

Мери Бъфет, Дейвид Кларк

ДАОТО НА УОРЪН БЪФЕТ

**СЕНТЕНЦИИ НА ЛЕГЕНДАРНИЯ
АМЕРИКАНСКИ БИЗНЕСМЕН, КОИТО РАЗКРИВАТ
ТАЙНИТЕ НА НЕГОВИЯ УСПЕХ**

София, 2013

Преводът е направен по изданието:
Mary Buffett and David Clark
THE TAO OF WARREN BUFFETT
WARREN BUFFETT'S WORDS OF WISDOM
SCRIBNER

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © 2006 by Mary Buffett and David Clark

© Камен Костов, превод, 2013
© Издателство „Изток-Запад“, 2013

ISBN 978-619-152-326-9

Мери Бъфет
Дейвид Кларк

ДАОТО НА УОРЪН БЪФЕТ

*Сентенции на легендарния
американски бизнесмен, които
разкриват тайните на
неговия успех*

Превод от английски
Камен Костов



*На нашия голям приятел
и колега бѣфетолог Боб Айзенбѣрг*

СЪДЪРЖАНИЕ

ДА СТАНЕШ И ДА ОСТАНЕШ БОГАТ	11
БИЗНЕС.....	43
УЧИТЕЛИТЕ НА УОРЪН.....	65
ОБРАЗОВАНИЕ.....	75
РАБОТНОТО МЯСТО	81
АНАЛИЗАТОРИ, КОНСУЛТАНТИ, ПОСРЕДНИЦИ – ЩУРОТИИ, КОИТО ТРЯБВА ДА ИЗБЯГВАМЕ	97
ЗАЩО ДА НЕ ДИВЕРСИФИЦИРАМЕ.....	107
ДИСЦИПЛИНА, БЛАГОРАЗУМИЕ И ТЪРПЕНИЕ.....	115
ПАЗИ СЕ ОТ БЕЗРАЗСЪДСТВОТО НА АЛЧНОСТТА.....	125
КОГА ДА ПРОДАВАШ И КОГА ДА СИ ТРЪГНЕШ	135

ГРЕШКИ, ОТ КОИТО ДА СЕ ПАЗИТЕ.....147

ТВОЯТ КРЪГ НА КОМПЕТЕНТНОСТ.....153

ЦЕНАТА, КОЯТО ПЛАЩАТЕ.....169

**ДЪЛГОСРОЧНАТА ИКОНОМИЧЕСКА
СТОЙНОСТ Е ТАЙНАТА ЗА
ВЪЗПОЛЗВАНЕТО ОТ КРАТКОСРОЧНИТЕ
ПРИЩЕВКИ НА ФОНДОВАТА БОРСА.....181**

УВОД

В продължение на дванайсет години – от 1981 до 1993 г. – бях снаха на Уорън Бъфет, най-успешния инвеститор, а в момента най-големия филантроп на света.

Скоро след като се омъжих за Питър, син на Уорън, и дълго преди светът извън „Уолстрийт“ да чуе за Уорън, посетих семейството им в Омаха. Докато бях там, се запознах с малобройна група предани ученици на неговата инвеститорска мъдрост, които наричаха себе си бѳетолози. Един от тях, Дейвид Кларк, пазеше тетрадки с мъдрости на Уорън за инвестирането, които беше записвал педантично, и бяха безкрайно увлекателно четиво. Тетрадките на Дейвид станаха основата, върху която по-късно двамата с него написахме най-продаваните книги на тема инвестиции: „Бѳетология“, „Упражнения по бѳетология“ и „Новата бѳетология“, които вече са издадени на десет езика, включително на китайски и на руски.

От всичките тетрадки на Дейвид предпочитам една, която съдържаше много от най-мъдрите афоризми на Уорън – изключително забавно четиво, защото те карат да размишляваш. По-късно установих, че за бѳетолозите тези афоризми са като учението на даоистки

мъдрец – колкото повече размишлява върху тях един ученик, толкова повече му се разкрива техният смисъл.

С течение на времето и аз започнах да колекционирам афоризмите, които Уорън споделяше с нас в семейна обстановка или на обществени събития, в които участваха много бизнес светила. На тези събития Уорън понякога вземаше думата и отговаряше на въпроси като учител, който възнаграждава търпението на своите ученици с висша мъдрост.

