

Роберт Т. Киосаки и Шарон Л. Лечтер

"БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами"

СОДЕРЖАНИЕ

[Об авторах. Введение](#)

[Сеть 1 Почему вы рекомендуете бизнес](#)

[Сеть 2 ЦЕННОСТЬ 1: Бизнес образование, изменяющее жизнь](#)

[Сеть 3 ЦЕННОСТЬ 2: Ценность изменения секторов ... вместо изменения рабочих мест](#)

[Сеть 4 ЦЕННОСТЬ 3: Ценность доступа в бизнес В сектора без высокой стоимости построения и поддержания бизнеса](#)

[Сеть 5 ЦЕННОСТЬ 4: Ценность вложения капитала в те же самые инвестиции, куда вкладывают капитал богатые](#)

[Сеть 6 ЦЕННОСТЬ 5: Ценность живой мечты](#)

[Сеть 7 ЦЕННОСТЬ 6: Какова ценность сети?](#)

[Сеть 8 ЦЕННОСТЬ 7: Как ваши ценности определяют вашу действительность](#)

[Сеть 9 ЦЕННОСТЬ 8: Ценность лидерства](#)

[Сеть 10 Почему бизнес сетевого маркетинга будет продолжать расти](#)

[Сеть 11 Лучшие мировые наставники готовы вести вас](#)

[Резюме](#)

Об авторах

Роберт Т. Киосаки

"Главная причина того, что люди испытывают финансовые трудности, заключается в том, что, потратив годы в школе, они ничего не узнали о том, что такое деньги. В результате люди учатся работать на деньги..., но никогда не учатся тому, как заставить деньги работать на себя," - говорит Роберт.

С 47 лет Роберт занимается тем, что доставляет ему наибольшее удовольствие, т. е. инвестированием. Озабоченный растущей пропастью между имущими и неимущими, Роберт создал настольную игру "CASHFLOW", обучающую обращению с деньгами, т. е. тому, что прежде было известно лишь богатым.

Роберт занимается операциями с недвижимостью и развитием маленьких компаний, но настоящая его любовь и страсть отданы обучению. Роберту отведено почетное место среди таких гигантов, как Ог Мандино, Зиг Зиглер и Энтони Роббинс.

Послание Роберта Киосаки людям звучит совершенно ясно: "Или вы управляете своими финансами, или пляшете под их дудку всю жизнь. Вы - или хозяин денег, или раб денег".

Подробно изучив работу многих компаний сетевого маркетинга, Роберт передает все свои знания слушателям на занятиях, которые длятся от 1 часа до 3 дней. Он обучает людей многим секретам богатых. Он учит людей, как инвестировать с минимальным риском, извлекая высокий доход. Он учит людей, как учить своих детей, чтобы дети стали богатыми. Роберт учит, как запускать компании и продавать их. Объясняет все преимущества сетевого маркетинга.

Вся деятельность Роберта пронизана острым желанием помочь людям, разбудить финансового гения, находящегося в каждом, но чаще дремлющего.

Шэрон Л. Лечтер

Жена и мать троих детей, специалист по анализу методом критического пути, консультант по производству игрушек и издательскому делу, владелец собственного бизнеса, Шэрон Лечтер направила свои профессиональные усилия в сферу образования.

ВВЕДЕНИЕ

Роберт Киосаки, автор бестселлеров «Богатый Папа, Бедный Папа», «Квадрант денежного потока», «Руководство богатого папы инвестициям», «Богатый ребенок, сильный ребенок» — всемирно признанный спикер и учитель по такому предмету как деньги. Как-то Дж. Морган в «Уолл Стрит Джорнал» заявил: «Книгу «Бедный папа, богатый папа» необходимо читать всем миллионерам», а периодическое издание «США сегодня» назвало эту книгу «отправной точкой для любого, кто хочет управлять своим финансовым будущим».

Роберт часто говорит: «Мы идем в школу научиться упорно трудиться, чтобы получать деньги. Я пишу книги и занимаюсь различной деятельностью, чтобы научить людей, как иметь деньги, которые будут упорно трудиться на них. Это позволит им насладиться роскошью огромного мира, в котором мы живем». Книги и настольные финансовые игры Роберта Cashflow 101, 102 и Cashflow for Kinds имеют феноменальный успех. В настоящее время книга «Богатый папа, бедный папа» переведена более чем на 35 языков. Роберт связывает этот успех частично с бизнесом сетевого маркетинга. «В свое время мы не ставили цель заниматься сетевым маркетингом, но наше утверждение, что люди должны взять под контроль свое финансовое будущее, всегда воспринималось очень доброжелательно».

Хотя Роберт и не поддерживает никакую конкретную компанию сетевого маркетинга, он признает ценности тех больших возможностей, которые предлагаются этим бизнесом. Этому и посвящена данная книга.

«Никогда ранее нельзя было так легко стать богатым,» — говорит Роберт. — Мне потребовалось более 30 лет и две неудачи в бизнесе, чтобы получить знание и опыт, необходимые для построения успешного бизнеса». Сетевой маркетинг предлагает готовую бизнес-систему любому, кто желает взять под свой контроль свое финансовое будущее.

«Мой богатый папа учил меня, что одно из самых мощных слов в мире бизнеса — это слово «сеть». Он говорил: «Самые богатые в мире люди ищут и строят сети, в то время как остальные ищут работу. Вы можете иметь грандиозную идею или продукцию. Но они станут успешными только тогда, когда Вы имеете сеть, через которую можно сообщить об этом людям».

Многие компании сетевого маркетинга сегодня стараются отделиться от термина «сетевой маркетинг», поскольку считают, что он оказывает отрицательное влияние. Напротив, Роберт выделяет слово «сеть» как истинный ключ к финансовому успеху.

В своей второй книге «Квадрант денежного потока» Роберт описывает четыре типа людей, составляющих мир бизнеса, и основные различия между ними.

Е || В

====||====

S || I

Е — означает служащего;

S — работающего на себя или владельца мелкого бизнеса;

В — владельца бизнеса.

I — инвестора.

Эти четыре сектора показывают, как люди делают свои деньги.

Общеобразовательные школы обучают Вас для работы на левой стороны Квадранта, т. е. быть служащими или работающими на себя. Вы учитесь упорно трудиться, чтобы получать деньги. Книги и игры Роберта Киосаки готовят Вас для правой стороны Квадранта, т. е. быть владельцами бизнеса или инвесторами, чтобы Ваш бизнес и деньги упорно трудились на Вас. Роберт поддерживает сетевой маркетинг, потому что это помогает в построении бизнеса в секторе В на правой стороне Квадранта.

При рассмотрении Квадранта Роберт указывает, что на левой стороне служащие и работающие на себя люди получают свои заработанные деньги как индивидуумы. Это означает, что их потенциальный доход имеет предел, он ограничен их способностями и личным временем для исполнения. Успешные же люди на правой стороне Квадранта работают, как команда. Они формируют свои собственные сети для достижения успеха. Их потенциальный доход бесконечен, потому что он основан на времени других людей. И деньги других людей работают на них.

РАБОТА	Е В	СЕТЬ
Отдельная личность	==== ====	Работает, как команда
Доход потенциально ограничен	S I	Доход потенциально неограничен

Давайте подумаем над словом «сеть». Вспомните о некоторых наиболее успешных видах бизнеса, которые Вы знаете, и оцените, как этот успех соотноситься с сетями клиентов, продавцов, поставщиков и т. д. Мы называем национальные телевизионные станции, телевизионные сети. Интернет также называется сетью.

Ключ к Вашему финансовому успеху — нахождение или построение сети.

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

СЕТЬ 1 Почему вы рекомендуете этот бизнес?

Меня часто спрашивают: «Вы ведь не стали богатым благодаря сетевому маркетингу, почему же Вы рекомендуете другим заниматься им?» Есть несколько причин, почему я рекомендую этот бизнес, и о них пойдет речь в данной книге.

Заккрытие моего разума

Это было в середине 70-х годов. Мой друг пригласил меня на презентацию новой деловой возможности, чтобы узнать мое мнение. Поскольку я имею привычку регулярно изучать новые деловые и инвестиционные возможности, то я согласился посетить эту встречу. Мне показалось странным, что бизнес-встреча проводилась не в офисе, а в частном доме, но я все-таки пошел. Эта встреча стала моим первым знакомством с миром сетевого маркетинга.

После трехчасовой презентации мой друг поинтересовался моим мнением о предоставляемой деловой возможности. Я ответил: «Это интересно, но не для меня». Когда мой друг спросил, почему меня не заинтересовало это предложение, я ответил: «Я уже строю свой собственный бизнес. Почему я должен строить бизнес с другими людьми?» И добавил: «Кроме того, до меня дошли слухи, что сетевой маркетинг по своей структуре является пирамидой и к тому же не законен». Прежде, чем мой друг успел что-либо ответить, я растворился в темноте ночи, сел в свой автомобиль и уехал. Мой разум был закрыт, поэтому я не хотел больше ничего слушать. Прошли годы, прежде чем он открылся опять.; открылся достаточно, чтобы услышать и начать изменять мое мнение о бизнесе сетевого маркетинга.

На том этапе моей жизни, в середине 70-х годов, я строил свой первый международный бизнес. Так что я был очень занят, стараясь сохранить свою обычную дневную работу и строя свой бизнес в свободное время. Этот бизнес был производством и маркетингом, сосредоточенным на поставке на рынок первого нейлона и спортивных бумажников из синтетических материалов. За два года после первой встречи с сетевым маркетингом мой бизнес со спортивными бумажниками быстро вырос. Правда, это были два года тяжелой работы, но они были оплачены. Успех, известность и богатство, казалось, лились потоком на меня и двух моих партнеров. Мы достигли нашей цели стать миллионерами до 30 лет, а в 70-х годах миллион долларов чего-то стоил! О моей компании и моей продукции было написано в таких журналах, как *Surfer*, *Runner's World* и *Gentleman's Quarterly*. Мы обладали уникальной продукцией в мире спортивных товаров, и бизнес распространялся по всем континентам. Мой первый международный бизнес быстро поднялся и успешно распространялся, поэтому я не вспоминал о сетевом маркетинге в течение 15 лет.

Изменение разума

Как-то в начале 90-х годов мой друг, которого я уважаю за финансовую мудрость и деловой успех, сказал мне, что занимается сетевым маркетингом. Билл занимался инвестициями в недвижимость и был очень богат. Меня озадачило, почему он проявил интерес к сетевому маркетингу. Из любопытства я спросил: «Почему ты занимаешься этим, ведь ты не нуждаешься в деньгах, не так ли?»

Смеясь, Билл ответил: «Ты знаешь, что я люблю делать деньги, но занимаюсь этим не потому, что нуждаюсь в деньгах. Мои финансы в порядке».

Я знал, что Билл преуспевал. Он только что успешно завершил двухлетний коммерческий проект, связанный с недвижимостью, который стоил более миллиарда долларов. Его неопределенный ответ только разжег мое любопытство, и я начал допытываться у него: «Почему же ты в сетевом маркетинге?» «Это называется бизнесом распределения между потребителями, — ответил он. — Мы не называем больше это сетевым маркетингом».

«Неважно, как это теперь называется. Почему ты участвуешь в этом бизнесе?»

Билл долго думал, а потом начал говорить в характерном для него медленном техасском стиле. «В течение многих лет люди спрашивают у меня советов относительно инвестиций в недвижимость. Их интересует, как стать богатыми, вкладывая капитал в недвижимое имущество. Многие хотят знать, могут ли они инвестировать вместе со мной, или как им найти такое недвижимое имущество, чтобы не потерять свои деньги».

Кивая в знак согласия, я сказал: «Мне также задают такие вопросы».

«Проблема состоит в том, — продолжал Билл, — что большинство не может инвестировать вместе со мной, поскольку у них недостаточно денег для уровня моих инвестиций. А причина того, что они хотят иметь дело с «неубывающими» деньгами, — отсутствие у них денег. Или они не имеют достаточно денег, чтобы участвовать в моих делах, или они просто не имеют денег».

«Ты считаешь, что ты не можешь им помочь, поскольку они совсем не имеют денег или у них недостаточно денег? Они недостаточно богаты для твоих капиталовложений?» — спросил я.

Билл кивнул: «Кроме того, если они и имеют небольшие деньги, то часто это — сбережения всей их жизни, и они очень боятся потерять свои деньги. А мы с тобой знаем, что тот, кто боится потерять деньги, как правило, их и теряет».

Моя беседа с Биллом продолжалась еще несколько минут, а затем я должен был мчаться в аэропорт. Я не совсем еще понял, почему он занялся сетевым маркетингом, но мой закрытый разум начал открываться. Мне захотелось понять, почему он в сетевом маркетинге, или «бизнесе распределения между потребителями», как он это назвал.

В течение следующих нескольких месяцев мой диалог с Биллом продолжался. Постепенно я начал понимать основные причины участия его в этом бизнесе:

1. Он хотел помогать людям. Эта была главная причина его участия в этом бизнесе. Хотя он был очень богатым человеком, но он не был ни жадным, ни высокомерным.

2. Он хотел помочь самому себе. «Вы должны быть богаты, чтобы вкладывать вместе со мной. Я понял, что если бы я помог многим людям стать богатыми, то получил бы больше инвесторов. Ирония состоит в том, что чем больше я помогаю другим стать богатыми, строя их бизнес, тем больше вырастает мой... и я становлюсь богаче. Сейчас у меня процветающий бизнес распределения между потребителями, большее количество инвесторов и большее количество денег для инвестирования. Разговор о «победе побед». Вот почему на протяжении последних нескольких лет я начал инвестировать в более крупные проекты с недвижимым имуществом. Как известно, трудно делать большие инвестиции в небольшие дела с недвижимостью. Если у вас не достаточно денег для инвестирования в недвижимость, то вы можете это попробовать, но люди, имеющие деньги, не захотят делать подобное».

3. Он любит учить и учиться. «Я люблю работать с людьми, которые хотят учиться. Работа с людьми, которые считают, что они все знают, очень утомительна. А в моем бизнесе с недвижимостью я встречаю таких людей. Трудно работать с теми, кто знает ответы на все вопросы. По-моему, люди, которые приходят работать в сетевой маркетинг, ищут новые ответы на новые вопросы и всегда готовы учиться. Я люблю учить, учиться и делиться новыми идеями с людьми, заинтересованными в обучении. Как вы знаете, я имею ученую степень по бухгалтерскому учету и по финансам. Этот бизнес позволяет мне обучать других тому, что я знаю, и узнавать новое для себя. Вы были бы удивлены, узнав, сколько очень умных, хорошо образованных людей, занимающихся различной деятельностью, находятся в этом бизнесе. Есть также люди без традиционного образования, которые хотят получить образование здесь, чтобы найти финансовую безопасность в мире, где все меньше и меньше безопасной работы. Мы собираемся иметь, делимся тем, что уже знаем из нашего жизненного опыта, обсуждаем изучаемое. Я люблю учить и люблю учиться, вот почему я люблю этот бизнес. Это замечательный бизнес и огромная жизненная бизнес-школа».

Открытие разума

Итак, в начале 90-х годов мой разум начал открываться, и моя точка зрения на эту индустрию начала изменяться. Я начал видеть вещи, которые мой закрытый разум ранее не видел. Я начал видеть вещи, которые скорее были хорошими и позитивными, чем негативными. Но было и что-то негативное в большинстве вещей.

После ухода от дел в 1994 году, будучи финансово независимым человеком в возрасте 47 лет, я начал свое собственное исследование бизнеса сетевого маркетинга. Когда меня приглашали на какую-нибудь презентацию, я шел, чтобы услышать, что там скажут. Я присоединился бы к нескольким компаниям, если бы мне понравилось то, что они предлагали. Но я бы присоединился не из-за необходимости получать много денег, а для того, чтобы увидеть отрицательнейшие дела с недвижимостью. Если у вас не достаточно денег для инвестирования в недвижимость, то вы можете это попробовать, но люди, имеющие деньги, не захотят делать подобное».

3. Он любит учить и учиться. «Я люблю работать с людьми, которые хотят учиться. Работа с людьми, которые считают, что они все знают, очень утомительна. А в моем бизнесе с недвижимостью я встречаю таких людей. Трудно работать с теми, кто знает ответы на все вопросы. По-моему, люди, которые приходят работать в сетевой маркетинг, ищут новые ответы на новые вопросы и всегда готовы учиться. Я люблю учить, учиться и делиться новыми идеями с людьми, заинтересованными в обучении. Как вы знаете, я имею ученую степень по бухгалтерскому учету и по финансам. Этот бизнес позволяет мне обучать других тому, что я знаю, и узнавать новое для себя. Вы были бы удивлены, узнав, сколько очень умных, хорошо образованных людей, занимающихся различной деятельностью, находятся в этом бизнесе. Есть также люди без традиционного образования, которые хотят получить образование здесь, чтобы найти финансовую безопасность в мире, где все меньше и меньше безопасной работы. Мы собираемся иметь, делимся тем, что уже знаем из нашего жизненного опыта, обсуждаем изучаемое. Я люблю учить и люблю учиться, вот почему я люблю этот бизнес. Это замечательный бизнес и огромная жизненная бизнес-школа».

Открытие разума

Итак, в начале 90-х годов мой разум начал открываться, и моя точка зрения на эту индустрию начала изменяться. Я начал видеть вещи, которые мой закрытый разум ранее не видел. Я начал видеть вещи, которые скорее были хорошими и позитивными, чем негативными. Но было и что-то негативное в большинстве вещей.

После ухода от дел в 1994 году, будучи финансово независимым человеком в возрасте 47 лет, я начал свое собственное исследование бизнеса сетевого маркетинга. Когда меня приглашали на какую-нибудь презентацию, я шел, чтобы услышать, что там скажут. Я присоединился бы к нескольким компаниям, если бы мне понравилось то, что они предлагали. Но я бы присоединился не из-за необходимости получать много денег, а для того, чтобы увидеть отрицательные и положительные стороны каждого бизнеса. Я хотел найти собственные ответы на вопросы. После изучения нескольких компаний сетевого маркетинга, я увидел негативные стороны, которые многие люди замечают с первого взгляда — это особенности людей, которые начинают и продолжают этот бизнес. Действительно, много мечтателей, энергичных людей, проигравших, желающих быстро разбогатеть художников потянулось к этому бизнесу. Одним из преимуществ бизнеса сетевого маркетинга является политика открытых дверей, которая позволяет любому желающему присоединиться к нему. Эта политика открытых дверей напоминает, своего рода, благотворительную ярмарку с равными возможностями, о чем кричат большинство социалистов. Но я не встречал убежденных социалистов в этом бизнесе. Этот бизнес — для капиталистов или, по крайней мере, для людей, которые надеются стать таковыми.

После общения с массой энергичных людей, мечтателей и шустряков я, наконец, встретился с лидерами некоторых компаний сетевого маркетинга, которые были такими же интеллигентными, добрыми, высоконравственными и профессиональными людьми, каких я встречал на протяжении всей своей работы. Как только я преодолел свои предубеждения и встретил людей, которых уважал и с которыми был связан, я нашел «сердце» этого бизнеса. Я теперь мог видеть и хорошее, и плохое.

Эта книга написана для ответа на вопрос: «Почему я сам не стал богатым благодаря сетевому маркетингу, а другим советую идти в этот бизнес?» Так как я достиг своего благосостояния без сетевого маркетинга, то могу быть более объективным относительно этого бизнеса. Эта книга кратко описывает, в чем я вижу действительную ценность бизнеса сетевого маркетинга... его ценность, которая служит не только потенциалом для получения больших денег.

Как говорил мой богатый папа: «Самые богатые в мире люди ищут и строят сети, а остальные ищут работу». Хотя сетевой маркетинг не все приветствуют, сегодня эта индустрия продолжает расти как мощная финансовая сила в мире. Люди, заинтересованные ведением бизнеса в будущем и своим собственным финансовым будущим, должны иметь объективный взгляд на этот бизнес.

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

СЕТЬ 2 Ценность № 1: Бизнес-образование, изменяющее жизнь

Это — не деньги

«Мы имеем самый лучший план вознаграждения». Я часто слышал этот комментарий, когда изучал различные компании сетевого маркетинга. Люди, желающие показать мне свои деловые возможности, рассказывали истории о тех, кто делает сотни тысяч долларов в месяц благодаря этому бизнесу. Я также встречал людей, которые действительно делают тысячи долларов в месяц в сетевом маркетинге... так что я не сомневаюсь относительно мощного потенциала этого бизнеса.

Приманка получения больших денег притягивает многих людей в бизнес. Однако я не рекомендую рассматривать сетевой маркетинг исключительно из-за денег.

Это не продукция

«Мы имеем наилучшую продукцию». Это утверждение — второе наиболее подчеркиваемое преимущество, запомнившееся мне во время моего инспектирования различных компаний сетевого маркетинга. Во время исследования различных компаний сетевого маркетинга я был очень удивлен тем, сколько различной продукции и услуг предоставляются через сетевой маркетинг. Первая компания сетевого маркетинга, которую я увидел в 70-х годах, — занималась продажей витаминов. Я попробовал их и нашел, что витамины прекрасного качества. Некоторые из них я беру и сегодня. Поскольку мое исследование продолжалось, то я обнаружил компании сетевого маркетинга, занимающиеся:

1. Продукцией, употребляемой для ухода **за** предметами домашнего пользования.
2. Телефонным сервисом.
3. Недвижимостью.
4. Финансовым обслуживанием.
5. Созданием Internet Website (web-сайтов в Интернете).
6. Интернет-продажами со скидкой всего, что продают Wal-Mart и K-Mart.
7. Продукцией для ухода за здоровьем.
8. Драгоценностями.
9. Налоговыми услугами.
10. Обучающими игрушками. Этот список можно продолжить. По крайней мере, раз в месяц я слышу о новой компании сетевого маркетинга, с новым планом «раскручивания» продукции или новым планом вознаграждений. Я присоединяюсь к некоторым из них, поскольку заинтересован в предлагаемом продукте или услуге. Но это — не основная причина, почему я поощряю людей изучать различные компании сетевого маркетинга.

План образования

Причина номер один, почему я рекомендую сетевой маркетинг, — это его система образования. Ваша задача — потратить время и, не обращая внимания на планы вознаграждения и продукцию, действительно изучить суть компании, увидеть, заинтересованы ли они в Вашем обучении. Это занимает больше времени, чем простое прослушивание трехчасового курса о продажах и просмотр красочного каталога продукции. Чтобы выяснить, насколько эффективно их система обучения в действительности, от вас потребуется встать с дивана и потратить некоторое время на ее изучение. Если вам понравится то, что вы узнаете на первичной презентации, то потратите некоторое время, чтобы встретиться с людьми, занимающимися обучением. Именно так я поступал и нашел такое занятие полезным для себя.

Смотрите внимательно, потому что большинство компаний сетевого маркетинга говорят, что имеют большие планы системы обучения. В действительности, оказалось, что многие из них не имели тех обучающих программ и систем, которые они рекламировали. В большинстве компаний, как я заметил, единственное обучение заключалось в рекомендации книг для чтения, а затем они сосредотачивались на привлечении к работе вас, ваших друзей и вашего семейства. Другими словами, все, чему они обучали вас, — это как стать лучшим продавцом их продукции или их системы. Так что не торопитесь и будьте внимательны, потому что есть много компаний сетевого маркетинга, которые имеют превосходное обучение и обучающие планы... по-моему мнению, кое-что из прекрасного обучения реальному бизнесу я увидел везде.

Что искать в образовательном плане

Вели вы читали другие мои книги, вы уже знаете, что я происхожу из семьи педагогов. Мой папа был председателем школьной системы образования на Гавайях. Но несмотря на мое происхождение, я не любил традиционное образование. Хотя я получил назначение Конгресса в известную Федеральную военную академию в Нью-Йорке, получил степень бакалавра и ученую степень, традиционный мир образования мне надоел. Я был студентом и получил высшее образование, но редко был заинтересован тем, что вынужден был изучать.

После окончания школы, я присоединился к Американскому Морскому Корпусу и был принят в Американскую Летную Морскую программу в Пенсаколе, Флорида. Шла Вьетнамская война, и нужно было срочно обучать большое количество пилотов. Будучи студентом-пилотом, я нашел вид образования, который заинтересовал меня и возбудил интерес. Большинство из нас слышало слова «превращение гусениц в бабочек». Хорошо в летной школе, где учат именно тому, что Необходимо знать. Когда я поступил в эту школу, то был уже Полномочным офицером, закончившим военную академию. Но многие из студентов, поступивших в летную школу, были Недавними выпускниками гражданских колледжей и напоминали гусениц. Живя в эпоху хиппи, некоторые были очень Странными личностями, отличающимися своей гражданской одеждой. Но они были готовы начать образовательную программу, изменяющую жизнь. Если они выдержат обучение, то через 2—3 года превратятся в бабочек, т. е. в пилотов, готовых выполнить труднейшие задания.

Кинофильм «Тяжелые условия» с Томом Крузом в главной роли был о лучших из «гусениц», которые стали «бабочками». Как раз перед отправкой во Вьетнам, я находился в Сан-Диего, Калифорния, где расположена Высшая оружейная школа. Хотя я не был достаточно хорошим пилотом по отношению к уровню этой престижной школы, энергия и смелость, проявленные молодыми пилотами в кинофильме, позволили большинству из нас почувствовать, как мы подготовлены к войне. Мы превратились из несобранных молодых людей, которые не умели летать... в молодых людей, обученных и готовых принять вызов, от которого большинство людей предпочло бы

отвернуться. Перемены, которые я наблюдал в себе и своих товарищах-пилотах — это то, что я подразумеваю, когда говорю «образование, изменяющее жизнь». После окончания летной школы и отправки во Вьетнам моя жизнь никогда уже не была прежней. Я уже был не тем человеком, который поступал в летную школу.

Спустя годы после окончания этой школы, многие из моих товарищей-пилотов стали очень успешными в мире бизнеса. Когда мы собираемся и вспоминаем старые военные истории, то часто отмечаем, что именно образование, полученное нами в летной школе, оказало огромное влияние на наши сегодняшние успехи.

Поэтому, когда я говорю об образовании, изменяющем жизнь, то подразумеваю достаточно мощное образование, которое способно «превратить гусеницу в бабочку».

Когда вы изучаете обучающий план компаний сетевого маркетинга, я рекомендую выбрать такой, который может существенно изменить вашу жизнь. Все же я предостерегаю вас, что, также как и в летной школе, не каждый достигает намеченного с помощью программы.

