

НАТАША ЗАКХАЙМ

ВСЕ ИДЕИ
РОБЕРТА
КИЙОСАКИ
В ОДНОЙ КНИГЕ



МОСКВА
2022

УДК 336
ББК 65.261
3-21

Наташа Закхайм — долларовый миллионер и успешный инвестор, популярный бизнес-тренер, основательница проекта www.likpro.ru — учебного центра нового поколения, где эксперты делятся технологиями создания оборота и дохода в бизнесе и инвестициях, ученица всемирно известных преподавателей в области инвестирования и управления финансами, в том числе автора бестселлера «Богатый папа, бедный папа».

Закхайм, Наташа.

3-21 Все идеи Роберта Кийосаки в одной книге / Наташа Закхайм. — Москва : Эксмо, 2022. — 129 с. : ил. — (Бизнес. Лучший мировой опыт).

ISBN 978-5-699-84528-6

Наташа Закхайм — одна из самых успешных учениц Роберта Кийосаки, популярный бизнес-тренер и автор курса по инвестированию. В книге она разбирает основные идеи знаменитого учителя и рассказывает, как они помогли лично ей в достижении целей. Начать применять их вы сможете сразу, ведь перед глазами будет не просто теория, а только самые эффективные и работающие советы Кийосаки, опробованные на практике.

УДК 336
ББК 65.261

© Закхайм Н., 2015
© Дизайн обложки. Бузинова А., 2017
ISBN 978-5-699-84528-6 © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Содержание

Введение	5
ГЛАВА 1. КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ	8
ГЛАВА 2. КАК УЧИТЬСЯ ЗА ЧУЖИЕ ДЕНЬГИ	17
ГЛАВА 3. КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА: ПРАВИЛА ПЕРЕМЕЩЕНИЯ	22
ГЛАВА 4. ГЛАВНАЯ ОШИБКА В ОБРАЩЕНИИ С ДЕНЬГАМИ	30
ГЛАВА 5. МУЖЧИНА — ЖЕНЩИНА — ДЕНЬГИ	38
ГЛАВА 6. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ КАК БИЛЕТ В ПЕРВЫЙ РЯД	44
ГЛАВА 7. КАК ПРЕОБРАЗОВЫВАТЬ НЕУДАЧИ В УСПЕХИ	50
ГЛАВА 8. В КАКОМ ВОЗРАСТЕ «ОТОЙТИ ОТ ДЕЛ»?	54
ГЛАВА 9. ГЛАВНОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ НА ПУТИ К БОГАТСТВУ	63

ГЛАВА 10. КАК СЕМИНАР ЗА 385 ДОЛЛАРОВ МОЖЕТ ПРИНЕСТИ 2 МИЛЛИОНА	70
ГЛАВА 11. НАСТАВНИКИ И ПРОПОВЕДНИКИ: КУДА ПОЙТИ УЧИТЬСЯ	74
ГЛАВА 12. ЧЕМ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ВАШЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В ЖИЗНИ	81
ГЛАВА 13. КАК ИДУТ В БОЙ САМУРАИ, ИЛИ НАУКА О ПРЕОДОЛЕНИИ ТРУДНОСТЕЙ	87
ГЛАВА 14. ЧТО ТАКОЕ КРИЗИС И КАК В КРИЗИС СОЗДАЕТСЯ БОГАТСТВО	95
ГЛАВА 15. «ВОЛШЕБНАЯ ТАБЛЕТКА» УСПЕХА	105
ГЛАВА 16. ЧТО МЕШАЕТ БЛАГОСОСТОЯНИЮ РАСТИ, ИЛИ «СТРАШИЛКИ» ПРО ДЕНЬГИ	110
ГЛАВА 17. АЛХИМИКИ НАШИХ ДНЕЙ	118
Заключение	125

Введение

Я очень люблю читать об успешных людях. Мне интересно понять, что сделало Уоррена Баффета Уорреном Баффетом, а Стива Джобса — Стивом Джобсом. Я заметила, что практически каждый, кто добился в жизни отличных результатов, в какой-то момент получил импульс, толчок, инсайт, благодаря которому вышел на путь, ведущий к успеху.

Для меня таким импульсом стала книга Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа». Она попала ко мне в руки в самый трудный период моей жизни. Я жила в Голландии, без работы, без денег, с маленьким ребенком на руках. Мой муж-врач не смог подтвердить за границей российский медицинский диплом, и ему предлагали разве что выкладывать плитку на тротуаре за мизерную плату. Мы мучительно искали выход из жуткой ситуации.