Колкото повече слушах Уорън, толкова повече неща научавах – не само за инвестирането, но и за бизнеса и живота. Неговите афоризми се запечатват в съзнанието. Често се улавям да ги цитирам, за да подчертая нещо важно, или си ги припомням като предупреждение, за да не допусна грешка, увлечена от бурния ентузиазъм на бичия пазар.¹ Помагали са ми дори да се науча върху какви компании да съсредоточавам вниманието си и кой е най-добрият момент да инвестирам в тях.

Съхранявайки даоисткия дух на учението на Уорън, с Дейвид ни хрумна, че ще е забав-

¹ Пазар, при който цените се покачват или се очаква да се покачат. Инвеститорите и търговците имат положително отношение към този пазар, понеже цените растат. Бичи пазар може да се получи в резултат на икономическото възстановяване на икономическия бум. Най-продължителният и известен бичи пазар е от 1990 г. Тогава американските капиталови пазари нарастват с най-бързо темпо. (Всички бележки под линия са на преводача.)

но да създадем „Даото на Уорън Бъфет“ с най-поучителните по наша преценка афоризми на Уорън за инвестирането, управлението на бизнеса, избора на кариера и преследването на успех в живота. Тези думи ни бяха верни приятели през годините, докато си проправяхме път в живота, в бизнеса и в стремежа ни към печелившо инвестиране. Включихме и нашите бѐфетоложки тълкувания, за да осмислим казаното и да отворим вратата към по-нататъшно проучване на скрития и изящен смисъл на афоризмите.

Надявам се, че тази книга ще обогати вашия свят, като го направи по-доходоносно и приятно място за инвестиране, работа и живот.

**ДА СТАНЕШ
И ДА ОСТАНЕШ БОГАТ**



1.

Правило № 1: НИКОГА НЕ ГУБИ ПАРИ

Правило № 2: НИКОГА НЕ ЗАБРАВЯЙ

ПРАВИЛО № 1

Голямата тайна на забогатяването е да направиш така, че парите ти да ти носят печалба, и с колкото по-голяма сума започнеш, толкова по-добре. Един пример: 100 000 долара, трупаци лихва от 15 % в течение на двайсет години, ще нараснат на 1 636 653 долара през двайсетата година, което прави приход от 1 536 653 долара. Но да речем, че изгубиш 90 000 долара от първоначалния си капитал, още преди да си започнал, и можеш да инвестираш само 10 000 долара. Тогава твоята инвестиция ще нарасне само на 163 665 долара за двайсет години с печалба от 153 665 долара. Тази сума е далеч по-малка. Колкото по-голяма сума изгубиш, толкова по-малко пари ще спечелиш в бъдеще. Уорън никога не забравя това. Тъкмо поради тази причина той продължава да кара стар фолксваген бръмбар – дълго след като е станал мултимилionер.

2.

НАПРАВИХ ПЪРВАТА СИ ИНВЕСТИЦИЯ
НА ЕДИНАЙСЕТ ГОДИНИ. ДОТОГАВА
СИ ГУБЕХ ВРЕМЕТО

Добре е да откриеш призванието си в ранна възраст, а в сферата на инвестициите това ти осигурява несравними възможности да натрупаш пари от лихви, за да работиш. Когато си млад, не е моментът да рискуваш – предстои ти много време, през което се очаква да печелиш от мъдри решения.

Акциите, които Уорън закупи на единайсетгодишна възраст, били на петролната компания „Сити Сървисиз“. Купил три акции по 38 долара, които паднали до 27 долара. Той издържал обаче и след възстановяването ги продал за 40 долара акцията. Малко след това акциите скочили до 200 долара едната и той научил своя първи урок в инвестирането – търпение. Добрите неща се случват на този, който изчаква – ако е направил точния избор.

3.

*НИКОГА НЕ СЕ СТРАХУВАЙ ДА ИСКАШ
ПРЕКАЛЕНО МНОГО, КОГАТО ПРОДАВАШ,
И ДА ПРЕДЛАГАШ ПРЕКАЛЕНО МАЛКО –
КОГАТО КУПУВАШ*

Уорън разбира, че хората изпитват неудобство да поискат прекалено висока цена, когато продават или да предложат прекалено ниска цена, когато купуват. Никой не би желал да го помислят за алчен или за сметкаджия. Простичко казано, в света на бизнеса от това колко ще получиш при една продажба или колко ще платиш при една покупка зависи дали печелиш или губиш пари и колко богат си накрая. Започне ли пазаренето, можеш да свалиш цената, на която продаваш, или да предложиш повече за нещо, което купуваш, но обратното е невъзможно.

