

Доналд Дж. Тръмп и Робърт Т. Кийосаки

ДОКОСВАНЕТО НА МИДАС
Защо някои предприемачи забогатяват –
и защо повечето не успяват

София, 2012

Преводът е направен по изданието:
Donald Trump and Robert Kiyosaki
MIDAS TOUCH
Rich Dad Operating Company

Copyright © 2011 by Donald J. Trump
and Robert T. Kiyosaki.

This edition published by arrangement with
Rich Dad Operating Company, LLC.

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

© Елена Филипова, превод, 2012
© Издателство „Изток-Запад“, 2012

ISBN 978-619-152-126-5

Доналд Тръмп
Робърт Кийосаки

ДОКОСВАНЕТО НА МИДАС

Превод от английски
Елена Филипова



Посвещение

На днешните предприемачи, които се
борят, полагат усилия и постигат успех,

и на утрешните предприемачи, които
ще видят възможности там,

където другите виждат само
препятствия...

Визионери, които действат смело и
оставят уникалната си следа,

своето докосване на Мидас,

върху икономическия пейзаж на света.

СЪДЪРЖАНИЕ

Бележка на авторите и благодарности.....	7
Предисловие	
ОТ МАРК БЪРНЕТ	9
Предговор	
МЕЧТАТЕЛ... ИЛИ ПРЕДПРИЕМАЧ?.....	11
Увод	
ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ СА РАЗЛИЧНИ.....	17
Глава първа	
ПАЛЕЦЪТ: СИЛА НА ХАРАКТЕРА	23
Глава втора	
ПОКАЗАЛЕЦЪТ: Ф.О.К.У.С.	81
Глава трета	
СРЕДНИЯТ ПРЪСТ: МАРКА.....	143
Глава четвърта	
БЕЗИМЕННИЯТ ПРЪСТ: ВЗАИМООТНОШЕНИЯ.....	205
Глава пета	
КУТРЕТО: МАЛКИ НЕЩА, КОИТО СА ОТ ЗНАЧЕНИЕ.....	255
Послепис.....	325
Доналд Дж. Тръмп	329
Робърт Т. Кийосаки.....	331

БЕЛЕЖКА НА АВТОРИТЕ И БЛАГОДАРНОСТИ

Бихме искали да благодарим на всички, които подпомогнаха нашата дългогодишна страст към предприемаческото обучение. Без тях тази книга, която се основава на нашия опит, нямаше да бъде възможна.

Бихме искали също така да отбележим своите победи и загуби, успехи и неуспехи, защото без равновесието на възходите и паденията в живота и без личното и професионално израстване, което идва с тях, днес нямаше сме там, където сме.

Специални благодарности на Мередит Макийвър и Кейти Хийсли, които осигуриха редакторска помощ. Специални благодарности и на Алън Уайсълбърг, Майкъл Коен, Рона Граф, Джонатан Грос и Кейси Кенеди от „Тръмп Организейшън“, както и на Майк Съливан, Мариан Ван Дайк, Анита Родригес, Майкъл Джоу, Ронда Хичкок и Мона Гамбета от „Рич Дад Къмпани“ и „Плата Пъблишинг“. Тяхното сътрудничество и предприемачески идеи спомогнаха за осъществяването на нашата визия за „Докосването на Мидас“.

И накрая бихме искали да благодарим на всички предприемачи, които правят нововъведения, рискуват и преодоляват всяко препятствие, за да направят своя живот, живота на семейството си и живота на милиардите хора по света по-добър.

Няма нищо по-благородно от предприемачеството и ние аплодираме усилията ви, успеха ви и вашия принос към света.

ПРЕДИСЛОВИЕ ОТ МАРК БЪРНЕТ

Предприемачите притежават една изключителна мотивация, която ги отвежда там, закъдето са тръгнали. Това е целенасоченост толкова силна, че нищо не може да ги отклони от плановете им.

