

Бизнес XXI века

Автор:

Джон Кийосаки

Бизнес XXI века

Джон Флеминг

Ким Кийосаки

Роберт Тору Кийосаки

Богатый папа

Описывается новая модель бизнеса, которая, по мнению авторов, является наиболее многообещающей для большинства людей в плане обеспечения контроля над своими финансами, будущим и судьбой. Объясняется, почему предпочтительно иметь собственный бизнес и какой именно. При этом указывается, что важно менять не только тип бизнеса, которым вы, возможно, уже занимаетесь, но и самого себя.

Для широкого круга читателей.

Роберт Кийосаки, Джон Флеминг, Ким Кийосаки

Бизнес XXI века

Перевод с английского выполнил С. Э. Борич по изданию: The Business Of the 21st century by Robert T. Kiyosaki with John Fleming and Kim Kiyosaki, 2010.

© 2010 by Robert T. Kiyosaki. This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление ООО «Попурри», 2013

* * *

Посвящение

Я посвящаю эту книгу миллионам людей, оказавшимся на жизненном распутье, – тем, кого затронул нынешний экономический кризис и кто ощущает беспомощность в плане обеспечения своего финансового будущего. Хочу вас заверить, что нынешний период – лучшее время для того, чтобы взять управление собственной жизнью в свои руки, даже если вам так совсем не кажется. Я всю жизнь учу людей тому, как добиться финансовой независимости, и знаю, что эта книга, как и вся серия «Богатый Папа», даст вам необходимые знания, которые позволят создать и сохранить богатство на долгие годы. Поняв, как работают деньги и какие деловые возможности открываются перед вами в XXI веке, вы сможете строить свою жизнь по собственному усмотрению.

Слова благодарности

Я благодарен своей жене Ким за постоянную любовь и поддержку, а также коллективу компании «Rich Dad», который помог мне донести свои мысли о финансовом образовании до миллионов людей во всем мире.

Мне хотелось бы выразить признательность Джону Флемингу за бесценную информацию о сетевом маркетинге, а также Стюарту Джонсону, Риду Билбрею и коллективу издательства «VideoPlus» за помощь в создании этой книги.

Наконец, я должен поблагодарить Джона Дэвида Мэнна и Дж. М. Эммерта за те усилия и энтузиазм, которые они вложили в этот проект.

Введение

Экономику сотрясают конвульсии, и ваше рабочее место находится под угрозой... (если оно у вас еще есть, конечно). А ведь я предупреждал об этом на протяжении всех последних лет.

Чтобы меня услышать, большинству понадобился глобальный финансовый кризис. Но моя книга не о том, почему все полетело к чертям, а о том, что даже плохие новости могут оказаться хорошими, если вы знаете, что надо предпринять.

Бизнесу меня учили два человека: мой отец, который был очень образованным человеком и высокопоставленным правительственным чиновником, и отец моего лучшего друга, который бросил школу после восьмого класса и своими силами пробился в миллионеры. Мой папа всю жизнь испытывал финансовые проблемы и умер, не накопив за всю свою долгую трудовую жизнь никаких богатств, а папа друга стал одним из самых богатых людей на Гавайях.

Я называю этих людей бедным папой и богатым папой. Я любил своего отца, восхищался им и поэтому дал себе клятву, что постараюсь помочь как можно большему числу людей избежать страданий, унижений и неудач, выпавших на его долю.

Покинув родительский дом, я прожил жизнь, полную самых разных событий. Я служил в Корпусе морской пехоты и воевал в качестве пилота вертолета во Вьетнаме. По возвращении домой я работал в компании «Хегох», где поначалу был самым никудышным продавцом, а спустя четыре года уволился, будучи уже одним из лучших. После ухода из «Хегох» я основал несколько международных компаний, приносящих многомиллионные доходы, и смог отойти от дел в возрасте 47 лет, чтобы заняться своим любимым делом – обучать людей накапливать богатство и жить той жизнью, о которой они мечтают, а не прозябать в нищете и отчаянии.

В 1997 году я изложил свой опыт в небольшой книжке «Богатый папа, бедный папа», которая, видимо, затронула душу некоторых читателей, потому что довольно быстро вошла в список бестселлеров «New York Times» и оставалась там более четырех лет. Она даже заслужила звание лучшей книги о бизнесе всех времен.

