



Esimene peatükk

Jason on kuuendas klassis ja teenib suurt raha. Me näeme teda peaaegu iga päev, kui pojaga kooli läheme. Jason istub sohvri juhitud limusiini tagaistmel laheda-tes riietes, tumedad päikesepillid ees. Oh mis mõnu olla 11-aastane, rikas ja lahe. See on vast elu. Okei, võib-olla lähen liialt hoogu. See pole õieti mitte limusiin, vaid mingisugune tõukeratas. Ning see jutt laheda-riiete ja päikesepillide kohta pole ka tegelikult tõsi. Kõht ripub hoopis teksavärvli kohal, päikesepillid pole ja hommikusöök on suu ümbert pühkimata. Kuid asi pole selles. Jason tegeleb äriaga.

See äri on lihtne, aga toimib. Jason ostab närimiskummi, neli-viis pakki päevas. Pakk maksab kakskümmend viis senti ja igas pakis on viis nätsu. Mu poeg

räägib, et koolis muundub Jason omamoodi superkangelaseks. Ei vihm, lörts ega kooli kurjad korrapidajad suuda Jasonit takistada nätsu müümast. Küllap tema klientidele meeldib osta superkangelaselt (või on nad lihtsalt koolis kinni), aga olgu sellega, kuidas on, Jason müüb kõik nätsud ühekaupa kahekümne viie senti eest edasi. (Väidetavalt – ma pole ise seda näinud – Jason pistab lahtise näsupaki potentsiaalse kliendi nina alla ja korrutab: „Sa ju tahad seda. Sa ju tead, et sa tahad seda!“, kuni kaasõpilane kokku variseb või veerand dollarit välja käib.)

Mu poeg on arvutanud, et kui Jason müüb viis nätsu kahekümne viie sendiga tükist, saab ta iga müüdud paki pealt 1,25 dollarit. Kui pakk maksis kaks-kümmend viis senti, teenib ta terve dollari puhaskasumit iga paki kohta, mis ta maha parseldab ... tahtsin öelda, müüb. Neli-viis pakki päevas tähendab tervet hunnikut raha! Nii et olles ükskord kooli juurde jõudes taas Jasonit silmanud, küsisin ma *oma* kuuen-dikult: „Mis sa arvad, kui palju see sell Jason võiks keskkooli lõpuks teenida?“ Mu poeg – nimetame teda Beniks (kuigi ta õige nimi on Matt) – hakkas ajusid ragistades (ja sõrmi appi võttes) rehkendama. „Nii,“ vastas ta, „see teeb, ütleme, neli dollarit päevas, viis päeva nädalas. Seega 20 dollarit nädalas, mis teeb 36 koolinädala kohta 720 dollarit aastas. Kui tal on kuus

aastat lõpetamiseni aega, siis on ta keskkooli lõpuks teeninud kusagil üle 4000 dollari!“

Ma ei tahtnud jätta kasutamata võimalust õpetada ja küsisin: „Ben, kui Jason pakuks sulle müügiks poolt oma äri, siis kui palju sa maksaksid? See tähendab, et ta teeks sinuga nätsumüügist saadud kasumi kuni kooli lõpetamiseni kuue aasta jooksul pooleks, aga ta tahab, et sa maksaksid selle eest raha kohe praegu. Kui palju sa talle annaksid?“

„Noh ...“ – ma nägin, et Beni hakkas see asi huvitama, kuna küsimus oli nüüd päris ehtsas rahas – „võib-olla Jason ei müü neli-viis pakki päevas, vaid kolm pakki – selle peale võib juba üsna kindel olla. Seega võib-olla ta teenib kolm dollarit päevas. See teeb viiepäevase koolinädala kohta ikkagi 15 dollarit. Õppeaasta kestab 36 nädalat, seega 36 korda 15 (võib-olla ma aitasin tal seda arvutada) teeb üle 500 dollari aastas. Jasonil on veel kuus aastat koolis käia, seega 6 korda 500 dollarit on 3000 dollarit kooli lõpetamise ajaks!“

„Okei,“ ütlesin ma, „nii et sa siis maksaksid poole kasumi eest Jasonile 1500 dollarit, jah?“

„Mitte mingil juhul,“ vastas Ben ruttu. „Esiteks, miks ma peaksin maksma 1500 dollarit, et saada vastu 1500 dollarit? Sellel pole ju mõtet. Pealegi läheb kuus aastat aega, et see 1500 dollarit Jasonilt kätte saada. Miks ma peaksin andma talle praegu 1500 dollarit,

et saada kuue aastaga 1500 dollarit vastu? Võib-olla läheb Jasonil natuke paremini, kui ma arvasin, ja ma saan rohkem kui 1500 dollarit, aga võib-olla läheb tal hoopis halvemini!“

„Jaa,“ kiitsin ma takka, „võib-olla hakkavad teised lapsed samuti koolis nätsu müüma ja Jasonil on nii palju konkurente, et ta ei saa enam sama palju müüa.“

„Ei, Jason on sama hästi kui superkangelane,“ kostab Ben. „Ma ei usu, et keegi teine suudaks müüa nagu Jason, nii et sellepärast ma eriti ei muretseks.“

„Niisiis sa ütled, et Jasonil on hea äri, aga 1500 dollarit on poole eest liiga palju,“ vastasin ma. „Aga mis siis, kui Jason pakuks sulle poolt oma ärist ühe dollari eest? Kas sa siis ostaksid?“

„Muidugi,“ pahvatas Ben sellisel toonil, justkui oleksin esitanud purulolli küsimuse.