Преди години, дълго преди да се запозная с Доналд, прочетох първата му книга, „Искуството на сделката“. По онова време продавах тениски на плажа в Лос Анджелиес. Помежду клиентите постоянно четях „Искуството на сделката“. Бях особено благодарен за това, че тя бе написана за човек като мен – човек, който никога не беше учил в бизнес училище. Изпитвах абсолютно благоговение пред този колос в недвижимите имоти, Доналд Тръмп, и изобщо не съм вярвал, че ще го зърна някога, да не говорим пък да се запозная с него. Определено не съм си и представял, че ще правя бизнес с него.

Една от най-запомнящите се истории, която ми е останала от „Искуството на сделката“, беше разказът за това как Доналд забелязва „неудачника“. Той обясняваше, че неудачникът е човек с табела „продава се“ върху мръсна кола. Това изглежда самоочевидно, но е изненадващо колко много хора правят тъкмо това по различни начини в различни видове бизнес.

Робърт е продал над 30 милиона книги в страни по целия свят. Явно е, че той има послание, което хората искат или имат нужда да чуят. Той възприема себе си преди всичко като учител, а признавам, че и аз самият го възприемам като такъв.

„Стажантът“ има образователен подтекст, който той използва много добре, и мисля, че това е една от причините това телевизионно шоу да се радва на такъв отзвук и дълголетие. Тези двама учители, тези двама титани на бизнеса, имат послание за всички нас.

Както се изтъква в „Докосването на Мидас“, предприемачеството е нещо, което в наше време се е превърнало донякъде в отговорност или поне би трябвало да е така. Затова и тази книга е толкова навременна. Ние се нуждаем от хора, които имат талант да създават работни места. Онези, които имат уменията или способността да бъдат предприемачи, трябва да развият тези си умения, за да дадат своя принос към обществото. Тази книга е дело на двама много успешни предприемачи с много различен произход, които разглеждат въпросите от различни гледни точки.

Всеки, който иска да влезе в предприемаческата лига, трябва да прочете задълбочено тази книга.

Предприемачите се характеризират с изключителна целенасоченост и мощна енергия. Забелязах тази страна на Доналд още много отдавна, а и Робърт също я притежава. Уверявам ви, че енергията им е осезателна. Те не се спират, а успехите, които са постигнали, са забележителни. Надявам се да отделите време да чуete какво имат да ни кажат.

ПРЕДГОВОР

МЕЧТАТЕЛ... ИЛИ ПРЕДПРИЕМАЧ?

Един предприемач, човек с техническа нагласа, още от малък съзрял своя шанс да промени света. Видял начин да го направи по-добър за хората навсякъде. И се заел да гради не своето богатство, а своята мечта за нов начин на живот за обикновените хора.

Борел се с трудностите около изпипването на идеята си, направил безброй прототипи на продукта си, всеки един – малко по-усъвършенстван вариант на предишния, и изграждал компанията си. Най-голямата му борба обаче била с хората, които не разбирали визията му, които не могли да разширят кръгозора си и да видят нещата такива, каквито биха могли да бъдат, а не такива, каквито са. Битките били много, но човекът не се отказвал. Съмнявал се в себе си, направил много жертви по пътя и неведнъж се отклонявал от него. Често имал несполуки и – тъй като много обичал прочутите сентенции – наричал несполуката „възможност да започнеш отново – по-умно“.

Той не бил добър ученик и не научил много в училище, но много обичал да разглобява разни неща, за да види как работят. „Разпарчетосването на часовници“ било любимото му занимание. Няма магистърска или докторска степен, но ходел на вечерно училище, за да усъвършенства уменията си. Имал блестящ ум и накрая станал много обичан учител в своя занаят. Привличал ученици, които подобно на него били ентузиастични. До късно

вечер те посвещаваха доброволно времето си, за да работят по проекти и да се учат в хода на този процес. Способността му да привлича таланти и да работи с другите била завидна. В бизнеса си той се заобиколил с хора, които знаели онова, което той не знаел.

Успял да събере пари от инвеститори, които вярвали в продукта му. Проблемът бил, че те не винаги вярвали във визията му. Той започнал да се отчайва, защото те се интересували само от парите. Стигнало се дотам, че го уволнили от собствената му компания, компанията, която носела името му. Някой по-обикновен човек би се предал и би си намерил работа на заплата.

