



# ОГЛАВЛЕНИЕ

Выражение благодарности.....	3
Введение. Что отличает предпринимателей от всех остальных? .....	5
<b>Первый урок для предпринимателей от богатого папы</b> <i>Для того чтобы создать успешный бизнес, нужно сначала просто заняться каким-то бизнесом</i>	
Глава 1. В чем состоит различие между наемным работником и предпринимателем? .....	42
<b>Второй урок для предпринимателей от богатого папы</b> <i>Научитесь превращать неудачи в успех</i>	
Глава 2. Тупой и еще тупее становятся богатыми и еще богаче .....	68
<b>Третий урок для предпринимателей от богатого папы</b> <i>Научитесь видеть разницу между трудом и работой</i>	
Глава 3. Зачем работать бесплатно? .....	98
<b>Четвертый урок для предпринимателей от богатого папы</b> <i>Успех помогает вам видеть ваши ошибки</i>	
Глава 4. Разум улицы против разума школы .....	122
<b>Пятый урок для предпринимателей от богатого папы</b> <i>Процесс важнее цели</i>	
Глава 5. Поговорим о деньгах .....	156
<b>Шестой урок для предпринимателей от богатого папы</b> <i>Лучший ответ вы найдете в своем сердце, а не в голове</i>	
Глава 6. Три вида денег .....	190
<b>Седьмой урок для предпринимателей от богатого папы</b> <i>Миссия определяет все остальное .....</i>	225
Глава 7. Как перейти от малого бизнеса к большому бизнесу .....	226

---

<b>Восьмой урок для предпринимателей от богатого папы</b> <i>Придумайте бизнес, который будет делать нечто такое, чего не делает никакой другой бизнес</i>	
Глава 8. Что это за работа — быть главой бизнеса?.....	260
<b>Девятый урок для предпринимателей от богатого папы</b> <i>Не стремитесь к дешевым сделкам</i>	
Глава 9. Как находить хороших клиентов .....	284
<b>Десятый урок для предпринимателей от богатого папы</b> <i>Нужно знать, когда следует уйти</i>	
Глава 10. Резюме .....	322
Об авторе .....	331

Введение

# ЧТО ОТЛИЧАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОТ ВСЕХ ОСТАЛЬНЫХ?

Одним из самых тревожных дней своей жизни я считаю тот день, когда я оставил постоянную работу и официально стал предпринимателем. Я знал, что с этого момента у меня уже не будет регулярно выплачиваемой зарплаты, а также страховки на случай болезни. Не будет больше ни бюллетеней, ни оплачиваемых отпусков.

С этого дня мой устойчивый доход выражался цифрой «ноль». Страх из-за отсутствия постоянной зарплаты был одним из самых сильных, который мне когда-либо доводилось испытывать в жизни. Хуже всего было то, что я не знал, через какое время я снова начну получать устойчивый доход. Возможно, на это потребуются годы. В тот момент, когда я ушел с постоянной работы, я понял, почему так много наемных работников никогда не становятся предпринимателями. Все дело в страхе оказаться совсем без денег, без какого-либо гарантированного дохода, без постоянной зарплаты. Лишь очень немногие люди могут работать в течение длительного периода времени, не получая денег. И именно это качество отличает предпринимателей от всех прочих людей; можно сказать, что это одно из главных отличий — умение не терять голову и разумно действовать, не имея денег.

Но в тот же самый день, когда я остался без средств к существованию, мои расходы существенно возросли: как пред-

приниматель, я должен был арендовать офис, место на автостоянке, склад, купить себе стол и лампу, взять в аренду телефонный номер, оплачивать свои деловые поездки, номера в отелях, такси, обеды, копии документов, ручки, бумагу, скрепки, всякого рода бланки, почтовые расходы, брошюры и даже кофе, который я пью в перерывах между работой. Кроме того, я должен был нанять секретаря, бухгалтера, адвоката, аудитора, страхового агента и даже уборщицу. Раньше все это оплачивал мой наниматель. Я понял, как дорого я ему обходился, когда был наемным работником. Только теперь до меня дошло, что наемные служащие стоят своим нанимателям гораздо больше, чем та сумма, которая обозначена в их чеках на зарплату.

А отсюда вытекает еще одно различие между наемным работником и предпринимателем. Предприниматели должны знать, как тратить деньги, даже если у них совсем нет денег.

### ***Начало новой жизни***

В тот день, когда я официально уволился из компании, где прежде работал по найму, я был в городе Сан-Хуан в Пуэрто-Рико. Это случилось в июне 1978 года. В Пуэрто-Рико я присутствовал на церемонии чествования лучших работников в «Президент-клубе» компании «Херох». Сюда съехались люди со всего света.

Это было совершенно особенное собрание — праздник, который я никогда не забуду. Просто не верилось, что компания «Херох» способна потратить столько денег только на то, чтобы оказать почести своим лучшим торговым агентам. Но мне на этом празднике было невесело — для меня наступали трудные времена. На протяжении тех трех дней, пока продолжалось торжество, я думал только о том, что, уходя с работы, теряю стабильный заработок и социальную защищенность, которые раньше давала мне компания. Я ясно понимал, что, как только вся эта тусовка в Сан-Хуане завершится, я буду предоставлен самому себе. Я уже не вернусь на работу в офис

филиала компании в Гонолулу или еще в какое-нибудь подразделение «Херох».

