

RICH DAD'S
BEFORE
YOU QUIT
YOUR JOB

БОГАТЫЙ ПАПА

ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ
СВОЙ БИЗНЕС



ROBERT T. KiyOSAKI

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

Роберт Тору Кийосаки

Прежде чем начать свой бизнес

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10415951

Кийосаки Р. Прежде чем начать свой бизнес: ООО «Попурри»; Минск;

Аннотация

У вас есть идея на миллион долларов и вы боитесь, что не сможете ее реализовать? Вас вдохновляют примеры других людей, сделавших состояние? Вы устали исполнять приказы своего начальника? Вам надоело трудиться изо всех сил и не получать продвижения по службе? Вы готовы начать собственный бизнес? Тогда эта книга для вас!

Роберт Кийосаки рассказывает в ней о своих успехах и, что еще важнее, о неудачах в области бизнеса, а также об уроках, которые он из них извлек. Эти бесценные советы помогут вам сделать первый шаг на пути к тому, чтобы стать процветающим предпринимателем.

Содержание

Выражение благодарности	4
Введение. Что отличает предпринимателей от всех остальных?	5
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Роберт Кийосаки

Прежде чем начать свой бизнес

Выражение благодарности

Предпринимательство – это призвание как в профессиональном, так и в духовном плане. Это огонь, который горит глубоко внутри, пренебрегает неравенством изначальных условий, создает среди нас лидеров, позволяет быстро осуществлять мечты и строить свое будущее.

Книга «Прежде чем начать свой бизнес» – прекрасный подарок начинающим предпринимателям во всем мире, всем тем, кто не желает отказываться от своей мечты. Я благодарен тем людям, которые вдохновили меня непрерывно стремиться к изменениям и помогать другим в этом важном деле – научиться бросать вызов сложившимся обстоятельствам и упорно идти избранным путем.

Спасибо вам!

Роберт Т. Кийосаки

Введение. Что отличает предпринимателей от всех остальных?

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

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

терять голову и разумно действовать, не имея денег.

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

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

Начало новой жизни

В тот день, когда я официально уволился из компании, где прежде работал по найму, я был в городе Сан-Хуан в Пуэрто-Рико. Это случилось в июне 1978 года. В Пуэрто-Рико я присутствовал на церемонии чествования лучших работ-

ников в «Президент-клубе» компании «Хегох». Сюда съехались люди со всего света.

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

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

Слава Богу, с самолетом ничего не случилось, и я спокойно долетел до Чикаго, где собирался сделать первую презентацию моих нейлоновых кошельков. Я прибыл в чикагский

торговый центр с опозданием из-за задержки рейса, и тот клиент, с которым я предполагал встретиться, – представитель большой сети универмагов – ушел, не дождавшись меня. И опять я подумал: «Не очень-то удачно я начинаю свою карьеру предпринимателя. Если я не смогу повернуть эту сделку, то мой новый бизнес не принесет никакого дохода, я не получу денег и мне попросту нечего будет есть». А так как я всегда любил и люблю поесть, перспектива остаться без еды беспокоила меня больше всего остального.

Существуют ли прирожденные предприниматели?

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

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

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

Затем богатый папа развил свою мысль:

– Люди поддаются обучению. Поэтому их можно научить как тому, чтобы они стали предпринимателями, так и тому, чтобы они стали наемными работниками. Причина же того, почему наемных работников намного больше, чем пред-

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

Наемные работники – это новое явление

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

они были самостоятельными предпринимателями, а не наемными работниками. Большинство детей, которые воспитывались в семьях предпринимателей, идут по стопам родителей и тоже становятся предпринимателями. И это еще раз доказывает, что все зависит от обучения.

Но когда наступила индустриальная эра, резко возросла потребность в наемных работниках. В ответ на это правительство задалось целью обеспечить массовое обучение детей и заимствовало прусскую систему образования, которая и стала той моделью, на которой основано большинство систем школьного образования в современном Западной мире. Если вы изучите философию, на которой построена эта система, то увидите, что она ставила своей целью воспитывать солдат и наемных работников, то есть людей, которые четко следовали бы приказам и делали только то, что им говорят. Прусская система образования – это очень хорошая система, предназначенная для массовой подготовки наемных работников. В сущности, она составляет основу школьного образования.

Самые известные предприниматели

Вероятно, вы уже обратили внимание на то, что многие известные предприниматели не закончили даже средней школы. Среди них Томас Эдисон, создатель компании «General Electric»; Генри Форд, создатель «Ford Motor

Company»; Билл Гейтс, создатель компании «Microsoft»; Ричард Брэнсон, создатель «Virgin»; Майкл Делл, создатель «Dell Computers»; Стивен Джобс, создатель «Apple Computers» и «Pixar», и Тед Тёрнер, основатель CNN. Естественно, есть и другие предприниматели, которые с отличием окончили школу, но мало кто из них столь же известен, как те, кого я называл выше.

Превращение наемного работника в предпринимателя

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

Мне было трудно воспринимать то, что он мне говорил, потому что это было прямо противоположно тем урокам, которые старался дать мне мой бедный папа. Каждый раз, когда мой богатый папа касался темы предпринимательства, он говорил о свободе. Каждый раз, когда мой бедный папа советовал идти в школу, чтобы потом получить хорошую работу, он толковал о защищенности. Эти философии сталки-

вались и вели борьбу у меня в голове, что и вызывало замешательство.

Наконец я попросил богатого папу объяснить мне, чем отличаются эти фундаментальные вопросы. Я спросил его:

– Скажите, а защищенность и свобода – это одно и то же или нет? Улыбнувшись, богатый папа ответил:

– Защищенность и свобода не одно и то же. Фактически это противоположные понятия. Чем больше ищешь защищенности, тем меньше будешь иметь свободы. Самую большую защищенность обеспечивают в тюрьме. Именно там речь идет о «наивысшем уровне защищенности». – И продолжал:

– Если ты хочешь быть свободным, необходимо отбросить всякую заботу о защищенности. Наемные работники стремятся именно к этому, а предприниматели ищут свободы.

