

ОГЛАВЛЕНИЕ

Посвящение	3
Выражение благодарности.....	5
Введение. Почему я рекомендую заниматься сетевым маркетингом?	7
Глава 1. Что делает богатых богатыми?	11
Глава 2. Существует много способов разбогатеть.....	25
Глава 3. Ценность № 1: подлинное равенство благоприятных возможностей	45
Глава 4. Ценность № 2: бизнес, который дает образование, способное изменить всю жизнь	57
Глава 5. Ценность № 3: друзья, которые будут толкать вас вверх, а не тащить вниз.....	77
Глава 6. Ценность № 4: в чем сила сети?.....	99
Глава 7. Ценность № 5: развитие самого важного для бизнеса навыка.....	111
Глава 8. Ценность № 6: лидерство.....	135
Глава 9. Ценность № 7: работа не за деньги.....	151
Глава 10. Ценность № 8: жить, следуя своей мечте	179
Приложение	
Ценность № 9: брак.....	187
Ценность № 10: умение пользоваться теми же налоговыми лазейками, о которых известно богатым	191
Важные цитаты автора	197
Роберт Т. Кийосаки	201
Ким Кийосаки.....	203
Том Уилрайт.....	204
Блэйр Сингер	206

ПОСВЯЩЕНИЕ

Я посвящаю книгу «Школа бизнеса» миллионам людей, которые встали на путь построения собственного бизнеса на основе сетевого маркетинга. Так как я посвятил свою жизнь обучению людей тому, как обрести финансовую свободу, то сейчас хотел бы поделиться с вами тем чувством огромного удовлетворения, которое получаю, оказывая помощь начинающим бизнесменам. Каждый день вы самостоятельно учитесь и делитесь приобретенными навыками со своей семьей, друзьями, соседями, сослуживцами, а также с совершенно незнакомыми людьми. За это я выказываю вам мое уважение и благодарность. Вы сможете из первых рук получить сведения, необходимые для овладения важнейшими навыками, и узнать, какие преимущества дает владение собственным бизнесом. Как уже говорилось в моих бестселлерах «Богатый папа, бедный папа» и «Квадрант денежного потока», когда человек начнет разбираться в том, как работают деньги, и подберет нужные ключи к созданию богатства, он легко поймет, что сетевой маркетинг может стать для него — и для многих других — идеальным видом бизнеса.

ВЫРАЖЕНИЕ БЛАГОДАРНОСТИ

Я был изумлен огромным успехом первого издания этой книги, вышедшего в 2001 году. Но намного больше меня поразило знакомство с самой структурой сетевого маркетинга (это произошло в середине 1990-х). Поэтому мне хочется поблагодарить все те компании и отдельных людей — как руководителей, так и подчиненных, — которые занимаются этим видом бизнеса и способствуют успеху моих книг из серии «Богатый Папа». Все мы стараемся помочь людям взять под контроль их финансовую жизнь. Продолжайте учиться и учить других. Спасибо вам!

Введение

ПОЧЕМУ Я РЕКОМЕНДУЮ ЗАНИМАТЬСЯ СЕТЕВЫМ МАРКЕТИНГОМ?

Я часто получаю письма от разных людей и в качестве типичного примера хочу привести одно из них.

Здравствуйте, уважаемый мистер Кийосаки! Надеюсь, что у вас все благополучно.

Меня зовут Сьюзен. В этом письме я хочу поделиться своей тревогой относительно моего мужа Алена. Он прочел все ваши книги и, как мне кажется, обладает достаточным потенциалом, чтобы стать великим предпринимателем и бизнесменом. Я сказала ему, что собираюсь написать вам письмо и попросить совета по кое-каким вопросам. Что касается меня, то я никогда не читала ни одной из ваших книг и не знаю вашей позиции относительно всех этих вещей.