С тех пор я написал много книг, объединенных общей серией «Богатый Папа», и, хотя каждая из них посвящена какой-то конкретной теме, общим для них является то послание, которое я пытался донести до читателя уже в первой книге. Оно проходит красной нитью и через эту книгу:

Возьмите на себя ответственность за свои финансы. В противном случае вы всю жизнь будете выполнять чужие приказы. Запомните: либо вы командуете деньгами, либо становитесь их рабом. Выбор за вами.

Моя жизнь сложилась очень удачно, так как я встретил хороших наставников, которые указали мне путь к подлинному богатству. В результате у меня теперь нет никакой необходимости работать. До того как отойти от дел, я работал, чтобы обеспечить будущее для своей семьи. Теперь же я работаю над тем, чтобы помочь в этом вам.

Последние 10 лет я посвятил поискам самых эффективных и практичных способов создания подлинного богатства в условиях XXI века. В книгах из серии «Богатый Папа» мы с партнерами описываем различные типы и формы предпринимательства и инвестирования. В ходе этой работы я обнаружил одну модель бизнеса, которая, на мой взгляд, является наиболее многообещающей для большинства людей в плане обеспечения контроля над своими финансами, будущим и судьбой.

Необходимо добавить, что, говоря о подлинном богатстве, я имею в виду не только деньги. Деньги – это далеко не все. Подлинное богатство должно быть в первую очередь внутри человека, а не вокруг него.

В данной книге я хочу объяснить, почему вам нужен собственный бизнес и какой именно. При этом важно менять не только тип бизнеса, которым вы, возможно, уже занимаетесь, но и самого себя. Я покажу вам, что необходимо для развития идеального бизнеса, но чтобы этот бизнес развивался и рос, должны развиваться и вы сами.

Добро пожаловать в бизнес XXI века!

Часть I

Возьмите свое будущее под контроль

Почему вам необходим собственный бизнес

Глава 1

Правила изменились

Мы живем в беспокойное время. Последние несколько лет мы все чаще наблюдаем признаки страха и паники и в газетных заголовках, и в правлениях крупнейших компаний, и в беседах обычных людей. Глобализация, вывод производства в третьи страны, массовые сокращения, изъятие жилья за неуплату, субстандартная ипотека, невозврат кредитов, финансовые пирамиды, фиаско на Уолл-стрит, рецессия – плохие новости следуют одна за другой.

В начале 2009 года увольнения в американских компаниях вышли на отметку четверть миллиона человек в месяц. В конце 2009 года, когда я пишу эти строки, уровень безработицы составляет 10,2 процента и продолжает расти.

Еще хуже положение с неполной занятостью (когда рабочее место за вами вроде бы сохраняется, но продолжительность рабочего времени и зарплата сокращаются). Падение количества рабочих мест приобрело размах эпидемии, от которой ни у кого нет иммунитета. В группу риска входят все: от руководителей высшего и среднего звена до рабочих, от банкиров до простых клерков.

Даже в отрасли, производящей товары медицинского назначения, где рабочие места до недавнего времени считались самыми надежными, происходит масштабное сокращение рабочей силы.

Осенью 2008 года многие обнаружили, что стоимость их пенсионных накоплений уменьшилась наполовину или даже больше. Рынок недвижимости рухнул. То, что раньше люди считали надежными активами, обратилось в дым. Такое понятие, как надежность рабочих мест, безвозвратно ушло в прошлое. Опрос, проведенный в 2009 году газетой «USA Today», показал, что 60 процентов американцев считают сложившуюся экономическую ситуацию величайшим кризисом в своей жизни.

Опрос, проведенный в 2009 году газетой «USA Today», показал, что 60 процентов американцев считают сложившуюся экономическую ситуацию величайшим кризисом в своей жизни.

Конечно, вам все это известно, однако вы, возможно, не догадываетесь, что это вовсе не новости. Потребовался глобальный экономический кризис, чтобы люди проснулись и осознали, что их существование находится под угрозой. Но ведь угроза вашим доходам возникла не вчера – она существовала всегда.

