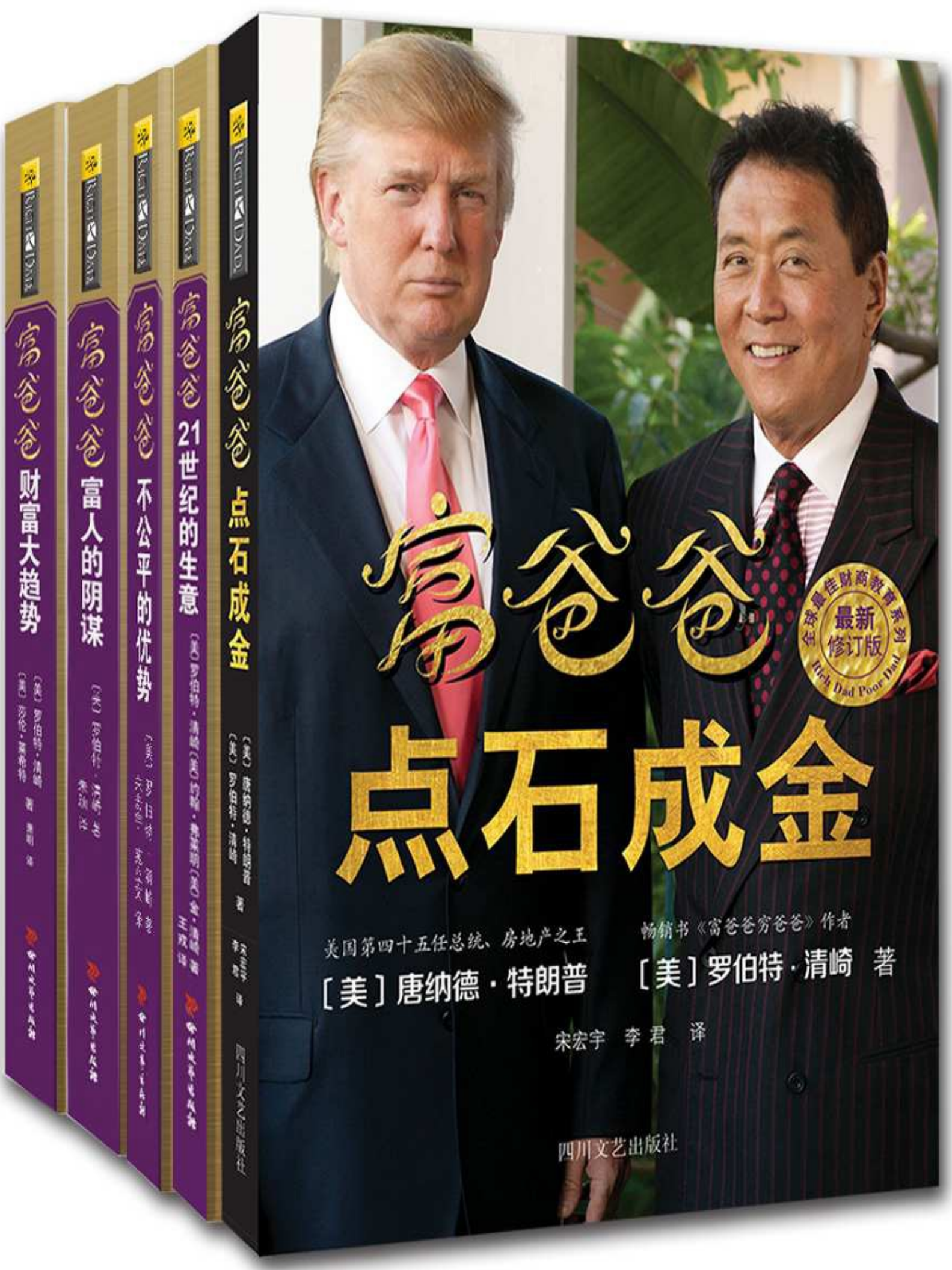
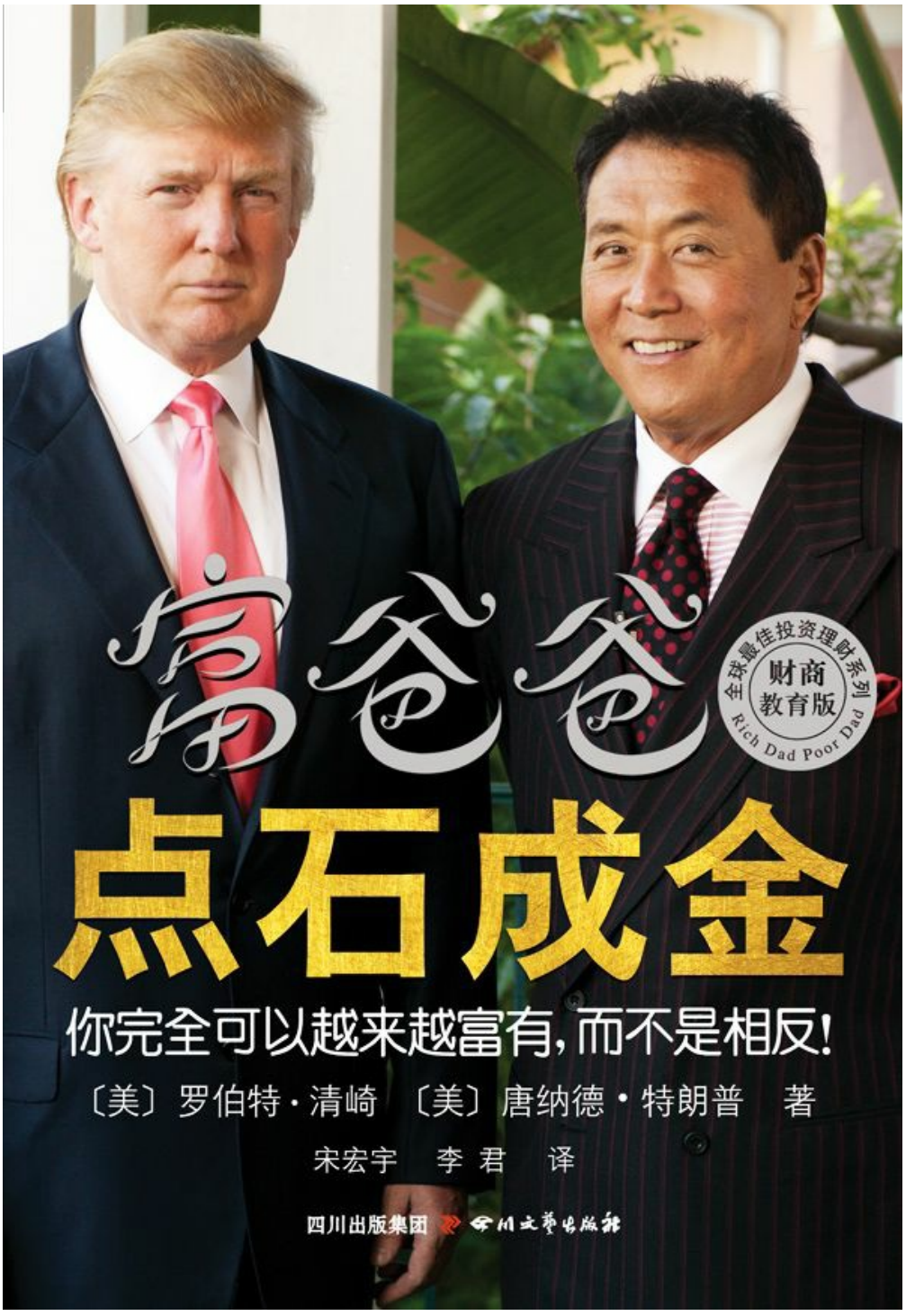

富爸爸
点石成金
全球最佳财商教育系列
最新修订版
Rich Dad Poor Dad
美国第四十五任总统、房地产之王
[美]唐纳德·特朗普
畅销书《富爸爸穷爸爸》作者
[美]罗伯特·清崎 著
宋宏宇 李君 译
四川文艺出版社
富爸爸 21世纪的生意
富爸爸 不公平的优势
富爸爸 富人的阴谋
富爸爸 财富大趋势

# 总　目　录

富爸爸点石成金
富爸爸21世纪的生意
富爸爸不公平的优势
富爸爸富人的阴谋
富爸爸财富大趋势


穷爸爸
全球最佳投资理财系列
财商教育版
Rich Dad Poor Dad
点石成金
你完全可以越来越富有，而不是相反！
〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕唐纳德·特朗普 著
宋宏宇 李君 译
四川出版集团
四川文艺出版社

# 目　录

是的，你行！
序言 与众不同的企业家
第一章 金手指之大拇指：坚毅的性格
第二章 金手指之食指：专注
第三章 金手指之中指：品牌
第四章 金手指之无名指: 合作
第五章 金手指之小拇指：决定成败的小事
返回总目录

谨以此书献给

那些经过百折不挠的奋斗并终获成功的企业家

和那些正坚定地走在创业路上的明日之星

你们的眼光和胆识将凝结成真正的点金之石

你们和你们的企业让本已如此繁荣的市场更加星光闪耀

# 是的，你行！

“我行吗？我能获得金手指并点石成金吗？”每个人都有追逐财富的梦想，每个人都渴望成功，但现实是只有10%的人富有，90%的人仍相对贫穷。到底是什么在阻碍我们致富？你是否为难以致富而怀疑自己？别怀疑，你行的。

我们正处在一个金融和科技双引擎高速发展的大财富时代，在这两个强劲引擎的带动下，个人创富的途径和机会变得更多元化、更普及化。它涵盖了诸多领域，如新型农业、现代交通、通讯、新能源产业、科技和互联网产业等。最新的福布斯富豪榜上，新兴产业中的年轻富豪不断崛起，普通人白手创富的趋势已越来越明显。这给了我们非常积极的信号：时代在召唤新的创富英雄！你就是自己人生的寻梦者、造梦者，梦想也将由你的双手实现。

但大财富时代中与机遇并存的还有风险、陷阱、不确定性，这让很多人感到疲惫和不幸福。大财富时代把创富考题更加严峻紧迫地摆在每个人面前。无论你积极、勇敢地去拥抱这个时代，还是消极、躲避，无可奈何地被裹挟在这股浪潮中，你都必须亲自给出答案。而如果你决定放手一搏，勇敢地成为大财富时代中的弄潮儿，力争加入那10%的富有人生，那么，你又该怎么去行动呢？

财商正是决定你走哪条道路的关键因素，它将是你变成穷人或者富人的分水岭。

本书作者罗伯特·清崎和唐纳德·特朗普在创富的道路上也曾失败过、挣扎过、屡败屡战，最终成就财富传奇。如今两人年过花甲，作为财商教育的践行者和倡导者，他们将个人成功的经验毫无保留地总结出来，打造成一套“金手指”，希望能激活每一个人身上潜藏的创富才能，提高大家的财商，帮助普通人找到石头变成金子的方法。金手指的五大要素会带你走出一条最适合自己发展的与众不同的道路！

汤小明
北京读书人文化艺术有限公司董事长
2013年9月

# 序 言　与众不同的企业家

本书的主角是企业家，书中揭示了他们之所以出类拔萃、与众不同的奥秘。无论你是已经创业成功的企业家，还是打算成为企业家的创业者，它都值得一读。

这本书既不是老教授手中枯燥的《创业学原理》，也不是要你按部就班地去实现“规划”出来的成功。那些不切实际的理论和经验，书中只字未提。本书所讲述的内容都来源于那些在商场上经历过大起大落的实干家。在这里，你将看到真实的商业社会，以及企业家的笑与泪。

企业家敢想敢做、无论成败都勇往直前的精神，就是人们常说的“企业家精神”。这也正是他们异于常人和空想家的独有特质。

这本书从最初的构想到最终的出版，前后历经了近三年的时间。之所以花费这么多的心血，是因为我们坚信只有企业家才能为大众提供实实在在的工作岗位。当各国都面临着空前巨大的就业压力时，如何创造就业机会便成为全世界的头等大事。持续的高失业率不仅会引发一系列社会问题，最终还可能导致社会混乱。2011年的中东动荡就是最直接的例证：渴望就业的人们因缺少工作机会而把满腔热血都“洒”在了游行、示威和革命之中。随着出口速度放缓，中国政府也开始为潜在的数百万失业人口暗自担心。美国也不例外，目前正通过立法和高达数十亿美元的各类项目投资来努力提升就业率。

问题在于，无论美国还是其他国家，没有哪个政府能真正创造出就业机会，只有企业家才能做到这一点。他们透过迷雾放眼未来，一次次冒险前行，经历数度失败与成功，最终才把梦想变成现实。在这一过程中，他们通过创业为人们带来新的机遇和工作机会。

值得注意的是，学校并不是企业家的摇篮，而是企业员工的培训机构。正因为这样，人们才不停地说：“好好读书，将来找份好工作。”不计其数的学生（包括MBA学员）最终都未能成为企业家，而是像流水线上的产品一样进入各类公司，扮演起螺丝钉的角色。此外，还有成千上万的毕业生背着一大笔助学贷款离开学校，却根本找不到工作。如今，大量的职场人士都承受着沉重的工作压力，要么找不到饭碗，要么怕丢掉手中的饭碗。男女老少，都是如此。此时，社会更需要企业家来建立企业、创造就业机会。

2007年席卷金球的金融危机堪称大萧条（指发生在1929年至1933年之间的全球性经济危机。——编者注）之后最严重的经济事件，此后人们日夜期盼全球经济有朝一日能复苏。经济终究会复苏，但新经济体系绝对不再像之前那样。工业时代下的旧经济体系已经逝去，信息时代下的经济框架正在被不断地构筑起来。全球经济一体化的游戏规则也将重新被书写。旧经济体系下的观念——工作保障、养老金、社会福利及工会组织等——在信息时代将不复存在。

那些创建于工业时代的世界500强企业将逐渐褪去它们的光环，未来的500强企业正从这场金融危机的废墟中站起来。新的企业家将带领自己的企业为商业社会谱写新的篇章。

这本书正是写给现在及未来的企业家的。它不是教你如何做企业，而是为我们讲述如何才能成为一名成功的企业家。

身为企业家，我们想与你分享我们的思索与信念，以及过去几十年创业路上的成败与得失。在创业路上，有90%的人都没能坚持下来，可我们想代表那10%的成功者告诉你成功的关键所在。除了成功与财富之外，我们还收获了另一个伟大的成就：将企业打造成为国际知名品牌。相信满怀抱负的你也会对其中的秘诀很感兴趣

吧。更重要的是，我们还将在书中解开“创业路上坚持不懈和不断挑战自我的动力”之谜。通过本书，你将看到我们是如何通过“金手指”点石成金的真实故事。同时，我们也希望你能学会我们的“点金术”，从而更快实现梦想。

本书共分为五章，我们用人的五根手指依次为它们命名。在每章内容的安排上，我们通过不同的故事总结出“精粹”，并对其中的关键点进行客观的评述；我们还在每章最后的“要点和行动”部分提出有关具体实施的意见和建议。

人的五指恰如企业家获得成功所必备的五个要素。这些内容在学校的课本上是断然没有的。相信在掌握了全部要素之后，你就能明白为何在“创业”这条路上成功的人少之又少、失败的人却不计其数。

大拇指代表“坚毅的性格”。缺了它，企业家将无法承受创业路上突如其来的失败和打击。毕竟，在从无到有的创造过程中，危机和陷阱无处不在。

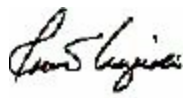
食指代表“专注”。如果你不够专注，成功永远只是一句口号、一场白日梦。

最长的中指代表“品牌”，即企业的内涵和外在形象。如果你的企业没有品牌号召力，点石成金永远都只是别人的故事，与你无关。

无名指代表“合作”，即怎样寻找合适的合作伙伴，怎样成为好的合作伙伴，以及如何建立各类关系网来获得成功。

小拇指代表“决定成败的小事”。这并非是简单地“着眼于小事”那么简单。只有对小事情给予足够的重视，它才会成长为给企业带来爆炸性增长的大事件。本书将会告诉你如何寻找那些具备成长潜力的“小事情”，让客户更加满意，使企业更加成熟。

单独来看，这五个要素都非常重要。当你掌握了全部要素并能够熟练运用它们的时候，点石成金的奇迹就会发生在你身上。这个世界需要企业家散发出这种耀眼的光芒。实际上，要想解决波及全球的就业难题，并为人们提供更舒适的生活、更完备的财务保障，这需要有更多的企业家涌现出来。我们期待着他们的出现，期待着他们上演点石成金的魔法。

唐纳德·特朗普　　罗伯特·清崎

# 第一章　金手指之大拇指：坚毅的性格

“生活就像一块磨石。同样经过磨砺，有些人一蹶不振，有些人却光芒四射。”

——佚名

# 转危为安

罗伯特·清崎

2000年初，我和几个朋友在澳大利亚腹地旅行。虽然那里与现代文明社会隔绝，但风景却异常美丽。我花了将近一个星期的时间才到达目的地。

到达澳洲的第一个晚上，我的卫星电话响了起来。我拿起电话，是我的太太——金打来的。

“你猜发生了什么？”她的语气很激动，“奥普拉的制作人刚才打来电话，他们想邀请你做节目嘉宾！”

“太棒了！”我应和道，“但是，为什么会选我呢？”

“她想跟你谈谈有关《富爸爸穷爸爸》这本书的内容。”

“太好了，跟她定一下时间吧！”我回答道。

“她想安排在最近几天。”

“这么急啊？”我自言自语道，“我才刚到这儿。我们坐了两天的飞机，又开了四小时的车，好不容易才到这儿。不能改个晚点的时间吗？”

“估计没戏。我们配合节目组回答了一大堆的问题。制作人甚至和富爸爸的儿子通了电话，以确认书中故事的真实性。他们非常激动，所以很急。”金停了停，继续说道，“没什么困难，你转个身原路返回就行。机票的事情，我来搞定。”

六天之后，我回到了芝加哥。

奥普拉的节目是由她自己的工作室录制的。当节目助理带我从休息室走到演播室舞台边上时，奥普拉的粉丝们早就坐在台下了。

现场的气氛异常热烈，粉丝们躁动不安，他们随时等待着脱口秀女王的出场。有那么一瞬间，我慌神了，竟然忘了自己将要面对的是脱口秀场节目中号称“天

后”的奥普拉。她的观众群，仅美国就有2 000多万，全世界估计有上亿人。

环顾一周后，我发现舞台中央放着两把椅子。我不仅纳闷：“第二把椅子是给谁准备的呢？”当我反应过来的时候，心脏差点停止跳动。“天呐！那把椅子竟然是我的！”奥普拉伴随着观众们热烈的掌声走上舞台。“天后”真人的气场比我在电视或媒体上看到的更强大。简短的开场白过后，小助理拽了拽我的胳膊肘，轻轻地说：“该你上台了。”

我调整了一下呼吸，心里盘算着：“现在开始想词，晚了。”

一个小时过后，节目录制完毕。台下再度响起热烈的掌声，奥普拉也随之向全世界的观众们道别。摄像机刚一关掉，她就扭头转向我，笑着说道：“罗伯特，我刚刚帮你卖掉了100万本书。”

那时，因为《富爸爸穷爸爸》一书是我自费出版发行的，所以书的全部收入都属于我。除去各类费用，每卖一本书我就能赚得5美元。如果奥普拉所言不虚，这一个小时她就帮我赚到了500万美元的税前利润。这应该是我赚钱效率最高的一天。别的我不知道，但那一个小时过后，我便从默默无名的路人甲变成了举世闻名的家伙。名声要比金钱珍贵得多，相信你也一定认同这句话。

我之所以选择自费出版《富爸爸穷爸爸》，是因为出版前我四处碰壁，没有一家出版商愿意帮我出版。大多数出版商都委婉地告诉我，他们对这本书没有太大兴趣。有两位出版商像教育小学生一样告诉我：“你应该回去重新练习一下写作。”还有一位出版商对我说：“你的故事本身就缺乏逻辑，怎么可能说服读者呢？”有位对金融领域比较擅长的编辑拒绝我的理由是：“你简直是在胡言乱语。”他之所以会冒出这样的评论，是因为我在书中写了这样一句话：“你的房子不是资产，而是负债。”当然，经历了次贷危机，眼见地产崩盘、数百万房屋被罚没的惨剧后，这位编辑可能会重新审视我在书中发表的言论。

经过多次的打击后，我和金决定自费出版此书。第1版只印刷了1　000本。1997年4月，在我的生日聚会上我们举行了低调的“首发”仪式。

从1997年到2000年，《富爸爸穷爸爸》通过人们的口口相传，慢慢爬上了纽约

《时代周刊》的畅销书排行榜。当时，这本书是榜单上唯一一本由作者自己出版的图书。上榜后不久，我们就接到了奥普拉制作人的电话。十多年以后，这本书已经被翻译成50多种语言并在全世界100多个国家发行。我在2010年重新估算了一下奥普拉给我带来的销量，这个数字应该是2 200万册。这就是奥普拉的力量。

随着那期奥普拉脱口秀节目的播出，媒体纷至沓来。大多数媒体是为喜欢富爸爸和穷爸爸之间的简单故事，但其中也夹杂一些批评和指责的声音。

## 失败是成功之母

几家媒体在提到我的时候用了“一夜成名”这个词。每次看到这个词，我都会暗自偷笑。没错，是电视节目让我在短短的一小时内成为了万众瞩目的对象，但我的成功绝不是在一夜之间发生的。2000年的时候，我已经53岁。在此之前，我可算不上什么成功人士。

电灯的发明者和通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生曾经说过：“我没有失败过一万次，只是发现了一万种行不通的方法而已。”

爱迪生的名言概括了大多数人失败的原因。为什么会有那么多的人在成功之前倒下了？是因为他们没有经历足够多的失败。

联系到我们的“金手指”，大拇指代表你的成熟度及性格的坚强程度。要是没有坚毅的性格，你就无法具备足够的力量和稳定性来承受创业路上日复一日的各类挑战。

## 你缺乏什么

许多人说，创业者面临的两个最大的障碍是：

（1）缺乏资金；

（2）缺乏实际的商业历练。

以我自身的经验来说，还有第三个障碍，那就是：

（3）不够成熟，缺乏坚毅的性格。

上述障碍中，我认为第三个是创业者失败的最主要原因。

这个世界上，受过良好教育的聪明人比比皆是，但其中大多数人都没能将上天赐予他们的聪明头脑用对地方。我们周围有多少人愿意为不确定的成功去放手一搏呢？相信你的身边有很多境况不佳却把一切归咎于他人的怨天尤人之人，也有很多“思想上的巨人，行动上的矮子”，还有很多一屋不扫却终日梦想荡平天下的空想者，甚至有不少自欺欺人的伪善君子。如果不够成熟或是缺乏坚毅的性格，即便再聪明的人也无法习得点石成金之术。

## 如果早知如此

每当面对那些创业路上的“空想家”，我常常以下面这句话作为自己的开场白：“如果早知道这一路上的艰辛，我肯定没有勇气开始创业。”当然，为了给那些满怀希望的新手们以勇气，我常常也会加上点关于“美好未来”的补充：“对此，我心怀感激。如果我在刚一开始就知难而退，我不可能有今天的成功。”紧接着，我就开始与他们分享自己失败的经历。失败，永远是成功之母。

## 现在合上这本书，还不算晚

接下来，我将向你展示几个真实的案例。痛苦和失败是其中的关键词。为什么我要自揭伤疤？答案不言自明：如果我的痛苦和失败让你对创业产生恐惧，从而提早打消创业的念头，这也算是功德一件。

虽然大多数人都具备成为创业者的能力，但这并不意味着每个人都要走上创业的道路。轻松生活的选择还有很多。

很多人常常会有这样一种错觉：有些人的成功来得很容易。但是，我身边却没有这样的人。富爸爸常说：“想获得成功，要先学会牺牲。”我从没见过毫无牺牲就获得成功的人。好多人艳羡医生的工作，但他们在读书、实习的过程中所花费的时间、金钱和耗费的精力是我们难以想象的。那些聚光灯下的影视明星、歌手、运动员以及政界、民间的领袖莫不是如此。要想在生意场上获得成功，你和他们其实没

什么差别。

所谓“牺牲”，是指人们为获取成功而付出的代价。不幸的是，大多数人并不愿意付出这样的代价。与成功相比，获得平淡、舒适的简单生活则要容易得多。

## 那些年干过的傻事儿

爱因斯坦曾经说过：“只有两样东西是无穷的——宇宙和人类的愚蠢。而对前者，我还不能完全确定。”

