kiyosaki, a man with dark hair, smiling and wearing a suit and tie. The portrait is centered in the upper half of the page.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Роберт Кийосаки, автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа»

Я всегда считал: ошибки нужны для того, чтобы на них учиться, а самые лучшие ошибки — те, что совершают другие, особенно если мы извлекаем из них уроки.

О финансовых консультантах я невысокого мнения.

Если вы читали хотя бы одну из книг серии «Богатый папа», то уже знаете об этом. Ничего личного: я просто не считаю умным поступком передачу ответственности за принятие решений и право контроля над своими деньгами другим людям. Да и в целом я серьезно озабочен состоянием нашей финансовой индустрии — мне не нравятся ее непрозрачность и способы, которыми она зарабатывает деньги.

Большинство финансовых консультантов, с которыми меня сводила судьба, люди порядочные. Но важно понимать, что их основная работа заключается в том, чтобы продать вам что-нибудь, — это торговцы, лишь немногие из которых имеют настоящее финансовое образование или интерес к его получению.

В конце 1970-х и начале 1980-х годов, когда на рынке впервые появилась пенсионная программа 401(k), достаточно большое количество людей поменяли работу и занялись финансовым консультированием.

Школьные учителя, продавцы автомобилей, риелторы, официанты и страховые агенты проходили курсы финансовых консультантов и уже менее чем через два месяца становились «профессио-

налами» — были готовы планировать ваше финансовое будущее, продавая вам финансовые продукты.

В 1975 году я работал в компании Хероx, а по вечерам ходил на курсы, чтобы стать сертифицированным специалистом по финансовому планированию; это была интенсивная трехлетняя учебная программа.

Я ее не закончил, но все же рад, что поучился на курсах некоторое время, так как узнал много нового. А обучение я прервал, потому что больше заинтересовался недвижимостью и пошел на соответствующие курсы.

Финансовый консультант отличается от сертифицированного специалиста по финансовому планированию примерно так же, как бухгалтер отличается от сертифицированного аудитора. А это достаточно существенное различие.

Я польщен тем, что мне было доверено написать предисловие к книге Джона Макгрегора, и на то есть ряд причин.

Причина № 1: я предложил Джону написать эту книгу. Серия «Богатый папа» нуждается в авторах, обладающих таким профессиональным опытом.

Причина № 2: Джон является сертифицированным специалистом по финансовому планированию, но только этим не ограничивается — он обучает других таких же специалистов, делясь с ними своим опытом.

Причина № 3: я уважаю Джона. В нем нет фальши. Он посвятил свою жизнь важному делу, стал настоящим профессионалом... и продолжает учиться. Как только у меня возникает вопрос по финансовому планированию, я обращаюсь к нему как к эксперту и консультанту в этой чрезвычайно важной сфере.

Причина № 4: финансовое планирование включает в себя намного больше различных аспектов, чем просто инвестирование. Управление состоянием — весьма многокомпонентная задача.

Если планы не составлены, то: *во-первых*, вашей семье придется разгребать после вас все накопившиеся проблемы; *во-вторых*, семья может перессориться в попытках разделить ваше наследство; *в-третьих*, бóльшую часть вашего состояния заберет себе правительство, прежде чем семья успеет что-либо предпринять.

Причина № 5: книга Джона — не учебник. Учебники читать скучно, а эта книга представляет собой сборник историй — реальных и трагических, которых лучше бы не было. Цель книги в том, чтобы помочь избежать критических ошибок, которые могут разрушить вашу жизнь и жизнь вашей семьи.

Причина № 6: Джон — мой хороший друг. Как и я, он вырос на Гавайях, и мы даже играли в регби за одну и ту же команду Hawaii Harlequin Rugby Club — правда, в разное время в силу разницы в возрасте.

Причина № 7: люди учатся на ошибках. Как я уже сказал, лучшие ошибки — те, что совершают другие, особенно если мы извлекаем из них уроки. Эта книга должна занять важное место в финансовой библиотеке любого человека, серьезно относящегося к своему финансовому будущему.

Таковы причины, по которым я попросил Джона написать эту книгу. Она даст вам возможность извлечь уроки из чужих глупых ошибок, а не совершать их самостоятельно, испытывая на себе всю тяжесть финансовых последствий.