Години по-рано той бил напуснал постоянната си работа в една изтъкната компания. Предприемачеството не носело особено добри доходи, така че семейството му се местило безброй пъти към все по-скромни райони. По ирония на съдбата, докато все още работел обичайната си работа, вдъхновение му дал неговият работодател – икона, човек, когото той боготворял още от детството си и имал честта да срещне един ден, макар и за кратко. С няколко бързи щрихи нахвърлил пред него нововъведението си. Мъжът пред него ударил с юмрук по масата и казал: „Млади човече, това е нещото. Улучили сте. Продължавайте с него.“

„Този удар по масата струваше за мен повече от всичко друго – споделил предприемачът с търпеливата си жена. – Няма да ме виждаш много често през следващата година.“ В действителност успехът отнел повече от година. Отнел десетилетия.

Отговорите рядко идват с някакво моментно просветление, те не дошли така и за Хенри Форд.

Той наблюдавал света около себе си и постепенно стигнал до своя шанс и своята цел. Доказал, че не е необходимо един предприемач да е изобретател на нова технология. Бурният му успех се дължал на нещо по-ценно – марката. Колите по поръчка, стандарт за онова време, не съответствали на представата на Хенри Форд за света. Той искал да даде на *всекиго* лукса, който дотогава можели да си позволят само богатите.

Искал да промени света и вярвал, че тайната е в автомобила с двигател с вътрешно горене, сглобяван във фабрика, където всяка кола е еднаква с другите. Неговият герой и прочут работодател, Томас Едисън, също вярвал в това. Затова и ударил с юмрук по масата, насърчавайки Хенри и подтиквайки го да продължи напред през още много години и много провали.

Хенри дръзнал да мечтае с размах. Една неделя той чул пастора да проповядва: „Закачи колата си за звезда“ и казал на сестра си: „Точно това ще направя.“ Това било през 1893 г. Десет години по-късно, на 23 юли 1903 г., чикагският зъболекар д-р Ернст Пфенинг купил първия „Модел Т“ на „Форд Мотор Къмпани“.

Хенри Форд бил успял. Вече не бил просто мечтател, той бил предприемач.

СИЛА НА ХАРАКТЕРА
Превръщане на лошия късмет в добър късмет

Ф.О.К.У.С.
Фокусирайте се върху
определен курс до успешен свършек

МАРКА
Онова, за което стоите

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ
Не можете да направите добра
сделка с лоши партньори

МАЛКИ НЕЩА,
КОИТО СА ОТ ЗНАЧЕНИЕ

Какво правят успешните пред-
приемачи, което другите не правят

РЪКОВОДСТВО КАК ДА РАЗВИЕТЕ ВАШАТА РЪКА НА МИДАС

Доналд Дж. Тръмп & Робърт Т. Кийосаки





УВОД ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ СА РАЗЛИЧНИ

Това е книга за предприемачите и онова, което ги прави по-различни. Това е книга за онези хора, които вече са предприемачи, или за онези, които биха искали да бъдат.

Това не е учебник, написан от колежански професори, които преподават предприемачество. Не рисува никаква розова картина, нито предлага безличен път към успеха стъпка по стъпка. И двете не са реалистични, а тази книга е много реалистична. И е така, защото това е книга, написана от предприемачи, които са побеждавали, губили са и са се борили пак да победят, отново и отново. А в нея ние разказваме откровено своите истории.

Способността на предприемача да мечтае, да побеждава, да губи и да побеждава отново и отново често бива наричана *предприемачески дух*. Тъкмо той отличава предприемача от всеки друг човек в бизнеса. Той отличава и онези, които искат да бъдат предприемачи, от онези, които могат да бъдат предприемачи.

Написването на тази книга продължи близо три години. Ние продължавахме да работим по нея, защото и двамата сме убедени, че само предприемачите създават истински работни места. А когато светът преживява безпрецедентни равни-

ща на безработица, работните места са онова, от което този свят се нуждае най-много.