Большинство населения США многие годы находилось на тонкой грани между платежеспособностью и финансовым крахом, надеясь только на то, что следующая зарплата позволит покрыть все месячные расходы, и располагая при этом лишь очень тонкой страховочной сеткой в виде незначительных накоплений, а то и вовсе не имея ее. Зарплата представляет собой выручку от продажи своего труда, но во время рецессии это самый ненадежный источник дохода из всех, какие только можно себе представить. Почему? Потому что в период массовых сокращений уже некому будет продавать свое рабочее время и свой труд.

А ведь я предупреждал

Не хочу прослыть всезнающим пророком, но я уже давно предупреждал о такой опасности.

На протяжении многих лет я говорил, что надежных и стабильных рабочих мест больше не существует. Корпоративная Америка сегодня похожа на динозавра из XX века, находящегося на грани вымирания, и единственный способ обеспечить себе по-настоящему надежное будущее заключается в том, чтобы взять его под свой контроль.

Вот что я писал в 2001 году в книге «Школа бизнеса»:

На мой взгляд, Соединенным Штатам и многим другим странам Запада грозит финансовая катастрофа, вызванная неспособностью системы образования давать учащимся адекватные и соответствующие реальности финансовые знания.

В том же году в одном из интервью я сказал:

Если вы полагаете, будто вам помогут взаимные инвестиционные фонды, если вы хотите доверить свою судьбу скачкам фондового рынка, то ставите на кон свою жизнь в пенсионном возрасте. Что произойдет, если после периода подъема биржа вдруг рухнет, когда вам будет 85 лет? Вы будете не в состоянии контролировать ситуацию. Я не утверждаю, что инвестиционные фонды – это плохо. Я просто говорю, что они недостаточно надежны и компетентны, и я не стал бы ставить свое финансовое будущее в зависимость от них.

Еще никогда в мировой истории так много людей не доверяли свою жизнь в старости фондовому рынку. Это безумие. Неужели вы считаете, что о вас позаботятся государственные социальные программы? Это то же самое, что верить в пасхального кролика.

В марте 2005 года в интервью я говорил:

Самое большое достоинство бумажных активов заключается в их ликвидности, но это же является и их самым большим недостатком.

Все мы знаем, что нас ожидает очередной биржевой крах и что наши сбережения снова исчезнут. Зачем же так поступать?

И что же произошло на самом деле? Биржевой крах, после которого многие распрощались со своими деньгами. Почему? Потому что избавиться от старых привычек и образа мышления очень трудно.

В 1971 году американская экономика отказалась от золотого обеспечения своих денег. Кстати, это произошло без одобрения конгресса, но главное, что такой шаг все-таки был сделан. Почему это так важно? Потому что в результате США получили возможность свободно печатать все больше и больше денег – столько, сколько захотят, – и их количество уже не было привязано к настоящим, реальным ценностям.

Этот отход от реальности расчистил путь для крупнейшего экономического бума в истории. На протяжении трех с половиной десятилетий происходил взрывной рост американского среднего класса. По мере того как обесценивался доллар, обычные люди все чаще становились миллионерами.

Кредиты стали доступны всем, в любое время и в любом месте, а количество кредитных карточек росло, словно грибы после дождя. Чтобы расплатиться по займам, американцы стали закладывать свои дома, используя их как некое подобие банкоматов. Они рефинансировали задолженности и снова брали в кредит. Брали в долг и снова рефинансировали.

Что же тут плохого? Ведь недвижимость постоянно растет в цене, правда же?

Нет, неправда. В 2007 году мы накачали в воздушный шар экономики больше горячего воздуха, чем он мог вместить, и наши фантазии рухнули на землю. Крах постиг не только «Lehman Brothers» и «Bear Stearns». Миллионы людей потеряли свои пенсионные накопления и рабочие места.

Количество людей, которые, согласно официальным данным, живут ниже черты бедности, стремительно возрастает. Точно так же растет и число тех, кто вынужден продолжать работать по достижении возраста 65 лет.

В 50-е годы, когда «General Motors» была самой мощной компанией в Америке, пресса подхватила высказывание ее главы и сделала его лозунгом, который определял настроения публики на протяжении многих десятилетий:

«Как чувствует себя GM, так чувствует себя и вся страна». Как ни печально, но это соответствует действительности, потому что в 2009 году GM вплотную подошла к банкротству, и тем же летом Калифорния начала оплачивать свои счета не деньгами, а долговыми расписками.