Так что, если меня спросят, может ли любой человек стать предпринимателем, я отвечу: «Да, может. И все начинается с изменения мировоззрения. Все начинается с желания иметь свободу, а не защищенность».

Из гусеницы в бабочку

Все мы знаем, что гусеница свивает вокруг себя кокон и в один прекрасный день становится бабочкой. Это полное превращение известно в науке как метаморфоза. Один из признаков того, что произошла метаморфоза, – это поразитель-

ные изменения в характере.

Именно такой метаморфозе и посвящена данная книга. Она о том, какие изменения претерпевает человек, когда превращается из наемного работника в предпринимателя. Хотя очень и очень многие люди мечтают покончить со своей нынешней работой и создать какой-нибудь собственный бизнес, лишь очень немногие реально делают это. Почему? Да потому, что превращение из наемного работника в предпринимателя – это нечто большее, чем просто перемена места работы. Это подлинная метаморфоза.

Книги о предпринимателях, написанные людьми, которые сами никогда не были предпринимателями

За свою жизнь я прочел очень много книг о предпринимателях и предпринимательстве. Я интересовался жизнью таких бизнесменов, как Томас Эдисон, Билл Гейтс, Ричард Брэнсон и Генри Форд. Я также читал книги, посвященные различным философским идеям, лежащим в основе предпринимательства, и о том, что делает одного человека лучшим предпринимателем, чем другого. В каждой книге, хорошей или плохой, я научился находить какую-нибудь ценную частичку информации или мудрости, которая помогла бы мне отыскать путь к тому, как стать лучшим предпринимателем.

Оглядываясь назад и вспоминая те книги, которые я чи-

тал, я сделал вывод, что их можно отнести к двум основным категориям: книги, написанные самими предпринимателями, и книги, написанные людьми, которые не занимались предпринимательством. Большинство книг написано профессиональными писателями, журналистами или преподавателями учебных заведений, то есть людьми, которые не являются предпринимателями.

И хотя в каждой из этих книг я находил для себя что-то важное – независимо от того, кто ее написал, – все же в них чего-то не хватало. И я понял, что в них отсутствовало, – описание всего, через что приходится пройти практически каждому бизнесмену: падения в сточную канаву, спазмы в желудке от страха, пинки и колотушки, ужасные промахи и прочие чудовищные истории. Во многих книгах знаменитых предпринимателей изображают как блестящих, учтивых рыцарей «без страха и упрека», которые легко и быстро разделяются с любым препятствием, встающим у них на пути. Книги, посвященные великим предпринимателям, часто написаны так, что невольно возникает мысль, что эти люди были просто рождены предпринимателями, – и я готов допустить, что часто так и случается. Я готов признать, что так же, как есть люди, от природы имеющие особые физические данные для занятий спортом, есть и прирожденные бизнесмены и что большинство книг написано именно об этих людях.

Те книги о предпринимателях, которые написаны ака-

демическими работниками, пропитаны совершенно особым духом. Профессора учебных заведений умеют старательно отсеивать все лишнее, оставляя только голые факты. Мне лично кажется, что читать такие, составленные по всем правилам науки книги очень нелегко, – как правило, из-за возникающей при этом нестерпимой скуки. Тут нет никакого «мяса», не за что ухватиться воображению, одни «голые кости».

Почему эта книга написана совсем иначе?

Книга, которая сейчас лежит перед вами, посвящена предпринимательству и написана предпринимателем, который сам испытал на себе все взлеты и падения, успехи и неудачи, которые выпадают на долю каждого бизнесмена, действующего в реальном мире.

Сегодня наша компания – «Rich Dad Company» – это бизнес международного уровня; мы выпускаем продукцию на 42 языках и ведем торговлю более чем в пятидесяти пяти странах. Но все началось с компании, которую моя жена Ким и я начали в 1997 году. Размер нашей первоначальной инвестиции составил 1500 долларов. Первая книга «Богатый папа, бедный папа» в течение более чем четырех с половиной лет значилась в списке бестселлеров газеты «New York Times» – успех, который разделили с нашей книгой еще только три другие книги. Может быть, и сейчас, когда вы читаете

эти строки, наша первая книга продолжает числиться в этом списке.

Но, как нам кажется, не стоит рассказывать вам о том, как ловко я действовал в бизнесе (чего на самом деле вовсе не было), лучше написать книгу о предпринимательстве совсем другого типа. Вместо того чтобы рассказывать о том, как я шутя покорял самые крутые вершины и делал миллионы долларов, мы решили, что читатели могли бы извлечь гораздо больше пользы, если бы узнали, как я раз за разом выкапывал для себя яму поглубже, падал в нее, а потом прокладывал путь наверх, чтобы выбраться из нее. Мы решили, что вы сможете научиться большему, если узнаете о моих неудачах, а не о моих успехах.

Зачем писать о неудачах?

Многие люди не могут стать предпринимателями, потому что боятся неудач. Мы рассчитываем помочь вам сделать правильный выбор (если, конечно, вы решили, что это дело для вас) и поэтому в своей книге обратились к тем проблемам, которые вызывают страх у большинства людей. Мы вовсе не собираемся вас запугивать, просто хотим познакомить с миром реального бизнеса, со всеми взлетами и падениями, неизбежными для начинающего предпринимателя.

