

ОГЛАВЛЕНИЕ

Выражение благодарности.....	3
Введение. Что отличает предпринимателей от всех остальных?	5
Первый урок для предпринимателей от богатого папы <i>Для того чтобы создать успешный бизнес, нужно сначала просто заняться каким-то бизнесом</i>	
Глава 1. В чем состоит различие между наемным работником и предпринимателем?	42
Второй урок для предпринимателей от богатого папы <i>Научитесь превращать неудачи в успех</i>	
Глава 2. Тупой и еще тупее становятся богатыми и еще богаче	68
Третий урок для предпринимателей от богатого папы <i>Научитесь видеть разницу между трудом и работой</i>	
Глава 3. Зачем работать бесплатно?	98
Четвертый урок для предпринимателей от богатого папы <i>Успех помогает вам видеть ваши ошибки</i>	
Глава 4. Разум улицы против разума школы	122
Пятый урок для предпринимателей от богатого папы <i>Процесс важнее цели</i>	
Глава 5. Поговорим о деньгах	156
Шестой урок для предпринимателей от богатого папы <i>Лучший ответ вы найдете в своем сердце, а не в голове</i>	
Глава 6. Три вида денег	190
Седьмой урок для предпринимателей от богатого папы <i>Миссия определяет все остальное</i>	225
Глава 7. Как перейти от малого бизнеса к большому бизнесу	226

Восьмой урок для предпринимателей от богатого папы*Придумайте бизнес, который будет делать нечто такое, чего не делает никакой другой бизнес*

Глава 8. Что это за работа — быть главой бизнеса?..... 260

Девятый урок для предпринимателей от богатого папы*Не стремитесь к дешевым сделкам*

Глава 9. Как находить хороших клиентов 284

Десятый урок для предпринимателей от богатого папы*Нужно знать, когда следует уйти*

Глава 10. Резюме 322

Об авторе331

ВЫРАЖЕНИЕ БЛАГОДАРНОСТИ

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

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

Спасибо вам!

Роберт Т. Кийосаки

Введение

ЧТО ОТЛИЧАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОТ ВСЕХ ОСТАЛЬНЫХ?

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

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

Но в тот же самый день, когда я остался без средств к существованию, мои расходы существенно возросли: как пред-

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

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

Начало новой жизни

В тот день, когда я официально уволился из компании, где прежде работал по найму, я был в городе Сан-Хуан в Пуэрто-Рико. Это случилось в июне 1978 года. В Пуэрто-Рико я присутствовал на церемонии чествования лучших работников в «Президент-клубе» компании «Хегох». Сюда съехались люди со всего света.

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

филиала компании в Гонолулу или еще в какое-нибудь подразделение «Хегох».

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

Слава Богу, с самолетом ничего не случилось, и я спокойно долетел до Чикаго, где собирался сделать первую презентацию моих нейлоновых кошельков. Я прибыл в чикагский торговый центр с опозданием из-за задержки рейса, и тот клиент, с которым я предполагал встретиться, — представитель большой сети универмагов — ушел, не дождавшись меня. И опять я подумал: «Не очень-то удачно я начинаю свою карьеру предпринимателя. Если я не смогу повернуть эту сделку, то мой новый бизнес не принесет никакого дохода, я не получу денег и мне попросту нечего будет есть». А так как я всегда любил и люблю поесть, перспектива остаться без еды беспокоила меня больше всего остального.

Существуют ли прирожденные предприниматели?

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

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

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

Затем богатый папа развил свою мысль:

— Люди поддаются обучению. Поэтому их можно научить как тому, чтобы они стали предпринимателями, так и тому,

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

Наемные работники — это новое явление

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

Но когда наступила индустриальная эра, резко возросла потребность в наемных работниках. В ответ на это правительство задалось целью обеспечить массовое обучение де-

тей и заимствовало прусскую систему образования, которая и стала той моделью, на которой основано большинство систем школьного образования в современном Западной мире. Если вы изучите философию, на которой построена эта система, то увидите, что она ставила своей целью воспитывать солдат и наемных работников, то есть людей, которые четко следовали бы приказам и делали только то, что им говорят. Прусская система образования — это очень хорошая система, предназначенная для массовой подготовки наемных работников. В сущности, она составляет основу школьного образования.

Самые известные предприниматели

Вероятно, вы уже обратили внимание на то, что многие известные предприниматели не закончили даже средней школы. Среди них Томас Эдисон, создатель компании «General Electric»; Генри Форд, создатель «Ford Motor Company»; Билл Гейтс, создатель компании «Microsoft»; Ричард Брэнсон, создатель «Virgin»; Майкл Делл, создатель «Dell Computers»; Стивен Джобс, создатель «Apple Computers» и «Pixar», и Тед Тёрнер, основатель CNN. Естественно, есть и другие предприниматели, которые с отличием окончили школу, но мало кто из них столь же известен, как те, кого я назвал выше.

