

# Дар Мидаса

**Автор:**

Роберт Кийосаки

Дар Мидаса

Дональд Дж. Трамп

Роберт Тору Кийосаки

Как считают Дональд Трамп и Роберт Кийосаки, у успешных людей есть так называемый дар Мидаса. Впервые одни из величайших бизнесменов в мире поделятся своими секретами, которые позволят и вам научиться притягивать богатство. Благодаря практическим советам и реальным историям из жизни Трампа и Кийосаки, рассказывающих о своих успехах, провалах, упорстве и целеустремленности, вы узнаете, как им удалось добиться процветания и как вы сами сможете применить их уникальный опыт.

Для широкого круга читателей.

Роберт Кийосаки, Дональд Трамп

Дар Мидаса

Перевод с английского выполнил С. Э. Борич по изданию:

MIDAS TOUCH (Why Some Entrepreneurs Get Rich – and Why Most Don't) / by Donald J. Trump and Robert T. Kiyosaki.

\* \* \*

Посвящается

всем сегодняшним предпринимателям, которые борются, стремятся к успеху и достигают его, и предпринимателям завтрашнего дня, которые разглядят возможности там, где остальные видят только препятствия, а также мечтателям, которые смело действуют, оставляя, подобно царю Мидасу, свой след на экономическом ландшафте мира.

Примечания авторов и слова благодарности

Мы хотели бы поблагодарить всех тех, кто непрестанно поддерживал нашу страсть к бизнесу и желание учиться предпринимательскому искусству. Без них не могла бы родиться эта книга, основанная на нашем опыте.

Хотелось бы также отдать должное нашим победам и поражениям, успехам и неудачам, потому что без определенного баланса взлетов и падений в жизни мы не могли бы расти и развиваться и не стали бы теми, кем являемся сегодня.

Особую благодарность мы хотим выразить Мередит Макайвер и Кэти Хизли, которые редактировали рукопись, а также Аллену Вайселбергу, Майклу Коэну, Роне Графф и Джонатану Гроссу из «Trump Organization», Майку Саллиvenu, Мэриэн ван Дайк, Аните Родригес, Майклу Джо, Ронде Хичкок и Моне Гамбетте из компании «Rich Dad» и издательства «Plata Publishing». Их помощь и знание предмета сыграли значительную роль в появлении этой книги.

Наконец, мы хотели бы выразить признательность всем предпринимателям, которые проявляют новаторский дух и рискуют, преодолевая препятствия на пути к лучшей жизни для себя, своих семей и миллионов людей в этом мире.

Не существует более благородного дела, чем предпринимательство, и мы аплодируем вам за ваши усилия, успехи и вклад в дело развития мира.

## Предисловие Марка Барнетта

Возможность достичь успеха всем предпринимателям дает одно и то же качество – сосредоточенность на цели, не позволяющая отклоняться от избранного курса.

Много лет назад, задолго до знакомства с Дональдом, я прочитал его первую книгу «Искусство заключать сделки». В то время я продавал майки на пляже Лос-Анджелеса и читал ее в перерывах между общением с покупателями. Особенно мне нравилось то, что она как будто специально написана для таких, как я, – для тех, кто никогда не посещал никаких бизнес-школ. Я восхищался крупнейшим авторитетом в сфере недвижимости Дональдом Трампом, но даже представить себе не мог, что когда-нибудь лично увижу его и познакомлюсь с ним. И уж конечно, я и помыслить не мог, что буду вести с ним совместные дела.

Особенно мне запомнилось одно место из той книги, где Дональд рассказывает, как он распознает неудачников. Для него неудачник – это человек на грязной машине с надписью «Продается». Как часто мы наблюдаем такую или похожую картину в самых различных сферах бизнеса!

Роберт продал свыше 30 миллионов экземпляров своих книг во многих странах мира. Ему есть что сказать людям. Он считает себя в первую очередь учителем. То же самое я могу сказать и о Дональде. Его телевизионное шоу «Кандидат» имеет мощный образовательный подтекст, и это, на мой взгляд, одна из причин огромной популярности Дональда.

Итак, перед нами два учителя, два титана бизнеса, которые хотят поделиться своими мыслями.

В книге «Дар Мидаса» говорится прежде всего об ответственности современного предпринимательства перед людьми. Именно поэтому она очень актуальна. Нам нужны люди, умеющие создавать рабочие места. Тот, кто способен стать бизнесменом, должен развивать в себе эти навыки, чтобы отдать долг обществу. Авторы книги – преуспевающие предприниматели, которые, придя к успеху разными путями, рассматривают проблему с различных точек зрения.

Этой книге должен уделить внимание каждый, кто хочет вступить в ряды предпринимателей.

Для этих людей характерны сосредоточенность на цели и упорное стремление к ней. Я уже давно наблюдаю эти черты в Дональде. Свойственны они и Роберту. Их энтузиазм и страсть очевидны всем. Они не останавливаются на достигнутом и добиваются все больших успехов. Я надеюсь, у вас найдется время выслушать то, что они хотят вам сказать.

## Вступление

### Мечтатель или предприниматель?

Один предприниматель, с детства увлеченный механикой, решил изменить мир. Он мечтал улучшить условия существования человечества и представлял, как это можно осуществить. Поэтому он поставил своей целью не личное обогащение, а создание нового образа жизни для самых обычных людей.

Ему пришлось немало потрудиться, чтобы усовершенствовать свою идею, создать бесчисленное количество вариантов своих изделий, каждый из которых был чуть лучше предыдущего, и основать собственную компанию. Но самая большая проблема заключалась в том, что люди были не способны взглянуть на мечту его глазами и увидеть вещи не такими, какие они есть, а такими, какими они могут быть. На его пути было немало сражений, и он даже начал сомневаться в себе. Ему приходилось идти на компромиссы и отступать. Он часто терпел неудачи, но в таких случаях обращался к любимому изречению: «Провал – это возможность начать все сначала, но уже умнее».