Бизнес-школа реальной жизни

Одним из лучших в летной школе было то, что нас обучали пилоты, только что возвратившиеся с войны во Вьетнаме. Их разговоры с нами основывались на реальном жизненном опыте. Одна из проблем, которая была у меня в бизнес-школе, заключалась в том, что многие преподаватели не имели никакого реального жизненного опыта в бизнесе. В сетевом маркетинге люди, которые наверху и которые учат вас, должны быть действительно успешными, иначе они не были бы наверху. В мире традиционных школ бизнеса не обязательно быть успешным в реальном мире бизнеса, чтобы учить других этому бизнесу. Вот почему преподаватели в традиций-1 ном мире делового образования не зарабатывают так много, как некоторые из преподавателей в мире образования сетевого маркетинга.

Поэтому при изучении бизнеса сетевого маркетинга ищите людей наверху, которые успешны в бизнесе, а затем спрашивайте себя, хотите ли вы учиться у них.

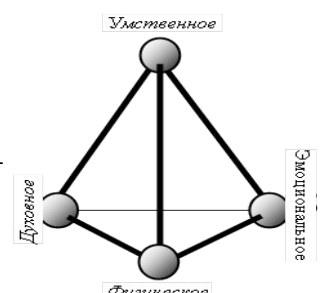
Некоторые из наиболее важных предметов обучения реальному бизнесу в компаниях сетевого маркетинга:

1. Позиция успеха.
2. Навыки лидерства.
3. Навыки связей.
4. Навыки общения с людьми.
6. Преодоление опасения, сомнения, недостатка доверия.
6. Преодоление опасения отказа. •
7. Навыки управления деньгами.
8. Навыки вложения капитала. '
9. Навыки ответственности.
10. Навыки управления временем.
11. Постановка и регулирование цели.
12. Систематизация.

Практически все успешные люди, которых я встретил в бизнесе сетевого маркетинга, развили перечисленные навы-М1. Независимо от того, достигнете ли вы вершин в системе сетевого маркетинга или заработаете много денег, обучение имеет большое значение для дальнейшей вашей жизни. Если образовательный план хорош, то это может улучшить вашу жизнь, возможно, навсегда.

Что такое образование, изменяющее жизнь

Следующую диаграмму я создал, чтобы объяснить, что подразумеваю под образованием, изменяющим жизнь. Заметьте, что это тетраэдр, означающий четырехсторонний многогранник, более известный как пирамида... а пирамиды Египта выжили в течение столетий. Другими словами, тетраэдр или пирамида — очень устойчивые структуры. Уче-



ные в течение столетий полагали, что универсальный закон или природа используют число четыре, в данном случае четыре стороны. Именно поэтому сеть и четыре сезона: зима, весна, лето и осень. Те, кто любит астрологию, знают, что есть четыре первичных знака: земля, ветер, огонь и вода. Когда я говорю об образовании, изменяющем жизнь, то изменений снова четыре. Иными словами, чтобы образование, изменяющее жизнь, было эффективным, оно должно затронуть все четыре пункта Образовательной пирамиды.

1. Эмоциональное образование. Одна из моих претензий к традиционному образованию заключается в том, что оно развивает эмоции опасения... более определенно, опасения создания ошибок, которые ведут к опасению неудач. Вместо того, чтобы вдохновить меня учиться, преподаватель использовал мотивацию неудачи, говоря мне: «Если ты не получишь хорошего образования, то не будешь получать высокооплачиваемую работу».

Безусловно, находясь в школе, я наказывался за создание ошибок. В школе я эмоционально учился бояться делать ошибки. Но все заключается в том, что в реальном мире успешные люди — это те, кто делает немало ошибок, на которых учится.

Мой бедный папа, школьный учитель, думал, что делать ошибки — это очень и очень плохо. В то же время, мой богатый папа сказал: «Мы делаем ошибки для того, чтобы учиться. Посмотри, как человек учится кататься на велосипеде. Он делает ошибку, падает, но возвращается снова к исходной позиции и пробует еще раз. Каждый раз после падения он возвращается к началу, но это становится все реже и реже. Это — грех, чтобы делать ошибку и ничему при этом не научиться».

Объясняя далее, он сказал: «Причина, почему многие люди говорят неправду после создания ошибки, кроется в их эмоциональном испуге от сделанной ошибки... Таким образом, они теряют возможность учиться и расти. Надо принимать свои ошибки, не обвиняя в этом кого-нибудь, а учиться их исправлять».

В мире традиционного бизнеса преобладает то же самое отношение к ошибкам, поскольку там, если Вы делаете ошибку, то можете оказаться уволенным или наказанным. В мире сетевого маркетинга вас поощряют учиться исправлять сделанные ошибки, кроме того, вас учат эмоционально не бояться их совершать. Когда я учился продавать, то видел, как продающие люди, не выполняющие план, были наказаны. В мире сетевого маркетинга лидер должен работать с теми, кто не преуспевает, и поощрять двигаться вперед, не увольняя их. Вы, вероятно, никогда не научились бы хорошо ездить на велосипеде, если бы вас наказывали за падения и неумелую езду.

Я считаю, что финансово более успешен, чем многие люди, потому что я делал больше ошибок, чем большинство из них.

Другими словами, я успешно продвигался потому, что сделал много ошибок, и не считал, что это плохо или я глуп. В сетевом маркетинге вы можете делать ошибки, изучать их, исправлять обнаруженные и расти. Я называю это «образованием, изменяющим жизнь». Оно является почти полной противоположностью традиционного образования.

Если Вы боитесь делать ошибки и боитесь неудач, то бизнес сетевого маркетинга особенно хорош для Вас. Я убедился, что очень многие программы обучения в сетевом маркетинге построены на придании уверенности в себе. А как только 14ы будете больше доверять себе, ваша жизнь изменится навсегда.

2. Физическое образование. Проще говоря, люди, которые боятся делать ошибки, многому не научатся, потому что они многое не делают. Почти все знают, что обучение — физический процесс, в такой же степени, как и умственный. Читать и писать — такие же физические процессы, как обучение игре в теннис. Если вы должны знать все правильные ответы и не делать ошибок, то ваш образовательный процесс очень трудный. Как вы можете прогрессировать, если знаете все ответы, но боитесь что-нибудь попробовать?

В компаниях сетевого маркетинга, которые я изучал, все поощряли как физическое обучение, так и умственное. Они поощряли сталкиваться с опасениями, действовать, делая ошибки, обучаться на них и расти умственно, эмоционально и физически в результате этого.

Традиционное образование поощряет вас изучать факты, а затем эмоционально учит вас бояться делать ошибки. И »то сдерживает вас физически. Жить и бояться — это плохо для здоровья, разума, эмоций, физически и материально. Как утверждал раньше, я имею много денег не потому, что я более силен в академических знаниях, а потому что делал большее количество ошибок, признавал право на ошибки и извлекал уроки из них. Я шел на то, чтобы делать больше ошибок... и с нетерпением ожидаю новых ... в то время как большинство людей упорно трудятся, чтобы не делать ошибок в будущем... вот почему у нас разное будущее. Вы не сможете улучшить ваше будущее, если не имеете желания пробовать что-либо новое, рисковать, делать ошибки и учиться на них.

Лучшие компании сетевого маркетинга поощряют людей изучать умственно что-нибудь новое, действовать, делать ошибки, учиться исправлять их и повторять процесс. Это - образование реальной жизни.

Если вы боитесь делать ошибки, но знаете, что вам нужно что-нибудь изменить в вашей жизни, то хорошей программой сетевого маркетинга могла стать лучшая персональная долгосрочная программа развития. Хорошая компания сетевого маркетинга должна взять вас в руки и вести по жизни без страха и неудач. Но если вы не хотите держаться **за** руку, они не будут удерживать вас.

3. Духовное образование. Прежде всего я объясню свои личные взгляды перед началом этой горячей и эмоциональной темы. Я использую слово духовное, а не религиозное по определенным причинам, которые постараюсь объяснить. Существуют хорошие компании сетевого маркетинга и плохие, аналогично как и религиозные организации. Я видел, что многие религиозные организации укрепляют человека духовно, но я видел, что некоторые из них ослабляют человека духовно.

Поэтому, когда я говорю о духовном образовании, это не исключает и религиозное. Когда я говорю о духовном образовании, то говорю безотносительно вероисповедания. Когда это касается религии, я поддерживаю Конституцию США, которая гарантирует свободу религиозного выбора.

Причина, по которой я осторожно касаюсь этой темы, заключается в словах, которые я услышал в раннем возрасте:

«Никогда не обсуждай религию, политику, секс и деньги». И я соглашаюсь с этим утверждением просто потому, что эти предметы могут быть изменчивы и эмоциональны. Это не намерение оскорбить ваши личные чувства или веру, это поддержка вашего права иметь их.

Вне человеческих ограничений

Когда я говорю о духе человека, то говорю о власти, кого-то, что вне наших умственных, физических и эмоциональных ограничений... ограничений, которые часто определяют наше человеческое состояние.

Когда я был во Вьетнаме, то видел молодых людей, которые были ранены и знали, что умирают, но все же продолжали бороться, чтобы другие могли жить. Одноклассник из начальной школы, который боролся в тылу врага большую часть времени своего пребывания во Вьетнаме, сказал очень точно: «Я жив сегодня потому, что мертвые люди продолжают бороться. Дважды я был в сражениях, где остался единственным, кто выжил. Ваша жизнь меняется, когда вы понимаете, что ваши друзья отдали свои жизни, чтобы вы могли жить».

Много ночей перед сражением я сидел на носу авианосца, слушая, как катятся волны. В эти долгие моменты тишины у меня на душе было спокойно. Я понимал, что утром снова столкнусь со смертью. Именно в течение одного из этих долгих вечеров, тихих и одиноких, я понял, что умереть на следующий день было бы легким выходом. Я понял, что жить во многих случаях намного тяжелее, чем один раз умереть. Как только я смирился с возможностью жить или умереть, я смог тогда выбирать, как хочу жить на следующий день. Другими словами, летать — смело или со страхом. Как только я сделал свой выбор, я обратился к своему человеческому духу, чтобы пережить следующий день, летать и бороться, как можно лучше, независимо от исхода.

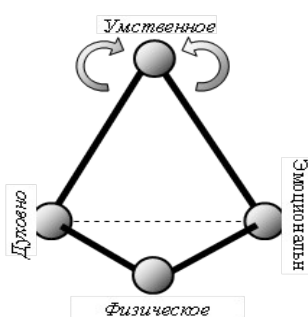
Война — ужасное событие. Она заставляет людей делать жуткие вещи по отношению к другим. И все же именно на войне я видел проявления лучших человеческих качеств. Именно на войне я познал силу человеческого духа, позволившего быть за пределами человеческих возможностей. И я знаю, что так можете и вы.

Оцените, что вы не должны идти на войну, чтобы быть свидетелями проявления этого духа. Однажды, наблюдая соревнования по легкой атлетике для мальчиков и девочек с физическими ограничениями, я был тронут тем самым человеческим духом. Когда я видел молодых людей, без ног, бегущих на протезах, бегущих всем сердцем и душой на 100 ярдовой дистанции, их дух коснулся моего духа. Слезы стояли у меня на глазах, поскольку я увидел одну маленькую девочку, на одной ноге, бегущую всем ее сердцем. Я видел на ее лице боль, вызванную протезом, но все же ее физическая боль была не властна над ее духом. Хотя она и не выиграла тот забег, она завоевала мое сердце. Она коснулась моего человеческого духа и напомнила мне о том, что я забыл. В тот момент я понял, что все эти молодые люди бежали для нас так же, как они бежали для себя. Они бежали, чтобы напомнить нам о потенциальном духе, который внутри нас.

Мы видим мощный человеческий дух в кино. В кинофильме «Храброе сердце» Мел Гибсон скачет перед бандой шотландских фермеров, напуганных мощью Британской армии, противостоящей им, и душа его кричит: «Они могут убить наши тела, но они не могут забрать нашу свободу!» В тот момент он говорит им от имени своего человеческого духа. Касаясь их души, он пересилил их чувства, опасения и сомнения, вызванные недостатком обучения и плохим оружием. Он зажег их дух, чтобы бороться и победить самую мощную армию в мире.

Я заметил, что успешные лидеры в сетевом маркетинге обучены развивать способность говорить с человеческим духом. Они могут говорить о величии тех, кто приходит за ними вдохновлять их идти вперед... даже за пределами человеческих возможностей. В этом сила образования, изменяющего жизнь.

Посмотрите на диаграмму Образовательной Пирамиды:



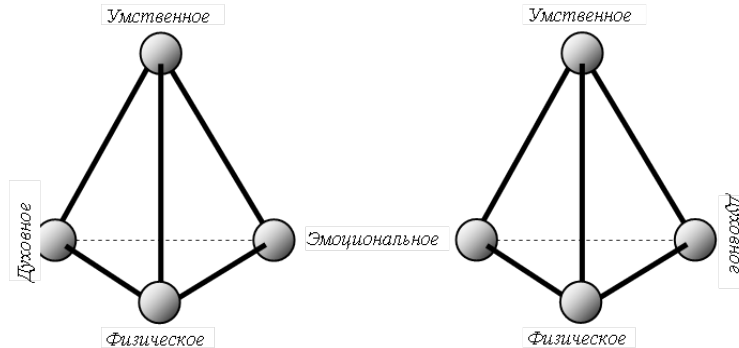
Вы можете увидеть, что происходит, когда люди движимы духом, а не эмоционально или умственно.

Умственная связь

По большому счету, ничего не может происходить, если обучение только умственное. Мы все можем сказать: «Я начну худеть на следующей неделе». И затем продолжать наби-

рать вес. Или мы говорим: «Я продам или получу больше в следующем месяце». Или: «Я начну экономить деньги со следующего чека». Причина, почему ничего не меняется, состоит в том, что это является только умственной деятельностью. В большинстве случаев реальное изменение требует изменения всех четырех точек тетраэдра.

Эмоциональная связь



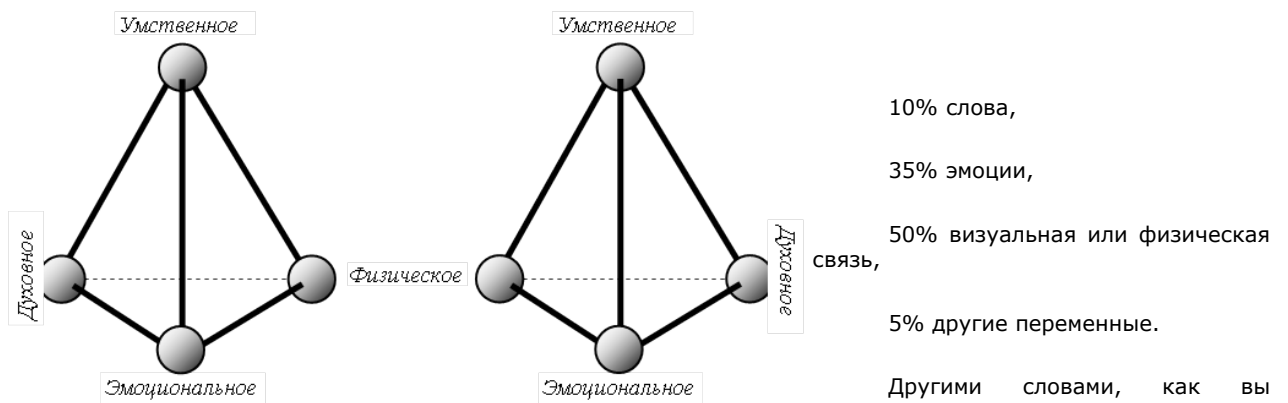
Обратите внимание: эмоциональная связь также называется чувственной связью (sentic). Это означает, что связь эмоциями сильнее, чем связь словами. Например, мы вместе вошли в комнату и почувствовали того, кто был сердит даже прежде, чем человек сказал хоть слово. Чувственная связь подобна настройке двух камертонов, если они настроены на одну частоту. Вы можете ударить один из них, заставить его вибрировать, и вскоре второй начнет вибрировать тоже. Это означает, что когда мы боимся, то часто притягиваем других людей, которые бояться. Когда я был ребенком, мы часто говорили: «Я получаю плохой заряд от того парня». Это пример чувственной или эмоциональной связи.

Одно из больших преимуществ обучения в компаниях сетевого маркетинга с хорошим планом обучения — это поощрение вас преодолевать эмоциональные ограничения и говорить от вашего человеческого духа.

Физическая связь

Мы все встречали людей, которые притягивают нас физически. Мы также встречали людей, которые отталкивают нас просто своим взглядом. Причина физической или визуальной связи в том, какая связь у человека, на первый взгляд, наиболее сильная.

Исследования показали, что в подлинной связи человек — человек занимают:



Другими словами, как вы смотрите или хмуритесь, сутулитесь, неуместно одеваетесь — все влияет на эффективность вашего общения. Очевидно, что это достаточно приближенные оценки, но все же они служат хорошими направляющими для улучшения связи между людьми.

Крупные компании сетевого маркетинга уделяют много внимания на улучшение внешнего вида человека. В одной компании даже предложили дополнительную программу снижения веса и физические упражнения. Лидеры знают, что здоровые, физически привлекательные люди общаются более эффективно, чем нездоровые.

Мне бы хотелось сделать два комментария относительно физической связи.

Во-первых, мы все встречали людей, которые были внешне физически привлекательны, но эмоционально неуравновешенны. Мы также встречали людей, которые не нравились нам с первого взгляда, но позже мы

находили, что внутри они, как драгоценные камни. Дело в том, что, глядя на человека, мы получаем только первое впечатление от него, поэтому так важна наша физическая связь.

Во-вторых, люди часто просят, чтобы я помог улучшить их бизнес. Если я соглашаюсь помогать им, то спрашиваю: «Вы готовы измениться и быть гибкими?» Если они говорят, что да, то я продолжаю. Если они говорят, что нет, то обсуждение закончено.

В большинстве случаев люди говорят: «Да, мы готовы изменяться». Я тогда киваю головой и жду момента, чтобы проверить их готовность. Несколько месяцев назад мой знакомый попросил о помощи для улучшения доходности его бизнеса. Я задал тот же самый вопрос о его готовности изменяться, и он согласился. Я сразу предложил: «Тогда первый шаг — пожалуйста, сбрей свои усы».

Человек сразу заартачился: «Я не желаю сбривать свои усы. Я их ношу со средней школы!» Обсуждение было закончено, и я не работал с ним над улучшением его бизнеса. Причиной были не его усы... но его нежелание измениться. Меня не интересовало, сохранит он свои усы или нет. Я только проверял его готовность измениться. Я мог сделать это с его галстуком, или ботинками, или с чем-нибудь другим. Вы видите, что большинство людей мысленно хочет измениться, как это делал мой знакомый. Но когда я испытал его в действительности, то он отступил. Все образование в конечном счете физическое. Если человек не желает учиться физически, возможности дальнейшего изменения образования минимальны.

Мой богатый папа любил повторять: «Если на заборе сидят три кота, и два решают прыгнуть, то сколько котиков останется на заборе?»

Ответ: «На заборе останется три кота». Ведь решение прыгнуть еще не означает никакого действия физически. Вот почему мой богатый папа говорил: «Завтра — самый занятый день года, потому что большинство людей находит легкие способы улучшить свою жизнь, но откладывают действия до завтра. Проблема состоит в том, что большинство людей, в конечном счете, исчерпает свое завтра». Так что вы должны понять, что большинство людей хочет изменить что-то в своей жизни, но эти изменения начнутся только тогда, когда вы, наконец, начнете действовать... именно поэтому физический аспект образования настолько важен.

Лучшее образование, которое я когда-либо имел

Поступление в летнюю школу прямо из колледжа было одним из самых значительных событий, которое я совершил. Это было вовсе не обучение, чтобы летать или подготовиться к войне, хоть это и было важно. Это была подготовка меня к реальной жизни. Я больше не был ребенком или школьником, и обучение, которое получил, было тем, в чем я нуждался в то время. Это было образование, изменившее мою жизнь, потому что оно изменило меня умственно и эмоционально, физически и духовно. Когда я вернулся с войны, то смело брался за финансовые и деловые вызовы, от которых большинство людей отступало.

Если вы готовы к изменениям в вашей жизни, то изучайте образовательные программы, предлагаемые некоторыми компаниями сетевого маркетинга. Потратьте какое-то время, чтобы понять, является ли их бизнес, вознаграждение, продукция и образование именно тем, в чем вы нуждаетесь на данном этапе вашей жизни. Если вы решите, что компания соответствует каждой из этих областей, то рассмотрите возможность частичной занятости в бизнесе данной компании.

Остальная часть этой книги — о других значениях, которые я нашел во многих компаниях сетевого маркетинга.

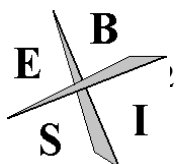
Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

Сеть 3 Ценность №2: Ценность изменения секторов... вместо изменения рабочих мест

Сколько раз вы слышали, как люди утверждают следующее?

1. «Мне жаль, но я не могу оставить свою работу».



2. «Я утомлен переходами с работы на работу».
3. «Мне жаль, что я не могу заработать много денег, но я не могу позволить себе все оставить и начать с новой компанией».
4. «Каждый раз, когда я получаю повышение зарплаты, большая часть моего повышения пожирается налогами».
5. «Я упорно тружусь, но единственные разбогатевшие люди — это владельцы компании».
6. «Я упорно тружусь, но я не расту материально. Я должен подумать об отставке».
7. «Я боюсь, что внедрение новых технологий или приход более молодых работников сделают меня ненужным».
8. «Я не могу продолжать работать, это тяжело. Я становлюсь старым для этого».
9. «Я пошел в стоматологическую школу, чтобы быть дантистом, но я больше не хочу им быть».
10. «Я хочу заниматься чем-нибудь другим, встретить новых людей. Мне надоело тратить свое время на людей без больших амбиций и тех, кто ничего не делает. Я утомлен Тратой времени на людей, которые тяжело работают... чтобы их не уволили, утомлен работой для компании, которая платит нам только столько... чтобы мы не ушли».

Вот утверждения, которые часто говорят люди, попавшие в один из секторов Квадранта денежного потока. Эти комментарии сделаны людьми, готовыми изменить сектор. Может, для них пришло время, чтобы начать перемещаться.

Что такое денежный поток

Моя вторая книга из серии «Богатый папа» называется «Квадрант денежного потока». Многие люди говорят, что это самая важная моя книга, потому что она открывает им глаза. Я написал эту книгу для любого, кто готов делать изменения в жизни... изменения, гораздо большие, чем просто переходить с работы на работу.

Ниже приведена диаграмма Квадрант денежного потока моего богатого папы.

Е обозначает служащего.

S — работающего на себя или владельца мелкого бизнеса

B — владельца бизнеса.

I — инвестора.

Чтобы узнать, в каком секторе вы находитесь, нужно просто знать, из какого сектора получаете наличные деньги. Другими словами, если вы получаете свой доход от работы получаете регулярно зарплату от компании или бизнеса, которые не являются вашими, то ваши наличные деньги вытекают из сектора Е. Человек может быть швейцаром или президентом компании, но он остается служащим. Эти люди могут думать или говорить слова типа: «Я ищу безопасную работу с определенными гарантиями». Или: «Сколько вы тратите сверхурочного времени?» Или слова типа: «Какой у вас оплачиваемый отпуск?»

Если вы находитесь на комиссионных или на почасовой работе, тогда вы, понятно, относитесь к сектору 5. Во многих случаях люди получают комиссионные от продаж, это люди, например, агенты по недвижимости из сектора 5. Их можно узнать по высказываниям типа: «Мои обычные комиссионные — 6% от полной цены сделки». К сектору 5 также принадлежат такие профессионалы, как адвокаты, врачи. Люди, которые работают по часам, находятся в основном в секторе 5. Они могут говорить: «Моя почасовая оплата — \$50». Или:

«Моя оплата за работу \$1000». В секторе 5 также находятся большинство владельцев мелкого бизнеса, например, владельцы ресторанов, представители семейного бизнеса, консультанты, обслуживающий персонал (уборщики домов и дворов). Эти люди — часто яркие индивидуальности, они часто любят делать вещи по-своему. Они нередко дают советы типа:

«Никогда не работайте на кого-то еще. Вы должны работать только на себя». Или: «Если вы хотите что-нибудь сделать правильно, делайте это сами».

Если ваш доход поступает от бизнеса, в котором вы не работаете, то вы находитесь в секторе В. Если ваш доход поступает от инвестиций, то вы находитесь в секторе I. Если ваш доход поступает от компаний или правительственных пенсионных программ, то, возможно, это доход от сектора Е. Также можно получать доход более чем от одного сектора. Например, я и моя жена получаем доход от всех четырех секторов, но наибольшая часть нашего дохода поступает от наших инвестиций. Поэтому мы и говорим, что используем сектор I.

Для большинства случаев определения просты и четки. Два сектора, которые часто создают некоторую путаницу — это сектора S и В. Меня часто спрашивают: «Каково различие между работающими на себя или владельцами мелкого бизнеса и сектором В или владельцами крупного бизнеса?»

Обычно я отвечаю так: «Сектор В, или владелец крупного бизнеса, может оставить свой бизнес на год или больше, а возвратясь, найдет его еще в лучшем состоянии и даже более доходным. Работающий на себя или владелец мелкого бизнеса часто не может позволить себе оставить свой бизнес даже на непродолжительное время. В большинстве случаев, если работающий на себя или владелец мелкого бизнеса прекращает работать, то и его доход также прекращает поступать.

Это основное различие между секторами S и В. Когда люди говорят: «Я собираюсь оставить свою работу и начать собственный бизнес», то большинство из этих людей будет переходить скорее от сектора Е к S, чем от сектора Е к В. Одна из причин, почему 9 из 10 мелких бизнесов терпят неудачу, заключается в том, что сектор S — это сектор очень нелегкой работы. Много мелкого бизнеса терпит неудачу или из-за финансового истощения, или физического истощения, или и того, и другого. В секторе В обычно владелец мелкого бизнеса находится под давлением клиентов, правительства и служащих, если он их имеет. Поэтому ему трудно достигать высокой рентабельности в работе, когда от него так много требуют.

В сектор 5 также многие могут получать большое удовлетворение, поскольку здесь многие люди делают то, что они действительно любят делать. Но из сектора S люди, желающие делать собственную продукцию, часто уходят. Неутешительные новости — это сектор, в котором находятся самые низкооплачиваемые люди из всех секторов. Я недавно читал статью, в которой утверждается, что многие владельцы мелких бизнесов или независимые подрядчики в Америке зарабатывают менее \$25000 долларов в год. Как отмечалось ранее, в секторе S большое количество бизнеса терпит неудачу, причем многие никогда даже не подымались.

Кем вы хотите стать, когда растете?

Когда я был ребенком, мой бедный папа часто говорил: «Иди в школу, получи хорошее образование, и ты сможешь найти надежную безопасную работу». Он программировал меня для сектора Е. Моя мать часто говорила: «Если ты хочешь быть богатым, то должен стать врачом или адвокатом. Так ты будешь иметь профессию, к которой можно всегда вернуться». Она программировала меня для сектора S.

