

ОГЛАВЛЕНИЕ

Посвящение	3
Выражение благодарности.....	5
Введение. Почему я рекомендую заниматься сетевым маркетингом?	7
Глава 1. Что делает богатых богатыми?	11
Глава 2. Существует много способов разбогатеть	25
Глава 3. Ценность № 1: подлинное равенство благоприятных возможностей	45
Глава 4. Ценность № 2: бизнес, который дает образование, способное изменить всю жизнь	57
Глава 5. Ценность № 3: друзья, которые будут толкать вас вверх, а не тащить вниз.....	77
Глава 6. Ценность № 4: в чем сила сети?.....	99
Глава 7. Ценность № 5: развитие самого важного для бизнеса навыка.....	111
Глава 8. Ценность № 6: лидерство.....	135
Глава 9. Ценность № 7: работа не за деньги	151
Глава 10. Ценность № 8: жить, следуя своей мечте	179
Приложение	
Ценность № 9: брак.....	187
Ценность № 10: умение пользоваться теми же налоговыми лазейками, о которых известно богатым	191
Важные цитаты автора	197
Роберт Т. Кийосаки	201
Ким Кийосаки.....	203
Том Уилрайт.....	204
Блэйр Сингер	206

[<u>Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ПОСВЯЩЕНИЕ

Я посвящаю книгу «Школа бизнеса» миллионам людей, которые встали на путь построения собственного бизнеса на основе сетевого маркетинга. Так как я посвятил свою жизнь обучению людей тому, как обрести финансовую свободу, то сейчас хотел бы поделиться с вами тем чувством огромного удовлетворения, которое получаю, оказывая помошь начинающим бизнесменам. Каждый день вы самостоятельно учитесь и делитесь приобретенными навыками со своей семьей, друзьями, соседями, сослуживцами, а также с совершенно незнакомыми людьми. За это я выказываю вам мое уважение и благодарность. Вы сможете из первых рук получить сведения, необходимые для овладения важнейшими навыками, и узнать, какие преимущества дает владение собственным бизнесом. Как уже говорилось в моих бестселлерах «Богатый пapa, бедный пapa» и «Квадрант денежного потока», когда человек начнет разбираться в том, как работают деньги, и подберет нужные ключи к созданию богатства, он легко поймет, что сетевой маркетинг может стать для него — и для многих других — идеальным видом бизнеса.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Введение

ПОЧЕМУ Я РЕКОМЕНДУЮ ЗАНИМАТЬСЯ СЕТЕВЫМ МАРКЕТИНГОМ?

Я часто получаю письма от разных людей и в качестве типичного примера хочу привести одно из них.

Здравствуйте, уважаемый мистер Кийосаки! Надеюсь, что у вас все благополучно.

Меня зовут Сьюзен. В этом письме я хочу поделиться своей тревогой относительно моего мужа Алена. Он прочел все ваши книги и, как мне кажется, обладает достаточным потенциалом, чтобы стать великим предпринимателем и бизнесменом. Я сказала ему, что собираюсь написать вам письмо и попросить совета по кое-каким вопросам. Что касается меня, то я никогда не читала ни одной из ваших книг и не знаю вашей позиции относительно всех этих вещей.

Мой муж проводит массу времени в компании... [название компании вычеркнуто]. Это компания сетевого маркетинга, продающая витамины и прочую продукцию оздоровительного характера. Человек, который ее возглавляет, нанимает служащих, чтобы они продавали продукцию, работая на него и распространителей компании. Это не беспокоило бы меня

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

так сильно, если бы я не считала, что мой муж попусту растратывает свое время. Все его усилия направлены на то, чтобы создать имя кому-то на другом конце пирамиды, тому, кто пользуется плодами его тяжелой работы. Они завлекают его идеей, что таким образом он начинает свой собственный бизнес, но я не вижу, чтобы в этой компании фигурировало его имя. А как это может быть его бизнесом, если его имени нет на этикетках к витаминам? В довершение ко всему он работал на условиях частичной занятости почти год и все еще не заработал приличных денег.