我就是爱因斯坦这番言论的鲜活例子，因为我的愚蠢是无穷的。

下面的故事就是我在创业之初犯下的愚蠢错误。当时，我开了一家名为Rippers的公司，主营尼龙钱包。后来，这家公司还成长为一家大型企业。我要说的是，在此之前我还经历过很多看似很靠谱的创业尝试。然而，它们却没能像尼龙钱包一样带我走得这么远，甚至打入了国际市场。有意思的是，我从未曾想过自己会踏入这一行。要不是因为犯傻，这一切都不会发生。

### 故事1 笨蛋和钱

众所周知，企业家的首要本领就是推销，因为销售等于收入。由于对推销一无所知，我接受了富爸爸的建议，26岁那年在施乐公司找了一份做销售员的工作。之所以选择这份工作，倒不是说我有多喜欢复印机，而是冲着施乐公司声名远扬的培训课程而去。在付出比常人更多的努力后，我在入职第四年成为了公司的金牌销售员，同时也积累了属于自己的财富。从1974年到1976年间，我存下了2.7万美元（在当时，这可是一大笔钱），并用这些钱“创办”了自己的第一家公司。

俗话说得好：“笨蛋难聚财。”这么说吧，我就是笨蛋，我的钱也很快就不见踪影了。下面就是我和钱“走散”的故事。

我的一个朋友约翰打电话问我愿不愿意通过向他的公司投资而成为股东。他许诺，一个月内我就能收回本金，还能得到20%的利息。约翰曾经是一位非常成功的企业家（请注意是“曾经”）。这样一位聪明、成功的企业家帮我看管30天的资金，

我自认为问题不大。不仅如此，20%的月回报率真的是非常诱人。于是，我用自己的钱换回了一张借据。

一个月后，我给约翰打电话，准备要回我那2.7万美元的本金，以及5 400美元的利息。你肯定已经猜到了故事的结局：我失算了，他根本没钱还我。他把责任都推给了公司的会计——斯坦利。

“我告诉过斯坦利，让他多进些货。”约翰对我说,“但是他却拿钱去还旧账。我们手上没货、没钱，哪儿来的利润？如果他听我的，拿钱去进货，我就有钱还你了。”

虽然约翰的解释听起来挺符合商业逻辑的，但我却感觉很别扭。当时我应该说点什么的，但却硬生生把已经到嘴边的话吞了回去。我不得不强迫自己相信约翰所说的话。如果我选择不相信他，这笔钱恐怕就再也要不回来了。

显然，斯坦利对富爸爸的理论浑然不知。但不知情的人绝非只有斯坦利一人，大多数人都会和斯坦利一样，选择相同的方案。他们工作赚钱，付账单，再把结余部分存进银行。正因为如此，大多数人每天都在疲于应付各类账单。而企业家要做的是，如何通过花钱赚到更多的钱——在市场、广告和促销上花钱，以及给销售人员提供更多的激励政策。

在经济危机时期，销售额和收入都会下降，大多数人会选择跟斯坦利一样——付账单或存钱。这简直就是灾难。实际上，这是应该加大营销力度的时刻，哪怕需要对外增加负债。因为只有收入实现增长，企业最终才能负担起各类费用的开支，偿还所欠的外部债务。

在2007年席卷全球的金融危机中，大多数人都选择了与斯坦利相同的做法。他们缩减开支，偿还债务，然后开始竭尽所能地存钱。这让整体经济陷入雪上加霜的境地，经济环境开始加速恶化。保守的企业将在经济回暖的时候落后于市场平均水平，更是远远落后于那些积极应对的同行。

故事2 历史再一次重演

当我问起怎样才能要回自己的钱时，约翰告诉我，想要拿回本金，我还得给他

更多的钱。站在局外人的立场上看，吃一堑，长一智，我肯定不会继续让自己陷得更深。但实际上，我却选择了那条错误的道路。在接下来的三个月中，我从朋友那里为约翰和他那深陷泥潭的公司筹措了5万美元。接下来的故事没什么悬念：支票刚交到约翰手上，就消失得无影无踪。

话说回来，你该怎样筹措资金呢？答案很简单：练习。在施乐公司的培训课程中，培训师曾经告诉我们，每打100个推销电话就能从中发掘10个潜在客户，并最终达成1单销售。

为了帮约翰筹措资金，我准备了一份简单的企划文案，印刷成传单，开始敲开陌生人的家门，一户一户地进行宣传。这让我想起了当年推销复印机的工作，只不过这次卖的不再是复印机而已。

当时，约翰公司的主要产品是麦克风造型的肥皂，客户是那些喜欢一边淋浴一边唱歌的人群。通过一番努力，我为他的公司找到了合适的投资人,并筹措到了资金。

我再强调一下，销售技能是创业者最重要的技能之一。如果你不擅长销售，一定要找一个擅长销售的人，并让他做你的合伙人。

当我为约翰找的那些投资人开始打电话催债的时候，我没法继续淡定下去了。更糟的是，随着恐惧的增加，我的智力却沿着相反的方向一路向下，跌到了谷底。

当时的我过于天真。实际上，为这样一家战略方向有问题的公司融资、推销产品，我注定是要失败的。不知不觉中，我已经卷入了一场小型的“庞氏骗局”。幸运的是，我最终还是还清了所有债务。

在《龟兔赛跑》的故事中，乌龟用稳定的慢速赢得了胜利。同样，在商业社会里，一夜成名可遇而不可求。无论是推销产品还是方案，都需要时间。

故事3 登上贼船

我又一次犯了傻，跑去问约翰要怎么做才能把自己投入的钱收回来。他邀请我加入他的公司，一起出谋划策，挽回公司的颓势，然后把钱赚回来。对于这样一个

馊主意，我又鬼使神差地答应了。于是，我开始了白天辛苦卖复印机，晚上挑灯夜战制订商业计划的劳苦生活。

企业家通常需要在创业之初经历连轴转的过程，这个过程可能会持续数月，甚至数年。然而，也正是这不平凡的生活铸就了企业家的非凡品质。

这种无报酬的付出，放在任何一个领域都会成就不凡。打个比方，职业高尔夫球手在高举奖杯之前，无一不是经历了长年累月的练习。

工作时间打工、休息时间创业是最佳的选择。也许你对此有不同的想法，但我希望你想清楚，创业初期这段没有收入来源的状态可能会持续很长一段时间。

故事4 不靠谱的“救命稻草”

还不上钱，约翰、斯坦利和我都陷入了绝望之中。正是这个时候，尼龙钱包的生意冒了出来。由于我们都有冲浪和航海的背景，所以都用过尼龙钱包。我们用游艇上的帆布缝制出了第一批产品。

约翰认为这些钱包将会大卖。他将这些尼龙钱包视为拯救公司的“救命稻草”。尽管当时并不是十分确定，我们还是做出了一份商业计划，成为了尼龙钱包市场中第一批吃螃蟹的人。

那段时间，我最大的收获是学习到了有关设计、包装、制造及市场推广等方面的全套企业运作经验。塞翁失马，焉知非福。尽管这段惨痛的经历不堪回首，但它确实成为我创作《现金流》游戏的引子，为我带来了源源不断的收入。

故事5 压力和恐惧

约翰的判断是错误的：尼龙钱包的生意并没有想象中的那么红火。我们每个人背负的债务比之前更高，公司离破产又近了一步。

在绝望之中，我拿出了自己设计的一款新产品。我喜欢跑步，可我在跑步的时候总会面临一个难题：如果想要随身携带一些钥匙、身份证甚至钞票，会发现这些东西没有合适的地方搁。运动服通常都没有口袋，所以我萌生出这样一个想法：制

作一款固定在鞋子上的迷你钱包。

穷途末路之际，我们在纽约体育用品展销会中推出了自己的“鞋包”。结果出乎所有人的意料，这款产品在当年的体育用品行业评选中被评为“年度最热新品”。它还被《跑步者世界》《花花公子》及《绅士季刊》广泛报道。

身为企业家，必须学会处理压力和恐惧。压力和恐惧会成为企业家成长的动力，激发出企业家更多的创造力和更强的学习能力，赋予他们对人、对事更深的理解力和洞察力。换句话说，创业者必须具备极强的学习能力，对新知识、新事物有良好的嗅觉和判断力。恐惧，是勇往直前的原动力。如果你无法战胜恐惧，那还是乖乖地在公司上班吧！

其实，我想表达的本意是：只有企业家不断成长，企业才能不断成长。

故事6 看好钱包

不久，我们的尼龙钱包开始被运往世界的各个角落。虽然产品已经销售到了全世界，但公司还是徘徊在破产的边缘。我们的现金流入倒是不少，但流出大于流入。抱着放手一搏的心态，约翰要我再去多筹一些钱。我照做了。

那天，我清晰地记得：自己拿着10万美元的支票走进了约翰的办公室，他和斯坦利满面笑容，不停地说着感谢我的话。

几天后，我飞到芝加哥，带着我们的新产品参加在那里举行的体育用品展销会。展销会结束后，我给公司本部打电话，报告当天的情况。

接电话的是公司的前台亚娜。刚接通电话，她就哭了起来。

“怎么了？”我问道。

“我不知道该怎么跟你开口。约翰和斯坦利解散了公司。他俩取走了账上所有的现金，这会儿应该都已经出城了。”

那一刻，真有点天崩地裂的感觉。我觉得自己像是被闪电劈了似的，顿时六神无主。现在回想起来，那通电话开启了我人生中的一个大低谷。

回到酒店，望着窗外的密歇根湖，我一遍又一遍地问自己：“你怎么傻到这种程

度？”

约翰和斯坦利就这样没声没响地走了，留下我一个人来应对将近100万美元的债务。这100万，是我从亲戚、朋友还有各种投资人那里筹措来的。我没有工作，没有公司，没有房子，也没有了妻子。我的前妻在我卖掉房子偿还信用卡贷款的时候头也不回地离开了。

我握紧拳头，使劲捶打着墙壁。各种悲伤和绝望包围了我，让我一度无法呼吸。“你怎么这么傻？”我不停地责备自己。

富爸爸曾经警告过我很多次，让我提防约翰和斯坦利。在他看来，这两个人就是“小丑”和“骗子”的组合。但是，当时我根本听不进他的话。所以我将他善意的警告全部抛之脑后。富爸爸曾经告诉我：“只有在你贪心、产生不劳而获的想法时，骗子才能骗到你。”

我独自坐在芝加哥的酒店里，富爸爸的金玉良言一遍遍地在我的耳边回响着。我开始反省：“我到底哪里贪心了？”如果我能找到这个问题的答案，自然也就能发现被骗的缘由。

这么多年来，我一直没有找到这个问题的答案。直到最近我才发现，原因出在一个“懒”字上。正因为如此，我才被骗了。

懒惰导致轻信，由此带来的不良后果包括：

雇员对稳定工作的盲目信任。

选民投票给那些承诺“为选民利益着想”的政客。

投资者轻信财务顾问的建议，长期投资于股票、债券和共同基金。

人们相信在学校里成绩好毕业后就能找到好工作，日后的生活便会幸福美好。

绝望的人们孤注一掷，轻信那些“买我的书，一夜变身百万富翁”或“无需运动，吃药就能瘦10磅”的言论。

轻信下述论点：

“我们有爱，我们不需要钱。”（你要是一直跟父母住，这话没错。）

“我要中彩票了！”（这一概率与被闪电击中的概率差不多。）

“我们夫妻俩最讲信用了。”（有人说这话时，你可要小心了。）

“政府会解决这个问题的。”（你有麻烦了。）

我只是抛砖引玉，你可以根据自己的经验继续拉长这份清单。

## 人无法获知自己的无知和弱点

尽管富爸爸曾经警告我“小心约翰和斯坦利”，但他并没有强行阻止我。他总是说：“没摸过炉灶，便不会知道烫是什么感觉。”所以，他给了我一次被烫的机会。

他的本意是：“人无法获知自己的无知和弱点。”不过，企业家在碰壁后会迅速做出反应，并汲取其中的经验和教训。富爸爸常说：“一旦离开原来的工作并开始创业时，你的无知就会立即显现出来。”

90%的创业者会在最初的5年中遭遇失败，他们主要是被种种自己无法预料的事情所击败。正是这些未知的变量最终摧毁了他们的企业。而这一切与学习成绩无关。

## 骗子是最好的老师

富爸爸常说：“企业一开张，骗子就会接踵而至。”然而，他并没有对骗子的“好坏”发表任何评论。在他看来，这些骗子是来帮助你成长的。你的商业必修课，需要由他们来传授。所以，富爸爸还有一句名言：“骗子是最好的老师。”紧接着还有下半句：“但千万别变成他们。”

他教导我说，企业家最重要的任务之一是保护自己的雇员，让他们远离真实的商业社会。言外之意，商业社会是险象环生、充满危险的。所以，一直以来我都在不断地学习如何保护自己的员工。

我很想学会这项技能。我曾眼睁睁地看着自己的亲生父亲——一位诚实、敬业且受过高等教育的教师——在离开风平浪静的学校后是如何被人鱼肉的。他曾经参加过夏威夷州的官员竞选，却不得不在五十出头的年纪遭遇失业。他不甘心，取出了自己全部的积蓄和养老金，投资了一家连锁冰激凌店。结果呢？一无所获。刚刚

离开教育系统，他就被残酷的商业社会吞食得片甲不留。不到一年的时间，他就将毕生的积蓄赔得一干二净。话说回来，如果当初他没有离开教育系统，所有的悲剧就不会发生。

对创业者来说，成熟的心智和坚毅的性格是不可缺少的必要条件。

## 墨菲定律

很多人都应该听过墨菲定律：“会出错的事情总会出错。”大多数创业者之所以失败，是因为他们不了解哪些领域是自己未知的。而伴随着一次次的挫折，企业家对自己的未知领域才开始有了逐渐深入的了解。换句话说，成功并非是记住标准答案那么简单的事。实际上，它源于失败。

这也就解释了为什么像我父亲那样的“社会精英”无法在商业上获得成功。他们擅长的竞技场是课堂，而不是现实的商业社会。

## 成功的定义不尽相同

课堂上成功的标准是不犯错误。如果答对了所有题目，你就能得到“A+”。但在商业社会里，情况恰恰相反。

如果你学过MBA课程，就会发现它的关注点在于最大程度地降低风险，规避错误的发生。当然，MBA学员很少有成为企业家的。他们来读MBA的目的是为了获得更高的薪水，而不是创业成功并成为企业家。法学院和经管学院的学生也是如此，学校教育的目标是让他们尽量少犯错。

在创业路上，尤其是在创业初期，企业家必须学会面对失败：从失败中汲取教训，然后再尝试，直到最后获得成功。这是通往点石成金之路的必经历程。

我之所以一开始就摆出自己失败的尼龙钱包经历，就是想说明这一点。出于同样的原因，我非常敬重唐纳德·特朗普。我读他的第一本书是《交易的艺术》，第二本是《东山再起：投资界的不死鸟》。对我而言，第二本书更加震撼，因为他毫不避讳地指出了自己所犯过的错误，与众多读者一起分享了他曾经的失败与教训，以

及重新来过的历程。他坚毅的性格让我受益良多。

## 转危为安

也许，对企业家来说，最重要的本领就是拥有“转危为安”的能力。要想获得这项能力，你需要成熟的心智和坚毅的性格。

人都会犯错。我们需要对错误抱有感恩的心态，因为伴随每次失败，我们的成熟度和性格的韧度都会得到提升。

我认为约翰和斯坦利没有从失败中得到成长，他们在面对失败的时候选择了谎言、欺骗和逃离。换句话说，在困境之中，他们的真实性格显现了出来。在形势不妙的境况下，他们将自己的坏运气变得越来越糟。

我这么说，并不是要把我和他们撇清关系，也不是表示我高人一等。这点自知之明我还是有的。虽然我生长的家庭和接受的教育都很棒，但我离父母的期望却还很远。我在学校是一个标准的好学生，既不喝酒也不嗑药。但是，我却日夜盼着能逃离父母的监管。当我正式离家，身上的那股叛逆劲儿完全表现了出来。现在回想起来，我几次的所作所为足够让我被抓进监狱。

开始创业后，我又重新回归到了父母的价值观上：不撒谎、不欺诈、不剽窃。要知道，在面临逆境的时候，能继续坚持这些价值观可不是一件容易的事情。我通过被朋友欺骗这件事提升了自己的心智成熟度和性格的坚毅度。

当我筹来的钱被卷走之后，富爸爸鼓励我鼓起勇气向各位投资人上门道歉。我向他们承诺，一定会还上这些钱。接下来，我用了将近六年的时间来兑现自己的承诺。

富爸爸建议我不要选择逃避，而是重新组建自己的公司。在兄弟乔恩及好友戴夫的帮助下，公司重新开业了。在直面失败和困难、重新来过的过程中，我体会到了更多做生意的真谛。如果当时我选择逃避，这些根本无从谈起。

我意识到，自己需要更快地补习商业知识。虽然我天生比较懒，在学校就不属于好学生。但现在我会强迫自己读书看报，参加各种研讨会。下面就是我从中得到

的收获：

智慧蕴藏于每个错误之中

世界闻名的里查德·巴克明斯特·富勒（1895—1983年，美国工程师、建筑师、设计师和发明家。——编者注）是我的老师。这位天才级的大师曾经说过：“犯错无罪，拒不认错才是真正的罪恶。”每当因犯错而感到沮丧的时候，我都不会责备他人，而是自己扛下全部责任。事后，我会不断地反省，并从中汲取经验和教训。每次经历这个过程之后，我都会重拾前行的动力。

不求全责备

我经常碰到一些遇到麻烦的企业家，他们总是不断地将责任推到身边其他人的身上。他们从不积极地面对失败，所以也很难从中获得成长。他们意识不到：其实失败之中蕴藏着光明的未来，责备是应对失败最糟糕的方式。

直面错误，敢于承认

很多人总是把犯过的错误挂在嘴边，后悔个没完；或者假装这事儿压根没发生过，然后一次次地重蹈覆辙；还有一些人用谎言掩盖他们的错误，最终走上了犯罪的道路。这些人的相同之处在于，他们把“糟糕”的境遇变得“更糟糕”。无论是选择欺骗、责备，还是假装什么都没发生过，得到的结果都不是前进，而是退缩。其中最出名的案例当属美国前总统比尔·克林顿的“拉链门”事件。他在自己和白宫实习生的绯闻事件中的撒谎，不但让自己声誉扫地，还导致自己在公众面前失去了信用。要不是因为这件事情，他也许会成为美国历史上最伟大的总统之一。但他却因为这起丑闻被贴上了“道德缺失”的标签，最终落得颜面扫地的下场。承认并直面错误需要勇气，而懦弱的人则会选择撒谎、逃避。

## 错误是成就点石成金的必经之路

在学校里，犯错是一件很糟糕的事情。犯错最少的学生，通常会得到最多的“小红花”。但在商业世界里，“犯错—承认错误—汲取经验”这才是通往成功之路的正途。爱因斯坦曾经说过：“只有两样东西是无穷的——宇宙和人类的愚蠢。”我想在

此基础上再补充一点：人类的学习能力也是无穷的。

企业家的错误能直接影响到企业，员工的错误也同样如此。如果你要求员工负起责任并从错误中学习的话，他们可能会选择辞职、跳槽，把烂摊子留给你处理。也正是因为这个原因，很多企业家严格控制企业的规模，以免发生人员流失率过高的风险。如果企业家缺乏管理能力和领袖气质，员工很可能就会成为负债，而非资产。

更糟的是，有些员工可能会在面临困境、老板疏于管理或自恃过高的时候变成罪犯。商业世界中有很多无赖和骗子。罪犯的圈子中有这样两类人：暴力罪犯和高智商罪犯。前者常通过身体接触或武器对受害人进行身体上的伤害，而后者则是通过欺骗、偷窃等方式实施“软伤害”。因为没有使用武器及未造成身体伤害，“软伤害”更难判定。换句话说，商业社会中的罪犯通常都是一些受过高等教育，但却心智成熟度偏低或性格不够坚毅的人。在遭遇困境、麻烦或是事情未按预期进展的时候，他们便走上了犯罪的道路。

迄今为止，我从没当过暴力犯罪的受害者，却在那些“优等生”的身上赔过不少钱。这些人自以为很聪明，不会犯错，所以即便犯了错他们也不会承认。这可不是什么真聪明。在我看来，这是傲慢，一种极大的性格缺陷。傲慢的人无法听取别人的意见，所以无法跟上这个快速变化的世界。

军校里很重要的一课就是听取反馈意见。我进入军校的第一天就开始接受这种训练。让我惊讶的是，那么多聪明的年轻人在受到当面的斥责后，竟然痛哭、崩溃，甚至选择退出。

企业家总是在不停地听取来自顾客、银行经理、工人、销售人员等方面的各类反馈。如果缺少了这些直接、及时的反馈意见，企业家就无法做出正确的决策。

如果企业家的周围尽是些唯唯诺诺的人或马屁精，他的企业一定会出大问题。

## 选择导师

所有的上市公司都必须有董事会。所以，哪怕你还一无所有，只是空有一个好

创意，你也应该设置一个董事会。最起码，你应该有三个顾问：一名会计师、一名律师，还有一位导师。关于导师，你应该选择那些在自己期望进入的行业中已经获得成功的企业家。打个比方，如果你想开一家餐厅，那就找一位成功的餐厅老板来当你的导师。

唐纳德和我都有这样一位导师。我们都有身为企业家的“富爸爸”。

很多创业者在寻求建议的时候，通常会犯选择性错误。因为他们咨询的对象是一些优秀员工，而非成功的企业家。这两者之间有天壤之别。

## 篇后语

根据墨菲定律，会出错的事情总会出错。此外，还有一个同样出名的彼得原理：“在各种组织中,雇员总是趋向于晋升到他并不称职的职位。”

很多企业之所以停滞不前，一个很重要的原因在于企业家已经触及到了影响自身发展的“玻璃天花板”。在这种情况下，最好的解决方案就是突破自我。这意味着企业家需要通过失败来实现新一轮的自我提升。这个过程可能会非常漫长。有人曾经问爱迪生，在他发明电灯的时候，面对数千次的失败，心里做何感想。他回答道：“我心里想，也许还得再试一万次吧。”

用另一个例子来解释彼得原理可能更贴切一些。如果某个高尔夫球手总是固定地打出72杆，人们便会称他为“帕球手”（在不同的球场能稳定打出不超标准杆的成绩的球手。——编者注）。了解高尔夫球的人都知道，帕球手和职业选手之间相差的杆数并不多。职业高尔夫球手必须将自己的杆数稳定在70杆才能在联赛中获得一席之地。72与70，这相差的两杆却将帕球手和职业选手分隔得泾渭分明。

这两杆的差别，就是点石成金的本领。

# 如果没有坏运气

唐纳德·特朗普

清崎用高尔夫球的故事结束了他的部分。在我看来这虽然不是最贴切的例子，但我却感受颇深。了解我的人都知道，我十分热衷于高尔夫运动，也很喜欢开发建设高尔夫球场。

最近我在开发一片位于苏格兰阿伯丁（Aberdeen）地区的高尔夫球场。我花了五年的时间遍访欧洲，才最终找到这片绝佳的场地。在找寻的过程中，我一直很有耐心，因为我知道要找到完美的场地，一定要耗得起时间。目前，特朗普苏格兰国际高尔夫球场（The Trump International Golf Links Scotland）已经在开发之中。要知道，五年的找寻并不是终点，之后还要历经数年的开发（尤其是处理环境问题）才能造就出一流的高尔夫球场。在这个过程中，我不断地了解与地理、地形有关的知识。到最后，我对沙丘的运动规律了如指掌，简直快达到专家级水准了。在开发球场的过程中，不免有一些反对的声音，但更多的是来自支持者的。这段开发经历简直称得上是一段传奇，以至于一位苏格兰作家专门写了一本书来纪念此事。无论你是喜欢高尔夫还是喜欢听故事，都可以去看看大卫·埃文写的《追逐天堂》（Chasing Paradise）。这本书的副标题为“看唐纳德·特朗普如何赢得全球最棒的高尔夫球场”。

那段日子里，我得应付各色人物：政客、企业家及诸多当地人。尽管我遇到了多重阻碍，甚至很多人认为我的高尔夫球场开发计划会给这一地区带来巨大的环境破坏，但肖恩·康纳利（出生于苏格兰的好莱坞影星，他曾在《007》中扮演詹姆斯·邦德。——编者注）先生还是义无反顾地给了我巨大的支持。

后来，这次纯粹的商业开发逐渐变成了一起国际利益之争。美国某知名杂志社甚至将一位抵制搬迁的当地人收录进了他们的一期封面中，让这位钉子户一夜间变

得家喻户晓。虽然拒绝搬迁这件事本身对我们的整体计划没有产生什么实质性的影响，却无心插柳地提升了这一项目的知名度。

此项目的环评报告堆起来足有5英尺厚，报告中对随着开发而来的每个环境问题都进行了详细的阐述。球场所在的那块地方在苏格兰的历史上颇具意义，因此它的开发代价高昂——总投入约为10亿英镑。然而，相关的建设能创造约6 320个短期工作机会，以及1 440个长期工作机会。