Мой богатый папа сказал: «Если ты хочешь быть богатым, то ты должен иметь собственный бизнес. Большинство людей никогда не становятся богатыми, потому что тратят свою жизнь на развитие чужого бизнеса. Чем больше ты ищешь безопасную работу, тем меньше управляешь своей жизнью. Ты теряешь контроль над тем, сколько зарабатываешь, сколько платишь налогов, и контроль над своим свободным временем». Мой богатый папа имел много свободного времени просто потому, что он имел бизнес, а не работал для или в бизнесе. Он нанимал людей из сектора Е и S, чтобы они работали на него и управляли его бизнесом для него. Именно поэтому он имел так много свободного времени, личной свободы и много денег, но платил, не нарушая закон, меньше налогов. Он говорил: «Если ты хочешь быть свободным, то лучше создай свой собственный бизнес». И вид бизнеса, о котором он говорил, был бизнес в секторе В, а не в S.

В «Квадранте денежного потока» моего богатого папы я анализирую размышления моего богатого папы вокруг контроля слова. Мой богатый папа часто говорил: «Чем больше ты ищешь безопасной работы, становишься лицензированным профессионалом типа врача, адвоката, бухгалтера, брокера по недвижимости или брокера акций, тем больше ты теряешь контроль над своей жизнью. Чем больше ты теряешь контроль над своей жизнью, тем больше ты теряешь свою свободу». Именно поэтому он говорил: «Когда кто-то спрашивает вас, кем вы хотите стать, когда вырастаете, просто говорите: я собираюсь делать свой собственный бизнес». И он подразумевал бизнес В сектора, а не бизнес S сектора.

Как изменить сектора?

После прочтения книги «Квадранта денежного потока» и понимания, что нужно изменить сектор, многие люди спрашивали меня: «Как вы изменяете сектор? Это звучит легко, но для большинства из нас это очень трудно».

Обычно я отвечал: «Переход с левой стороны квадранта, из секторов Е и S, на правую сторону квадранта, в сектора В и I, труден для многих людей.

К сожалению, этот переход не был легким и для меня. Если бы мой богатый папа не руководил мною, я бы не смог сделать этого». Я продолжал объяснять, что родился в семье образованных педагогов. В моем семействе хорошее образование и безопасная работа или профессия были очень важны. Я говорю это, потому что изменение сектора может означать изменение «ядра» ценностей семейства, и именно поэтому нелегко для некоторых людей изменить сектор, даже если они этого хотят. С точки зрения моих родителей, богатые люди, владельцы бизнесов и инвесторы являются жадными, злыми и бездушными людьми, а иногда и нечестными.

Когда мои мама и папа узнали, что я хочу войти в мир бизнеса вместо того, чтобы стать высокооплачиваемым служащим или специалистом, они были разочарованы во мне. Это шло в разрез с их убеждениями. В конце концов, мой папа был высокообразованный школьный учитель, а мама была медсестрой. В течение многих лет они даже были участниками корпуса мира президента Кеннеди. Они очень хорошие люди, и я получил многое из моих социальных и моральных убеждений от них. Именно поэтому, услышав, что я хочу иметь свою «лестницу», а не подниматься по общей, они испугались. Родители поняли, что я решил присоединиться к другой стороне. И это было действительно так. Я решил работать в секторах В или I квадранта, а не в секторах Е или S. Я все еще имею те же самые социальные и моральные убеждения, которые мне привили мои родители, но они не могли понять моего решения.

Для моей мамы и папы люди из крупного бизнеса и инвесторы были теневыми сторонами жизни. И именно поэтому изменение секторов было гораздо большим, чем просто умственное изменение во мне, перемена моих взглядов. Они думали, что я пренебрег всем тем, чему они учили своих детей, тем, что по их мнению, было хорошим, полезным и важным. И они думали, что хорошее образование, хорошая работа и хороший дом — это все, чего я должен хотеть в жизни. Желание быть богатым, иметь собственные компании, вкладывать капитал в международный бизнес и нанимать людей работать на меня — это означало для них присоединение к темным силам жизни. Желание быть международным бизнесменом и совершать международные инвестиции — это было тем, чему они никогда не учили меня. Им приходили в голову картины с человека, который эксплуатировал бедных и рабочий класс, и кто потерял свою веру и т. д. Поэтому, изменяя сектор, я чувствовал, что уезжал и уходил от моего семейства. Но ценности, которые привили родители, хотя и кажутся простыми, их корни лежат глубоко в моем бытии. Спустя годы, мой папа понял, что изменяющийся сектор не означали изменения в моих социальных, моральных или религиозных взглядах, но все же в течение многих лет он переживал за меня. Моя мама скончалась намного раньше, чем поняла, что она не потеряла сына, которого воспитала.

Так как мои собственные ценности лежали глубоко, то когда люди спрашивали меня: «Как вы изменяете сектор?» Я часто отвечал: «Почему вы не присоединяетесь к компаниям сетевого маркетинга?» Главная причина, по которой я рекомендую, по крайней мере, изучить бизнес сетевого маркетинга заключается в том, что изменение одной стороны квадранта на другую, не более чем процесс одной ночи. Мой богатый папа потратил годы, руководя мной, обучая меня, иногда ругая, чтобы я оказался в секторах В или I. Как я заявил в Ценности 1: Ценность бизнеса образования, изменяющего жизнь, истинного образования состоит в том, что оно должно воздействовать на вас умственно, эмоционально, физически и духовно... и это изменение займет некоторое время и потребует некоторого руководства: Некоторые компании сетевого маркетинга предлагают и время, и руководство.

Почему я не могу сделать это сам

Меня спрашивают: «Почему я не могу самостоятельно перейти из левой стороны квадранта на правую?» На это я отвечаю: «Вы можете». Но для большинства людей это изменение достаточно сложное. Вот некоторые из известных людей, которые преуспели в секторе В без присоединения к бизнесу сетевого маркетинга: это Билл Гейтс, основатель Microsoft; Майкл Делл, основатель Dell Computers; Генри Форд, основатель Ford Motors Company и многие другие. Так

что переход, как видите, реален. Но большинство людей не в состоянии сделать это не только из-за денег, но и потому, что цена (естественно, не в денежном выражении) высока, когда это касается умственного, эмоционального, физического и духовного развития.

Как я уже говорил в этой главе, я преуспел в секторе В без использования системы сетевого маркетинга. Именно поэтому я лично знаю, чего это стоило. Когда люди спрашивают меня: «Вы начинали с нуля?» Я отвечаю: «Да, я начал с нуля. И начинал я с нуля три раза».

Первый раз я начал с нуля, потому что у меня не было денег, когда я начал свой бизнес. Второй и третий раз я тоже Начал с нуля, потому что мои первые два главных бизнеса не удались. Но последние два раза мне было жаль, что я не начал с нуля. Боже, ничего не было хуже, чем миллионы долларов долга, который у меня был ... долг, который я накапливал. потому что мой бизнес терпел неудачу.

Воссоздание меня было более важным, чем создание денег

Когда люди говорят мне, что я не знаю, что чувствуют бедные, то я смеюсь и говорю: «Вы знаете, что чувствует тот, кто теряет миллионы долларов? Вы знаете, что больше, чем потеря денег — это когда Вы теряете умственно, эмоционально, физически, и духовно?» Одна из причин, по которой я рекомендую некоторые компании сетевого маркетинга, заключается в том, что они сосредотачиваются на реабилитации личности умственно, эмоционально, физически и духовно. Я знаю, что чувствуешь, когда теряешь веру и доверие. И потеря веры и доверия для меня была гораздо хуже, чем потеря миллионов долларов.

Когда мой первый бизнес потерпел неудачу, мой бедный папа был очень, расстроен и обеспокоен за меня. Мой богатый папа, наоборот, сказал: «Продолжай идти. Большинство мультимиллионеров трижды терпят неудачу в бизнесе, прежде чем они получают право на вознаграждение». К счастью, мне потребовалось только два неудачных бизнеса, чтобы получить это право. Но получить его после двух неудач было скорее духовным и эмоциональным восстанавливающим процессом. Как только я восстановился эмоционально и духовно, деньги пошли потоком.

Самовосстановление было более важным, чем создание денег. Я рекомендую некоторые компании сетевого маркетинга, потому что они правильно сосредотачиваются на создании, или восстановлении человека, а затем

человек может продолжать строить собственный бизнес. Если это интересно Вам, то надо найти компанию сетевого маркетинга, которая имеет образовательную программу, сосредоточенную скорее на формировании Вас как личности, чем на планах продажи компании или продукции. Как только Вы найдете компанию, которая является лучшей для Вас, то ваша работа будет заключаться, в первую очередь, в воссоздании себя с использованием их образовательного плана. Все, что они могут сделать — это обеспечить планом. Ваша работа — помочь себе по этому плану. Никто не может помочь Вам, если Вы сами не поможете себе.

Вы можете сделать переход на другую сторону квадранта самостоятельно. Но, пожалуйста, поймите, что цена этого перехода может стоить Вам гораздо большего, чем деньги. Для людей, которые хотят использовать систему сетевого маркетинга, чтобы строить бизнес в секторе В, цена входа — намного ниже, риск также более низкий, а обучение и поддержка, которую предоставляет компания, будут руководить Вашим личным процессом развития.

Сохраните Вашу дневную работу

Есть три общих типа бизнеса, основанных в секторе В. Первый — это большие компании, о которых мы все слышали. Компании подобно Dell Computers или Хьюлетт-Паккард, которые были начаты в спальне и в гараже. Второй — это франчайзинг. К ним относятся компании типа Taco Bell или McDonald's. Третий — бизнес сетевого маркетинга. Одно из преимуществ этого бизнеса — низкие начальные затраты. Франчайзинг компании McDonald's стоит сегодня, например, миллион долларов. Так что, если Вы имеете миллион долларов или банк предоставит Вам кредит на миллион долларов, то Вы можете приобрести франчайзинг, т. е. готовую схему бизнеса. Но если Вы не имеете денег или времени, чтобы полную рабочую неделю изучать действия франчайзинговой компании, то для вас целесообразно заняться бизнесом сетевого маркетинга. Большое преимущество этого бизнеса состоит в том, что Вы можете оставаться в секторах Е или S и начинать частично занятый бизнес в секторе В. Поступая так, Вы можете получать образования, в котором нуждается, достаточно безболезненно, без переживаний и финансового риска.

Сила Наставников

Меня часто спрашивают: «Вы будете моим наставником?» Обычно я вежливо отказываю человеку и рекомендую ему изучить бизнес сетевого маркетинга из-за их программ наставничества.

Я вспоминаю свое преимущество, которое я имел, когда мой богатый папа был в качестве наставника. Как школьный учитель, мой бедный папа не имел знаний и опыта, чтобы преподавать мне то, что я хотел знать о секторах В и I. Без моего богатого папы я искренне сомневался бы относительно того, делать ли мне переход с левой стороны Квадранта на правую или нет. Первичная роль наставника в компании сетевого маркетинга должна вести Вас от Е и S стороны Квадранта к В и I стороне. И они не обвинят Вас за то Время, в течение которых они занимаются наставничеством, руководством и обучением Вас. И помните, что это руководство бесценно.

Если Вы изучали компании сетевого маркетинга, я настоятельно рекомендую подобрать на роль наставника человека, который рекомендовал Вам этот бизнес. Потратьте время, чтобы встретиться и оценить его искреннее желание поддержать Вас в осуществлении перемещения от Е и S стороны к В и I стороне. Ваши наставники важны в жизни, так выберите их мудро.

Предостережение

Как Вы, возможно, заметили, я нашел, что не все компании сетевого маркетинга одинаковы, так же, как и все в жизни. Некоторые хорошие, а некоторые — не очень хорошие. Много новых компаний сетевого маркетинга терпят неудачу, также как и обычный бизнес. Я хочу предостеречь Вас вот от чего. Существуют много компаний сетевого маркетинга, в которых Ваш наставник находится в секторе S, а не в В. Такие наставники сосредотачиваются только на развитии ваших коммерческих навыков, а не общеделовых, которые необходимы, чтобы преуспеть в секторе В.

Вы должны почувствовать, куда они хотят Вас вести. Если в сектор S, то они сосредоточатся больше на знании продукции, коммерческих навыках и количестве денег, которые Вы сможете заработать. Истинная компания сетевого маркетинга сектора В сосредоточится на разностороннем Вашем развитии, а не только на том, чтобы вы могли продавать и делать деньги для тех, кто выше Вас. На это может потребоваться много времени, и многие люди уйдут прежде, чем полностью изменяться. Они уйдут просто потому, что хотят только заработать деньги, а не изменять сектора.

Если Ваше желание — это просто заработать несколько дополнительных долларов, то Вы уже должны понять, какие типы компаний сетевого маркетинга Вам нужны. Но для тех, кто хочет полностью измениться и перейти с левой на правую сторону Квадранта, нужно искать компанию сетевого маркетинга с программами обучения, которые касаются не только денег, знания продукции и коммерческих способностей.

За сколько времени можно изменить сектор?

Когда меня спрашивают: «За сколько времени можно изменить сектор?», — я часто отвечаю, что сам все еще изменяюсь. Под этим я подразумеваю, что мое образование никогда не останавливается в секторах В и I. Хорошие новости — чем более сильным я вхожу в сектора В и I, тем больше получаю денег и свободного времени.

Большинству людей я советую быть готовым к тому, что процесс перехода займет, по крайней мере, лет пять. Когда я говорю это, то слышу много стонов. Однако, если пять лет кажутся вечностью, то совершайте это в течение шести месяцев. Но как только Вы решитесь, то посещайте все, что Вам рекомендуют. Посетите все встречи, семинары обучения и большие собрания, какие только сможете посетить. Причина, по которой я это рекомендую, заключается в том, что Вы и хотите начать изменять Вашу окружающую среду настолько быстро, насколько это возможно. Как только Вы измените окружающую среду, то начнете изменять свою точку зрения.

Начинайте с изменения окружающей среды

Изменение окружающей среды очень важно, особенно в начале, потому что люди теряют много времени в секторах Е или S. Это — плохо, но люди проводят большую часть своего времени в этих секторах, то есть на работе, и гораздо меньше времени со своими семьями. Я подозреваю, что одна из причин, почему так много проблем у молодых людей сегодня состоит в том, что слишком многие из них проводят большую часть времени на работе, а не с людьми, которых они любят.

И все же, несмотря на то, что большую часть времени вы будете проводить вне вашего семейства, для начала, по крайней мере, шесть месяцев посещайте все, что Вы сможете. Я рекомендую это, потому что есть большая доля истины в утверждении «Что посеешь, то и пожнешь».

Если Вы готовы двигаться к секторам В и I, то Вы должны начать общаться как можно больше с людьми, которые думают так же, как Вы хотите думать.

Я вспоминаю, как ребенком ходил между домами моего богатого папы и бедного папы. Эти две окружающие среды очень отличались друг от друга. Даже их стороны были различны. Сегодня у меня есть друзья, которые работают в различных секторах. Но мои самые близкие друзья, те, с которыми я провожу много времени, находятся, прежде всего, в секторах В и I. У меня есть много друзей, кто в 40 лет находится только в секторе I, потому что они продали свой бизнес в секторе В и сегодня только вкладывают капитал в другой бизнес. Хорошо иметь друзей, у которых есть деньги и свободное время, чтобы наслаждаться жизнью.

Деньги... Но отсутствие свободного времени

Многие из моих друзей в секторах Е и S имеют деньги, но не имеют свободного времени. Многие зарабатывают немало I денег, но они не могут позволить себе прекратить работать. На мой взгляд, они имеют деньги, но не имеют свободы. Именно поэтому важно начать изменять окружающую среду так, чтобы Вы могли начать думать, как люди, имеющие или желающие иметь и деньги, и свободное время. Есть различия в установках, и в том, чтобы определить, какие установки вам нужны, чтобы быстро изменить окружающую среду.

В течение многих лет моя жена и я работали очень упорно, чтобы построить бизнес и вложить капитал. Сначала это выглядело так, будто мы работали очень тяжело за очень небольшие деньги, и мы имели очень мало свободного времени. Сегодня, из-за сделанных нами инвестиций, мы имеем деньги и свободное время. Сегодня мы работаем, потому что хотим... а не потому, что должны. И в этом огромная разница.

Почему пять лет

Итак, если шесть месяцев — все, на что Вы можете сейчас рассчитывать сейчас, то делайте установки в течение шести месяцев. Я рекомендую пятилетний план по следующим причинам.

Причина №1. Как говорилось ранее, обучение — физический процесс... и физическое обучение иногда занимает времени больше, чем одно умственное обучение.

Например, Вы можете захотеть научиться ездить на велосипеде, но физический процесс обучения более длительный, чем умственное решение научиться ездить на велосипеде. Хорошие новости — как только Вы научитесь физически, Вы научитесь этому навсегда.

Причина № 2. В то же время, необучение — тоже физический процесс. Есть утверждение, которое гласит: «Вы не можете научить старую собаку новым уловкам». К счастью, мы — люди, а не собаки. Все же есть некоторая доля правды в том, что чем старше мы становимся, тем иногда тяжелее переучиваться от того, на что мы потратили годы. Одна из причин, почему так много людей чувствуют себя более удобно в секторах Е и S, заключается в том, что они чувствуют себя удобно и безопасно там... где провели годы, узнавая, как там быть. Много людей возвращаются туда, потому что это удобно, даже притом, что тот комфорт, в конечном счете, нехорош для них.

Не торопитесь переучиваться, также как и учиться. Для некоторых людей самая трудная часть перехода от левой стороны Квадранта к правой — это изменить точку зрения секторов Е и S. Как только Вы переучитесь, то, я думаю, изменения будут происходить намного быстрее и легче.

Причина №3. Все гусеницы делают кокон перед превращением в бабочек. Летная школа была моим коконом. Я поступил в нее как выпускник колледжа и вышел пилотом, готовым идти во Вьетнам. Если бы я пошел в гражданскую летную школу, то сомневался бы в своей готовности к войне, даже притом, что был бы пилотом.

Обучение военных пилотов во многом отличается от обучения гражданских — различны навыки, интенсивность обучения. И понимаешь эти различия после участия в войне.

Мне потребовались почти два года, чтобы пройти основную летную школу во Флориде. Я получил свои «крылья», что подразумевало, что я пилот. Тогда я был переведен для совершенствования полетов в Pendleton Camp, Калифорния, где нас учили скорее бороться, чем летать. Я не буду знакомить Вас с подробностями, но в Pendleton Camp было обучение с наращиваемой интенсивностью.

Теперь, когда мы окончили летную школу и стали пилотами, у нас был один год для подготовки к войне во Вьетнаме. Мы постоянно летали в условиях, которые испытывали нас умственно, эмоционально, физически и духовно.

Приблизительно через восемь месяцев обучения в Pendleton Camp что-то изменилось внутри меня. В течение одного обучающегося полета я, наконец, стал пилотом, готовым идти на войну. До того момента я летал умственно, эмоционально и физически. Некоторые люди называют это «механическим полетом». И вот на одном обучающем этапе я изменился духовно. Это было настолько интенсивно и внезапно, что все мои сомнения и опасения развеялись мгновенно, и мой человеческий дух взял верх. Полет стал частью меня. Я чувствовал себя в мире и дома, как внутри самолета. Я был готов идти во Вьетнам.

Это не значит, что я не имел опасений... относительно того, что я делал. Опасение участия в войне, опасение смерти или, хуже того, стать калеккой, все еще было. Но только теперь я был готов идти на войну. Моя вера в себя была больше, чем сомнения. И это — тот же самый тип образования, изменяющего жизнь, которое я нахожу во многих компаниях сетевого маркетинга.

Процесс моего становления бизнес-персоной и инвестором был таким же, как процесс становления пилотом, готовым участвовать в сражениях. Потребовались две неудачи в бизнесе, прежде чем я внезапно нашел свой дух... дух, часто называемый «предпринимательским». Это дух, который держит меня на В и I стороне. Независимо от возникающих сложностей, я остаюсь на В и I стороне и не возвращаюсь к безопасности и комфорту Е и S стороны. Я сказал бы, что мне потребовалось 15 лет, чтобы поверить в свои силы и почувствовать себя комфортно в секторе В.

Используйте 5-летний план

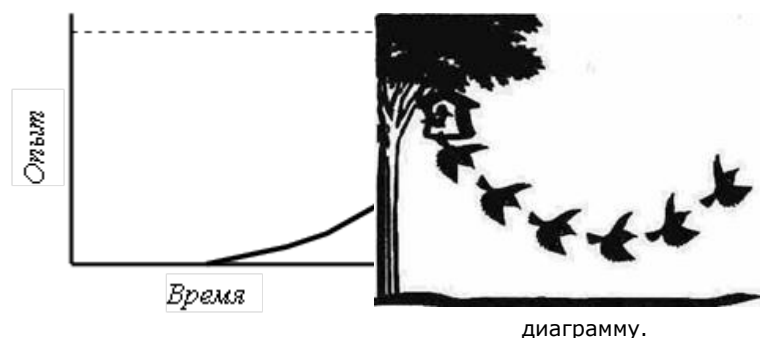
Когда я решаю изучить что-нибудь новое, например, вкладывание капитала в недвижимость, то я все еще позволяю себе брать 5 лет на изучение этого процесса. Когда я хотел изучить, например, как вложить капитал в акции, то дал себе 5 лет на изучение этого процесса. Многие люди однажды вкладывают несколько долларов, теряют их, а затем уходят. Они уходят после первой же ошибки, которая показывает, чему они научились. Мой богатый папа говорил: «Истинный победитель знает, что потеря — часть процесса победы, Проигравший — это тот, кто думает, что победитель никогда ничего не теряет. Проигравший — это тот, кто мечтает о победе, и делает все возможное, чтобы избежать ошибок».

Я все еще даю себе 5 лет, чтобы сделать столько ошибок, сколько возможно сделать. Я делаю это, потому что знаю, чем больше ошибок я сделаю и научусь на них, тем более сильным я буду через 5 лет. Если я не сделаю ошибок в течение 5 лет, то я не стану сильнее через это время. Я только стану старше на 5 лет.

Обучающая кривая

Когда люди говорят об обучающей кривой, многие рисуют график, который напоминает этот.

Сплошная линия часто напоминает нам обучающую кривую.



Изучение характера кривой

Посмотрите на характер обучающей кривой. Он плохо соответствует линии, которую люди представляют. Чтобы представить правильный характер кривой, нужно просто увидеть, **как** молодая птица впервые оставляет гнездо и учится летать. Посмотрите на следующую

Это настоящий характер обучающей кривой. Многие люди думают, что обучающая кривая знания просто возрастает. Такую популярную идею относительно обучающей кривой люди изобрели для себя.

Все же, когда вы смотрите на характер обучающей кривой (уточню, эмоциональной обучающей кривой), то сначала она опускается, а затем поднимается. Многие люди не хотят чувствовать эмоциональный спуск, прежде чем

они не почувствуют волнение взлета. Большинство людей не успешны в жизни потому, что они не желают проходить этот период личного сомнения и эмоционального расстройства. Это случается со многими из нас, потому что в школе учат, что делать ошибки — это плохо, их нужно избегать. Так что мы заканчиваем школу, сидим в гнезде секторов Е и 5 и никогда не учимся летать.

Перечислю самые большие ценности, на мой взгляд, из "некоторых систем обучения сетевого маркетинга:

1. Поощряют вас поскорее оставлять гнездо, чем оставаться лояльным служащим.
2. Имеют программу, чтобы поддерживать вас в течение периодов опасения, сомнения и расстройства.
3. Имеют наставников, которые сделали полеты самостоятельно, поощряющих вас следовать за ними.
4. Не будут подводить вас, как это делают в школе, или увольнять вас, как это делают в бизнесе, если вы делаете работу в темпе, который является наиболее подходящим для вас.
5. Хотят, чтобы вы делали это на правой стороне Квадранта денежного потока.

Это лучше, чем переход от работы к работе

Мне кажется, что лучше рисковать, переходя с левой стороны квадранта на правую, чем тратить свою жизнь на безопасную работу или переход от работы к работе, или оставаться на работе, пока не станешь слишком старыми, чтобы работать. Большая ценность многих компаний сетевого маркетинга заключается в обеспечении руководства людьми, которые пересекают стороны квадранта.

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

СЕТЬ 4 Ценность № 3: Ценность доступа в бизнес сектора В...без больших затрат на его построение и поддержание

Кто-то спросил меня: «Если сектор В намного лучше, чем другие сектора, то почему большое количество людей не начинают в нем бизнес?» Разговор шел с церковной группой, которая попросила, чтобы я позанимался с классом по бизнесу и вложению капитала. Ответ был не прост, но я отвечаю Просто: «Поскольку это дорого». Хотя такой ответ не дает исчерпывающую информацию на поставленный вопрос. Когда я говорю, что это дорого, то затраты на построение бизнеса в секторе В измеряются далеко не только в деньгах.

Одна из главных причин, почему бизнес сектора S остается бизнесом сектора S, заключается в том, что стоимость движения от S.к В гораздо большая, чем большинство владельцев бизнеса сектора S может себе позволить или захочет заплатить. Большинство людей бизнеса сектора S — Практичные, деловые люди, т. е. они активно вовлечены в бизнес. Для бизнес-персон сектора S переход в сектор В может быть очень трудным, если не совсем невозможным. Быстрые доллары — не причина войти в бизнес.

Как богатые становятся действительно богатыми

В третьей книге из серии «Богатого папы» «Руководство богатого папы по инвестициям» я соглашаюсь с тем, как мой богатый папа учил меня стать действительно богатым. Богатые умеют брать идею и помещать ее в бизнес сектора В. В книге есть примеры, показывающие, как богатые берут построенный бизнес и используют его, чтобы вложить капитал в другие активы.

В «Руководстве богатого папы по вложению капитала» я разделяю мнение о том, как вы можете брать свою идею и создавать многомиллионный, а может мультимиллиардный долларовый бизнес на этой идее. Это нетрудно делать. Начиная, Вы поймете смысл того, как можно построить очень Прибыльный бизнеса.

Более подробный ответ на вопрос: «Почему большинство людей не строят бизнес в секторе В?» вы найдете в «Руководстве богатого папы...». А пока предлагаю Вам простой ответ: «Это дорого и нелегко».

Бизнес сектора В — это лучшая цена

Итак, ценность № 3 состоит в том, что бизнес сетевого маркетинга предлагает всем нам возможность получить доступ к бизнесу сектора В по более доступной цене и с гораздо меньшими усилиями. Когда я начал изучать бизнес сетевого маркетинга, то нашел те же самые системы, которые учил меня строить мой богатый папа. Но это уже созданные системы и ожидающие любого, кто захочет войти в сектор В. Большинство компаний сетевого маркетинга, которые я изучал, уже потратили время и деньги, чтобы построить бизнес сектора В. Все, что вы должны сделать, это вложить несколько долларов, часто менее \$500, и вы сразу же попадаете в бизнес сектора В.