Мой муж проводит массу времени в компании... [название компании вычеркнуто]. Это компания сетевого маркетинга, продающая витамины и прочую продукцию оздоровительного характера. Человек, который ее возглавляет, нанимает служащих, чтобы они продавали продукцию, работая на него и распространителей компании. Это не беспокоило бы меня

так сильно, если бы я не считала, что мой муж попросту растрчивает свое время. Все его усилия направлены на то, чтобы создать имя кому-то на другом конце пирамиды, тому, кто пользуется плодами его тяжелой работы. Они завлекают его идеей, что таким образом он начинает свой собственный бизнес, но я не вижу, чтобы в этой компании фигурировало его имя. А как это может быть его бизнесом, если его имени нет на этикетках к витаминам? В довершение ко всему он работал на условиях частичной занятости почти год и все еще не заработал приличных денег.

В глубине души я считаю, что это пустая трата его драгоценного времени, а мне хотелось бы, чтобы он делал инвестиции под свое собственное имя, а не под чужое. По-моему, вместо того чтобы заниматься сетевым маркетингом, для него лучше было бы начать строить собственную компанию. Я считаю также, что люди, на которых он работает, попросту используют его. Зная, что он прочел ваши книги и высоко ценит ваше мнение как бизнесмена, я надеюсь, что он прислушается к вашему мнению на этот счет, поскольку не считается с моим. Кто знает, может быть, я ошибаюсь, и было бы хорошо направить мои мысли в нужное русло.

Если вы сочтете возможным ответить на мое письмо, то я заранее благодарю вас за потраченное на это время.

С искренним уважением, Сьюзен М.

Мой ответ

Как уже известно некоторым из вас, мой офис буквально завален почтой. К сожалению, у меня нет времени отвечать на каждое полученное письмо.

Я начинаю книгу с данного письма, потому что беспокойство этой женщины и вопросы, которые она задает, часто слышу и от других. Они вполне обоснованны. К тому же на меня произвели сильное впечатление ее искренность и желание открыто поделиться своими мыслями. В современном быстро меняющемся мире открытый разум имеет особую ценность.

Одной из главных причин, по которой я решил написать данную книгу, как раз являются такие вопросы. Многие люди, выражающие подобного рода беспокойство, хотят знать, почему я рекомендую заниматься сетевым маркетингом, тем более что сам я не присоединяюсь ни к одной компании такого типа и не делал денег в этой отрасли. Чтобы раз и навсегда дать ответ на все подобные вопросы, я и написал эту книгу. Читая ее, вы увидите, что мой ответ не является просто ответом на конкретное письмо.

В заключение хочу сказать следующее: я не считаю, что сетевой маркетинг является подходящим делом для каждого. Надеюсь, что, читая данную книгу, вы лучше поймете, подходит вам это занятие или нет. Если вы уже занимаетесь таким бизнесом, то эта книга лишь подтвердит известные вам истины. Если же вы только подумываете о том, чтобы начать такой бизнес, то она продемонстрирует вам скрытые возможности и ценности, которые может предложить сетевой маркетинг и которых многие люди часто не способны увидеть. Другими словами, сетевой маркетинг — это нечто большее, чем просто шанс заработать дополнительные деньги.

Заранее благодарю вас за чтение моей книги и за то, что вы стараетесь держать свой разум открытым.

*Искренне ваш,
Роберт Кийосаки*

ЧТО ДЕЛАЕТ БОГАТЫХ БОГАТЫМИ?

Как-то после школы я работал в офисе богатого папы. Тогда мне было пятнадцать лет и я был очень разочарован предметами, которые мы проходили в школе. Я хотел научиться тому, как стать богатым, а вместо изучения таких предметов, как «деньги 101» или «Как стать миллионером 202», мне приходилось препарировать лягушек на уроке анатомии, и я не мог взять в толк, как мертвая лягушка может помочь мне разбогатеть. Испытывая это горькое чувство недовольства школой, я спросил богатого папу:

— Почему нас не учат в школе ничему, что касается денег?

Богатый папа оторвался от газеты, улыбнулся и сказал:

— Не знаю. В свое время я и сам удивлялся этому.

Он немного помолчал, а затем спросил:

— А почему ты спрашиваешь?