我们的商业计划书和环评报告都做得非常详尽。我们用了极长的时间与苏格兰文物局联合办公，尽我们所能将方案做到极致。这么说有点太空洞，我还是具体介绍一下这个项目吧！它包含了一个高尔夫学院、一栋含950个房间的公寓楼、500栋洋房、一家含450个房间的酒店、36座别墅，以及供450名员工住宿的宿舍。这还只是高尔夫球场的附属建筑。如此规模浩大的开发项目，若要保证其顺利运转，我们需要考虑无数个细节。

在开发过程中，我一直保持着积极的心态。正如清崎所说，想要获得点石成金的本领，一定要耐得住性子。我明白，虽然眼前摆着无数难题，但只要坚持下去，一旦这个项目实施成功，不但当地的环境不会受到影响，周边的经济还会因为它的落成而得到提升，从而实现最大化的社会效益。我对这个项目信心满满。多亏了肖恩·康纳利先生多次在公共场合给予此项目积极、正面的评价。很多人在了解了前因后果之后，也明白了这个项目对苏格兰和苏格兰人民的积极意义。

在那段时间，我还要照顾其他群体的利益诉求，但我们始终尽着最大的努力，力求完美。这最终为我们赢得了好运气。想要登上成功的巅峰，一定不要得过且过。每个细节都至关重要。

有人觉得我之所以成功，是因为身边有能人辅佐（实际上确实如此），但我想告诉他们的是，我自己自始至终都非常投入。我了解项目的每一个细节，我的身影经常出现在从美国到苏格兰的飞机上。要知道，这么频繁的往来，我可不是去度假的。每次我都要会见不同的人：承包商、政府官员和苏格兰文物局的专家等。回头想想，每秒钟的努力和拼搏都是非常值得的。

## 不要恐惧失败，事情总有转机

如果你正处于创业初期，或是正准备谋求更大的发展，这一点至关重要。

我的心得是：只要功夫深，铁杵磨成针。如果你数得清自己在某个项目上投入了多少时间，那只能说明你投入得还不够。只有当你为此花费了不计其数的时间，经历了无数次的打击，听到了无数种负面言论和批评之后，成功就离你不远了。俗话说得好：不经历风雨，怎么见彩虹。

但是，请务必记住，所谓“点石成金”的关键，是成熟的心智和坚毅的性格。我自己就亲身经历过20世纪90年代初期的经济危机。在那场危机中，我并没有像大多数人预料的那样走到破产的境地，但当时我的确背负着数十亿美元的债务。欠债的滋味真是不好受。然而，我并没有整天唉声叹气，反倒是换了一个角度重新审视那个并不理想的状态。

我知道经济和房地产的发展都是有周期性的。当时，有很多人梦断纽约城。房价大跳水，我也成了众多受害者中的一员。那时我最大的问题就是贪玩：我宁愿去参加巴黎的时装发布会，也不愿多花点时间打理公司的业务。我的想法很简单：公司在不断地给我赚钱，没什么可担心的。父亲曾经对我说，我有点石成金的能力，做什么都会成功。听了他的话，我更飘飘然了，觉得赚钱好像是一件很简单的事情，不用耗费什么精力。因此，我在业务上花费的时间一天少过一天，直到经济起伏的大浪将我冲翻在地，我才如梦初醒。

幸运的是，我重新回到正轨，东山再起。危机之后，我甚至变得比前更富有，生意也做得更大。这么多年来，我一直觉得幸运之神是眷顾我的。我从未因为事业的起落而改变对自己的认知。在我看来，过去的一切都只是过眼烟云，仅此而已。无论遭遇何种困境，我都能化险为夷，步入正确的轨道。就好像职业高尔夫球手那样，就算球掉进了沙坑，他们也能将球救出来，抓住“小鸟球”（高尔夫球手在一个球洞上获得了低于标准杆1杆的成绩。——编者注）。

以后我还会犯错吗？当然。但是，正如我在经济下滑时的想法一样：无论碰到

多么困难的环境，都要从自己身上找原因。道路是自己选的，所以我责无旁贷。正如清崎所说，这是通向点石成金之路的不二法门。每个人都会犯错，但人们处理错误的方式不同。正确地处理自己犯下的每个错误，你的心智和性格会得到不断的提升。

责任感是一项非常重要的特质。当你学会接受一件事情的全部，无论好坏，你会发现自己的工作效率将大幅提高。无论对于工作还是生活，这都意义非凡。一旦找到了责任感，任何由你经手的事情，无论大小，都会变得与众不同。对我来说，获得这种感觉是通往成功的催化剂。

## 特朗普广场

你也许会认为，我的成功都是来源于“Trump”（特朗普）这块金字招牌，有了它我做任何事情都会很轻松。但我自己知道，无论是公司还是这块招牌，我都无法完全左右它们的发展。时间，才是最关键的因素。有很多次，我不得不耐心等待，等待事情自然地发展，等待项目慢慢成熟。你相信吗？哈德逊河畔的特朗普广场（Trump Place）就是我等待了20年才收获的成果。试问，你能抱着这种耐性等上这么长的时间吗？你能承受住这20年中的种种考验还不改变最初的梦想吗？在这段漫长的岁月里，我的想法从未受到周围环境的影响。我希望看到这个项目成功实施。这是随口说说这么简单的事情吗？不！但还是那句话：这么久的等待，值得。而且，经历过这一切后，我变得更加强大，更加坚定。

我还是详细说说吧！故事要从1974年讲起。当时，我获得了宾夕法尼亚中央铁路公司（Penn Central Railroad）名下的一块办公用地的优先购买权。虽然那是一片临河的绝佳地块，但由于宾夕法尼亚中央铁路公司经营惨淡，再加上当时的经济也不景气，购地的价钱很便宜。

当时，我正忙着处理凯悦酒店、特朗普大楼等其他几个项目。在谈到要在这块地上兴建特朗普广场的时候，当地居民表示出强烈的反对情绪。不但如此，当初谈好的政府补贴也突然变得杳无音信。如此算下来，这个项目变成了难以盈利的鸡

肋。思索再三，我在1979年决定放弃自己的优先购买权。政府随即将这块土地卖给了别的买家。

好在这个买家对纽约不是很了解，对市政规划的了解就更不用说了。在房地产开发这个既复杂又专业的领域，缺乏经验就意味着犯错。最终，他不得不再度卖出这块土地，以便结束其痛苦的经历。1984年，他们打电话给我，问我是否愿意为这块土地出个价，我喊出了1亿美元的价格。折算下来，每英亩才100万美元。那可是曼哈顿的中心区，还是标准的临河地块，这笔生意很是划算。但是，这离最终的商业开发还差得很远。

从1984年到1996年，我的耐性受到了最大程度的考验。我面对的是来自各界的反对声音，有些反对意见甚至非常荒唐。商业的智慧源自经验，当时的我已经比较有经验了，所以我借用了纽约市的一些短板和缺陷帮自己获得更多的利益。

虽然进展一直不是很顺利，但情况还是在逐渐改善。首先，根据纽约市的情况，我将那块土地的规划做了一些调整。之后，随着整体经济的复苏才开始动工建设，这样就能和纽约市的整体建设搭调。如果没有那段时间的耐心等待，也许最终开发出来的楼盘根本无法迎合市场的需求。要知道，这个项目是由纽约市规划委员会审批的最大单体项目——包含了16栋高层建筑以及临河的住宅楼群。项目最终于1996年破土动工，建成后立刻成为纽约市标志性的建筑群之一。

今天，特朗普广场是经历过衰败和繁荣的曼哈顿西区中最靓丽的片区。其中，25英亩的公园是我为政府无偿建设的。公园里的自行车道、野餐区和运动区能带给居民更多的幸福感，开阔的广场还能用来组织和开展各类社区活动。对于所有参与方（城市、居民、开发商及我们的品牌）来说，这是一个多赢的局面。持久的耐心，终于开花结果，成就了这一切。

清崎提到过，那些创业路上的“空想家”无法了解创业的真实困难。在此，我想引用一下他的这个观点。这个持续了20年的项目，是如此的复杂和艰难，以致我曾一度想要将它从我的记忆中彻底抹掉。我很庆幸自己没有这么做。它成就了我人生中的第一个重大胜利，让我在曼哈顿的版图里拥有了自己的一席之地。

## 凯悦酒店

也许你听说过纽约市的凯悦酒店。它坐落于纽约中心区的中央车站旁，四面都是极具现代感的玻璃幕墙。然而，在20世纪70年代，那块地方完全是另外一幅光景：一片荒芜，除了上下车的旅客之外，没什么人愿意到那儿去。但那里有一栋破旧的酒店——肯特蒙德酒店。

我心里清楚，那里将会发生天翻地覆的变化，而肯特蒙德酒店将会是这一切变化的起点。在我将这个判断告诉父亲后，他很不认同我的观点。他说：“如今，连克莱斯勒大厦（美国纽约市的著名地标性建筑之一。——编者注）的经营都难以为继，你在这个时间点买下肯特蒙德酒店，简直就跟买泰坦尼克号的船票一样，太不明智。”我们都明白这笔投资是有风险的。但我确信：装修过后，这栋楼将会焕发出新的生机，并能带动周边区域的发展。我坚定地抱着这个想法，牢牢地把持着自己的判断。

就在我就收购肯特蒙德酒店开始谈判前一年，酒店的所有者——宾夕法尼亚中央铁路公司斥资200万美元来装修酒店。然而，这次装修很失败，酒店基本看不到任何明显的改善。不仅如此，他们还欠下政府600万美元的税款。于是，宾夕法尼亚中央铁路公司下定决心要将它出手，我取得了它的优先购买权，双方约定的收购价格为1 000万美元。然而，对于这笔收购，我得自己设计一个比较复杂的交易结构，以便获得融资、吸引新的酒店管理公司，以及获得纽约市政府的税收减免优惠。要全部实现这些条件十分费力，单是谈判过程就花了好几年的时间。

在谈判过程中，我不断地寻找着能让这栋楼重新焕发活力的设计师。我想把它打造成地标性建筑。年轻的设计师德尔·斯卡特领会了我的意图。我的想法很简单，就是要让这栋楼变得熠熠生辉，从而为整片区域都带来光彩。虽然当时我还不知道这笔收购能不能成功实施，但与德尔·斯卡特花时间讨论、设计草图的过程已经让我心潮澎湃。如果我们的计划能够最终得以实施，这片地区将发生翻天覆地的变化。为此，我们要做好充足的准备工作。一旦机会来临，就要不失时机地抓住它。

另外，酒店管理公司的选择也是一个大问题。面对总面积150万平方英尺、1400间客房的酒店规模，可不是随便哪家管理公司都能胜任的。我看过所有一流酒店管理公司的名录后，决定邀请凯悦酒店进行管理。我心里暗自盘算，希望他们能接受我的邀约。说出来可能有点让人难以置信，当时凯悦还从未进军纽约市场。我的直觉是对的，他们对这个提议很感兴趣，决定与我合作，并在酒店完工之后接手酒店的管理工作。

到此为止，设计师、酒店管理公司和大致的经济预算都已经敲定了。接下来我要解决的就是融资问题，以及获得政府的税收减免优惠。当时我只有27岁，所以我决定找一个经验丰富的资深房地产经纪人来帮我，一来可以弥补我经验上的不足，二来可以加深我们在对外形象上“成熟稳重”的感觉。

但我们面前的障碍是难以逾越的：拿不到融资，纽约市政府不肯给我们减免税款；没有税收减免，银行也不肯为我们提供贷款支持。我们用尽了浑身的解数，却还是一筹莫展。于是，我们决定打打感情牌，向银行描述这个项目启动之后能给周围带来的诸多积极影响。我们希望银行家们能够理解：如果无法启动这个项目，他们周围的环境就无法得到改善；如果他们不参与这个项目，就会丧失一次成就“伟大”的机会。然而，这一招还是没能管用。

在拜访了所有机构、用尽了全部招数之后，我们终于找到了一家表示感兴趣的投资机构。但在就交易进行了多番沟通、我们似乎就要看到曙光时，突然有人站出来对这笔交易提出了异议。就这样，整个谈判戛然而止。我们也尝试努力挽回局面，但对方的态度十分坚决，完全没有给我们留下任何回旋的余地。我清楚地记得，当时自己是如何转过身去对经纪人说：“收工，回家吧！”

那是我人生中为数不多的想要放弃的时刻之一。当时的我身心俱疲，实在扛不下去了。但是乔治·罗斯，我的经纪人、律师兼顾问始终鼓励着我，让我得以坚持下来。他提醒我：我们在这个项目上已经投入了那么多的精力，这个时候放弃就太可惜了。“为什么这个时候决定放弃呢？”他这样问我。他是对的，我本来就不是轻言放弃的人，这次也一样。我不想因为这屈指可数的人生低谷，就任由自己沦落为“空

想家”。

事实上，经历过低谷后，人会变得更加强大。在此之后，我对这个项目的信心更加坚定了，这次低谷反而成了重要的转折点。我再一次将重心放回到纽约市政府那里。凯悦酒店管理公司对于进驻纽约这件事情非常积极。然而，如果我们无法获得政府的税收减免优惠的话，高昂的成本将吞噬掉整个项目的盈利，这会让项目丧失可行性。

最终，我说服了市政府，找到了解决方法，我最终赢得了长达40年的税收减免。在我买下肯特蒙德的1　000万美元中，600万支付给市政府，偿付之前拖欠的税款。之后，我再将酒店以象征性的1美元的价格卖给市政府，然后再从政府手中租回，租期为99年。

这个交易结构听上去有点复杂。实际上，它的确复杂。所幸的是，正是这个复杂的交易结构满足了每个参与者的诉求。最终，我们从两家机构获得了融资，整个项目得以顺利实施。凯悦酒店于1980年正式开业，作为标志性建筑，它带动了纽约中心区的复兴。时至今日，它仍然是当地一道亮丽的风景线。

看到这里，你肯定也会觉得我在这个项目上的运气够差的。然而，通过我的各种努力，所有的困难都迎刃而解，最终尘埃落定。正如清崎所说，我们无法预知那些艰难的日子要怎样度过。因此，如果你想要获得点石成金的本领，就一定得咬紧牙关坚持下来。我经常在想，要是一切都进展顺利该多好啊。但是，世界上的事情往往不是都能如你所愿的。

当我刚开始和NBC（美国全国广播公司（National Broadcasting Company），全美三大商业广播电视公司之一。——编者注）电视台就《环球小姐》和《美国小姐》这两大选美节目进行合作时，这两档节目的内容制作不够精良，流程拖沓，也没几个赞助商。很多人都很好奇我是怎么从中发现商机的。（当然，美丽的模特儿是很大的亮点。）在我看来，如果运作得当，选美活动蕴含着巨大的商业价值，非常值得投入。《美国小姐》节目在2011年一举夺得了全美晚间收视率冠军。这档由众多佳丽在场上展示美丽的节目现已成为举国关注的盛事。有人说，我只是运气好而已。然

而，事情远没有看上去那么简单。为了打造出最受欢迎的节目内容，我们请来最优秀的制片人，从节目的流程设计入手，对每个环节都严格要求。在耗费了大量的人力、物力之后才得以打造出如此优秀的成品。我们的努力也最终获得了成效——观众对节目内容的接受度很高。

成功从来就没有什么捷径可循。力挽狂澜，让奄奄一息的商业机会重获新生才是成功路上最美妙的部分。

无论你面对的是某个楼盘还是某个项目，在扭转乾坤的过程中肯定会面临诸多挑战。想要学会点石成金的本领，你必须具备透过事物的表象来识别其本质的能力。虽然习得这一能力实属不易，但我却乐此不疲。我在面对挑战时，从来不会逃避或退缩。相反，我会以积极乐观的态度客观地分析问题，抱着平和的心态将困难逐个击破。当然，我的动力来源于内心从未消退过的热情。

## 风之城

经《旅游与休闲》杂志（Travel + Leisure Magazine）评选，芝加哥特朗普国际大酒店（Trump International Hotel & Tower Chicago）荣获美国及加拿大地区“最佳酒店”称号。对酒店来说，这份褒奖确实值得庆祝。但我想说的是，在酒店的建造过程中，各类问题和麻烦从来就没有间断过。比如，在开始桩基工程三个月后，我们发现芝加哥河的河水渗进了项目所在地。原来，这栋楼的地基底部要比河水的水线低，而防水壁也因年久失修失去了防护功能。更糟的是，水是从防水壁和沃巴什大道桥（Wabash Avenue Bridge）的交接处流入的。这样一来，问题就更加棘手。所以，对此我们必须予以小心谨慎的处理。

接下来，我们又发现了这栋楼在建筑设计方面的一个问题。根据最初的设计方案，这栋14层的大楼将整体采用钢结构框架。然而随着新兴国家的工业发展及其对铁矿石需求的增长，全球的铁矿石价格出现了大幅上涨。

于是，我们决定更改原来的设计方案，全部采用混凝土进行建造。如此一来，我们不仅省下几百万美元，还能简化建造过程中的物流配送工作。经过调整，新方

案得以实施，并为项目保留了足够的利润空间。

从整个项目的时间安排上，你能清楚地看到我们对它付出了多大的耐心。按照最初的计划，酒店大楼定于2000年开始动工。然而直到2005年，我们才真正开始建设。在这五年的时间里，我们清除了几个意外障碍。今天，如果你有机会亲自看一看这栋楼，我相信你也会认可我们的所有努力。那些往日里的“坏运气”最终都成了我们铺设成功之路的一砖一瓦。

我一直认为自己是幸运的，因为父母不仅从小就为我树立了良好的榜样，还给了我创造了极好的教育环境。我自己得到这么多，理应被赋予更高的期望。因此，我不断地尝试学习各种“转危为安”的技能。我坚信：世上无难事，只怕有心人。

## 搞定它

坏运气并不总是因你而起，有时候也来源于别人。在某些情况下，发现别人的问题会为你带来特别的机遇。

1980年，纽约市政府宣布将重修沃尔曼溜冰场（Wollman Skating Rink）。这一溜冰场位于中央公园内，一向是孩子们和众多家庭的最爱。从1980年开始，政府先后花了1　　200万美元用于溜冰场的修缮工作。6年过去了，溜冰场还是没能开门迎客。1986年，政府再次向全体市民宣布：新一轮的重修工作即将开始。然而，我不想再等了。6年来，我见证了整个过程。你知道为什么吗？因为我所在的公寓正好直对着沃尔曼溜冰场，我一抬眼就能看见它。

我决定做点什么。这片溜冰场不能得到有效开发，对周围的居民和往来的游客都是一种损失。我写信给当时的纽约市市长科赫，承诺自己能在6个月内完成对溜冰场的整修，而且市政府不用掏一分钱。我希望通过自己的努力，为这个城市做点贡献。

然而，市长先生却对我的这个计划不以为然。不仅如此，他还在报纸上公开了我的信件，把它当成一个笑话。他没有料到的是，在媒体和公众开始支持我的时候，他的这一冒失举动变成了对准自己的利剑。有家报纸如此写道：“除了‘无能’二

字外，再没有更合适的词来形容本届政府了。”

没两天的时间，市长先生就一改原有态度，表示市政府愿意由我来接手这个项目。在与市政府的官员们开会讨论后，他们最终决定由我来出资整修那片溜冰场，限期6个月，即在1986年12月中旬完工。待溜冰场正式开业后，政府将向我返还300万美元作为工程修缮补助。如果我的实际投入超出预算，超支部分自行承担。

终于能为沃尔曼溜冰场做点事情了，对此我很兴奋。

这是一项巨大的工程。整个溜冰场占地一英亩多，因此需要铺设22英里的管线，配备两台重达3.5万磅的制冷设备。不仅如此，溜冰场周围的各类附属房屋（比如更衣室）早已十分陈旧。另外，负责工程建设的施工单位在能力方面也有很大的问题。我深知，要想让这个项目如期保质完成，自己必须积极参与进来。我走访了很多专家，还请来了最棒的建筑师。每天，我不仅要过问项目的进展情况，还要到现场勘察，即使坐在家里的时候也要向下张望（这是住所离项目近的一大好处）。

几个月后的一天，我突然意识到，如果这个项目完成得不够漂亮，媒体一定会在这个问题上大做文章，自己的名誉也将受到损害。但转念一想，我有什么好怕的呢？我是怀着美好的初衷进入这个项目的，如果项目如期完工，参与其中的每个人都将获益匪浅。市政府和纽约的居民们已经在这种重复翻修的状态下等了6年，我希望自己可以做些让溜冰场有所改观的事情。

5个月后，溜冰场正式开业，比预期的完工时间提前了一个月。项目的实际投入也控制在了预算范围之内。我长舒一口气，感觉非常自豪。重修后的溜冰场非常漂亮。同时，由于开业日期赶在了节假日，整座城市都因此增添了几分欢乐的气氛。我们请来了著名的花样滑冰运动员佩吉·弗莱明、多萝西·哈米尔和斯科特·汉密尔顿来共同庆祝这个值得纪念的日子。溜冰场的所有盈利都会用于公园的经营，或捐给慈善机构。

这就是关于我的一个“转危为安”的绝佳例子。这就是点石成金！

## 精 粹

我们在本章内容中讲述了几个故事，意在说明坚毅的性格是点石成金的基础。坚毅的性格好比是人们五指中的大拇指，无论是取拿物品还是掌控大局，我们都要依赖它。正因为有了大拇指，人类才体现出与其他动物不同的特征：爪子进化成了手。大拇指也象征着企业家在身处逆境时所展现的扭转乾坤的能力。在其他竞争者都选择逃避、退出、怨天尤人的时候，企业家却选择继续坚持，直至转危为安，并获得最终的胜利。

如果成功可以预知，那么，每个人都能成为企业家。有些人会说：“自己当老板，真是不错。”的确，他们可以自由掌控时间，选择自己喜欢的工作方式。但是，对于另外一些人来说，创业的原动力并不是为了获得自由，而是源于对财富的渴望及对成就一番事业的期待。然而，横亘在这两种人面前的却是对于失败的恐惧！他们对失败的恐惧远远大于对成功的渴望。这也正是大多数人成不了企业家的原因。世界是公平的，有赢就会有输。如果你想要获得成功，就要做好面对失败的心理准备。想要永远生活在波澜不惊之中，只能是幻想。无论你是否愿意接受，生活总是不断地向我们抛出一个又一个的挑战。成功的企业家与普通人的不同之处就在于，遭遇挫折时，他们能迅速恢复斗志，并从失败中汲取教训，然后继续向着目标前行。成功的企业家明白，挫折能强壮他们的肉体和精神，从而为接下来的挑战做好更充分的准备。当挫折和挑战将众人击溃的时候，那些拥有“金手指”的企业家却越战越勇，不断获得更大的胜利。

### 课堂不是商业社会

许多人都有这样一个疑问：如果学校里成绩最好的学生是最聪明的，为什么他们很少有成为企业家的？答案很简单，因为在课堂上，尖子生的目标是尽可能少犯

错误。在他们看来，“失误”“失败”都是糟糕的词汇，他们也因此谨小慎微地避免着一切可能的错误。然而，在真实的创业过程中，只有那些不怕犯错的人才能以最快的速度成长，成为最终的赢家。商业社会是眷顾这类人的。

这意味着，传统的教育体系要么教学生如何避免犯错，要么迫使学生在面对挑战的时候选择犹豫，并谨小慎微地处理问题。这都不是最佳的应对方式。有些人甚至在面对困境时无法抉择，从而失去了最基本的判断能力。看看周围，你会发现大多数人都在这种为风险担惊受怕的过程中耗尽了自己的一生。他们的选择多是找一份稳定的工作，每月领取工资，而非创办自己的企业，获得大量的财富。这种选择本亦无可厚非，只是希望你能想清楚自己到底想要什么。

相对而言，企业家在学校里多是一些学习成绩并不理想的学生，但他们热爱挑战。他们不仅敢于面对失误、沮丧与挫折，而且接受它们的存在。他们知道历经苦难是成为企业家的必修课。实际上，他们并不喜欢品尝失败的滋味，但是在面对失败时，他们并没有选择逃避，而是勇往直前。在应对挑战、克服困难的过程中，他们获得了更强大的力量，并成了更加睿智、更加富有的企业家。