Как только вы присоединились к бизнесу, ваша работа должна просто следовать плану и выполняться с вашей собственной скоростью, чтобы строить собственный бизнес сектора В. Что еще может просить человек? Оглядываясь назад на болезненный путь образования, который я прошел, чтобы получить знания, опыт и мудрость построения бизнеса сектора В, я поражаюсь, как легко индустрия сетевого маркетинга сделала это для любого, входящего в сектор В.

Исторически сектор В был своего рода частной собственностью богатых. Фактически люди в Е и S секторах работают для людей сектора В и им никогда не скажут про этот сектор. Наша школа обучает нас быть экспертами в Е и S секторах, но никогда не обучает нас тому, что требуется, чтобы создать бизнес в секторе В. В то время как индустрия сетевого маркетинга сделала невозможное возможным — быть богатым без необходимости возвращаться в школу за дорогим образованием, которое научит вас еще лучше работать в секторах Е или S. Бизнес сетевого маркетинга проделал большую работу, чтобы предоставить одинаковые условия всем желающим стать богатым. Надо только следовать за их разработанной системой.

Успех измеряется не в деньгах

В продолжение того разговора, о котором я упомянул в начале этой главы, другой слушатель спросил меня: «Если цена вхождения в сектор В настолько низка в бизнесе сетевого маркетинга, то почему так немного людей стремятся к вершине системы?»

Я поблагодарил человека за вопрос и ответил: «Не только отдельные люди достигают вершины системы сетевого маркетинга. Вершина системы открыта для каждого, в отличие от традиционных общих систем, которые позволяют только одному человеку достигать вершины компании».

Я продолжал объяснять, что установил причину, по которой большинство людей не достигают вершины — они просто слишком быстро уходят, хотя вершина широко открыта для всех.

Человек кивнул, подумал некоторое время и спросил: «Но если вершина широко открыта, почему вы встречали людей, оставляющих систему? Почему кто-то уходит, если вершина близка?»

«Очень хороший вопрос, — сказал я и начал неторопливо объяснять. — Я знаю, что есть много причин, почему люди не достигают вершин в сетевом маркетинге. Я выскажу Вам свои соображения и наблюдения по этому поводу».

«И что же вы заметили?» — спросила молодая женщина.

Собравшись с мыслями, я начал: «Большинство людей присоединяются из-за денег. Если они не получают достаточно денег в течение нескольких месяцев или лет, то они расхолаживаются, успокаиваются и затем плохо отзываются о сетевом маркетинге. Некоторые уходят в поисках компаний с лучшим планом вознаграждения. И лишь немногие из них остаются, чтобы работать».

«Если не для денег, то для чего вы советуете человеку присоединяться к сетевому маркетингу?» — спросил другой студент в моем классе.

«По двум причинам, — ответил я. — Причина № 1 состоит в том, чтобы помочь себе, а причина № 2 — в том, чтобы помочь другим людям. Если вы присоединяетесь только по одной из двух причин, то система не будет работать на вас».

«Только одной причины недостаточно? — спросил другой студент. — Что вы подразумеваете под этим?»

Маленький класс становился более заинтересованным системой бизнеса сетевого маркетинга. «Несомненно, — ответил я, — причина №1, чтобы помочь себе, означает, что вы прибываете в бизнес прежде всего для того, чтобы изменить сектор. Вы хотите измениться от Е или 8 к сектору В».

«Почему это трудно сделать? — спросил молодой человек. — Я имею университетское образование. Почему изменение было бы трудным для меня?»

«Хороший вопрос», — ответил я и продолжил свое объяснение, о чем написал в Ценности № 1 данной книги «Бизнес-образование, изменяющее жизнь». Изменение сектора требовало изменений умственных, эмоциональных, физических и духовных ... и что часто требовало больше времени, чем получение диплома колледжа. Объясняя далее, я рассказал, что мой богатый папа потратил более 30 лет, обучая меня думать подобно людям из В и I секторов, и я все еще учился быть сильным в этих секторах.

«И именно поэтому образовательный план компании сетевого маркетинга является более важным, чем ее продукция или план вознаграждения», — я закончил.

«Так что же делает изменение трудным для людей?» — спросил тот же студент.

«Деньги, — ответил я быстро. — Деньги делают изменение трудным».

«Как? — спросил другой студент вслух. — Почему деньги делают это трудным, если не требуется много денег, чтобы начать?»

«Поскольку типичные представители из Е и 5 сектора не работают, если не получают деньги. В сути истинного представителя Е и § лежат деньги».

«А что в сути В или I? — спросил студент, теперь немного сердитый на меня. — Вы хотите сказать, что они не работают за деньги?»

«Нет, они работают по другому», — ответил я спокойно, понимая, что я теперь наносил удар по некоторым очень важным основным ценностям. Когда основные ценности человека нарушаются, то часто как побочный продукт проявляется гнев.

«Так для чего человек из секторов В или I упорно трудится?» — спросил другой студент, человек средних лет.

«Он будет строить бизнес или создаст актив в этом виде бизнеса. Я, например, вкладываю капитал в актив или систему».

«В чем же различие?» — спросила молодая женщина.

«Иногда они не получают оплату в течение нескольких лет, а то и совсем не получают никогда, — ответил я спокойно. — Истинные представители секторов Е или 5 не будут работать в течение ряда лет без оплаты... и они совсем не любят риск упорно трудиться в течение лет... с шансом никогда не получить оплату. Это не часть их основных ценностей. Риск и отсроченное вознаграждение тревожат их эмоционально».

«Отсроченное вознаграждение? — спросила молодая женщина. — Я понимаю опасение, связанное с риском, но какие эмоции от отсроченного вознаграждения?»

«Это еще один важный вопрос, — ответил я с широкой улыбкой, — который вы можете задать об эмоциональном интеллекте».

«Эмоциональный интеллект? — спросил студент, который упомянул его степень колледжа. — Чем он отличается от академического интеллекта?»

«Отличия велики, — ответил я. — Вообще люди с высоким эмоциональным интеллектом будут часто добиваться большего успеха, чем те, у кого высокий академический интеллект, но низкий эмоциональный. И это частично объясняет, почему некоторые люди преуспевают в школе, но не преуспевают в реальной жизни».

Студент с дипломом колледжа поднял руку: «Получается, что большинство студентов, закончив школу, начинают немедленно искать высокооплачиваемую работу в Е секторе. Но кто-то в секторе В затратит даже большее количество времени на построение бизнеса, и не получит оплату в течение нескольких лет. Это и есть отсроченный платеж?»

Я кивнул головой и сказал: «Верно. Когда я возвратился из Вьетнама, у многих из моих друзей и одноклассников, кто избежал военной службы, была хорошая карьера. Они начинали получать довольно хорошее жалование. Вместо того, чтобы идти их путем, я потратил свое время на общение с моим богатым папой, узнавая, как строить бизнес. Я имел некоторые финансовые трудности на этом пути. Между 1975 и 1985 годами я боролся и часто терпел неудачу. Моя жена Ким и я были даже бездомными в течение приблизительно трех недель в этот период, но мы никогда не думали возвратиться в Е или 5 сектора. Имущество начало расти лишь к 1986 году, а в 1994 мы стали материально свободны. В 1994 году мы продали наш бизнес и уволились. Мне было 47, а ей — 37. Мы приобрели статус миллионеров, имели инвестиции, и достигли нашу цель — финансовую свободу. Мои одноклассники все еще работали, некоторые все еще надеялись получить от 100000\$ до 250000\$ в год. Это сила и отдача отсроченного платежа и упорного труда в В секторе, построение бизнеса вместо работы и хватания за иллюзии безопасности работы. Сегодня мы делаем миллионы в год, и технически все еще не имеем рабочих мест. Мы работаем только над построением бизнеса и вложения капитала».

Тот же самый человек, который упомянул свой диплом колледжа, поднял руку и сказал: «Получается, что эмоциональный интеллект вместе с деловыми навыками могут больше, чем престижное образование».

Я кивнул и сказал: «Преимущество образования сетевого маркетинга состоит в том, что оно сосредоточено на развитии вашего эмоционального интеллекта одновременно с деловыми навыками».

«Вы имеете в виду, что упорно трудятся для отдаленного срока возвращения денег надо больше, чем для быстрого?»

— спросил другой студент. — Именно это вы подразумеваете под отсроченным вознаграждением?»

«Да, — ответил я. — В новых исследованиях эмоционального интеллекта установлено, что люди, которые могли ждать вознаграждение, часто были более успешными в жизни, чем те, кто не мог ждать вознаграждение»

«Ждать вознаграждение мешают склонности человека?»

— спросила молодая женщина.

«Вот один пример, — сказал я. — Люди, которые увлечены, не имеют никакого эмоционального сопротивления некоторым внешним стимулам. Люди, увлекающиеся алкоголем, не могут сказать «нет» алкоголю. Эмоционально и физически они жаждут этого, даже притом, что умственно могут говорить себе: «Не пить». То же и для курящих. Вы можете говорить кому-то, кто увлечен сигаретами: «Не кури», или «Курение может убить вас и всех вокруг вас». Умственно они это понимают, но эмоционально и физически не могут остановиться. Они не могут ждать вознаграждение, или проявлять силу воли, как это часто называется, когда это касается их увлечений. Люди, не способные ждать вознаграждение, или увлеченные, не могут остановиться, когда это касается продовольствия, секса, курения, алкоголя, телевидения и т. д. Склонность или недостаток способности ждать вознаграждение — признак низкого эмоционального интеллекта».

«А действительно ли деньги — захватывающая вещь?» — спросил другой студент.

«Да... для многих людей это так. Как еще мы можете объяснить психоз вокруг них? Люди тратят свою жизнь на работу, которую не любят, и зарабатывают меньше, чем им нужно или они хотят. Какой смысл тратить впустую жизнь? Речь идет о неверном поведении. Некоторые даже женятся из-за денег, некоторые живут бедно, пытаются накопить их. По моему мнению, это чисто психологические проблемы в поведении».

«Так вот почему вы сказали, что деньги — главная причина, по которой некоторые люди находят трудным переход от Е или 5 секторов в В. Деньги заставляют их не достигать вершины в системе сетевого маркетинга. Если они не видят много денег через год или два, то они уходят скорее, чем умственно, эмоционально, физически и духовно изменяют сектор, — подытожила молодая женщина. — Они хотят деньги больше, чем изменить сектор».

«Абсолютно верно, — ответил я с энтузиазмом. — Я не смог бы сказать это лучше. Не каждый согласится со мной, и я не жду этого, но все же именно так я вижу это».

«Так вот почему вы думаете, что образовательные системы компаний сетевого маркетинга настолько важны. Они дают эмоциональное образование, повышают эмоциональную сторону интеллекта. Это вам и нравятся».

«Да, — ответил я. — Как я говорил мой бедный папа, школьный учитель, был просто увлечен работой и гарантированной зарплатой, чтобы оплачивать счета. Если бы этому что-нибудь угрожало, то он не смог бы трезво размышлять. Его эмоции вспыхнули, и он бы стал говорить что-то вроде: «Вы должны иметь деньги. Вы должны оплатить счета. Вы не можете работать и не получать оплаты».

«Он верил в милосердие?» — спросил другой студент.

«Да, он верил в милосердие и в пожертвования. Оба мои папы были очень щедрыми людьми. Но, пожалуйста, не путайте милосердие и жертвование с построением бизнеса и задержками финансовой награды. Есть различия».

«Вы говорите, что ваш папа был увлечен зарплатой?» — спросил студент.

«Да», — ответил я. — «И опасение неполучения денег заставило моего бедного папу иметь в качестве основной ценности безопасную работу и нуждаться в гарантированной зарплате в секторе Е, вместо того, чтобы вкладывать капитал и время в построение бизнеса в секторе В, как это делал мой богатый папа».

Выпускник колледжа поднял руку и спросил: «Получается, что эмоции человека больше, чем академическое обучение, определяют сектор, так ли это?»

«Да. Если вы посмотрите на известных людей в В и I секторах — это Генри Форд, основатель Ford Motor Company;

Томас Эдисон, основатель General Electric; Тэд Торнер, основателя CNN; Билл Гейтс, основатель Microsoft и Майкл Делл, основатель Dell Computers — то вы обратите внимание, что они — ультрабогаты, но все они бросали школы. Не один из них не имеет даже диплома колледжа».

«Вы призываете нас не идти в школу?» — бросил вызов выпускник колледжа.

«Нет, конечно, нет. Общее образование сегодня более важно, чем когда-либо прежде. Но я говорю, что для любого, кто мечтает стать предпринимателем подобно Биллу Гейтсу или Аните Роддик из известного Body Shop fame, многие компании сетевого маркетинга обеспечат необходимое образование, которое традиционные школы не дают. Это — умственное, физическое и духовное образование В и I секторов».

Сколько стоит построение бизнеса в секторе В?

Семинар для церковной группы завершался. У меня было полчаса времени, и я спросил, какие у кого есть вопросы.

«Так сколько стоит построение бизнеса в В секторе? — спросил молодой человек. — Допустим, я не хочу идти в сетевой маркетинг, а хочу начать собственную компанию в секторе В. Сколько это будет мне стоить?»

Я немного подумал над ответом и сказал: «Как минимум 5 лет работы и 5 миллионов долларов, если не рассчитывать на удачу, стабильность рынка, опыт, образование, навыки и благоприятный выбор времени».

«У меня есть 5 лет, но у меня нет 5 миллионов долларов. Как я могу получить эти деньги?» — спросил участник.

«Есть много способов, — сказал я. — Но все они — части вашего образования для В и I секторов. Позвольте мне уточнить кое-что снова».

«Что именно?» — спросил слушатель.

«Это — **предмет денег**, который останавливает большинство из вас. Я почти слышу ваш умственный и эмоциональный крик: 5 миллионов долларов?»

Пауза. Я посмотрел вокруг и увидел ответ в большинстве глаз. «Я прав? Деньги — вот, что останавливает вас».

Некоторые кивнули. Некоторые впились в меня взглядом. Наконец, одна храбрая душа из кивнувших спросила: «Так вы считаете, что потребность в деньгах держит нас в Е и S секторах? И потребность в деньгах не останавливает вас?»

Я молча кивнул. Выдержав паузу, я осторожно продолжил: «И именно поэтому я рекомендую образовательную систему сетевого маркетинга. Один из наиболее важных уроков, которые мой богатый папа преподавал мне, заключается в том, что недостаток денег никогда не должен остановить меня от достижения того, чего я хочу достигнуть. Если вы сможете постигнуть это, то разобьете захватывающую силу денег, силу, которая управляет жизнями людей».

«Значит, если бы у Вас не было никаких денег, Вы смогли бы найти 5 миллионов долларов и построить бизнес?»

«Я делал это много раз. Фактически, это все, что я делаю сегодня. Но различие в том, что я был обучен моим богатым папой, как это делать. Если вы хотите затратить от 10 до 20 лет вашей жизни и рискнуть миллионами долларов, чтобы узнать это, то идите вперед. Начинайте на пустом месте. Но если вы хотите сохранить вашу дневную работу и научиться делать это в свободное время, узнавая это с гораздо меньшим риском и расходами, то найдите компанию сетевого маркетинга, которая обучит вас думать как человека в секторах В и I».

Вы будете моим наставником?

Когда я уже собирал свои заметки и готовился покинуть класс, один участник поднял руку и спросил: «Вы дадите мне работу в вашей компании? Вы можете быть моим наставником?»

Я остановился и положил свои заметки назад. Стараясь контролировать свои эмоции, я сделал паузу, посмотрел на потолок и начал свой ответ. Класс замер, потому, что они видели, что я не обрадовался последнему вопросу.

«Я часто получаю письма от людей, которые пишут и говорят: «Я полюбил вашу книжку «Богатый папа, бедный папа». Затем они говорят что-то вроде: «У меня есть идея. Все, что вы должны сделать — оплатить мне 1000\$ и я поделюсь своей идеей с вами. Мы сможем стать партнерами». Или они пишут и говорят что-то аналогичное тому, что сказал только что этот человек: «Пожалуйста, дайте мне работу, я смогу проводить время с вами, и вы сможете стать моим наставником». Почему я не хотел бы платить партнеру 1000\$ за его идею или быть наставником тому, кто нуждается в работе?» — спросил я группу.

Стояла тишина. Группа увиливала от ответа, который был задан. Наконец, один храбрый человек поднял руку и сказал: «Почему неправильно платить кому-то за его идею?»

«Хороший вопрос! — сказал я. — Вы понимаете, что есть множество идей. Каждый, кого я знаю, имеет многомиллионную идею в своей голове. Проблема заключается в том, что большинство людей не знают, как превратить свою идею в миллионы долларов. Но почему я не оплатил бы этому человеку 1000\$ за его идею?»

Выпускник колледжа поднял руку и сказал: «Поскольку вы не хотите быть его партнером».

«Это правильно. Я не буду партнером с людьми, которые нуждаются в деньгах. Люди, которые хотят быть оплаченными сначала, принадлежат сторонам E и S квадранта. Я могу заплатить деньги людям из секторов E или S, но они не будут моими партнерами на B или I стороне».

«Это не совсем верно, — сказал вслух другой участник. — Вы должны получать хоть какую-то оплату, если вкладываете средства во что-то».

«Я согласен. Но проблема в том, когда вы получите оплату. Вы видите, что типичные представители секторов E и S должны быть оплачены. Они хотят гарантий. Истинный B и I тогда и только тогда получит вознаграждение, когда бизнес построен и успешно действует».

Я позволил им немного подумать. Медленно я начал свои заключительные замечания.

«Многие люди пишут и говорят, что любят мою книгу «Богатый папа, бедный папа». Но я боюсь, что не все поняли наиболее важный пункт книги, приведенный в уроке 1 моего богатого папы. Кто помнит, о чем урок I?»

Снова тишина. Наконец один участник вытащил книгу и обратился к уроку 1: «Первый из шести уроков — богатые не работают за деньги».

Кивая, я спросил: «Вы помните мою работу за 10 центов в час? Вы помните мою просьбу о повышении? А помните моего богатого папу, забирающего мои 10 центов в час и сообщаящего мне, что работать надо для свободы?» Большинство участников кивнуло.

«Но если вы не работаете за деньги, для чего вы работаете?» — спросили меня.

«Я работаю, чтобы строить активы, это именно то, что делает человек из сектора B. Если я упорно тружусь, чтобы приобрести активы, то отношусь к сектору I. Как только у меня есть свой актив, он должен упорно работать, чтобы дать мне деньги, но я не буду работать только за деньги. Я должен иметь еще активы. Именно для этого я и работаю — чтобы строить или покупать активы, которые, в свою очередь, делают меня все более богатым, хотя я работаю все меньше и меньше. Именно так делают богатые, в то время как бедные и средний класс упорно трудятся за деньги, а затем влезают в долги вместо вложения капитала в активы».

«Так каким активом является бизнес сетевого маркетинга?» — спросила молодая женщина.

«О, моя дорогая, — сказал я вслух. — Спасибо за напоминание мне. Я совсем забыл о том, с чего начал говорить. Вы помните мое высказывание, что нужны две причины, чтобы быть успешным в бизнесе сетевого маркетинга?»

Класс кивнул.

«Мы рассмотрели причину № 1, т. е. что надо помочь себе. Верно?»

«Помочь себе попасть в сектор B. Это вы имеете в виду?»

«Да. А причина № 2?» — спросил я.

«Помогать другим», — ответили в унисон несколько участников.

«Помогать другим как?»

«Помогать другим делать деньги?» — кто-то, наконец, рискнул сказать после продолжительной паузы.

Я улыбнулся и покачал головой: «Опять проблема денег. Привлекательность большинства компаний сетевого маркетинга состоит в том, что вы в действительности не получите много денег, если не будете помогать другим оставить Е и S сектора и преуспеть в В и I. Если вы сосредоточиваетесь на помощи другим, то вы будете успешны в бизнесе. Но если вы только хотите учиться быть человеком сектора В, то истинная система сетевого маркетинга не будет работать на вас.

В этом случае Вы можете идти и в традиционную бизнес-школу, которая сосредотачивается только на вашем становлении человеком сектора В.

«Значит, если я присоединяюсь к бизнесу сетевого маркетинга, то моя работа должны быть в В и I секторах, и я должен помогать другим делать то же?»

«Система не будет работать на Вас, пока вы не будете держать во внимании обе задачи. Прелесть бизнеса сетевого маркетинга состоит в том, что вы хотите создать активы, которыми являются другие люди сектора В, работающие под вами, а их работа — создать других представителей сектора В, работающих под ними. В традиционном бизнесе, человек из сектора В имеет только людей из секторов Е и S, работающих на него», — добавил я.

Тут неожиданно высказался выпускник колледжа: «Значит традиционная корпоративная система является пирамидой, так как есть несколько человек из секторов В и I наверху и большое количество людей из секторов Е и S в основании. Система сетевого маркетинга — перевернутая пирамида, то есть ее основное внимание — воспитать все больше и больше людей в секторе В».

«Прекрасно. Меня учили строить различный бизнес, но всегда со мной наверху и с людьми из Е и S секторов в основании. Я действительно не имею места наверху для многих людей из сектора В. Именно поэтому в моем бизнесе я настоятельно рекомендую, чтобы все мои служащие изучили сетевой маркетинг, как их собственный бизнес в свободное время, несмотря на то, что они работают в моем бизнесе полный рабочий день».

«Так почему вы не создаете свою собственную компанию сетевого маркетинга?» — спросил молодой человек.

«Я рассматривал это, но понял, что намного легче поддерживать существующие организации, чем создавать новую. Если же вы хотите взять свою идею и построить собственный бизнес сектора В, то прочитайте мою книгу «Руководство богатого папы по инвестициям». Вы поймете, что необходимо для создания бизнеса в секторе В, и сможете решить, хотите ли вы действительно брать свою многомиллионную идею и превращать ее в миллионы долларов. У вас еще есть выбор».

Один из участников поднял руку и сказал: «Получается что, одна пирамида имеет основание на земле, а другая — в воздухе, почти как пирамида вверх тормашками. Пирамида, которая подталкивает нас вверх, а не тянет вниз».

«Так происходит и у меня. Бизнес сетевого маркетинга дает всем из нас доступ к тому, что обычно было областью только богатых. Сегодня есть единственный вопрос: «Вы действительно хотите быть богатыми?»

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

СЕТЬ 5 Ценность № 4: Ценность вложения капитала в те же инвестиции, куда вкладывают капитал богатые

«Вы можете научить меня покупать недвижимость без потерь?» Я постоянно удивляюсь, сколько раз мне задают подобные вопросы. Я знаю, что такие инвестиции существуют, но меня озадачивает другое. Почему так много людей ищут инвестиции, которые не требуют денег вообще? Мне кажется, что причина кроется в том, что такие люди просто ничего не имеют. Меня часто спрашивают: «Я имею 50000\$ для инвестирования. Куда я должен вложить это?»

Мой ответ звучит в виде вопроса: «Вы хотите вложить весь этот капитал?» Другими словами, является ли это 100% вашего инвестиционного капитала? И чаще всего слышу в ответ: «Да, это все, что я имею». Мой обычный ответ людям, которые имеют немного или совсем не имеют денег для вложения: «Расспросите нескольких финансовых агентов и создайте долгосрочный инвестиционный план». Сейчас я это поясню. Вложение капитала — это план. Первая вещь, в которую человеку необходимо вложить капитал, есть план. Затем человек должен следовать этому плану».

Инвестиции для богатых

В каждом городе живут богатые, средние и бедные люди. Это есть во всем мире. В некоторой степени это справедливо и для инвестиций. Я рекомендую людям изучать сетевой маркетинг из-за инвестиционных преимуществ бизнес-предложений. Успешные люди в сетевом маркетинге могут позволить себе вкладывать капитал в те же самые инвестиции, в которые вкладывают капитал и самые богатые. Большинство людей в секторах E и S не могут позволить себе вкладывать капитал в инвестиции богатых просто потому, что они не зарабатывают достаточного количества денег. В Америке Securities and Exchange Commission (Комиссия по ценным бумагам и обмену) выставляет следующие минимальные требования для того, чтобы стать аккредитованным инвестором и получить возможность делать богатые инвестиции: ежегодный заработок должен составлять по крайней мере в 200000\$ для физического лица, 300000\$ — для семьи и свыше 1000000\$ в виде собственности. Менее 4% всех американцев соответствуют этому требованию. То есть только немногим позволяют вложить средства в наиболее выгодные инвестиции в мире. Это еще одна причина, по которой богатые становятся богаче.

Две причины для вложения капитала

В третьей книге из серии Богатого папы «Руководстве богатого папы по инвестициям» я рассматриваю две основные проблемы денег — недостаток денег и наличие слишком большого количества денег. Следовательно, существуют также две основные причины для вложения капитала:

1. Люди вкладывают капитал, потому что они не имеют достаточно денег.
2. Люди вкладывают капитал, потому что они имеют слишком много денег.

Много лет тому мой богатый папа начал говорить со мной об этих двух основных проблемах денег: «Каждый имеет проблемы с деньгами, даже богатые. У бедных — это обычно проблема недостатка денег, а у богатых — наличие слишком большого их количества. Какую проблему ты хочешь иметь, когда вырастешь?». Само собой разумеется, я планировал иметь проблему слишком больших денег.

Мой богатый папа также говорил: «Люди, выросшие в семьях с проблемой недостатка денег, часто думают, что недостаток денег — единственная проблема, касающаяся денег».

Мне очень повезло в том, что я имел одновременно богатого папу и бедного папу. Благодаря этому, я смог увидеть обе проблемы денег. Мой бедный папа часто говорил: «Мне жаль, что я не имею денег, чтобы инвестировать, так как я не получаю достаточно денег». Мой богатый папа часто говорил: «Я должен найти большее количество инвестиций, потому что я зарабатываю слишком много денег. Если я не вложу свои лишние деньги, то правительство заберет их у меня в виде налогов».

Вложение капитала, когда у Вас слишком много денег

Несколько месяцев тому я обучал вложению капитала лидеров компаний сетевого маркетинга и их семьи. В классе присутствовало приблизительно 200 человек. Лидеры пригласили меня научить их, как правильно вкладывать капитал, потому что у многих из них было много денег, часть из которых они просто тратили впустую.

Один из лидеров сказал мне: «Мы неплохо обучаем людей быть успешными владельцами бизнеса в секторе В, но мы не учим их, что делать с деньгами в секторе I».

Как только группа поняла силу, кроющуюся в использовании преимуществ секторов В и I, ей открылся совершенно новый мир финансовых возможностей. Для многих из них «зажегся свет», и они смогли, наконец, увидеть волшебное царство денег.