Другой причиной, побуждающей нас писать о неудачах, является то, что всем людям предопределено учиться на

ошибках. Мы учимся, когда терпим неудачу, а затем снова пытаемся добиться успеха. Мы учимся кататься на велосипеде, падая, а затем вновь забираясь на него. Если бы мы никогда так и не рискнули попробовать, боясь падения, нам пришлось бы всю жизнь ползать, подобно гусеницам. Прочитав много книг, мы сделали вывод, что одним из важнейших элементов, которого в них недоставало (особенно в тех книгах, которые написаны преподавателями учебных заведений) является отсутствие интереса к эмоциональной составляющей тех испытаний и бедствий, которые выпадают на долю предпринимателей. Они совсем не говорят о том, что случается с бизнесменом в плане эмоций, когда его бизнес терпит крах, когда он остается без средств, когда вынужден увольнять своих сотрудников и когда его начинают осаждать недовольные кредиторы и инвесторы. Да и как могут знать многие из этих профессоров, какие чувства испытывает предприниматель, потерпев неудачу? Как они могут это знать, если сами постоянно получают положенную им зарплату, доплату за выслугу лет, и всегда знают, какие ответы являются правильными, а какие – нет, и никогда не совершают ошибок, что так ценится в академическом мире. Опять-таки, вопрос в том, кто чему обучен.

В конце 1980-х годов меня пригласили в Колумбийский университет рассказать о предпринимательстве. Я не стал особенно распространяться о своих успехах, а больше говорил о неудачах и о том, чему научился на собственных

ошибках. Молодые люди, которые меня слушали, задали мне множество вопросов и, казалось, искренне заинтересовались взлетами и падениями, неизбежными для начинающего бизнесмена. Я говорил им о том страхе, который мы все испытываем, когда начинаем собственный бизнес, и о том, что пережил в связи с этим я сам. Я поделился со студентами некоторыми из самых дурацких ошибок, которые мне довелось совершить, и как эти ошибки со временем стали для меня ценными уроками. Я говорил о той душевной боли, которую испытал, когда мне пришлось из-за своей некомпетентности закрыть дело и рассчитать работавших на меня людей. Я также поделился с ними своей убежденностью, что все мои ошибки в конечном счете помогли мне стать лучшим предпринимателем, очень богатым человеком и, что еще важнее, достичь финансовой свободы, получив возможность в дальнейшем работать или не работать – по моему желанию. Одним словом, я считал, что это был толковый и деловой разговор о том, как люди становятся предпринимателями.

Но через несколько недель я узнал, что тот преподаватель, который пригласил меня выступить, был вызван в ректорат и получил нагоняй. Представитель университетского начальства закончил свою отповедь следующими сакраментальными словами: «Мы не должны допускать, чтобы с кафедры Колумбийского университета говорили о неудачах».

Кто такой предприниматель?

Теперь, когда мы высказали все, что думаем о преподавателях учебных заведений, пришло время сказать о них и несколько добрых слов. Одно из лучших определений предпринимателя было предложено Говардом Х. Стивенсоном, профессором Гарвардского университета. Он говорит: «Предпринимательство – это наука управлять, суть которой мы можем сформулировать следующим образом: погоня за возможностями без оглядки на ресурсы, которые в данный момент находятся у нас под контролем». По моему мнению, это одно из наиболее блестящих определений того, что собой представляет предприниматель. Пусть это связка «голых костей», но среди них спрятан бриллиант.

Сила оправданий

Очень многие люди хотят стать предпринимателями, но у них всегда находится какое-нибудь оправдание, почему они не могут оставить свою работу, что-нибудь вроде:

- «У меня нет денег».
- «Я не могу бросить работу, потому что мне нужно поддерживать детей».
- «У меня нет никаких связей в мире бизнеса».

- «Я недостаточно сообразителен, чтобы работать в этой сфере».
- «У меня нет времени. Я слишком занят».
- «Я не могу найти того, кто захотел бы мне помочь в этом деле».
- «Построение собственного бизнеса потребует слишком много времени».
- «Я боюсь. Создание собственного бизнеса для меня слишком рискованное дело».
- «Я не люблю иметь дело с наемными работниками».
- «Я слишком стар для этого».

Друг, который дал мне статью профессора Стивенсона, заметил при этом: «Любой двухлетний ребенок уже может считаться специалистом по части оправданий. Причина, почему большинство людей, которые хотят стать предпринимателями, так и остаются наемными работниками, заключается в том, что они постоянно находят какие-нибудь оправдания, которые удерживают их на привычном месте и мешают сделать решительный шаг. У многих людей сила оправданий превосходит силу их мечты».

Предприниматели – совсем другие

В статье мистера Стивенсона можно найти и много других «драгоценных камней», спрятанных среди «голых костей», особенно, когда дело касается сравнения предпринимателей

и наемных работников, или, как он их называет, «толкачей» и «сберегателей». Вот несколько замечательных сравнений:

Когда дело касается стратегической ориентации

Толкач руководствуется прежде всего чувством, что у него есть какие-то возможности.

Сберегатель руководствуется прежде всего осознанием, что у него все находится под контролем.

Другими словами, предприниматели всегда ищут возможности, не обращая внимания на то, какими ресурсами они для этого располагают. Люди, по своему духовному складу относящиеся к наемным работникам, всегда сосредоточивают внимание на том, какими ресурсами они располагают; что у них есть, а чего нет, и именно поэтому очень многие рассуждают так: «Ну, как я могу начать собственное дело? У меня нет денег». А бизнесмен просто сказал бы себе: «Главное – ринуться в бой, а деньги найдутся». Это различие в базовых установках определяет главные отличия, которые существуют между наемными работниками и предпринимателями.

Именно поэтому мой бедный папа так часто повторял: «Я не могу себе этого позволить». Будучи прирожденным наемным работником, он видел перед собой только те ресурсы, которые в данный момент находятся у него под контролем. Те из вас, кто читал другие мои книги, знают, что мой богатый папа просто-напросто запретил своему сыну и мне произносить в его присутствии что-нибудь вроде: «Я не могу

себе этого позволить». Вместо этого он учил нас в первую очередь обращать внимание на возникающие возможности и спрашивать себя: «Как можно этим воспользоваться?» Он был настоящим прирожденным предпринимателем.

Когда дело касается структуры управления

Толкач предпочитает сеть из многочисленных горизонтальных неформальных связей.

Сберегатель предпочитает четко установленную иерархическую лестницу с многочисленными ступеньками.