Он не мог похвастаться хорошим образованием и очень мало учился в школе, но любил разбирать различные механизмы, чтобы понять, как они устроены. Его любимым занятием было разбирать часы. У него не было ученых степеней и званий. Он посещал всего лишь вечернюю школу, но блестящий ум сделал его великолепным учителем. К нему тянулись ученики, обладавшие таким же энтузиазмом, как и он сам. Поздними вечерами они работали над проектами и углублялись в технические процессы. Он обладал завидной способностью притягивать к себе таланты и сотрудничать с людьми. Он окружал себя

сотрудниками, которые знали то, чего не знал он.

Он преуспел в умении убеждать инвесторов, которые верили в его продукты и вкладывали в них деньги. Проблема была лишь в том, что они не верили в его мечту. Их зацикленность исключительно на деньгах порой приводила его в отчаяние. Однажды его даже уволили из собственной компании, которая носила его имя. Более слабый человек на его месте сдался бы и поискал бы себе другое занятие.

За несколько лет до этого он отказался от надежной и стабильной работы в известной фирме. Предпринимательство не окупало себя в финансовом плане, и его семье неоднократно приходилось менять свои жилищные условия на все более и более скромные. И именно в этот момент в него вдохнул уверенность его кумир среди предпринимателей, которого он боготворил еще с детства. Ему посчастливилось лично встретиться с ним и вкратце обрисовать свои замыслы. Сидевший напротив него человек стукнул кулаком по столу и воскликнул: «Молодой человек, это то, что надо! Вы на правильном пути, не сворачивайте с него».

«Этот удар кулаком по столу стал для меня важнее всего на свете, – рассказал потом наш предприниматель своей терпеливой жене. – В этом году мне придется не так часто бывать дома». В действительности одним годом дело не ограничилось. Успеха пришлось ждать не одно десятилетие.

Ответы на вопросы редко приходят в виде озарения. Не был исключением и Генри Форд. Он наблюдал за окружающим миром и постепенно двигался к своей цели, используя любую возможность. Он доказал, что предприниматель необязательно должен изобретать что-то новое. Залогом его огромного успеха стало нечто более ценное – новый подход к хорошо известным вещам. Автомобили, которые до этого изготавливались только по индивидуальным заказам клиентов, не вписывались в представления Генри Форда о мире. Он хотел, чтобы каждый человек мог воспользоваться роскошью, ранее доступной только богачам.

Генри Форд хотел изменить мир и верил, что сделать это помогут автомобили с двигателем внутреннего сгорания, собранные на заводе и ничем не отличающиеся друг от друга. В это верил и его кумир – знаменитый изобретатель Томас Эдисон. Именно его удар кулаком по столу вдохновил Форда и дал ему сил для продолжения пути, длившегося многие годы

и сопровождавшегося бесчисленными неудачами.

Генри не отказался от своей великой мечты. Однажды во время воскресной проповеди в церкви он услышал слова священника: «Направь свой путь к звезде» – и сказал сестре: «Вот этим я и займусь». Это было в 1893 году, а спустя десять лет, 23 июля 1903 года, чикагский дантист Эрнст Пфеннинг купил первый в мире серийный автомобиль «Ford A».

Вот так Генри Форд превратился из мечтателя в предпринимателя.

## Введение

Предприниматель предпринимателю рознь

Эта книга о предпринимателях и о том, чем они отличаются друг от друга. Она предназначена для тех, кто уже занимается предпринимательской деятельностью или только строит такие планы.

Это не учебник, написанный университетскими профессорами. Мы не пытаемся изобразить действительность в розовых тонах и не даем точного рецепта успеха. И то и другое далеко от реальности, а мы хотели написать книгу, максимально приближенную к действительности. Ведь мы сами предприниматели, которые добивались побед, терпели поражения и вновь поднимались на ноги, чтобы продолжать борьбу. Книга составлена из наших откровенно рассказанных историй.

Способность мечтать, выигрывать, терпеть неудачи и снова идти в бой часто называют предпринимательским духом. Это именно то, что отличает предпринимателей от всех остальных, кто так или иначе занимается бизнесом. В этом состоит отличие тех, кто хочет быть предпринимателем, от тех, кто может им быть.

Работа над книгой продолжалась в течение почти трех лет. Мы занялись этим проектом, поскольку искренне верим, что только предприниматели создают реальные рабочие места. А это именно то, что нужно современному миру, который страдает от беспрецедентно высокого уровня безработицы, создающего почву для социальных волнений и способного привести к революции. Подтверждением этого явились массовые беспорядки на Ближнем Востоке в 2011 году. Их основной движущей силой стали люди, готовые, способные и желающие работать, но не имеющие такой возможности, поскольку они живут в странах, где безработица издавна является бичом. Китай содрогается от одной только мысли о том, что рост его экспорта может замедлиться, так как в этом случае перед страной встает перспектива появления миллионов безработных. Схожие опасения тревожат и правительство США, которое тратит миллиарды долларов на различные государственные программы создания рабочих мест.

Но проблема заключается в том, что на самом деле ни одно правительство не в состоянии создавать рабочие места. Это могут сделать только предприниматели. Лишь они способны разглядеть будущее и претворить его в реальность, всячески рискуя, терпя поражения и одерживая победы. Они создают новые отрасли производства и новые возможности для людей во всем мире.

