

Предисловие

Мой богатый папа говорил:

«Твое *богатство*, твоя *энергия* и твоё *счастье* возрастают вместе с твоей способностью к общению с людьми».

Роберт Кийосаки

Совет бедного папы

Когда я возвратился с войны во Вьетнаме, нужно было принять решение, чьему же совету мне следовать. Идти по стопам моего богатого папы или по стопам моего бедного папы? Мой родной отец сказал: «Ты должен опять пойти учиться и получить степень магистра». Когда я спросил его, почему, он ответил: «Так ты получишь более высокий ГС рейтинг и более высокую зарплату». Тогда я спросил: «А что такое ГС рейтинг?»

И отец пустился объяснять, что ГС означает «государственная служба» и что более высокое академическое образование способствует получению более высокого ранга на государственной службе, а это — более высокая зарплата. Я все еще состоял в рядах корпуса морской пехоты США, и идея перехода из одного государственного учреждения в другое государственное учреждение *не* имела для меня большой притягательности. Мне нравилась служба в корпусе морской пехоты, но не нравилось то, как правительство повышало в чинах, руководствуясь выслугой лет, формальным образованием, сроком пребывания в должности и другими подобными показателями и совершенно не считаясь с индивидуальными заслугами.



Я повидал немало некомпетентных офицеров, которые продвинулись по служебной лестнице значительно дальше своих компетентных ровесников лишь потому, что были великими приспособленцами, а не великими лидерами.

Совет моего отца вернуться к учебе только затем, чтобы снова поступить на государственную службу, но с более высокой шкалой заработка, не взволновал моей души. Я искал благоприятной возможности продвинуться вперед, основываясь скорее на *моих финансовых*, а не *академических достижений* и государственном окладе. Я определенно не хотел потратить оставшуюся часть своей жизни на карьеру наемного служащего, зависящего от той системы, которая указывала, сколько я могу зарабатывать, какими должны быть мои прибыли, кто является старшим надо мной, когда я могу уйти на пенсию и сколько смогу иметь денег.

Совет богатого папы

Когда я сказал моему богатому папе, что решил идти по его стопам и вступить в мир бизнеса, он *не* стал убеждать меня идти опять учиться. Он сказал: «Если ты хочешь вступить в мир бизнеса, то сначала должен научиться продавать».

«Научиться продавать? — спросил я. — Но я хочу стать предпринимателем. Я хочу стать таким, как вы. Хочу владеть большим бизнесом и иметь множество работающих на меня людей. Я хочу инвестировать средства в недвижимость и владеть землей и огромными зданиями. Я не хочу быть торговым агентом».

Богатый папа лишь рассмеялся над моей наивностью.

«Чему вы смеетесь? — спросил я. — Что общего имеет продажа с построением бизнеса, управлением людьми, наживанием денег и инвестированием?»

Богатый папа опять засмеялся и ответил: «Все».



Изменение ментальной установки

Из книги «Богатый папа, бедный папа» читатели знают, что я рос в семье образованных людей. И предполагалось, что и мы, дети, также будем стремиться получить степени магистров или даже докторов наук.

В то время как к людям с высокими академическими степенями в нашей семье питали величайшее уважение, торговый агент находился на другом конце социального спектра. В этой семье интеллектуалов торговые агенты находились на самом дне подсознательных базовых представлений. Когда мой богатый папа проинформировал меня, что мой первый шаг при вступлении в мир бизнеса — стать торговым агентом, в моем теле, разуме и душе тут же пробудилось отвращение, которое питали члены моей семьи к коммивояжерам. И если я собирался последовать совету богатого папы, то необходимо было произвести радикальное изменение в моем отношении к купле-продаже и стать торговым агентом.

Жестянщики

Много лет назад Голливуд выпустил на экран фильм под названием «Жестянщики». Это фильм о коммивояжерах, которые ходили от одной двери к другой, продавая алюминиевую наружную обшивку для домов. Когда я смотрел этот фильм, то не мог смеяться, несмотря на то что это был очень забавный фильм. Я не мог смеяться, потому что этот фильм был отражением реальной жизни.

Как-то, когда я учился в средней школе, мои мама и папа впустили в дом двух таких жестянщиков. Эти двое уселись с моими родителями за кухонным столом и начали предлагать свой товар. А приблизительно через час эти двое торговых агентов уже имели подписанный контракт.



Мама выписала депозитный чек, один из коммивояжеров встал, пожал руки моим родителям и пошел к своей машине. Торговая сделка состоялась.

А затем мы услышали странный звук — скрежет и треск дерева. Папа, мама, второй агент, мой брат и я выбежали из дому и сбежали со ступенек. У подножия лестницы стоял жестянщик, который перед тем подходил к машине. Оказывается, он достал из кузова лом и теперь с его помощью выламывал часть нашего дома.