Утреннее занятие было достаточно простым с моей обычной красочной лекцией по различным инвестиционным стратегиям. Затем я предложил всем поиграть в мою обучающую настольную игру Cashflow 101. Те, кто был хорошо знаком с ней, играли в Cashflow 202, игру опытного инвестора.

После окончания игры, я целый час опрашивал игроков, выясняя, что они узнали:

1. «Вся моя финансовая жизнь, как вспышка, возникла передо мной. Я зарабатываю деньги, а затем трачу все, что заработал. Теперь я знаю, что могу, управляя своими деньгами, оставить путь бедного человека. Я, наконец, понял, как управлять своими деньгами, как это делают богатые люди».

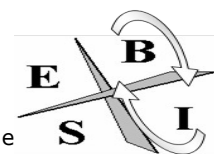
2. «Я понимаю, что нуждаюсь в новом бухгалтере. Мой бухгалтер — хороший, но он — плохой инвестор».

3. «Это была жесткая игра, но очень близкая к реальной жизни. Я хочу изменить путь, как я управляю своей реальной жизнью. Не имеет смысла делать деньги, а затем терять их. Я собираюсь обращаться с деньгами, которые зарабатываю, с большим уважением».

4. «Я рад, что меня научили зарабатывать деньги, которые будут работать на меня, вместо того, чтобы самому упорно трудиться за деньги. Эта игра изменила мои взгляды на жизнь».

5. «Игра хорошая, я смог увидеть мое прошлое, настоящее и будущее. И мое будущее будет очень отличаться от прошлого и настоящего».

На дневном занятии мы больше внимания уделяли стратегическому планированию. Указывая на В и I сектора квадранта денежного потока, я сказал: «Поговорим о том, как использовать силу этих двух секторов».



Один из участников поднял руку и спросил: «Вы считаете, что есть различные инвестиционные стратегии для различных секторов?»

«Конечно. В свое время мой богатый папа рисовал квадрант, а затем рисовал стрелки, как это делаю я теперь».



«Что эта диаграмма отображает?» — спросил тот же участник.

«Она просто представляет пути, которыми различные сектора делают вложения. Люди из сектора Е, или служащие хотят надежных безопасных инвестиций, аналогично как надежную работу с хорошим пенсионным планом. Если они вкладывают собственный капитал, то многие из них вложат его в общие фонды. Эти люди будут часто использовать слова типа: «Разносторонне развивают, долгосрочные вложения, долларовая стоимость в среднем». Если они хотят немного поволноваться, то они идут в казино или покупают несколько лотерейных билетов, но в основном их инвестиции безопасны и надежны, или, по крайней мере, они считают, что это так».

«А в секторе S вкладывают по-другому?» — спросил другой участник.

«Истинный инвестор сектора S вложит капитал в то, что я называю практичный метод вложения капитала. Тяжело работая, они вкладывают свой капитал также тяжело. Например, если они вкладывают свой капитал в недвижимое имущество, то часто делают это как посредник, потому что хотят быть практичными. Они часто любят ремонтировать вещи. Также они будут управлять и недвижимостью, и продадут ее по-своему, чтобы сэкономить оплату комиссионных. Если туалет сломается, они починят его. Редко этот инвестор будет рисковать выше двойного (2 единицы арендной платы) или четверного (4 единицы) тарифа. Что-нибудь в районе 50 единиц их просто отпугнет. Они любят читать финансовые газеты, смотреть экономические новости по телевизору и выбирать свои акции для бизнеса», — сказал я.

«Так чем же отличаются путь, которым вкладывает капитал представитель сектора В, от пути, которым вкладывает представитель сектора S? — спросил другой участник. — То, что вы рассказали, очень расстроило меня».

«Что же я сказал такого, что могло Вас расстроить?» — спросил я.

«Я отношусь к тем людям, которые признают двойной тариф. Я тот, кто ремонтирует туалеты и кто пробует выбирать акции, читая финансовые газеты и смотря телевизионные передачи. Поэтому, как вы только что сказали, я нахожусь в секторе В, но вкладываю капитал подобно сектору S».

Вложение капитала как ультрабогатые

«Может быть, — сказал я, смеясь. — По крайней мере, вы активны и вкладываете капитал, и нет ничего неправильного с вложением капитала, подобно человеку сектора S. Я здесь сегодня для того, чтобы рассказать вам о вашем потенциале, который надо использовать, чтобы делать вложения тем путем, которым вкладывают ультрабогатые. Ведь вы имеете смелость работать в секторе B».

«Вы считаете, что я впустую трачу свое время, инвестируя тем путем, о котором я рассказывал?» — прокомментировал человек, являющийся инвестором сектора S.

«Я бы не сказал, что впустую тратите время, потому что, в конце концов, вы получаете опыт. Но я сказал бы, что вы не сосредотачиваетесь на использовании потенциала, который у вас есть».

«Что вы подразумеваете под потенциалом, который у нас есть?» — спросила женщина моего возраста, сидящая в конце комнаты.

«В основном все, что сделали ультрабогатые в мире, — это сделали их деньги, используя силу B и I секторов».

«Вы считаете, что есть люди, которые находятся только в секторе B или только в секторе I?» — спросила та же женщина.

«Несомненно. Фактически, многие люди, занимающиеся сетевым маркетингом, находятся действительно только в одном секторе. Я потому и нахожусь здесь, чтобы научить вас использовать силу обоих секторов»

«Вы считаете, что мы не увеличиваем потенциал, который мы имеем?» — спросила женщина.

«Абсолютно верно. Если бы многие люди из сектора I правильно поняли потенциальную силу бизнеса сетевого маркетинга, то гораздо больше бы людей вошло в этот бизнес. Сочетание силы B сектора и I секторов дает вам ту же силу, которой обладают ультрабогатые. Фактически именно это сделало большинство из них такими. Вы говорите о построении бизнеса, хотя могли также учить людей, как стать богатыми и ультрабогатыми».

«А что означает ультрабогатый?» — спросил один из участников.

«Некоторые люди, делающие 150000\$ в год и имеющие пакет отставки* в 5 миллионов долларов, могут думать о себе, как о богатых. Но согласно определению Forbes Magazine, богатые — это люди, обычно не работающие и имеющие 1 миллион долларов или более ежегодного дохода. По определению моего богатого папы, ультрабогатые — это те, кто делает, по крайней мере, 1 миллион долларов в месяц. Он не совсем попадал в эту категорию богатых, но был очень близок к ней. Я достиг определения богатых по Forbes, и теперь работаю, чтобы стать ультрабогатым. Вы все имеете потенциал, чтобы стать ультрабогатыми, если вы используете финансовую силу и B и I секторов. Именно поэтому «Руководство богатого папы по инвестициям» написано для вас. Большинство инвесторов E и S секторов не имеют такой силы».

Класс затих. Затем красивый молодой мужчина спросил:

«Вы думаете, мы не говорим правильных вещей правильным людям?»

Я кивнул и ответил: «Я часто вижу людей, которые приходят в бизнес, потому что они нуждаются в работе или деньгах. Ваша организация продлевает большую работу, поднимая их настроение, давая им надежду и обучая их строить собственный бизнес. Но часто вы говорите не с человеком, который уже финансово успешен, а с тем, кто попал в тупик.

** Пенсионный фонд накопления. (Прим. переводчика)*

Кто-то уже может делать от 150000 до 250000\$, но понимает, что достиг своего потолка. Многие люди сектора S попадают в эту категорию. Они не могут зарабатывать гораздо больше просто потому, что испытывают недостаток рычагов бизнеса сектора B».

«Мы говорим со многими такими людьми, и некоторые из них приходят к нам» — вмешался участник, защищаясь.

«Я не хочу обижать вас или ваши усилия. Но я могу сообщить вам, что когда я собирался присоединиться к этому бизнесу, ничего из сказанного мне реально не заинтересовало меня. Я уже строил успешный бизнес и был на пути становления миллионером. Если бы мне сказали, что могу помогать другим людям, подавая им руку вместо милостыни, то я бы больше заинтересовался этим. Помогая другим преуспевать, вы можете стать ультрабогатыми в этом бизнесе».

Снова воцарилась тишина. Наконец, одна храбрая душа подняла руку и спросила: «Вы считаете, что стать миллионером — не большая цель?»

Я ответил: «Думаю, что можно сказать так: быть миллионером хорошо, но это не является чем-то необычным сегодня. Много профессиональных атлетов, футбольных игроков и т. п. являются миллионерами. Сегодня есть много путей, чтобы стать миллионером, но всего несколько путей, чтобы стать ультрабогатыми... И Вы имеете этот потенциал».

«Что же мы упустили?» — спросила молодая женщина, которая задавала предыдущий вопрос.

«Ваша система имеет потенциальную мощь делать людей ультрабогатыми, такими как Майкл Делл». Я взял свою книгу «Руководство богатого папы по инвестициям» и, показывая на нее, сказал: «Я написал эту книгу для людей, похожих на вас, людей, имеющих двигатель, чтобы стать богатыми, даже, возможно, ультрабогатыми. Вы должны думать, что такое богатство возможно для вас. И путь, который дает такую возможность, — это использование обоих секторов квадранта».

«Мы должны думать, что такое богатство возможно?» — спросила молодая женщина.

Кивая, я ответил: «Если вы не думаете, что это возможно, то вы закрываете свой разум, и это действительно становится невозможным».

«А как начинать думать, что это возможно?» — спросила та же молодая женщина.

«Обучаясь. Начните с книги «Руководство по инвестициям» и поймите, что все, изложенное в ней, является возможным для вас. Только надо настойчиво изучать. Некоторые люди, читая книгу, могут разочароваться, потому что достижение статуса ультрабогатых просто невозможно для них. Очень немногие люди секторов E и S имеют доступ к финансовой силе, которую вы имеете».

«Почему так?» — спросил участник.

Мощь системы рычагов

Я говорил прежде и повторю это снова. В большинстве случаев людям в секторах E и S не хватает одного из наиболее важных слов в бизнесе. Это слово «рычаг» как средство достижения цели.

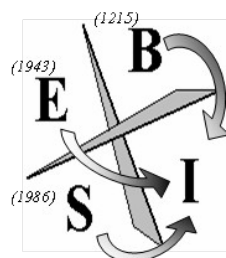
Рычаг у вас — это возможность зарабатывать все больше и больше денег, работая все меньше и меньше. Человек же в E и S секторах в большинстве случаев должен все больше и больше работать, если хочет заработать больше денег. Проблема состоит в том, что люди из этих секторов продают, в конечном счете, свое время. Но в сутках не так много дневных часов, поэтому это ограничивает то, что могут заработать представители секторов E и S».

«Мы говорим об этом людям. Почему вы считаете, что мы это не объясняем?» — спросил красивый молодой человек.

«Трое из вас пробовали привлечь меня в свой бизнес. Я спрашивал каждого из них, почему я должен присоединиться к их бизнесу. Все, что они мне сказали, — это построить бизнес и заработать с ними много денег».

«Так что здесь не так? Именно это мы делаем. Именно это и вы делаете. Не так ли?» — спросил молодой человек.

«Да, я действительно строю различный бизнес, но я не строю его ради денег. Бизнес — это актив. Построение бизнеса — это очень нелегкая работа, а я не люблю трудную работу. Я родился и вырос на Гавайях, поэтому ленив и люблю свободное время. Я предпочел бы сидеть на берегу или кататься на серфинге — это мне очень нравится. Вот поэтому я и упорно тружусь в построении бизнеса. Я отказываюсь работать в E или S секторах, потому что я ленив».



«Я что-то упустил, — сказал молодой человек удивленно. — Вы ленивы, но упорно трудитесь, чтобы строить бизнесы. Одно противоречит другому».

«Нет, в этом имеется смысл, если вы понимаете, что в действительности я не бизнесмен. Я настоящий инвестор и наслаждаюсь образом жизни, который мои инвестиции позволяют мне вести».

«Ваш бизнес быстро растет, и вы свободны, чтобы вкладывать капитал в недвижимость, акции, обязательства и т. п., — тихо сказал молодой человек. — Построение бизнеса дает вам две главные составляющие, необходимые инвестору — деньги и время».

«Много времени и много денег, — спокойно сказал я. — И я не трачу впустую мое время, вкладывая капитал с двойным тарифом, или ремонтируя туалеты, или пытаюсь самостоятельно выбрать акции. Такие инвестиции характерны для людей из сектора S, они означают мелкого вкладчика. А большинство мелких инвесторов пытаются вкладывать капитал, чтобы делать деньги. Они пытаются вкладывать капитал, потому что они не имеют достаточно денег. Я вкладываю капитал от сектора В, потому что имею много денег. А поскольку имею слишком много денег, то правительство различными способами вынуждает меня вкладывать свои деньги или терять их в виде оплаты налогов. Люди в секторе Е не имеют выбора. Правительство облагает их доход налогами прежде, чем они его получают, оставляя им очень небольшой выбор для вложения капитала. Так как я имею много денег, то у меня есть шанс вложить капитал до налогообложения. И я вкладываю в то, что дает большие возможности, в доходные акции и в другой бизнес. Я строю бизнес так, чтобы мог иметь деньги для хороших инвестиций. Именно так богатые вкладывают капитал, и именно так вы можете стать ультрабогатыми».

«Вы только вкладываете капитал в построение бизнеса от сектора В, потому что вам нужны деньги для инвестирования. Я правильно понял то, что вы сказали?»

«Не совсем. Это только на первый взгляд. Но позвольте мне объяснить кое-что более сложное». Я нарисовал диаграмму квадранта денежного потока и сказал: «Вы помните историю о моем богатом папе, который объяснял эту диаграмму мне, когда я был маленьким мальчиком?»

Класс кивнул.

«А кто помнит значение дат: 1943, 1986 и 1215 годы?»

«В 1215 году была подписана Великая хартия вольностей, — отозвалась молодая женщина. — Это был год, когда богатые забрали власть у короля Англии Джона. С тех пор править стали богатые».

«Очень хорошо. Итак, выбор сделан. Я вкладываю капитал от сектора В, потому что владельцы бизнеса имеют лучшие условия для вложения капитала. Это происходит просто потому, что они сами создают правила вложения денег. Продолжим. Америка была основана налоговым восстанием, которое началось в 1773 году с «Бостонского чаепития». Америка быстро развивалась, потому что это была освобожденная от налогов нация. В 1943 году закон изменился, и для всех служащих в Америке установили налоги с зарплат. Другими словами, правительство оплачивалось прежде, чем оплачивались они. Я поражен, что вы все хорошо помните мой рассказ об истории налогов. Оплата налогов считалась патриотической обязанностью, потому что шла Вторая мировая война. Но именно работающие в секторе S платили львиную долю налогов. Люди в S и В секторах могли еще контролировать, сколько они платят налогов и когда».

Молодая женщина продолжила: «В 1986 году налоговый закон изменился, и это отрицательно повлияло на благосостоянии людей прежде всего в секторе S, а именно: на докторов, адвокатов, инженеров, архитекторов, бухгалтеров и т. д. Создалось впечатление, что богатые снова изменили правила, чтобы благоприятствовать своему сектору. Богатые делают больше денег, но платят меньше налогов просто потому, что они работают в секторе В».

Преимущества нахождения в секторе I

«Спасибо за внимание. Я не смог бы сказать это лучше. Именно поэтому я строю бизнес в секторе В, а не в S. Но главное, находиться в одном только секторе В — недостаточно. Это не дает вам полной мощи сектора В».

«Сектора В недостаточно?» — удивленно повторил один из участников.

«Нет. Есть много людей, которые строят бизнес только в секторе В, но не все из них используют полную его мощь. Это происходит из-за того, что истинная сила сектора В найдена мною не в секторе В, а в секторе I».

Класс сидел молча, пока кто-то, наконец, не спросил: «Вы можете объяснить, что вы подразумеваете под этим?»

«Могу. Но на это объяснение у меня уже не остается времени. Пока только запомните, что налоговые законы благоприятствуют сектору В через сектор I».

Класс сидел молча. Одни слушатели были возбуждены, другие были озадачены. Я сказал бы, что многие не хотели уходить из бизнеса сектора В. Одна из участниц подтвердила то, о чем я подумал. Она спросила: «Но если я хочу только строить бизнес. Должна я еще и заниматься инвестированием после этого?»

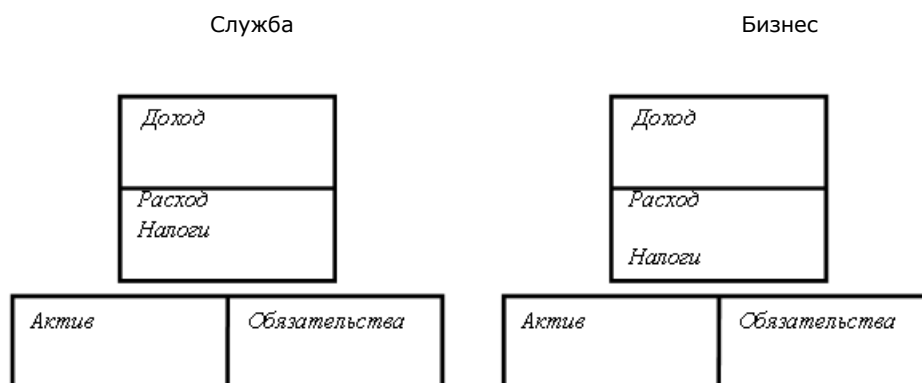
«Нет. Я понимаю, что, наверное, перегрузил вас сегодня. Но когда у вас появится часть дополнительных денег, как у богатых, вы будете довольны, что выбрали для нелегкой работы сектор В».

«Вы говорите о том, когда у нас будет проблемы от большого количества денег?»

«Да. Когда у вас появится проблема наличия большого количества денег, то вы будете довольны, что выбрали построение бизнеса в секторе В. Когда правительство захочет, чтобы вы платили все больше и больше

налогов, то у вас, по крайней мере, будет возможность вместо этого вложить ваши деньги в дело и заплатить более низкие налоги на законном основании».

Я нарисовал следующую диаграмму и пояснил: «Это — лазейка, которая дает богатым преимущество».



Поворачиваясь к группе, я сказал: «Различие между финансовыми ведомостями служащего и владельца бизнеса поражает. Вспомните урок 2 из «Руководства богатого папы по инвестициям», в котором речь шла о значении финансовой грамотности. Я подозреваю, что одна из причин, почему не учат финансовой грамотности в школе, заключается в том, что наши школы обучают людей быть служащими.

Если бы служащие могли понимать финансовые ведомости, то они знали бы, почему владельцы компаний становятся все более и более богатыми, в то время как служащие работают все тяжелее и тяжелее, выплачивая все больше и больше налогов. Налоги — самый большой расход служащих».

Молодая женщина подняла руку и спросила: «Вы считаете, что служащий платит налоги сначала, а владелец бизнеса — в последнюю очередь. Это есть та лазейка, о которой вы говорите?»

«Это одна из них. А их намного больше».

«Но это несправедливо!»

«Я согласен. Как я уже сказал, есть намного больше преимуществ в секторе В, но вы должны знать налоговые законы, общие законы, законы страхования и инвестиционные».

«Так вы говорите, что лучше всего работать в комбинации секторов В и I?» — спросил другой участник.

«Да, в большинстве случаев. Я — не налоговый инспектор или бухгалтер, но в принципе, считаю именно так».

«Значит, если мы тратим впустую наши деньги на ненужные вещи и не делаем вложения капитала, то мы не используем мощи В и I секторов?» — спросил один из участников.

Кивая, я сказал: «Да, именно это я и говорю».

Поддерживая игровую доску Cashflow, я указал на первый путь на игровом поле — быстрый, а затем на второй путь — крысиные гонки. Обращая на последний внимание, я сказал:

«95% всех людей попадают в ловушку в крысиных гонках». Затем, указывая на быстрый путь, сказал: «А этот путь отражает инвестиции богатых».

Класс смотрел на игровую доску с новым интересом. «Эта игра, как реальная жизнь, не так ли?» — спросил один участник.

Кивая, я ответил: «Я разработал игры, чтобы обучить различным вещам, подобным бухгалтерскому учету, обмену денег, управлению денежным потоком, вложению капитала, словарю капиталовложения, как вырабатывать стратегию и т. д. Но я также хотел, чтобы люди знали, что есть два мира вложения капитала — один для богатых и один для тех, кто попал на крысиные гонки. Очень немногие имеют возможность вложить капитал, как это делают богатые. Инвестирование в инвестиции есть только на быстром следе. Все, кто находятся в этой комнате, имеют эту возможность, но сначала вы должны построить ваш бизнес и научиться этому же».

«Построить бизнес — это единственный способ вложить капитал на быстром пути?» — спросил участник.

«Нет, не только. Как я говорил ранее, если вы — профессиональный атлет, получающий миллионы долларов в год, или кинозвезда, или рок звезда, или главный администратор компании, или доктор с миллионным доходом, то вы получите доступ к реальному быстрому пути. Многие получают доступ к быстрому пути через сектор I, являясь профессиональными инвесторами. Все же путь, которым большинство ультрабогатых получает доступ к реальному быстрому пути, идет через построение бизнеса в большинстве случаев через сектор В. Очень немногие люди из Е и S секторов смогут когда-нибудь стать реально на быстрый путь».

В комнате воцарилась тишина. Я бы сказал, что все погрузились в размышления над услышанным. Наконец один из участников спросил: «Значит, если мы построим наш бизнес и затем начнем вкладывать капитал в инвестиции на быстром пути, то сможем присоединиться к разряду ультрабогатых?»

«Да, — сказал я, и, выдержав паузу, добавил — Вы должны знать, что это возможно для вас. Именно поэтому вы должны понять суть секторов В и I».

Участник спросил: «Тратить много времени, делая маленькие инвестиции на крысиных гонках, — просто потеря времени?»

«Для людей, которые как вы, работают, чтобы построить бизнес в секторе В, это действительно так. Зачем вам тратить время на малые инвестиции, если можете сосредоточиться на построении своего бизнеса, а затем попасть прямо на быстрый путь?»

«Но разве опыт, полученный от вложения капитала на крысиных гонках, не важен?» — спросил молодой человек.

«Да, важен, очень важен. Но я вижу, что в реальном мире многие люди из Е и S секторов пытаются избежать крысиных гонок с помощью сектора I. Они отдают предпочтения общим фондам, выбирая акции типа мелкой торговли и покупая что-нибудь с небольшой арендной рентой. Для многих из них это — хороший план. Но у вас должен быть другой. Вы имеете мощь сектора В, в котором бизнес не имеет фактически никаких ограничений, даже международных границ. Учитесь делать маленькие дела так, чтобы вы имели опыт для создания больших дел. Не тратьте впустую ваше время, пытаясь избежать крысиных гонок, вкладывая капитал в мелкие инвестиции. Превращайте свой бизнес бесплодного инвестирования в инвестиции богатых людей, которые инвестируют капитал потому, что у них есть проблема слишком больших денег. Не вкладывайте капитал как люди, у которых нет достаточного количества денег. Они надеются сделать деньги из своих инвестиций, поэтому никогда не получают лучшие инвестиции. Лучшие инвестиции идут только к тем, кто имеет слишком много денег».

Снова тишина в комнате. «Значит, попытка выйти из крысиных гонок с помощью наших мелких инвестиций — плохая идея?»

«Хороший вопрос. Позвольте мне задать этот вопрос тем, кто играл в Cashflow 101. В реальной жизни человек, выходящий из крысиных гонок, автоматически может добраться до быстрого пути?»

Группа думала некоторое время. Наконец молодая женщина сказала: «Нет. Есть много людей, кто выходит из крысиных гонок. Теоретически, человек, имеющий план отставки, выходит из крысиных гонок. Но в реальной жизни... Разве вы не говорили, что очень немногие фактически приобретают квалификацию инвесторов быстрого пути, даже если они выходят из крысиных гонок?»

Прежде, чем я ответил на вопрос, пожилой джентльмен поднял руку и спросил: «Я могу сказать вам, что работать всю жизнь, чтобы уволиться на маленькую пенсию, не имеет большого смысла. Вы знаете, какая пенсия в моей компании? Едва достаточно, чтобы выжить. Многие из моих друзей уволиться с очень небольшими деньгами — это скучнее и беднее крысиной гонки».

Кивая головой, я спокойно сказал: «Вот почему я пришел говорить с вами. Все вы имеете потенциал прожить другую жизнь, потому что готовы тратить свое время на построение бизнеса в секторе В. Большинство людей вынуждено упорно трудиться всю жизнь, чтобы в итоге оказаться без времени и без денег. Это трагедия».

Как стать ультрабогатым

«Вы сказали, что мы имеем потенциал, чтобы стать ультрабогатыми. То есть можем стать богаче многих кино-, рок- и спортивных звезд, даже богаче президента компании, в которой я сегодня работаю?»

«Это правильно. Намного богаче, чем ваш босс».

«Меня как раз и интересовало, как построить бизнес и стать ультрабогатым».

«Прежде всего, вы должны думать, что это возможно».

«А разве большинство людей думают, что это невозможно?» — спросил другой участник.

«Мне кажется, что большинство людей думают, что это возможно, но не для них. Они думают, что кто-то может это сделать, но не они. Вы понимаете, что если вы думаете, что это невозможно для вас, то это и будет невозможно, — ответил я мягко. — Большинство мечтает стать когда-нибудь миллионерами, но очень немногие имеют потенциал сделать миллион долларов в месяц и более. Это для них не реально».

«Это реально для Вас?» — спросил участник.

«Конечно».

«А как вы этого добились?»

«Мой богатый папа заложил это. О каких приблизительно суммах денег родители говорили с вами? Какую «реальность» помещали в вашу голову?»

«Конечно, не о миллионе долларов в месяц, — сказал молодой человек. — Мои мама и папа думали, что работа с оплатой 100000\$ в месяц означает, что вы богаты».

«Большинство людей так и думает», — ответил я.

«Значит, мы должны заложить в голову реальность получения миллиона долларов в месяц или больше?» — спросил тот же молодой человек.

«Вы должны поместить это сами, — сказал я. — Никто не может сделать это за вас».

«Почему вы говорите это?» — спросила молодая женщина.

«Я говорю так потому, что вижу ваши глаза. И могу сказать, что большинство из вас действительно не хочет этой реальности, потому что это она не их. Подобно большинству из вас, я рос в семье, которая не была богата. Мои мама и папа часто говорили: «Мы не можем позволить себе это». Или: «Ты думаешь, что деньги растут на деревьях?» Или:

«Деньги не сделают нас счастливыми». Или: «Богатые люди несчастны». В моем семействе реальностью был настоящий недостаток денег. Чтобы избежать этой реальности, я должен был искать идеи вне этой реальности. Именно это и сделал для меня мой богатый папа. Фактически, главное, что он сделал для меня, — это дал мне реальность и научил меня, как сделать эту реальность действительной.

«А вы можете дать эту реальность нам?» — спросил пожилой джентльмен.