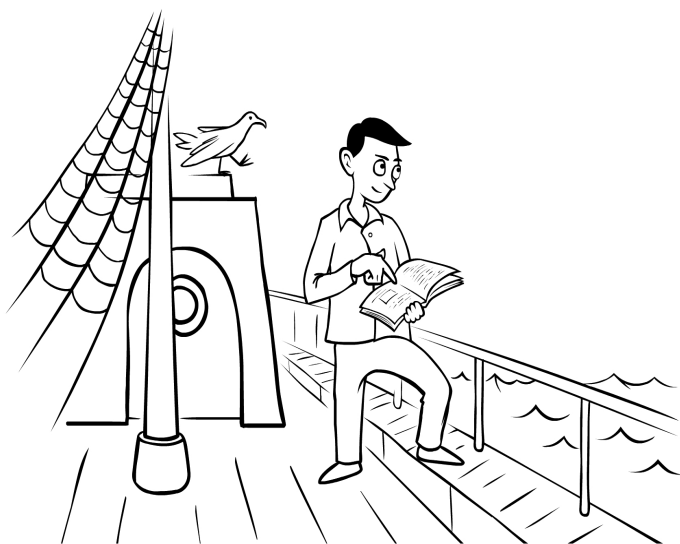
Несколько раз пытались открыть бизнес, занимались сетевым маркетингом, муж хватался за любые подработки. Что-то не складывалось вовсе, что-то получалось, но этого было недостаточно, чтобы жить так, как мы хотели. Сдаваться мы не собирались. Я точно знала, что выход есть, просто надо его найти. И вот в поисках спасительного решения я наткнулась на книгу Кийосаки. Я ее проглотила за одну ночь и поняла: теперь я точно знаю, куда нужно двигаться.

Сейчас, когда наш инвестиционный пакет вырос до 7 миллионов, могу сказать одно. Мы бы все равно разбогатели. Я всегда, с самого детства знала, к чему стремлюсь и как хочу жить. Но благодаря книге «Богатый папа, бедный папа» я поняла, **какой дорогой нужно идти именно мне**. Я увидела путь, который обещал не только стабильные и регулярные деньги. Он обещал свободу и защищенность, творчество и драйв — все то, что я ценила в жизни.

Нам понадобилось всего семь лет, чтобы прийти от долга в 40 000 евро к пассивному доходу в 15 000 евро. Эти семь лет вместили множество прочитанных книг по инвестированию и управлению недвижимостью, сотни семинаров очень разных и очень интересных профессионалов. На свое образование я потратила в общей сложности больше 220 тысяч евро. Но самой важной для меня по-прежнему остается книга, которая открыла мне дверь в мир свободы и достатка.

У каждого человека своя цель в жизни, и если он живет с открытыми глазами, то он выйдет к этой цели благодаря указателям и знакам, которые встречаются на его пути. А вдруг книга, которую вы держите в руках, окажется таким знаком для вас? Вдруг она послужит импульсом, которого вам не доставало, станет отправной точкой пути, который приведет вас к вашей мечте? То, что мне так хочется поделиться с вами моим опытом и моими историями, — это знак для меня. Знак того, что кто-то из вас прочитает мою книгу и воскликнет: «Точно! Ведь я тоже могу так сделать!» И вспомнит о том, как хочет жить на самом деле. И поймает попутный ветер, и полетит к своей мечте на всех парусах.

Моя цель — обеспечить достойную жизнь не только себе и своим близким. У меня огромное количество учеников, и я радуюсь их успехам не меньше, чем собственным. Для меня очень важно, что многие меняют свою судьбу благодаря



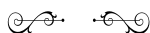
тому, что узнают на моих семинарах, и в мире становится больше счастливых и свободных людей. А чем нас больше, тем лучше становится жизнь вокруг.

На этих страницах я хочу рассказать о тех фрагментах книги Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа», которые особенно сильно повлияли на мою судьбу. Вполне возможно, что проводниками к вашей мечте будут совсем другие тексты и другие учителя. Но я уверена, что для кого-то из вас мои истории станут знаками и ориентирами на пути к успеху, и вы начнете преобразовывать свою жизнь.

Я не собираюсь пересказывать Кийосаки. Я буду рассказывать о себе, о том, какие выводы делала я, читая «Богатого папу» и другие книги, что мне помогло и какие шаги привели меня к успеху. Может быть, вы возьмете за основу мой опыт, а может быть, ваши собственные заключения поведут вас иным путем. Это не важно — главное, чтобы они вдохновляли вас и помогали двигаться вперед.

Глава 1

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ



У меня было два отца, богатый и бедный. Один умер, оставив десятки миллионов долларов своей семье, благотворительным организациям и церкви. Другой оставил неоплаченные счета.

