

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 помошь 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 пapa, бедный пapa» 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 попусту растратывает 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 обоснованы. 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 ваши,
Роберт Кийосаки*

Глава 1

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 пapa 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 пapa 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 расстрачивать 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 таким 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 пapa.

Немного подумав, я ответил:

— Мы изучали жизнь Томаса Эдисона.

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

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

Богатый пapa улыбнулся и сказал:

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

И богатый пapa 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 пapa.

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

Богатый пapa 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 мульти-миллионером, 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 развили 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 юноша 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 пapa. — 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 пapa. — 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 пapa 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 пapa 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 пapa. — 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 пapa 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 пapa. — 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 пapa. — 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 Александр Грейам Белл изобрел телефон, который стал основой телефонной сети компании AT&T, — добавил я.

Богатый пapa 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 телевидением и радиосетями.

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

Богатый пapa пожал плечами.

— Не знаю, — ответил он. — Но думаю, потому, что большинство людей счастливы, когда находят работу в качестве наемных служащих в какой-нибудь огромной сети, и не стремятся ни к чему другому, а сеть делает богатых еще богаче. Я никогда не хотел работать на богатых. Вот почему и создал свою собственную сеть. Я не делал много денег, потому что на создание сети требуется время. В течение пяти лет я зарабатывал гораздо меньше, чем мои ровесники. Однако через десять лет я был уже намного богаче большинства одноклассников, несмотря на то что некоторые из них стали врачами и юристами. Сегодня я зарабатываю гораздо больше того, о чём мог бы мечтать любой из них. Хорошо разработанная и управляемая сеть бизнеса будет экспоненциально приносить гораздо больший доход, чем может заработать упорным трудом любой отдельный человек.

Богатый пapa продолжал объяснять, что история знает много богатых и знаменитых людей, создававших сети. Когда была изобретена железная дорога, на этом разбогатели многие люди. То же самое можно сказать и об авиации, пароходах, автомобилях и магазинах розничной торговли, таких как «Wal-Mart», «Gap» и «Radio Shack». В современном мире персональные компьютеры позволяют многим отдельным людям обрести силу, чтобы создать огромные богатства, если они задаются целью выстроить собственные сети. Эта книга и моя компания «Rich Dad» обращаются к тем из вас, кто хочет построить собственные бизнес-сети.

Билл Гейтс — самый богатый человек в мире, разбогатевший на том, что вставил операционную систему в сеть IBM. «Beatles» прославились на весь мир благодаря мощной радио- и телесети, а также сети магазинов грампластинок. Звезды спорта зарабатывают миллионы долларов также благодаря мощи радио- и телесети. Интернет — новейшая

из мировых сетей — сделала многих людей миллионерами, а нескольких — даже миллиардерами. Мои писательские навыки приносят мне миллионы долларов не потому, что я великий писатель, а потому, что моими партнерами по бизнесу являются сетевые компании. Наши партнеры обеспечивают «Rich Dad» выход на предпринимателей из разных стран, позволяя нам сотрудничать в сфере бизнеса, образования, маркетинга, повышения социальной мобильности и становиться все более известными и богатыми. Мы постоянно укрепляем связи с теми компаниями и организациями, которые помогают поддерживать и развивать наш бизнес. Как сказал богатый пapa, «богатые строят сети, а все остальные ищут работу».

Почему богатые становятся еще богаче?

Большинство из нас слышали пословицу «Рыбак рыбака видит издалека». Ну так вот, эта пословица истинна не только для рыбаков, но и для богачей, бедняков и людей среднего класса. Другими словами, можно говорить о сети, объединяющей богатых, о сети, объединяющей бедных, и о сети, объединяющей людей среднего класса. Богатый пapa часто говорил: «Если хочешь разбогатеть, то должен примкнуть к сети тех, кто богат или может помочь тебе стать богатым. Но многие люди проводят свою жизнь и создают сети с людьми, которые в финансовом отношении тянут их назад». Одна из идей этой книги заключается в следующем: сетевой маркетинг представляет собой бизнес, где работают люди, готовые помочь вам стать богаче. Вот один из вопросов, который вы, возможно, захотите себе задать: «Настроены ли компания, на которую я работаю, и люди, с которыми я провожу время, сделать меня богатым? Или же эти люди и компания в большей степе-

ни заинтересованы в том, чтобы я оставался всего лишь усердным служащим?»