«Я уже дал вам ее, — сказал я. — Вопрос в том, хотите ли вы сделать ее своей действительностью».

Пожилой джентльмен улыбнулся и сказал: «Я понимаю, о чем вы говорите. Вы говорите, что прямо сейчас некоторые из нас уже отклоняют эту идею, а некоторые из нас хотят принять идею стать ультрабогатым».

Я кивнул: «Большинство людей отвергают это. Большинство людей находит причину, почему эта идея нереальна. Некоторые люди обвиняют меня в том, что я даю людям ложную надежду. Но я никогда не смогу дать никому нереальные ожидания. Если вы заметили, я только делюсь с вами своими ожиданиями и своими надеждами. Это вы должны определить, являются ли они реальными или ложными для вас».

«Но вы не стали ультрабогатым. Хотя вы говорите, что идете к этому», — сказал пожилой мужчина.

«Это правильно. Сейчас я только богат. Моя цель — стать ультрабогатым. Подчеркиваю, я не разочаровался в цели, которую поставил более 25 лет назад, и я ежедневно предпринимаю шаги в этом направлении».

«Следовательно, вы знаете, что можно сделать, чтобы достичь своей цели?» — спросил молодой человек.

«Я не знаю, как смогу сделать это. Фактически, я потерял много времени, потому что дважды терпел неудачу на этом пути. Но я продолжаю идти», — сказал я. — Да, некоторые люди достигли такой цели, например, Билл Гейтс, Майкл Делл и другие. И они это сделали в тридцать лет, а может и раньше».

«Вы говорите, что и мы имеем необходимый потенциал?» — спросила молодая женщина.

«Да. Я встречал многих людей из сетевого маркетинга, которые попали в категорию ультрабогатых. Я знаю, потому что видел инвестиции, которые они делают. Видел гигантские здания их офисов, а не арендованные помещения, их торговые центры, компании, в которых они — главные акционеры. У них большие жилые строения, ранчо и другое. Они никогда не смогли бы купить это, инвестируя как представители секторов E или S, но они смогли это в секторе B. Бизнес с неограниченным доходом могут позволить себе богатые инвестиции. Так что вы

находитесь на правильном пути. Вы имеете большой потенциал, если работаете над построением вашего бизнеса, продолжаете обучаться, учиться инвестициям на быстром пути и продолжаете совершенствовать себя изнутри. Но вы можете делать это только для себя, и тогда у вас нет гарантий».

«Как нам учиться инвестициям на быстром пути вашей игры Cashflow?» — спросила молодая женщина.

«Я написал об этом в «Руководстве богатого папы по инвестициям». Как я сказал, многие из секторов E и S прочитали книгу и разочаровались. Но все вы имеете потенциал вложить капитал в богатые инвестиции. Эти инвестиции, согласно закону, требуют, чтобы вы стали миллионером до того, как сможете вкладывать капитал».

«Что вы предлагаете нам делать? — спросил пожилой джентльмен. — У меня уже не так много времени? Что я еще могу сделать?»

«Прежде всего, прекратите использовать возраст как оправдание. Вспомните, что полковник Сандерс начал дело со своими известными цыплятами, когда ему было за 60. Мой богатый папа всегда говорил: «Проигравшие используют жизненные ситуации для оправдания неудач, а победители используют жизненные ситуации как причины преуспеть. Полковник использовал свой возраст как причину преуспеть, и вошел в категорию ультрабогатых в том возрасте, когда большинство людей ушли в отставку».

«Понятно. Так что вы предлагаете?» — хотел уточнить пожилой джентльмен.

«Прежде всего, предлагаю всем прочитать «Руководство богатого папы по инвестициям», чтобы вы получили полное представление относительно мира вложения капитала. Затем, если вы хотите стать действительно ультрабогатым, то соберитесь группой и изучите вместе главы, начиная с 20, которая является загадкой 90/10. Не торопитесь. Попросите, чтобы все прочитали главу перед встречей. А затем соберитесь и подробно обсудите каждую главу. Вы увидите, что благодаря этому методу группового обучения и обсуждения, вы значительно расширите свои представления о вложениях капитала».

«Вы думаете, что большинство из нас думает только об инвестициях для среднего класса и бедных, — продолжил пожилой джентльмен, — и поэтому мы должны учиться на инвестициях богатых. Мы должны сделать инвестиции богатых частью своей действительности».

«Правильно. Именно это мой богатый папа внушал мне. Он показал мне реальность в мире инвестиций, о которой знают только богатые. Как только я ее понял, то тут же понял и свой жизненный путь, на котором до сих пор нахожусь».

«Получается, что большинство из нас знает только об общих фондах, выборе акций, вложении капитала в небольшое недвижимое имущество, поскольку это наша реальность в мире вложения капитала».

«Да, большинство людей думают о вложении капитала от E и S секторов. Они думают, что вложение капитала рискованно, а они хотят играть надежно. Они вкладывают в безопасные мелкие инвестиции. Этот путь аналогичен покупке мяса в бакалейном магазине. Богатые инвестируют в скотоводство, а не в расфасованные пакеты инвестиций, которые покупают бедные и средний класс. Это две совершенно разные действительности».

«Следовательно, надо начать с 20 главы и расширить нашу действительность. Затем собираться регулярно и изучать остальную часть глав. Вы думаете, что упражнения откроют наши умы, чтобы лучше понять инвестиции богатых. Ведь, по вашему мнению, мы можем такими стать».

Я кивнул: «Если вы поймете, как увлекательны и захватывающи инвестиции на быстром пути, то зададитесь вопросом, почему так много людей смотрит прежде всего на безопасность и мелкие инвестиции. По крайней мере, я так предполагаю. Я также думаю, что как только вы поймете, насколько мощны инвестиции богатых, то захотите строить ваш бизнес в секторе B даже быстрее, поскольку это очень захватывающе — вкладывать и иметь деньги, которые упорно трудятся на вас».

«Есть ли другие шаги, которые вы рекомендовали бы мне?» — спросил пожилой джентльмен.

«Да, я предлагаю еще очень важный шаг. Вы должны использовать и всех этих молодых и не очень молодых людей вокруг вас в качестве энергии и поддержки для продвижения вперед. Как только вы обретете новую действительность, используйте их поддержку. Просите их о помощи. Они захотят помочь вам сделать это. Но они не смогут помочь вам, если вы не захотите помочь себе сами и позволить им помочь вам».

Пожилой джентльмен сидел спокойно. Я видел, что ему неудобно просить о поддержке. Я знаю, что люди часто думают, что просить о поддержке — признак слабости. Понимая, что мужчине неудобно просить о поддержке, я попросил его встать и посмотреть вокруг.

Пожилой джентльмен колебался. Наконец встал, выпрямился, медленно поднял глаза и пристально посмотрел на несколько сотен людей в зале. Каждый из сидящих смотрел на него и улыбался. Их глаза говорили, что они с ним.

Тогда я спросил: «Кто из вас желает поддержать его?» Воздух содрогнулся; руки взметнулись высоко, чтобы их было видно. Пожилой джентльмен посмотрел вокруг — кругом руки. Воздух наполнился любовью и поддержкой. Глаза мужчины наполнились слезами — он видел море поддержки, море глаз, направленных к нему, душ, направленных к его душе. Он кивнул головой и тихо сказал: «Благодарю вас». Когда он сел, комната спонтанно взорвалась громкими, восторженными аплодисментами.

Когда аплодисменты затихли, я взял свои книги и сказал:

«Прелесть этого бизнеса состоит в том, что каждый должен делать все необходимое для личного преуспевания, а также помогать другому человеку получить то же, чего сам хочет. Этот бизнес измеряется не тем, сколько денег вы получите, а тем, скольким людям вы поможете и сколько жизней вы измените». Я поблагодарил их и ушел.

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

СЕТЬ 6 Ценность № 5: Ценность живой мечты

«Многие люди не имеют мечты», — как-то сказал мой богатый папа.

«Почему?» — спросил я.

«Поскольку мечты стоят денег», — ответил он.

Зажигание мечты

Я и моя жена Ким пошли на встречу, где топ-продюсер компании сетевого маркетинга хвастался своими 17000-футовым особняком, восьмью гаражами, а также восьмью автомобилями, лимузином и другими игрушками. Дом и игрушки были внушительны, но действительно впечатлило меня то, что город назвал одну из улиц в его честь. Когда я спросил, каким образом это произошло, он ответил: «Я легко пожертвовал деньги, чтобы построить новую начальную школу и библиотеку. Когда я это сделал, город разрешил мне назвать улицу в честь моего семейства». И тогда я понял, что его мечта гораздо больше моей. Я никогда не мечтал о наличии названной в мою честь улицы или передаче в дар достаточного количества денег, чтобы построить школу и библиотеку. Покидая ночью его дом, я понял, что это посещение стало мне причиной для увеличения размера моих мечтаний.

Одна из важнейших ценностей, которую я нашел в хороших компаниях сетевого маркетинга, заключалась в том, что они подчеркивают важность иметь мечту и осуществить ее. Топ-продюсер, у которого мы были в гостях, не хвастался своими материальными вещами просто, чтобы хвастаться. Он и его жена говорили с группой об образе жизни, которого они достигли, чтобы вдохновить группу иметь мечту. Это не было мечтой о большом доме, или игрушках, или их стоимости. Это должно было вдохновить других идти за своей мечтой.

Полет мечты

В «Богатом папе, бедном папе» я написал о моем бедном папе, постоянно говорящем: «Я не могу себе позволить это». Я также написал, что богатый папа запретил мне и своему сыну говорить такие слова. Вместо этого он требовал, чтобы мы говорили: «Каким образом я могу позволить себе это?». Насколько простыми кажутся эти высказывания на первый взгляд, различие между ними было очень важным для моего богатого папы. Он говорил: «Выяснение того, могу ли я позволить себе это, даст вам возможность иметь еще большую мечту».

Богатый папа говорил: «Избегайте людей, которые могут убить вашу мечту. Очень плохо, когда друг или тот, кого вы любите, убивает вашу мечту. Есть люди, которые по разным причинам могут говорить вещи типа:

1. «Вы не можете сделать этого».
2. «Это слишком опасно. Знаете, сколько людей терпят неудачу?»
3. «Не будьте глупы. Где вы взяли такие идеи?»
4. «Если это — хорошая идея, то почему никто не осуществил ее прежде?»
5. «О, я пробовал несколько лет назад. Позвольте сказать вам, что это не будет работать».

Я заметил, что люди, которые убивают мечты других, — это люди, которые разочаровались в собственных мечтах. Когда вы смотрите на обучающую пирамиду, упомянутую ранее, мечты часто приходят от духовной стороны обучения, а люди, которые убивают мечты, имеют тенденцию пребывать на эмоциональной стороне пирамиды.

Почему мечты важны

Мой богатый папа объяснял важность иметь мечту таким образом: «Быть богатым и позволить себе иметь большой дом — не важно. Важно то старание и обучение, которые делает вас лучше, развивают вашу личность и позволяют иметь большой дом. Люди, у которых маленькие мечты, живут жизнью маленьких людей».

Как сказал мой богатый папа, не дом важен. У моей жены Ким и у меня два больших дома, и я согласен, что важно не размер дома или быть богатым. Важен размер мечты. Когда моя жена и я были разорены, то поставили цель — когда заработаем больше миллиона долларов, то купим большой дом. Когда наш бизнес перерос 1 миллион долларов, мы купили наш первый большой дом и вскоре продали его. Мы продали его, потому что двигались к достижению новой мечты. Другими словами, дом и получение миллиона долларов не были мечтой. Дом и деньги были своего рода символами людей, которые могли достичь своей мечты. Сегодня мы тоже имеем большой дом; и, как и прежде, он — только символ мечты, которую мы достигли. А мечта — это кем мы станем в процессе ее достижения.

Богатый папа сказал по этому поводу: «Большие люди имеют большую мечту, а маленькие люди — маленькую. Если вы хотите измениться, то начинайте изменять размер вашей мечты». Когда я был разорен и потерял большую часть своих денег, то мой богатый папа сказал: «Никогда не позволяй этой временной финансовой проблеме уменьшить размер твоей мечты. Она будет тащить тебя через этот трудный период жизни». Он также сказал: «Сломался временно, а беден вечно. Даже если ты потерпел неудачу, это ничего не значит для твоей мечты стать богатым. Многие люди бедны, потому что разочаровались в своей мечте».

Различные типы мечтателей

Когда я учился в средней школе, мой богатый папа объяснил, что есть пять видов мечтателей:

1. Мечтатели, которые живут в прошлом. Богатый папа сказал, что есть много людей, чьи самые большие достижения в жизни — позади. Ал Бунди в телевизионной комедии «Женат с детьми» — классический пример того, чьи мечты оказались в прошлом. Для тех, кто не смотрел фильм, я объясню, что Ал Бунди — взрослый человек, который вновь вспоминает переживает свои дни в средней школе, когда был футбольной звездой и забивал по четыре мяча за одну игру. Это пример того, кто продолжает мечтать в прошлом.

Богатый папа сказал бы: «Человек, мечтающий в прошлом, — это человек, чья жизнь закончена. Этот человек должен создать мечту в будущем, чтобы вернуться к жизни».

Обычно это экс-звезды футбола, звезды кино и т. п., которые живут прошлым. Есть и другие примеры людей, кто все еще живет в прошлом, — люди, которые все еще упиваются получением хороших степеней, бывшие королевы и короли бала, окончившие престижные университеты или бывшие военные. Другими словами, их лучшие дни — позади них.

2. Мечтатели, кто имеет только маленькую мечту. Богатый папа сказал; «Эти типы мечтателей будут иметь только маленькую мечту, потому что хотят быть уверенными в их достижении. Проблема в том, что они знают, что могут достигнуть мечты, но не достигают ее». Этот тип мечтателей я не очень понимал, пока однажды не встретил такого и спросил: «Если бы вы имели все деньги в мире, куда бы вы отправились?» Его ответ был таким: «Я полетел бы в Калифорнию, чтобы навестить свою сестру. Я не видел ее 14 лет, и мне бы хотелось ее увидеть еще до того, пока ее дети не вырастут. Это будет праздник моей души». Я тогда сказал:

«Но это обойдется вам приблизительно в 500\$. Почему вы не сделаете этого сегодня?» «О, только не сегодня. Я сейчас очень занят».

После встречи с этим человеком я понял, что таких людей больше, чем я думал. Они живут, имея мечту, которую точно могут достичь, но никогда не осуществляют ее. Вы можете слышать, как они говорят: «Вы знаете, я должен был сделать это годы назад, но я никогда не вернулся к выполнению этого».

Мой богатый папа сказал: «Этот тип мечтателей часто наиболее опасен. Они живут, подобно черепахам, спрятанным в собственной тихой комнате. Если вы пробьете их панцирь и уколете, то они сделают выпад в ответ и укусят». В большинстве своем они никуда не стремятся, и так им очень хорошо.

3. Мечтатели, которые достигли своей мечты и не имеют новой. Мой друг однажды сказал мне: «Двадцать лет назад я мечтал стать доктором. Я стал им, но теперь мне надоела такая жизнь. Я наслаждаюсь положением доктора, но что-то упустил».

Это пример того, кто успешно достиг своей мечты и продолжает жить в ней. Скука — обычно признак того, что пришло время для новой мечты. В такой ситуации мой богатый папа говорил: «Многие люди овладели профессией, о которой они мечтали еще в школе. Но у них проблема в том, что они уже вне школы много лет. Это — время для новой мечты и нового приключения».

4. Мечтатели, которые имеют большую мечту, но не имеют плана, как достичь ее, поэтому они не достигают ничего. Я думаю, что мы все знаем, кто в этой категории. Это люди, которые говорят: «Я только что имел важную мысль. Позвольте мне сообщить вам о моем новом плане». Или: «На сей раз все будет по-другому». Или: «Я открываю новую страницу». Или: «Я собираюсь работать упорнее, чтобы оплачивать мои счета и вкладывать капитал». Или: «Я только что услышал о новой компании, открывающейся в нашем городе, которая ищет кого-то с моей квалификацией. Это может быть большой удачей».

Мой богатый папа говорил: «Очень немногие достигают своей мечты сами. Люди, подобные этим, часто пытаются достигнуть многого, но они пробуют и делают это только на словах. Такие люди должны продолжать мечтать дальше, искать план, искать команду, которая заставит мечты сбыться».

5. Мечтатели, которые имеют большую мечту и продолжают мечтать еще большей. Я думаю, что большинство из нас хотело бы относиться именно к таким людям. По крайней мере, я бы хотел. Когда я изучал работу различных компаний сетевого маркетинга, то у меня ни один раз возникала большая мечта. Бизнес поощряет людей иметь большую мечту и достигать ее. В традиционном бизнесе обычно не хотят, чтобы люди мечтали. Очень часто я встречал людей, которые работают в бизнесе, который активно убивает мечты человека. Я поддерживаю бизнес сетевого маркетинга, потому что это индустрия, сделанная для людей, она действительно хочет, чтобы люди имели большую мечту, и помогает людям в ее осуществлении. Если вы — человек с большой мечтой и любите поддерживать других в достижении их большой мечты, то бизнес сетевого маркетинга определенно для вас. Вы можете начинать свой бизнес, сначала занимаясь им частично, затем с ростом бизнеса вы сможете помогать другим людям начать их частично занятый бизнес.

Бизнес и люди, помогающие другим иметь мечту, которая сбывается, — это настоящие ценности.

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

СЕТЬ 7 Ценность № 6: Какова ценность сети?

В 1974 году, когда я работал на корпорацию Ксерокса на Гавайях, у меня было трудное время. Я продавал изделие, известное как телексерокс, которое было еще неизвестным. Мне обычно задавали вопрос: «Хорошо, у кого еще это есть?» Другими словами, наличие телексерокса не имело ценности, если ни у кого его не было. То есть без наличия сети телексероксов продажа его была непростой. Сегодня большинство людей называют это изделие факсом. Поскольку все больше людей начало использовать его, ценность их выросла, и продажи, естественно, стали идти намного легче. Я потратил 10 лет жизни на продажу этих новых изделий фирмы, а теперь каждый бизнесмен не мыслит работу без него. Факс повысился в цене, как только появилась сеть факсов.

Закон Меткалфа

Роберт Меткалф — один из людей, финансирующих создание сети Ethernet. Он также основал корпорацию 3 COM, которая производит популярный Palm Pilot. Ему также приписывают определение закона, который гласит:

«Экономическая ценность сети равна количеству пользователей в квадрате».

Более просто это означает, что если существует только один телефон, то он не имеет никакой экономической ценности. Когда появляются два телефона, то по закону Меткалфа экономическая ценность телефонной сети теперь равна квадрату количества пользователей. Экономическая ценность выросла от 0 до 4. Добавьте третий телефон, и экономическая ценность сети повысится до 9, т. е. она возрастает не арифметически.

Старая экономика против новой

Сила закона Меткалфа более очевидна, когда вы сравниваете компании старой экономики с бизнесом новой экономики. AOL (America On Line) — новый бизнес с буквально миллионами организаций и людей в их сети. Поскольку AOL имеет большую сеть, то рынок акций оценивает эту компанию намного выше, чем какую-либо другую, со старой экономикой бизнеса. Именно поэтому AOL имеет экономическую возможность купить более старую и более развитую Time Warner, но работающую с бизнесом старой экономики.

Авторы обращают внимание: Time Warner Trade Publisity — издатель книг серии «Богатый папа...». Я упоминаю это, потому что, хотя Time Warner имеет бизнес старой экономики, он остается большой и прогрессивной компанией, достойной быть партнером.

Сильная личность против работающих в сети

Для поколения моего отца кумирами были люди, подобные Джону Вейну, герою кинофильма того времени. В бизнесе героями были деловые гиганты типа Джона Д. Рокфеллера и Дж. П. Моргана. Это были люди, которые строили гигантские деловые империи. Они во многом походили на Джона Вейна — сильные, независимые, крепкие личности. Такой пример бизнес-персоны продолжает быть актуальной и важной и сегодня.

Все же в 50-х годах начали появляться новые модели бизнеса и бизнес-персоны. Одна из таких моделей известна как франчайзинг — форма сетевого бизнеса. Сеть составляется из множества владельцев бизнеса, работающих вместе, т. е. по одной схеме. После появления франчайзинга многие, занимающиеся бизнесом по старому, критиковали их, некоторые даже называли франчайзинг нелегальным.

Сегодня все мы знаем систему франчайзингового бизнеса Макдоналдс. Эта система гораздо сильнее многих крепких личностей, начинающих делать свой гамбургер.

Как в любом новом бизнесе франчайзинг не очень силен, пока не будет все больше и больше участников вовлечено в его сеть. Я вспоминаю первые почтовые ящики и все, что с ними было связано. Неожиданно компания, устанавливающая эти ящики, ощутила сильный рост из-за франчайзинга. Через несколько лет ящики можно было наблюдать на протяжении многих миль.

Вот — еще один пример закона Меткалфа в действии. По соседству со мной маленькая упаковочная и почтовый магазин, которые были в бизнесе в течение многих лет, но вынуждены были уйти из бизнеса, когда почтовые ящики франчайзинговой компании установили в том же магазине. И снова сильная личность потеряла работу из-за сети.

Второй тип сетевого бизнеса

Второй тип сетевого бизнеса известен сегодня как сетевой маркетинг. Этот тип сетевого бизнеса критиковали и при появлении, и продолжают критиковать сегодня. Но этот вид бизнеса неустанно проникать во многие области, в которых ранее господствовал только традиционный бизнес. Причина, по которой сетевой маркетинг продолжает наращиваться, — сила закона Меткалфа.

Возможность для каждого

использовать закон Меткалфа

Преимущество сетевого маркетинга состоит в том, что он делает доступной средней личности, людям, подобным мне и вам, силу закона Меткалфа. Но вы должны повиноваться этому закону. Если вы следуете ему и только присоединяетесь к сетевому маркетингу — это хорошее начало, но оно не позволит вам использовать всю силу закона. Это похоже на покупку телефонного аппарата, когда вы остаетесь только с одним телефоном.

Чтобы достичь наибольшей эффективности, ваша работа должна клонировать или дублировать кого-то такого же, как вы. В момент, когда вас станет двое, ваша экономическая ценность уже в квадрате. Ценность вашей сети только что поднялась от 0 до 4. В момент, когда вас уже 3, экономическая ценность вашей сети вырастет до 9. Если два человека, которых вы привели, приводят еще по два каждый, экономическая ценность вашей сети начинает напоминать ракету, достигающую Луны. Экономическая ценность начинает расти по экспоненте. В этом сила и ценность сетевого маркетинга.

По моему мнению, упорно трудиться, чтобы построить сеть, имеет больше смысла, чем упорно трудиться как одинокая личность. Представьте разницу между тем, сколько камней вы смогли бы перенести сам от пункта А до пункта В, и сколько камней перенесет девять таких, как вы. Даже если вы зарабатываете только 10% от того, что делают 8, то это составляет 80%, которые вы зарабатываете без усилий с вашей стороны.

В конечном счете, успешный сетевик имеет потенциал зарабатывать больше, чем специалист типа доктора, адвоката, бухгалтера и другая сильная личность. Различие и сила объясняются законом Меткалфа — очень важная ценность бизнеса сетевого маркетинга.

Будущее сетевых организаций

Мы можете заметить, что предприятия большого бизнеса теперь также начинают организовывать сети. Вот почему для Time Warner имело смысл соединить силы с AOL. Сила этих двух компаний вместе имеет потенциал, чтобы создать устрашающую мощь в мире бизнеса.

Всемирная паутина Интернет встряхивает мир бизнеса. Интернет позволяет все большему числу людей работать как сеть. Информация может теперь быть сообщена немедленно через Интернет. Всегда будут сильные личности в мире бизнеса, но я предсказываю, что будущее намного ярче и выгоднее для бизнеса и личностей, которые хотят работать как сеть.

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

СЕТЬ 8 Ценность № 7: Как ваши ценности определяют вашу действительность

«Так почему ценности столь важны?» — спрашивали меня в классе, где я преподавал начало построения бизнеса. Понимание этого вопроса очень важно, поэтому, немного подумав, я ответил: «Поскольку наши ценности определяют нашу действительность».

Следующий вопрос был: «Как это происходит?»

Мой ответ был таким: «Если люди ценят безопасность работы, то для них действительностью является реальность сектора Е. Они смотрят на мир от этого сектора и удивляются, почему некоторые люди имеют бизнес, который работает на них, в то время как другие эксплуатируются бизнесом. Многие люди не в состоянии понять, что их основные ценности определяют их действительность. Они не могут видеть основные ценности человека в секторе В, человека, для которого они работают, потому что эти ценности невидимы. Но ценности между людьми в различных секторах различны».

В классе была полная тишина, и я продолжил: «И люди, которые являются сильными личностями или делают вещи по-своему, или являются специалистами, будут иметь действительность человека от сектора S. Они будут говорить:

«Если вы хотите сделать хорошо, делайте это сами». Или:

«Я не могу находить хороших служащих, которые хотят ходить на работу ежедневно».

Я взглянул на большое количество взрослых студентов, сидящих передо мной, и понял, что многие из них анализируют свои собственные ценности.

«Если люди не изменяют свои ценности, им будет трудно изменять сектор», — сказал человек, который задавал первый вопрос.

«Это — действительность, — сказал я со смехом. — По крайней мере, это имеет некоторый смысл для меня. Если ваша основная ценность — безопасность работы, то трудно стать человеком сектора В, человеком, который ценит свободу. Как я говорил, человек сектора В меньше работает просто потому, что имеет других людей, работающих на него. Человеку сектора S трудно стать человеком сектора В просто потому, что он не верит, что другие люди могут делать работу также хорошо, как он сам. Так что основные ценности человека определяют его действительность. Если вы цените безопасность работы и не доверяете другим людям в том, что они сделают работу лучше, чем вы сами, то эти основные ценности формируют вашу действительность».

Молодой адвокат поднял руку и спросил: «Поскольку я думаю, что только сам могу сделать мою работу, то и делаю ее сам. Это и есть мои ценности, определяющие мою действительность?»

«Это хороший пример, — ответил я. — Хороший человек из сектора В всегда смотрит и находит людей, которые более сильны, чем он. Когда он находит кого-то более сильного, то у него появляется время заняться другими вещами. Вы, в то же время, работаете больше и тяжелее, поэтому все больше клиентов рекомендуют вас своим друзьям. Проблема в том, что каждый новый клиент хочет только вас. Так что вы работаете все тяжелее и тяжелее, зарабатываете все больше, но, в конечном счете, есть предел вашему заработку просто потому, что вы не сможете все охватить и считаете, что никто не может делать то, что делаете вы».