«Богатый папа, бедный папа»

Личность формируется прежде всего в семье. В моей семье причудливо переплелись две противоположные идеологии — папина, руководящего работника и коммуниста, и мамина, совершенно диссидентская.

Я росла, впитывая мамину убежденность в том, что за границей ждет яркая, богатая и полная впечатлений жизнь — нужно только пересечь эту самую границу, и получишь все сразу. Мама воспитывала меня «на экспорт»: хорошая школа, занятия английским, постоянные разговоры о том, что будет, когда я уеду из Советского Союза. Я ни на секунду

не сомневалась, что рано или поздно окажусь за границей и проживу там абсолютно счастливую жизнь.

Разумеется, когда наша семья переехала в Голландию, нас встретило самое жестокое разочарование. Там действительно была жизнь, которая после Советского Союза конца восьмидесятых казалась роскошной: нарядные домики, красивые машины, завораживающие витрины магазинов, довольные, улыбающиеся люди. Все выглядело именно так, как я себе представляла. Вот только жизнь эта была мне недоступна.

Сказкой мы могли только любоваться, потому что на деле столкнулись с кошмарной нищетой. Я даже вообразить не могла, что такое бывает. Причем за границей нищета особенно тяжела тем, что ощущается абсолютная ограниченность возможностей. Я видела наших соотечественников, которые живут в крошечных клетушках без отопления. Выпускники советских вузов за гроши ухаживали за стариками в лечебницах и подметали улицы.

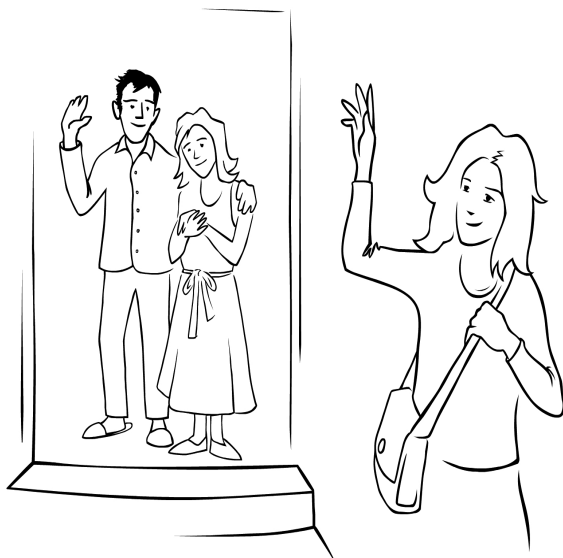
Даже те, кто чудом попадал в средний класс, жили немногим лучше. Разница была только в том, что совсем бедным социальное жилье предоставлял муниципалитет, а представители среднего класса снимали такие же нищенские клетушки за свои деньги, потому что не могли себе позволить ничего лучшего. Люди работали для того, чтобы оплачивать счета. Такая система даже не мотивирует на поиск работы — все равно вести такой же убогий образ жизни, только при этом еще и вкалывать по восемь часов в день. Классические «крысиные бега», как метко назвал это явление Роберт Кийосаки.

Многие опускали руки. Но благодаря настрою на непременный успех, который с самого моего детства создавала мама, я была уверена, что моя волшебная жизнь дожидается меня совсем рядом — просто я случайно оказалась не

на своем месте, так что нужно срочно исправлять ситуацию. И я сделала ставку на карьеру.

Я стала фокусироваться на деньгах. Начала читать об успешных людях. Общаться с теми, чья жизнь мне нравилась. Я искала такую работу, где меня окружали бы состоявшиеся люди. Попав в крупную корпорацию в качестве переводчика, я быстро освоилась и вскоре стала правой рукой своего начальника. Командировки, деловые встречи с серьезными людьми — все это я воспринимала как возможность развить свои навыки и умения, я как губка впитывала новые знания. Я очень внимательно наблюдала за теми, на кого хотела быть похожей, и пыталась понять, как они добиваются своих целей.

Общаясь с успешными людьми, я почти всегда замечала, что их образ мыслей очень сильно отличается от образа мыслей человека среднего или низкого уровня достатка. Они по-другому принимали решения, по-другому покупали, они просто иначе относились к жизни.

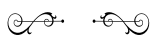


Я была усердной ученицей, и мои старания увенчались успехом. Начав с зарплаты переводчика в 1000 гульденов, к 27 годам я стала зарабатывать 6000 — это очень серьезная цифра для Голландии. На моей визитке была указана высокая должность, я ездила на представительском автомобиле компании и, наверное, должна была чувствовать себя счастливой: ведь я получила то, ради чего ехала за границу, — насыщенную событиями, богатую, обеспеченную жизнь. Во всяком случае, так считали мои близкие.