大多数的商学院都在教学生如何降低风险，所以那些课堂上的尖子生会视风险为敌。然而，在企业家看来，风险是挑战，而不是敌人。在风险面前，他们会被激发出无穷的创造力，并表现出超凡的自信。成功之时，他们会获得巨大的成就感，为之后的发展点燃更高的热情；犯错之后，他们的性格将得到磨炼，从另一方面增强了自己的实力。

## 问自己几个问题

如果你还不了解自己是否具备企业家应有的性格韧度，那就重新审视一下自己吧。你可以试着回答一下下面这几个最基本的问题：

你是如何对待失败的？

你是如何对待恐惧的？

你是否愿意冒着失败的风险，在没有收入的情况下，为一个项目投入数年的时

间？

你是否遭人背叛过？

遭遇背叛后，你是如何处理的？

你的抗压能力如何？你是否能在身陷困境时对合作伙伴依然保持忠贞，而不是选择背叛？

当别人犯的错却要由你来埋单的时候，你会怎么想？你会解雇自己的家人和朋友吗？

你是贪婪之人还是慷慨之人？

没钱的时候，你有何感想？

没钱的时候，你会打电话向父母求助，还是找份工作，抑或是怨天尤人？

如果你无法对上述问题给出明确的答案，或者无法做到客观公正，那就找个敢说真话的朋友，问问他的看法。你要明白，想要获得成功，必须先学会听取反馈意见。所谓“忠言逆耳利于行”，如果你无法接受负面评论，我们劝你还是不要开始创业。创业对企业家来说就是一个不断接受各类反馈并进行有机整合的过程。无论你多么能干，外界对你的反馈不可能永远都是积极的。因此，你必须学会虚心接受别人的建议和意见。在市场上，如果你的产品无法获得消费者的认可，他们根本就不会掏钱购买，这是反馈；如果你给员工安排了一项工作，他们却反其道而行之，这是反馈；如果你发现自己信赖的合伙人从公司偷钱，这也是反馈；当投资者当面拒绝了你的融资申请，这还是反馈。

敢说真话的朋友会对你进行客观的评价。也许这个过程很痛苦，但你一定要勇敢面对。无论他们的话有多难听，请不要打断他们，坚持听完，就当这是一次磨炼意志的机会。你必须经得起这样的挑战才行。正如我们常说的，从朋友那里得到的反馈要比你从市场上得到的反馈直接得多，代价也要小得多。

通过阅读本书，你会发现成为一名成功的企业家，不单单是拥有好的产品、足够的资金、良好的教育和完备的企划方案那么简单。在创业的道路上，你最需要的是“能力”。这里所说的“能力”并非那种流于表面的“能力”。

## 能力的7种类型

霍华德·加德纳是哈佛大学教育研究所的发展心理学教授，他主要研究认知及教育。根据他提出的多元智能理论，能力共分7种。这7种能力中的任何一种都是点石成金的关键。如果你掌握了这7种能力，就能获得点石成金的本领。

加德纳认为，不同的人可以通过不同的方式进行学习、处理信息。无论你是否认可加德纳的理论，有个事实是不容置疑的：每个人都有自己擅长的领域。通过不懈的努力，许多人在自己擅长的领域里成为了佼佼者。

在这7种能力之中，有一种能力对于企业家的成功至关重要。你无需天生就具备这种能力。然而，如果你目前还不具备这种能力，你就必须想办法补上。接下来，让我们逐个看一看这7种能力，你能不能猜到哪一种是对于企业家的成功至关重要的能力？




图1 霍华德·加德纳提出的“7种能力”

### 语言能力

学校里的优等生大多都具备这种能力。他们的阅读、写作能力很强。考试的时候，他们能凭借引经据典取得高分。在商业社会里，具备语言能力的人最适合当律师。

### 逻辑能力

具备这种能力的人大多钟爱数字，喜欢解决数学方面的难题。在生活中，他们

对数字非常敏感。

他们通常也都是学校里的优等生，而且很多人会选择攻读硕士甚至博士学位。他们大多会留在教育领域，成为教授或研究员，也有可能到公司或政府部门工作。他们所从事的工作大多和数学有关，比如会计、计算机和金融等。

运动能力

运动员都具备这种能力。他们之中最优秀的那群人可以成为职业运动员或舞蹈演员，也有一些人适合从事与健康、休闲相关的工作。

视觉能力

具备这种能力的人大多爱好美术。他们会进入美术类院校学习，最优秀的那部分可以成为艺术家。在商业社会里，他们通常会成为建筑设计师、室内设计师、美工或网络开发人员。

音乐能力

具备音乐天赋的学生大多梦想成为摇滚明星或是乐队的主唱，有些人甚至渴望到交响乐团工作。他们顺手拿起一件乐器很快就能玩转。他们听着音乐就能记下乐谱。如果他们毕业后能从事与音乐相关的工作，肯定会乐得合不拢嘴。

交际能力

这项能力是职场中的一项重要技能。政客、市场专员、销售人员和广告人员都必须具备这种能力。具备交际能力的人能迅速拉近与陌生人之间的距离，并结识到新朋友。

自控能力

如果说交际能力指的是与外界的交流的能力，那么自控能力就是与自己的交流

能力。拥有这项能力的人能够很好地控制自己的思维。

自控能力也常常被称为“情绪控制能力”。这是一种控制自己的各类情绪（如恐惧、贪婪、愤怒、悲伤和爱慕）的能力。比如，当你感到恐惧的时候，你是选择逃避还是勇敢地面对并做出适当的决策？当你感到愤怒的时候，你是选择口无遮拦地爆发还是压下怒火来冷静面对？这些都是自控能力的体现。

自控能力还被称为“成功能力”，因为它对于成功者而言是必备的。比如，某人的语言能力极强，但如果缺乏自控能力，他的天赋终将荒废，到头来一事无成。天赋异禀的运动员如果不进行科学的训练，便无法取得过人的成就。那些音乐方面的天才也是一样。你应该听过足球评论员经常说的“通过意志赢得比赛”吧？评论员想要表达的意思是，获胜的足球选手拥有很强的自控能力。

在本书中，自控能力即指大拇指。它为企业家带来了无可比拟的竞争优势。自控能力帮助企业家下定决心，敢为天下先。相信你身边有很多学校里的“好学生”，他们进入社会后却无法适应。这部分人的语言能力和逻辑能力都很强，但他们缺乏自控能力，因此无法应对社会中的种种挑战。

那些沉溺于毒品、垃圾食品、性或者香烟的人，大都缺乏自控能力。换句话说，一个人想要改掉自身的坏习惯，需要有很强的自控能力。

自控能力对于“延迟享乐”也非常重要。自控能力差的人常常会屈从于自己的欲望，他们希望获得即时的满足，因此会表现出以下状态：心情不好就去购物，无聊时大吃大喝，紧张时就酗酒，用学习的时间看电视，遇到挫折就后退，该缄默时却失去理智，甚至为自己犯下的错误埋怨他人。

相信之前那个问题的答案已经不言自明了，自控能力便是那个对企业家来说至关重要的能力。

## 你需要提升自己的自控能力吗

答案是肯定的。但是，这项能力无法通过读书、听讲座等方式获得，只有通过实践你才能不断提升这一能力。随着自控能力的提升，我们相信你一定能成为一名

优秀的企业家，成就一番事业。对于企业家来说，自控能力的提升是一辈子的事情。看着你的大拇指，下次碰到困难和挫折的时候你一定要勇敢地面对。每次遭遇困境都是磨炼意志的好机会。经历的挫折越多，你就会变得越坚强，点石成金的本领也就越强。

# 要点和行动

大拇指代表着坚毅的性格。要想成为企业家，你就必须拥有足够坚毅的性格。

能力一共分为7种不同类型。对于企业家来讲，最重要的莫过于自控能力。一旦你掌握了这种能力，就能避免陷入偏执的境地，避开成功路上的地雷。

无论你是否接受，反馈意见总是会主动找到你。因此，一定要学会接受它。成功的企业家乐于接受反馈意见，并能让它转化成为自己的优势。

成为企业家并不是一夜暴富。创业的路上，各种牺牲是在所难免的。想要坚持下来，坚毅的性格不可或缺。

校园智慧与街头智慧完全不同。要想成为企业家，你得具备街头式的坚强意志。

坚毅，并不是要你成为傲慢、刻薄、难以亲近或专横跋扈的人。坚毅是一种态度，代表着戒律、决心和动力。找到属于你自己的那份坚毅。

市场起起伏伏，将你一次次抬起又一次次摔下。能够点石成金的企业家会在受到挫折后再一次站起来，弹去身上的灰尘，继续前行。

# 第二章　金手指之食指：专注

“集中精力，专注于手头的每一件事。聚焦之后，阳光才能点燃出火焰。”

——亚历山大·格雷厄姆·贝尔

# 专注于竞争，专注于生意，专注于生活

罗伯特·清崎

1971年6月的一天，我朝着自己的飞机走去。这次飞行跟以往有所不同，我要驾驶的是跟过去两年所驾驶的教练机截然不同的直升机。它装载着火箭发射器、四挺由驾驶员直接操控的重型机关枪，以及两挺由专人操控的机载重机枪。养兵千日，用兵一时，飞机变了，我也要学着改变才行。

那天之前，我驾驶的飞机上只有三名机组成员：我和一名副驾驶，还有一位乘务长；而且，飞机上不配备任何武器。可是那天，我驾驶的直升机却带着火箭发射器和六挺重机枪，几箱弹药，还有一共五人的机组成员，一切都变得不同。由于重量的增加，飞机的反应速度也会变得迟缓。每一个飞行动作，我都必须提前做好准备。整个飞行过程会变得更加难以操控。从那天起，我的飞机不再是教练机，我面对的也不再是训练场了。

## 越战故事

正式参战之前，我在位于佛罗里达州的彭萨科拉海军飞行基地（Naval Air Station Pensacola）接受了两年的飞行训练。1971年4月，我被正式授予海军陆战队勋章，那是我此生中最骄傲的日子之一。毕业后，我穿越整个美国，驱车来到加利福尼亚州，在圣迭戈以北50英里的彭德尔顿海军陆战队基地接受更高级别的训练。

从彭萨科拉的飞行学校毕业之后，我的大部分同学都被分配到了后勤运输编队。不用多解释，后勤部队和战斗部队是完全不同的。他们驾驶的都是些大型运输机，比如CH-46“海骑士”运输直升机、CH-53“海上种马”运输直升机等。只有包括我在内的少数几个人被分配到了战斗编队，负责驾驶“休伊”直升机（“休伊”（Huey）是

美国越战时期的主力直升机，包括UH-1直升机和“休伊眼镜蛇”武装直升机。——编者注）。

我在彭德尔顿碰到的第一批飞行教官就是刚从越南战场归来的军人，他们跟我以往见过的飞行教官很不一样。在这里，教官更加严厉、少语，而且缺乏基本的礼貌，对士兵的容忍度很低。尽管按规定我已经正式加入了海军陆战队，但新的实战教官却还是像对待菜鸟一样对待我。1971年4月到6月，我经历了各种测试，完成了很多连自己都不敢相信的高难度动作。只有当飞行员过了这一关之后，火箭发射器和重机枪才会被加装。此时，真正的高阶训练才会开始。如果过不了这一关，他们就只能回到办公室，改做文职工作。

《壮志凌云》（1986年上映的美国电影。大批美国青年在该片的感召下应征入伍。——编者注）这部电影就是在彭德尔顿的训练基地拍摄的。尽管这部片子被极大地“好莱坞化”了，但却较为真实地描绘出了战斗机对战训练的紧张程度。在那种条件下，飞行员仅仅达到“好”的标准是远远不够的。

在彭德尔顿，我们还就空对地作战进行了训练。这意味着，飞行员需要进行超低空飞行的演练。后来我了解到，在越战中，战斗机飞行员从参战到阵亡的平均时间为31天。而且随着对手战斗经验的提升和武器装备的改善，这个时间仍在不断缩短。因此，我们的训练也就变得更加严格。

## 如梦初醒

当我的直升机装载上火箭弹和重机枪的那一天，我才真正如梦初醒。在那之前的许多年，我都只是个成绩普普通通的学生。无论是在小学、中学还是在军校、飞行学校，我的成绩都平淡无奇。

因为我一直很懒惰，所以得到这样的成绩也不足为怪。我知道，根据学校的教学模式，学生们的成绩呈橄榄型分布：每个班级都有成绩好的、普通的和差的学生，但成绩好的和差的都是少数，大多数都是成绩普通的学生。

作为成绩普通的中间层，我自得其乐。待在中间层，我只需要做两件事情：

（1）知道谁比我笨。只要有几个比我笨的同学我就安全了。

（2）清楚老师教学的重要知识点是什么。记住重点，再去参加考试。

虽然这并不是什么值得自豪的事情，但在大多数情况下，我都能让成绩保持在中等水平。可就在1971年6月的那天，当我走向那挂着火箭弹装载着重机枪的直升机时，我意识到，我要与之前的小聪明说“拜拜”了。如果我还像之前那样不思进取，全部机组成员都可能会因此而失去生命。

1972年1月，我们停落在越南近海的一艘航空母舰上。几个星期后，我参与了岘港（越南中部港口城市。越战时期，这里是美军的军事基地。——编者注）的一场战役。越军从山顶向我的直升机猛烈开火。已经是第三次来越南的乘务长拍了拍我的头盔，然后抓住我的面罩，好让我面对着他。他说道：“你知道今天最糟糕的是什么吗？”

我摆摆手，回答道：“不知道。”

他冲我大声喊道：“我们和他们，只有一方能够活着回去。不是他们死，就是我们死。”

## 企业家，你准备好了吗

当企业家下定决心开始创业的时候，跟飞行员驾驶着满载弹药的飞机奔赴战场非常相似。无论是在战场上还是在创业过程中，仅仅做到“好”是远远不够的。正因为如此，90%的创业者都撑不过最初的五年。如果我还继续抱着之前那种得过且过的态度，现在就不可能有机会和唐纳德·特朗普合作出书了。我要么在战场上牺牲，要么已经沦为一个平庸的人。可是，唐纳德是不会接受“平庸”的。

我并不是要求每个企业家在创业之前都去海军陆战队锻炼一番。我从驾驶教练机训练到驾驶战斗机参与实战的过程就好比现实生活中一个雇员进化为企业家的过程。当人们失去稳定的工作、每月再也不能按时领薪水、各类保险还有养老金也无从谈起的时候，就好比坐进一架刚刚装载好武器的战斗机。在这个全新的世界里，最基本的生存都会变成一种挑战。如果你想载誉而归，你就必须做到出类拔萃。

## 学会专注

我的学习成绩之所以平平，除了自身的懒惰之外，注意力不集中也是原因之一。医学上有种病症叫“注意力缺失症”（ADD，Attention Deficit Disorder），当时的我就是此类病症的典型患者，根本无法在自己不感兴趣的事情上集中注意力。我不喜欢学校，觉得待在那里是一种折磨。然而，每当起浪的时候，我都会拿起冲浪板去玩耍一番。这才是我的兴趣所在。从飞行学员转为战斗机飞行员的蜕变对我来说是一件天大的好事情。我得实实在在地做一回学生，我得学习。为了自己和其他机组人员的生命，我必须学会专注。我要像面对大浪那样来面对眼前的战争。在战场上，只有生与死的选择，没有所谓的第一与第二。战争，通过这种诡异的方式将我的好胜心激发出来。创业的过程，也是如此。

## 无处不在的“专注”

“专注”是一个简单的词语。正是因为简单，它常常不被人们重视。大多数人忽略了这个词语中蕴含的力量。专注的人，可以将其他各种能力聚集起来，集中精力完成手头的工作。专注是获得成功的必备素质，成功的人必定是专注的人。

我们身边有很多漫无目的的人，他们就是缺乏专注的代表。当事情开始变得困难时，他们纷纷退却，被各种各样的小事（如金钱上的损失）挡住了前进的步伐。许多人甚至还没有起步就被心中的担忧和恐惧吓得摔倒了。

我们都见过那些声称要减肥却因为受不了美食的诱惑而迅速放弃的人。想要健身却又半途而废的人也不在少数，他们停止锻炼之后还大肆饮酒，甚至熬夜、抽烟。当然，我们见得最多的还是那些想要变得富有却被各种理由（比如“我没有钱”“我没有时间”）挡了回去的人。他们整天想着辞掉工作，却担心每月还不起账单，因此不得不忍受每天8小时的办公室生活。

健康、财富与幸福都是专注力的体现。所谓“专注力”，就是充分动用自身的能量来实现梦想的能力。专注的人，他们往往更健康、更富有，也更幸福。

## 为自己而专注

专注力是可以通过学习和锻炼而得以提升和改善的。我就是活生生的例子。通过飞行学校的测验并成为一名飞行员所需要的专注力，我想我是具备的；而成为战斗机飞行员所需要的那份专注力，我认为自己是欠缺的。它需要飞行员驾驶一架装满弹药的直升机飞越丛林，对准地面那些想要击落自己的敌人，在分秒间决出胜负。这份专注力，可不是说说那么简单。如果敌人比我更加专注，安全回去的就会是他。通过努力，我具备了这份专注力。今天，我还将这份专注力用在生意场上、饮食控制中，以及锻炼身体方面。一旦我决定做某件事情，一定会说到做到。

每个人专注的东西各有不同，因此大家才会有差异。大多数人的关注点都放在了安全、稳定上，因此他们无法成为成功的企业家。学校里的尖子生大多追求安逸、稳定的工作。公司里的雇员大多希望自己能按时上下班，按时领到薪水、福利，以及政府承诺的退休金。“安全”“稳定”对他们来说是最美好的词语。

1973年1月，我从战场上归来。当时我问父亲自己接下来应该做些什么。他建议我回学校继续深造，拿一个硕士甚至博士学位，然后去政府部门工作。换句话说，他建议我找份稳定的工作，退休后还能老有所养。我当即拒绝了。我知道，自己的那股冲劲会在朝九晚五的日子中被慢慢磨灭。每一天，我都会像当年在学校里那样，等着下课的铃声响起。我之前的经历和那场难忘的战争都告诉我，这样的生活不属于我。

在我表达了反对态度后，他又建议我去当民航飞行员。我身边有很多海军陆战队的飞行员在退役后都选择了这个行当。但是，我却对他说：“爸爸，对于我来说，生活只能前进，不能后退。我已经学会了如何驾驶飞机，也喜欢在战场上与敌人交战。当我从战争的环境中活着回来之后，驾驶民航班机对我来说就像开车回家那样稀松平常。”听了我的话后，他只好无奈地摇头。我知道，自己的选择注定和父亲的不一样，因为我和他专注的东西是完全不同的。

2009年，美国电影《拆弹部队》获得了奥斯卡最佳影片奖。在那部影片中，一名从伊拉克战场返回美国的年轻士兵成为了一名拆弹专家。在战场上，拆弹组的工作绝对算得上是最危险的工种之一。回到“文明社会”几个月后，这名士兵还是选择

了返回伊拉克，继续执行拆弹任务。当我刚刚退役的时候，其实也常常想要再次回到战场上去：要么去阿富汗当雇佣兵，要么就去帮中情局（CIA）在全球各地执行飞行任务。我受不了“文明社会”中稳定、安逸的环境，因为我觉得自己的热情在被不断地吞噬。我害怕自己也被吞噬掉，因此便选择创业。

## 专注的定义

在我看来，“专注”就是沿着既定的道路前进，不获成功，誓不罢休。

“不获成功，誓不罢休”，这简直就是对“专注”的最佳诠释。点石成金的食指，说的就是这股劲儿。要想拥有专注，你就要发挥出最佳状态。

专注需要时间来检验。比如，控制一天的饮食很容易，但要长年累月地坚持下去，就需要痛下狠心。许多人都经历过“节食—体重下降—反弹—再节食”的循环过程，这就是缺乏持续性专注的表现。

金钱的世界也是一样。不少人突然变得富有，不久以后却一贫如洗，那些彩票的中奖者就是绝佳的例子。很多职业运动员耗费了多年的时间进行练习，通过职业比赛赚到了大把的钱。然而，退役后没多久他们就变得身无分文了。原因在于，虽说他们能够专注于体育，却无法专注于管理金钱。

在第一章的内容中，我谈到了拇指的力量，也分享了自己失败的教训。其实，如果没有专注的力量，我也可能早就一蹶不振了。换句话说，大多数创业者失败的原因是他们缺少坚毅的性格（拇指）和专注于成功的精神（食指）。

专注也意味着持续的成功。也就是说，一个人在赚钱之后能够存得住钱，在减肥之后能够维持现有的体重。

作为一名飞行员，我在战场上必须时刻保持专注。因为敌人时刻都想把我的飞机击落。专注，让我保持镇定，拥有清晰的思维和精准的操作。在安全回到航空母舰之前，我一刻都不敢松懈。在商业社会里，专注同样重要。尽管这里没有生与死的较量，但却是金钱之间的博弈。大部分人无法获得成功，很大原因就在于他们缺乏一颗专注的心。专注的人绝对不会说出“做不了”“我尽量”“明天再做”“可能”这样的

话。对他们来说，“不计代价”“必须拿下”才是头脑中的真实想法。而那些缺乏专注力的人在遇到困难时往往无法继续前行，而是选择退出。更糟的是，他们中的不少人让“不可能”“明天再做”这样的想法充斥了自己的头脑，从而不敢迈出一步。

你是否发现：那些缺乏专注力的人也同样缺乏目标。他们不断地徘徊，很多事情浅尝辄止。在投资领域，这些人往往容易听信自称“投资专家”的推荐，购买一些“多样化”的投资组合，而非那些真正表现良好的资产。这就是为什么会有那么多人在投资领域无法获得高额回报并最终在市场崩盘的时候损失惨重的原因。

## 生活并不轻松

创业者没有获得成功的另一个原因在于他们低估了生活的复杂性。正因为如此，大多数人总是选择轻松的道路。他们遵从简单易行的建议，只关心那些容易实现的小目标。因此，他们永远无法成长。富爸爸常说：“成功的人总是志存高远。随着目标的实现，他们给自己制定的标准也会逐渐提高。一个人梦想的大小，决定了他成就的高低。”

同时，富爸爸也警告我，千万不能成为做白日梦的人。他的意思是，很多人为自己定下了无法实现的目标。那些对钱缺乏概念，却立志成为百万富翁的人是盲目的。他们没有知识，也没有计划，却坐等馅饼从天上掉下来。富爸爸说：“缺乏知识、计划、导师和执行力支撑的梦想，只会造就出‘空想家’。”

当我在首次创业中输得一干二净后，每天的念想就是如何才能还清总额将近100万美元的债务。我先从小的投资人还起，然后逐个解决。几年后，我终于还清了所有欠款。现在回想起来，在还债的过程中，我和妻子金变得更加精明。我们还为此写了一本名为《如何摆脱坏的债务》的书。我希望它可以帮上某些人的忙。

结婚之后，我和金并没有立志要成为百万富翁。我们的第一个目标是通过投资每月获得100美元的现金流收入。实现这个目标之后，我们将目标调高到了每月获得1 000美元，之后又调到10 000美元。最开始的几个目标听起来都很小，但当时我身负百万美元的债务，每月获得100美元的现金流收入，已经是个很高的目标了。

关键在于我和金都有梦想，而且一直保持专注。随着我们的成长，目标也在不断地调高。换句话说，我们的专注带领着我们成长。对于那些无法保持专注的人，迎接他们的可能会是一条舒适的路，但这条路可能会越走越窄。

## 在学习中获得专注

在越南服役时，那是我平生第一次开始认真地学习。我必须学习，不仅是因为自己即将踏上生死未卜的战场，还因为身上担负着整个机组的重托。我在开始创业的时候也有同样的感觉。我最大的责任就是要保住员工的饭碗。如果连这一点都做不到（的确有几次我没能做到），我会感到异常痛苦。

在学校，我只是一个普普通通的学生，成天得过且过。但在生意场上，我不能延续在学校里的那种状态，我必须不断地学习、读书、参加研讨会，以及寻找新的创意。

在彭德尔顿的时候，我开始意识到每个教官都各不相同。之前在彭萨科拉的飞行学校，教官只是教会我们如何驾驶飞机；而在彭德尔顿海军陆战队基地，教官则教我们如何在飞行的基础上进行战斗并击落对手，而非单纯地驾驶飞机。

我在彭德尔顿学到的东西至今受用。正是从那时起，我开始谨慎地选择自己的老师。高中时，我没法选择听谁讲课。如果我不喜欢讲课的老师，那麻烦就大了：我不但浪费了时间，还会被不称职的老师扰乱思维，连行动都会受到影响。现在，我不会让那种情况再发生了。作为一名企业家，我小心地选择自己的老师；在身边人的选择上，我也非常谨慎。

唐纳德·特朗普是我尊敬的老师之一。我想跟他学习，成为他那样的人，所以我愿意跟他待在一起。大多数学校里的老师给不了我这种感觉。这并不是说那些老师都不好，只是他们并非我想成为的人而已。