Еще одна проблема состоит в том, что школы не готовят предпринимателей. Они выполняют задачу подготовки наемных работников. Именно поэтому у людей сложился стереотип: «Надо хорошо учиться, чтобы получить хорошую работу». Большинство школьников и даже студентов будут работать по найму, а не заниматься предпринимательством. Каждый год из стен колледжей выходят миллионы выпускников, обремененных огромными долгами за учебу, но не способных найти работу. Очень многие люди в наши дни либо ищут работу, либо боятся ее потерять. Поэтому нам требуется больше предпринимателей, которые могли бы создавать рабочие места.

В 2007 году разразился финансовый кризис – самый крупный со времен Великой депрессии. С тех пор многие ждут, пока экономика восстановится. Она, конечно, восстановится, но будет уже не такой, как раньше. Старая экономика индустриальной эры умирает, а на ее месте зарождается экономика эры информационной, и она будет развиваться совсем по другим правилам. Атрибуты индустриальной эры – пожизненная работа на одной фирме, пенсии, льготы, защита со стороны профсоюзов – не смогут выжить в новых условиях.

Многие из компаний, входящих сегодня в список «Fortune 500», родились в индустриальную эру и умрут вместе с ней, а из кризиса родятся новые фирмы для нового списка. Возглавлять их будет новый класс предпринимателей.

Как раз для таких предпринимателей и для тех, кто хочет ими стать, и написана наша книга. Она не о бизнесе. Она о том, что необходимо для того, чтобы стать успешным предпринимателем.

Будучи сами предпринимателями, мы хотим поделиться с вами своими мыслями и убеждениями, своим многолетним опытом побед и поражений. Вы узнаете, как мы достигли успеха, в то время как девять из десяти предпринимателей терпят провал. Мы расскажем о том, как нам удалось не просто развить свой бизнес и разбогатеть, а превратить свои имена в международные бренды, о чем мечтают все предприниматели, а добиваются лишь немногие. Вы также узнаете, что заставляет нас продолжать двигаться вперед, когда многие уже сдались, и почему мы сознательно идем навстречу новым трудностям.

В этой нашей второй совместной книге мы поделимся с вами своими секретами, которые позволяют нам уподобиться мифическому царю Мидасу, обращавшему в золото все, к чему он прикасался.

Книга разделена на пять глав, каждая из которых символизирует один палец на руке Мидаса. В каждой из них мы рассказываем свои индивидуальные истории, за которыми следует резюме с объективными оценками затронутых ключевых тем. Глава завершается информацией к размышлению и действиям, на которые способен каждый из вас.

Пять пальцев – это пять главных факторов деятельности любого предпринимателя, который мечтает об успехе. В школах о них не рассказывают.

Рука Мидаса может служить идеальной метафорой успешного предпринимательства. Научитесь мастерски владеть каждым пальцем – и поймете, почему одним предпринимателям всегда сопутствует удача, а большинству других – нет.

Большой палец символизирует силу характера. Без нее предприниматель не сможет пережить падения и разочарования, которые неизбежно сопровождают процесс рождения нового из ничего. Незведанные земли всегда

полны опасностей.

Указательный палец символизирует концентрацию. Чтобы достичь успеха, предприниматель должен на нем сосредоточиться.

Средний – самый длинный – палец символизирует ваш бренд. Создайте себе сильный бренд и приложите все силы к тому, чтобы о нем узнал весь мир. Без этого вам не стать Мидасом.

Безымянный палец – это взаимоотношения. Надо уметь как находить хорошего партнера, так и самому быть хорошим партнером. Успех строится на взаимоотношениях с самыми разными людьми.

Наконец, самый маленький палец, мизинец, символизирует различные мелочи, которые порой могут приобретать громадное значение. К успеху может привести лишь мастерское владение деталями. Мы подскажем вам, на какие мелочи нужно обращать внимание, чтобы привлечь к себе клиентов и обеспечить процветание бизнеса.

Каждый из перечисленных факторов по-своему важен. Лишь собрав воедино все свои знания, умения и опыт, вы сможете разбудить в себе волшебную силу Мидаса. Нашему миру это необходимо. Чтобы решить такие глобальные проблемы, как обеспечение людей работой и их финансовая безопасность, нам требуется больше предпринимателей. Поэтому мы рады приветствовать всех, кто готов пойти по стопам Мидаса.

Роберт Кийосаки

Дональд Трамп

Глава 1

Большой палец

Сила характера

Жизнь похожа на точильный круг. В зависимости от того, из чего вы сделаны, она либо сотрет вас в порошок, либо отшлифует.

Неизвестный автор

Как превратить неудачу в успех

Роберт Кийосаки

В начале 2000 года я вместе с друзьями отправился отдохнуть в австралийскую глубинку подальше от цивилизации. Мы оказались в одном из самых прекрасных уголков мира. Нам потребовалась почти неделя, чтобы добраться до этого отдаленного места.

Как-то раз вечером зазвонил спутниковый телефон. Это была моя жена Ким, оставшаяся дома в Финиксе.

– Ни за что не поверишь! – возбужденно воскликнула она. – Звонил продюсер Опри. Она хочет пригласить тебя в Чикаго на свою программу!

– Прекрасно, – ответил я, – но почему именно меня?

– Она хочет поговорить о твоей жизни и о книге «Богатый папа, бедный папа».

– Отлично! Скажи, что я согласен.

– Но передача уже через несколько дней.

– Через несколько дней? – я даже застонал от досады. – Я ведь только приехал сюда. Знаешь, как долго пришлось добираться? Два дня на самолете и почти четыре дня на машине. А перенести на более поздний срок нельзя?