Но я чувствовала себя обманутой. Я достигла совсем не того, чего на самом деле хотела. Да, у меня были все атрибуты успешного человека. Только вот счастья я не испытывала.

Уже позднее я нашла объяснение у Кийосаки.

Рынок разжигает в людях страх и жадность. Желание постоянно покупать вещи, о которых кричит реклама, порождает страх остаться без денег. Этот страх мотивирует работать как можно больше, чтобы как можно больше покупать. Если увеличивается количество денег, люди начинают больше тратить. Возникает замкнутый круг. Так попадают в «крысиные бега».



И вот шаблон задан: встать, пойти на работу, оплатить счета, работа — счета, работа — счета... Теми, кто живет по этому шаблону, правят страх и жадность. Предложи такому человеку больше денег, и он просто увеличит свои расходы, оставаясь все в том же цикле. Вот это я и называю «крысиными бегами».

«Богатый папа, бедный папа»

Я поняла, что буду счастлива только в том случае, если избавлю себя от участия в «крысиных бегах» и начну жить без страха. Страх остаться без денег. Страх потерять работу. Я хотела заниматься тем, что я люблю, не считать каждый гульден и быть свободной. К тому же мне было очень важно обрести личное счастье. Я хотела построить семью и уделять моим близким много времени. Работая по 20 часов в сутки, я была лишена этой возможности.

Я обратилась за ответами к голландскому коучу, который преподавал техники контроля сознания. Занятия, в которые я вложила немало времени и сил, принесли результаты. Самым главным для меня оказалось побороть свои страхи: страх перед чужим мнением, страх сказать «нет», страх перед начальником, страх снова остаться без средств к существованию, страх разочаровать родителей. Мой внутренний рост прогрессировал от занятия к занятию. В какой-то момент я оказалась готова принять очень важное для себя решение — оставить корпорацию.

Решение зрело очень давно, но мне не хватало мужества его осуществить. Направление, за которое я отвечала в компании, было связано с поставками производственных линий в Россию. Это были девяностые годы — время не самых корректных бизнес-решений. Я не хотела участвовать — а главное, ставить свою подпись — в проектах, с которыми я морально не была согласна. Тем не менее в компании на меня давили, и я должна была либо согласиться на сделку со своей совестью, либо уйти. Я набралась смелости и предпочла второе.

В один прекрасный день я пришла на заседание совета директоров и объявила о своем решении и о его причинах. Разразился скандал. Меня попытались не просто уволить — на меня подали в суд за проявление нелояльности к работодателю.

Было очень страшно. Мне казалось, что судебный процесс никогда не кончится. В эти месяцы тревог и постоянного напряжения мой стресс усугублялся тем, что я видела, как за меня боятся родители. С одной стороны, я чувствовала перед ними вину, но, с другой стороны, с моей души свалился огромный камень. Я точно знала, что поступила правильно. И в результате выиграла процесс.

Мне выплатили огромную компенсацию, а кроме того, корпорация обязалась перечислять мне 70% от моей зарплаты в течение целого года — и это при том, что я обрела полную свободу.

Эта победа очень сильно повлияла на мое дальнейшее отношение к принятию решений. **Никогда не нужно бояться делать свой выбор, если вы уверены в том, что он правильный.** Не нужно беспокоиться о том, что скажут друзья или родители. **Кроме вас никто не знает, что на самом деле для вас лучше.** Подарив мне победу в суде, Вселенная ясно показала, как я должна действовать дальше — никогда не идти на сделки с собственной совестью. Я дала себе слово, что больше никто не сможет мной манипулировать и указывать мне, что делать.

Итак, у меня появился целый оплаченный год свободы. Некоторое время я, конечно, просто приходила в себя — высыпалась, путешествовала, читала. И думала о том, как жить дальше.

Подсчитано — когда осознанно, по собственному выбору не работаешь больше 8 месяцев, загнать себя обратно в «крысиные бега» практически невозможно. При этом, когда человек долго остается без работы, есть риск «залипнуть» дома. Я, будучи деятельной по своей природе, не опасалась «залипания», но как человеку по натуре свободному мне нужно

было найти способ получать доход так, чтобы обойтись без работодателя.