В глубине души я считаю, что это пустая трата его драгоценного времени, а мне хотелось бы, чтобы он делал инвестиции под свое собственное имя, а не под чужое. По-моему, вместо того чтобы заниматься сетевым маркетингом, для него лучше было бы начать строить собственную компанию. Я считаю также, что люди, на которых он работает, попросту используют его. Зная, что он прочел ваши книги и высоко ценит ваше мнение как бизнесмена, я надеюсь, что он прислушается к вашему мнению на этот счет, поскольку не считается с моим. Кто знает, может быть, я ошибаюсь, и было бы хорошо направить мои мысли в нужное русло.

Если вы сочтете возможным ответить на мое письмо, то я заранее благодарю вас за потраченное на это время.

С искренним уважением, Сьюзен М.

Мой ответ

Как уже известно некоторым из вас, мой офис буквально завален почтой. К сожалению, у меня нет времени отвечать на каждое полученное письмо.

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

Я начинаю книгу с данного письма, потому что беспокойство этой женщины и вопросы, которые она задает, часто слышу и от других. Они вполне обоснованы. К тому же на меня произвели сильное впечатление ее искренность и желание открыто поделиться своими мыслями. В современном быстро меняющемся мире открытый разум имеет особую ценность.

Одной из главных причин, по которой я решил написать данную книгу, как раз являются такие вопросы. Многие люди, выражающие подобного рода беспокойство, хотят знать, почему я рекомендую заниматься сетевым маркетингом, тем более что сам я не присоединяюсь ни к одной компании такого типа и не делал денег в этой отрасли. Чтобы раз и навсегда дать ответ на все подобные вопросы, я и написал эту книгу. Читая ее, вы увидите, что мой ответ не является просто ответом на конкретное письмо.

В заключение хочу сказать следующее: я не считаю, что сетевой маркетинг является подходящим делом для каждого. Надеюсь, что, читая данную книгу, вы лучше поймете, подходит вам это занятие или нет. Если вы уже занимаетесь таким бизнесом, то эта книга лишь подтвердит известные вам истины. Если же вы только подумываете о том, чтобы начать такой бизнес, то она продемонстрирует вам скрытые возможности и ценности, которые может предложить сетевой маркетинг и которых многие люди часто не способны увидеть. Другими словами, сетевой маркетинг — это нечто большее, чем просто шанс заработать дополнительные деньги.

Заранее благодарю вас за чтение моей книги и за то, что вы стараетесь держать свой разум открытым.

*Искренне ваши,
Роберт Кийосаки*

Глава 1

ЧТО ДЕЛАЕТ БОГАТЫХ БОГАТЫМИ?

Как-то после школы я работал в офисе богатого папы. Тогда мне было пятнадцать лет и я был очень разочарован предметами, которые мы проходили в школе. Я хотел научиться тому, как стать богатым, а вместо изучения таких предметов, как «деньги 101» или «Как стать миллионером 202», мне приходилось препарировать лягушек на уроке анатомии, и я не мог взять в толк, как мертвая лягушка может помочь мне разбогатеть. Испытывая это горькое чувство недовольства школой, я спросил богатого папу:

— Почему нас не учат в школе ничему, что касается денег?

Богатый пapa оторвался от газеты, улыбнулся и сказал:

— Не знаю. В свое время я и сам удивлялся этому.

Он немного помолчал, а затем спросил:

— А почему ты спрашиваешь?

— Ну... — замялся я, — мне в школе скучно. Я не вижу никакой связи между тем, что нас заставляют учить в школе, и реальным миром. Я же просто хочу научиться быть богатым. Каким образом мертвая лягушка может помочь мне купить новый автомобиль? Если бы учитель рассказал мне, как мертвая лягушка может сделать меня богатым, я бы препарировал тысячу лягушек.

Богатый пapa расхохотался, а затем спросил:

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

— А что учителя говорят, когда ты спрашиваешь у них о взаимосвязи между мертвыми лягушками и деньгами?

— Все учителя говорят одно и то же, — ответил я. — Они твердят одно и то же, сколько бы я ни спрашивал, какое отношение имеет школа к реальному миру.

— Так что же все-таки они говорят?

— Они говорят: ты должен получать хорошие отметки, чтобы потом найти надежную постоянную работу, — пояснил я.