Хроничната безработица поражда социални вълнения, които могат да доведат до революция. Бунтовете в Близкия изток през 2011 г. са пример за това. Това са въстания, подклаждани от хора, които искат, способни са и са изпълнени с желание да работят, но им липсва възможност. Те живеят в общества с хронично висока безработица. Китай потреперва при мисълта износът му да намалее и изпада в ужас пред възможността милиони работници да останат без работа. И американското правителство има подобни тревоги и харчи милиарди в опити да създаде работни места чрез държавно законодателство и програми.

Проблемът е, че никое правителство – нито нашето, нито тяхното, може да създава работни места. Само предприемачите могат това. Само предприемачите могат да виждат бъдещето и да го осъществяват – рискувайки, губейки и побеждавайки – отново и отново. В хода на този процес те създават нови отрасли и възможности за хората по цял свят.

Един друг проблем е, че училищата не създават предприемачи. Училищата са замислени да създават служители. Затова и хората казват: „Завърши училище, за да си намериш хубава работа.“ Повечето студенти, дори и завършилите бизнес администрация, стават служители, а не предприемачи. Милиони студенти завършват всяка година, обременени от огромни студентски заеми и неспособни да си намерят работа. Днес прекалено много хора, млади и стари, търсят работа или се страхуват да не загубят работата си. Имаме нужда от повече предприемачи, които могат да създават фирми и работни места.

Откакто пазарът започна да пропада през 2007 г. – най-големият срив от Голямата депресия насам, – мнозина чакат икономиката да се възстанови. Икономиката ще се възстанови, но това няма да е същата икономика. Старата икономика на Промислената епоха загива и възниква новата икономика на Информационната епоха. Правилата на тази нова икономика, една международна икономика, няма да са същите. А старите идеи от Промислената епоха – сигурна работа за цял живот, пенсии, надбавки и профсъюзи – няма да успеят да оцелеят в новата ни Информационна епоха.

Много от днешните фирми във „Форчън 500“, които са възникнали през Промислената епоха, ще отмрат. От настоящата криза ще се появят утешителните компании от „Форчън 500“, водени от новата епоха на предприемачеството и новия клас предприемачи.

Тази книга е написана за тези предприемачи и за хората, които искат да станат такива предприемачи. Тази книга не е за бизнеса. Тя е за това какво е необходимо, за да станеш успешен предприемач.

Като предприемачи ние споделяме с вас нашите мисли и убеждения, нашите победи и поражения, натрупани през десетилетията. Ще научите какво ни е довело до успеха, когато 9 от 10 предприемачи се провалят. Ще ви разкажем как сме успели да стигнем отвъд успеха и богатството, превръщайки своите фирми в международни марки, постижение, за което мечтаят много предприемачи, но малцина осъществяват. И по-важното, ще споделим с вас какво ни кара да продължаваме, когато другите се отказват, и защо търсим по-големи предизвикателства. В тази книга, втората,

която пишем заедно, ние споделяме с вас на какво дължим своето докосване на Мидас – способността да превръщаме нещата, които докосваме, в злато – и как можете да го постигнете и вие.

Разделили сме тази книга на пет глави, всяка от които представлява един от петте пръста от ръката на Мидас. Във всяка глава след нашите индивидуални истории сме включили един раздел „Най-важното накратко“, който предлага обективен преглед на ключовите моменти. Разделът „Точки за запомняне / Неща за правене“ завършва всяка глава с идеи за действие, които можете да приложите към собствения си живот.

Петте пръста изобразяват петте ключови фактора, които трябва да овладее всеки предприемач, мечтаещ за успех. Тези фактори не се изучават в училище.

Ръката на Мидас е идеалната метафора, чрез която да се представят качествата, съществени за предприемаческия успех. Овладейте всеки пръст и ще откриете магията, поради която някои предприемачи имат невероятен успех, докато повечето нямат такъв.

Палецът означава силата на характера. Без нея предприемачите не могат да издържат на неизбежните провали и разочарования, които съпътстват създаването на нещо от нищо. Незисследваната територия е пълна с опасности.

Показалецът означава фокуса. Предприемачите трябва да имат подходящия фокус, за да успеят наистина.