Превращение наемного работника в предпринимателя

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

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

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

— Скажите, а защищенность и свобода — это одно и то же или нет?

Улыбнувшись, богатый папа ответил:

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

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

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

Из гусеницы в бабочку

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

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

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

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

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

И хотя в каждой из этих книг я находил для себя что-то важное — независимо от того, кто ее написал, — все же в них чего-то не хватало. И я понял, что в них отсутствовало, — описание всего, через что приходится пройти прак-

тически каждому бизнесмену: падения в сточную канаву, спазмы в желудке от страха, пинки и колотушки, ужасные промахи и прочие чудовищные истории. Во многих книгах знаменитых предпринимателей изображают как блестящих, учтивых рыцарей «без страха и упрека», которые легко и быстро разделяются с любым препятствием, встающим у них на пути. Книги, посвященные великим предпринимателям, часто написаны так, что невольно возникает мысль, что эти люди были просто рождены предпринимателями, — и я готов допустить, что часто так и случается. Я готов признать, что так же, как есть люди, от природы имеющие особые физические данные для занятий спортом, есть и прирожденные бизнесмены и что большинство книг написано именно об этих людях.

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

Почему эта книга написана совсем иначе?

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

Сегодня наша компания — «Rich Dad Company» — это бизнес международного уровня; мы выпускаем продукцию на 42 языках и ведем торговлю более чем в пятидесяти пяти странах. Но все началось с компании, которую моя жена Ким и я начали в 1997 году. Размер нашей первоначальной

инвестиции составил 1500 долларов. Первая книга «Богатый папа, бедный папа» в течение более чем четырех с половиной лет значилась в списке бестселлеров газеты «New York Times» — успех, который разделили с нашей книгой еще только три другие книги. Может быть, и сейчас, когда вы читаете эти строки, наша первая книга продолжает числиться в этом списке.

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

Зачем писать о неудачах?

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

Другой причиной, побуждающей нас писать о неудачах, является то, что всем людям предопределено учиться на ошибках. Мы учимся, когда терпим неудачу, а затем снова пытаемся добиться успеха. Мы учимся кататься на велосипеде, падая, а затем вновь забираясь на него. Если бы мы никогда так и не рискнули попробовать, боясь падения, нам пришлось бы всю жизнь ползать, подобно гусеницам. Прочитав

много книг, мы сделали вывод, что одним из важнейших элементов, которого в них недоставало (особенно в тех книгах, которые написаны преподавателями учебных заведений) является отсутствие интереса к эмоциональной составляющей тех испытаний и бедствий, которые выпадают на долю предпринимателей. Они совсем не говорят о том, что случается с бизнесменом в плане эмоций, когда его бизнес терпит крах, когда он остается без средств, когда вынужден увольнять своих сотрудников и когда его начинают осаждать недовольные кредиторы и инвесторы. Да и как могут знать многие из этих профессоров, какие чувства испытывает предприниматель, потерпев неудачу? Как они могут это знать, если сами постоянно получают положенную им зарплату, доплату за выслугу лет, и всегда знают, какие ответы являются правильными, а какие — нет, и никогда не совершают ошибок, что так ценится в академическом мире. Опять-таки, вопрос в том, кто чему обучен.

В конце 1980-х годов меня пригласили в Колумбийский университет рассказать о предпринимательстве. Я не стал особенно распространяться о своих успехах, а больше говорил о неудачах и о том, чему научился на собственных ошибках. Молодые люди, которые меня слушали, задали мне множество вопросов и, казалось, искренне заинтересовались взлетами и падениями, неизбежными для начинающего бизнесмена. Я говорил им о том страхе, который мы все испытываем, когда начинаем собственный бизнес, и о том, что пережил в связи с этим я сам. Я поделился со студентами некоторыми из самых дурацких ошибок, которые мне довелось совершить, и как эти ошибки со временем стали для меня ценными уроками. Я говорил о той душевной боли, которую испытал, когда мне пришлось из-за своей некомпетентности закрыть дело и расчитать работавших на меня людей. Я также поделился с ними своей убежденностью, что все мои ошибки в конечном счете помогли мне стать лучшим предпринимателем, очень богатым человеком и, что еще важнее,

достичь финансовой свободы, получив возможность в дальнейшем работать или не работать — по моему желанию. Одним словом, я считал, что это был толковый и деловой разговор о том, как люди становятся предпринимателями.