— Ну... — замялся я, — мне в школе скучно. Я не вижу никакой связи между тем, что нас заставляют учить в школе, и реальным миром. Я же просто хочу научиться быть богатым. Каким образом мертвая лягушка может помочь мне купить новый автомобиль? Если бы учитель рассказал мне, как мертвая лягушка может сделать меня богатым, я бы препарировал тысячу лягушек.

Богатый папа расхохотался, а затем спросил:

— А что учителя говорят, когда ты спрашиваешь у них о взаимосвязи между мертвыми лягушками и деньгами?

— Все учителя говорят одно и то же, — ответил я. — Они твердят одно и то же, сколько бы я ни спрашивал, какое отношение имеет школа к реальному миру.

— Так что же все-таки они говорят?

— Они говорят: ты должен получать хорошие отметки, чтобы потом найти надежную постоянную работу, — пояснил я.

— Это то, чего хочет большинство людей, — сказал богатый папа. — Они идут в школу, чтобы потом найти работу и обрести хоть какую-то финансовую защищенность.

— Но я не хочу этого делать. Я не хочу быть наемным служащим, работающим на кого-то другого. Я не хочу растрачивать свою жизнь на то, чтобы кто-то указывал мне, сколько денег я могу заработать, когда мне идти на работу или когда взять отпуск. Я хочу быть свободным. Хочу быть богатым. Вот почему я не хочу иметь работу.

Для тех из вас, кто, возможно, еще не читал книгу «Богатый папа, бедный папа», я должен сказать, что богатый папа был отцом моего лучшего друга. И хотя он начинал с нуля и не получил формального образования, в конце концов он стал одним из богатейших людей на Гавайях. Мой бедный папа, то есть настоящий отец, был высокообразованным человеком, высокооплачиваемым государственным чиновником, но, сколько бы денег он ни зарабатывал, к концу каждого месяца наша семья сидела без копейки, и в результате он умер, оставшись почти без средств, которые могли бы оправдать его жизнь, отданную упорному труду.

Вот почему после школьных занятий и по выходным я начал обучаться у богатого папы: я понял, что не получаю в школе нужного образования. Мне стало ясно, что у школы нет ответов, которые я искал, так как мой настоящий отец — мой бедный папа — был главой образовательной

системы штата Гавайи. Я понял, что мой настоящий папа, учитель высшей категории, не много знал о деньгах. И мне стало ясно, что школьная система не может научить меня тому, что мне очень хотелось знать. В пятнадцать лет я захотел узнать, как разбогатеть, а не как стать служащим, работающим на богатых.

Поэтому я начал искать кого-нибудь из взрослых, кто мог бы научить меня всему, что касалось финансов, — я достаточно насмотрелся на то, как мои мама и папа вели постоянную борьбу с трудностями, связанными с недостатком денег. Вот каким образом я пришел к решению учиться у богатого папы. Я учился у него с девяти до тридцати восьми лет, потому что хотел получить полезное для себя образование. Это и было «школой бизнеса», школой бизнеса реальной жизни. Благодаря урокам богатого папы я смог отойти от дел в возрасте сорока семи лет финансово свободным на всю оставшуюся жизнь. Если бы я последовал совету моего бедного папы — быть хорошим наемным служащим и работать до 65 лет, — то и сегодня беспокоился бы о защищенности рабочего места и о пенсионном плане, всецело зависящем от неуклонно падающих в цене взаимных фондов. Разница между советами богатого и бедного папы была простой. Бедный папа всегда говорил: «Иди учиться, получай хорошие отметки, чтобы потом найти надежную работу с льготами». А богатый папа советовал: «Если хочешь разбогатеть, ты должен стать владельцем бизнеса и инвестором». Проблема заключалась в том, что школа не научила меня владеть бизнесом или быть инвестором.

*Если хочешь разбогатеть, ты должен стать
владельцем бизнеса и инвестором.*

Почему Томас Эдисон был богатым и знаменитым?