Иными словами, предприниматель предпочитает, чтобы его организация была маленькой и дешевой. Он старается максимально использовать взаимовыгодную кооперацию со стратегическими партнерами для роста своего бизнеса. Люди, которые мыслят как наемные работники, выстраивают систему иерархических взаимоотношений, то есть цепочку людей, которые отдают друг другу команды и распоряжения, — с тем, чтобы стать в этой цепочке человеком, который отдает самые главные команды. Таково их видение организации империи. А бизнесмен будет развивать свою структуру в «горизонтальном» направлении, то есть он будет отдавать предпочтение использованию «внешних» ресурсов, а не стремиться к тому, чтобы все делалось «под своим крылом». Руководитель, который раньше был наемным работником, старается развивать свою организацию в «вертикальном» направлении, то есть нанимать все больше и больше наемных работников, которые служили бы в одной и той же органи-

зации. Когда наемный работник поднимается вверх по служебной лестнице, он обращает особое внимание на всевозможные формальные, по всем правилам изданные приказы и распоряжения, касающиеся создания все новых и новых организационных структур.

Прочитав эту книгу, вы поймете, почему наша компания – «Rich Dad Company» – до сих пор осталась маленькой по размеру, но при этом испытала фантастический рост за счет использования связей стратегического партнерства с крупнейшими издательствами по всему миру. Мы решили, что будем расти именно таким образом, потому что это требует значительно меньше времени, денег и людей. Наша компания быстрее росла, становилась все более могущественной, получала все большую прибыль, распространяла свою деятельность по всему миру – и при этом по-прежнему оставалась небольшой. Чтобы развить свой бизнес, мы использовали деньги и ресурсы, принадлежащие не нам, а другим людям. В этой книге вы найдете объяснение, почему мы избрали этот путь и как по нему идти.

Когда дело касается философии вознаграждения

Толкач предпочитает ценности, основанные на выполнении задачи в рамках команды.

Сберегатель предпочитает четкий контроль и защищенность, которые дает принцип продвижения по службе и сбережения ресурсов.

Иначе говоря, наемные работники стремятся к защищен-

ности: постоянной работе в надежной компании, стабильной зарплате и возможности продвигаться по служебной лестнице. Многие работники рассматривают возможность такого продвижения и занимаемые должности как нечто более важное, чем деньги. Именно так, я помню, жил мой бедный папа. Ему очень нравился его чин – глава Департамента народного образования штата Гавайи, – даже при том, что этот чин приносил ему не очень много денег.

Предприниматель же не стремится подниматься по служебной лестнице – он хочет этой лестницей владеть. Его интересует не размер зарплаты, а результаты работы команды. Кроме того, как утверждает Говард Стивенсон, многие предприниматели начинают собственный бизнес, потому что ориентируются на определенные ценности, которые значат для них больше, чем просто защищенность – постоянное рабочее место и надежная зарплата. Эта книга посвящена так же ценностям, которые важнее, чем деньги. Для многих предпринимателей их ценности важнее денег. Они всецело преданы своей работе, своей миссии на земле и любят то дело, которое делают. Многие бизнесмены делали бы свою работу даже в том случае, если бы не получали за это никаких денег. В то же время, как говорил богатый папа, «многие наемные работники испытывают любовь к своей работе, только пока получают зарплату».

Из этой книги вы узнаете также о том, что деньги бывают трех типов: конкурентные, кооперативные и духовные.

1. *Конкурентные деньги* – это деньги, ради которых работает большинство людей. Эти люди конкурируют между собой за рабочие места, за продвижение по службе, за повышение зарплаты, – а также со своими соперниками в бизнесе.

2. *Кооперативные деньги* приходят от взаимодействия с другими людьми, в котором нет ни конкуренции, ни соперничества. Из этой книги вы, кроме всего прочего узнаете, как наша компания смогла очень быстро расширить поле своей деятельности при очень небольшом вложении средств, просто потому что мы использовали в своей работе кооперативные деньги.

3. Еще одна существенная часть книги посвящена вопросу об осознании ценности той миссии, которую выполняет ваш бизнес. Все мы знаем, что есть очень много цинично настроенных предпринимателей, которые говорят, что работают исключительно ради получения конкурентных денег. Но есть и другие люди, которые относятся к построению бизнеса, как к своему жизненному предназначению – своей миссии, – они работают ради *духовных денег*. И это наилучшие из всех денег.

Различия в стилях управления

В статье Стивенсона есть еще два момента, о которых стоит помнить, особенно нашим коллегам из высших учебных заведений, которые берутся писать книги о предпринимате-

лях. Говард Стивенсон отмечает: многие люди говорят, что предприниматели, как правило, не сильны в деле управления и не бывают хорошими менеджерами. Не соглашаясь с этой общераспространенной точкой зрения, он пишет:

Везде и всюду принято изображать предпринимателя как человека эгоцентричного, нетерпимого и вследствие этого неспособного хорошо руководить людьми. Однако, несмотря на то что задачи в области управления с точки зрения предпринимателя выглядят совсем иначе, тем не менее ему необходимо владеть навыками управления.

Прямо в точку. Браво, Говард! Иными словами, можно сказать, что предприниматели управляют людьми совсем по-другому. Далее мы объясним, почему между предпринимателем и наемным служащим обязательно должны существовать различия в стиле управления людьми.

Нужно знать, как использовать ресурсы других людей

Далее в статье Стивенсон снова очень близко подходит к правильному определению предпринимателя, когда говорит: «Предпринимательство – это способ управления, который можно определить следующим образом: это погоня за возможностями без оглядки на те ресурсы, которые в данный момент находятся у вас под контролем». Он заявляет:

«Предприниматели стараются научиться хорошо использовать ресурсы других людей». Причина в различиях стиля управления заключается в том, что наемные служащие стремятся нанять таких подчиненных, которыми было бы легко управлять. Они хотят устроить дело так, чтобы контролировать их. Подчиненные должны делать то, что им говорят, иначе их уволят. Поэтому в компаниях с наемными работниками обычно стремятся строить систему с вертикальной иерархией. Им по нраву прусский стиль управления – тот самый, который лежит в основе прусской системы образования. Эти руководители хотят, чтобы люди по команде «Прыгай!» прыгали бы, не раздумывая, – даже не посмотрев, куда они прыгают.