Когда я покидал Сан-Хуан, наш самолет попал в какую-то аварийную ситуацию. При посадке в аэропорту Майами пилот попросил пассажиров пристегнуть ремни, втянуть головы и приготовиться к возможному удару. Я и без того находился в достаточно мрачном настроении, — ведь это был первый день, когда я стал независимым предпринимателем, — а теперь мне вдобавок предлагали приготовиться к смерти! Да, не очень хорошее начало для самостоятельного бизнеса!

Слава Богу, с самолетом ничего не случилось, и я спокойно долетел до Чикаго, где собирался сделать первую презентацию моих нейлоновых кошельков. Я прибыл в чикагский торговый центр с опозданием из-за задержки рейса, и тот клиент, с которым я предполагал встретиться, — представитель большой сети универмагов — ушел, не дождавшись меня. И опять я подумал: «Не очень-то удачно я начинаю свою карьеру предпринимателя. Если я не смогу повернуть эту сделку, то мой новый бизнес не принесет никакого дохода, я не получу денег и мне попросту нечего будет есть». А так как я всегда любил и люблю поесть, перспектива остаться без еды беспокоила меня больше всего остального.

### ***Существуют ли прирожденные предприниматели?***

— Рождаются ли люди предпринимателями или они становятся знатоками этого дела посредством обучения?

Когда я спросил богатого папу, что он думает об этом, он сказал:

— Вопрос о том, рождаются ли люди предпринимателями или специально обучаются этому делу, не имеет смысла. Это все равно, что задать вопрос, рождаются ли люди наемными работниками или становятся ими посредством обучения.

Затем богатый папа развил свою мысль:

— Люди поддаются обучению. Поэтому их можно научить как тому, чтобы они стали предпринимателями, так и тому,

чтобы они стали наемными работниками. Причина же того, почему наемных работников намного больше, чем предпринимателей, заключается в том, что наши школы учат молодых людей быть именно наемными работниками. Кроме того, большинство родителей постоянно твердят своим детям: «Иди в школу, чтобы потом получить хорошую работу». Мне ни разу не доводилось слышать, чтобы какой-нибудь родитель сказал: «Иди в школу, чтобы иметь возможность стать предпринимателем».

### ***Наемные работники — это новое явление***

Наемные работники — явление новое. В эпоху, когда в основе экономики лежало сельское хозяйство, то есть в аграрную эру, большинство людей были самостоятельными предпринимателями. Многие из них были крестьянами и работали на землях короля. При этом они не получали никакой зарплаты. Все было как раз наоборот: это крестьяне платили королю подать за право пользоваться его землей. К категории людей, которые не были крестьянами, относились ремесленники или лавочники, то есть, как назвали бы мы их сейчас, представители малого бизнеса. Это были мясники, пекари, жестянщики и т. п. Напоминание о том бизнесе, которым они занимались, теперь очень часто встречается в фамилиях их потомков. Вот почему сейчас так много людей носят фамилию Смит (в память об их предках — деревенских кузнецах), Бейкер (в память о тех, кто имел свою пекарню) и Фармер (их семейным бизнесом когда-то было земледелие). Но все они были самостоятельными предпринимателями, а не наемными работниками. Большинство детей, которые воспитывались в семьях предпринимателей, идут по стопам родителей и тоже становятся предпринимателями. И это еще раз доказывает, что все зависит от обучения.

Но когда наступила индустриальная эра, резко возросла потребность в наемных работниках. В ответ на это правительство задалось целью обеспечить массовое обучение де-

тей и заимствовало прусскую систему образования, которая и стала той моделью, на которой основано большинство систем школьного образования в современном Западной мире. Если вы изучите философию, на которой построена эта система, то увидите, что она ставила своей целью воспитывать солдат и наемных работников, то есть людей, которые четко следовали бы приказам и делали только то, что им говорят. Прусская система образования — это очень хорошая система, предназначенная для массовой подготовки наемных работников. В сущности, она составляет основу школьного образования.

### ***Самые известные предприниматели***

Вероятно, вы уже обратили внимание на то, что многие известные предприниматели не закончили даже средней школы. Среди них Томас Эдисон, создатель компании «General Electric»; Генри Форд, создатель «Ford Motor Company»; Билл Гейтс, создатель компании «Microsoft»; Ричард Брэнсон, создатель «Virgin»; Майкл Делл, создатель «Dell Computers»; Стивен Джобс, создатель «Apple Computers» и «Pixar», и Тед Тёрнер, основатель CNN. Естественно, есть и другие предприниматели, которые с отличием окончили школу, но мало кто из них столь же известен, как те, кого я назвал выше.

### ***Превращение наемного работника в предпринимателя***

Я хорошо знаю, что не был рожден предпринимателем. Мне нужно было этому учиться. Мой богатый папа провел меня через весь процесс, в ходе которого наемный работник становится предпринимателем. Для меня этот путь оказался весьма нелегким. Мне нужно было забыть очень многое из того, чему меня учили прежде, — и только после этого я смог усвоить те уроки, которые пытался мне преподать богатый папа.