– Нет. Мы уже все подготовили. Продюсер даже разыскал сына богатого папы, чтобы тот подтвердил правдивость твоей истории. – Ким немного помолчала. – Не упускай такой возможности, возвращайся. Билет на самолет уже ожидает тебя в аэропорту Сиднея.

Спустя шесть дней я был в Чикаго.

Программу снимали в собственной студии Опри «Harpo Productions». Симпатичная молодая помощница проводила меня из зеленой комнаты в студию, до отказа забитую поклонниками Опри.

Обстановка в аудитории была наэлектризованной. Все ожидали появления Опри. На какое-то мгновение я даже забыл, для чего здесь нахожусь. У меня совершенно вылетело из головы, что сейчас я буду участвовать в телешоу вместе с самой влиятельной и авторитетной женщиной в шоу-бизнесе. Я знал, что ее передачи смотрят свыше 20 миллионов человек в одних только США и что они транслируются на 150 стран мира.

Посмотрев вокруг, я заметил посреди сцены два стула. «Интересно, а для кого второй?» – подумал я и тут же похолодел, сообразив, что сидеть на нем предстоит мне!

Внезапно зал взорвался аплодисментами, и на сцену вышла Опра. В жизни она производила еще более сильное впечатление, чем по телевизору. После того как Опра поприветствовала аудиторию, помощница слегка дотронулась до моего локтя и прошептала: «Пора».

Я затаил дыхание и подумал: «Репетировать уже поздно».

Спустя час программа подошла к концу. Публика аплодировала. Опра попрощалась со зрителями. Как только камеры выключились, она подошла ко мне, улыбнулась и сказала: «Ну что, богатый папа, я только что продала миллион экземпляров вашей книги».

Книгу «Богатый папа, бедный папа» я издал за свой счет, то есть мне не надо было делиться своими прибылями с издательством. Хотя я никогда не был силен в математике, в деньгах я разбирался. С учетом всех расходов я зарабатывал на каждом экземпляре книги по 5 долларов. Если прогноз Опри насчет продажи

миллиона книг был верен, значит, за час я заработал 5 миллионов долларов. День оказался очень прибыльным во всех отношениях. Тогда я еще не осознавал в полной мере, что всего за час стал из никому не известного человека мировой знаменитостью. Вам, видимо, известно, что слава порой искушает куда сильнее, чем деньги.

Причина, по которой мне пришлось издавать книгу за собственный счет, была очень проста: все издательства, в которые я обращался, отвечали мне отказом. Большинство издателей достаточно вежливо говорили, что их эта тема не интересует. Двое ответили в духе моего школьного учителя английского языка, что мне надо сначала научиться писать. Один заявил: «Это какая-то совершенно несурзная история! Никто из читателей в нее не поверит». А в одном издательстве, специализирующемся на финансовой литературе, мне сказали: «Вы же ничего не смыслите в том, о чем пишете». В доказательство мне процитировали отрывок из книги, где я утверждал, что собственный дом является не активом, а пассивом. Интересно, изменил ли редактор свою точку зрения, когда разразился кризис с субстандартными ипотечными кредитами и миллионы домов были отобраны у владельцев за неуплату?

Столкнувшись с таким отношением, мы вместе с Ким издали 1000 экземпляров книги за собственные средства и раздали их гостям на моем дне рождения в апреле 1997 года.

В период с 1997 по 2000 год отзывы о книге передавались из уст в уста. Друзья давали почитать ее своим знакомым, а те – своим родственникам. Вот так постепенно моя книга (единственная из всех изданных за свой счет) пробилась в перечень бестселлеров «New York Times». Вскоре после этого и раздался звонок от продюсера Опри. Лишь спустя десять лет я понял, что Опра помогла мне продать свыше 22 миллионов экземпляров книги «Богатый папа, бедный папа» более чем в 100 странах мира. Сегодня она переведена более чем на 50 языков. Вот как сильно влияние Опри.

Сразу после выхода передачи в эфир меня начали донимать журналисты. Большинству из них понравилась моя простая история о двух папах, но некоторые отнеслись к ней скептически, критически и даже злобно.

Неудача как путь к успеху

В некоторых телепрограммах и журналах заговорили о моем «внезапном и неожиданном» успехе. Слыша это, я каждый раз улыбался. Действительно, всего за один час я стал известным человеком, но назвать этот успех внезапным и неожиданным нельзя. В 2000-м мне исполнилось пятьдесят три, и редкий год из них можно было назвать успешным.

Томас Эдисон, изобретатель электрической лампочки и основатель «General Electric», однажды сказал: «У меня не было никаких неудач. Я открыл 10 тысяч способов, которые никуда не годятся».

Слова Эдисона позволяют понять, почему большинство людей останавливаются на полпути, так и не став успешными предпринимателями. Просто они не пережили достаточного количества неудач и не испытали в полной мере, что это такое.

Большой палец на руке Мидаса символизирует эмоциональную зрелость и силу характера. Без этого пальца остальные четыре не справятся с повседневными трудностями, взлетами и падениями, победами и поражениями, с которыми предприниматели сталкиваются каждый день.

Чего вам не хватает?

Когда людей спрашивают, что мешает им стать предпринимателями, они чаще всего называют две причины:

1. нехватку капитала;
2. недостаток реального опыта ведения бизнеса.

Я бы добавил еще кое-что:

3. нехватку эмоциональной зрелости и силы характера.

Из всех трех причин третья является основной. Именно из-за нее большинство терпит неудачи.