当我即将赶赴越南战场那片生死之地的时候才明白，彭德尔顿海军陆战队基地的教官们都是在用自己的亲身经历为我们传授各类知识和经验。由这些亲身经历过残酷的战争的老师来授课，再合适不过了。

回过头来看，彭萨科拉的教官们跟大学里的老师很相似。那里的教官们教学员如何驾驶飞机，如何成为飞行员；大学里的老师则教学生如何避免犯错，如何成为员工。正因为如此，我在创业、投资的过程中会选择那些成功的企业家来做我的“教官”。正如彭德尔顿的教官一样，他们在残酷的竞争中存活下来，是真正值得信任的老师。

当你开始专注于人生目标的时候，就要找到适合自己的“教官”，让他们来传授你想要了解的知识和经验。对于你想要走的路，作为过来人的他们可以给你讲述他们的亲身经验。今天，我的富爸爸公司请来的导师和“教官”都是商界的成功人士。他们是商业社会中的过来人，也会继续和我们一起走下去。

## 篇后语

战斗机飞行员的经历让我学会了如何保持专注，如何克服自己的怀疑、恐惧，以及如何突破自己的极限。我在战场上学到的东西现在仍然适用于创业。当然，我并不是天不怕地不怕的人，我跟普通人一样，有着各种各样的恐惧。有勇气的人并不是没有恐惧，但是他们能够在感到恐惧的时候做出正确、恰当的反应。我们心中都有勇气，再加上专注，我们就能突破自我，实现目标。在这个过程中，我们终将成为自己想要成为的那个人。

MBA学员没有几个能够成为伟大的企业家，但唐纳德是一个例外。我发现，大多数MBA学员都是奔着稳定工作去的，所以他们大多在大公司里谋一个CEO（首席执行官）或CFO（首席财务官）职位。如果这就是他们内心最真实的目标，那对他们来说，参加MBA课程班就是一个不错的选择。

你应该知道，很多伟大的企业家根本没有MBA文凭，他们中的好多人甚至没有拿到大学毕业证。这其中就有微软公司的创始人比尔·盖茨、苹果公司的创始人史蒂夫·乔布斯、维珍航空的创始人理查德·布兰森，还有迪士尼公司的创始人华特·迪士尼。

今天，很多大学都为学生开设创业课程，但能像唐纳德·特朗普一样毕业后成为

企业家的人却少之又少。这是因为大学里的老师大多与彭萨科拉的教官一样，他们将学员们训练成民航班机的飞行员，他们是在为美联航、英国航空等各大航空公司培训工作人员。

彭德尔顿的教官却完全不同，他们会带我们到最危险的前线作战。在我看来，大学开设的创业课程存在很大的问题，因为老师们自己都只是“民航班机飞行员”，却寄望学生们可以在听过他们的课后成为“战斗机飞行员”。商场如战场，只有在商业社会中已经获得成功的人才有可能训练出真正的企业家，并帮助他们实现点石成金的奇迹。

# 专注的力量

唐纳德·特朗普

清崎在前面的内容里提到了战争和军事训练。我自己也上过军校，对海军陆战队飞行员也有一些自己的认识。但无论你是否上过军校，他的观点都是很对路的。专注，是保证生存和成功的重要因素。

曾经有位记者来公司采访我，之后便写了一篇标题为《与唐纳德·特朗普共度紧张的一天》的报道。我在公司的日常状态的确如此——紧张、专注。我时不时会觉得做生意就像是在打仗。这意味着你要时刻保持警醒，对工作要做到百分百的专注。

我在第一章里提到过，自己在20世纪90年代遭遇财务困境的主要原因就是不够专注。我劝你不要像我那样，在经历失败后才知道专注的重要性。对于专注，还存在着这样一条悖论：专注的同时，你还要具备开阔的视野，只有这样你才能获得成功。你会在本章看到这两者是如何协作的。

相信很多人都听说过第五大道的特朗普大楼(Trump Tower)。它算得上是纽约市的标志性旅游景点，同时，它也是“专注的力量”的最好体现。这个项目颇具传奇色彩。在建造这栋大楼的过程中，为了达到预期的最佳效果，我亲自飞赴意大利寻找产量稀少的枫叶红大理石，并从中挑选出带有黑色条纹的上等品，然后再将剩下的出售给其他人。

## 特朗普大楼传奇1

挑选大理石发生在整个故事即将结束的时候。在项目刚刚起步时，我花了近三

年的时间才从之前的土地持有者那里得到答复。那三年里，我给他写过无数封信，打了无数个电话。终于，我的坚持有了回报，他同意将那块土地出售给我。清崎曾经说过，企业家都会经历一次信仰上的飞跃。对我来讲，这不像是飞跃，更像是水滴石穿式的胜利。

我想在蒂芙尼珠宝店旁建造高层的特朗普大楼，这将会对蒂芙尼店铺的视线造成遮挡。因此，我需要事先获得蒂芙尼店铺的“空中权”。同时，我还需要确保在自己的大楼建成之后不会有人再征收蒂芙尼店铺的那块土地。如果那里建起另一栋高楼的话，我这座大楼的景观就会受到影响。

因此，我开始与蒂芙尼店铺的负责人进行沟通。我需要了解自己的想法是否可行。当时的负责人沃尔特·霍温正在休假，他给我留言说他会在一个月的休假结束后联系我。一个月的时间，其实可以做很多工作，但是，为保险起见，我还是决定暂停一下。幸运的是，霍温对我的想法很是支持。最终，我以500万美元的价格购得了蒂芙尼店铺的“空中权”。

另外，根据纽约市规划条例的要求，所有开发商在开发项目的时候都要保证30英尺的楼间距。这样一来，我们将面临两个选择：要么修改设计方案，删除原方案中的小院子；要么买下紧邻蒂芙尼店铺的一小块土地。那块土地的所有者是伦纳德·坎德尔，但他压根儿就没有卖地的打算。

然而，我在翻阅资料的时候发现，由于蒂芙尼的店铺紧邻伦纳德·坎德尔的土地，因此，蒂芙尼有权在一定时间内出资收购那块土地。所以，我又去找了霍温，问他是否愿意将收购坎德尔土地的权利一并加到我们的交易中来。霍温对此表示同意。但是，坎德尔却坚持说收购的权利仅限于蒂芙尼，不能转让给其他人。他的话也是有道理的。

我意识到，这个问题可能要通过诉讼才能解决。我将自己的想法告诉了坎德尔。实际上，我和他都不想走到那一步。所以，我们又重新就那块土地进行了谈判，坎德尔最终决定给我100年的租期。这样一来，我不仅有足够的时间进行融资，还避免了因修改设计方案而带来的潜在风险。霍温和坎德尔都是通情达理的人，能

和他们合作我深感欣慰。

从与坎德尔谈判到最终签约，我总共只用了一个半小时。这部分看上去好像很顺利，但你也应该看到我之前花了近三年的时间才拿到建造特朗普大楼的那块地。那段时间，我一直在头脑中构建着特朗普大楼，从未迷失方向。我的计划既精确又生动。

在我为建造特朗普大楼而四处奔波的时候，常常会想到罗伯特·摩西（1888—1981年，美国城市规划史上的重要人物，被称为20世纪中期纽约市的总规划师。——编者注）。他曾经说过："不破，则无以为立。"对我来讲，这句话非常受用。

## 特朗普大楼传奇2

在建造特朗普大楼的那块土地上原本坐落着隶属于格涅斯科（Genesco）集团的博威特百货公司（Bonwit Teller）。在收购这件事情上，格涅斯科集团和我都一直对外保密，并有望在几个月内签署收购协议。但当我们的交易信息走漏后，一批投资者突然登门造访格涅斯科，其中就有不少来自阿拉伯国家的有钱人。与此同时，格涅斯科也打起了"价高者得"的心思。

还记得我前面说过自己花了三年的时间写信吗？那些信都是写给格涅斯科集团的一个名叫杰克·哈尼根的人。幸运的是，他曾经给我回复过一封信，里面是一份仅有一页纸内容的收购意向书。我拿着这份意向书找到格涅斯科，告诉他，如果毁约的话，我会将他诉诸公堂，并要求法院冻结博威特这片房产。虽然我自己都不十分确信这份意向书能否成为约束他们的证据，但关键时刻我不得不拉下脸来扮恶人。此时，谈判陷入了僵局。

清崎经常谈起创业之中的风险，接下来发生的事就是最佳的例证。《纽约时报》听说了我们的交易。实际上，这消息是我透露出去的。既然格涅斯科对这笔交易存有二心，我索性就把事情公开，跟记者说自己已经与格涅斯科签好了协议，博威特的店铺将在几个月内关闭，之后我会在原址上兴建新的大楼。我想借此给格涅斯科施加一些压力。然而，事情的发展比我想象得还要夸张。就在这条新闻刊登后

的第二天，博威特的店员纷纷跳槽。这样一来，博威特百货公司的运营都成了问题。五天后，格涅斯科就与我签订了收购协议。

正如我所说的，商场如战场，我也不是瞎混的。我愿意为自己的目标和梦想做出牺牲。还没有启动特朗普大楼的实际建造工作，我就已经经历过几场“大战斗”。这些背景故事已经表明：要想成功，专注必不可少，有些硬骨头是你必须啃的。正如清崎所说，生活并不轻松。成天想着过安逸的生活，你终将一无所获，生活也会变得一团糟。

企业家只要专注于自己的事业和目标，就一定能掌握在生意场上制胜的秘诀。因此，你要懂得坚持，并承担风险。今天，当人们看到特朗普大楼的时候，只会惊叹于它的魅力。但我会在看到它的魅力的同时，还会回想起一次次为之奋斗、拼搏的场景。所有的努力都是值得的。

## 专注为我赢得尊重

专注是多种多样的，风险也是。几年前，当我答应为某期《周六夜现场》做客座主持人的时候，我知道自己并不是专业的电视人，但觉得这个过程会非常有意思。这对我来说是一个挑战，同时也有一些风险。就像我刚开始录制真人秀节目《飞黄腾达》时一样，明知道这件事情一定有风险，但我还是义无反顾地做了。抱着同样的态度，我录制了《周六夜现场》。我的想法很简单，就是想做点新鲜的工作，图个乐子。但不管怎样，我会全力以赴。

答应录制节目很简单，但在录制的时候问题就来了。这是一档直播节目，没有任何剪辑。如果我在场上犯了错，马上会有数百万的观众看到，没有任何补救措施。而且，每期节目的题目都不太一样，因此我必须迅速做出反应，以百倍的专注对待录制过程。我以前喜欢自己决定节目的内容，正如《飞黄腾达》那样。所以，《周六夜现场》对我来说是一个全新的领域。

就在那期节目开始前的那个周二，我与蒂娜·菲带领的制作团队开了个一小时的会，初步敲定了节目框架。到了周四，我们又过了一遍他们所创作的节目框架。

根据节目的设计，我被赋予了多个角色：键盘手、嬉皮士、律师、《王子与乞丐》中的一个人物，以及“特朗普飞屋”的发言人（我身上还穿着黄色西服）。节目以我的独白开场，整个节目的主题就是搞笑、欢乐。但是，制作过程并不轻松。如果我不够滑稽呢？真是有点骑虎难下的感觉了。不但如此，我还要在台词上下工夫，要换几身不同的戏服，还要在不同的角色之间进行迅速切换。

节目开播前的周五下午，整个节目组都在紧张地忙碌着。我对大伙儿说：“我来和你们一起干吧！我可以帮上忙的。”我觉得，自己也要投入到紧张的工作中去，以便对周六晚上的整个流程有充分的了解。

周六全天的时间，所有人都很忙碌。我们白天进行了初次彩排，傍晚又进行了带妆彩排，还邀请了300位观众到现场观看。通过这次彩排，我们了解到哪些段子符合观众的胃口，并据此调整节目内容。也就是说，直到节目开播前半小时，我都不知道当晚的节目中会包含哪些内容。我那段扮演浪漫诗人的戏码被无情地砍掉了。不但如此，我还要在最后五分钟的时间里学会一首新曲子。其实，最大的挑战是，我需要记住调整后的节目的流程和顺序，并按照步骤一个一个地表演。为了实现这个目标，我必须全神贯注。

《周六夜现场》的优势在于，它的制作团队和执行团队都由业内的顶尖专家组成，他们将节目做得非常有趣，还能在节目中给我各种清晰的指示。当聚光灯开启、摄影机就位的时候，我感觉非常激动。我在更衣室里打开电视机，看了一会儿高尔夫球赛，然后把整个流程回忆了一遍。一切准备就绪，我也将全力以赴，相信每个人都会享受这期节目的。

事实的确如此。当我身穿黄色西服与一群由临时演员扮演的卡通人物共同起舞的时候，我没有丝毫的拘谨。这一段不仅成为全场最搞笑的部分，也成为当晚最棒的回忆。专注，让我成了当晚的明星。我愿意承担风险吗？当然。这种专注的精神让在场的全体工作人员和电视机前的所有观众都看到了我的付出和努力，并为我赢得了尊重。

## 办法总比困难多

风险，如同血液一般在我的身体里流淌。小时候，我就梦想着建造摩天大楼。那时，我还用积木搭了一栋。我从弟弟那里借来更多的积木，将那栋楼垒得更高。我还用胶水把它们固定，所以当他想取回自己的积木时，发现全部都黏在了一起，完全无法分离。建造摩天大楼的梦想一直坚持到现在。

纽约特朗普国际大酒店（Trump International Hotel & Tower New York）是一家著名的五星级酒店，它赢得了包括美孚五星奖在内的众多荣誉。这家酒店也是“专注力量”的体现。但是，人们对于它的历史却知之甚少。这里有一段有趣的故事：我用了很长的时间跟踪这栋楼，差点没能竞拍成功。

这栋楼最早是一栋办公大楼，由通用电气公司所有。在我1995年接手的时候，它算得上是纽约西区的几栋高楼之一。它是20世纪60年代建造的，当时的规划条例还没有禁止建造这种高层建筑。

在收购之前我知道这栋楼存在的一些问题。第一，它不是很牢固，刮大风的时候会有些许摇晃，越到高处感觉越明显。每当大风天气，电梯就不得不停止运行，很多工作人员会出现类似晕船的症状。大多数高楼都有同样的问题，但不会这么严重。第二，楼内有大量的石棉，这种物质有致癌的可能，需要进行清除。第三，这栋楼的外立面是由玻璃和廉价的铝质材料装修而成。

当听说这栋楼要出售的时候，我立即给其中的一个股东戴尔·弗雷去了电话。我想问问他，这栋楼除了众多的缺点之外还有哪些优点。我之所以对它感兴趣，是因为这栋楼的建筑风格很经典，层高也比普通楼房要高。而且，如果这栋52层的楼被拆除，按照现有的规划条例，原地只能重建一栋19层高的大楼。

很多大型开发商对这栋楼表示出极大的兴趣，我也抓紧时间召开了内部会议，研究如何对这栋大楼进行修缮。参与这个项目的人员个个都是精兵强将。我们发现，可以通过强化钢结构来提升楼宇的质量。这意味着，我们可以在保存大楼整体结构的情况下对整个楼宇结构进行强化。这栋楼的地理位置得天独厚，它俯瞰整个

中央公园，不失为酒店和高档住宅楼的绝佳选择。

在做了大量研究之后，通用电气公司也给了我良好的反馈。然而，当戴尔·弗雷打电话告诉我要将这栋楼对外公开招标出售的时候，我还是吃了一惊。他们邀请了几家知名开发商参与竞标。听到这个消息，我既伤心又失望。但我还能怎么做呢？我很看好这栋楼，只能将骄傲和自尊放在一边，重新再来一遍。

我花了更多的时间来制作方案，把方案的每个细节都做到尽善尽美。为此我拿出了比之前任何时候都专注的态度，以百分之二百的努力进行工作，对每个环节都进行严格把控。就连之前提到的那个石棉问题，我们都对它进行了细致的核算。我要用无懈可击的工作成果为自己赢得最棒的第一印象。清崎在前面提到过，很多士兵在回国后依然要求回到战场，我感同身受。这一次，我的好胜欲望冲了出来，我不断地苛求自己，将专注发挥到极致。

方案陈述过后，我不记得过了多长时间，通用电气公司终于打电话给我。电话那头都是通用电气的重量级人物，包括杰克·韦尔奇（1981—2001年，担任通用电气公司CEO。他被誉为“全球第一CEO”。——编者注）、戴尔·弗雷和约翰·迈尔斯。他们决定采用我的方案。我实在是太兴奋了，努力终于获得了回报。

按照我们的计划，大楼只需要强化钢结构就可以了。1995年，我邀请菲利普·约翰逊（1906—2005年，美国著名建筑师。——编者注）担任此次改造的设计师，决定将这栋楼改造成酒店式公寓，这在当时绝对是大胆的创新。但在我看来，这却算不上创新，更像是顺理成章的事儿。从那以后，这种模式被拷贝到全世界。这个项目的成功，表明企业家可以充分利用直觉来指导自己完成业务，并省时省力地创造出新的产品或盈利模式。

这个故事又一次证明了不断尝试的作用。作为企业家，双眼要时刻紧盯着成功，不管遇到多少困难都要设法找到解决办法。这就是旧楼换新颜的故事。

说完了酒店，再来说说高尔夫球场。我拥有多个高尔夫球场，但洛杉矶特朗普国家高尔夫球场（Trump National Golf Club Los Angeles）背后却有着一段特殊的故事。故事的内容跟本章的主题很贴切：目标、专注与远见。

这片高尔夫球场紧邻圆石滩（Pebble Beach），正对着太平洋，景色极其优美。然而，我收购它的过程却困难重重——18号洞被海水淹没了，还有周边的其他两个洞也受到了海水的侵蚀。这样一来，原本18洞的球场变成了15洞，而且急需修缮。原来的球场所有人已经破产了。我知道这会是一项艰巨的工程，但却还是想让这片原本美丽的球场展现出新的魅力。我预见到它的潜力，尽管一路上将会遇到种种艰辛，但我还是决定走下去。

我花2　700万美元买下了这片高尔夫球场（包括土地、球场和附属建筑物）。《球道与果岭》（Fairways and Greens）撰文报道了这笔交易，并且称球场的18号洞“价值6 100万美元”。他们之所以这么说，是因为之前为了修复下陷的17英亩的场地，我总共花费了这么多钱。除此之外，球道的下水管道也发生了泄露，给球场造成了更大的损害。

修复下陷的场地需要增设结构层：用岩石搭建一堵防护墙，然后每10英尺增设一个钢制平台。这是一个极其复杂的程序，花费6 100万美元仅仅是为了这一个洞，但我还是执意要这么做。那股渴望成功的冲劲带我克服了这漫长过程中的种种疑虑。

解决了18号洞的问题后，我面临两个选择：一是维持现状，二是进行翻修。实际上，即便不做翻修，那仍然是一片很棒的球场。只不过翻修以后，这片场地将会成为一片顶级场地。你也应该能想到我的选择——顶级。实际上，翻修工作总共花费了我2.65亿美元（包括之前说的6 100万美元）。但我知道，通过自己的努力，我能让这片球场焕发出最闪亮的光彩。

我还为这片场地增设了一个瀑布和一块练球场，并有幸邀请到了高尔夫球场设计师中的传奇人物皮特·戴伊（高尔夫球场设计大师，在世界各地打造出超过300个精品球场。——编者注）来这里实践他的创意。这里的每件设施都是顶级的、昂贵的。我们的品牌就代表着精益求精。洛杉矶特朗普国家高尔夫球场一经亮相就获得了巨大的成功。为什么我能做到这一切？因为我的远见，还有贯穿于整个项目中的那份专注。

企业家要想获得成功，一定要有远见。你要相信自己的判断，时时刻刻都要保持自信。只有坚持到底并勇于承担风险的人才有机会获得点石成金的本领。同时，也别忘了学习，每天都吸收一些新知识。我就是这么做的。

# 精 粹

作为一名企业家，你能否沿着一条路一直走到成功？当遇到困难的时候，你能否依然保持专注？能否依然紧盯着自己的目标？大多数不够坚定的企业家会说：“这是不可能的。”然后，他们会另寻出路。如此一来，点石成金肯定与他们无缘。

管理者要有远见，要看得见未来的方向。企业家则不同，仅有远见是不够的，他们还需要专注。也就是说，企业家不但要看到未来，还要将这种远见转化为实实在在的盈利。你会发现，绝大多数具有远见的创业者还是无法获得成功，原因就在于他们缺少行动力，缺乏专注。现在，成千上万的创业型企业都在开发免费软件（比如各类手机应用软件），那些创业者颇具远见，看到了自己产品的潜力，却不知道如何将其转化为企业的利润。当然，有小部分人能够获得成功，但大多数人却无法踏入胜利的大门。

我们希望商场上的真实故事可以引发企业家的思考：我的专注力究竟有多高？你可以花上几分钟的时间试着回答下面的几个问题：

在困境面前，你能坚持多久？

你是一个容易分心的人吗？

你的说服能力和推销技巧怎么样？

在只有创意和模型而无实际产品的时候，你能说服别人为之投入时间和金钱吗？

你是否有操作某个具体项目的经验？

你是否已经准备好加入创业者的世界？

我们都会怀疑自己。如果发生这种情况，你是否还能继续保持前行的脚步？

如果缺少专注，成功永远只是一句空谈。就拿高尔夫球来说，你认识几个业余的高尔夫球手能打出70杆？肯定没几个。这为数不多的几个人，他们的天资应该都

不错，并且在球场上练习的时间也不短。但是为什么他们不是职业球手呢？原因就在“专注”二字上。成功的职业球手非常专注，视高尔夫球为生命的一部分。击球的时候，他们心中会有球滑翔的轨迹，知道怎样让小白球顺利滚入洞中。两种高尔夫球手的区别就在于，职业球手的实际操作能力更强，能让球随着自己的意念滚入洞中。企业家也需要在商场上拿出同样的专注。

食指是距离拇指最近的手指，它需要与拇指配合才能发挥出自己的力量。拇指保证企业家拥有前行的动力，食指则保证企业家时刻紧盯目标。那些具有远见却缺乏行动力的人只能空做白日梦。

## 专注于适合自己的领域

学校教人们如何成为企业里的好雇员。实际上，大多数孩子在进入学校后都被进行了程序设定：学习—上大学—毕业—工作。因此，很多父母都会这样教育自己的孩子：“好好学习，找一份赚钱的工作。”老师也会对学生说：“如果成绩不好，工作单位是不会录取你的。”各类媒体也宣扬同样的论调。这就解释了为什么人才市场总是那么红火。人们争先恐后地去当护士、警察、企业管理人员。学校里的尖子生则打定了主意要成为专家型人才：医生、律师、工程师或会计师。他们根本没有想过走其他的路。也难怪，如果他们身边没有人创业，又怎么会有人告诉他们这条路该怎么走呢？因此，创业对他们来说根本就不是一个选项。

下图是现金流象限图，它定义了人们在商业社会中的不同取向。




图2 现金流象限图

清崎的穷爸爸是一位教师，他总是不停地要清崎找一份好工作（进入E象限，成为雇员）或是通过努力学习成为专家型人才（进入S象限，最终成为专家，靠技术谋生）。

清崎的富爸爸则建议他专注于企业（B象限）和投资（I象限）。唐纳德的父亲同富爸爸一样，一直鼓励唐纳德走这两条路。因此，唐纳德从未想过要为别人打工。要知道，这两条路也是极其宽广的。

这也从另外一个角度解释了为什么那么多的企业家会失败。从小到大，他们接受的教育都是教他们如何成为雇员或是专家型人才（如果学习成绩好的话）。想想看，我们身边有谁不是这样呢？没人告诉我们可以向着B象限和I象限努力。

现在，我们来具体分析一下现金流象限吧。你会发现，为什么身处不同的象限创业的难易程度会大不相同。

E代表雇员（Employee）。雇员有很多种，门卫、前台、部门经理和CEO都属于这一类。雇员通常要求是“安全、稳定、有福利的工作机会”。这也是典型的雇员思维。这种思维导致雇员把注意力都放在每月按时发放的薪水、每年的带薪休假及各种福利和晋升机会上。

问题：如果停留在这种思维上，每天只关注稳定的薪水和工作保障，你就很难成为专注的企业家。刚过去不久的金融危机就已经很好地给我们上了一课。你的饭碗有多安全呢？这种安全感是不是你自己的一厢情愿呢？

S代表自由职业者、小企业主或专家型人才（Self-employed，Small Business Owner，Specialist）。当大多数人辞掉工作开办自己的生意时，他们会选择进入S象限。他们选择放弃E象限中稳定的薪水和工作保障，自立门户，做自己想做的事情。对S象限中的人来说，他们认为：如果想成事，就要亲力亲为。