— Так что же ты сегодня изучал в школе? — спросил богатый папа.

Немного подумав, я ответил:

— Мы изучали жизнь Томаса Эдисона.

— Это подходящая для изучения личность, — заметил богатый папа. — И вы обсуждали, как он стал богатым и знаменитым?

— Нет, — ответил я. — Мы обсуждали лишь его изобретения типа электрической лампочки.

Богатый папа улыбнулся и сказал:

— Хотя я и не хочу противоречить твоему учителю, но электрическую лампочку изобрел не Томас Эдисон — он ее усовершенствовал.

И богатый папа пояснил, что Томас Эдисон — одна из самых почитаемых им исторических личностей и он с интересом изучал его жизненный путь.

— Так почему же ему приписывают это изобретение? — спросил я.

— До того как он изобрел свою электрическую лампочку, были другие лампочки, но суть в том, что их нельзя было использовать. Первые электрические лампочки не могли долго гореть. Кроме того, их изобретатели не могли найти электрической лампочке такого применения, где она имела бы коммерческую ценность.

— Коммерческую ценность? — удивленно переспросил я.

— Короче говоря, другие изобретатели не знали, как делать деньги с помощью своего изобретения, а Томас Эдисон знал, — пояснил богатый папа.

— Так значит он изобрел первую полезную электрическую лампочку, а также понял, как построить на ней бизнес?

Богатый папа кивнул:

— И в этом состояла суть его бизнеса, сделавшая многие изобретения Эдисона столь полезными для миллионов людей. Он был не просто изобретателем. Томас Эдисон стал основателем «General Electric» и многих других крупных компаний. Твои учителя объясняли тебе это?

— Нет, — ответил я. — Но хотелось бы, чтобы объяснили. Тогда я гораздо больше интересовался бы этим предметом. А так я скучал и только удивлялся, какое отношение имеет Томас Эдисон к реальной жизни. Если бы мне рассказали, как он стал таким богатым, я проявил бы больше интереса к предмету и слушал бы гораздо внимательнее.

Богатый папа рассмеялся, а затем продолжил свой рассказ о том, как изобретатель Томас Эдисон стал мультимиллионером, основателем корпорации с доходом в миллиард долларов. Далее богатый папа сказал, что Эдисона отчислили из школы, потому что учителя считали, что он не очень умен и не добьется успеха в учебе. Тогда Томас стал рассыльным и начал продавать леденцы и журналы на железной дороге. Там-то он и развил свои навыки в сфере торговли. Вскоре Эдисон начал печатать собственную газету, устроив в последнем вагоне поезда что-то вроде маленькой типографии. А затем нанял команду из мальчишек, которые продавали не только сладости, но и его газету. Так, еще будучи подростком, он превратился из наемного работника во владельца бизнеса, нанимавшего дюжины других подростков, — и все это в течение одного года.

— Так вот как Томас Эдисон начал делать свою карьеру! — воскликнул я.

Богатый папа улыбнулся и утвердительно кивнул.

— Почему учителя не рассказали мне об этом? — спросил я. — Я с удовольствием выслушал бы эту историю.

— И это далеко не все, — сказал богатый папа и продолжил свой рассказ про Эдисона. Я узнал о том, что юноше вскоре наскучил бизнес в поезде и он начал изучать азбу-

ку Морзе, чтобы получить работу оператора на телеграфе. Скоро он стал одним из лучших телеграфистов в округе и начал разъезжать по городам, используя уже свои навыки телеграфиста. То, чему он научился, будучи молодым предпринимателем и телеграфистом, пошло ему на пользу как бизнесмену и изобретателю электрической лампочки.

— А как работа телеграфиста помогла ему стать бизнесменом? — спросил я, несколько обескураженный. — Что общего между этой историей и возможностью разбогатеть?

— Дай время, и я тебе все объясню, — сказал богатый папа. — Понимаешь, Томас Эдисон был не просто изобретателем. Еще будучи мальчишкой, он стал владельцем бизнеса. Вот почему он разбогател и прославился. Вместо того чтобы ходить в школу, он приобретал деловые навыки, необходимые для успеха в реальном мире. Ты спросил у меня, почему богатые становятся богатыми, верно?