Роберт Кийосаки

— Часть I —

ЗАПАДНЯ

Для чего я написал эту книгу

Меня зовут Джон Макгрегор, и большую часть своей сознательной жизни я посвятил финансовой деятельности во всех ее проявлениях. В юности по окончании колледжа я работал ландшафтным дизайнером, а в более зрелом возрасте занимал уже довольно высокие посты. Поэтому я хорошо знаю, что такое быть и бедным, и состоятельным.

За долгие годы мне довелось поработать с огромным количеством людей. Среди них были как те, кто испытывал серьезные финансовые затруднения, так и те, кого общество считало «зажиточными». Из своего опыта могу сказать, что уровень доходов не имеет особого значения, потому что на самом деле *всем* приходится решать *одну и ту же* проблему. Люди в наше время, как правило, считают деньги средством избавления от боли, а не средством для реализации своего предназначения.

Люди в наше время, как правило, считают деньги средством избавления от боли, а не средством для реализации своего предназначения.

В результате мы то и дело становимся свидетелями финансовой безысходности, с которой сталкиваются очень многие. Это постоянная и отчаянная борьба за то, чтобы как-то удержаться на поверхности.

Это происходит каждый день. Буквально. Каждый. День.

Иногда мне везет, и с клиентами я знакомлюсь еще *до того*, как они попадают в западню. Но такое случается редко. Обычно эти люди уже находятся в самом разгаре серьезных неприятностей. Я даю клиентам советы, наставления, тонны информации, и люди вроде как выполняют мои рекомендации, но через непродолжительное время я вижу, как они опять совершают те же самые ошибки, что ранее привели их к беде. И снова они мне звонят, приезжают в офис и удивляются, почему же у них не получается. Несмотря на то, сколько консультаций я им дал и как много времени мы посвятили планированию, ничего не меняется — хоть они и обещали «строжайшим образом» придерживаться выработанных планов. Такие клиенты в очередной раз срываются в штопор, а их жизнь вновь и вновь наполняется болью, стрессом и тревогой: они становятся жителями места, которое я называю островом Боли.

От всего этого можно впасть в отчаяние, и подобное со мной случилось не раз.

После того как дым рассеивается, я делаю то, чему обучен: начинаю копать вглубь. Я анализирую финансовые отчеты клиентов, их расходы, кредитные истории, операции, проведенные с инвестиционными портфелями, и неизменно обнаруживаю, что они скатились к своим прежним вредным привычкам.

В результате я понял, что информация не всегда ведет к трансформации.

Позвольте повторить это еще раз: ***информация не всегда ведет к трансформации.***

У нас сейчас больше информации (и доступа к ней), чем в любой другой период истории, но как нация мы в финансовом отношении демонстрируем полную безграмотность. Финансовый кризис стал самой масштабной эпидемией нашего общества и затронул

**Информация
не всегда ведет
к трансформации.**

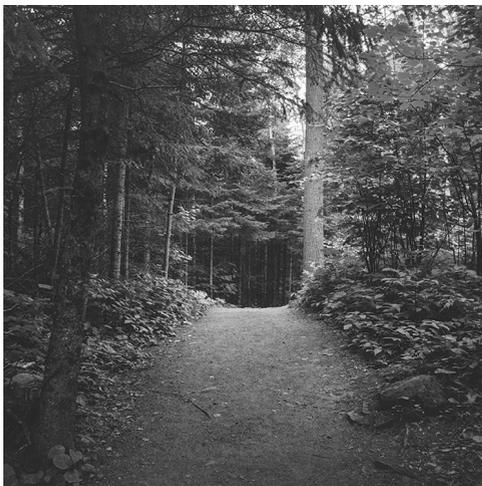
большее количество людей, чем все болезни, вместе взятые.

В какой-то момент я понял, что люди в этом не виноваты: они просто запрограммированы терпеть финансовые неудачи.

Эту книгу я написал, чтобы заложить новый фундамент для ваших родных и близких, для друзей и знакомых, да и просто для всех

тех, кто отчаянно пытается выкарабкаться из-под завалов финансовых стрессов. Это будет интересное путешествие, но для начала я попрошу вас усвоить кое-какую основополагающую информацию.

Если вы понимаете, что как гид и наставник я желаю вам только хорошего, то наверняка вы поймете и то, что в это путешествие я веду вас не просто ради удовольствия: каждая мысль, каждое слово и каждая история зачем-то будут нужны.



Я хочу вам помочь.