清崎常说，S象限中的人都很聪明。因此，这个象限中有很多医生、律师和会计师，他们的专业性很强，工资也很高。另外一些S象限中的人是房地产中介、商业顾问、餐饮业老板、美容店老板，以及其他一些自由职业者。但是，还是有很多人选择停留在E象限，而不是向S象限发展，其原因就是他们舍不得丢掉稳定的薪水和福利。

问题：身处S象限之中，如果你停止工作，收入也会立刻停止。E象限中的雇员有带薪休假、病假、探亲假等各类假期。大多数S象限中的人可没有这种享受。尤其是在创业的初期，繁杂的事务可能会让人一天24小时都抽不开身。而且，没人会保证你的付出能有多高的回报，很多创业者可能会经历好几年都没有收入的困苦境地。另一个问题是，S象限中的人承担的税赋是四个象限中最重的。

B代表企业家（Business Owner）。拥有500名以上雇员的企业家，即使缴税的话也是纳税最少的。与S象限中亲力亲为的做法不同，B象限中的企业家的任务是寻找适合为自己企业工作的人。他们也许并不是最优秀的人，但却能召集优秀人才为

自己工作。借由那些聪明人的能力和时间，他们可以获得凭一己之力无法实现的成就。大多数情况下，B象限中的企业家会聘请E象限和S象限中的人来为自己管理企业。

问题：S象限中的人很少能够带领自己的企业进入B象限。因为，B象限需要完全不同的技能，以及更强的专注力。从S象限到B象限的转变并不容易。然而，一旦成功，财富之门就彻底打开了。出于对财富的渴望，很多人期望着跳过S象限，直接从E象限进入B象限或I象限。这个跨度有些大，我们两人都无法对这种想法表示认可。我们都有各自的“富爸爸”做导师，但还是从小做起，逐步累积经验，最终进入到了B象限和I象限。我们真诚告诫那些胸怀大志的企业家：“先保住自己在E象限中的工作，利用业余时间进入S象限。”我们都比较喜欢网络营销机构。通过这些机构，你能不花钱就得到很多商业技巧方面的培训。除此之外，你还能磨炼自己的交际能力和自控能力。还记得吗？这两项能力可是成功者的必备要素。

I代表投资人（Investor）。很多E象限中的雇员都能在退休之后获得退休金，以及相应的其他福利。在美国，最常见的养老金计划当属401（k）（美国的一种由雇员和雇主共同缴费建立起来的养老保险制度。——编者注）。大多数S象限中的小企业主也有专为其设置的退休计划。这意味着E象限和S象限中的人在养老方面都是有投资的。但根据清崎的定义，这并不代表他们进入了投资者的行列。所谓“投资”，要比单纯地缴纳养老金复杂得多，技术含量也高得多。点石成金的投资，是要运用别人的资金，通过各类投资工具实现资本的增值。这就是其独特的地方，也是富人和中产阶级的区别所在。我们最初购买房产的经历都是运用资金杠杆的最好例证：借用银行贷款进行投资。尝试借贷投资并在日常生活中熟练运用这一技能，这是在B象限和I象限中成就点石成金本领的重要课程。通过不断地练习、犯错、学习，我们最终领悟了赚钱的要义。我们知道如何去寻找人们愿意投资的商业机会，甚至将公司打造上市。我们通过运用其他人的资金帮自己和他人赚到了钱。这是很多企业家梦寐以求的能力。

问题：身处S象限中的小企业主很难融资成功。即使他们了解融资的门道，投资

人还是很难给他们投资。只有拥有了向B象限进军的决心，I象限中的投资人才会情愿通过债权或股权的形式向他们提供资金。如果S象限中的小企业主还没有做好准备，他们融资的范围就只能局限于家人、朋友或政府推广的中小企业贷款等途径。他们的融资之路在一定程度上受到很大的制约。

你也可以从另一个角度想想看，那些管理着巨额养老金的投资经理在选择投资方向的时候会如何筛选？这些来源于E象限和S象限的投资款，最终都会流入B象限和I象限。换句话说，E象限和S象限为银行和金融机构输入资金，而B象限和I象限则是资金的最终使用者。他们通过银行和金融机构获得资金支持，从而更快地致富。

一旦了解了现金流象限图背后的规律后，你就会明白为什么每一个企业家都想进入B象限和I象限。这也是企业家真正应该努力的方向，尽管跟学校的教育思路大相径庭。

## 专注于资本

当你开始关注B象限和I象限的时候，恭喜你，你已经开始关注如何成为一名企业家或投资人了。真正的企业家或投资人并不是为钱工作的。他们的关注点在于通过管理资本和运用资金杠杆为自己累积财富。美国的税法在向E象限和S象限征税的同时，也给予了企业家和投资人多种多样的税收优惠政策。在B象限和I象限中赚到的钱越多，他们承担的税赋就越少。这并不是说制定的税法有问题，而是国家期望能够诞生更多的企业，从而为社会创造更多的就业机会。

你也许会说：“等一下！我知道有些人的工资非常高，外科医生恨不得每天枕着钱睡觉。”你说的没错，E象限和S象限中不乏赚钱高手。然而，我们之前很清楚地讲过，资本市场中的大亨和传奇人物都是企业家，他们所处的象限都是B象限或I象限。史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨、理查德·布兰森、谢尔盖·布林（Google公司的创始人之一。——编者注）和马克·扎克伯格（美国社交网站Facebook的创始人。——编者注），这些堪称“炼金术大师”的成功企业家都是在B象限和I象限中获取财富和声望的。他们在B象限中创建了自己的企业，然后再从I象限中获得资金，让财富的雪球越滚越

大。

## 视野要开阔

在学校待的时间越长，视野就会变得越狭窄。这是因为，随着学习的深入，人都会慢慢变成某个领域的专家。想想看，从中学、大学、硕士、博士这一路读下来，你是不是越来越专业了呢？如果你数学成绩优秀，很可能会成为一名会计师；如果你的阅读和写作能力突出，法学院很可能成为你的归宿；如果你读了新闻学，很可能最终成为一名记者或专栏作家；如果你在自然科学领域的天赋极佳，很可能会去学医，并在学习、实习多年后成为一名医生；如果你对商业感兴趣，大家会顺理成章地推荐你去读个MBA。

当你获得了一堆文凭之后，你会发现高处不胜寒。虽然你成了某个领域的专家，却失去了成为通才的机会。

我们两人则完全不同。我们的知识面很广，能在很多领域游刃有余。我们就是所谓的通才，而非某个专业领域的专家。

## 你的大局观还在吗

我们之所以在这里引入“专家”和“通才”的概念，是想说明：如果你在某一领域过于专业，很可能会丢失大局观。每当人们开始强调自己的专业领域并联系起“找个好工作”这样的教诲时，他们就已经放弃了成为一名企业家的梦想。每天生活在各类工作琐事中，创业、B象限、I象限对他们来说只能是空闲时做做的美梦罢了。如果你也处于这种状态之下，那可要当心了。我们希望这段内容能对你有所警示。

## 企业家该如何做

就我们的经验而言，企业家都是通才。他们需要找到合适的人来为自己工作。

他们将企业和人才组合在一起，创造出价值和成功。

下图为B-I金字塔模型指出的企业成功的8个要素。点石成金的企业家要承担金字塔外围的几个任务，他们雇来的专家则需要在金字塔内部发挥作用。这个金字塔模型很好地说明了为什么大多数企业家都难逃失败的命运。E象限和S象限的人在进入B象限和I象限的时候，都会被这8个要素压垮。

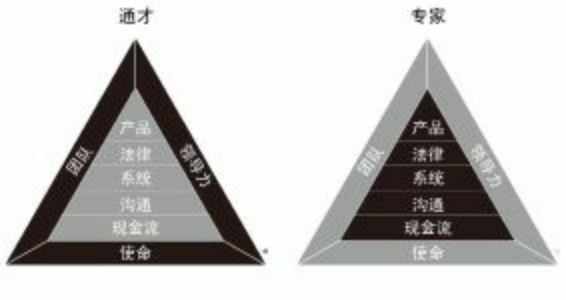



图3 通才与专家的B-I金字塔模型

举个例子来说吧。有个女孩手里有非常棒的朱古力蛋糕配方，因此，她的蛋糕店的生意很红火。既然这么多人都喜欢她的蛋糕，干脆把店做大点吧！然而，在扩张之后她才发现，自己爱好和擅长的是烤制蛋糕，但现在却不得不兼顾会计、销售、市场、法律等方面的工作。更糟的是，她对这些方面一无所知，所以什么都做不好。随着挫败感的一再降临，她想回到过去。记账、处理法律纠纷、市场推广、销售，这些事情她一件都不想做，她只想烤制蛋糕。你听懂我们想要表达的意思了吧？你想要把每件事情都完成得漂漂亮亮几乎是不可能的。无论你在学校里能考多少个满分，在商业社会里依然会被三振出局。

我们两人的共同之处就在于，我们都上过军校，都知道该如何完成金字塔外围的几个任务。军校教会了我们如何成为好的领袖，这对于创业来说至关重要。作为企业家，制定方针、组建团队、激励团队和带领团队是必需的任务。如果说军校教给我们的是金字塔外围的3个要素，那么，传统学校教给人们的就是金字塔内部的5个要素。

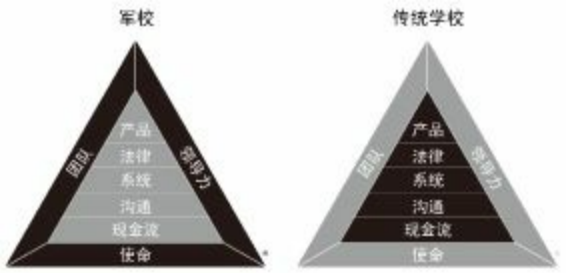


图4 军校与传统学校的B-I金字塔模型

## 构建企业基础的三要素

我们在军校里究竟学到了哪些技能呢？下面的三大要素都是我们通过实践获得的结论，希望它能对你有所启发。

### 使命

这是企业存在的精神基础。在军校里，第一堂课就是让学员们意识到使命的重要性。大多数企业都不重视使命的重要性，只是走走过场似的制定出几条宣传标语。实际上，他们错过了为企业带来精神力量的大好机会。

### 团队

一些人认为，军校只是教会学员如何服从命令和应对各种任务指派。我们都深知遵从指令的能力也是专注的能力。当每个人都能专注的时候，整个团队就具备了优秀团队的基础。在军校里，团队协作并不是某项教学课程而是每天的生活，学员每分每秒都在亲身实践这一技能。

相反，传统学校却不怎么传授团队协作。在学校的体育课上也许有一些所谓的“团队协作”活动，但学生们进入教室之后，每个人又开始为更高的分数暗自竞争，每个人都在以个体为单位拼搏。在这样一个按照考试分数评定学生等级的地方，考高分的学生就能获得更多的赞誉和奖励。虽然很多学校组织了学习小组，实现了互相帮扶，但到了考试的时候，小组解散，大家还是各自填写答卷。要是有人在考试中“互帮互助”，他就会被老师以“作弊”论处。

在军校里，想要生存就要学会合作。在企业里，合作是成功的基石。单凭自己的力量，任何人在商业社会中都是寸步难行的。因此，传统学校教给我们的是如何竞争，而不是如何合作。员工们来到工作岗位上，他们想的尽是如何竞争，而不是怎样与同事进行协作。他们为了升职而竞争，为了更高的工资而竞争，为了更大的办公室而竞争，甚至为了没有什么实际意义的名号而竞争。企业家所面临的最大挑战之一，便是如何打破员工们固有的竞争思维，换之以合作的思维。要想实现这个目标，企业家需要很强的领袖气质，企业则需要正确的公司使命。

领导力

在军校的时候，我们通过接受和发出指令培养自己的领导力。在当时的环境中，那就是我们的生活方式。任何无法接受或发出指令的人都会被淘汰。那是一个纪律严明的环境，任何人都不例外。

也许你听说过这句话：“没有不好的士兵，只有不好的军官。”军营里的每个人都耳熟能详。它同样可以用在企业里：没有不好的员工，只有不好的管理者。

回想一下你所工作过的公司，如果公司声誉下降、销售额下滑、费用支出过高、士气低落，问题往往是源于管理不善。有责任感的领导人要能够挺身而出承担失败的责任。平庸的企业家责备员工，责怪下滑的经济，甚至咒骂自己的竞争对手。然而，优秀的企业家首先检讨的是自己，找出自己身上的错误,然后从中汲取教训。

如此看来，是要辞掉工作、解散公司，然后到军校里去锻炼锻炼喽？不是这个意思。你可以从生活的各个方面学习领导力、团队建设，以及如何激励团队。我们之前提到过体育运动。担任球队的队长就能让你提升上述几项能力。同样的道理，主持联欢活动、担任社会组织的管理者，甚至负责组织公益活动也能达到类似的效果。让自己身处领导者的位置能培养你的能力、拓宽你的人脉，这对于你在商业领域的发展是大有裨益的。

我们推荐你通过兼职网络营销工作来提升自己的领导力。这些机会能逼迫你结

识新人，与更多的人建立联系。结识新人对大多数人来说都是一件困难的事情，但对企业家来说则是必修课。提前练习的好处是显而易见的。你也许会发现，创业这件事情并不适合自己。这样总比你辞掉工作、孤注一掷的时候才发现，代价要小得多。要想进入B象限或I象限，交际能力是必不可少的。

之所以遵从指令对于培养领导力那么重要，是因为在你学会发号施令之前，一定要知道如何服从命令。只有这样，你和下属之间才能实现有效沟通。很多优秀的人在从S象限过渡到B象限的过程中失败了，就是因为他们无法和别人进行有效沟通。他们不爱交朋友，也不喜欢构建关系网。他们只能管理10到20个人，却无法领导更大的团队，也无法管理不同背景、不同技能的员工。一对一的时候，他们是高手。但面对一百人、一千人甚至百万人的时候，他们无法自由应对。多亏了军营中的领导力训练，我们两人才得以将影响力覆盖到全世界，对数百万人的生活和工作产生了影响。

## 商业运营的五要素

B-I金字塔外围的3个要素为内部的5个要素提供了能量。内部的5个要素通常来源于传统的学校教育。如果使命、团队和领导力这3个要素中的任何一个表现脆弱的话，内部的5个要素将会因受到挤压而发生变形。问题会随之出现，企业发展减缓、停滞，甚至崩溃。现在，就让我们来看一看金字塔内部的5个要素。对于企业家来说，它们也是商业运营的五要素。

### 产品

很多企业家都会说：“我有一个非常棒的新产品创意。”从B-I金字塔中不难看出，产品只占了金字塔中最小的部分。当然，产品是很重要的，但对于构成商业运营的要素来说，它却最不重要。看到这里，你也许会很惊讶。但仔细想一想，这个世界上到处是各种优秀的产品，其中有很多产品还没等面世就已经夭折了。这个世界不缺好的产品和创意——可能你自己就有不少，缺少的是优秀的企业家，那些能

够将产品带入市场并广泛推广的企业家。

大多数处于创业初期的企业家只关注企业的产品。他们将全部时间用在让产品落地、改善产品的性能和质量上。这个过程非常耗时耗力。最后，做出的产品往往没能打入市场，而是被封在箱子里，被人遗忘。成功的企业家知道如何通过构建B-I金字塔将产品带入市场。B-I金字塔不是一个空泛的概念，很多优秀企业家正是通过它构建起了自己的企业。

法律

清崎很早就体会到缺少法律保护的产品根本就不属于个人。清崎的尼龙钱包创意就被无数人盗用过。法律条文之所以重要，是因为它规定了所有权。在尼龙钱包的生意中，清崎本可以申请专利，保护自己的创意。对于唐纳德的房地产生意来说，法律条文规定了房屋、土地的权属和使用限制。

对于企业来说，法律也是不可或缺的，否则，产品的专利和所有权都无法得到保护。通过商标、专利、许可及服务协议，企业可以确立自己的财产，并以此来提升价值并保护资产不受侵犯。如果没有强大的法律团队和严格的法律协议，疑惑、混乱甚至犯罪都是在所难免的，企业的正常运转将会受到极大影响，财富也会随之流失。

系统

商业本身就是一套成型的系统。如果没有这套系统，企业将会面临发展的瓶颈，无法突破创始人个人能力的限制。并且随着企业规模的不断扩大，企业所面临的风险也会变得更高。人类的身体、路上的汽车都是系统化的产物。我们的身体是由骨骼系统、神经系统、消化系统和内分泌系统构成的，汽车是由刹车系统、动力系统、电子系统和排气系统组成的。每个系统各司其职，和谐地发挥着合力。

企业需要有会计系统、沟通系统、法律系统、供应链系统、生产系统、配送系统及其他系统。关键在于，无论是对于身体、汽车还是企业来说，所有的系统都是

严密地配合而发挥功效。无论哪部分出现了问题，整个系统都会随之瘫痪。试想，如果一辆汽车的刹车系统坏了，在高速公路上驾驶它的司机该怎么办？如果一个人每天都抽两包烟，他又怎么能跑过两英里的距离？如果某个企业的会计只知道省钱，一分钱都不愿意花在广告上，企业的业务又该如何拓展？因此，某个系统出现一点小问题，最终都会造成极其严重的后果。

沟通

企业家必须具备良好的交流和沟通能力。这并不是说企业家要通晓多国语言，而是说他们要了解企业运转的各个方面。企业家必须了解法律、会计、市场、互联网，以及其他与企业运营的相关要素。另外，企业家必须知道如何与客户和下属进行沟通，只有这样，他们才能了解到最新的信息，及时针对突发状况做出正确的决定。

在你工作过的公司中，是否有对你的工作毫不知情的领导？如果有，那就是他的沟通工作做得不够，这可是商业中的大忌。

学习商业社会中的“语言”跟学习外语没有什么不同，都需要时间和练习。正如学习外语的最佳方式是旅居国外、融入当地文化之中，学习商业“语言”的方式就是亲身经历、用心体会。作为企业的领导者，企业家还要鼓励自己的团队培养对内、对外的沟通技巧。

现金流

它常常被称为企业的“生命线”。这个描述很恰当。因此，它也被放在了金字塔的最底部。现金流之于企业，如同血液之于人体、汽油之于汽车。少了资金，企业便无法正常运转。当然，人可能遭遇大出血，汽车可能会发生汽油泄漏，企业也可能会陷入资金短缺的困境。如果企业家无法带领企业赚到足够的利润，企业将发生“失血”的状况，从而陷入失败的境地。

现在，你可能已经明白了为什么企业家不能过多地陷入这5个要素（金字塔内

部）中去。即便企业家本人是某方面的专家，他还是要拿出领袖的样子，组织各方面的专家共同工作。很多高学历的人在创业的时候并没有意识到这一点，所以局限了自己的成就。他们没能掌握金字塔外围的3个要素，反而觉得自己的专长才是最重要的。他们没有意识到这8个要素缺一不可，必须拼凑在一起才能发挥出功效，从而为企业创造价值。

企业家必须通观全局，通盘把握这8个要素，只有这样才能实现最后的成功。

## 如何准备

创业很不容易，它犹如一盘很大的棋局。那么，你需要为之做好哪些准备呢？

你首先要具备开阔的视野。以前面提到的蛋糕店为例，你需要在烤制蛋糕之外关注与开店相关的各项事宜。大多数企业家的视野都太过狭窄。如果你想获得成功，就要宏观地了解你的企业，学习企业运转的8个要素。在这个过程中，你能通过实践最直接地学习到企业经营管理方面的各种技巧。

另外，我们也建议你在创业之前就开始累积经验。在了解了8个要素后，你可以先进入E象限，用心地观察B-I金字塔。此时，你能体会到一个企业在运转的过程中哪些方面做得好，哪些方面还有待改善。

在麦当劳打工就是一个绝佳的体验机会。虽然这听起来有点不可思议，但事实的确如此。麦当劳掌握了让企业获得成功的全部要素，堪称全世界首屈一指的优秀企业。无论你是在麦当劳还是在其他企业打工，都要从这8个要素入手，用心观察企业运转得如何。当企业出现问题的时候，试着用B-I金字塔来判断问题出在哪儿。如此坚持一年的时间，你就会与那些只会空想的“创业者”产生质的区别。记住，你不是在做一份工作那么简单，而是在锻炼自己的双手和大脑；你不是在为钱而工作，而是在为学习而工作。

即使你不去麦当劳工作，也一定要去麦当劳的餐厅点一份巨无霸套餐，看看你的餐多久能准备好，收银员又是怎样收钱、找零的。之后找个位子坐下，边吃边想是什么吸引你走进这家快餐店的。如果你的企业也能像麦当劳一样高效地运作——

从汉堡、薯条、饮料、纸巾和吸管的采购到对员工的培训——你就能发掘出自己的点金术，从而迈入B象限，获得仅属于少数人的巨大成就。

## 哪个象限最适合你

四个象限中都有点石成金的机会。E象限中，很多雇员沿着公司的职位阶梯爬到了最高层，成就了自己的梦想，也实现了财富的积累。S象限也是一样，很多专业人士在法律、医学、咨询等领域获得了很高的成就。接下来，你要做的就是判断到底哪个象限最适合自己，你能在哪个象限中实现自己的梦想。如果你对B象限和I象限感兴趣，我们能为你提供合适的教育机会。唐纳德已经录制了《飞黄腾达》。这档真人秀节目很刺激，如果你能在节目中获胜，就将赢得唐纳德提供的一份难得的工作机会。

清崎的富爸爸公司正在开发一个非常伟大的课程，名叫“GEO”（全球企业家组织）。此培训课程为期1~3年，专为那些致力于创业的学员开设，帮助他们获取B象限和I象限所必需的知识和技能。大概在第二年的时间，你能学到如何在B象限中拓展自己的业务。第三年，你能学到I象限中的相关投资知识。很显然，富爸爸的“GEO”课程并不适合每个人，跟其他高级培训课程一样，“GEO”也需要学员投入一定的时间和金钱。它会为你提供老师、工具、培训及各种任务，至于怎么利用它们取决于你自己的选择。如果你上过MBA的课程，就会明白文凭不只是上上课、听听讲座那么简单。你需要实践，就像获取点金术那样。在通往成功的路上，没有捷径可走，也没有万无一失的道路。

## 篇后语

生活中的每件事情都要努力争取。清崎考入飞行学校就很不易。据统计，海军的录取比例为3　000：1。在两年的飞行学习过程中，很多学员都会因为不够专注而被淘汰。

清崎由飞行学员转变为战斗机飞行员的过程需要更强的专注力。坐进满载弹药

的战斗机后，他意识到自己必须改变。接下来讲述一些更多关于清崎的故事。

当我逐渐适应了战斗机的飞行后，教官又提高了对我的训练要求。在倒数第二堂训练课上，他拿着一个小孩玩的塑料垒球坐进驾驶舱。飞行在沙漠上空时，教官开始用他的垒球敲打我的头盔、手臂和双腿。我转过脸对他喊道：“你在干什么？”

“你已经阵亡了，”教官冷笑着说，“我们也被你害死了。”

“胡说什么呢？”我跟他对质道。

“你的注意力分散了，”教官说道，“在沙漠上空，你随时都会受到攻击。再过一个月，等到了越南，你的敌人也会还击。塑料球的撞击就是在模拟子弹飞过你耳边的感觉。当我敲击你的头盔和面罩时，你没能专心集中注意力，这样会害死飞机上的所有人。”

在最后一堂训练课上，无论他多么使劲地击打，我都紧盯自己的目标。我用四枚火箭弹和机载重机枪摧毁了目标，成功返航。

从战场回到商场，正像从一个象限跳进另一个象限，这并不是一件容易的事情。每个象限都需要不同的技能和团队，以及更多的经验和更专注的投入。当你离开E象限那个安全、稳定的环境时，你必须保持专注，别管身旁飞来的杂物。如果你能在B象限和I象限中生存下来，你就能进入财富和成功的世界。这是一个耗费时间的过程，并不是说说那么容易。但如果你想成为一位真正的企业家，又有什么比获得成功更重要的呢？

# 要点和行动

别老想着成为专家，你很可能已经足够专业了。如果是那样的话，试着让自己的经历变得更丰富一些。没必要深究每一件事，但要尽可能多地了解相关情况。要克服懒散、安逸的心理，别被细节蒙住了双眼。

在学校待的时间越长，就会变得越专业。随着你掌握的专业知识越来越多，前进的路却可能会越走越窄。尝试参加各类组织及志愿活动，尽可能开拓自己的视野。

创业需要通才。多读，多看，多听，你的人生经历就会越来越丰富。拓宽自己的知识面是一件很棒的事情。

聘请专家来执行具体的工作，而你的工作是领导他们。运用B-I金字塔来构建你的企业，同时提升自己的领导力。在具体工作上要实现内部授权，从而将自己解放出来，带领团队朝着使命进发。