Но предприниматели должны управлять не только теми, кого они наняли на работу, поэтому они вынуждены учиться управлять людьми по-другому. Дело в том, что предпринимателям нужно знать, как управлять другими предпринимателями. Если вы будете просто кричать им «Прыгай!», они, скорее всего, ответят вам каким-нибудь бранным словом или оскорбительным жестом. Так что бизнесмены не такие уж плохие менеджеры, как думают многие люди, просто они управляют людьми совсем иначе, поскольку не могут приказывать им делать то или это (а часто то, что им необходимо, вообще нельзя выразить в виде приказа, потому что не прикажешь же человеку «сгореть» на работе или совершить подвиг).

Это различие в стилях управления объясняет также, почему наемные работники предпочитают работать за конкурентные деньги, а предприниматели имеют тенденцию работать за кооперативные деньги.

Предприниматель ищет наемных работников

Очень часто начинающие предприниматели жалуются: «Я никак не могу подыскать для себя хороших наемных работников», или «Мои служащие просто не хотят работать», или «Все мои работники хотят только одного – получать больше денег». Эти проблемы возникают перед начинающими предпринимателями из-за того, что они не понимают, какого стиля управления им придерживаться. Между тем правильному стилю можно научиться. Опять-таки, спасибо нашему коллеге-профессору Говарду Стивенсону за то, что он дал нам возможность ясно увидеть различие между предпринимателями и наемными работниками.

Не ждите, когда на всех светофорах включится зеленый свет

Другая причина, почему многие люди не достигают такого успеха, как им хотелось бы, – это страх, и чаще всего это страх сделать ошибку или потерпеть неудачу.

Есть и еще одна причина, также связанная с чувством страха, но проявляющаяся по-другому. В данном случае люди скрывают свой страх под маской ожидания момента, когда ситуация станет в точности такой, как им нужно. Они хотят начать свой бизнес, только когда этому будут «благоприятствовать все звезды». Им нужно, чтобы перед ними на всех светофорах был исключительно зеленый свет, – только после этого они отправятся в путь. Но в результате большинство из них до сих пор так и стоят на обочине с выключенным двигателем.

Три фактора бизнеса

Мой друг и деловой партнер – один из лучших предпринимателей, которых я когда-либо знал. Мы вместе создали целый ряд компаний – три из них смогли выйти на большой рынок и сделали нас мультимиллионерами. Характеризуя работу предпринимателя, он как-то сказал, что есть три момента, которые необходимы, чтобы свести в бизнесе все концы воедино:

- 1) найти подходящих людей;
- 2) найти возможности;
- 3) найти деньги.

И добавил: «Но только эти три момента редко оказываются под рукой в одно и то же время. Иногда есть люди, но не находится сделок или денег. Иногда есть деньги, но нет сде-

лок или людей». Затем мой друг сказал: «Самая важная задача для предпринимателя – это схватить момент, который подворачивается сейчас, а затем начать подтягивать к нему два других. На это может уйти неделя, а могут потребоваться годы, но можно сказать одно: если у вас уже есть хотя бы один из этих факторов, то вы, по крайней мере, можете начать».

Другими словами, настоящий бизнесмен не должен беспокоиться о том, горят ли перед ним на трех светофорах один или два красных огня. Реально он не должен обращать внимания даже на три красных огня, потому что красные огни не могут удержать предпринимателя от того, чтобы он стал предпринимателем.

**Если что-то стоит сделать, надо это
сделать – пусть даже получится плохо**

Вы когда-нибудь обращали внимание на то, что программное обеспечение, такое как «Windows» компании «Microsoft», выходит в разных версиях? Это значит, что компания внесла улучшения в свою продукцию, и теперь хочет, чтобы вы купили более совершенную версию. Другими словами, первая версия, которую они вам продали, не была идеальной. И они, зная это, а также зная о недостатках, ошибках и необходимости улучшений первой версии, все-таки продали ее вам.

Многие люди так никогда и не смогут предложить что-либо рынку, потому что все время заняты тем, что пытаются усовершенствовать свою продукцию. Подобно тому человеку, который ждет, пока перед ним загорятся зеленые огни, некоторые предприниматели никогда не смогут выйти на рынок, потому что постоянно заняты поисками улучшений, или работой, направленной на то, чтобы довести свою продукцию до совершенства, или беспрестанно отшлифовывают свой бизнес-план. Мой богатый папа часто говорил: «Если что-то стоит сделать, надо это сделать – пусть даже получится плохо». А Генри Форд в свое время сказал так: «Спасибо Господу, что дал мне таких клиентов, которые готовы купить мою продукцию еще до того, как я довел ее до надлежащего совершенства». Другими словами, предприниматели сначала начинают свой бизнес, а потом уже непрерывно его совершенствуют – свою продукцию, свою компанию и самих себя. Многие люди не хотят начинать, пока все не будет доведено до совершенства. По этой причине большинство из них так никогда и не начинают.

Знать, когда можно представить свою продукцию на рынок, – это в такой же степени искусство, как и наука. Вы не должны ждать, когда ваша продукция достигнет совершенства, поскольку этот момент может так и не наступить. Продукция должна быть просто «достаточно хорошей». Она должна настолько хорошо работать, чтобы ее можно было предложить клиентам. Естественно, если ваш товар так

плох, что вообще не работает, или каким-нибудь образом не обеспечивает того, что должен обеспечить, или не отвечает другим требованиям рынка, или становится для покупателей источником проблем, то это может подорвать к вам доверие, которое потом будет очень трудно восстановить.