В мире много умных, образованных, талантливых людей, которые не в состоянии применить свои способности на практике. Как часто блестящие студенты, которым все прочили большое будущее, не могут найти себя в жизни? Каждый из нас знаком с людьми, чья жизнь – это сплошное горе, трагедия и предательство. И все они винят в своих бедах либо других людей, либо жизненные обстоятельства. Вокруг полно людей, в голове которых множество идей на миллионы долларов, но они слишком ленивы, чтобы подняться с дивана. Вокруг миллионы тех, кто живет будущим, но ничего не предпринимает в настоящем, кто хотел бы изменить мир, но не способен ничего изменить даже в собственной жизни. Все мы знаем людей, которые лгут, предают и крадут, но при этом абсолютно убеждены в собственной порядочности. Не обладая эмоциональной зрелостью и силой характера (большим пальцем), люди сами отказываются от волшебной силы Мидаса.

Если бы мне тогда было известно то, что я знаю сейчас...

Выступая перед аудиторией будущих предпринимателей, я часто говорю: «Если бы я знал, как много я не знаю, то, пожалуй, не взялся бы за это дело». Иногда мое вступление звучит по-другому: «Если бы я знал, что будет так тяжело, то и не начинал бы». Правда, чтобы немного скрасить их «мрачное будущее», я обычно добавляю: «И хорошо, что я этого не знал. Иначе я не добился бы такого успеха». После этого я начинаю рассказывать о своих неудачах, потому что неудачи – это путь к успеху.

Не читайте дальше

На следующих страницах я поделюсь с вами своим реальным жизненным опытом бед и провалов. Зачем? Ответ прост: если мои боли и горести убедят вас в том, что вам не следует становиться предпринимателем, значит, я оказал вам огромную услугу.

Хотя практически каждый способен стать предпринимателем, это вовсе не значит, что всем это нужно. Существуют и более легкие способы прожить жизнь.

Говорят, что некоторым людям успех достается легко, но лично я ни с одним таким не встречался. Богатый папа, отец моего друга Майка, часто говорил: «Успех требует жертв». Мне до сих пор не попадался ни один успешный человек, который не шел бы ради этого на жертвы. Так, например, чтобы стать врачом, надо потратить немало времени, денег и энергии. То же самое можно сказать о многих профессиональных спортсменах, кинозвездах, музыкантах, политических и общественных лидерах. В этом же ряду стоят и успешные бизнесмены.

За успех надо платить. К сожалению, большинство людей не готовы идти на такие жертвы. Ведь проще оставаться посредственностью, сохранять душевный комфорт и жить в спокойствии и безопасности, пусть и не слишком богато.

### Истории моей глупости

Альберт Эйнштейн однажды сказал: «Бесконечны лишь Вселенная и человеческая глупость, при этом относительно бесконечности первой из них у меня имеются сомнения».

Я всей своей жизнью подтверждаю правоту Эйнштейна. Моя глупость бесконечна.

Вот примеры нелепых промахов, допущенных мною на ранних этапах бизнес-карьеры, когда я взялся за производство водонепроницаемых бумажников из нейлона для серферов. Предваряя эту историю, я должен сказать, что и раньше основывал различные мелкие фирмы, но ни одна из них не вывела меня на международный уровень. Самое интересное то, что я не хотел заниматься нейлоновыми бумажниками. В этот бизнес я ввязался из-за собственной глупости.

## История № 1. Дурак и его деньги

Большинству людей известно, что главное качество предпринимателя – это умение продавать, так как только продажи дают доход. Не будучи силен в продажах, я воспользовался советом богатого папы и в возрасте 26 лет поступил на работу в «Хегох Corporation». Дело не в том, что мне нравилась копировальная техника. Просто в компании «Хегох» была разработана великолепная программа подготовки продавцов. Хотя продажи не были моим коньком, я учился, практиковался, посещал дополнительные занятия и через три года медленно, но верно стал одним из лучших продавцов компании и начал зарабатывать приличные деньги. С 1974 по 1976 год мне удалось скопить 27 тысяч долларов (по тем временам совсем немало), чтобы начать собственное дело.

Но из-за собственной глупости я потерял все свои сбережения. Как гласит поговорка, «дурак обречен на расставание с деньгами».

Дело было так: мне позвонил один друг и спросил, не соглашусь ли я вложить средства в его компанию. Он обещал, что через месяц вернет мне все деньги плюс 20 процентов. До этого Джон (так звали моего друга) был весьма преуспевающим предпринимателем, поэтому я поверил в его удачу и решил, что он сможет позаботиться о моих сбережениях в течение месяца. Немалый соблазн представляли и 20 дополнительных процентов. Я вручил ему деньги, а он мне – расписку.

Спустя месяц я пришел к Джону, чтобы забрать свои 27 тысяч плюс 5400. Но, как вы уже, наверное, догадались, денег у него не оказалось. Он обвинил своего финансиста Стэнли в том, что тот все перепутал.

«Я сказал Стэнли закупить больше продукции для передачи нашим оптовикам, – рассказывал мне Джон, – а он вместо этого решил оплатить счета. Теперь у нас ни продукции, ни денег, ни доходов.

Если бы Стэнли сделал так, как я ему говорил, мы бы с тобой расплатились».

Хотя в объяснениях Джона был определенный резон, у меня появились нехорошие предчувствия. Конечно, мне следовало бы сказать ему пару теплых слов, но я прикусил язык и принял его оправдания на веру. На самом деле я поверил в эту историю только потому, что у меня не было другого выхода. Я вынужден был верить Джону, потому что в противном случае мог вообще ничего не получить.

Очевидно, Стэнли не был знаком с уроками, которые давал мне богатый папа. Но он был не единственным блуждающим в потемках. Многие ведут себя так же, как Стэнли. Они работают ради денег, оплачивают счета и откладывают то, что удалось сэкономить. Именно поэтому большинство живет от зарплаты до зарплаты. Предпринимателям необходимо знать, на что надо тратить деньги, чтобы заработать еще больше. Для этого необходимо вкладывать время и средства в маркетинг, рекламу, рассылку торговых предложений, стимулирование продавцов.