高标准，严要求。如果不够专注，你永远不知道自己有多大能力。找个时间诚实地问问自己，如果不加限制，你想要成就多大的事业？得到答案之后，你还会贱卖自己的时间吗？在这个高度互联的世界里，只要你足够用心，什么事情都有可能做成。

在创立自己的企业之前，你可以通过打工积累一些经验。工作的目的是学习，而不是赚钱。向那些把B-I金字塔模型应用得最好的公司学习，判断它们哪些方面做得好，哪些方面还有待改善。

全面了解企业。要深入地了解企业的各个方面，学习与之相关的各种知识。全面地了解企业能帮助你更快地成长，以便让你成为更优秀的领导者，带领各个层级的员工实现企业的整体发展。

# 第三章　金手指之中指：品牌

“公司的品牌如同人的名誉一样，要靠努力才能树立。”

——杰夫·贝索斯(美国亚马逊网站创始人)

# 真假劳力士

罗伯特·清崎

“什么时候买了块劳力士表啊？”富爸爸问我。

“上周从香港买的。”我显得很得意。

“正品吗？”富爸爸问。

“呃……正品，是正品。”我的回答稍有一些迟疑。

“售价多少钱？”富爸爸抓起我的手腕，把表凑到眼前，狡黠地端详着。

“价格很划算。”

“到底多少钱？”富爸爸追问道。

“五美元，”我实在憋不住了，“这是我花五美元买的赝品。”

“我就知道是这样。”富爸爸显得胸有成竹，而后沉默了好久。富爸爸陷入了沉思，好像在思考一些很重要的东西。

“为什么买假的劳力士？”富爸爸回过神来问我，“为什么不买一块真的呢？”

“因为真的太贵了。”答案毋庸置疑。

“你知道为什么市场上会有人专门制售仿冒名牌货吗？”

“因为假货价格低，人们愿意买。”我脱口而出。

富爸爸摇摇头，接着问道：“你知道劳力士品牌的价值吗？”

“不知道。”我也摇头。

“你知道劳力士品牌代表着什么吗？”富爸爸问道。

“它是成功的象征。”我回答道，“它意味着一个人自身价值的实现，代表着精英阶层，至少对我来说，它意味着功成名就。我买假名牌的原因就是我想让自己看起来很成功。”

“那么赝品劳力士手表对你而言又算什么呢？”富爸爸盯着我的眼睛问道。

“说明我对成功的渴望,”我回答道，“它代表着总有一天我能拥有货真价实的劳力士手表。”

“你再仔细想想，”富爸爸脸上再一次闪过狡黠的神色，“事实上，假劳力士意味着假冒伪劣，只有没钱的人才会戴仿冒的名表，这才是赝品劳力士手表真正的象征意义。”

“那只能怪正品劳力士表太贵了，我买不起。”我为自己辩护道，“我只是想要一块劳力士手表，又不想花太多钱。我戴着五美元买来的假劳力士表又有谁会知道呢？”

“你自己知道，”富爸爸回答道，“你自己知道你正戴着假的劳力士。事实上，你非常明白劳力士手表是身份和地位的象征，你清楚地知道一块正品劳力士手表的真正价值。所以你才选择戴块假表来彰显自己。”

“我不同意您的看法，”我坚持着，“没人能发现这块劳力士是赝品，买之前我已经仔细检查过了，它几乎可以以假乱真，跟真的没什么两样。”

“但是你自己心里清楚，它就是假的，”富爸爸斩钉截铁地说，“你自以为可以骗过所有人，但你骗不了自己。你的言行就代表着你的为人。现在这块假表的潜台词就是‘我赚钱不多，也不成功，买不起名牌劳力士，所以买仿冒品来掩饰内心的卑微，慰藉自己弱小却贪慕虚荣的心理’。”

“没这么严重吧？这有点小题大做了吧？”我颇感难堪，“我不过是买了一块廉价手表而已。”

“这不仅仅是廉价手表的问题，”富爸爸有点着急，“这块假表是仿冒品，是‘偷窃’来的东西。如果你愿意买‘偷’来的东西，那你认为自己是什么样的人？”

我仍旧不明白富爸爸为什么老揪着这件事不放，为什么对我买假名牌表耿耿于怀。我知道表是假的，是仿冒的名牌货，但那又怎么样呢？这有什么问题吗？这伤害到谁了吗？

见我仍百思不得其解，富爸爸接着说道：“如果你将来想成为一名成功的企业

家，了解并尊重品牌的价值是相当重要的事情。如果你足够努力且幸运的话，也许将来你会拥有自己的品牌，你的企业会成为下一个通用电气、可口可乐或麦当劳。但是，如果你为人浮夸，你的事业也将会是空中楼阁，难以为继，就更谈不上创立传世的商业品牌了。”

那时我当然无法同意富爸爸的观点，甚至有些听不下去了，作为一个理智的成年人，我决定不再反驳，用沉默结束争执。可是富爸爸并没有要停下来的意思。

“如果没有形成自己的品牌，你的成果就只能是普通商品，在激烈的市场竞争中随时有可能被淘汰出局。”

“普通商品有什么不好的？”我反问。

“如果你甘愿平凡的话，没什么不好，”富爸爸回答道，“鲍比汉堡和麦当劳之间有什么差距？作为著名品牌，麦当劳的品牌价值可能超过数十亿美元，而你家旁边的鲍比汉堡却没有半点儿品牌价值，很容易被别的什么汤姆汉堡、杰瑞汉堡所代替。你费尽心力建立起来的企业却没有强有力的品牌作支撑，难道你不觉得很可惜吗？”

说完这段话，富爸爸深吸了一口气，仿佛是在整理自己关于品牌的理论，我们之间迎来了短暂的安静。其实我心里明白，富爸爸之所以不厌其烦地向我灌输品牌的重要性，引导我尊重品牌的价值，是为了让我继承他的衣钵，成为优秀的企业家，将公司打造成传世的品牌。他不希望我一辈子只做庸庸碌碌的小买卖。

“你知不知道单单‘麦当劳’这三个字就比这家公司的全部机器设备、地产和运营系统加起来的价值总和还要值钱？”富爸爸继续说，他大有将品牌理论填满我头脑之势，“走遍全球，你都能看到、喝到可口可乐，这就是品牌的力量。”

“您是不是想告诉我，我戴着假劳力士表就像偷了真劳力士表一样可耻？”

富爸爸点点头，继续说：“买假表的人传达出来的声音就是‘我偷了劳力士表，我正在侵害劳力士品牌的声誉’。试想一下，有谁愿意跟这种浮夸、虚伪、卑鄙、不老实的人做生意呢？”

“同样浮夸、虚伪、卑鄙、不老实的人恐怕会。”我回答。

“如果你发现你那开豪车、驾游艇的邻居是罪犯，你会怎么看他？”

“不会想太多，”我说，“尽量避免与他接触吧。”

“在商业社会里，这种‘避免接触’的事情每天都在发生，”富爸爸说，“诚实的人不会跟骗子做生意。你个人的诚信和声誉是公司品牌的基础和保障，你一定要用毕生的时间去捍卫它们。在商业社会里，人的声誉是比生意本身更宝贵的东西。”说着，富爸爸把手伸了过来，掌心向上示意我。

我伸出手，富爸爸把假表从我的手腕上取下来，扔到地上，用力踩了几脚。也许是因为只值五美元的原因，假劳力士表很轻易地就“粉身碎骨”了，我也只好接受了这个事实。

这个关于“假劳力士表”的故事已经是很多年前的事情了。现在，这个社会充斥着假食品、假文凭和盗版商品，制假售假产业链所带来的暴利高达数十亿美元。更可怕的是，竟然还出现了假药。你能想象离我们而去的挚爱亲人是因为吃了假药这一原因吗？如果这样的惨剧真的发生，又有谁能接受？

在世界范围内，很多城市总有一些固定的区域在贩卖仿冒名牌货。在这些地方，你能买到假的LV、假的耐克鞋、假的阿玛尼（Armani）牛仔裤、假的芝宝（Zippo）打火机、假的普拉达（Prada）太阳镜……

从某种程度上说，制假售假的人也算是商人，他们靠偷窃、仿冒别人的品牌牟利。只要有人买假货，他们就能生存。一旦人们对假货的需求消失了，制假售假行业自然也会随之消亡。一伙骗子卖假货，另一伙骗子买假货，买卖假货的人是一丘之貉，有诚信的人绝不会这样做。

再回到“假劳力士表”上。当我捡起支离破碎的手表残骸时，富爸爸又对我说：“只有极少数成功的企业家能建立经久不衰的品牌。”品牌是无价的，品牌是企业家对消费者的承诺，是联系企业和消费者的坚实纽带，它象征着一种充满持久感情的密切关系。

“如果一个企业家狡诈、贪婪，为了赚钱不择手段，只想着怎样从顾客身上攫取更多的利润，那么，他的生意永远无法承载顾客的感情，只能是赤裸裸的物品交

易，他的企业也无法拥有自己的品牌。”

当我把假劳力士表的残骸丢进垃圾桶时，富爸爸对我说：“之所以鲜有公司能够创建富有价值的品牌，是因为大多数公司都只着眼于获取眼前的利益。他们往往嘴上说‘顾客是上帝，要为顾客着想’，其实心里根本没把顾客当回事儿。实际上，你为顾客考虑得越多，树立自己品牌的可能性就越大。就算最终你的事业无法像麦当劳、可口可乐一样成功，你的品牌也可以深深根植在受众的心里。”

## 创建自己的品牌

随着富爸爸踩碎了假手表，他对我的财商教育正式步入了品牌创建阶段。我开始重视品牌的力量。我不想仅仅做个普通的生意人，我想拥有自己的品牌。为了能够实现这一目标，我开始关注和研究市场上的著名品牌，同时逐步寻找既适合自己又能让我和顾客建立联系的品牌内容。一方面我要了解自己的能力，找到自己能够运作的商业模式；另一方面要认清自己能够向顾客提供什么，又期待顾客给予什么样的反馈。收获与付出是成正比的。只要我找到了顾客的需求点及满足这一诉求的商业模式，就能创立富有价值的品牌。

起初，我认为Rippers尼龙钱包是一个极好的创意，我也坚信Rippers能成为伟大的品牌。这个名字本身就代表着前卫和潮流，象征着冲浪者鲜明的个性。喜欢冲浪的人都应该喜欢Rippers，而且我自己就是一名冲浪爱好者，对Rippers有着明确的好感和代入感。

可Rippers最终没能成为品牌。它仅代表一家公司的名字，一条生产线，一个商标，然后就销声匿迹了。也许在很大程度上说，是我没能找到正确的方法让它成为一个品牌。

当然，我不是什么都没干，我也做了市场和销售方面的努力。我和我的合伙人参加了不少冲浪用品展销会、体育用品展销会和青年服饰展销会，我们也竭尽所能向零售商推销Rippers尼龙钱包。可问题是我们的花销远远大于收入，很快便入不敷出了。我们陷入了艰难的境地，烧钱的市场策略让我们尝尽了苦头，也检验了我们

做生意的能力。当生存都成为问题时，还有谁有心思去关心品牌呢？

我觉得糟透了，是自己的无能导致了Rippers的失败。Rippers甚至没能走到品牌发展阶段就经营不下去了。其实，Rippers是一个不错的名字，但再优秀的品牌没有一个强大的企业作支撑也只是空谈。

时至今日，全世界都能买到尼龙钱包。作为一种商品，Rippers成功了；但没有人知道Rippers是尼龙钱包的始祖。而尼龙钱包也仅仅是一种普通商品，承载不了更多的经济价值。

## 品牌拯救了我

虽然我没办法将Rippers打造成著名品牌，但却认识了不少其他杰出品牌。在拯救Rippers的过程中，我误打误撞地踏入了摇滚圈——一个满是神奇品牌的地方。

1981年，摇滚乐队平克·弗洛伊德(Pink Floyd)联系到了Rippers公司，问我们是否有兴趣成为他们乐队（或称“品牌”更为贴切）的授权生产商。当时我正苦于找不到商机，于是抱着试试看的心态听完了乐队经纪人的介绍，而后决定展开合作。那个经纪人不知道这次合作将拯救我于水火之中，平克·弗洛伊德品牌的尼龙钱包也将成为日后的热销商品。

对摇滚音乐一窍不通的我立即搭乘航班从夏威夷启程飞往旧金山，与乐队的经纪人见面。这次会面仿佛是上帝的恩赐，让我开始了在摇滚圈的打拼。塑造平克·弗洛伊德品牌的过程充满成就感，当然也让我获利颇丰。

有了第一次的成功经验，我看到了摇滚圈潜在的巨大商机。我开始主动接洽合适的乐队，警察乐队（The Police）、杜兰杜兰（Duran Duran）、乔治男孩（Boy George）和犹大牧师（Judas Priest）等摇滚乐队后来都成为了我代理的品牌，甚至当时非常著名的老牌乐队——滚石乐队（The Rolling Stones）也与我有过合作。要是那时披头士乐队（The Beatles）也允许代理，或许那会成为我今天最大的骄傲。

富爸爸让我清楚地知道，做生意只有两条路：要么做商品，要么做品牌。做品牌的关键就是与顾客建立紧密的联系。摇滚乐队和歌迷之间就存在着这样一种牢固

的联系。

第一次与平克·弗洛伊德乐队的会面搭建了我和摇滚圈之间的桥梁，为我开启了一道通往全新领域的大门，让我得以进入一个完全未知但又充满魔力、令人着迷的世界。我的Rippers尼龙钱包也得救了，因为它上面贴着“摇滚”的标签。

## 我与品牌同在

到了1982年，我彻底告别了“Rippers”这个永远也叫不响的名字，我的自我介绍再也不是“我是来自Rippers的罗伯特·清崎”，取而代之的是，我会在介绍自己时说“我是警察乐队产品的代理人”。没人知道谁是罗伯特·清崎，也没人在意什么是Rippers，可是人人都爱警察乐队。我的亲身经历更是印证了这一点。我和我的太太金就是因警察乐队结缘的。那是在1984年，我和我太太的第一次约会，当时我不无自豪地说：“我能带你去警察乐队的演出后台参观，你愿意去吗？”这种“特权”或者说是乐队品牌的力量，竟然能够让我跟一个漂亮姑娘约会。尽管她的初衷可能只是去看乐队的主唱，但我还是作为乐队产品的代理商而从中受益。

## 品牌让商品脱颖而出

Rippers起初代表冲浪和运动产品。可我发现这个市场很快就饱和了，同类型的商品多如牛毛，相比之下，Rippers因为没有打响知名度，并不具备太大的竞争优势。当供大于求时，价格就成了商品能否卖出去的关键。（价格是影响商品销量的关键。）如果能以更低的价格买到同样的商品，谁又会多花冤枉钱呢？

然而，当我进入摇滚圈，为树立摇滚品牌添砖加瓦时，我掌握了定价权。那时几乎所有的销售商都只关心一个问题：什么时候才能到货？平克·弗洛伊德乐队的授权使我的商品变得独一无二，而且更具价值。

成为著名摇滚乐队授权的品牌代理商极大地拓宽了我的经营范围，国际市场也尽在掌握之中。我们唯一的竞争对手只有盗版商。这些制假售假的人偷偷摸摸，见不得光，时刻警惕着警察的到来。他们盘踞在演出现场，等待开场、散场时向人们

兜售各种假冒Rippers。他们跟卖给我假劳力士表的人别无二致，如同惊弓之鸟一般害怕被捕时刻的到来。

因为我们拥有代理权，所以制售的商品能在演出现场、音乐厅、唱片行、商场和超市等一切合法的地方销售。我们不是盗版商，我们是合法的。那块五美元的假劳力士表让我深刻领悟了合法经营的重要性，当然，也让我懂得了品牌所蕴藏的无限价值。

## 金钱并不是唯一

跟摇滚乐队的合作经历让我渐渐理清了乐队、音乐和乐迷之间的关系。这是一种区别于纯粹金钱交易的紧密联系。乐队和乐迷之间的这种紧密联系让原本赤裸裸的购买关系变得充满温情。人们是因为喜爱乐队而购买Rippers，Rippers也成为了人们情感的依托，变得更有价值。我们授权生产的商品几乎不需要营销就能很快销售一空，乐迷排队抢购印有乐队商标的各种产品。当然，乐迷可不会真的这么守规矩排成一队购买。他们往往疯狂地冲向柜台，高举着信用卡和大把现金，大声喊着：“我要这个，还有那个，那边剩下的那些我全包了。”乐迷总是尽可能多地购买与他们所崇拜的乐队有关的商品，恨不得把整个乐队搬回家。

不同的乐队有着不同的受众，相应的，不同的乐队品牌也有着不同的消费群体。每个乐队品牌对于各自的消费者来说都蕴含着不同的个性。举例来说，在人群中你能很容易地分辨出谁是警察乐队的乐迷，谁又是犹大牧师、杜兰杜兰和乔治男孩乐队的乐迷。这归根于他们在穿戴打扮、语言神态方面的不同。这种差别不仅仅体现在外表方面，不同乐队乐迷的人生观、价值观都有着显著差异。乐队所代表的精神和内涵是乐迷执着追求的东西，在这种追求的过程中，承载乐队品牌的商品使他们的追求具体化。当乐队的音乐不再反映受众的心声、对乐迷失去吸引力的时候，乐迷就不会再购买相关商品；反之，如果乐队每年都有新作品问世，总能在乐迷心中保持活力和精神引导，乐迷则会对拥有乐队品牌的商品产生黏性，从而产生持续的购买力。这就是品牌价值在市场交易中的直观表现。

那时，我自己也有中意的乐队——一个名叫“Go-Go’s”的女子摇滚乐队。我喜欢她们的音乐、性感的造型和热情的女乐迷。不过遗憾的是，我授权经销的商品都是针对男性消费者的。因此，我代理的乐队也都是传递男人精神的，受众大多是男人，我的商品能够很好地满足男性乐迷的诉求。基于这样的原因，虽然我热爱Go-Go’s乐队，热爱她们的音乐，却并没有一时冲动而成为她们品牌的代理商。

## 向摇滚说再见

时间推进到1984年，我在摇滚圈的打拼也渐渐接近尾声。虽然我依然热爱摇滚乐，但长时间高负荷的运转和奔波让我变得急躁、易怒，并且缺乏耐心。我开始厌倦了品牌代理工作。我知道，是自己内心发生了变化。我已经了解到品牌的力量有多强大，是时候向前走了。

当我在韩国和中国台湾地区视察工厂的时候，我心里“咯噔”了一下。年轻的工人们在闷热的环境里制造着我代理的产品。他们让我越来越富有，而自己却越来越虚弱。

本来就不高的厂房，被经营者隔成了两层。这样一来，有些工人就不得不弓着腰工作，在布料上印刷各类商标。不但如此，散发着刺激性气味的布料与他们的脸也只有几英尺的距离。那气味，要比西方国家年轻人用来疯玩的嗅胶、喷漆的味道刺鼻多了。而那些工人，则要在这样的环境里每天工作8~10个小时。

在另一个房间里，年轻的女孩子们缝制着各种帽子和钱包。当厂长对我说可以随便挑个女孩子陪我过夜的时候，“摇滚”便在我心中彻底死去了。我决定从此退出制造业。

看到几百个孩子为了钱不惜毁坏自己的身体，我不禁自问：“我到底在干什么？我的产品到底有什么价值？它们怎样才能将这个世界变得更好？”我发现，这都是些无解的问题。然而，我却对自己的路有了新的想法。

我知道，是时候重新审视自己了。我应该问问自己到底想要什么，什么才是我生命中真正的追求。

1984年12月，我和金带着两个手提箱离开了夏威夷，搬到了加利福尼亚州的圣迭戈，开始向人们传授如何创业，而不是让人们像那些在血汗工厂里的孩子一样受人剥削。我和金成为了传统教育体系之外的“另类教师”。这意味着，我们没有教育部门颁发的从业资格证书，也得不到政府的补助。传统学校是不会接纳我们的，因此，所有的一切只能靠我们自己——自己招收学生、自己授课。如果做得好，学生们会自动帮我们做广告；如果做得不好，没人捧场，那就别想有收入了。

1985年，是我们人生中的低谷。那一年是对我们的精神、梦想和计划的极大挑战。从开办财商教育培训公司到1985年的12月，我们基本没有任何收入，硬是从1984年的12月挺到了1985年的12月。那段时间，我们每天都过得很艰难，完全是靠信念才坚持了下来。我们坚信，事情会有转机，日子终将会变好。

回头看看，那段时间真是对我们意志的极大考验。命运之神给我们出了一道难题，想看看我们在面对困境的时候是否还能坚持最初的梦想。也许，它是想看看我们到底是否值得信赖，是否在拮据的状况下仍能秉持自己的品牌。

在读到有关企业家的创业史时，你会发现很多人都经历过诉讼、苦难，以及对信念的挑战。我坚信，不经受这样的考验，品牌是无法立足的。

微软公司的比尔·盖茨就曾经受到美国政府的刁难，政府以垄断罪将微软公司告上了法庭。史蒂夫·乔布斯也曾被自己亲手创立的苹果公司解雇，之后经历了一段难熬的日子。接替他的CEO脾气温和，却差点毁了苹果公司。当乔布斯再次回到苹果公司的时候，这家公司及其品牌很快东山再起。当美国电影《社交网络》开始热映的时候，Facebook的创始人马克·扎克伯格受到了全社会的关注。影片暗指Facebook的创意是他剽窃得来的。虽然当时马克·扎克伯格已经是亿万富翁，但他为此承受的压力可想而知。

## 四百万美元的考验

2000年，在参加完奥普拉的脱口秀节目之后，我接到了一通某销售共同基金的知名机构打来的电话。他们希望我为他们的产品做宣传。我婉拒了这个邀约，并且

向他们表示这不是富爸爸公司的业务。当我拒绝他们的时候，电话那头传来了这样的声音：“如果你愿意合作，我们将就四年的合作向你支付400万美元的酬劳。”每年100万美元！太有诱惑力了。但我最终还是选择了拒绝。接受共同基金的委托，与我们的品牌理念不符，也会让那些相信富爸爸品牌的人失去对我们的信任。一旦接受了那家机构的委托，我会感觉自己变成了叛徒，每年为了那100万美元出卖自己的公司和灵魂，这好像让我又带上了那块假劳力士手表。

## 考验永无休止

富爸爸的品牌历经多次考验。第一次是在1997年《富爸爸穷爸爸》刚出版的时候。那本书开篇就声称：“你的房子不是资产，而是负债。”因为这句话，很多房地产经纪人连明信片都不给我寄了。我还收到了攻击性邮件，被人在公开场合指责，说我根本是在胡言乱语。很多金融专家称我为“江湖郎中”。今天，数百万人失去了他们的房子或是背负着比房价更高的债务。人们有了惨痛的经历，终于明白了我早就说过的道理。

我不是政客，不会为了拉选票而哗众取宠；我也不是房地产经纪人，不会为了卖房而不择手段。我的言论都是中肯之言，忠实于我和我的品牌。我身处财商教育这个行业，希望能帮助人们看清楚到底什么是资产、什么是负债。

另一次考验发生在我出版《富爸爸财富大趋势》之后，那是2002年的事情了。在那本书中，我预言股票市场的崩盘即将到来。我也阐述了共同基金行业将成为大崩盘的导火索，数百万投资者的养老金将赔得血本无归。

当这本书面世时，那些靠共同基金过活的刊物立即开始与我理论。财经杂志《财智》（Smart Money）还专门派了一位年轻的女记者到亚特兰大考察我的授课过程。女记者全程参与了为期两天的培训活动。几个月后，她在文章中写道：罗伯特·清崎在亚特兰大一家破败的黑人教堂里举办培训活动，从贫穷的黑人那里赚钱。她很清楚，那个周末我收到了38万美元，而且把钱全都捐给了教堂。不但没有赚钱，连宣传材料的费用都是我自掏腰包。这篇文章一经刊登，我反倒为自己拒绝那400万

美元感到更开心了。

你也许知道，金融服务行业是2007年金融危机的幕后推手，而且他们通过那次金融危机赚得盆满钵满。他们用纳税人的钱为自己的错误埋单，掩盖自己的欺诈行径。从个人的角度讲，我庆幸自己不需要靠共同基金赏饭吃。如果非得选的话，我宁愿买一块假劳力士手表，也不愿意去买什么共同基金。