Средният пръст, най-дългият, е свързан с марката, която отразява онова, зад което стоите. Без солидна марка и желание да запознаете света с нея няма да имате ръка на Мидас.

Безименният пръст е свързан с взаимоотношенията: как да намерите добър партньор, да бъдете добър партньор и да изграждате различни видове отношения, за да постигнете успех.

И накрая, кутрето е свързано с малките неща. Тук не става въпрос просто за овладяване на детайлите. Ще видите, че малките неща могат да се превърнат в големи неща и могат да ви изведат на пътя към стремителния успех. Ще научите как да откриете малкото нещо, което може да се превърне в голямо нещо за вашите клиенти и вашия бизнес.

Всеки един от тези фактори е важен сам по себе си. Когато бъдат обединени, когато цялото съзнание, умение, учение и знание бъдат в ръцете ви, тогава действително блесва и истинската ръка на Мидас. А на нашия свят никак няма да му е излишен малко предприемачески блясък. Всъщност, за да реши световните проблеми с безработицата и липсата на професионална и финансова сигурност, светът има нужда от повече предприемачи. Ние специално имаме нужда от повече невероятно успешни предприемачи с ръка на Мидас.



Доналд Дж. Тръмп



Робърт Т. Кийосаки



ГЛАВА ПЪРВА

ПАЛЕЦЪТ: СИЛА НА ХАРАКТЕРА

Животът е като точило. Дали ще те остърже или ще те изостри, зависи от това, от какво си направен.

Анонимен автор

ПРЕВРЪЩАНЕ НА

ЛОШИЯ КЪСМЕТ В ДОБЪР КЪСМЕТ

Робърт Кийосаки

В началото на 2000 г. се намирах в австралийската пустош, далеч от цивилизацията, на почивка с неколцина приятели, с които водехме суров живот в една от най-красивите части на света.

Една вечер сателитният ми телефон иззвъня. Обаждаше се жена ми Ким, която беше у дома във Финикс.

– Познай какво стана! – възкликна тя въодушевено. – Обади се продуцентът на Опра, Опра иска да участваш в предаването ѝ в Чикаго.

– Това е чудесно – отвърнах аз. – Но защо точно аз?

– Искате да говорите за своята история и за книгата ти „Богат татко, беден татко“.

– Това е добре – казах аз. – Дръж ме в течение.
– Тя те иска в предаването си след няколко дена.
– След няколко дена? – простенах аз. – Ама аз току-що пристигнах тука. Знаеш ли колко време ми отне? Два дена със самолет и почти четири дена с кола. Не можем ли да го насрочим за по-късна дата?

– Не. Работихме наистина много усилено, за да отговорим на всичките им въпроси. Продуцентът дори се обади на сина на богатия татко, за да се увери, че твоят разказ за двамата татковци е истина. Въодушевени са и те искат веднага. – Ким направи пауза, преди да продължи. – Не изпускай този случай. Просто тръгни обратно. На летището в Сидни ще те чакат нови билети.

Шест дена по-късно пристигнах в Чикаго.

Предаването на Опра се излъчваше от собственото ѝ студио, „Харпо Продъкшън“. Една симпатична асистентка ме придружи от гримьорната до студиото, където вече седяха ентусиазираните фенове на Опра.

Залата беше наелектризирана. Феновете на Опра чакаха неспокойно влизането ѝ. За миг забравих защо бях тук. Забравих, че щях да се появя по телевизията заедно с най-могъщата жена в шоу бизнеса. Знаех, че предполагаемата ѝ телевизионна аудитория възлизаше на над 20 милиона души само в Съединените щати, а имаше разпространение и в над 150 страни по цял свят.

Озъртайки се наоколо, видях два стола в средата на сцената. Помислих си: „Интересно за кого ли е вторият стол?“ Сърцето ми замря, когато осъзнах... вторият стол беше за мен!