Одной из характерных черт настоящего предпринимателя является способность оценить требования рынка и определить тот момент, когда стоит прекратить дальнейшую отработку продукции и начать ее продавать. Если продукция попадает на рынок несколько преждевременно, то предприниматель может затем немного ее улучшить, предприняв соответствующие шаги, чтобы поддержать свою репутацию на рынке. И наоборот, промедление с предложением продукции может привести к непоправимым потерям, когда окажется упущенным благоприятное «окно возможностей».

Те из вас, кто пользовался ранними версиями программы «Windows», конечно же, помнят, как часто зависал компьютер. Некоторые даже шутили: мол, эта программа написана с таким количеством ошибок, что ее неплохо было бы хорошенько протравить ядохимикатами, чтобы от них избавиться. Конечно, если бы разработчики «Windows» выпускали автомобили и эти автомобили выходили из строя так же часто, как программа «Windows», то это было бы совершенно неприемлемо на рынке. Такой автомобиль признали бы абсолютно непригодным. Почему же «Windows», несмотря на все сбои и недостатки, имела феноменальный успех? Пото-

му что она точно соответствовала ожиданиям потребителей и удовлетворила потребность рынка, которую не мог удовлетворить никто другой. Компания «Microsoft» смогла распознать «окно возможностей», которое открылось на рынке, и как раз вовремя начала продавать свой товар. Те из вас, кто пользуется современной версией «Windows», наверняка понимают, что если бы компания «Microsoft» медлила, ожидая, пока их программа будет доведена до совершенства, она до сих пор не появилась бы на рынке.

Уличное образование против школьного

Знатокам восточных боевых искусств известна одна любопытная пословица: «Кубок, который наполнен, бесполезен. Но когда кубок пуст, его можно чем-то наполнить и пустить в ход». Это также верно, когда мы говорим о предпринимателях.

Всем нам доводилось слышать, как некоторые люди говорят: «О, я все это уже знаю!» Такие слова произносит человек, чей кубок полон, то есть тот, кто так говорит, считает, что знает все ответы на все вопросы. Но настоящие предприниматели не могут позволить себе заранее знать ответы. Они понимают, что знать все ответы невозможно, что для того, чтобы добиться успеха, их кубок должен быть всегда пуст.

Для достижения успеха наемные работники должны знать правильные ответы, иначе они не продвигнутся по службе или

даже будут уволены. Но предприниматели не должны знать все ответы. Все, что им следует знать, – это кому позвонить, а остальное – дело советчиков.

Наемные работники учатся, чтобы стать специалистами. Попросту говоря, специалист – это человек, который знает многое о немногом. Можно сказать, что его кубок наполнен до краев.

Предприниматель же должен быть обобщистом. Иначе говоря, он должен знать обо всем понемногу. Его кубок должен быть пуст.

Дети идут учиться, чтобы стать специалистами. В школе их должны научить тому, как стать бухгалтерами, юристами, секретарями, медсестрами, врачами, инженерами, программистами и т. д. В скором времени они будут знать очень много о немногом. Считается, что чем больше человек углубляется в свою специальность, тем больше он сможет заработать денег, – или, по крайней мере, многие надеются, что это именно так.

Однако в отношении предпринимателей все обстоит совсем по-другому. Они должны знать обо всем понемногу: о ведении бухгалтерского учета, о законах, об инженерном деле, функционировании систем бизнеса, страховании, проектировании продукции, финансах, инвестировании, работе с подчиненными, маркетинге, ораторском искусстве, умении делать займы и о том, как вести дела с людьми, получившими подготовку в качестве специалистов самого разного про-

филя. Настоящие бизнесмены знают, что существует столько вещей, о которых нужно хоть что-то знать, и столько всего, чего они совершенно не знают, что они просто не могут позволить себе такую роскошь – быть узкими специалистами в какой-то одной области. Их кубок должен быть постоянно пуст. Они всегда должны быть готовы чему-то научиться.

Учеба никогда не кончается

Все это подводит нас к мысли, что предприниматель должен стараться всю жизнь быть учеником. Я сам, как только пересек границу, отделяющую наемного служащего от предпринимателя, тотчас же снова стал учеником – начался процесс моего реального образования.

Очень скоро я научился заглядывать в каждую книгу, которая попадала мне в руки и имела хотя бы какое-то отношение к бизнесу, просматривать все финансовые газеты, посещать семинары... Я понял, что не знаю всех ответов, что должен изучить множество вопросов – и притом быстро. Сейчас я чувствую то же самое. Я знаю, что мое образование как предпринимателя никогда не закончится. Я всегда буду учеником в этой школе и последний звонок не прозвенит для меня никогда. Другими словами, когда я непосредственно не занят работой, я все время читаю, учусь, а затем стараюсь применить в своей работе то, что узнал.

За те годы, что я занимаюсь бизнесом, постоянное учение,

а затем процесс применения на деле полученных знаний стали одной из моих самых устойчивых и полезных привычек. Я уже говорил вам, что не являюсь прирожденным предпринимателем, как некоторые мои друзья. Но все случилось, как в притче о зайце и черепахе: я, подобно черепахе, медленно, но верно, все шел и шел вперед, и постепенно догнал, а затем и перегнал некоторых моих знакомых, кубки которых после того, как они достигли первого успеха, наполнились до краев и стали мешать им продвигаться вперед. Для истинного же предпринимателя нет последнего звонка – он учится всю свою жизнь.

Сверхспециализация

Следующий рисунок заимствован из книги «Квадрант денежного потока», второй по счету книги из серии «Богатый Папа».



Буква Р обозначает работающих по найму.

Буква С обозначает тех, кто сам обеспечивает себя работой, представителей малого бизнеса или специалистов.

Буква Б обозначает владельцев собственного бизнеса.

Буква И обозначает инвесторов.

Одна из причин, почему так много предпринимателей находятся в квадранте С, а не Б состоит в том, что они слишком много значения придают узкой специализации. Например, врачи, имеющие частную практику, выступают фактически как предприниматели, но им очень трудно перейти из квадранта С в квадрант Б. Все дело в том, что то обучение, которое они прошли, делает их очень узкими специалистами – их кубок уже наполнен. А для того чтобы перейти из квадранта С в квадрант Б, необходимо иметь значительно более

широкие знания и навыки и всегда держать свой кубок пустым.