Мои родители лишились дара речи. По их лицам было видно, что они в полном шоке и не верят своим глазам.

Наконец мой отец спросил: «Что вы делаете?!»

«Не беспокойтесь, мистер Кийосаки, — ответил жестянщик, державший лом. — Мы всего лишь начинаем работу».

Второй коммивояжер подошел к машине и вытащил из нее одну секцию алюминиевой обшивки, и оба работника приколотили ее поверх выломанной части нашего дома. «Ну вот, — сказал один из жестянщиков. — Работа начата. Когда мы получим оставшуюся сумму оплаты, мы вернемся и закончим эту работу». После чего оба работника вскочили в свои машины и укатили.

На протяжении нескольких месяцев этот угол нашего дома оставался поломанным и выставленным напоказ, слегка прикрытый приколоченным к нему неровным куском алюминиевой обшивки. Мои родители были очень расстроены, они постоянно ссорились и потеряли сон в течение тех месяцев, пока пытались избавиться от этого контракта и вернуть свои деньги. Они требовали, чтобы этот угол дома был приведен в порядок. Помню, как моя мама сказала мне: «Если у твоего отца случится сердечный приступ и он умрет из-за того, через что заставили его пройти эти два коммивояжера, я никогда им этого не прощу». Я тоже был очень обеспокоен состоянием здоровья отца.



Жестянщики так никогда и не вернулись. После полу-года яростных телефонных звонков моих родителей компания по изготовлению алюминиевых наружных обшивок наконец-то возвратила контракт с грифом «аннулировано» на заглавном листе. И хотя мои родители избавились от этого контракта, компания отказалась вернуть депозит или укрепить тот угол нашего дома, где висела алюминиевая обшивка. Поэтому борьба продолжалась. Видя перед глазами на протяжении многих месяцев эти печальные останки инцидента, наш сосед как-то подошел, сорвал обшивку и починил то, что было разрушено ломом. С тех пор и поныне все, что мои родители могли сказать обо *всех* коммивояжерах, было приблизительно следующее: *все* коммивояжеры мерзавцы, плуты, лентяи, лжецы, люди, лишённые понятий этики, оппортунисты, бездельники и многое другое в том же роде.

А спустя лет десять после того случая с жестянщиками мой богатый папа предложил мне обучиться тому, как стать профессиональным коммивояжером. Пока богатый папа беседовал со мной, у меня в голове вертелась только одна мысль: «Как я скажу своему родному отцу, что собираюсь обучиться на жестянщика?»

Самый лучший совет, который я когда-либо получал

Когда молодые люди спрашивают у меня, что им следует делать, чтобы начать свою карьеру в бизнесе, я предлагаю им тот же самый совет, который дал мне богатый папа. Я советую им получить работу в сфере продажи. Я говорю им, что совет моего богатого папы устроиться на такую работу, где есть формальная программа обучения навыкам продавать, был самым лучшим из всех полученных мною советов.



Но молодые люди, вместо того чтобы увидеть мудрость этого совета, часто задают мне тот же вопрос, который и я когда-то задавал моему богатому папе, а именно: «Но у меня есть диплом об окончании колледжа. Не следовало ли бы мне начать с менеджмента... а не с продаж?»

Когда я слышу такое, то тут же рассказываю им историю о жестянщиках и добавляю к этому точку зрения моего богатого папы. Относительно жестянщиков мой богатый папа сказал: «Мир заполнен жестянщиками. Их можно найти в любой профессии, не только в сфере купли-продажи. Жестянщики есть и в сфере образования, медицины, юриспруденции, политики и религии. Поэтому не оценивайте профессию, связанную с куплей-продажей, основываясь только на личном опыте общения с несколькими представителями этой области. Жестянщики являются жестянщиками, потому что они *не* хорошие коммивояжеры. Манипуляции, обман, давление, фальшивые улыбки *не* являются истинным обликом человека, занимающегося продажей. *Продажа — это общение.* Истинная продажа — это забота, выслушивание, решение проблем и обслуживание ваших собратьев».

Для богатого папы продажа означала умение преодолеть сомнения, страхи и недостатки и день за днем выходить из дому с одной-единственной мыслью — служить людям. Для него смысл слова «продавать» заключался именно в этом. Он говорил: «Истинная продажа и общение с людьми — это не то, сколько вы продали или насколько велик ваш чек с комиссионными. Истинная продажа означает *влюбленность* в то, что продает ваша компания, или в сам процесс обслуживания и *сопереживание* желаниям, мечтам и потребностям ваших собратьев-потребителей».

