

РОБЕРТ КИЙОСАКИ – СОВЕРШЕННЫЙ БИЗНЕС

Вам когда-нибудь казалось, что Вы находитесь в тупике, хотя следуете всем правилам? Вы работаете много часов, следуете указаниям начальника, ожидаете ежегодного повышения и пытаетесь сохранить деньги в своем бюджете, но у Вас ничего не получается.

Вы думаете, что работаете по проверенной системе для достижения финансового успеха, но все равно чувствуете, что здесь что-то не так. Старые правила больше не работают, а система постепенно разрушается. И что бы Вы не предпринимали, ситуацию изменить не удастся. Тогда может быть уйти в отставку? Даже не думайте, ведь Вы живете от зарплаты к зарплате. Вы пытаетесь создать финансовую защищенность, но этого не происходит. Так что же Вам все-таки делать?

Роберт Кийосаки:

"Если Вы сможете изменить свое мышление, свои ценности и свои правила, Вы увидите, что существуют совершенно другие правила для тех людей, которые стремятся стать богатыми".

Роберт Кийосаки – финансовый эксперт, преподаватель, успешный инвестор и автор серии бестселлеров – готов предоставить Вам необходимую практическую информацию и простой план для создания богатства. Роберт Кийосаки – автор серии международно-признанных бестселлеров "Богатый папа, бедный папа", которые разошлись тиражом в 20 миллионов экземпляров по всему миру. Сейчас Роберт Кийосаки поделится с Вами частью своих ценнейших знаний, которые ему передал его богатый папа. Эта информация может помочь Вам перейти из ситуации, где Вы работаете на деньги, к ситуации, где деньги работают на Вас. Эта информация поможет Вам стать свободным.

Роберт Кийосаки:

"История о богатом папе и бедном папе – это правдивая история о двух разных отцах с разными ценностями, приоритетами и советами, которые они мне давали. Я не собираюсь отрицать и разрушать Ваши ценности, но я точно знаю, что разница между моими отцами состояла именно в этом. Например, мой бедный папа всегда говорил: "Ходи в школу, хорошо учись, устраивайся на высокооплачиваемую работу, работай усердно, экономь деньги и ты сможешь уйти на обеспеченную пенсию". Это были ценности моего бедного отца. Но мой богатый отец сказал: "Ты никогда не станешь богатым, следуя этому плану, потому что так смогли разбогатеть единицы".

Вы думаете, что если Вы будете откладывать деньги, то сможете разбогатеть? Но если Вы взглянете на 40-летнюю историю финансов, то увидите, что каждый год из-за инфляции доллар теряет свою ценность. Так почему Вы думаете, что у Вас что-то сохранится, если каждый год из-за инфляции Вы теряете свои деньги? Это означает, что если человек надеется на пенсию, то при постоянной инфляции и повышении цен ему придется очень тяжело в старости. Мой богатый папа сказал: "Надежда на пенсию – это прямой путь к нищете". И это хороший пример в различии мышления моих отцов.

Когда я был мальчиком, мой богатый папа показал мне очень важную диаграмму, которую он называл "Квадрант денежного потока". Этот квадрант обозначает 4 различные категории людей, которые существуют в мире бизнеса. Мой богатый папа говорил, что в мире бизнеса есть рабочие – это квадрат E (Employee - рабочий). У всех служащих одни и те же ценности. Они говорят: "Я ищу надежную работу с хорошей зарплатой". Их основная ценность – это финансовая защищенность.

Другой квадрат называется S (Self-employed – частный предприниматель). Основную ценность предпринимателей выражает фраза: "Если хочешь, чтобы дело было сделано хорошо, делай его сам". S также означает "Solo" (один), то есть эти люди все стараются делать самостоятельно.

В правой стороне квадранта располагаются бизнесмены и инвесторы. В правом верхнем углу располагается квадрат B (Business – бизнес). Это может быть владелец предприятия с пятьюстами служащими и больше. У этих людей уже совсем другие ценности. Они всегда ищут лучшие системы и строят сети. И самые умные люди, которых я знаю, принадлежат к этой части квадрата. Они не работают в компаниях, а делают так, чтобы компании работали на них.

И четвертая часть квадранта называется I (Investor – инвестор). Эта часть квадранта принадлежит инвесторам. Эти люди имеют деньги, которые работают на них. Бизнесмены имеют людей, которые работают на них. А служащие и предприниматели работают на богатых бизнесменов и инвесторов.

Когда я был молодой, мой бедный папа всегда твердил мне: "Роберт, оканчивай школу и устраивайся на хорошую работу". Главной ценностью моего бедного отца была работа. Он хотел защищенности, он хотел стабильно получать зарплату каждый месяц. Но мой богатый папа мне сказал: "Роберт, если ты действительно хочешь стать богатым – учись строить бизнес". Для него большое значение имела усердная работа для создания своего бизнеса, который можно будет передать по наследству своим детям. Конечно, мой бедный папа тоже работал усердно, но богатый папа сказал так: "Почему ты должен усердно работать ради чего-то, что тебе не принадлежит? Ведь тебя могут уволить в любой момент". В этом заключалась разница в их мышлении.