И вот еще на что необходимо обратить внимание, когда смотришь на квадрант денежного потока. Одна из причин, почему богатый папа советовал мне стать предпринимателем из квадранта Б или И, состояла в том, что налоговое законодательство наиболее благоприятно именно для представителей этих квадрантов. Законы налогообложения далеко не так благоволят наемным работникам и мелким предпринимателям – представителям квадрантов Р и С. Налоговый кодекс обеспечивает очень солидные стимулы или, образно выражаясь, лазейки для тех, кто имеет большое число наемных служащих и находится в квадранте Б, или для тех, кто инвестирует деньги в различные проекты, которые поддерживает правительство, например в строительство жилья для малообеспеченных слоев населения. Так что вывод один – размер налога разный для представителей каждого из квадрантов.

В данной книге мы коснемся различий между отдельными квадрантами и того, как предприниматели могут переходить из одного квадранта в другой, особенно из квадранта С в квадрант Б.

Список различий

Перед тем как уйти со своего нынешнего рабочего места, каждому человеку нужно решить, действительно ли он хо-

чет превратиться из наемного работника в самостоятельного бизнесмена. Это превращение, или метаморфоза, потребует изменения некоторых следующих характерных черт:

- Способности заменить философию защищенности на философию свободы.
- Способности научиться работать без денег.
- Способности действовать, не поднимая вопрос о защищенности.
- Способности сосредоточиваться на благоприятных возможностях, а не на имеющихся ресурсах.
- Умения менять стиль управления, чтобы руководить разными людьми.
- Способности управлять людьми и ресурсами, которые не находятся под вашим контролем.
- Способности ориентироваться на команду и ценности, а не на зарплату и продвижение по службе.
- Способности учиться на протяжении всей жизни.
- Желания узнать понемногу обо всем, а не много по одному вопросу.
- Смелости – чтобы взять на себя полную ответственность за тот бизнес, который вы ведете.

Подумайте о том, что крестьяне – наши предки и, может быть, первые в мире предприниматели – должны были развивать в себе большую часть названных черт, если они хотели и дальше вести и расширять свое хозяйство. Они должны были весной засеять поле, чтобы иметь возможность осенью

собрать урожай. Они должны были надеяться, что погода будет благоприятной и что вредители не обрушатся на их урожай, а болезни минуют их семью во время долгой суровой зимы. Богатый папа часто говорил по этому поводу: «Если ты обладаешь упорством и установками разума, характерными для фермера, то сможешь стать прекрасным предпринимателем».

Клад на том конце радуги

Хотя эта книга описывает превращение наемного работника в предпринимателя как болезненный и долгий процесс, мне хочется сказать и другое: там, на том конце радуги, вы найдете для себя истинный клад. Как и в любом процессе обучения – даже просто обучения езде на велосипеде, – всегда самым трудным является начало. В связи с этим вы можете вспомнить и то, что я писал про свой первый день, когда официально стал бизнесменом, – это был не лучший день в моей жизни. Но если вы твердо будете следовать своим путем и пройдете процесс обучения до конца, в результате мир вокруг вас изменится – точно так же, как изменился ваш мир после того, как вы научились ездить на велосипеде.

Лично для меня клад на том конце радуги оказался гораздо большим, чем я мог его представить в своих самых смелых мечтах. В процессе моего становления как предпринимателя я стал намного богаче, чем мог бы стать даже при

самых благоприятных обстоятельствах, если бы остался наемным работником. Кроме того, я в каком-то смысле прославился и обрел известность во всем мире. Я очень сомневаюсь, что смог бы достичь такой известности, если бы был наемным служащим. Но что еще важнее, наша продукция приходит на помощь людям по всему миру, делая их жизнь лучше. Самое главное, что можно получить, когда учишься быть бизнесменом, – это возможность помогать все большему и большему числу людей. Именно это обстоятельство стало самой важной причиной того, почему я решил заняться предпринимательством.

Философия предпринимателя

Путь к предпринимательству начинается с изменения философии.

В тот день, когда я, находясь в Пуэрто-Рико, окончательно решил оставить службу в компании «Херох», я окончательно порвал с философией моего бедного папы и перешел на позиции, которым учил меня богатый папа.

Изменения были такими:

- От стремления к защищенности я перешел к стремлению получить свободу.
- От стремления получать стабильную зарплату я перешел к стремлению приобрести большое богатство.
- От стремления усматривать какую-то ценность в сво-

ей зависимости от кого-то я перешел к стремлению видеть большую ценность в независимости.

- Мне захотелось диктовать свои правила игры, а не следовать правилам, придуманным другими людьми.
- У меня появилось желание отдавать распоряжения вместо того, чтобы выполнять распоряжения других.
- У меня появилось желание брать на себя полную ответственность за все, вместо того чтобы заявлять: «Это не входит в круг моих обязанностей».
- Мне захотелось самому определять, какая атмосфера будет господствовать в компании, а не пытаться приспособиться к той атмосфере, которая уже существует в организации.
- Мне захотелось что-то изменить в этом мире, вместо того чтобы просто жаловаться на то, что не все идет так, как мне хотелось бы.
- У меня появилось желание четко определять для себя какую-то очередную проблему, а затем превращать ее в благоприятную возможность для бизнеса.
- Мне захотелось сделать выбор – быть предпринимателем, а не наемным работником.

Новые суперпредприниматели

Вероятно, 1989 год – самый важный переломный момент в истории. Пала Берлинская стена и на арену вышел интернет. В 1989 году закончилась «холодная война» и начался

процесс глобализации. Мир перешел из царства Стен в царство Сетей, от разделенности к интеграции.

В своей книге-бестселлере «Плоский мир» Томас Фридман заявляет, что, когда пала Берлинская стена и распространился интернет, в мире утвердилась одна супердержава (США), один глобальный суперрынок и на сцену вышли суперличности.