Залата внезапно избухна в аплодисменти, докато Опра излизаше на сцената. На живо беше много по-впечатляваща. След като Опра каза ня-

колко думи на публиката в студиото и на телевизионните зрители, асистентката ме хвана леко за лакътя и каза тихо: „Да вървим.“

Поех си въздух и си помислих: „Много е късно за репетиции.“

Час по-късно предаването беше приключило. Публиката ръкопляскаше, а Опра казваше „Довиждане“ на света. След като телевизионните камери бяха изключени, тя се обърна към мен, посочи ме, усмихна се и каза: „Богат татко, току-що продадох един милион екземпляра от книгата ти.“

По онова време „Богат татко, беден татко“ беше самиздат. Това значи, че не се налагаше да делея печалбите си с издател. Може никога да не съм бил силен по математика, но разбирам от пари. След разходите имах печалба от пет долара на всяка книга. Ако преценката на Опра за продажбата на един милион екземпляра от книгата беше вярна, елементарната математика показваше, че току-що съм изкарал 5 милиона долара за един час, преди данъчните отчисления. Това беше доходоносен ден в много отношения. По онова време още не го знаех, но за един час се бях превърнал от неизвестен в световноизвестен човек. Както вероятно знаете, славата може да е много по-съблазнителна от парите.

Причината да издам сам „Богат татко, беден татко“ беше, че всички издатели, на които я пратих, я бяха отхвърлили. Повечето от тях бяха любезни, но ми казваха чисто и просто, че не се интересуват от книгата. Двама звучаха като учителите ми по английски, които ми казваха, че трябва да се науча как да пиша. Един издател каза: „Историята ви е абсурдна! Никой читател няма да ѝ повярва.“ А един редактор, специализиран в книги по финанси, я отхвърли с думите: „Вие не знаете какво

приказвате.“ Той имаше предвид моя урок в „Богат татко, беден татко“, където твърдя: „Къщата ви не е актив.“ Разбира се, след кризата с рисковите ипотечи, милионите просрочени кредити и всичките онези домове, струващи по-малко от ипотеките си, се питам дали този редактор няма да преосмисли посланието ми в „Богат татко, беден татко“.

Приемайки невъзмутимо отказите, двамата с Ким издадохме сами 1000 екземпляра от книгата и я пуснахме без много шум на купона за рождения ми ден през април 1997 г.

От 1997 до 2000 г. „Богат татко, беден татко“ се разпространяваше от познат на познат. Приятели я даваха на свои приятели, а те пък я носеха на роднините си. Книгата постепенно се изкачи в списъка с бестселъри на „Ню Йорк Таймс“, единственият самиздат в списъка по онова време. Продуцентът на Опра се обади малко след като книгата беше влязла в списъка с бестселъри на „Ню Йорк Таймс“. Десет години по-късно, през 2010 г., бих казал, че тласъкът на Опра ми помогна да продам над 22 милиона екземпляра от „Богат татко, беден татко“ в над 100 страни. Сега книгата е преведена на над 50 езика. Такова е могъществото на Опра.

Веднага след излъчването на предаването започнаха да ми се обаждат от пресата. На повечето много им харесваше простичката история за моите двама татковци. Неколцина проявиха скептицизъм, критичност и неодобрение.

ПРОВАЛЪТ ВОДИ КЪМ УСПЕХ

Няколко телевизионни водещи и статии в списания ми лепнаха етикета „мигновен успех“. Всеки път, когато чуя или прочета тези думи, се

подсмихвам вътрешно. Макар да е вярно, че преминах от неизвестността към световната слава за един час, успехът ми изобщо не беше мигновен. През 2000 г. бях на 53 г. През повечето от тези 53 години съм бил много далеч от успеха.

Томас Едисън, изобретателят на електрическата крушка и основател на „Дженеръл Електрик“, веднъж казал: „Аз не съм се провалял. Аз съм открил 10 000 начина, които не вършат работа.“

Сентенцията на Едисън резюмира защо повечето хора не успяват да станат успешни предприемачи. Тя обяснява и защо повечето предприемачи не успяват да развият своята ръка на Мидас. Просто казано, повечето хора не успяват да постигнат успех, защото не успяват да се провалят достатъчно много пъти.