Эти десять историй способны изменить вашу жизнь. Узнав их, вы столкнетесь с суровой реальностью. Я хочу пробудить в вас тягу к самоанализу, к выработке и оценке собственных суждений. Я хочу, чтобы вы разобрались со своей системой убеждений и распознали ранее не замеченные ловушки, расставленные на вашем жизненном пути.

Это можно сравнить с чудесной прогулкой по лесу. Вы наслаждаетесь прекрасной погодой, красивым видом, вдыхаете свежий аромат хвои, слышите, как шуршат листья под ногами, но даже не догадываетесь, что кто-то мог расставить на тропинке медвежьи капканы: вы идете в благодушном настроении, а на каждом шагу вас подстерегает опасность.

Я пишу эту книгу, чтобы добавить вам уверенности в том, что вы можете жить в достатке и не переживать из-за своих финансов, а также что вы осведомлены о ловушках, которые могут встретиться на пути.

ЦЕННЫЙ ПОПУТЧИК

Я настоятельно рекомендую вам скачать дополнительное руководство (*совершенно бесплатно*), разработанное специально для этой книги. Вы найдете его на сайте www.johnmacgregor.net.

Оно поможет вам оценить собственные финансовые взгляды, историю, убеждения, положение и даже грамотность. Работая с книгой и читая описанные в ней десять историй о том, как богатые люди потеряли (или почти потеряли) все нажитое, с помощью руководства вы сможете более подробно и глубоко вникнуть в суть событий, навсегда изменивших их жизнь.

Самая эффективная учеба — та, в которой вы принимаете активное участие. Чтение является пассивной деятельностью, так же как просмотр телепрограмм или кинофильмов. Мы обычно забываем большую часть того, что увидели или прочитали, кроме, пожалуй, самых памятных персонажей или сцен... *если только* сами не принимали участия в этих событиях.

Если вам действительно дороги ваше финансовое будущее и благополучие, то вы найдете время, чтобы копнуть глубже. Наше приложение поможет вам в этом.

Самая эффективная учеба — та, в которой вы принимаете активное участие.



ВАША ОЧЕРЕДЬ

А сейчас самое время заглянуть в раздел Resource на сайте johnmacgregor.net — там вы найдете бесплатное руководство. Его можно скачать, распечатать (если вам удобнее работать с бумажными носителями), сохранить в виде цифрового файла на компьютере, планшете или в смартфоне. К руководству вы всегда можете обратиться по ходу чтения книги.

Принимайте участие в работе. Проявляйте активность. Копайте глубже. В результате вас ожидает совершенно новая жизнь. Я обещаю.

Краткий обзор

Вы отправляетесь в путешествие. И такого путешествия вам не могла пообещать ни одна ранее прочитанная книга на финансовые темы. Оно способно изменить вашу финансовую жизнь и позволить навсегда забыть про деструктивные и болезненные западни, в которые вы попадались на протяжении всего предыдущего пути и которые причинили немало вреда вам и вашей семье.

Предупреждаю, что книга вызовет у вас массу эмоций: заставит взгрустнуть, ощутить негодование и даже, возможно, прослезиться. Так и было задумано. Если вы настроены на долгосрочные перемены, необходимые для того, чтобы не просто выжить, а *процветать* в этом мире, без эмоций не обойтись.

Если вы не слишком отличаетесь от остальных людей, скорее всего, вас интересует вопрос, как люди становятся богатыми. Я поделюсь «секретами», которые знают только они.

Но задумывались ли вы когда-нибудь, каким образом богатые люди разоряются? Конечно, да, иначе бы не держали сейчас в руках эту книгу. Независимо от того, по какой причине вы ее начали читать — из любопытства, злорадства или чувства самосохранения, истории о том, как богатые теряют все, всегда вызывают большой интерес.

В отличие от историй успеха, которых вам, вероятно, довелось услышать немало, эти истории дадут уникальную возможность научиться на чужих ошибках. Ошибки возникают там, где происходят действительные и значимые изменения.

Истории успеха просты, их повсюду в избытке, однако они мало что дают. Реально чему-то научиться можно только на ошибках и на тех примерах, где люди спотыкаются и падают. В таких случаях мы ясно понимаем, чего надо избегать. Когда мы выявим те же самые ошибки в собственной жизни и в своих моделях поведения (если, конечно, будем честны перед собой), то сможем извлечь уроки и что-то поменять, чтобы избежать подобных ловушек.