Итак, мой богатый папа предлагал мне учиться тому, как стоять свой бизнес и как правильно инвестировать деньги. А это очень большая разница между людьми из правой и левой частей квадранта. Люди из левой части

квадранта работают ради защищенности, они работают за деньги. А главной ценностью людей из правой части квадранта является свобода. Свобода для них значит, что они не должны работать за деньги до конца своей жизни. Также преимущество создания бизнеса и инвестирования заключается в пассивном доходе. Вы усердно работаете несколько лет, а потом всю оставшуюся жизнь получаете пассивный доход.

Одна из причин, почему я считаю, что сетевой маркетинг – это совершенный бизнес, заключается в следующем: в этом бизнесе Вы приобретаете необходимые качества для того, чтобы стать богатым. Всегда помните, что не деньги делают Вас богатым, а качества бизнесмена. Вот почему это совершенный бизнес. В нем Вы приобретаете навыки, которые помогают Вам зарабатывать деньги. А этот опыт останется с Вами на всю жизнь.

Другая причина – это небольшие первоначальные инвестиции. Никакой другой серьезный бизнес нельзя начать с нескольких сотен долларов. Ценность сетевого маркетинга состоит в том, что он позволяет людям, желающим перейти в правую часть квадранта, сделать это за очень небольшую цену. Именно поэтому я советую людям рассмотреть возможность участия в сетевом маркетинге.

Сетевые компании позволяют Вам начать с очень небольшого капитала и предоставляют Вам столько времени, сколько нужно для перехода в правую часть квадранта. Большинству людей нужно время, чтобы изменить свои основные ценности для перехода в правую часть квадранта. Может быть, на это уйдет год-два или даже пять лет. Но когда с течением времени у Вас поменяются основные ценности, остановить Вас будет уже невозможно. Если бы я потерял свои деньги, я бы не вернулся к работе на зарплату. Я бы остался в правой части квадранта, создал компанию и зарабатывал деньги. И причина этого заключается в том, что я поменял в себе ценности моего бедного папы на ценности моего богатого папы.

Я считаю, что одно из самых умных начинаний, которое Вы можете сделать – это создать свой собственный бизнес. Много лет назад я решил не следовать корпоративным правилам по той причине, что они не совпадали с моими ценностями. Мой бедный папа всегда говорил: "Оканчивай школу и иди работать на государство или корпорацию". Но мой богатый папа говорил: "Зачем тебе работать так усердно ради чего-то, что тебе не принадлежит? Ты не можешь продать свою работу, ты не можешь передать ее в наследство своим детям". Поэтому для меня большую ценность представляло создание своего бизнеса. Другая причина – Вы не можете контролировать правила, установленные корпоративным миром. Например, Вас могут уволить в любой момент, или другая компания может купить Вашу компанию, а Вы останетесь без работы.

Но сетевой маркетинг – это не способ быстрого обогащения. Этот бизнес требует времени. Я помню, как в 1978 году я потерял свой бизнес и разорился, поэтому я понимаю Ваш возможный страх. Но Вы всегда должны помнить следующую вещь: в этом мире есть два типа людей. Первые всегда говорят: "У тебя никогда не получится! Ты глуп! Не делай этого!" А вторые говорят: "Иди вперед! У тебя все получится! Мы тебе поможем!" И, пожалуй, наиболее важная вещь – это поддержка со стороны других людей. Еще одно преимущество сетевого маркетинга состоит в том, что он предоставляет Вам поддержку на протяжении всего Вашего путешествия из левой стороны квадранта в правую часть.

Если говорить о частном предпринимательстве и квадрате S, то основная трудность заключается в том, что здесь Вы начальник самому себе и зависите только от своих усилий. А в квадрате B (бизнесмен) Вы являетесь частью команды, Вы зависите от нее и несете ответственность за ее успех. Если Вы частный предприниматель, то проблема заключается в том, что если с Вами произойдет несчастный случай, тогда Ваш доход прекратит к Вам поступать. А если Вы становитесь старше, но не смогли накопить достаточно денег, чтобы уйти на заслуженный отдых, то Вам, возможно, придется работать всю оставшуюся жизнь. Некому будет Вас защитить – ведь Вы не работали в команде. Я лично предпочитаю работать в команде, потому что я всегда могу прикрыть своих людей, а они меня.

Все мы знаем, что мир меняется, но иногда так трудно изменить самое важное – самого себя. И основная причина, почему я утверждаю, что сетевой маркетинг – это совершенный бизнес, заключается в следующем: он позволяет Вам с течением времени измениться в интеллектуальном, эмоциональном и физическом плане таким образом, что Вы сможете перейти из левой части квадранта в правую часть. Я думаю, что это великолепный способ внести изменения в Вашу жизнь. Поэтому помните: изменения всегда вызывают трудности, но иногда эти изменения просто необходимы. И если Вы знаете, что настало время Вам измениться, то сетевой маркетинг может быть для Вас превосходным решением".

Если Вы хотите узнать больше о сетевом маркетинге, свяжитесь с тем человеком, который предоставил Вам эту информацию.