Уорън се е оттеглял от много сделки, защото не отговарят на вижданията му за цена. Може би най-известният пример е сделката с „Кепитъл Ситиз“ за Ей Би Си. Уорън поискал по-голям дял от компанията срещу парите си, отколкото „Кепитъл Ситиз“ били готови да отстъпят и той се оттеглил. На другия ден „Кепитъл Ситиз“ отстъпили и му дали дела, който искал. Поискай и може би ще получиш, но ако не поискаш...

4.

*НЕ МОЖЕШ ДА НАПРАВИШ
ДОБРА СДЕЛКА С ЛОШ ЧОВЕК*

Лошият човек си е лош човек, а с един лош човек никога няма да направиш добра сделка. Светът е пълен с достатъчно добри и честни хора, така че да имаш работа с безчестни хора е чиста глупост. Достатъчно е да си зададеш въпроса: „Имам ли доверие на този човек?“, за да напуснеш моментално масата за преговори и да потърсиш по-честна компания, с която да правиш бизнес. Човек не би желал да се съмнява дали парашутът му ще се отвори, когато му предстои да скочи от самолета, както не би желал да се съмнява в почтеността на човек, с когото му предстои да влезе в делови отношения. Ако сега не му вярваш, и по-късно няма да му вярваш. Тогава защо е нужно изобщо да му се доверяваш?

Уорън научил този урок, когато бил в борда на директорите на „Соломон Брадърс“. Въпреки съветите на Уорън управителите на инвестиционна банка „Соломон“ продължили да поддържат делови отношения с медийния магнат Робърт Максвел, чиито финанси бяха толкова съмнителни, че прякорът му беше „чешкият ментарджия“. След преждевременната смърт

на Максвел „Соломон“ преживя огромни трудности, докато възстанови парите си.

Правилото е просто: почтените хора са предразположени да спазват договорените условия, непочтените хора са предразположени да не ги спазват. Най-добре е да не бъркаме едните с другите.

5.

*ГОЛЕМИТЕ ЛИЧНИ БОГАТСТВА В
ТАЗИ СТРАНА НЕ СА СЪЗДАДЕНИ
В ПОРТФОЛИОТО НА ПЕТДЕСЕТ
КОМПАНИИ. СЪЗДАДЕНИ СА ОТ ХОРА,
ИЗГРАДИЛИ УСПЕШЕН БИЗНЕС*

Ако направите проучване на най-богатите американски семейства, ще установите, че почти всички без изключение са забогатели чрез някакъв необикновен бизнес. Семейство Хърст е натрупало богатство с издателска дейност, семейство Уолтън с търговия на дребно, семейство Ригли с дъвки, семейство Марс с бонбони, семейство Гейтс със софтуер, а семействата Куърс и Буш с пивоварство. Списъкът може да продължи до безкрай и почти всеки път без изключение, когато някои от тези семейства са криввали от своя преуспяващ бизнес, направил ги удивително богати, са претърпявали финансови загуби – както „Кока-кола“ при опита си да влезе в киноиндустрията.

Ключът за успеха на Уорън е, че е успявал да установи точно кои са икономическите характеристики на един успешен бизнес – бизнес с дълготрайни конкурентни предимства, които задържат вниманието на потребителите. Когато помислим за дъвка, се сещаме за „Ригли“;

когато помислим за магазин за евтини стоки, се сещаме за „Уол-Март“, а когато помислим за студена бира, се сещаме за „Куърс“ или „Бъд-уайзър“. Именно това е причината за икономическата им мощ. Уорън е разбрал, че поради късогледата си природа понякога фондовата борса грубо подценява тези чудесни бизнеси, и когато това се случи, той издебва момента и закупува толкова акции, колкото има възможност. Неговата компания „Бъркшър Хатауей“ е колекция от някои от най-успешните бизнеси в Америка – до един свръхпечеливши и закупени в моменти, когато „Уолстрийт“ ги е пренебрегвал.

6.