Все истории, рассказанные в книге, произошли с реальными людьми — я этих людей знаю, я с ними вместе работал. Их истории позволяют познакомиться с образом мыслей чрезвычайно успешных людей, которые потеряли почти все (а в некоторых случаях действительно **все**). Каждая история вскрывает подоплеку событий и объясняет, почему разоряются богатые люди и почему эти уроки так важны для любого, кто хочет добиться душевного покоя и финансовой свободы.

Конкретные идентифицирующие детали — имена, место и время действия — изменены, чтобы защитить личности этих людей. Мы сосредоточимся главным образом на уроках, которые содержатся в этих историях, а не на участвовавших в них людях.

Хотя книга рассказывает о богатстве и богатых людях, каждая история содержит важную информацию, призванную помочь и вам уберечься от катастрофических финансовых ошибок — а вы с ними **обязательно** столкнетесь. Не имеет значения, сколько денег было потеряно в приведенных эпизодах. Моя цель заключается в том, чтобы вы усвоили уроки, почерпнув из историй что-то полезное и применимое к вашей собственной жизни.

Есть немало конкретных причин, заставляющих многих людей (богатых и бедных) испытывать финансовые страдания. Но **одна** из

**Ошибки
возникают там,
где происходят
действительные
и значимые
изменения.**

них занимает главенствующее положение. В ее основе лежит феномен, который я называю *медвежьим капканом*.

Медвежий капкан складывается из внутренних слабостей — а они есть у всех. Он прячется от нас в траве и ждет, когда мы случайно на него наступим, проходя мимо. Когда вы поймете, какой принцип стоит за этим опасным явлением, вы сможете бороться против него каждый день. У вас появится возможность противостоять его влиянию, и в конечном счете вы придете к финансовой свободе, которой заслуживаете. Вы сможете избежать всех капканов и боли, что они способны причинить.



ПОЧЕМУ РЕЧЬ ИМЕННО ОБ ОШИБКАХ?

За последние 25 лет как у консультанта у меня было более пяти тысяч клиентов — людей и фирм. Боль и разочарования, которые, несмотря на все свое богатство, порой испытывают люди, вполне ре-

альны. Я знаю это не понаслышке. И я понял, что для настоящей учебы и подлинных перемен в жизни важно разобраться с **ошибками**.

В мире издано свыше 100 тысяч книг, посвященных личным финансам, — все они сулят финансовую стабильность, здоровье и благополучие. И все же финансовые проблемы только усугубляются. Когда четыре года назад я учредил свою новую компанию, количество взрослых граждан США, имевших постоянную работу, но живших от зарплаты до зарплаты, составляло 73 процента. Сегодня их уже 78 процентов. И это **несмотря** на постоянно растущее количество финансовых советов, доступных любому — только руку протяни.

Большинство людей с готовностью признают, что самые лучшие уроки они извлекают из собственных ошибок, а не из того, что им преподают в школе. Однако возьмите любую книгу с финансовыми рекомендациями — и вы найдете там только истории о том, как зарабатывают деньги.

И ни слова о том, как их теряют.

Современный маркетинг бомбардирует нас успокаивающей информацией о процветании и высмеивает, словно идиотов, когда мы принимаем неверные финансовые решения. Но часто ли мы находим время поговорить с людьми, которые **сами прошли через все испытания?**

Каждый год энтузиасты пытаются взойти на вершину Эвереста, и каждый год при этом кто-то гибнет. Да, трагедия. Но подобных трагедий могло быть и больше, если бы никто не попытался понять, **почему** они погибли.