— Да, — ответил я, кивая и испытывая чувство некоторой неловкости из-за того, что перебил богатого папу.

— Эдисон стал знаменитым, создав электрическую лампочку, потому что в этом ему помог его прошлый опыт бизнесмена и телеграфиста, — сказал богатый папа. — Он понял, что изобретателю телеграфа огромный успех принесло то, что телеграф был целой системой бизнеса, целой структурой, состоящей из проводов, опорных столбов, телеграфных станций и, конечно же, знающих свое дело людей. Будучи еще совсем молодым, Томас Эдисон понял силу системы.

— Вы хотите сказать, — я буквально подскочил на месте, — именно потому, что Эдисон был бизнесменом, он смог осознать, как важна система? Система была важнее, чем само изобретение?

Богатый папа кивнул:

— Понимаешь, большинство людей идут в школу, чтобы научиться быть наемными служащими в той или иной уже

существующей системе; поэтому они не способны увидеть всю картину в целом. Большинство видят ценность лишь своей работы, потому что только это их и учили видеть. Они видят деревья, но не видят леса.

— Поэтому большинство людей работают на систему, вместо того чтобы владеть ею, — добавил я.

Кивнув в ответ, богатый папа продолжил:

— Все, что они видят, — это изобретение или продукция, а не система. Большинство людей не способны увидеть, что же действительно делает богатых людей богатыми.

— А как это применимо к Томасу Эдисону и электрической лампочке? — спросил я.

— Электрическая лампочка стала ценной не сама по себе, а благодаря системе электрических сетей и электростанций, — пояснил богатый папа. — Томас Эдисон стал богатым и знаменитым, потому что смог увидеть всю картину в целом, в то время как другие люди видели только электрическую лампочку.

— И он смог увидеть цельную картину благодаря своему опыту бизнесмена на железной дороге и телеграфиста, — подытожил я.

Богатый папа утвердительно кивнул:

— Есть еще одно название системы — «сеть». Если ты действительно хочешь узнать, как стать богатым, то должен начать понимать силу, которая заключена в сетях. Самые богатые люди в мире создают сети. А все остальные учатся искать работу.

*Самые богатые люди в мире создают сети.
А все остальные учатся искать работу.*

— Без электрической сети лампочки не представляли бы особой ценности, — сказал я.

— Ты уловил идею, — улыбнулся богатый папа. — Итак, богатые становятся богатыми потому, что создают собственную структуру — сеть. Владение сетью и делает их богатыми.

— Сетью? Значит, если я хочу стать богатым, мне нужно учиться тому, как строить сеть бизнеса? — спросил я.

— Ты схватываешь идею на лету, — опять кивнул богатый папа. — Есть несколько способов разбогатеть, но сверхбогатые всегда выстраивают сети. Ты только посмотри, каким образом Джон Д. Рокфеллер стал одним из богатейших людей в мире. Он делал нечто большее, чем просто бурил нефтяные скважины. Джон Рокфеллер стал одним из самых богатых людей в мире потому, что построил сеть бензоколонок, заставил двигаться бензовозы, танкеры, пустил нефть по трубопроводам. Он стал таким богатым и могущественным благодаря своей сети, которую правительство США все время стремилось уничтожить, называя незаконной монополией.

— А Александер Грейам Белл изобрел телефон, который стал основой телефонной сети компании AT&T, — добавил я.

Богатый папа кивнул:

— А позднее появились радио- и телесети. Каждый раз, когда появлялось какое-нибудь новое изобретение, разбогатеть на этом удавалось тем людям, которые могли создать или приобрести во владение поддерживающую сеть. Многие звезды кино и спорта богаты лишь потому, что их делают богатыми и знаменитыми теле- и радиосети.

— Тогда почему наша школьная система не учит нас строить сети? — спросил я.

Богатый папа пожал плечами.