В настоящее время количество американцев, которым приходится расставаться со своим жильем за неуплату по ипотеке, достигло самого высокого уровня в истории. Средний класс неуклонно тает. Сберегательные депозиты в большинстве семей становятся все меньше, если они вообще еще существуют, а семейная задолженность продолжает расти. Количество людей, которые, согласно официальным данным, живут ниже черты бедности, стремительно возрастает.

Точно так же растет и число тех, кто вынужден продолжать работать по достижении возраста 65 лет. Количество банкротств бьет все рекорды, а размеры пенсионных накоплений у большинства американцев даже близко не дотягивают до уровня, обеспечивающего нормальную жизнь в старости.

Разумеется, вы не единственный, кто обратил внимание на все эти плохие новости. Очень многие американцы отреагировали на этот звонок будильника. Наконец-то люди проснулись и заметили, что дела обстоят далеко не самым радужным образом. Теперь посмотрим более пристально, что все это означает для нас в действительности и что можно предпринять в этой ситуации.

Новый век

В детстве родители вдалбливали мне в голову формулу успеха, о которой вам, скорее всего, тоже доводилось слышать: «Ходи в школу, хорошо учись, получай

хорошие оценки, чтобы найти надежную и высокооплачиваемую работу со всевозможными привилегиями и льготами, а дальше о тебе позаботится работодатель».

Но это образ мышления индустриальной эры, а мы из нее уже вышли. Ни работодатель, ни правительство не будут о вас заботиться. Никто не несет за вас ответственности. Наступил новый век, и правила игры изменились.

Мои родители верили в надежные рабочие места, пенсии за счет компаний, государственные программы социального обеспечения и медицинского обслуживания. Все это оказалось устаревшими идеями, доставшимися нам в наследство от прошлой эпохи. Представление о надежности рабочих мест теперь может вызвать только улыбку, а идея пожизненной работы в одной компании, которую в свои лучшие годы проповедовала IBM, стала таким же анахронизмом, как механическая пишущая машинка.

Многие считали вложение денег в накопительную пенсионную программу 401(k) абсолютно надежным делом. Ведь за ней стояли голубые фишки и инвестиционные фонды. Что же с ними может случиться? Как показала жизнь, случиться может всё. Эти священные коровы вдруг перестали давать молоко, потому что стоявшие за ними концепции пенсионного обеспечения, занятости и экономии, отражавшие стиль мышления индустриальной эры, безнадежно устарели.

Мы вступили в информационную эру, которая требует соответствующего образа мышления.

К счастью, люди начинают прислушиваться и учиться. Жаль, конечно, что процесс усвоения знаний является столь болезненным, но уж лучше так, чем вообще никак. Каждый раз, когда мы переживаем крупный кризис: крах интернет-компаний, экономические последствия теракта 11 сентября, финансовую панику 2008 года, рецессию 2009 года, – все больше людей понимают, что старые страховочные сетки уже никого не могут спасти.

Корпоративный миф развенчан. Вы когда-нибудь пробовали, карабкаясь по карьерной лестнице, остановиться и посмотреть, какой вид с нее открывается? Если да, то вы могли убедиться, что с нее виден только зад ползущего впереди. Это и есть ваша карьерная цель. Если вы хотите наблюдать

эту картину на протяжении всей своей оставшейся жизни, то данная книга не для вас. Если же вам надоела такая перспектива, продолжайте читать дальше.

Не позволяйте вновь себя одурачить

В период, когда я пишу эти строки, безработица продолжает расти. Кто знает, что произойдет к тому времени, когда книга попадет в ваши руки? Возможно, ситуация изменится, но не попадитесь на эту удочку в очередной раз. Если безработица пойдет на убыль, цены на недвижимость возрастут и кредитная политика вновь смягчится (а это неизбежно), не позволяйте себе вновь поддаться убаюкивающему ложному ощущению надежности и безопасности, которое уже послужило причиной хаоса, охватившего весь мир, в том числе и вас.

Летом 2008 года цены на бензин подскочили до 4 долларов за галлон. Продажи внедорожных автомобилей резко пошли на убыль, все вдруг пересели на малолитражные машины с гибридными двигателями. Но посмотрите, что произошло потом. В 2009 году цена на бензин вновь опустилась ниже 2 долларов, и люди опять начали покупать внедорожники!