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

Кто такой предприниматель?

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

Сила оправданий

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

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

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

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

Предприниматели — совсем другие

В статье мистера Стивенсона можно найти и много других «драгоценных камней», спрятанных среди «голых костей», особенно, когда дело касается сравнения предпринимателей и наемных работников, или, как он их называет, «толкачей» и «сберегателей». Вот несколько замечательных сравнений:

- **Когда дело касается стратегической ориентации**
Толкач руководствуется прежде всего чувством, что у него есть какие-то возможности.
Сберегатель руководствуется прежде всего осознанием, что у него все находится под контролем.

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

Именно поэтому мой бедный папа так часто повторял: «Я не могу себе этого позволить». Будучи прирожденным наемным работником, он видел перед собой только те ресурсы, которые в данный момент находятся у него под контролем. Те из вас, кто читал другие мои книги, знают, что мой богатый папа просто-напросто запретил своему сыну и мне произносить в его присутствии что-нибудь вроде: «Я не могу себе этого позволить». Вместо этого он учил нас в первую очередь обращать внимание на возникающие возможности и спрашивать себя: «Как можно этим воспользоваться?» Он был настоящим прирожденным предпринимателем.

- **Когда дело касается структуры управления**

Толкач предпочитает сеть из многочисленных горизонтальных неформальных связей.

Сберегатель предпочитает четко установленную иерархическую лестницу с многочисленными ступеньками.

Иными словами, предприниматель предпочитает, чтобы его организация была маленькой и дешевой. Он старается максимально использовать взаимовыгодную кооперацию со стратегическими партнерами для роста своего бизнеса. Люди, которые мыслят как наемные работники, выстраивают систему иерархических взаимоотношений, то есть цепочку людей, которые отдают друг другу команды и рас-

поряжения, — с тем, чтобы стать в этой цепочке человеком, который отдает самые главные команды. Таково их видение организации империи. А бизнесмен будет развивать свою структуру в «горизонтальном» направлении, то есть он будет отдавать предпочтение использованию «внешних» ресурсов, а не стремиться к тому, чтобы все делалось «под своим крылом». Руководитель, который раньше был наемным работником, старается развивать свою организацию в «вертикальном» направлении, то есть нанимать все больше и больше наемных работников, которые служили бы в одной и той же организации. Когда наемный работник поднимается вверх по служебной лестнице, он обращает особое внимание на всевозможные формальные, по всем правилам изданные приказы и распоряжения, касающиеся создания все новых и новых организационных структур.

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

- **Когда дело касается философии вознаграждения**

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

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

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

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

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

1. *Конкурентные деньги* — это деньги, ради которых работает большинство людей. Эти люди конкурируют между собой за рабочие места, за продвижение по службе, за повышение зарплаты, — а также со своими соперниками в бизнесе.
2. *Кооперативные деньги* приходят от взаимодействия с другими людьми, в котором нет ни конкуренции, ни соперничества. Из этой книги вы, кроме всего прочего,

узнаете, как наша компания смогла очень быстро расширить поле своей деятельности при очень небольшом вложении средств, просто потому что мы использовали в своей работе кооперативные деньги.

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

Различия в стилях управления

В статье Стивенсона есть еще два момента, о которых стоит помнить, особенно нашим коллегам из высших учебных заведений, которые берутся писать книги о предпринимателях. Говард Стивенсон отмечает: многие люди говорят, что предприниматели, как правило, не сильны в деле управления и не бывают хорошими менеджерами. Не соглашаясь с этой общераспространенной точкой зрения, он пишет:

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

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

Нужно знать, как использовать ресурсы других людей

Далее в статье Стивенсон снова очень близко подходит к правильному определению предпринимателя, когда говорит: «Предпринимательство — это способ управления, который можно определить следующим образом: это погоня за возможностями без оглядки на те ресурсы, которые в данный момент находятся у вас под контролем». Он заявляет: «Предприниматели стараются научиться хорошо использовать ресурсы других людей». Причина в различиях стиля управления заключается в том, что наемные служащие стремятся нанять таких подчиненных, которыми было бы легко управлять. Они хотят устроить дело так, чтобы контролировать их. Подчиненные должны делать то, что им говорят, иначе их уволят. Поэтому в компаниях с наемными работниками обычно стремятся строить систему с вертикальной иерархией. Им по нраву прусский стиль управления — тот самый, который лежит в основе прусской системы образования. Эти руководители хотят, чтобы люди по команде «Прыгай!» прыгали бы, не раздумывая, — даже не посмотрев, куда они прыгают.

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