„Hästi,“ laususin ma, tegemata sellest toonist esialgu välja. „Õige hind on siis kusagil ühe ja tuhande viiesaja dollari vahel. Nüüd me jõuame juba lähemale, aga kui palju sa siis ikkagi maksaksid?“

„Nelisada viiskümmend dollarit. Just nii palju ma praegu maksaksin. Kui ma saaksin kuue aasta jooksul 1500 dollarit, siis see oleks minu meelest hea tehing,“ ütles Ben, olles oma otsusega ilmselgelt rahul.

„Suurepärane!“ vastasin ma. „Nüüd sa oledki lõpuks aru saanud, mis tööd ma teen.“

„Paps, mis asja sa räägid? Ma ei saa enam üldse aru. Sa ei müü ju nätsu!“

„Ei, Ben, ma ei müü nätsu. Ma püüan välja mõelda, kui palju üks või teine äri väärt on, täpselt nagu me arvutasime Jasoni äri väärtust. Kui ma saan osta kellegi äri palju odavamalt selle arvatavast väärtusest, siis ma ostan!“

„Oota nüüd,“ turtsatas Ben. „See tundub liiga lihtne. Miks peaks keegi müüma sulle viiesaja dollari eest äri, mille väärtus on tuhat dollarit?“

Tuli välja, et Beni pealtnäha igati asjalik ja põhjendatud küsimus oligi tegelikult just see maagiline küsimus, mis kogu projekti käivitas. Ma ütlesin Benile, et ta oli esitanud just suurepärase küsimuse ja usu või ära usu, aga on olemas selline koht, kus ärisid müüakse kogu aeg poole hinnaga. Ma laususin, et võin talle õpetada, kust selliseid soodukaid otsida ja kuidas neid endale osta. Aga selle asja juures, nagu ma talle ütlesin, on muidugi ka oma konks.

Konks ei seisne selles, et vastus sellele küsimusele on uskumatult keeruline. Ei ole. Konks ei seisne selles, et sa pead olema mingi geenius või superspioon, kes nuhib välja viiesaja dollari eest pakutavaid tuhandedollarilisi. Ei pea. Õigupoolest otsustasingi kirjutada selle raamatu, et Ben ja tema õed-vennad mitte ainult ei taipaks, mis tööd ma teen, vaid ka õpiksid ise neid

soodsaid investeringuid otsima. Ma leian, et ükskõik mis ametit nad tulevikus pidama ei hakkaks (isegi kui neist ei saa fondijuhte, milleks ma neid iga hinna eest ka tagant ei kihuta), on neil kindlasti tarvis õppida, kuidas osa oma teenitud tulust investeerida.

Aga nagu ma Benile ütlesin, selle asja juures on konks. Konks on selles, et te peate ära kuulama pika jutu, peate aega varuma, et seda juttu endale selgeks teha, ja mis kõige olulisem – te peate ka päriselt *uskuma*, et see jutt vastab tõele. See lugu lõpeb õigupoolest isegi maagilise valemiga, mis võib teid ajapikku rikkaks teha. Ma ei naljata. Kui te ei usu, et see maagiline valem teid rikkaks teeb, siis paraku ei teegi. Kui te aga usute seda lugu, mida ma teile rääkima hakkam – päris tõesti usute –, siis on teil juba valida, kas teenida raha selle valemiga või ilma. (Valem võtab oluliselt vähem aega ja säästab töövaeva, andes enamikule inimestele ka paremaid tulemusi, aga te võite ühe või teise tee kasuks otsustada alles siis, kui olete lugemisega lõpule jõudnud.)

Hea küll, ma tean, mida te nüüd mõtlete. Mis *usuvärk* see siis nüüd on? Kas me räägime siin uuest religioonist või on see mõni „Peeter Paan“ või „Võlur Oz“? (Ma ei hakka üldse juttu tegema mingist klaaskuulis nõiast, kes ajab mulle ikka veel hirmu nahka, ega lendavatest ahvidest – peamiselt sellepärast, et neil

pole mu looga vähimatki pistmist.) Ja mida *rikkaks* saamine siin õige peaks tähendama? Kas mingi raamat saab päriselt õpetada, kuidas rikkaks saada? See ei kõla loogiliselt. Kui saaks, siis oleksid kõik juba rikkad. Eriti käib see niisuguste raamatute kohta, mis pakuvad maagilisi valemmeid. Kui kõik teavad maagilist valemit, aga kõik ei saa olla rikkad, siis see valem üsna varsti enam ei tööta.

Aga ma ütlesin teile, et see on pikk jutt. Ma alustan nüüd algusest. Mu lastele ja enamikule teistele on see kõik valdavalt uus. Sest täiskasvanud, isegi kui nad arvavad, et teavad investeerimisest juba nii mõndagi, isegi kui nad on käinud ärikolledžis ja isegi kui nende töö on teiste inimeste raha haldamine, on õppinud enamjaolt valesti. Ja valesti on nad õppinud algusest peale. Väga vähesed usuvad päriselt seda juttu, mida ma nüüd rääkima hakkan. Ma tean seda, sest kui nad usuksid – kui nad päris tõesti usuksid –, siis oleks edukaid investoreid palju rohkem. Aga neid on vähe. Mina usun, et saan teile (ja kõigile oma lastele) õpetada, kuidas olla edukas investor. Nii et alustagem.