В кризисные периоды объем продаж падает. Как следствие, снижается уровень доходов, и большинство, подобно Стэнли, начинает экономить и оплачивать счета. Как правило, это ведет к катастрофе. В сложные времена, когда деловая активность снижается вместе с доходами, умные предприниматели увеличивают расходы на рекламные акции, даже если для этого приходится занимать деньги. Лишь получив выручку от продаж, можно пускать ее на оплату счетов и возврат кредитов.

Когда в 2007 году начался глобальный финансовый кризис, большинство людей пошли по стопам Стэнли. Они начали урезать расходы, возвращать долги и при этом еще откладывать что-то из сэкономленного. Но замораживание денег еще сильнее замедляет экономику. Компании и физические лица, подражающие образу действий Стэнли, могут и не оправиться после кризиса. Они окажутся далеко позади тех, кто продолжал тратить деньги и двигаться вперед даже в трудные времена.

История № 2. Все повторяется

Я спросил Джона, когда смогу получить долг, и он ответил мне, что единственный способ состоит в том, чтобы дать ему еще денег. Если вы

подумали, что я к тому времени уже был научен горьким опытом и не клюнул на эту удочку, то ошиблись. В течение следующих трех месяцев я собрал среди знакомых свыше 50 тысяч долларов для Джона и его едва держащейся на плаву компании. Как вы уже, вероятно, догадались, эти деньги исчезли сразу же, как только я их ему передал.

Как научиться собирать деньги? Ответ прост: надо практиковаться. В компании «Хегох» меня научили, что на 100 холодных звонков приходится десять, ведущих к продолжению контактов, один из которых заканчивается сделкой.

Чтобы собрать деньги для Джона, я написал простенький бизнес-план, напечатал небольшую рекламную листовку и начал ходить с ними, стучась во все двери. По сути, тем же самым я занимался и в компании «Хегох»: звонил всем подряд до тех пор, пока не находил покупателя.

Позвольте еще раз подчеркнуть: способность продавать является одним из важнейших качеств предпринимателя. Если вы этого не умеете, найдите партнера, который будет заниматься продажами.

Я еще был сотрудником «Хегох», когда знакомые начали донимать меня звонками, требуя вернуть деньги и 20 процентов. Как обычно бывает в таких случаях, чем сильнее становился страх, тем хуже работала голова.

Я был слишком наивен, чтобы понять: глупо собирать деньги на поддержку неправильно управляемого бизнеса. Сам того не зная, я принял участие в финансовой пирамиде, хотя и значительно более мелкого масштаба, чем та, которую организовал Берни Мэдофф, обманувший вкладчиков на миллиарды долларов. К счастью, со временем мне удалось вернуть все деньги.

Гонки в бизнесе выигрываются без спешки. Уникальные возможности встречаются не так уж часто. Развитие идеи, как правило, требует времени.

История № 3. Добро пожаловать на борт

Я снова, как последний идиот, обратился к Джону с просьбой вернуть деньги. В ответ он выдвинул блестящую идею: я должен поступить в его компанию, заработать эти деньги и помочь ему спасти предприятие. И знаете что? Я согласился на это предложение. Таким образом, днем я работал на «Хегох», а вечером переходил через дорогу в офис Джона и спасал его бизнес.

В первое время предприниматель должен работать 24 часа в сутки семь дней в неделю. Иногда эта работа, не приносящая ни копейки, длится месяцами и даже годами. Именно количество бесплатно отработанных часов отличает предпринимателя от наемного работника. Так, например, профессиональные гольфисты тренируются долгие годы, прежде чем начнут зарабатывать деньги игрой (если вообще начнут).

Вот почему, начиная собственный бизнес, лучше не увольняться с работы и заниматься предпринимательством в свободное время. Возможно, у вас другое мнение, но в этом случае вам следует знать, что работать без оплаты придется довольно долго.

#### История № 4. Вспышка отчаяния

Когда все деньги были потрачены, Джона, Стэнли и меня охватило отчаяние. Именно в этот момент и родилась идея производства непромокаемых бумажников из нейлона для серферов. Мы сами шили их из старых парусов для яхт.

Джон решил, что такие бумажники будут хорошо продаваться. Он был просто уверен, что эта продукция спасет компанию. У меня такой уверенности не было, тем не менее мы начали разрабатывать бизнес-план и вскоре стали первой фирмой, выпускавшей нейлоновые бумажники.

Этот бизнес принес мне определенную пользу: я получил опыт в области дизайна, упаковки, производства и маркетинга совершенно новой продукции. Урок оказался дорогостоящим, но, по большому счету, бесценным. Я не хотел бы повторять таких экспериментов, но эта ужасная история впоследствии привела меня к созданию настольной игры «Денежный поток», которая до сих пор является для меня источником пассивного дохода.

## История № 5. Стресс и страх

Джон ошибался. Наш совместный бизнес оказался не таким уж и прибыльным. Долгов у нас теперь было еще больше, чем раньше.

В полном отчаянии я предложил Джону и Стэнли идею создания совершенно нового продукта из нейлона. Если Джон и Стэнли были серферами и яхтсменами, то я любил бег. У бегунов всегда была одна проблема: во время пробежки им некуда было положить ключи, документы и деньги. В трусах карманов не было, а засовывать все эти вещи в кроссовки или носки тоже было невозможно. Вот так у меня и родилась идея мини-бумажника, который крепился к шнуркам кроссовок.

Находясь на грани полного банкротства, мы предложили эту новинку на выставке спортивных товаров в Нью-Йорке.