Що се отнася до ръката на Мидас, палецът представлява вашата емоционална зрялост и сила на характера. Без палеца на останалите четири пръста им липсва стабилността да се справят с всекидневните изпитания, възходите и паденията, печалбите и загубите, с които се сблъскват всички предприемачи всеки ден.

КАКВО ВИ ЛИПСВА?

Много хора твърдят, че има две неща, които спират повечето нови предприемачи:

1. Липсата на капитал.
2. Липсата на реален опит в бизнеса.

От собствен опит бих добавил и един трети фактор:

3. Липсата на емоционална зрялост и сила на характера.

От всички тях според мен именно третото, липсата на емоционална зрялост и сила на характера, е главната причина хората да се провалят като предприемачи.

Светът е пълен с умни, добре образовани, даровити хора, които не успяват да развият своите, дадени от Бога, таланти или дарби. Колко пъти студентът, избран за „Най-вероятния кандидат за успех“, не успява да постигне успех? Повечето от нас познават хора, чийто живот е поредица от беда, трагедии и предателства, които обвиняват за несполуките си други хора или лошото си начало в живота. Всички ние познаваме хора, които имат страхотни идеи как да направят милиони долари, но ги мързи да се надигнат от дивана. Всички познаваме хора, които живеят в бъдещето, но не успяват да предприемат действия днес. Има милиони хора, които искат да променят света, а не могат да променят условията на собствения си живот. И всички познаваме хора, които лъжат, мамят и крадат и на всичкото отгоре лъжат самите себе си, като се смятат за почтени. Без емоционалната зрялост и силата на характера, представлявани от палеца, повечето хора нямат достъп до своята ръка на Мидас.

АКО ТОГАВА ЗНАЕХ ОНОВА, КОЕТО ЗНАМ СЕГА...

Когато говоря пред група „кандидат-предприемачи“, често започвам с думите: „Ако съм знаел колко много не знам, можело е и да не започна.“ Казвам също: „Ако съм знаел колко трудно ще бъде, можело е и да не започна.“ За да дам все пак на тези начинаещи предприемачи малко надежда за

„светлото бъдеще“, обикновено добавям: „Радвам се, че не съм знаел, защото ако съм знаел, можело е да нямам такъв успех днес.“ А след това започвам да им разказвам за провалите си, защото провалите бяха моят път към успеха.

НЕ ЧЕТЕТЕ ПО-НАТАТЪК

На следващите страници ще споделя няколко истински истории за болката и провала. Защо искам да ви разкажа за моите болки и провали? Отговорът е прост. Ако моите болки и провали ви обезкуражат от това да станете предприемач, значи съм ви направил голяма услуга.

Макар и почти всеки да има *способността* да стане предприемач, не всеки *има потребност* да стане предприемач. Има и по-лесни начини да си изживеете живота.

Животът и успехът сякаш вървят лесно за някои хора, но аз не познавам нито един такъв човек. Както често казваше моят богат татко: „Успехът иска жертви.“ Още не съм срещал успял човек, който да не е правил огромни жертви заради този си успех. Лекарите например плащат висока цена като време, пари, енергия и взаимоотношения, за да станат лекари. Същото важи и за повечето спортисти с големи постижения, за филмовите звезди, музикалните идоли, политическите и обществените лидери. Успехът в бизнеса не е различен.

Жертвите са цената, която човек плаща за успеха. За съжаление, повечето хора не са склонни да платят цената. По-лесно е да си някъде по средата, да живееш удобно, безопасно, сигурно и да водиш живот малко под нивото на успеха.

РАЗКАЗИ ЗА СОБСТВЕНАТА МИ ГЛУПОСТ

Алберт Айнщайн беше казал веднъж: „Само две неща са безкрайни – вселената и човешката глупост. При това за първото не съм сигурен.“

Аз съм живо доказателство за това прозрение на Айнщайн. Моята глупост е безкрайна.