Богатый папа верил в закон взаимодействия, то есть в Золотое Правило. Он знал, что ваша способность продавать измеряется не только размером чека с комиссион-



ными. Наоборот, он говорил: «Все время совершенствуй свою способность продавать и общаться с людьми. Твоя жизнь улучшится, если будешь использовать свое умение помогать другим». Он постоянно подчеркивал эту мысль: «Твое богатство, твоя энергия и твое счастье возрастают по мере совершенствования твоей способности общаться с людьми. Это твой самый важный навык в мире бизнеса и в жизни в целом. Продолжай совершенствовать свои навыки общения, используй их для улучшения жизни других, и тогда твоя жизнь тоже станет лучше».

Неважно, какой бизнес вы выбираете, способность общаться с людьми и продавать необходима для успеха.

Великие лидеры — это великие мастера общения

Для меня решающим доводом вступить в мир купли-продажи было подчеркивание богатым папой того факта, что великие лидеры всегда были великими мастерами общения. Он напомнил мне о силе геттисбергской речи Линкольна: «Этот человек выгодно продал идею о том, что война стоит той причины, из-за которой она была развязана». Богатый папа указывал на силу ораторских способностей Джона Ф. Кеннеди, продавшего народу идею о том, что мы могли бы запустить человека на Луну. Будучи очень религиозным человеком, богатый папа подчеркивал также спокойную силу таких людей, как мать Тереза, которая предлагала на продажу напоминание о нашей потребности быть сострадательными человеческими существами.

Он говорил: «Если ты мечтаешь когда-нибудь стать великим лидером в выбранной тобой области, продолжай работать над повышением своей способности продавать, поскольку это как раз то, что делает лидера великим. Это его или ее способность продать какую-нибудь идею, которая в корне изменит жизни людей и историю в целом».



Обучение продаже начинается

В 1974 году я покинул корпус морской пехоты США и устроился на работу в «Ксерокс корпорейшн». Я выбрал «Ксерокс», потому что эта компания имела прекрасную программу обучения купле-продаже. В сущности, эта программа является одним из товаров, который они выставляют на рынок. Но, какой бы хорошей ни была эта программа обучения продаже, настоящие уроки начались в офисе и на улицах.

Научиться продавать было одним из самых трудных дел, которые мне приходилось когда-либо делать. Я от природы застенчивый и замкнутый, и ужас, который испытывал каждый раз, когда стучался в чужую дверь, превосходил тот ужас, через который я прошел во Вьетнаме. Я ненавидел страх и тошноту, испытываемые мной по утрам в течение двух лет. Я терпеть не мог говорить своему менеджеру по торговым делам, что у меня выдался очередной неудачный месяц, за который я ничего не продал. Я ненавидел смотреть на свой чек с комиссионными и осознавать, что, возможно, не смогу оплатить свои счета за этот месяц. Я ненавидел все, что было связано с обучением продаже, тем не менее это был наилучший метод обучения бизнесу. И я могу честно сказать, что сегодня мое богатство, сила и счастье непосредственно связаны с моей способностью продавать и общаться с людьми.

Почему книга «Собаки продаж» так важна

Блэйр Сингер был одним из моих лучших друзей на протяжении более чем двадцати лет. Он прекрасный собеседник, превосходный учитель и великолепный человек. Его книга «Собаки продаж» привносит искру юмора в эту часто сухую и серьезную тему. Когда мы с Блэйром



впервые в 1999 году начали обсуждение этой книги, то оба обратились к своим воспоминаниям, когда были коммивояжерами-новичками, сидевшими в торговом конференц-зале, заполненном всякого рода людьми, связанными с данной сферой бизнеса. Мы смеялись и подшучивали над разнообразием характеров тех, кто заседал в этом зале по утрам каждый понедельник в ожидании вдохновляющей речи нашего менеджера. Именно тогда Блэйр и отпустил эту шутку: «Пытаться научить чему-то это скопище коммивояжеров более безнадежная задача, нежели попытаться обучить полную комнату собак». И тогда-то он и выдвинул идею о том, чтобы действительно представить отдел продаж в какой-нибудь компании в виде помещения, заполненного собаками разных пород. Так родилась программа по обучению «Собаки продаж».

Я горжусь Блэйром Сингером как советчиком моего богатого папы и его книгой «Собаки продаж», являющейся частью серии книг «Советчики богатого папы». Если бы богатый папа был сегодня жив, он тоже очень гордился бы этим и был бы счастлив. Если бы он был сейчас здесь, то сказал бы вам: «Продолжайте совершенствоваться в умении продавать и общаться с людьми. Ваше *богатство*, ваша *сила* и ваше *счастье* возрастают по мере овладения этой способностью к общению».

Пожалуйста, читайте, получайте удовольствие и учитесь по этой книге. А затем — вперед к процветанию!

Роберт Кийосаки