Что с вами?! Вы что, всерьез полагаете, будто цены на горючее и впредь останутся такими же низкими и что теперь можно позволить себе покупать огромные автомобили? Неужели людям свойственна такая недалекость (я стараюсь держаться в рамках приличия: первоначально в рукописи было употреблено слово «тупость»)?

К сожалению, на этот вопрос можно ответить только утвердительно. Нас обманывали уже не раз, но мы вновь и вновь позволяем себя дурачить. Всем с детства известна басня о стрекозе и муравье, но, несмотря на это, подавляющее большинство продолжает жить, руководствуясь мышлением стрекозы.

Не отклоняйтесь от своей основной цели. Вы будете постоянно слышать идиотские высказывания, отвлекающие ваше внимание от серьезного бизнеса и построения обеспеченной жизни, но это всего лишь пустой треп.

Ни терроризм, ни рецессия, ни скандалы в ходе очередной избирательной кампании не имеют ничего общего с тем, что вам уже сегодня необходимо делать для построения своего будущего.

Во времена Великой депрессии некоторые люди сколотили себе громадные состояния. В последовавший за этим период колоссального бума (80-е годы), в ходе которого цены на недвижимость взмыли к небесам, появились многие миллионы людей, которые абсолютно не беспокоились о своем будущем и игнорировали все, чем я хочу поделиться с вами в этой книге. Как результат, они потерпели крах и скатились к нужде. Многие из них до сих пор борются за выживание.

И дело тут не в экономике, а в вас самих.

Вас раздражает коррупция в корпоративном мире? Вас бесит Уолл-стрит и банки, которые довели ситуацию до такого состояния? Вы недовольны правительством, которое либо ничего не делает, либо допускает слишком много ошибок? А может быть, стоит разозлиться на себя за то, что вы сами вовремя не взяли ситуацию под контроль?

Жизнь – нелегкая штука, но вопрос лишь в том, что вы намерены с ней делать. Стоны и вопли не обеспечат вам будущего. Не помогут и обвинения в адрес Уолл-стрит, крупных банков, корпоративной верхушки и правительства.

Если вы хотите с уверенностью смотреть в будущее, вам надо самим его построить. Вы сможете взять на себя ответственность за свою дальнейшую жизнь лишь в том случае, если научитесь контролировать источники дохода. А для этого вам нужен собственный бизнес.

Глава 2

Луч солнца из-за туч

Тринадцатого июля 2009 года журнал «Time» поместил на второй странице номера статью под заголовком «10 вопросов к Роберту Кийосаки». Один

из заданных мне вопросов звучал так: «Существуют ли в нынешней турбулентной экономической ситуации хоть какие-то возможности для создания новых фирм?»

«Шутить изволите?» – подумал я, прочитав его. Мой ответ звучал так:

Это самое лучшее время. Именно в сложных экономических условиях и появляются настоящие предприниматели. Им, в общем-то, безразлично, находится рынок на подъеме или на спаде. Они создают лучшие продукты и внедряют лучшие производственные процессы. Поэтому, если вы от кого-то слышите, что «возможностей становится все меньше», знайте, что имеете дело с неудачником.

Все вы слышали массу негативной информации о состоянии экономики. А готовы ли вы услышать нечто позитивное?

Я скажу вам то же, что и журналу «Time»: «Рецессия – лучшее время для создания собственного бизнеса». Когда темпы роста экономики замедляются, предпринимательский дух разгорается, словно набитая дровами печька в холодную зимнюю ночь.

Вопрос: что общего между компаниями «Microsoft» и «Disney», кроме того, что обе они добиваются колоссальных успехов и их доходы исчисляются миллиардами долларов?

Ответ: обе были основаны в период рецессии.

И в самом деле, больше половины корпораций, входящих в промышленный индекс Доу-Джонса, начинали свою деятельность в самый разгар рецессий.

Почему? Все очень просто: под влиянием экономической нестабильности люди начинают проявлять творческий подход. Они выходят из своей зоны комфорта и предпринимают какие-то инициативы, чтобы свести концы с концами. Именно так проявляется старый добрый американский предпринимательский дух в его

лучшем виде.