Молодой адвокат сидел тихо, раздумывая над тем, что я только что сказал. Наконец он произнес: «Значит, то, что я являюсь адвокатом сектора S, ограничивает мой заработок, потому что мое время — конечный ресурс. Если бы я переместился и стал адвокатом сектора В, то должен был бы изменить свои основные ценности и начинать доверять другим в том, что они делают работу не хуже, чем я».

«Вы правильно поняли, — сказал я с улыбкой. — Единственная трудность теперь — ваши основные ценности».

«Но если они сильнее меня, почему они нуждаются во мне?» — спросил поверенный.

«Звучит, как основная ценность, — сказал я с усмешкой.

— Именно это сомнение управляет вашими основными ценностями, и, следовательно, вашей действительностью. Так как вы боитесь, что люди более сильные, чем вы, не будут нуждаться в вас, то продолжаете становиться все сильнее, что и заманивает вас в ловушку. А так как вы должны сами быть сильным, трудно довериться тому, кто, как вы чувствуете, не может делать работу также хорошо, как вы. Сильные люди, подобные вам, часто попадают в ловушку в своем собственном небольшом мире, стараясь быть все более и более сильными. Вспомните, как я сказал, что S в секторе S также является сильным. И именно поэтому сектор S заполнен сильными людьми типа вас, в то время как сектор B заполнен людьми, подобным мне. Когда мои школьные учителя сказали мне, что я глуп, то я решил, что должен глупость сделать своим преимуществом в жизни. Вы сделали вашим преимуществом в жизни быть сильным, следовательно, мы имеем различную действительность и работу в различных секторах».

«И именно поэтому вы преуспеваете в секторе B, а я упорно тружусь в секторе S, — засмеялся адвокат. — Значит я должен изменить свои основные ценности прежде, чем смогу стать адвокатом в секторе B».

«Это имеет смысл, — сказал я. — Если я не соглашаюсь с кем-то, то это чаще всего происходит из-за различных взглядов на основные ценности. И именно поэтому я часто слышу, как люди говорят мне: «Бизнес опасен». Или: «Трудно найти компетентную помощь сегодня». Или люди спорят со мной, говоря: «Вы не можете получить отдачу 1000% от вашей инвестиции через месяц». Когда я слышу такие эмоциональные выражения, то знаю, что слышу основную ценность, которая была нарушена. Именно поэтому ценности настолько важны при рассмотрении изменения сектора».

«Поэтому, когда человек говорит, что начинать бизнес опасно, то он часто говорит, опираясь на свои личные ценности, в данном случае ценность чувства безопасности?»

Кивая головой, я ответил: «Таким был и мой опыт». Задумавшись на мгновение, я продолжил высказывание: «Я слышу, как люди говорят: «Начинать бизнес опасно». Я слышу эти утверждения все время. Когда я спрашиваю этих людей, чем они занимаются в жизни, большинство из них оказываются служащими или работающими на себя. Идея относительно начала бизнеса или риска деньгами как инвестора колеблет их основные ценности».

Из конца комнаты спросили с паническим чувством страха: «Начинать бизнес не опасно? Разве не факт, что большая часть бизнеса терпит неудачу в первые пять лет?»

«Звучит как основная ценность», — ответил я.

«Но это правда, — настаивал человек. — Правда в том, что 95% всего нового бизнеса терпит неудачу в первые пять лет».

«Да, это факт, — ответил я. — И все, что я говорю сейчас, есть самое важное в нашем с вами разговоре».

«Но факты, факты! — кричал человек. — Я заплатил за обучение началу бизнеса, а вы не сказали мне, как преодолеть опасность. Все, что вы говорили в течение последних 20 минут, — некий мусор об основных ценностях и фактах».

«Так повторите для меня факты еще раз», — спокойно сказал я, не желая раздражать этого человека.

«Факты — то, что 95% людей, перемещающихся от сектора E к B, терпят неудачу в первые пять лет. Я пришел сюда, чтобы узнать, как избежать этого. Я не хочу слышать о ценностях».

Глубоко вздохнув, я сказал: «Я согласен с вашими фактами. Но вы не в состоянии увидеть, что 5% новых компаний добиваются успеха. Люди с сильной основной ценностью безопасности работы часто видят только 95%, которые терпят неудачу, и не в состоянии увидеть 5%, которые успешны».

«Как не стать теми 95%, кто терпит неудачу?» — спросил человек, начиная немного остывать.

«Изменяя вашу основную ценность, — ответил я. — Ваша основная ценность — безопасность работы — позволяет вам видеть 95%, у которых не получается. Это является вашей действительностью. Это способность наблюдать только риск и неудачи».

«А вы видите людей, кто добивается успеха?» — спросил человек взволнованно, желая поспорить.

«Да. Я вижу Билла Гейтса, основателя Microsoft, Аниту Роддик, основателя Body Magazine, я вижу многих людей во всем мире, кто сделал это. И способность увидеть то, что они имеют, стоит риска 95%».

«Хорошо, вам легко говорить, потому что вы достигли успеха. Вы относитесь к этим 5%,» — рассуждал человек.

«Да, я достиг успеха. Но это произошло потому, что я не желал быть частью 95%, которые не смогли сделать это. Если вы читали «Квадрант денежного потока», то первая глава — о моей жене и обо мне, когда мы были

бездомными в течение трех недель. Мы были бездомными, потому что я не сделал это. Я был частью 95% дважды, прежде чем я достиг успеха. Сегодня я продолжаю быть частью 95% тех, кто не сделал это. Некоторые из моих предприятий бизнеса сектора В потерпели недавно неудачу. Я потерял миллионы долларов своих денег и денег моих инвесторов... Но я никогда не теряю из виду 5%, кто делает это. Такова моя действительность. Я сосредоточиваюсь на 5%, кто достигает успеха, и это видение выталкивает меня из большой пропасти, в которой находятся 95% тех, кто не делает это, Люди, кто делает это в секторе В, имеют способность видеть и 95%, и 5%. Люди, кто ценит безопасность работы, могут видеть только показатель неудач 95%».

«Но разве вы не испытываете крайне неприятное чувство, претерпевая неудачу? Разве это не ужасное чувство?» — спросил более покладисто молодой человек.

«Больше, чем большинство людей. Я испытываю крайне неприятное чувство от неудачи, но использую это как побуждение, чтобы двигаться дальше. Когда я потерял свои первые два бизнеса, то чувствовал себя ужасно в течение долгого времени. Внезапно я понял, что это чувство жалости к себе, которое только сдерживает меня. Я подавил боль потери и начал вносить коррективы в свою жизнь. Я начал изучать и выяснять то, что было причиной потери. Я использовал боль потери, как причину для победы. Мой богатый папа тогда сказал: «Проигравшие используют потери как оправдание, чтобы продолжать терять. Победители используют потерю как причину, чтобы победить. Самые большие проигравшие в мире — люди, которые избегают потерь. Вы можете всегда сказать проигравшему, что проиграл. Они всегда расскажут вам, почему вы не сделали это, или почему то, что вы делаете, слишком рискованно».

«А как вы относитесь к риску?» — спросил слушатель.

«Риск — часть обучения. Риск — часть нашего существования. Каждый день, садясь в свой автомобиль и двигаясь по дороге, мы очень сильно рискуем. Когда я был маленьким мальчиком, отец моего соседа однажды уехал на работу и не вернулся никогда. Он погиб в столкновении четырех автомобилей недалеко от дома. Все же, несмотря на такой большой риск, люди продолжают ездить. Те, кто избегает риска, также избегают жизни и обучения».

«Почему вы вспомнили столь ужасное событие, как смерть соседа?» — спросил человек, который продолжал спорить со мной о риске.

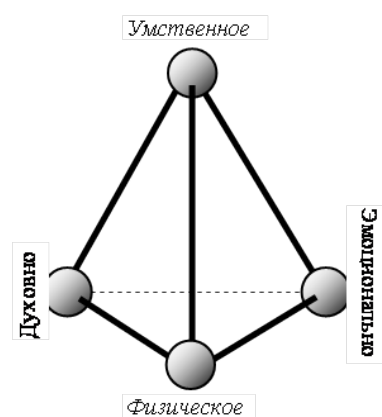
«Поскольку переместиться в сектор В и разбогатеть намного менее опасно, чем движение автомобиля или поездка на велосипеде. Все же в зависимости от ваших жизненных ценностей, достижение богатства может оказаться гораздо более опасным для вашей жизни, чем движение автомобиля. Движение от одного сектора к другому находится внутри вас. Управление автомобилем при поездке из дома на работу — вне вас, и это действительно опасно, даже если вы — хороший водитель».

Что кроется за вашими основными ценностями?

До конца занятия оставалось приблизительно 10 минут. Человек, горячо обсуждавший показатель неудач (95%) в бизнесе, не был убежден, как и многие слушатели. Я видел, что урок о человеческих ценностях, определяющих действительность, прозвучал как аккорд в их головах, но он не казался мелодией счастья.

Студент, который сидел спокойно на протяжении большей части занятия, неожиданно поднял руку и спросил: «Если ценности определяют действительность, то как определить ценности человека?»

Очень хороший вопрос, — ответил я с улыбкой. — Я надеялся, что кто-то задаст мне этот вопрос».



Я нарисовал обучающую диаграмму Образовательной пирамиды.

Поворачиваясь к группе, я сказал: «Как я уже упоминал, для того, чтобы получить истинное образование, изменяющее жизнь, образовательный процесс должен затронуть человека во всех четырех точках Образовательной пирамиды. Например, невозможно учиться водить автомобиль без физического движения автомобиля».

«Обучение управлению автомобилем похоже на обучение изменять сектора?» — спросил участник.

«Да... Это похожий процесс. Только позвольте мне указать, что кроется за основными ценностями. Допустим, что вы были испуганы управлением автомобилем. Какие ценности проявились в опасении? Что бы вы умственно подумали и что вы сделали физически?»

Слушатели некоторое время думали. Наконец один из них сказал: «Если бы я был действительно испуган управлением автомобилем, то имел бы желание больше времени проводить дома. Я думал бы, что ездить опасно, и убеждался бы в этом более, глядя все дорожные происшествия, о которых рассказывали по телевизору.

Наблюдение всех несчастных случаев в вечерних новостях оправдало бы мое пребывание дома, где я просто это наблюдал».

«Спасибо. Это очень хорошее описание, — сказал я, продолжив, — Так кто из вас хочет прожить свою жизнь таким образом?»

Никто не поднял руки.

«Тогда позвольте мне задать вам следующий вопрос, — сказал я с улыбкой. — Кто из вас любит ездить, несмотря на то, что это опасно?»

Руки взметнулись по всей комнате.

«Кто из вас ехал с ветерком по долгой свободной дороге вдоль красивого берега или через красивые горы и чувствовал чувство высокого душевного подъема?»

Снова я увидел «лес» рук. Одна участница, молодая женщина, вскочила и выкрикнула: «Прошлым летом я взяла свой небольшой красный спортивный автомобиль с откидным верхом и добралась вдоль океана от Лос-Анджелеса до Сан-Франциско. Это была одна из лучших поездок в моей жизни».

Другой человек поднял руку и сказал: «Я только что провез свое семейство по дороге через Скалистые горы. Казалось, что мы двигались через небеса».

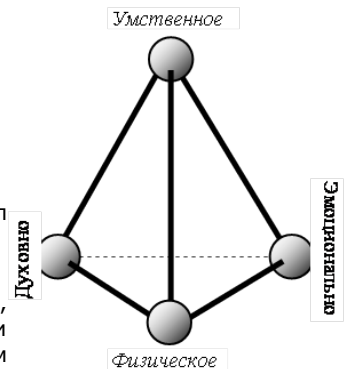
Хотя еще было поднято много рук, я поблагодарил всех, кто вспомнил свои опыты передвижения, и обратился к своей диаграмме. Время шло, и пора было прерываться. Указывая на Образовательную пирамиду, я сказал: «Для людей, которые ценят безопасность работы, энергия, кроющаяся за ценностями, поступает от эмоциональной точки Образовательной пирамиды».

Поднялась рука, и человек спросил: «Вы подразумеваете, за ценностями человека стоят его эмоции?»

«Не всегда, — сказал я. — В случае, когда человек ценит безопасность работы, я сказал бы, что эмоция определяет эту ценность, которая, в свою очередь, определяет его действительность. С небольшим преувеличением можно сказать, что человек, ужасно боящийся потерять безопасную работу, подобен человеку, боящемуся движения, который сидит дома и смотрит по телевизору новости обо всех ужасных авариях».

«Эмоция опасения также управляет основной ценностью сектора S?» — спросил другой участник.

«Во многих случаях да, — ответил я. — Но это — другой вид опасения, известный как недостаток доверия. Эти люди часто доверяют только себе... Или людям, которые оправдали их доверие. Именно это опасение, вызванное недостатком доверия, заставляет сильных личностей не доверять слишком многим людям, делая вещи по-своему. Именно недостаток доверия другим людям создает их действительность. Во многих случаях это ограничивает их потенциал заработка так же, как безопасность работы ограничивает потенциал заработка человека сектора E. Помните, что это — очень широкие обобщения. Мы все скроены по-разному, и все мы реагируем по-разному на различные ситуации. Все из нас испытали опасение и недоверие. Разные люди и отвечают по-разному на эти эмоции».



Студент встал и спросил: «Так вы говорите, что мои эмоции опасения и недоверия кроются за моими основными ценностями? Мои эмоции держат меня в секторе S?»

«Только вы можете ответить на этот вопрос, — ответил я. — Как я сказал, это — не точная наука, и каждый из нас различен. После того, как это занятие закончится, я рекомендую вам потратить некоторое время, чтобы посидеть спокойно и задать себе этот вопрос. Сравните вашими собственными ответами».

Студент продолжал стоять, думая о том, что я только что сказал. Неудовлетворенный моим ответом, он спросил:

«Какие эмоции кроются за основными ценностями в секторах B и I?»

«Это вопрос, который я ожидал, — сказал я. — Как только я отвечу на него, занятие закончится. Вопрос должен заставить вас думать о ваших собственных ответах и ваших собственных ценностях».

«Так что является вашим ответом?» — крикнул студент, который собирался уже уйти. Он стоял в дверях класса, но не мог уйти, не получив ответа.

«Мой ответ такой — то, что двигает мои основные ценности в секторе В, не существует на эмоциональной точке Образовательной пирамиды. Для меня, энергия, кроющаяся в основных ценностях в секторе В, найдена на Духовной точке пирамиды».

«Духовная точка? — спросил студент, стоящий в дверном проеме. — Как это возможно?»

«Поскольку эмоциональная и духовная точки находятся напротив друг друга, — сказал я. — Например, вместо безопасности работы я ищу свободу. Свобода — очень духовный идеал, а безопасность — очень эмоциональная идея или ценность. Для людей в секторе S это — опасение доверять людям, которое держит их в этом секторе. И опять же, это — эмоция опасения, которая определяет эту основную ценность. В то же время, доверие является очень духовным идеалом. Доверие ведет к свободе, в то время как опасение ведет в ловушку».

Класс сидел спокойно после этого утверждения. Студент, который собирался уходить, вернулся на свое место. Студент, который был очень скептически настроен, сказал: «Значит, в течение всех ваших неудач в бизнесе вас удерживало видение свободы и доверие самому себе и другим людям».

«Это правильно, — сказал я. — Но больше, чем доверие к себе и другим людям, я доверяю тому, что большинство людей именует Богом. Я напоминаю вам, что я не очень религиозный человек, но я имею огромное доверие к Богу, силе, гораздо большей, чем то, что я могу постичь. И потому что я имею это доверие, я имею огромную веру в мою способность преуспеть, независимо от того, какие бы жестокие вещи не происходили. Есть большое различие между верой в Бога и доверием и преданностью Богу. Мой богатый папа говорил:

«Многие люди верят в Бога, но очень немногие люди действительно доверяют Богу. Если бы они доверяли больше Богу, они были бы менее напуганы и более наполнены Богом». Именно мое доверие к Богу, более высокой силе, в конечном счете, несло меня через сектора».

«Значит, даже несмотря на то, что ваш бизнес дважды не удавался, вы никогда не теряли веры», — сказал скептически настроенный студент.

В заключение я сказал: «Мой богатый папа говорил: «Видение и вера идут, взявшись за руки. Чтобы иметь видение более яркого и лучшего будущего, вы должны иметь веру. Если ваша вера слаба, ваше видение — также слабое. А когда ваши видения и вера слабы, то ваше будущее останется тем же самым, как и сегодня».

Выходя, я поблагодарил слушателей. Большинство продолжало сидеть на своих местах. Обернувшись, я сказал: «Я покидаю вас со словами моего богатого папы ко мне, словами, которые он сказал после моего второго неудавшегося бизнеса, когда я снова сломался: «Всегда помни, что твои ценности определяют твою действительность. Но также помни, что ты можешь выбирать между опасением или верой, чтобы определять свои ценности».

Примечание автора

Я записываю на пленку комплект «Секреты Богатого папы» с компанией Nightingale-Conant. В них обсуждается различие между опасением и верой, безопасностью и свободой, неудачей и успехом. Секрет моего богатого папы состоял в том, что он был человеком огромной веры. И именно его вера, в конечном счете, вывела его из бедности и сделала одним из самых богатых людей в штате Гавайи. Мой богатый папа знал, что никогда не провалится... И это было его секретом. Он знал, что неудача была частью процесса успеха.

Если вы похожи на меня, и любите слушать образовательные ленты, которые обучают и вдохновляют, этот комплект аудиокассет — для вас. Преимущество записей — вы можете слушать их много раз, находясь в различных ситуациях.

Честь работать с Nightingale-Conant

В 1974 году я слушал свой первый набор аудиокассет от Nightingale-Conant. Боевик графа Найтингала «Lead the Field» был истинным подарком для меня. В то время я работал в корпорации «Ксерокс», набираясь коммерческого опыта и готовя свой побег в сектор В. Слушание этой и других лент указанной компании сохраняло мой дух сильным в течение всех лет опасений и сомнений.

Как вы знаете, все мы испытываем опасения и сомнения. Различие между успешными людьми и неудачными людьми в том, как они относятся к опасению и сомнению. Всякий раз, когда я чувствую опасение и сомнение, я нахожу аудио-кассету, сделанную кем-то из тех, кем я восхищаюсь, и слушаю ее много раз. Процесс слушания успешных деловых людей на ленте — своего рода «бомбардировка» умственной точки моей Образовательной пирамиды для усиления духовной точки.

Мне было уже более 26 лет, когда я, уже прослушав кассету графа Найтингала, впервые получил запрос от компании, которую он основал, сделать с ними мой первый набор аудиокассет.

Так как я сидел у них за большим столом зала заседаний в офисе в Чикаго, окруженный аудиокассетами других известных преподавателей, я сказал группе за столом: «Мне оказана честь быть здесь сегодня, но не потому, что я собираюсь сделать ряд записей с вами. Мне оказана честь быть здесь только потому, что я являюсь студентом, обучавшимся на ваших продукции. Если бы не ваша библиотека образовательной продукции, я не сидел бы здесь сегодня».

Единственная запись, сделанная специально для сетевого маркетинга

Как вы знаете, я сильный защитник пожизненного образования, особенно образования в секторе В. Поскольку я поддерживаю прежде всего образовательный аспект и аспект личного развития большинства компаний сетевого маркетинга, я совместно с Nightingale-Conant сделали специальную кассету для бизнеса сетевого маркетинга. Она может быть использована и как образовательный инструмент, и как недорогой инструмент маркетинга, для привлечения людей, которых вы хотите спонсировать в ваш бизнес.

Если вы привержены своему пожизненному образованию, я предлагаю, чтобы Вы использовали Nig-htingale-Conant, как источник образования В и I секторов. Я проделал этот путь в 1974 год, и ценность их образовательной продукции живет во мне и сегодня. Своим успехом я во многом обязан их продукции. Я желаю вам того же успеха, поэтому и работаю с этой прекрасной организацией.

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

СЕТЬ 9 Ценность 8: Ценность _____ лидерства_____

Каждый год мой бедный папа стоял перед сотнями недавно принятых на работу школьных учителей и представлял их району. Помню, как маленьким мальчиком я наблюдал его, стоящим на трибуне и говорящим с большим доверием и искренностью. Я испытывал гордость, наблюдая, как каждый из сидящих в зале внимательно слушает моего папу.

Часто я также наблюдал, как мой богатый папа стоял и говорил с сотнями своих служащих на вечере компании. Я также сидел в конце комнаты и видел, как богатый папа обращался к совету директоров и основным инвесторам, разясняя прошлое, настоящее и будущее его бизнеса.

В очень молодом возрасте я понял важность способности говорить, но больше чем только говорить, я понял ценность способности вести и вдохновлять. После изучения программ образования многих компаний сетевого маркетинга я заметил, что один из наиболее важных навыков, которые они развивали в людях — лидерство. Все мы имеем этот навык, но немногие из нас действительно предлагают обучение, время и возможности для его развития.

Следовательно, только немногие в действительности развивают этот очень важный жизненный навык. Как говорил мой бедный папа: «Многие люди говорят, но немногие люди слушают». А мой богатый папа говорил: «Деньги текут к лидеру. Если вы хотите большее количество денег, просто станьте большим лидером».

Навыки лидерства — не дополнительные

Мой богатый папа говорил: «Лидеров можно найти в любом секторе. Но вы не должны быть лидером, чтобы быть успешным в любом секторе, кроме сектора В. Здесь навыки лидерства — основные. Деньги не идут в бизнес с лучшими изделиями или услугами. Деньги текут в бизнес с лучшими лидерами и лучшей командой управления».

Если вы посмотрите на квадрант денежного потока, то увидите лидеров в каждом секторе. Мой бедный папа был, например, динамическим лидером в секторе Е, в то время как мой богатый папа был лидером в В и I секторах. С очень раннего возраста оба папы подчеркивали важность развития своих навыков лидерства. Именно поэтому оба папы рекомендовали, чтобы я присоединился к бойскаутам, занимался спортом и служил в армии. Когда я оглядываюсь назад, чтобы определить, какое обучение лучше всего помогло моему профессиональному и финансовому успеху, я сказал бы, что это не были предметы, которые изучал в школе. Это было обучение, которое я получил в разведке, на спортивных соревнованиях и в армии.

В начале 70-х годов, когда я готовился оставить армию и войти в мир бизнеса сектора В, то слышал высказывание моего богатого папы: «Есть лидеры, находящиеся в каждом секторе. Но ты не должен быть лидером, чтобы быть успешным в любом секторе. Ты должен быть лидером, если только ты в секторе В, где навыки лидерства — не дополнительные. Я помню выезд через главные ворота моей последней военной базы, когда я сказал себе: «Интересно, будут ли мои навыки лидерства достаточно хороши?» Те из вас, кто помнит, что случилось со мной после ухода из армии, уже знают, что и лидерство, полученное мною в бойскаутах, спортивных состязаниях и в армии не было достаточным для вызовов мира бизнеса сектора В, который ждал меня. Одна из самых больших ценностей бизнеса сетевого маркетинга — обучение вас лидерству. Это обучение дает вам образование, время и возможность развить один из ваших наиболее важных деловых навыков — лидерство, необходимое для успеха в секторе В. Всякий раз, когда я встречаю кого-нибудь из Е или S сектора, имеющего трудности перехода в сектор В, то часто нахожу кого-то с большими техническими навыками или навыками управления, но небольшой способностью лидерства. Как-то один друг пришел ко мне, потому что хотел увеличить доходы, чтобы открыть свой собственный ресторан. Он — блестяще обученный повар с многолетним опытом приготовления прекрасных обедов. Он имел новую уникальную концепцию для своего ресторана, хорошо написанный бизнес-план, большие финансовые проекты, уже выбранное месторасположение и клиентуру, которая будет следовать за ним в его новый ресторан. Он только должен был найти кого-то, кто вложил бы 500000\$, в которых он нуждался.

Прошло 5 лет после того, как он показал мне свой план, который я отклонил его из-за многих других потенциальных инвестиций, а он все еще ищет 500000\$ стартового капитала. Он потерял первоначальное место, потому что он не смог достать деньги, но он ручался мне, что сможет найти другое месторасположение, если только он сможет уговорить кого-то вложить деньги в его мечту.

Хотя все звучало и выглядело хорошо, я не вложил свой капитал в его проект. Я не знаю, почему другие инвесторы не вкладывали капитал с ним, но я могу сказать вам, почему я не вкладывал капитал. Не потому, что я думал, что его бизнес не будет успешным. Вот причины, по которым я не вкладывал:

1. Он имел опыт, обаяние, божью искру, у него не хватало навыков лидерства.

2. Он мог открыть ресторан и успешно управлять им, я сомневался относительно того, сможет ли он открыть сеть ресторанов. Он всегда неуверенно говорил: «Я буду успешным, но всегда буду небольшим».

Когда вы смотрите на сектора S и B, то должны понимать, что они отличаются размером денег.

Например, если вы слышите, как кто-то говорит: «Я хочу открыть стойку гамбургеров на углу 6-ой улицы и улицы Виноградской лозы», то знайте, что этот человек будет скорее всего прикреплен к сектору S на длительное время.

Если вы слышите, как кто-то говорит: «Я хочу открыть стойки гамбургеров на каждом уличном углу в каждом городе во всем мире, и я назову этот бизнес Макдоналдс», то вы сразу же будете знать, что этот человек планирует открывать ту же самую стойку гамбургеров, но этот человек планирует делать через сектор B. Другими словами, это тот же самый бизнес гамбургера, но от различных секторов. Мой богатый папа сказал бы: «Различие в количестве уличных углов — различие в лидерстве».

3. Я не вкладывал капитал, потому что сомневался относительно того, получу ли когда-нибудь свои деньги назад. Не потому, что бизнес потерпел бы неудачу. Причина, по которой я боялся, что не верну свой капитал заключалась в том, что друг, вероятно, всегда останется мелким, хотя и успешным бизнесменом. И чтобы он выплатил деньги, потребуются длительное время. А это нарушает мои основные принципы инвестора в том, как быстро мои деньги возвращаются ко мне. Другими словами, мои деньги были бы завязаны в его инвестиции вместо того, чтобы повторно быть вложенными в другие инвестиции. Эта концепция также называется скоростью инвестиционного капитала.

Если он останется мелким бизнесменом, то почему я должен вкладывать капитал? Я был бы заинтересован в том, чтобы вложить капитал, если бы он собирался превратить мои, например, 500000\$ в десятки миллионов долларов. Испытывая недостаток навыков лидерства, чтобы создать большой ресторан, сомнительно, что друг сможет превратить мои 500000\$ в миллионы долларов. Как сказал мой богатый папа: «Деньги не идут в бизнес с лучшими изделиями или услугами. Деньги текут в бизнес с лучшими лидерами и командами управления».