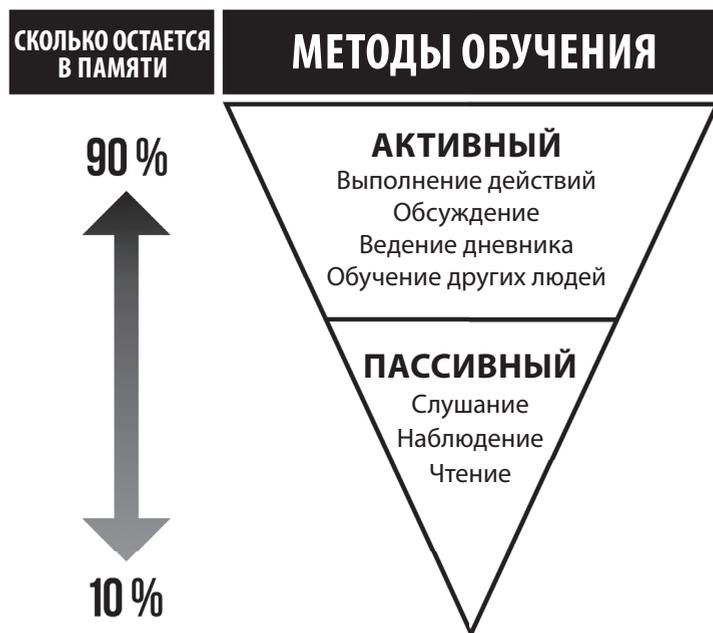
Это важно, потому что чужие неудач **повышают** шансы других людей на достижение своих целей... но только при условии, что из неудач будут извлечены уроки.

ПОЧЕМУ ВЫБРАНА ФОРМА ИСТОРИЙ

Мой друг и наставник Роберт Кийосаки, автор мирового бестселлера «Богатый папа, бедный папа», всегда говорит: «Есть два способа передачи знаний: их можно впихнуть насильно или же сопроводить

**78 процентов
людей живут
от зарплаты
до зарплаты.**

хорошей историей, которую обучаемый воспримет сам. Хорошо рассказанная история способна изменить мир».



Я предпочитаю делиться знаниями в форме историй, потому что так легче выйти на эмоциональный уровень. Истории способны объединять людей и вызывать в них сопереживание, они дают возможность вместе смеяться и реагировать на собеседника. В историях есть мораль. С их помощью можно передавать информацию в сжатом виде (если хорошо рассказать). Такая информация лучше запоминается.

Удивительна реакция мозга на истории! Бесчисленное количество экспериментов подтвердило, что на истории мозг реагирует совсем не так, как, например, на факты и даты. Истории, имеющие эмоциональную и личную окраску, оказывают более сильное воздействие и способствуют выработке различных химических веществ типа дофамина и окситоцина. Такие вещества облегчают запоминание и дают возможность усваивать информацию быстрее, чем при простом чтении учебника или другого традиционного руководства. Следовательно, можно сделать вывод, что мозгу нравятся истории.

Истории затрагивают воображение и тем самым побуждают нас к активному участию. Читая историю, вы мысленно оживляете обстановку и персонажей и сами как бы участвуете в действии.

Цифры и статистические данные безжизненны. Они не несут эмоциональной нагрузки и не вызывают интереса, достаточного, чтобы породить эмоциональную связь с содержанием. Разумеется, они тоже нужны, так как способны подкрепить главную тему истории, но сами по себе они сухи и в памяти удерживаются недолго.

Люди хотят слушать истории, которые могут примерить на себя, которые вызывают у них чувства. Читая истории, люди ощущают свою связь с персонажами, пусть даже вымышленными, и эта связь сильнее, чем при чтении сухих биографических описаний.

На протяжении более чем 27 тысяч лет (такой возраст имеют древнейшие наскальные рисунки в пещерах) рассказывание историй было одним из самых фундаментальных методов коммуникации. Устные притчи помогают формированию хорошо запоминающихся мысленных образов, и слушатели легко могут ассоциировать их с собой, вычлняя из повествования главную мысль. Дети усваивают ценности через сказки и короткие истории с участием персонажей, которых они могут себе представить. Хорошо написанная сказка дает читателю возможность оживить происходящее действие, основываясь на собственном опыте и воображении. Благодаря этому и сами истории, и содержащиеся в них уроки дольше остаются в памяти.

Как и авторы большинства посвященных финансам книг, которыми забиты все полки в книжных магазинах, я мог бы просто перечислить все, что надо делать и чего не надо, чтобы сохранить богатство и не разориться. Но этого недостаточно для того, чтобы разбудить ваши эмоции, способные помочь усвоению уроков.

Истории формируют образы и смысл. Они объясняют, как устроен мир.

В отличие от гор типичной финансовой литературы, использующей традиционные методы (а они редко приводят к реальным результатам), истории побуждают вас делать глубокие выводы, которые могут привести к серьезным изменениям в жизни.

Очевидно, что обилие информации не решает задачи, потому что в противном случае среди нас не было бы людей с финансовыми проблемами, лишним весом, курящих или страдающих от какой-либо другой вредной зависимости. Другими словами, если бы для перемен в жизни достаточно было только информации, мы все были бы богаты, счастливы и стройны.