Я предрекаю, что скоро в нашем мире появятся также новые суперпредприниматели, с богатством которых не смогут сравниться состояния современных богатейших людей – они будут казаться просто ничтожными. В 1980-е годы Билл Гейтс и Майкл Делл были горячими молодыми предпринимателями-миллиардерами. Сегодня новоиспеченными горячими предпринимателями-миллиардерами являются Сергей Брин и Ларри Пейдж, создатели системы «Google», и Марк Цукерберг, создатель «Facebook». И я могу с уверенностью предсказать, что следующие суперпредприниматели не будут гражданами Соединенных Штатов. Почему? Все потому же – стены в наше время заменили сетями.

В 1996 году Закон о реформировании телекоммуникаций и деньги с Уолл-стрит вывели на свет Божий такую компанию, как «Global Crossing» – компанию-банкрота, которая, однако, выполнила одну важную задачу. Она связала мир линиями оптической волоконной связи. С того момента, как эта волоконная оптическая сеть начала работать, представителям интеллектуальной элиты таких стран, как Индия,

больше не нужно эмигрировать и переезжать в Кремниевую долину, чтобы найти себе работу по специальности. В настоящее время они стали «мозгом» Индии и могут работать дома, хотя и за более низкую зарплату.

В связи с появлением эффективно действующих линий волоконной оптической связи и системы интернет я могу с большой долей вероятности предсказать, что следующие биллы гейтсы и сергей брины появятся за пределами Соединенных Штатов, может быть, в Индии, Китае, Сингапуре, Ирландии, Новой Зеландии или Восточной Европе. Распространение научно-технических знаний, технические инновации, новые технологии и наличие легкого доступа на всемирный суперрынок может породить новую плеяду совсем юных предпринимателей – мультимиллионеров и даже триллионеров.

Сейчас многие американцы впадают в панику от одной мысли, что их высокооплачиваемые рабочие места могут стать доступны жителям других стран, – и не только Индии, но и любой другой страны мира. Ведь в наше время даже работа таких нужных профессионалов, как бухгалтеры, юристы, биржевые брокеры и турагенты, может выполняться, удовлетворяя спрос американских потребителей в любой точке мира – там, где это стоит дешевле.

Больше не будет высокооплачиваемых рабочих мест

Так как же нам относиться к старым добрым советам времен индустриальной эры: «Иди в школу, чтобы потом получить хорошую, надежную высокооплачиваемую работу» или «Старательно трудись, чтобы подняться по служебной лестнице»? По моему мнению, сейчас эти старые советы не более, чем благие намерения. Все больше и больше наемных работников будут находить для себя все меньше и меньше работы – намного меньше, чем прежде – по причине конкуренции со стороны работников, живущих за много тысяч километров отсюда. Большинство из нас могут собственными глазами видеть, что кривая заработной платы для большинства наемных работников давно уже не идет вверх. Да и как она может повышаться, когда за границей есть столько желающих делать эту же работу за значительно меньшие деньги?

Основополагающее различие между предпринимателем и наемным работником заключается в том, что предпринимателя радуют перемены, произошедшие в связи с падением стены и созданием сети, а у большинства наемных работников они вызывают ужас.

Еще одно различие

И еще одно, последнее различие, о котором я хочу упомянуть, – это различие в оплате труда наемных работников и предпринимателей. Некоторые из наиболее известных руководителей, такие как Стив Джобс и Уоррен Баффет, получают самую низкую зарплату. Не происходит ли это потому, что одни из них работают в качестве настоящих наемных работников, ради зарплаты, в то время как другие работают как настоящие предприниматели, получая основной доход отнюдь не в виде чека на зарплату?

А вы являетесь предпринимателем?

Так что, как вы можете видеть, существуют большие различия между наемным работником и предпринимателем. Данная книга ставит своей целью еще глубже показать эти различия, так, чтобы вы, прежде чем оставите работу, ответили на вопрос, является ли предпринимательство подходящей для вас жизненной стезей.

В заключение

По моему мнению, самое большое различие между бизне-

сменом и наемным работником состоит в стремлении каждого из них к защищенности или к свободе.

Мой богатый папа говорил:

– Если ты станешь преуспевающим предпринимателем, то почувствуешь такую свободу, какую испытывают лишь очень немногие люди. Это не просто вопрос о том, чтобы иметь больше времени и денег. Речь идет о свободе от страха, о свободе перед лицом страха как такового.

– О свободе от страха перед страхом? – переспросил я. Он утвердительно кивнул и продолжал:

– Если ты хорошенько подумаешь, что лежит за обычно употребляемым словом «защищенность», то обнаружишь там слово «страх». Именно поэтому большинство людей говорят: «Ты должен получить хорошее образование». Дело здесь вовсе не в любви к учению или научным знаниям – все дело в страхе, что тебе не удастся получить хорошую работу или достойную зарплату. Обрати внимание, как учитель побуждает школьников учиться – путем запугивания. Учителя обычно говорят: «Если вы не будете учиться, вы ничего не добьетесь в жизни». То есть они побуждают детей учиться, внушая им страх перед неудачами, которые ждут их в жизни. Когда ученики заканчивают школу и идут устраиваться на работу, основным мотивом их поведения опять-таки остается страх. Их работодатели постоянно твердят им (а если и не твердят в открытую, то намекают): «Если вы не будете хорошо делать свою работу, вы будете уволены». Наемный

работник работает под постоянным гнетом страха – страха оказаться без еды на столе, не иметь денег, чтобы заплатить по закладной и т. д. Люди жаждут избавиться от страха. Но дело в том, что они так и не могут от него избавиться. Те средства, которые они используют, непригодны. Они просто как бы накрываются с головой одеялом, чтобы спрятаться от страха, но сам страх остается на месте, он всегда с ними, как Бугимен¹

¹ Чудовище из ночных кошмаров, часто фигурирующее в американском кино.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.