Необходимо понимать, что в тяжелые времена рынок открыт для новых возможностей. Пять лет назад, когда стоимость жилья была все рекорды, а кредит мог получить любой человек, никто ни в чем не испытывал недостатка. Люди были сыты, чувствовали себя в безопасности, и лишь немногие занимались поисками альтернативных источников дохода. Наемные работники ничуть не тревожились по поводу финансовой стабильности своих предприятий и не боялись получить по почте уведомление об увольнении.

Сегодня же, когда идут массовые увольнения и всех интересует собственное будущее, миллионы людей начинают трезво оценивать свое финансовое положение и осознавать, что рассчитывать на обеспеченное будущее они могут только при наличии запасного плана. Люди настроены зарабатывать дополнительные деньги больше, чем когда-либо, поэтому смелее вступают на неизведанные прежде пути.

На самом деле это явление наблюдалось еще до нынешнего спада в экономике. Уже в 80-е годы и особенно в XXI веке у людей начало формироваться стремление управлять своим экономическим будущим. В 2007 году в отчете «Труд, предпринимательство и возможности в Америке XXI века»

Торговая палата США отмечала: «Миллионы американцев отдают предпочтение предпринимательству, открывая собственные малые фирмы».

72 процента взрослых американцев склонны скорее работать на себя, чем на других, а 67 процентов регулярно или постоянно думают об увольнении с работы.

Я не экономист, но хорошо знаком с одним из них – Полом Зейном Пилзером.

Пол – вундеркинд. В свое время он был самым молодым вице-президентом «Citibank» и ушел из банковской сферы ради открытия собственного дела, чтобы зарабатывать миллионы. Он написал несколько вошедших в перечень бестселлеров «New York Times» книг, в которых предсказывал кризис в кредитной сфере задолго до его наступления. Кроме того, он был

экономическим советником у двух президентов. К его мнению есть смысл прислушаться.

Пол утверждает, что в системе культурных ценностей при подходе к карьере произошел поворот на 180 градусов. Прежняя структура отношений между работодателями и наемными работниками уступает место предпринимательскому духу.

«Во второй половине XX века, – говорит Пол, – традиционно считалось, что необходимо получить хорошее образование и устроиться на работу в крупную компанию. Мысль об открытии собственного дела в большинстве случаев рассматривалась как рискованная. Пусть и привлекательная, но все же рискованная... и чуть-чуть сумасшедшая. Сегодня всё наоборот».

Пол прав. В уже упомянутом отчете Торговой палаты США делается ссылка на проведенный Институтом Гэллапа опрос, в ходе которого было установлено, что 72 процента взрослых американцев склонны скорее работать на себя, чем на других, а 67 процентов регулярно или постоянно думают об увольнении с работы.

Людей стало интересовать не только то, как заработать на жизнь, но и качество самой жизни. Им хочется самим управлять своей судьбой, больше времени проводить с семьей, распоряжаться своим временем и работать на дому. Результаты исследования показали, что 84 процента опрошенных относились бы к работе с большим энтузиазмом, если бы у них был собственный бизнес. В качестве причин чаще всего указывалось желание работать на себя.

Таким образом, мы видим, что прямой карьерный путь, на котором наемным работникам XX века сулили долгую, счастливую и насыщенную трудовую жизнь, все больше искривляется прямо у нас на глазах.

Мифология наемного труда

У большинства из нас настолько промыты мозги, что мы считаем работу на чужого человека нормальным. Однако в историческом плане это отнюдь

не норма. На самом деле наемный труд является достаточно поздним феноменом.

В аграрную эру большинство людей были предпринимателями. Это были работавшие на королевских землях крестьяне – ведь они не были наемными работниками и не получали от короля зарплату, а наоборот, платили правителю дань за право пользоваться его землей, то есть зарабатывали себе на жизнь фактически как мелкие предприниматели. Это были мясники, пекари и различные ремесленники, передававшие свое дело по наследству детям, что впоследствии отразилось в таких широко распространенных фамилиях, обозначающих принадлежность к той или иной профессии, как Смит, Бейкер, Фармер, Тейлор, Купер и т. п.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tn.knigapoisk.com/kiyosaki_dzhon/biznes-xxi-veka

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)