Хотите верьте, хотите нет, но наш бумажник был признан одной из лучших новинок года в спортивной отрасли. О нем даже писали журналы «Runner's World», «Playboy» и «Gentlemen's Quarterly».

Предприниматели должны уметь бороться со стрессом и страхом и использовать их как средство мотивации для творчества, быстрого обучения и усвоения опыта об окружающих людях и бизнесе.

Другими словами, предпринимателям необходимо научиться быстро усваивать новые знания и идеи.

Страх – это стимул для учебы. Если он вас парализует, то лучше оставайтесь наемным работником.

Фактически это означает, что бизнес может расти и развиваться лишь в том случае, если растёт и развивается сам предприниматель.

## История № 6. На развалинах

Вскоре мы уже поставляли новые бумажники в разные страны мира. Хотя эта продукция принесла нам международное признание, компания все еще стояла на пороге банкротства. Да, наши доходы возросли, но расходы стали еще больше. Хватаясь за соломинку, Джон снова попросил меня найти деньги. Так я и сделал. Я до сих пор помню, как вошел в его кабинет с чеком на 100 тысяч долларов, полученным от одного инвестора. Джон и Стэнли расплылись в улыбке и поблагодарили меня.

Спустя несколько дней я отправился в Чикаго на выставку спортивных товаров со своими бумажниками для бегунов. По ее окончании я позвонил в Гонолулу, чтобы отчитаться о результатах.

Трубку сняла наша секретарша Джейн. Было слышно, что она плачет.

- Что случилось? - спросил я.

- Мне неприятно об этом говорить, но Джон и Стэнли сегодня закрыли компанию. Они забрали все оставшиеся деньги и, похоже, уехали из города. Я не знаю, где они.

Если уж в тот момент меня не хватил инфаркт, то я уверен, что его у меня не будет никогда. Я пережил такой шок, словно в меня ударила молния. У меня перехватило дыхание. С этого телефонного звонка начался один из самых ужасных периодов в моей жизни.

Я вернулся в чикагский отель и сидел в номере, глядя из окна на озеро Мичиган. В голове вертелся только один вопрос: «Как же я умудрился так опростоволоситься?»

Джон и Стэнли расплатились со своими личными долгами и сбежали, а я остался, имея на руках почти миллионный долг, который образовался из кредитов и денег, взятых в займы у друзей, родственников и инвесторов. У меня не было ни работы, ни бизнеса, ни дома, ни жены. Она ушла от меня, когда закончились деньги и я вынужден был продать квартиру, чтобы погасить задолженность по кредитной карточке.

Я уперся лбом в стену. Пути дальше не было. Я чувствовал, что жизненные силы меня покидают, а из головы не выходил вопрос: «Ну почему я такой дурак?»

Богатый папа всегда предупреждал меня, что не стоит связываться с Джоном и Стэнли. Он называл их клоунами и мошенниками. Проблема была в том, что я не хотел его слушать. Я игнорировал его предостережения, а ведь он постоянно говорил: «Жулик может обмануть тебя лишь в том случае, если ты хочешь что-то получить задаром».

Сидя в крохотном номере чикагского отеля, я вспомнил об этих словах и спросил себя: «Что я сделал неправильно?» Я чувствовал, что если мне удастся ответить на этот вопрос, то я пойму, каким образом меня одурачили.

Ответ я нашел не сразу, а лишь спустя несколько лет: причиной всех бед была моя лень.

Вот лишь несколько примеров, демонстрирующих, к чему может привести лень:

- наемные работники боятся потерять работу и всеми силами держатся за свое место;
- избиратели голосуют за политиков, которые обещают отстаивать их интересы;
- вкладчики доверяют финансовым консультантам, которые советуют осуществлять долгосрочные инвестиции в акции, облигации и взаимные фонды;
- студенты верят, что хорошие оценки помогут им получить отличную работу;
- отчаявшиеся люди клюют на рекламные объявления типа «Купите мою книгу – и уже завтра вы станете миллионером» или «Примите таблетку – и вы без всяких усилий скинете 5 килограммов».
- многие полагаются на истинность следующих утверждений:
  - – «Для нас деньги не имеют значения; мы живем любовью» (это, конечно, хорошо, но лишь в том случае, если вы живете с родителями).

- «Когда-нибудь я выиграю в лотерею» (вероятность такая же, как прямое попадание в вас молнии).
- «Мы с мужем (женой) абсолютно доверяем друг другу» (такое доверие может стоить вам миллионов долларов).
- «Деньги надежнее всего хранить в банке» (как показывает практика, это не самое надежное место).
- «Правительство решит мои проблемы» (на это лучше не надеяться).

Я убежден, что вам не составит труда дополнить этот перечень.

Вы не знаете, чего вы не знаете

Предупреждая меня относительно Джона и Стэнли, богатый папа все же не пытался остановить меня. Он сказал только одно: «Дети никогда не поймут, что такое горячая плита, пока сами не дотронутся до нее». Отец моего друга Майка дал мне возможность испытать это на собственной шкуре.

Его урок можно выразить в следующих словах: «Ты не знаешь, чего ты не знаешь». Предприниматели учатся быстро. Богатый папа говорил: «Как только человек бросает работу и открывает свой бизнес, с ним сразу же происходит то, о чем он раньше и не догадывался».

Одна из причин, по которой девять из десяти начинающих бизнесменов терпят провал в течение первых пяти лет, заключается в том, что на предпринимателя в этот период сваливается масса неизвестных ранее вещей. Именно они разрушают его бизнес, даже если он хорошо учился в школе.