*НЕВЪЗМОЖНО Е ДА СЕ ОТКАЖЕШ
ОТ ПОДПИСА СИ ПОД ЕДИН ДОГОВОР,
ЗАТОВА ОБМИСЛИ ВСИЧКО, ПРЕДИ ДА
ГО ПОДПИШЕШ*

Уорън е разбрал, че подпишеш ли веднъж, сделката е сключена. Не можеш да върнеш нещата и да премислиш отново дали сделката е добра или лоша. Затова обмисли всичко, преди да подпишеш. По-лесно е да се каже, отколкото да се направи, защото пъхнат ли хартията под носа ни, здравият разум често ни напуска, бързайки да сключим сделката. Преди да подпишете един договор, си представете всичко, което би могло да се обърка – защото такива неща се случват често. Пътят на добрите намерения е по-погрешен с неприятности, които могат да се предвидят. Дългото и задълбочено обмисляне преди да направите решителната крачка ще ви спести дългите и мъчителни размишления за сполетелите ви неприятности, след като сте поставили своя подпис.

Уорън забравил да добави клауза за забрана на конкуренцията в договора с осемдесет и девет годишната Роуз Блъмкин, когато закупил нейния мебелен търговски център „Небраска“ в Омаха. След няколко години Мисис Би се

ядосала как вървят нещата в магазина и открила нов магазин на отсрещния тротоар, като откраднала огромно количество търговски операции от „Небраска“. След продължилата няколко години ожесточена конкуренция Уорън се признал за победен и се съгласил да купи новия магазин за 5 милиона долара. Този път я накарал да подпише споразумение за забрана на конкуренцията, и добре че го направил, тъй като тя продължила да се занимава с бизнес до 103-годишната си възраст.

7.

ПО-ЛЕСНО Е ДА СТОИШ ДАЛЕЧЕ ОТ
НЕПРИЯТНОСТИТЕ, ОТКОЛКОТО ДА СЕ
ИЗМЪКНЕШ ОТ ТЯХ

Далеч по-лесно е да избегнете изкушението да нарушите закона, за да направите лесни пари, отколкото да се справите с последиците, ако ви хванат. За да избегнете неприятностите, просто постъпете правилно в точния момент. За да се измъкнете от неприятност, ще ви трябват много пари и много юридически умения, а дори и тогава може да лежите дълго зад решетките.

Уорън научил този урок, когато едва не загубил цялата си инвестиция от 700 милиона долара във фирмата от „Уолстрийт“ „Соломон Брадърс“. Банката на федералния резерв била на косъм от закриване на цялата фирма заради незаконните ѝ борсови операции с акции, извършени от търговец, който се опитал да направи бързи пари. Какво им е струвало да се измъкнат от неприятностите? Работните места на някои от най-високопоставените им борсови брокери, работните места на председателя и на главния изпълнителен директор и милиони за адвокатски хонорари, глоби, съдебни дела и бизнес загуби. Би било много по-лесно и далеч по-изгодно, ако бяха стояли далече от неприятностите от самото начало.

8.

ИНВЕСТИРАЙ ТАКА, КАКТО СЕ ЖЕНЯТ
КАТОЛИЦИТЕ: ЗА ЦЯЛ ЖИВОТ

Според Уорън ако разглеждате дадено инвестиционно решение от позицията, че никога няма да можете да го отмените, със сигурност ще си свършите домашната работа, преди да направите решителната крачка. Не бихте се впуснали в един брак, без да направите необходимите проучвания (периода на срещите), без да го обсъдите със съветниците си (приятелите по чашка) и без да го обмислите дълго и задълбочено... нали така? По същия начин не би трябвало да правите дадена инвестиция, без да познавате достатъчно компанията и без да сте сигурни, че я разбирате. Но всъщност *животът* е, който прави парите. Замислете се за това: през 1973 г. Уорън инвестирал 11 милиона долара в „Уошингтън Поуст Къмпани“ и до ден днешен е женен за тази инвестиция, а за трийсет и трите години, през които е с нея, тя е нараснала до 1,5 милиарда долара. Решителността, с която следватے избрания курс, може да ви донесе баснословни печалби, стига от самото начало да сте направили правилния избор.