Следват няколко примера за глупостта ми от времето, когато започнах първия си бизнес с „Рипърс“ – найлонови портмонета с велкро за сърфисти, – който прерасна в голям бизнес. Като предистория ще спомена, че се бях захващал с няколко по-малки бизнес начинания, преди да създам „Рипърс“, но никое от тях не ме бе извеждало на международно ниво, както стана с фирмата за портмонета. Интересното е, че не съм искал да влизам в бизнеса с найлонови портмонета. Попаднах в него поради глупостта си.

Разказ #1: Егин глупак и неговите пари

Както знаят повечето хора, умение номер едно на предприемача е способността му да продава, защото *продажбите означават приход*. Тъй като аз не знаех как да продавам, последвах съвета на моя богат татко и си намерих работа в корпорацията „Ксерокс“, когато бях на 26 години, не защото обичах копирните машини, а защото „Ксерокс“ имаше страхотна програма за продажбено обучение. Въпреки че не ме биваше много в продажбите, аз учех, упражнявах се, вземах допълнителни уроци и бавно, но сигурно след три години се наредих недвусмислено сред най-добрите търговски агенти на компанията и започнах наистина да изкарвам някакви пари. От 1974 г. до 1976 г. успях да спестя 27 000 долара

(които по онова време бяха много пари), за да основа първата си фирма.

Има една поговорка: „Глупакът и парите му скоро се разделят.“ Е, аз бях глупакът и парите ми скоро си заминаха. Ето как се разделих с парите си.

Един приятел ми се обади да ме пита дали бих инвестирал в компанията му. Обеща ми, че ще си получа парите обратно след месец, заедно с 20% лихва. Приятелят ми Джон беше много успешен предприемач (с наблягане върху думата „беше“). Съответно аз вярвах, че той е умен, успял и ще се грижи за парите ми в течение на 30 дена. Освен това 20% доходност върху парите ми си беше нещо изкушаващо. И така аз му връчих парите, а той ми връчи разписка.

След един месец се обадох на Джон да си прибера моите 27 000 долара, плюс 5400 долара лихва. Както сигурно вече сте се досетили, той нямаше парите. Обвиняваше финансовия си директор Станли, сертифициран счетоводител, за объркването.

„Казах на Стан да купи още стока, за да можем да я изпратим на търговците си на дребно – обясни Джон, – само че вместо това Стан платил някакви стари сметки. Сега нямаме нито стока, нито пари, нито печалба. Ако Станли беше купил материалите, както му наредих, щях да имам парите да ти платя.“

Макар обясненията на Джон да звучаха икономически убедително, дълбоко в себе си имах лошо предчувствие. Трябваше да кажа нещо, но си замълчах и приех историята му. Всъщност повярвах на историята му, защото имах нужда да ѝ повярвам. Имах нужда да вярвам на Джон. Опа-

сявах се, че ако не беше така, нямаше да си получа обратно парите.

Очевидно Станли, сертифицираният счетоводител, не знаеше уроците на моя богат татко. Но не само Станли не беше наясно. Повечето хора правят същото, което и Станли. Те работят за пари, после плащат сметките и спестяват, каквото остане. Затова и повечето хора живеят от заплата до заплата. Предприемачите трябва да знаят как да харчат парите така, че да създават още пари – като харчат време и пари за маркетинг, реклама и промоции и предлагат стимули на търговските представители.

Във време на криза например, когато продажбите са малки, а приходите – ниски, повечето хора обикновено правят онова, което беше направил и Станли – пестят пари или плащат сметките. Това в общия случай веща катастрофа. При криза, във време с ниски доходи и малки продажби, умните предприемачи знаят, че трябва да харчат пари за продажбени и маркетингови промоции, дори и да им се налага да вземат тези пари назаем. Когато продажбите потръгнат, ще могат да платят сметките и да върнат заетите пари.

Във времето на световната финансова криза, която започна през 2007 г. повечето хора правят онова, което направи Станли. Съкращават, изплащат дългове и се мъчат да пестят пари. Това задържане на парите кара икономиката да забави хода си още по-бързо. Фирмите и хората, които следват курса на действие на Станли, може и да не се възстановят, когато останалата икономика се възстанови. Те ще са изостанали далеч зад фирмите, които са харчели и са вървели напред в лошите времена.