Мошенники – лучшие учителя

Богатый папа часто говорил: «Стоит только начать свой бизнес, как тут же появляются жулики». При этом он не утверждал, что это плохие люди. С его точки зрения мошенники оказывают начинающим предпринимателям большую услугу, преподавая им необходимые уроки. Именно поэтому он называл их «лучшими учителями», но добавлял при этом: «Главное, чтобы ты сам не стал таким же».

Он учил меня: «Одна из главных задач предпринимателя – защитить своих работников от реалий жизни». При этом он имел в виду, что мир бизнеса – это крайне опасная окружающая среда, пронизанная злобой и враждой. Это был один из тех уроков, которые мне еще предстояло усвоить.

Более того, я жаждал его усвоить. На примере своего отца – честного, трудолюбивого, высокообразованного человека и опытного руководителя – я видел, насколько изменилась его жизнь к худшему, когда он покинул надежную и безопасную школьную систему. Мой родной отец решил баллотироваться на пост вице-губернатора штата Гавайи от Республиканской партии. Выборы он проиграл и, хотя ему было чуть больше пятидесяти, вынужден был выйти на пенсию. Все свои сбережения и пенсию отец вложил в покупку кафе-мороженого и в результате потерял все. Иными словами, он вполне уверенно чувствовал себя, пока работал в школьной системе, в которой находился с пяти лет. Но как только вышел за ее стены в реальный мир бизнеса, его тут же сожрали живьем. Менее чем за год мой отец потерял все, что заработал за свою долгую жизнь.

Вот почему эмоциональная зрелость и сила характера так важны в мире предпринимательства.

## Закон Мерфи

Многие из вас наверняка слышали такой закон Мерфи: «Если неприятность может произойти, она непременно происходит». Большинство предпринимателей терпят крах только потому, что еще не знают, чего они не знают, а неудача постигает их недостаточно быстро для того, чтобы они усвоили необходимые уроки. Другими словами, для успеха необходимы неудачи,

а не сумма заученных назубок знаний.

Именно поэтому многие умные и образованные люди вроде моего отца не могут найти себя в бизнесе. Их образование годится для учебных аудиторий, но никак не для предпринимательства.

Успех можно определить по-разному

Успехи в учебе заключаются в том, чтобы не делать ошибок. Если контрольная работа выполнена безошибочно, вы получаете «отлично». В мире бизнеса все с точностью до наоборот.

Если вы возьмете учебник для менеджеров, то там все сводится к ограничению степени риска и избежанию ошибок. Поэтому так мало выпускников бизнес-школ становятся предпринимателями. Большинство из них получают степень магистра в надежде занять какую-нибудь высокооплачиваемую должность. То же самое касается юридических и финансовых школ. Всем этим людям платят только за то, чтобы они не совершали ошибок.

Чтобы добиться успеха в предпринимательстве, особенно на первых порах, вы должны совершать ошибки, учиться на них, корректировать свои действия и применять полученный опыт на практике, а затем снова терпеть неудачи. Только так вы сможете обрести волшебную силу Мидаса.

Именно для этого я рассказывал вам о своих просчетах в бизнесе по производству нейлоновых бумажников. Именно поэтому я с таким уважением отношусь к Дональду Трампу. Когда-то я прочитал его первую книгу «Искусство заключать сделки». В ней он откровенно рассказывает о том, как совершал промахи, извлекал из них уроки и снова вставал на ноги. Книга ярко демонстрирует силу его характера.

Как превратить неудачу в успех

Пожалуй, самое главное качество предпринимателя заключается в способности обращать собственные промахи себе на пользу. Для этого необходимы эмоциональная зрелость и характер.

Все мы допускаем ошибки. Они имеют огромное значение, потому что позволяют развить эмоциональную устойчивость и обрести сильный характер.

На мой взгляд, Джон и Стэнли не смогли извлечь уроков из своего провала, потому что, вместо того чтобы смело взглянуть в лицо неприятностям, начали врать, предавать, а потом и вовсе сбежали. Другими словами, в трудные времена проявился их истинный характер. В результате неудача не закалила их, а привела к полному краху.

Я не пытаюсь в данном случае самоутвердиться за их счет. На святость я никогда не претендовал. Хотя я родился в прекрасной семье, во мне далеко не сразу проснулось уважение к высоким морально-этическим нормам, которые были свойственны моим родителям. В школе я старался вести себя прилично, никогда не пил и не принимал наркотики, но едва мог дождаться того времени, когда покину родительский дом. Стоило мне только окунуться в самостоятельную жизнь, как я начал делать совершенно противоположное тому, чему учили меня мать с отцом. Несколько раз я едва не попал за решетку.

В процессе своего становления как предпринимателя я вынужден был вернуться к ценностям, которые внушали мне родители. Я понял, что нельзя обманывать и воровать, даже когда переживаешь не самые лучшие времена, и сейчас хочу рассказать на нескольких примерах, как использовал неблагоприятные жизненные ситуации, чтобы воспитать в себе эмоциональную зрелость и силу характера.

Когда я потерял деньги инвесторов, богатый папа посоветовал мне пойти к ним и извиниться. Разумеется, я пообещал, что все верну. Для этого мне понадобилось почти шесть лет.

Отец Майка также порекомендовал мне не убегать от неприятностей, а восстановить рухнувшую компанию. И тогда я вместе со своим братом Джоном и другом Дэйвом произвел инвентаризацию тех обломков, которые остались от «Rippers», и заново построил бизнес. Осознавая по ходу дела свои ошибки и восстанавливая то, что было разрушено, я узнал намного больше, чем если бы

просто все бросил и ушел.

Конец ознакомительного фрагмента.

----

Купить: <https://tn.knigapoisk.com/ru/robert-kiyosaki/dar-midas-a-kupit>

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)