*„УОЛСТРИЙТ“ Е ЕДИНСТВЕНОТО МЯСТО,
КЪДЕТО ХОРАТА ПРИСТИГАТ С РОЛС-
РОЙС, ЗА ДА ПОЛУЧАТ СЪВЕТИ ОТ ТЕЗИ,
КОИТО ИДВАТ НА РАБОТА С МЕТРОТО*

На Уорън винаги му се е струвало странно, че изключително успешни и интелигентни бизнесмени, прекарали живота си в правене на огромни пари, се вслушват в инвестиционните съвети на борсови агенти, прекалено бедни, за да се вслушат в собствените си съвети. Ако съветите им са толкова благородни, защо всички те не са богати? Може би защото не забогатяват от съветите си, а от комисионата, която получават от вас? Човек трябва да се пази от хора, на които им се налага да използват вашите пари, за да ви направят богати, особено след като колкото повече неща ви продават, толкова повече пари печелят. В повечето случаи тяхното намерение е да използват парите ви, за да забогатеят. Ако загубят парите ви? Тогава просто се оттеглят и намират някой друг, за да му продадат съветите си.

Уорън е толкова силно възмутен от същинските интереси на „Уолстрийт“, че отказва дори да поглежда бизнес прогнозите, които неговите анализатори стъкмяват, защото, независимо от естеството на бизнеса, прогнозите са неизменно прекалено розови.

ЩАСТИЕТО НЕ Е В ПАРИТЕ

Уорън никога не бърка богатството с щастие-ето. Говорим за човек, който до ден днешен се мотае със същите хора, с които е общувал в гимназията и живее в същия квартал, където е израснал. Парите не са променили същността му. Веднъж студенти го помолили да даде дефиниция за успеха и той отговорил, че успехът е да си обичан от хората, които се надяваш, че те обичат. Може да сте най-богатият човек на света, но без любовта на семейството и приятелите сте и най-бедният.

11.

*НЕОБХОДИМИ СА ДВАЙСЕТ ГОДИНИ,
ЗА ДА ИЗГРАДИШ РЕПУТАЦИЯ, И ПЕТ
МИНУТИ, ЗА ДА Я ЗАГУБИШ. АКО СЕ
ЗАМИСЛИТЕ НАД ТОВА, ЩЕ ПОСТЪПВАТЕ
ПО РАЗЛИЧЕН НАЧИН*

Една неразумна постъпка и съпътстващите я злонамерени отзиви в пресата могат мигновено да унищожат нечия добра репутация, градена цял живот. Най-добре е да не правите нищо, което знаете, че е нередно, защото, ако ви хванат, цената, която ще трябва да платите, може да е по-голяма, отколкото сте в състояние да си позволите. Това кредо Бъфет набивал в главите на децата си от малки.

Когато се разразил счетоводният скандал със застрахователния гигант „Америкън Интърнашънъл Груп“, Бъфет казал на своите мениджъри: „Настоящото разследване на застрахователната индустрия потвърждава безапелационността на посланието, което ви изпращам редовно в своя меморандум два пъти в годината: „Бъркшър“ може да си позволи да загуби пари, дори много пари, но не може да си позволи да загуби репутацията си, дори частица от нея... В дългосрочен план ще имаме такава репутация, каквато заслужаваме. Има предостатъчно

пари, които могат да се направят в средата на игрището. Няма нужда да се играе по ръба.“

„Уолстрийт“ е претъпкан с паднали гиганти, които са позволили на алчността да им попречи да направят правилна преценка и не са се вслушали в този съвет.

12.

ФОНДОВАТА БОРСА, СЪЩО КАТО ГОСПОД,
ПОМАГА НА ОНЕЗИ, КОИТО СИ ПОМАГАТ
САМИ. ЗА РАЗЛИКА ОТ ГОСПОД ОБАЧЕ НЕ
ПРОЩАВА НА ОНЕЗИ, КОИТО НЕ ЗНАЯТ
КАКВО ПРАВЯТ

Фондовата борса съществува, за да ви направи богати, ако знаете какво правите. Но ако не знаете какво правите, ще ви докара до просешка тояга без капка милост. Невежеството, примесено с алчност, е основната причина за финансовите катастрофи. През 1969 г., в кулминационната фаза на бичия пазар, Уорън преценил, че акциите са с прекалено завишени цени и се оттеглил напълно. Докъм 1973–1974 г. фондовата борса се преобърнала изцяло и акциите се продавали на ниски цени. Уорън ги изкупил с апетита на „огладнял за секс човек наред харем, пълен с красиви жени“, както се описал самият той. Много от тези красавици му помогнали да стане милиардер.

Колкото до инвеститорите, които останали на борсата, след като Уорън се оттеглил през 1969 г., мнозина от тях загубили и ризите от гърба си, когато през 1973–1974 г. тя рухнала и станало невъзможно да възстановят парите си – а за да купуваш акции, са нужни пари. Наистина помага, ако знаете какво правите.

