**ПРИЛОЖЕНИЕ**

**Притча из знаменитой книги «Квадрант денежного потока» Роберта Кийосаки**

 Когда-то в давние времена существовала необычная деревенька. Это было чудесное место, если бы не большая проблема.

 В селе не было воды, хотя иногда шли дожди. Чтобы избавиться от этой проблемы раз и навсегда, старейшины решили подписать соглашение на ежедневную поставку воды в деревню. Двое человек добровольно вызвались взяться за это дело и старейшины подписали с каждым из них контракты. Они предвидели, что состязание между ними снизит цену за работу и обеспечит снабжение водой.

 **Первый из тех двух,** получивших контракт, Эд, немедленно взялся за работу. Купил два одинаковых ведра и начал носить воду, бегая по тропинке к озеру, которое находилось в миле от деревни. Он немедленно начал зарабатывать деньги, работая с утра до ночи, наполняя огромные баки водой, которую носил с озера в своих двух ведрах.

Каждое утро он должен был вставать раньше всех, чтобы убедиться, что имеется достаточный запас воды для нужд жителей деревни. Это был тяжёлый труд, но человек чувствовал себя счастливым, ведь он зарабатывал деньги и владел одним из двух эксклюзивных контрактов на свой бизнес.

 **Второй человек,** получивший контракт, Билл, на некоторое время исчез из деревни. Он не появлялся несколько месяцев. Это радовало Эда, ведь у него не было соперника. Эду одному доставались все деньги за снабжение водой.

 Билл, вместо того, чтобы также купить два ведра и начать соревнование с Эдом, пошел домой, написал бизнес-план, потом основал небольшую корпорацию, нашел четырех инвесторов, назначил президента компании, который руководил ее работой. Через месяц он вернулся в деревню и привез несколько строителей и инженера. За год его команда построила мощный нержавеющий водопровод, который соединил деревню с озером.

 На торжественной церемонии открытия Билл объявил, что его вода чище, чем вода Эда. Ему было известно о жалобах жителей на грязь в воде, поставляемой Эдом. Билл также объявил, что может 24 часа в день, семь дней в неделю обеспечивать деревню водой. А Эд приносил воду только в рабочие дни недели.

 Он не работал в выходные. Потом Билл добавил, что может на 75% снизить оплату за доставку воды высшего качества и гарантирует постоянную круглосуточную ее доставку. Жители деревни с одобрением и аплодисментами выслушали заявление Билла и безотлагательно пошли посмотреть на водопроводный кран в конце трубопровода.

 С целью состязания Эд сразу же понизил и свои тарифы на 75%, купил еще ведра, соединил их веслами и начал таскать по четыре ведра воды. Чтобы лучше обслуживать жителей деревни, он нанял еще и двоих своих сыновей, чтобы они работали ночью и в выходные.

Когда его сыновья пошли учиться в колледж, он говорил им: «Спешите скорее окончить его, так как этот бизнес в будущем будет принадлежать Вам».

 Но сыновья выбрали другой путь и не вернулись после колледжа в деревню. В конце концов, Эд имел рабочих и много проблем. Рабочие требовали повышения жалования и соглашались носить воду по одному ведру, а не по два или по четыре ведра сразу.

 А Билл понял, если эта деревня нуждается в воде, то и другие деревни могут испытывать в ней нужду. Он переписал по-новому свой бизнес-план и начал продавать в деревнях по всему миру свою систему доставки воды, гарантирующую высокую скорость доставки, низкую цену и высокое качество.

 Только один пенс стоила доставка одного ведра воды. Но ведь Билл доставлял миллиарды ведер воды ежедневно. Независимо от того, работал он или нет, миллиарды людей покупали по одному ведру воды за день и все эти деньги поступали на его счет в банке.