Уже в возрасте пятнадцати лет я понял, что для меня один из способов разбогатеть и стать свободным в финансовом отношении заключался в следующем: научиться создавать сети с людьми, которые могли бы помочь мне разбогатеть и обрести финансовую независимость. Для меня это имело огромное значение, в то время как для многих моих школьных товарищей основной смысл заключался в том, чтобы получать хорошие отметки, а потом найти надежную работу. И вот в свои пятнадцать лет я решил, что буду искать дружбы с людьми, заинтересованными в том, чтобы я стал богатым человеком, а не усердным служакой, работающим на какого-нибудь богача. Оглядываясь назад на пройденную жизнь, я понимаю, что решение, которое принял в пятнадцатилетнем возрасте, изменило всю мою жизнь. Оно не было легким, потому что уже в то время я вынужден был проявлять особую осмотрительность относительно тех приятелей, с которыми проводил время, и определял, каких учителей мне следовало слушать. Для тех из вас, кто собирается создавать свой собственный бизнес, эта идея — осмотрительно относиться к выбору друзей и наставников — является очень важным условием. Еще будучи школьником, я начал строго соблюдать его, поскольку семья, друзья и учителя являются очень, очень, очень важным элементом вашей сети.

Школа бизнеса для простых людей

Лично я горел желанием написать эту книгу в поддержку сетевого маркетинга. Многие компании данной отрасли предлагают миллионам людей такое же образование в области бизнеса, которое дал мне богатый папа и которое предоставляет благоприятную возможность построить

собственную сеть, а не растрачивать жизнь, работая на систему, созданную другими.

Научить людей понимать, насколько велико значение собственного бизнеса, собственной сети, — задача не из легких. Ведь большинство людей уже обучены тому, чтобы быть преданными, усердными наемниками, а не владельцами бизнеса, создающими свои собственные сети.

После того как я вернулся из Вьетнама, где служил офицером морской пехоты и пилотом вертолета, я решил опять пойти учиться, чтобы получить диплом магистра экономики управления. Богатый папа отговаривал меня от этого. Он говорил: «Если ты пойдешь за этим дипломом в обычное учебное заведение, там тебя все равно будут обучать тому, как стать хорошим наемным работником для какого-нибудь богача. Если ты хочешь стать богатым, а не просто высокооплачиваемым наемником, то тебе нужно идти в школу бизнеса, которая научит тебя тому, как стать предпринимателем. Я сам прошел такую школу. Но проблема, с которой сталкивается большинство школ бизнеса, состоит в том, что из самых смышленых детей они делают хороших управляющих для богатых людей, а не руководителей, управляющих собственными служащими». Что же касается высокообразованных руководящих работников компаний «Enron» и «WorldCom»*, то их обвиняют в том, что они заботятся только о себе, а не о своих служащих и инвесторах, которые вкладывают в них свои деньги и время. А ведь многие из таких высокообразованных и высокооплачиваемых руководителей советовали своим служащим покупать побольше акций данной компании, в то время как сами их продавали. И хотя «Enron» и «WorldCom» представляют собой исключительный случай, проявления эгоистичного поведения такого

* «Enron» и «WorldCom» — компании, которые в свое время обанкротились. — Прим. перев.

рода в корпоративном мире и на рынке акций встречаются ежедневно.

Важной причиной, по которой я поддерживаю сетевой маркетинг, является то, что многие компании в этой области действительно представляют собой *школы бизнеса для простых людей*, а не школы бизнеса, которые принимают смышленых детишек и превращают их в наемных служащих у богатых. Многие компании сетевого маркетинга, в отличие от обычных школ бизнеса, прививают ценности, необходимые для того, чтобы стать богатыми и независимыми. Там учат, например, что наилучший способ разбогатеть — это научиться тому, как стать владельцем бизнеса, а не усердным наемным служащим, а затем обучить этому других людей.

Другие способы стать богатыми

Многие люди приобрели огромные богатства, создавая бизнес сетевого маркетинга. В сущности, некоторые из моих самых богатых друзей сделали карьеру именно на этом. Тем не менее справедливости ради следует упомянуть и другие способы, с помощью которых человек может разбогатеть. Поэтому в следующей главе данной книги будут рассмотрены способы, благодаря которым люди могут стать богатыми и, что еще важнее, свободными в финансовом отношении — свободными от тяжелой, однообразной работы ради куска хлеба, надежного рабочего места и жизни от получки до получки. Прочитав следующую главу, вы будете иметь лучшее представление о том, является ли для вас сетевой маркетинг наилучшим способом создания собственной карьеры и реализации вашей мечты.