— Это то, чего хочет большинство людей, — сказал богатый папа. — Они идут в школу, чтобы потом найти работу и обрести хоть какую-то финансовую защищенность.

— Но я не хочу этого делать. Я не хочу быть наемным служащим, работающим на кого-то другого. Я не хочу расстрачивать свою жизнь на то, чтобы кто-то указывал мне, сколько денег я могу заработать, когда мне идти на работу или когда взять отпуск. Я хочу быть свободным. Хочу быть богатым. Вот почему я не хочу иметь работу.

Для тех из вас, кто, возможно, еще не читал книгу «Богатый папа, бедный папа», я должен сказать, что богатый папа был отцом моего лучшего друга. И хотя он начинал с нуля и не получил формального образования, в конце концов он стал одним из богатейших людей на Гавайях. Мой бедный папа, то есть настоящий отец, был высокообразованным человеком, высокооплачиваемым государственным чиновником, но, сколько бы денег он ни зарабатывал, к концу каждого месяца наша семья сидела без копейки, и в результате он умер, оставшись почти без средств, которые могли бы оправдать его жизнь, отданную упорному труду.

Вот почему после школьных занятий и по выходным я начал обучаться у богатого папы: я понял, что не получаю в школе нужного образования. Мне стало ясно, что у школы нет ответов, которые я искал, так как мой настоящий отец — мой бедный папа — был главой образовательной

системы штата Гавайи. Я понял, что мой настоящий папа, учитель высшей категории, не много знал о деньгах. И мне стало ясно, что школьная система не может научить меня тому, что мне очень хотелось знать. В пятнадцать лет я захотел узнать, как разбогатеть, а не как стать служащим, работающим на богатых.

Поэтому я начал искать кого-нибудь из взрослых, кто мог бы научить меня всему, что касалось финансов, — я достаточно насмотрелся на то, как мои мама и папа вели постоянную борьбу с трудностями, связанными с недостатком денег. Вот таким образом я пришел к решению учиться у богатого папы. Я учился у него с девяти до тридцати восьми лет, потому что хотел получить полезное для себя образование. Это и было «школой бизнеса», школой бизнеса реальной жизни. Благодаря урокам богатого папы я смог отойти от дел в возрасте сорока семи лет финансово свободным на всю оставшуюся жизнь. Если бы я последовал совету моего бедного папы — быть хорошим наемным служащим и работать до 65 лет, — то и сегодня беспокоился бы о защищенности рабочего места и о пенсионном плане, всецело зависящем от неуклонно падающих в цене взаимных фондов. Разница между советами богатого и бедного папы была простой. Бедный папа всегда говорил: «Иди учиться, получай хорошие отметки, чтобы потом найти надежную работу с льготами». А богатый папа советовал: «Если хочешь разбогатеть, ты должен стать владельцем бизнеса и инвестором». Проблема заключалась в том, что школа не научила меня владеть бизнесом или быть инвестором.

*Если хочешь разбогатеть, ты должен стать
владельцем бизнеса и инвестором.*

Почему Томас Эдисон был богатым и знаменитым?

— Так что же ты сегодня изучал в школе? — спросил богатый пapa.

Немного подумав, я ответил:

— Мы изучали жизнь Томаса Эдисона.

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

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

Богатый пapa улыбнулся и сказал:

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

И богатый пapa пояснил, что Томас Эдисон — одна из самых почитаемых им исторических личностей и он с интересом изучал его жизненный путь.

— Так почему же ему приписывают это изобретение? — спросил я.

— До того как он изобрел свою электрическую лампочку, были другие лампочки, но суть в том, что их нельзя было использовать. Первые электрические лампочки не могли долго гореть. Кроме того, их изобретатели не могли найти электрической лампочке такого применения, где она имела бы коммерческую ценность.

— Коммерческую ценность? — удивленно переспросил я.

— Короче говоря, другие изобретатели не знали, как делать деньги с помощью своего изобретения, а Томас Эдисон знал, — пояснил богатый пapa.

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

Богатый пapa кивнул:

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

рода в корпоративном мире и на рынке акций встречаются ежедневно.

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

Другие способы стать богатыми

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