Если бы для перемен в жизни достаточно было только информации, мы все были бы богаты, счастливы и стройны.

Чтобы изменить свое поведение и стать другим человеком, требуется нечто большее, чем просто знания.

Истории, рассказанные в книге, основаны на подлинных событиях. Вы проследите жизненный путь людей, которые наслаждались богатством, но потеряли практически все. Поняв, с чего

они начинали, вы сможете лучше разобраться в том, с какими трудностями этим людям пришлось столкнуться потом. Только представив себе полную картину, можно действительно чему-то научиться. С этого и начинаются перемены.

ПОЧЕМУ Я ПИШУ О БОГАТЫХ ЛЮДЯХ

Любям нравятся добрые истории. Спортивные фанаты радуются, когда аутсайдер выбивает из борьбы самого сильного соперника. Мы с восторгом наблюдаем, как человек, несмотря на все трудности, восстанавливается после тяжелого поражения. И мы всегда на стороне того, кого недооценивают, оплевывают, считают ни на что не годным, а он вдруг добивается успеха, будучи уже списанным со счетов.

А еще общество любит **крупные неудачи**. Мы обожаем истории про людей из верхов, оказавшихся вдруг на самом дне.

Многие испытывают злорадство по отношению к богачам, которым в конце концов тоже доводится пострадать, как простым смертным. Существует убежденность в том, что богатство не зарабатывают, а получают либо по наследству, либо по везению. Поэтому, когда богатые люди теряют свое состояние, кое-кто хихикает — одна толь-

ко мысль о том, что такого человека спустили с небес на землю и унизили, вместо сострадания вызывает чувство радости и удовлетворения. Отчасти это объясняется свойствами человеческой натуры, но отчасти в основе данного феномена лежит убеждение, что **у богатых есть какой-то секретный сценарий и они пользуются преимуществами, недоступными для всех остальных.**

Что касается преимуществ, то в определенной степени они действительно присутствуют. Однако могу вас заверить, что большинство богатых людей сами заработали свои состояния **и их отношение к деньгам ничуть не отличается от нашего.** И богатые могут допускать досадные промахи, как и любой из нас. Конечно, у них есть доступ к адвокатам и инвестиционным брокерам, они лучше знакомы с финансовыми лазейками и благоприятными возможностями, но даже это не спасает, когда они заходят слишком далеко и совершают слишком много ошибок.

Порой богатые, балансируя на грани банкротства, мало чем отличаются от большинства американцев, живущих от зарплаты до зарплаты. Да, богачи теряют деньги. Разоряются. И такое происходит все чаще. И хотя политики не устают твердить, что бедные становятся еще беднее, такая же участь ожидает и многих богатых.

По большому счету герои этих историй похожи на вас или на меня. Они совершают такие же ошибки, хоть и в более грандиозных масштабах. Единственная разница заключается в том, что богатство и, возможно, какая-то власть у них **были**, но они их потеряли. Именно размеры потерь делают данные истории познавательными и полезными, однако мораль одна и та же.

Причиной краха могут стать безграничная жадность, неумение оценить степень финансового риска, плохое планирование, недостаток финансового образования, желание пустить пыль в глаза или же облагодетельствовать слишком большое количество родственников и друзей.

При написании книги я ставил перед собой цель показать распространенные ошибки и объяснить, **каким образом** они могут приводить (и зачастую приводят) к финансовым потерям и краху. Неверная оценка ситуации, придание чрезмерного значения внешним обстоятельствам, излишняя доверчивость по отношению

к неправильным идеям, людям или мотивам — все это может выбить почву из-под ног независимо от того, сколько у вас денег.

Простые ошибки проистекают из простых и, казалось бы, безобидных решений. Но даже легкая трещина со временем может привести к обрушению самых прочных стен, самых мощных крепостных сооружений и самых высоких гор.



ВАША ОЧЕРЕДЬ

Настало время обратиться к прилагаемому руководству. Начните с задания № 1, которое состоит в том, чтобы **бесплатно** пройти тест самооценки на сайте www.johnmacgregor.net.

Изучите введение к руководству. Настоятельно рекомендую вам это, потому что с помощью введения закладывается фундамент роста и долгосрочных изменений (ведущих к финансовому покою).