13.

*НЕ СЕ ОПИТВАМ ДА ПРЕСКАЧАМ
ДВУМЕТРОВИ ОГРАДИ; ОГЛЕЖДАМ СЕ ЗА
НЯКОЯ ТРИЙСЕТСАНТИМЕТРОВА, КОЯТО
МОГА ДА ПРЕКРАЧА*

Уорън не си поставя непостижими цели. Не се опитва да направи удар винаги. Изчаква удобния момент и залага на сигурно – компании с продукти, които не трябва да се променят, бизнес, който ще го има и след два-сет години, продаван на цена, която прави икономически целесъобразно закупуването дори на цялата компания. За негов късмет, краткосрочните приоритети на фондовата борса често пренебрегват дългосрочните икономически перспективи на даден бизнес, което означава, че борсата често поставя неточна цена на добър бизнес. Уорън разчита на простички неща и оставя предсказанията и заплетените инвестиционни стратегии на момчетата от „Уолстрийт“.

По време на срива на фондовата борса през 1973–1974 г. можеха да се купят акции на „Огилви енд Матер“, една от най-сериозните рекламни агенции в света, на цена 4 долара за акция при печалба от 0,76 долара на акция, т.е. при коефициент цена/печалба 5. Уорън закупи огромно количество акции по време на срива

и продаде целия пакет много години по-късно при годишна норма на възвръщаемост, по-висока от 20%. Някои инвестиции са наистина толкова елементарни!

*ВЕРИГИТЕ НА НАВИКА СА ТВЪРДЕ ЛЕКИ
ДА ГИ УСЕТИШ, ДОКАТО НЕ СТАНАТ
ПРЕКАЛЕНО ТЕЖКИ ДА ГИ СЧУПИШ.*

Тук Уорън цитира английския философ Бърtrand Ръсел, защото думите му са подходящо описание на коварната природа на навиките, характерни за лошия бизнес, които човек не забелязва, докато не стане прекалено късно. Един от тях е съкращаването на разходите, след като бизнесът ви е изпаднал в беда, което би трябвало да се направи далеч преди това да се случи. Бизнес, който си позволява излишни разходи във времена на изобилие, ще западне, когато нещата се влошат. Склонността на човек да се самозалъгва говори също така много за управление, което води преди всичко до натоварване на бизнеса с разходи. Най-добре е съзнателно да контролирате накъде ви тласкат вашите склонности. Ако посоката не ви харесва, време е да промените курса, преди корабът ви да потъне в море от неприятности.

Тъкмо това се случи с Уорън вследствие на инспирираната от Бенджамин Греъм инвестиционна стратегия за закупуване на борсови сделки, които се продаваха под балансовата стойност, независимо от естеството на дълго-

срочния икономически фундамент на компанията. През 50-те и 60-те години Уорън умее да го прави с голям успех. Но продължил да действа по същия начин дълго време след като вече не било рентабилно – веригите на навика били твърде леки, за да ги усети. Когато в края на седемдесетте години най-после се събудил и осъзнал факта, че е настъпил краят на стратегията на Грeъм, преминал към стратегия на закупуване на необичайни бизнеси на разумни цени, които след това задържал продължително време, давайки по този начин възможност на бизнеса да нарасне по стойност. Със старата стратегия направил милиони, а с новата – милиарди.

15.

*ДА СЕ ОЖЕНИШ ЗА ПАРИ ВЕРОЯТНО
Е ЛОША ИДЕЯ ПРИ ВСЯКАКВИ
ОБСТОЯТЕЛСТВА, НО Е АБСОЛЮТНА
ГЛУПОСТ, АКО ВЕЧЕ СИ БОГАТ*

Мъдрият знае, че ако се ожениш за пари, ще трябва да печелиш всяка стотинка една по една. Така че, ако вече сте богат, защо ви е да работите толкова изтощително? По-лесно е да се ожените по любов и да направите парите по-късно. Тъкмо така постъпват Уорън и съпругата му Сузи – те откриват любовта и след това се заемат да направят състояние. Плюс това двойка, която прави пари заедно, често е двойка, която остава заедно. А ако се разделят, поне ще имат купища пари, за които да водят битки. (Уорън не казва нищо за мъдростта на развода.)