Моими основными тратами на том этапе были съем жилья и расходы на автомобиль. Я, во-первых, решила отказаться от машины, а во-вторых, подумала, что если купить собственное жилье, разделить его на две квартиры и одну из них сдавать, а в другой жить самой, мне не нужно будет тратиться на аренду. Я тогда еще не читала Кийосаки — к решению получать доход от недвижимости я пришла из чисто практических соображений. Однако оно стало для меня точкой отсчета — с того момента и до сегодняшнего дня я больше ни на кого не работала и ни разу не нарушила договора с совестью. При этом опыт, который я приобрела в крупной корпорации, стал залогом моих будущих удачных сделок.



Задание 1

Предлагаю вам провести ревизию ценностей, которые заложены в вашей семье. Вспомните, каких взглядов придерживаются ваши близкие:

- на работу _____
- _____
- на зарплату _____
- _____
- на карьеру _____
- _____
- на пенсию _____
- _____

Что говорят в вашей семье:

- об образовании _____
- _____
- о богатых _____
- _____
- о бедных _____
- _____
- о жизни людей в других странах _____
- _____

Поставьте знак «+» там, где вы согласны со взглядами ваших близких. Поставьте знак «-» там, где ваше мнение отличается.

Напишите, что вы сейчас думаете об этих вопросах.



Задание 2

Подумайте над ответами на следующие вопросы.

1. Насколько для вас важно чувствовать защищенность? _____

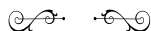
2. Дает ли вам чувство защищенности ваш сегодняшний источник доходов? _____

3. Насколько для вас важна свобода выбора занятия и свободный график? _____

4. Сколько лет вы готовы потратить на то, чтобы достичь свободы и защищенности в своей жизни? _____

Глава 2

КАК УЧИТЬСЯ ЗА ЧУЖИЕ ДЕНЬГИ



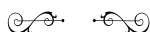
*Бедняки и средний класс работают ради денег.
Богатые добиваются того, чтобы деньги рабо-
тали на них.*

«Богатый папа, бедный папа»

Распространенная ошибка — начитать мотивирующей литературы и под ее влиянием сразу бросить работу. Не торопитесь. Несмотря на то что я всем рекомендую как можно раньше начинать работать на себя, совсем пренебрегать карьерой не стоит. Я благодарна своей работе, потому что во всех моих самостоятельных проектах мне помогают те навыки, которые мне удалось приобрести в крупной компании. Навык ведения переговоров, навык продаж, навык подготовки и запуска проектов, от идеи до результата, навык составления бизнес-планов и расчета рентабельности — все-

му этому гораздо легче научиться «в бою», особенно если за это еще и неплохо платят.

Кийосаки советует выбирать работодателей, которые предлагают хорошие обучающие программы для сотрудников. Чаще всего возможности для обучения дают сетевой маркетинг и прямые продажи. Сам Кийосаки, закончив военную службу, четыре года работал продавцом в компании «Ксерокс».



Я пошел туда работать по одной-единственной причине, и вовсе не ради выгодных условий. Дело в том, что я был очень робким человеком, и от одной только мысли о работе в сфере продаж меня брала оторопь.

«Богатый папа, бедный папа»

В «Ксероксе» была одна из лучших в стране тренинг-программ по продажам, а Кийосаки оказался хорошим учеником. Он постепенно преодолевал свои страхи, пока не перестал бояться стучать в двери и получать отказ. Кийосаки работал на «Ксерокс» до тех пор, пока не вошел в пятерку лучших продавцов компании.

Когда один мой юный родственник спросил у меня совета, с чего начать зарабатывать, я сразу порекомендовала ему найти работу в отделе продаж крупной компании. Навык продавца бесценен, чем бы вы в жизни ни занимались. Через какое-то время этот молодой человек начал работать в отделе продаж в моем проекте и показал такой впечатляющий результат, что скоро я предложила ему возглавить этот отдел.

Если вы пока вынуждены работать «на босса», не нужно роптать — используйте возможности, которые предлагают работодатели. Выберите компанию, где хорошо обучают с нуля. Усваивайте навыки коммуникации, ведения переговоров, шлифуйте свои навыки продавца. Можно прочитать десяток книг, но месяц активной работы в продажах даст вам несоизмеримо больше. К тому же у вас будет официальная зарплата, что позволит вам получать банковские кредиты. Первые объекты, на раннем этапе инвестирования, гораздо легче покупать, когда вы подстрахованы доходом от работодателя.

Не думайте, что в штате компании вы впустую тратите свое время. Заставьте обстоятельства работать на вас. Вы бесплатно получите знания, одновременно зарабатывая на свои будущие инвестиционные проекты. Самое главное — не застрять на этом этапе надолго. Иллюзия защищенности и безопасности, которая является частью корпоративной культу-