4. Четвертая причина для невложения капитала была та, что друг был самым сильным членом своей команды. Он имел проблему эго. Как часто говорил мой богатый папа: «Если вы — лидер команды и в то же время самый сильный человек в команде, то ваша команда находится в беде». Мой богатый папа подразумевал то, что обычно в бизнесе сектора S глава бизнеса является часто и самым сильным человеком. Например, вы идете к доктору или дантисту, а не к регистратору для решения ваших медицинских и зубных проблем.

В бизнесе сектора B навыки лидерства важны просто потому, что человек сектора B должен иметь дело с людьми, намного более сильными, чем он. Например, я видел своего богатого папу, человека без всякого формального образования, имеющего дело с банкирами, адвокатами, бухгалтерами, инвестиционными советниками и т. д., чтобы они делали его работу. Большинство из них имело степени магистров, а некоторые — и степень докторантуры. Другими словами, чтобы они делали его работу, он должен был вести и направлять людей, которые были гораздо более образованными и высокопрофессиональными во многих областях. Чтобы наращивать деньги для бизнеса, он часто должен был иметь дело с людьми гораздо более богатыми, чем он сам.

Во многих случаях человек S сектора имеет дело только с клиентами, равными по положению, типа других докторов и адвокатов, а затем подчиняет их. Чтобы сделать переход к B сектору, часто требуется качественный скачок в навыках лидерства.

Для него лидерство было дополнительным

Однажды тот же друг позвонил, чтобы спросить, почему я не вкладывал капитал с ним. Я более или менее разъяснил четыре причины, указанные выше. На что он сказал: «Но я имею лучшее образование в мире. Повара со всех континентов мечтают посетить кулинарную школу, которую я закончил. У меня многолетний опыт не только на кухне, но также и в управлении рестораном. Как вы можете говорить, что я испытываю недостаток навыков лидерства?» После терпеливого моего объяснения, что деньги, доверие и лидерство идут, взявшись за руки, он начал понимать мой взгляд на происходящее. И все же я думаю, что он упустил многое, потому что сказал: «Но почему я нуждаюсь в навыках лидерства, когда у меня такое прекрасное образование и многолетний опыт?» Когда я порекомендовал ему присоединиться к компании сетевого маркетинга, которая давала бизнес-образование и развивала лидерство, он сказал сердито: «Я нахожусь в бизнесе ресторана и не нуждаюсь больше в бизнес-образовании и развитии лидерства». Я понял, что для него пожизненное бизнес-образование и продолжающееся развитие лидерства были дополнительными ценностями.

Лучшее в мире обучение

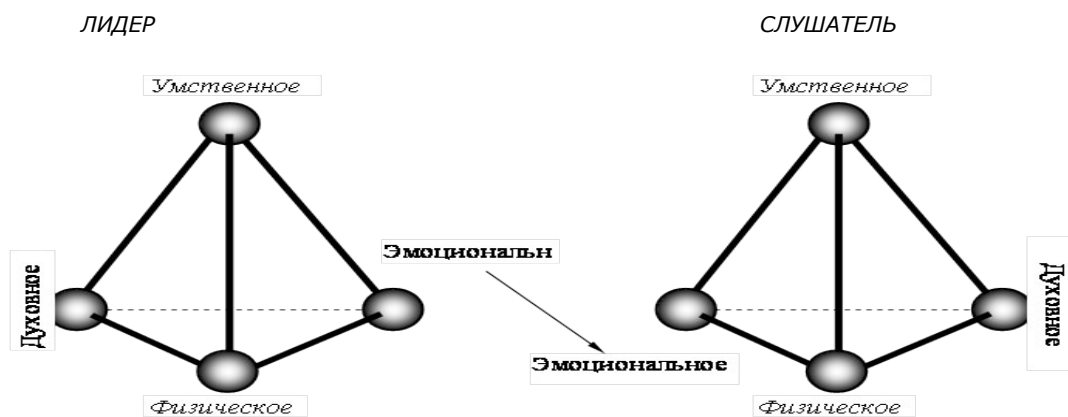
Как я заявил в начале этой книги, одной из наиболее важных ценностей, которые я нашел в некоторых компаниях сетевого маркетинга, было их образование, изменяющее жизнь. Я также нашел несколько лучших бизнес-программ и систем развития лидерства в мире. По-моему, значение этих программ бесценно.

Изучая различные компании сетевого маркетинга и рассеивая свое предубеждение против этого бизнеса, я встречал много успешных предпринимателей, которые получили свое бизнес-образование в компаниях сетевого маркетинга. Недавно я встретил молодого человека, который сделал сотни миллионов долларов от компьютерного бизнеса. Он сказал мне: «Я был только молодым программистом в течение ряда лет. И я подписался в компанию сетевого маркетинга. В течение ряда лет все, что я делал, — это ходил на встречи, посещал собрания, читал книги и слушал аудиозаписи. Сегодня я имею сотни книг и груды записей. В конечном счете, я стал успешным в бизнесе сетевого маркетинга. Кроме того, то, что я узнал, позволило мне вскоре оставить работу программиста и начать свой компьютерный бизнес. Три года назад я собрал компьютерную бизнес-публику и сделал несколько сот миллионов долларов. Я не смог бы этого сделать без обучения, которое я получил в компании сетевого маркетинга. Это были лучшие бизнес-обучение и система лидерства в мире».

Лидеры говорят по душам

Проводя свои исследования, я ходил на многие встречи и большие собрания, где слушал некоторых лучших бизнес-лидеров. Они всегда говорили так, чтобы вдохновить других, чтобы показать их собственное величие. Поскольку я слышал, как многие из них рассказывают свои истории, как они стартовали без ничего и, в конечном счете, стали богатыми, богаче самой большой мечты, я понял, что бизнес сделал то, что велел мне делать мой богатый папа — стать лидером. Я говорил о его высказывании: «Деньги всегда текут к лидеру. Если вы хотите большее количество денег, просто станьте большим лидером». Я понял, что лучшие компании сетевого маркетинга имели образовательные программы, которые обучали людей становиться сначала лидерами, а потом продавцами.

Когда вы посмотрите на следующие диаграммы Образовательной пирамиды, вы найдете два полностью различных стиля общения.



Разговор с эмоциями

опасения и жадности

Большинство людей сегодня, включая наших так называемых лидеров, часто говорят на эмоциях. Они часто говорят от опасения или от жадности.

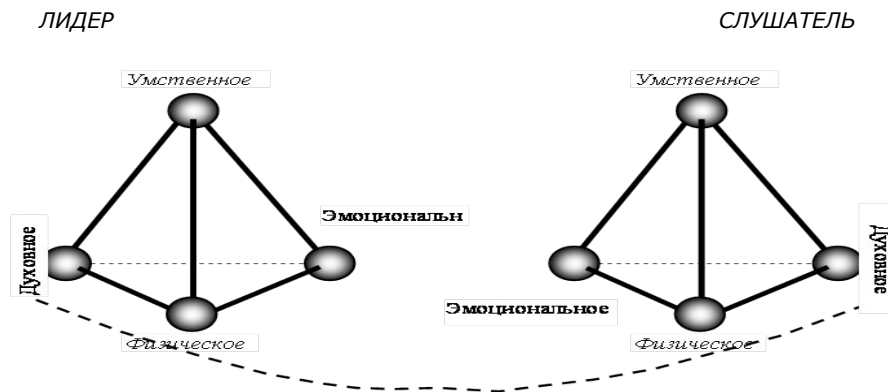
Люди, которые говорят на эмоциях, часто произносят фразы типа:

1. «Если вы не получите хорошей степени, вы не получите хорошую работу».
2. «Если вы не будете приходить на работу вовремя, вы будете уволены».
3. «Если вы выберете меня, то обещаю, что вы не потеряете ваши льготы социального обеспечения».
4. «Играть надо безопасно. Не рискуйте напрасно».
5. «Присоединяйтесь к моему бизнесу. Вы сможете заработать много денег».
6. «Позвольте мне показать вам, как быстро можно разбогатеть».
7. «Делайте, как я вам скажу».

8. «Как вы знаете, у компании трудное время. Если вы не хотите быть уволенным, лучше не просите о повышении».

9. «Вы не можете позволить себе уйти. Кто заплатит вам больше, чем мы?»

10. «Вы получили только 8 лет к отставке. Не делайте волн».



Разговор по душам

Что лидер должен делать: говорить с другим человеком по душам. Это — редкий дар, особенно сегодня. И все же мы часто помним, как говорят истинные лидеры. Ведь их слова касаются наших душ, они часто запоминаются и становятся историей.

Вы можете вспомнить некоторые из этих слов, которые коснулись наших душ, и многие из них остались в истории.

1. «Пришло время, которое должно определить, должны ли американцы быть свободными или быть рабами». *Джордж Вашингтон.*

2. «Дайте мне свободу или дайте мне смерть». *Патрик, Генри.*

3. «Помните Аламо». Звучало на техасской битве.

4. «Я не разрушаю своих врагов, когда я делаю из них своих друзей». *Авраам Линкольн.*

5. «Вы не можете подавлять человека, не опускаясь вниз с ним». *Книголюб Т. Вашингтон.*

6. «Спрашивайте не о том, что ваша страна может сделать для вас...». *Джон Кеннеди.*

7. «Я имею мечту...». *Мартин Лютер Кинг.*

8. «Победа — привычка. К сожалению, поражение — также». *Вине Ломбарды.*

9. «Только наша собственная вера в свободу может держать нас свободными». *Д. Эйзенхауэр.*

10. «Труссы никогда не могут быть моральными». *Ганди.*

11. «Не будьте скромными. Вы не великие». *Голда Меир.*

12. «Что для одного ошибка, для другого — исходные данные». *Цицерон.*

13. «Не смешивайте то, что вы не можете сделать, с тем, что вы можете сделать». *Джон Вуден.*

14. «Мой лучший друг тот, кто ищет лучшее во мне». *Генри Форд.*

15. «Пытайся стать не человеком успеха, а пытайся стать успешным человеком». *Альберт Эйнштейн.*

Не только, чтобы предлагать большой потенциал, чтобы стать очень богатым, а для того, чтобы создать людей более успешных, существуют многие компании сетевого маркетинга. Именно поэтому я думаю, что некоторые из них бесценны.

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

СЕТЬ10 Почему бизнес сетевого маркетинга будет развиваться

Бизнес сетевого маркетинга имеет хорошую перспективу. Происходящие экономические изменения и прогрессивные тенденции сегодня привлекают все больше и больше людей в этот бизнес. Вот некоторые из экономических изменений и тенденций, которые я предвижу.

1. Люди хотят больше свободы. Уходят дни, когда люди начинали работу в возрасте 25 лет и оставались там всю жизнь, делали, что им говорили, чтобы сохранить эту работу. Сегодня люди хотят быть более мобильными, иметь больше выбора и большего количества свободы, чтобы жить по-своему. Частично занятый бизнес сетевого маркетинга предлагает людям больше контроля над своей жизнью и, в конечном счете, больше свободы. Он не требует большого начального капитала и имеет готовые системы для тех, кто хочет делать изменения.

2. Люди хотят быть богатыми. Правила для поколения моих родителей были такими: если вы упорно трудитесь, то чем старше вы становитесь, тем больше вы получаете. Они зарабатывали большее количество денег из-за повышения зарплаты. И когда приближались к выходу в отставку, т. е. к выходу на пенсию, они могли сказать: «Когда я уволюсь, мой доход понизится». Другими словами предложением для моих родителей было: «Вы трудитесь всю свою жизнь и увольняетесь бедными». Сегодня вы видите 25-летних, которые никогда не имели работы, но стали миллиардерами, строя компании программного обеспечения. В то же время мы имеем 50-летних, ищущих рабочие места и надеющихся заработать 50000\$ в год. Что может быть хуже, чем этот 50-летний, не отложивший ничего для отставки, и который никогда не сможет уволиться. Этот 50-летний не нуждается в работе. Он нуждается в том, чтобы разбогатеть и обеспечить нормальный жизненный уровень для оставшейся жизни. Компании сетевого маркетинга предусматривают эту возможность, обеспечивая образование, руководством и бизнес-системой, чтобы помочь 50-летним построить свой бизнес.

К 2010 году, который не так и далеко, первые из 75 миллионов детей экономических переселенцев в Америке достигнут возраста 65 лет. Многие придут в сетевой маркетинг, чтобы построить то, что им не обеспечила пожизненная гарантированная работа. Вдобавок ко всему, человек, который успешно строит бизнес в сетевом маркетинге, имеет потенциал присоединиться к разряду ультрабогатых, гораздо более богатых, чем высокообразованные специалисты типа докторов, адвокатов, инженеров и многие спортивные, кино- и рок-звезды. Поскольку 2010 год приближается, многие люди, которые уже находятся в бизнесе сетевого маркетинга, будут очень хорошо устроены, поскольку миллионы детей экономических переселенцев пойдут их путем.

3. Индивидуальные портфели отставки будут уничтожены. Никогда в мировой истории на рынке акций не было так много ставок от людей пенсионного возраста. Это — рецепт для финансового краха.

Поколение моих родителей рассчитывали на компанию, где они работали и на федеральное правительство, чтобы обеспечить доход во время пенсии. Другими словами, они не должны были волноваться об управлении их портфелем отставки (пенсионным счетом), потому что компания, для которой они работали, делала это за них.

Как только вы увольняетесь сегодня, вы чаще уходите на свои собственные сбережения. Миллионы американцев имеют счет 401k или другие счета, и это — все, что они имеют. Если на их счете 401k деньги закончатся, скажем, в возрасте 78 лет, то они не смогут вернуться обратно к прежнему предпринимателю и просить его о помощи.

К 2010 году есть определенная вероятность, что американский рынок акций разрушится, хотя такое может произойти и скорее. В этом случае те многие пенсионные счета 401k рухнут вместе с рынком. Если это случится, миллионы людей никогда не смогут уволиться, или они не будут иметь легкой старости, о которой мечтали. Неожиданно люди с 2 миллионами долларов в совместных фондах на своих счетах отставки найдут, что их счет сокращен на половину. Вдобавок ко всему, они могут быть связаны с налогом на прибыль капитала, который может обанкротить оставшуюся сумму. Это — риск того, что годы отставки оказываются только на бумаге.

Как я сказал, никогда в мировой истории так много людей не ставили жизнь в зависимость от прихотей рынка акций. Если это когда-нибудь случится, то миллионы людей будут искать другие источники финансовой безопасности, типа построения бизнеса в секторе В, например, бизнес сетевого маркетинга

4. Большое количество людей должно пробудиться. К 2010 году большое количество людей осознает, что индустриальный век закончился, и что мировые правила изменились навсегда.

В 1989 году, когда рухнула Берлинская стена и появилась Всемирная паутина, изменились мировые правила. Многие экономические истории заявляют, что индустриальный век закончился, и начался век информации. В

индустриальном веке правилом было то, что вы упорно трудились, а компания и правительство заботились о вас. В век информации правилом становится то, что вы сами должны лучше заботиться о себе.

Как уже отмечалось, 2010 год — интересная отметка, потому что дети бэби-бума в Америке начнут уходить на пенсию. Когда это случится, вероятно, рынок акций сократит выпуск ценных бумаг. И тогда люди заберут свои деньги для безопасности, начнется паника и кризис. Если люди теряют материально, они становятся угнетенными. А если слишком много людей становятся угнетенными, это может привести к экономической депрессии. Когда американский рынок потерпел крах в 1929 году, потребовалось почти 25 лет, чтобы возродиться. Если вам 65 лет, то в момент наступления следующего кризиса вы не можете позволить себе ждать 25 лет, чтобы рынок поднялся.

Почему сокращать выпуск ценных бумаг? Ажиотаж рынка акций с 1990 до 2010 будет подпитан экономическими переселенцами, тратящими деньги в период пика их заработков, и деньги будут помещаться в рынок акций для пенсии. К 2010 году этот бум исчезнет, и с его исчезновением рухнут многие мечты экономического переселенца о материально обеспеченной старости. Когда мечта о надежной безопасной пенсии уйдет, многие люди осознают, что старые идеи индустриального века исчерпаны. Я полагаю, что потребуются еще 10 лет, т. е. до 2010 года, прежде чем массы начнут понимать новости. Поскольку все больше людей будет понимать новости, логика построения вашего собственного бизнеса в сетевом маркетинге не будет иметь больше смысла. До тех пор многие люди буду! полагать, что правило индустриального века — упорно трудиться, увольняться и позволить правительству и предприятию заботиться о вас до конца ваших дней.

5. Мир пробуждается. К 2010 году американские дети бэби бума закончат экономический подъем, новый экономический!! подъем бэби-бума поднимется в Азии. Поскольку экономический подъем перемещается от Америки к Азии, то люди к международных компаниях сетевого маркетинга будут в состоянии двигаться вместе с этой системой, в то время как их друзья и соседи будут чувствовать, что падают. Другими словами, в век информации человек, конкурирующий с вами по работе, может не жить в вашем городе или в вашей стране. В век информации такой человек может жить в Пакистане и быть более счастлив работая за 20\$ в день, чем за 20\$ в час со льготами.

Одна из проблем, которые я вижу у слишком многих американцев сегодня то, что экономика подъема сделала многих из нас дерзкими и удовлетворенными.

Как сказал мой богатый папа: «Когда люди имеют большие деньги, то часто думают, что показатель их интеллекта повышается. Когда люди имеют деньги, то думают, что они сильнее, но они начинают делать глупые вещи. Вместо роста;) показатель их интеллекта фактически понижается, а их высокомерие достигает небес. Посмотрите на то, что случается с победителями лотереи или многими спортивными звездами, которые внезапно получают много денег — они внезапно просто ломаются». Я считаю, что утверждение моего богатого папы верное.

Я пишу эти слова, поскольку экономический подъем Америки доминировал над миром, но рынок акций начал изменяться. Сила доллара США подтолкнула другие валюты мира к падению. Как повышается наш доход, так повышается и наш долг. Никогда прежде не было так много американцев в долгу. Многие люди даже заимствовали деньги и поместили их на рынке акций, надеясь быстро разбогатеть. Речь идет о высокомерии против интеллекта. Другими словами, многие американцы пьют и гуляют благодаря экономическому буму. Как я писал, появляются утечки в экономическом пузыре. «Точка».com компании начинают разрушаться, и инвесторы акций уходят от акций высоких технологий и начинают искать защиту в более традиционных ценностях. Изменчивость на рынке акций сегодня должна подвергаться очень тщательному анализу. Когда этот бум закончится, многие дальновидные люди начнут понимать, насколько правильным было для них войти в бизнес сетевого маркетинга до окончания бума.

Исаак Ньютон был тоже уничтожен в экономическом пузыре, подобном тому, в котором мы сейчас находимся. Исаак Ньютон, как считают многие, был одним из сильных мировых гениев. Но все же он также был охвачен финансовым подъемом, известным как Южный Морской Пузырь (1719 — 1722), что потерял почти все свое состояние во время кризиса, который следовал за подъемом. Другими словами, даже такой сильный гений, как Ньютон был уничтожен экономической эйфорией той поры — стать богатым. Как только он потерял большую часть состояния, он сказал: «Я могу вычислить движения небесных тел, но не безумие людей».

6. Спад может никогда не прийти. И возможно история не повторится. И возможно сегодняшние изменения стабилизируются, и этот экономический подъем будет продолжаться всегда. И возможно те, кто смотрят на целесообразность бизнеса в сетевом маркетинге, будут не правы. И возможно тот, кто лично ответственен за свою жизнь и финансовое благополучие, не прав. Возможно, оценивая вашу работу, правительство и рынок акций позаботятся о вас и сделают хорошо. Возможно, лучший путь к финансовой безопасности состоит в том, чтобы заимствовать деньги и запускать их на рынке акций для вашего финансового будущего. Возможно, что ваше будущее будет успешным тем скорее, чем сильнее будет ваше продолжающееся образование. Но я так не думаю.

Как американец, объездивший весь мир, я вижу, что проблема с американцами заключается в том, что мы имеем тенденцию жить в рыбьем пузыре. Мир может смотреть на нас, но многие американцы не видят ничего вне пузыря. Мир смотрит программы телевидения Америки. Но кто из американцев смотрит программы телевидения из Индии, Китая или Кореи? Слишком многие американцы не видят, как быстро оставшаяся часть мира ухватила за идею капитализма. Даже коммунисты становятся сегодня капиталистами. Слишком много американцев стали мягкими, ленивыми и ожидают от жизни высокой зарплатой и легких денег, чтобы продолжать жить. Но я так не думаю.

На протяжении всей истории спад следовал за подъемом. Новости могут быть плохими для одних людей и хорошими для других. Одно из преимуществ некоторых компаний сетевого маркетинга состоит в том, что весь мир

является территорией. Если вы имеете международный бизнес в сетевом маркетинге, то экономический спад может быть также хорош, как хороши для вас новости про экономический подъем. И если вы можете рассматривать все подъемы и все спады как хорошие новости, то это — хорошая новость для вас и вашего финансового будущего.

Это только некоторые из причин, почему я вижу будущее индустрии сетевого маркетинга все ярче.

Попросите, чтобы ваш спонсор играл с вами в Cashflow 101 и 202

Как часть образовательных программ, многие компании сетевого маркетинга поощряют людей играть в Cashflow. Еси. три различные игры, которые я создавал, чтобы дать людям то финансовое начало, которое мой богатый папа дал мне. Эти три игры — Cashflow 101, 202 и Cashflow для детей.

Компании поощряют постоянную игру в эти образовательные игры, чтобы:

1. Научить своих людей как заработать много денег и как сохранить их. Слишком многие люди в бизнесе зарабатывают много денег и тратят их впустую. Cashflow учит людей, как сохранить деньги, которые они заработали столь трудно, и как иметь деньги, упорно работающие на них.

2. Получать удовольствие при изучении и обсуждать свои мечты и экономическое будущее.

3. Объединять деловые команды вокруг образовательного инструмента. Многие сдружились вокруг этой игры. Дружба! начинается, потому что люди имеют кое-что общее, в данном случае — это настольная образовательная игра, которая разработана для улучшения финансового будущего человека! Дружба начинается, когда люди понимают, что есть в мире люди, которые желают помочь им достичь своей мечты.

4. Вводить новых людей в бизнес сетевого маркетинга.

5. Чтобы изменять образ мыслей людей о деньгах. Мои богатый папа сказал: «Если вы изменяете путь, которым человек думает о деньгах внутри себя, вы изменяете его мир

денег снаружи».

Вот некоторые причины, почему многие компании сетевого маркетинга приняли мои Cashflow игры. Они нашли, что игры будут забавой, образованием, инструментом построения команды и инструментом, чтобы ввести большее количество людей в свой бизнес. Все, что вы должны делать, — просить, чтобы ваш спонсор играл с вами. Даже если не останетесь в этом бизнесе, вы научитесь многому тому, как делать большее количество денег и как лучше управлять ими.

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

СЕТЬ 11 Лучшие мировые наставники _____ готовы вести вас _____

Меня часто спрашивают: «Каким образом вы находите наставников?»

Мой ответ прост: «Есть много способов найти наставника, и в моей жизни было много наставников. Один из лучших источников, который я нашел для поиска наставников, находится в библиотеке аудиозаписей в компании Nightingale-Conant.

В 1974 году, когда я покинул Морской корпус и присоединился к корпорации «Ксерокс», я понял, что нуждался в новых навыках лидерства. Навыки лидерства, о которых я узнал в Морском корпусе, были бесценны, но не всегда работали в деловом мире. В Морском корпусе я мог крикнуть:

«Сержант Джексон, сообщите отрядам о дежурстве в 23:00» Сержант Джексон ответил бы: «Да, сэр». И так происходило часто после целого дня трудной работы. Если бы я попробовал это в гражданском мире бизнеса, то, вероятно, преследовался бы за умственную и эмоциональную жестокость и должен был бы оплатить сверхурочное время.

Понимая, что я нуждаюсь в большем образовании и не вижу образцов для подражания, также как и в наставниках, я натолкнулся на звуковую библиотеку Nightingale-Conant. Поскольку я начал свой бизнес с продажи, обучаясь в корпорации «Ксерокс», то расширил образование с помощью записей этой библиотеки. Поскольку я ездил на работу и в офисы клиентов, то по дороге вместо слушания музыки рок-н-ролла, как это делало большинство моих коллег, я слушал записи одних из лучших преподавателей в мире построения бизнеса и достижения успеха. Сегодня своими успехами я обязан многим из этих уроков, которые я получил от великих наставников на кассетах.

Для тех из вас, кто серьезно относится к своему пожизненному образованию, я очень рекомендую записи в библиотеке Nightingale-Conant. Я сегодня продолжаю слушать их записи в спортзале или в моем автомобиле. Эта библиотека послужила одной из причин, почему я с годами медленно, но уверенно становился более успешным.

Роберт Т. КИОСАКИ, Шарон Л. Лечтер

“БИЗНЕС-ШКОЛА. Для тех, кому нравится помогать другим. Восемь ценностей сетевого маркетинга, не связанных с деньгами”

Резюме

Только тем, кто думает, что бизнес в сетевом маркетинге для него, я рекомендую:

1. Совершать изменения в своей жизни.

2. Начать частично заниматься бизнесом в сетевом маркетинге. Поставить цель оставаться в этом бизнесе в течение пяти, двух лет, одного года или шести месяцев.

Мой богатый папа сказал: «Различие между победителем и проигравшим определено финишной чертой. Победители не заботятся, пересекут они финишную черту первыми или последними. Все, что их интересует, — это пересечь линию. Проигравшие не ходят до победы. Проигравшие ежедневно пробегают 95 ярдов ЮО-ярдовой гонки».

3. Придерживаться цели. Как только вы приняли решение, не перестраивайтесь, как делаете это неудачные люди. Если вы решаете оставаться в бизнесе, скажем, год, то в течение этого года посещайте все, что ваш спонсор будет рекомендовать вам. Вы должны начать изменять себя внутри и свои ценности. Я обнаружил, что после пятой встречи мой разум, наконец, начал изменяться, и я смог увидеть то, что не видел прежде.

4. Поставить цель, которую вы хотите достичь. Например:

Только заработать еще несколько долларов в месяц? Изменить доход от вашей работы? Стать богатым с доходом 1 миллион долларов в год? Стать ультрабогатым, который имеет, по крайней мере, 1 миллион долларов в месяц?

5. Научиться так, как будто ваша жизнь зависит от этого. Ведь это действительно так.

6. Иметь большую мечту и никогда не терять ее из виду. Даже если вы никогда не достигнете мечты, гораздо лучше иметь большую мечту и следовать к ней, чем иметь маленькую мечту и идти к ней. Как сказал мой богатый папа: «Различие между успешным человеком и очень успешным человеком — размер его мечты».

Независимо от того, будете ли в будущем в бизнесе сетевого маркетинга, продолжайте иметь большую мечту. Кто знает, возможно, когда-нибудь ваши мечты сбудутся. Как хорошо, что они такие большие

Спасибо, Роберт Киосаки.