2006年，唐纳德首度与我合作出书——《让你赚大钱》。之所以写这本书，是因为我们非常关注美国中产阶级的衰落。我们在书中写道：糟糕的投资和政府的不当管理会毁掉很多人的生活，通货膨胀会让数百万人的生活更加困难……接受财商教育是避免危机的一个好方法。

金融服务行业又一次将枪口对准了我们。这一次，向我们发难的是《华尔街日报》。他们在一篇文章中写道："看清楚，不要被迷惑，还没到抛售共同基金的时点。"唐纳德和我都认为共同基金无法为美国居民的退休计划提供足够的支持，报纸便立即对我们进行了反击。这篇文章于2006年10月11日刊登，他们当时觉得没什么可担心的。一年后，股票市场经历了恐慌式的下跌。我当时就预言，这绝不会是最后一次。

2008年3月18日，我出现在CNN电视台。主持人想知道金融危机是否已经过去。其实，他更想从我这里听到的是："最糟糕的时候已经过去，好日子就要来临。"然而，我没能如他所愿，当场预测雷曼兄弟会有大麻烦。果不其然，2008年9月15日，雷曼兄弟宣布破产，成为美国历史上最大的金融企业破产案。

## 坚持做自己

我讲这些故事，无非是想传递这样的信念：坚持做自己。对我来说，将400万美元拒之门外，这绝不是一件容易的事情；大胆说出"你的房子不是资产，而是负债"这样的话也很不容易；预测史上最大规模的股票市场崩盘不容易；与唐纳德一起预言中产阶级的衰落也不容易；在面向全球播出的节目中预言金融危机尚未过去、雷曼兄弟即将倒台，这更不是一件容易的事情。

如果没有说出那些话、做出那些事，等于我放弃了自己的坚持。唐纳德也非常忠于自己的品牌。当你走进他那位于纽约第五大道的办公室时，这就是他的品牌。他绝对不会因为害怕惊扰到别人而改变自己。你也应该向他学习。很多企业家之所以没有将品牌做大，是因为他们过于关注金钱，太迁就自己的顾客。他们总希望通过讨好顾客卖出更多的产品或服务。

打造品牌需要勇气，坚持做自己也需要勇气。如果你想打造成功的品牌，就要把“让所有人都满意”抛在脑后。

## 加入海军陆战队

20世纪60年代末，美国军队需要为越战输送飞行员。为招募新兵，军方宣布将举办大型的征兵活动。我和三个好友参加了1969年在纽约长岛举办的征兵仪式。在听过不同兵种的介绍后，我们思索着究竟参加哪个军种的飞行员更好。

首先登台的是空军飞行员。他对几百个年轻的大学毕业生讲解着空军所拥有的最完善的训练体系和最先进的战斗机。他还拿出空军基地的照片，向我们展示基地的高尔夫球场和游泳池。看过之后，我觉得空军更适合度假，而不是进行飞行训练。

海军飞行员紧随其后，他向我们描述了从航空母舰上起飞时的兴奋感。我承认，那种感觉的确让人激动。

陆军飞行员随即登台，他介绍了用于越南战场的大型运输直升机，并向我们展示了这些大家伙的照片，让我们了解它们是如何将坦克运上战场的。

海军陆战队的飞行员最后上台。他站在那里，只是简单地说：“如果你想拯救生命，就去参加海岸警卫队；如果你想上阵杀敌，就加入海军陆战队。”说完这句话，他就下去了，什么图片都没给我们看。

三年后，我驾驶着海军陆战队的战斗机从航空母舰上起飞，参加了自己在越南战场上的第一场战斗。

美国海军陆战队有着悠久的历史，也是一支闻名世界的精锐部队。它的历史最

早可以追溯到1775年独立战争时期，正是他们的“品牌”让我选择成为其中的一员。

## 劳力士和海军陆战队

自从富爸爸把我的假劳力士表踩碎后，我就正式告别了仿冒品牌，并开始学习真正的品牌到底为何物。我意识到，自己已经在潜移默化中深受各种品牌的影响。我知道自己为什么开哈雷摩托、法拉利、保时捷和宾利，为什么喜欢普拉达胜过布鲁克斯兄弟（Brooks Brothers）；为什么选择海军陆战队，而不是海岸警卫队或是空军；为什么不会再戴假的劳力士表，穿假的拉尔夫·劳伦（Ralph Lauren）Polo衫。

我们选择的品牌代表了自身的品位和价值追求。如果我剽窃了别人的品牌，用了仿冒品，自己也会变得“山寨”。

如今，“富爸爸”已经成为了国际化的品牌，这个品牌会为那些和我有着共同价值追求的人群服务。

## 信守承诺

唐纳德·特朗普是一个坚持做自己的人，他的品牌亦是如此。正是因为这样，“Trump”这个品牌才价值连城。在房地产行业，“Trump”这块招牌能帮助楼盘提升40%~50%的价值。

“Trump”和“富爸爸”之所以走到一起，是因为这两家公司都珍视财商教育，都希望给人们带去更好的生活，而非单纯地追求利润。

品牌不只是一个名号，它还是一份承诺，是企业家精神和价值追求的体现。产品可以仿冒，但品牌却不能。

记住，你永远无法做到十全十美，你也没法取悦世界上的每一个人。所以，干脆开开心心地做真实的自己，发挥自己的优势，将自己的思想和理念传递给别人。如果你能忠于自己，将自己想要的东西带给他人，你便有可能成为为数不多的将企业打造成品牌的企业家之一。

# 名字的内涵

唐纳德·特朗普

我父亲从小就对建筑很感兴趣，还专门学过木工。在我刚开始从事房地产开发的时候，父亲已经在这个行业略有所成，在纽约周边地区小有名气，但他的影响力还未能波及曼哈顿。

16岁时，父亲完成了自己的第一件作品：一个双车位车库。从那之后，他就操持起了自己的生意，专门制作车库预制件，每个售价50美元。由于生意红火，高中毕业一年后，他就自己盖了一栋房子。然后，他通过建造成本低廉的砖房迅速获得成功，“Trump”这块招牌也因为物美价廉而变得家喻户晓。

通过自己的努力，父亲获得了赞誉。以他为榜样，我学到了打造出高质量产品的秘诀——精于细节，毫不放松。我跟随父亲工作过几年，对此铭记于心。他每天努力工作，即使周末也会带着我们到施工现场进行勘察。也许是由于出身木工的原因，他总能注意到关键的细节并从中分辨出施工质量的优劣。他总是这样对我说：“尽可能多地了解你所从事的行业。”他以身作则，为我树立了榜样。

品牌代表着声誉，父亲深谙此道。清崎在前面也提到过，品牌要高于产品本身。他们是对的，品牌是一种承诺，“Trump”的确是一块金字招牌，它出现在哪里，哪里就有我们的承诺和始终如一的品质保证。清崎下了很大工夫才打造出自己的品牌。他竭尽全力，力图创造出最好的产品。他终于如愿以偿。

在随同父亲工作并接受过品牌培训后，我将“Trump”带到了曼哈顿，随后将它推广到了全美，甚至全球。正如清崎的富爸爸一样，我父亲弗雷德·特朗普成为了我的导师。他经常强调，人一定要热爱自己的工作，否则是无法获得成功的。他也是一个效率极高的人，教给了我获得成功的“四步法”：

（1）深入学习；

（2）完成工作；

（3）正确地完成工作；

（4）漂亮地收尾。

这就是父亲工作方法的真实写照。他带我见识了生意中的方方面面。最初的几年，我通过观察他的日常工作来进行学习，受益匪浅。这也再次证明榜样的力量是无穷的。因此，我也尝试着在自己的公司中树立榜样。

如今，“Trump”已经成为了品质的代名词。提到“Trump”，人们的第一反应就是高品质。这可不是靠运气得来的。从开始打造品牌的第一天起，公司就对此有着精心的策划，之后便是日复一日地按要求严格执行、再执行。比如，我们每次启动一个新项目之前都会做大量的准备工作。在开发特朗普苏格兰国际高尔夫球场之前，我们不仅聘请地形学专家来研究沙丘，还和动物学家一起讨论如何才能最大程度保护当地的野生动物。人造水獭窝、鸟类巢穴搭建、人工湿地、植物转移及其种子收集等都是我们开发计划的组成部分。有了充分的前期准备工作，我们就能保证当地环境在项目启动之后受到最大程度的保护。从珍稀的黑顶海鸥到河边的小野鸟，我们都会给予同样的重视。

事实就是这样。想要做到最优秀，就要时刻保持专注。如果一家企业搞砸了某件事情，就会被记录下来，成为它的一个污点。我个人很喜欢和媒体打交道，他们也会写很多关于我的报道。我的任务就是始终如一地传达企业的理念——高品质。

《飞黄腾达》这档真人秀节目也提升了“Trump”的品牌知名度，甚至让很多我们还未开展业务的国家都知道了这个品牌。我的知名度大幅提升，也收到了随之而来的各类反馈意见——有好有坏。然而，如果企业不够成功，根本不会有人关心我们是谁。这些反馈五花八门，有些针对我们的楼盘，有些针对我的发型。成功的企业家不但要经得起监督，也要承受得住批评。你的企业和你的所作所为都有可能被人议论、批评,你甚至要面对一些无中生有的指责。但是不管怎样，你的人气都会得到提升，你那高品质的产品也会为更多人所熟知。

以我多年与媒体打交道的经验，“做真实的自己”是一个非常好的方法。它能给你足够的底气，让你在面对各种负面声音的时候保持镇定。我再说一遍：“做真实的自己！”

当看到清崎提到的假劳力士表的例子时，我想起了《飞黄腾达》之后的一大批山寨节目。也难怪，在成功者身后永远跟随着一群“山寨专家”，对此你要做好心理准备。山寨版的《飞黄腾达》没有一个获得成功。可以这么说，由Trump集团操持的此类真人秀节目能够获得成功，并不代表其他同类型节目也能成功。一方面，搞“山寨”、吃“回锅饭”本来就有天生的劣势；另一方面，别的企业很少具备Trump集团那种特殊“气质”。事实证明，其他的电视节目最终都没能打动观众，更别提提升企业知名度了。

反观《飞黄腾达》，通过台前幕后的努力，我们让看过节目的观众都记住了“Trump”这个品牌。在节目的制作过程中，我们不但通过严格的组织程序来把控质量，还集思广益，将各种创造性元素和惊喜收纳其中。当然，能制作出这么优秀的节目，由王牌制作人马克·伯内特领衔的制作团队也功不可没。

在录制第一季的某一集节目时，有几位选手发生了争执。因此，我召集所有人返回会议室。说实话，我已经不记得当时的详细情况了，只知道我们不能离开，必须现场将问题解决。后来，我们用了几个小时才解决问题，而这一段在那一集节目中只占了几分钟的时间。我当时也想赶紧结束后回家吃饭，但是，问题就在那里，我没法无视它。整个剧组直至问题彻底解决才能解散。对待节目中出现的每一个问题，我们都会全力以赴，以最真实的态度来面对。很多批评者都没有注意到，《飞黄腾达》带有一定的教育性，而其他的真人秀节目在这方面则完全是空白。教育，是贯穿这个节目的主线之一。我们还收到了很多来自大学的信件，称他们已把《飞黄腾达》纳入了商学院的教学课程，成为了课堂上的教学工具。

## 品牌不是一天成就的

人们经常问我，创业之初心中有没有所谓的“使命”。我不知道能否称其为“使

命”，但我心中的确有一些想法。这是获得成功的重要前提，它能让我高效地开展工作。如果说我心中有什么“使命宣言”的话，那肯定会是“追求卓越”。这句话渗透到我的楼盘、电视节目、高尔夫球场等各个方面。它也是我的人生目标，我把它落实在每天的每一项具体工作上。

在打造品牌的过程中，为自己的品牌培养一个优秀的团队是非常重要的。当清崎说起“合伙人”时，我想到的不仅是生意上的合伙人，还有我企业里的员工们，他们在“Trump”品牌的树立和壮大中发挥了巨大的作用。

这么多年过去后，我发现，要想建立品牌，所有的参与者都必须齐心协力。我身边就有与我共事了30多年的员工。我的企业和品牌都在不断壮大、变强。虽然在《飞黄腾达》中你常常能听到我说：“你被解雇了！”但在现实工作中，我并不喜欢开除人。我尽可能为员工提供良好的工作机会，努力将他们留在自己身边。我和我的员工都希望企业和品牌能够长久，所以，职业道德也是很重要的。有那么多德才兼备的人来我的企业工作，我深感幸运。正是他们托着这个品牌，让它越走越远。

我还是来举个例子吧。一天早晨，有一位住在我们楼盘附近的女士打来电话，说我们的楼盘让她抓狂。每当她向窗外看的时候，总有人在做保洁或维护工作。她认为我们这方面的工作做得有点过头了。我开发的楼盘向来以维护工作出色而闻名。这位女士之所以会投诉，很可能是因为自己没能住在我的楼盘而心生忌妒。将楼盘维护在最佳状态不但事关我们的品牌声誉，也是楼里的住户和宾客们的期望所在。我们不会因为某个人的忌妒心就改变企业的宗旨。

这只是一个很小的例子。我们的团队一直努力将每件事情做到最好。我们所做的工作中，有很多事情是做与不做都可以的。比如，洛杉矶的高尔夫球场不是非得改造到极致，我们只需修复被海水淹没的球洞，它就能正常运行。在苏格兰的高尔夫球场项目上，我们也没必要对环境问题做那么周全的考虑和安排。但是，我们还是一如既往地用最高标准来要求自己。“追求卓越”既是我们的目标，也是对我们品牌的最好诠释。Trump集团的每个人都会为这种高标准而自豪，并努力地为之贡献自己的力量。

当每个员工都将同样的热情、忠诚和专注投入到工作中时，企业的运转肯定会顺风顺水。我要担任总指挥官的角色，因此希望每个人都能肩负起属于自己的那份责任。无论Trump集团如何发展壮大，其核心理念——金牌般的品质是永不改变的。多年前，我们曾经出过这样一份广告，背景是我的照片，标语则是“只跟最优秀的人合作”。在我的企业里，人们必须拿出最佳的状态来工作。我在努力做到最好的同时也期望我的员工能够做到最好。我希望“高标准、严要求”能够树立在每个与“Trump”品牌有关的人心中。

关于品牌，从一开始就要树立诚实、可信的形象。比如，如果你生产的电池真的如宣传的那样持久耐用，顾客就会自己找上门来。怀疑是普遍存在的，但在制造、销售的全过程中，如果你能严把质量关，做到无可挑剔，各种怀疑和谣言自然会不攻自破。

从创业伊始，“追求卓越”这四个字就深深地印在我的头脑中。名声是没法用钱买来的，我希望亲手打造出一块金字招牌。漂亮地完成肯特蒙德酒店的改造工作算是一个好的开始。1983年，特朗普大楼的落成让我名声大振。时至今日，特朗普大楼依旧是一栋非常美丽的建筑。

品牌建设跟盖楼房一样，都要从打基础做起。对于盖楼房来说，地基打得越深，楼房才能盖得越高。对于品牌建设，你头脑中是否也有一张蓝图呢？人们都希望拥有安全感，足够强大的品牌就能给他们这份安全感。当人们买古驰(Gucci)的时候，他们知道自己购买的是采用优质原料以高超工艺制作的产品，而不是在碰运气。如果入住特朗普酒店，他们就会享受到最优质的服务和最舒适的住宿环境。对于员工而言，强大的品牌意味着自豪感和安全感。从顾客的角度来看，情况也类似：他们为自己拥有优秀的产品而自豪，因产品过硬的质量而感到放心。正如清崎所说，如果没有优秀的企业做支撑，品牌便一文不值。

## 树立榜样

我发现，自己就为员工和合作伙伴树立了榜样。当他们看到我每天的工作态度

后，便开始以我为标准。这样一来，品牌就渗透到了企业的每个角落。我们从不开冗长的会议，因为根本不需要。如果需要了解什么东西，谁都可以来直接问我，我办公室的大门永远敞开。我很平易近人，因为我希望了解所有事情的最新进展。同时，大家也都知道我是一个惜时如命的人，所以会尽量以简短、精练的语言与我沟通。我工作起来风风火火，因此员工也懂得跟上我的步伐。

我们在人员设置方面十分简化，来过我公司的人都对那些精干的核心团队表示惊讶。团队中的每个人都有自己特定的任务和责任。我发现，人们在授权之后的工作热情往往会变得更加高涨，信心也会随之提升。按照这个思路，我像在课堂上激发学生求知欲的老师一样，努力激发出员工的最佳工作状态。随着企业的发展壮大，这一点显得更加重要。人都是有感情的高级动物，在面对挑战的时候会产生斗志，在被委以重任的时候会信心倍增。千万不要看人下菜碟儿，拿对方职位的高低判断其能力的大小。许多人的能力远高于他们名片上的那个职位。

企业家代表了企业的品牌。因此，我时刻代表着“Trump”品牌的形象，也愿意向公众传达我的态度。我乐于担当品牌的发言人，因为我对它充满信心，也乐意将它传递到更多人的心中。

对于企业家来说，担当企业品牌的发言人并不难，难的是让自己的言行时刻与企业品牌的价值理念保持一致。个人的一点小疏忽很可能会对企业的品牌声誉造成极大的负面影响。因此，企业家要时刻保持如履薄冰的心态，意识到自己的一言一行都代表着企业的品牌和形象。

人们常说：“透过服务看品牌。”这句话用在Trump集团再合适不过了。我们的服务水平在业内是有口皆碑的。因为我一直坚信，客户花了最多的钱，他们理应得到最好的服务。“追求卓越”这四个字虽然简单，但却要通过不懈的努力才能实现。

## 忠实于自己的品牌和内心

我不仅喜欢清崎的这句“做真实的自己”，还同意他的“你永远无法做到十全十美，也不可能取悦世界上的每一个人”。在决定打造品牌之前，你先要忠实于自己的

内心。但要注意的是，不是每个人的立场和想法都跟你一样。拿我自己来说，喜欢我的人很多，讨厌我的人也不少。这都是很正常的，我就是我，有人喜欢就会有人讨厌。我已经有了那么多的正面评论和报道，所以在面对负面评论的时候，我依然可以从容地接受。然而，如果有对我的企业品牌造成负面影响的报道出现，我肯定会把它扳过来。在这方面我决不会妥协，而且会对抹黑的人穷追猛打。所以，如果有人想动这个心思，肯定会仔细掂量掂量。在树立品牌、保护品牌的过程中，你也要拿出决心才行。清崎提到，打官司是一个艰难、痛苦的过程，我对此表示同意。但是对于企业家来说，这些事情迟早都要经历，并且随着业务的扩张，这些事情只会越来越多。你必须直面这些问题，让它们成为自己的经验。

为了捍卫品牌，有时候也需要一些策略和技巧。几年前，《纽约客》（The New Yorker）刊登了一篇诽谤我的文章。我对此非常生气，决定打电话投诉他们。很快我就意识到这样做只会是火上浇油，不但给他们的故事增加戏码，还可能让事情发展到难以收场的地步。所以，我决定冷处理。当有记者就这篇文章打电话采访时，我就说文章又长又无聊，我都没能看完。漠视，就是对这种事情最好的反击。当这件事情彻底被人们遗忘之后，我给《纽约客》的编辑写了一封信，表达了自己对那篇文章的反感，同时我还告诉他们以后再想谈合作，难了。

清崎在前面谈到了这些年与他合作过的诸多合伙人。我的项目通常都很大，因此我的合伙人也更多：承包商、设计师、建筑师、项目经理和建筑工人等。如他所说，默契和协调十分重要。如果开发一个高尔夫球场，那我肯定会保证所有参与项目的人员都为同一个目标奋斗。他们各自的经验和技术是不可或缺的，但更为重要的是他们之间的步调要一致。

到了现在这个阶段，我已经不需要再赚更多的钱了。我喜欢自己的工作，珍视“Trump”这个品牌。正因为这样，我的人缘还算不错。我关心我的合伙人，更关注我的顾客。清崎提到过，如果不用心，你赢得的就只是交易，而非关系。企业品牌的建立离不开各种关系，这一点你需要牢记在心。

大多数人都知道我是一个坦率的人，在不认可的事情上我不会含糊其辞，而是

选择有话直说。因此，我不是一个八面玲珑的人，从不会表现得虚情假意。当然，我也不会无缘无故与人为敌。和我打过交道的人都知道，我的谈判能力很强。我能洞悉对方的意图，并在谈判过程中减少分歧，努力促成交易。因此，作为一名企业家，我有能力把握坚持和妥协之间的平衡。生活中也是如此。

举个例子，我在华尔街有一栋很棒的楼，它称得上是下曼哈顿区的最高楼，成为当地一景。在最终决定以100万美元的价格购买它之前，我观察了它几十年的时间。回过头来看，这笔交易直到现在仍然算得上是纽约市最划算的房地产交易之一。这可不是什么天上掉馅饼的故事。为此，我花了很长的时间等待。那栋楼之前的所有人在20世纪90年代初的时候买下了它。起初，我想问他们是否有意与我们合作。但当时他们想把它打造成一栋与特朗普大楼类似的楼，其中包括一个天井。他们想通过钢结构支架搭建起72层的大楼，但这必须从打地基的时候就开始这么做。听到他们的想法，我先是很惊讶，随后心中升腾起了希望。因为他们根本不知道自己在干什么。

三年后，也就是1995年的时候，他们开始为那栋楼寻找买家。如此一来，我就变得很有优势，他们痛快地接受了我开出的条件，华尔街40号从此就是我的了。我还专程飞赴德国，找到土地持有者华特·欣内堡，和他重新签订了土地租约。这当中还有很多的细节需要敲定，比如，那栋楼究竟应该开发成住宅楼还是商业办公楼？直觉告诉我，应该是后者。结果证明这个选择是正确的。我们把下曼哈顿区最高的建筑打造成了华尔街最著名的写字楼之一。我知道，这将会是“Trump”品牌中的一大亮点，结果的确如此。

要想坚定地维护品牌的形象，你需要持久的勤奋和专注。20世纪90年代经历的一次大挫折让我懂得了专注的重要性，这也是之前第二章中“食指”所代表的内容。因为我不够专注，所以才导致了严重的后果。当时，我满世界旅行，经常去巴黎参加时装展，还热衷于各类社交活动。我本应将这些精力都投入到工作中，但事实却并非如此，我偷懒了。当《华尔街日报》和《纽约时报》同一天在头版刊登对我失败的预言，那一刻我才如梦初醒。当然，消息很快便传遍了全球，那是我终生难忘

的日子。然而，我重整旗鼓，变得比之前更加成功。我的注意力回到了正确的方向上——自律、专业和品牌。如今，我不再容忍任何分散注意力的行为发生。尽管企业的实力不断增强，规模不断扩大，“Trump”的品牌形象却始终如一，从未改变。

## 大就意味着好吗

再说说品牌扩张吧！我相信你的品牌能逐渐扩张，但在扩张的过程中品牌的核心理念必须始终如一。除了房地产业，我还涉足娱乐业、高尔夫球场开发、酒店运营等其他领域。但我的信条从未改变：金牌般的品质。牢记品牌理念，你的扩张过程就会很顺利，但这并不是说过程会很轻松。在苏格兰开发高尔夫球场的过程中，我们就经常遇到一些紧急状况，先不说我们的外资身份，单环境方面的麻烦就够让我们挠头的。在那样的情况下，我们只能回归本源，据守品牌理念。只有这样，我们才能经得起时间的考验，将品牌发扬光大。

## 塑造品牌

我一直都是“Trump”品牌的代言人。企业家在塑造品牌的同时，本人也会得到更高的曝光率。在我以曼哈顿房地产开发商的身份进入公众视线的时候，还只是一个年轻人，但我的项目通常都很大，甚至大得有些夸张，所以媒体都对我很感兴趣。我慢慢开始学着适应各方的关注：有些是正面的，有些是负面的。但无论哪种关注都促进了企业品牌的成长。它们让人们知道了我是谁，知道了“Trump”这个品牌。最终，我的名气传到了纽约城外。

当我的第一本书《交易的艺术》在1987年出版的时候，它很快就登上了畅销书排行榜，我的知名度也随之大幅提升。马克·伯内特也读了这本书，后来他亲口告诉我，这本书成为他走向成功的催化剂。据我所知，清崎也很喜欢这本书。当时，马克还在加州的一家服装公司工作。很多年后，他在摄制《幸存者》的时候，在沃尔曼溜冰场见到了我。他问我是否愿意制作一档基于我本人的真人秀电视节目，并且想和我约个时间好好谈谈，我同意了。马克在我的办公室里向我解释了《飞黄腾

达》这档节目的创意。我很喜欢他的创意，但同时也担心这件事情会影响到我的正常工作。马克对我说：“我向你保证，你每周在这件事情上花费的时间不会超过三个小时。”既然这样，我就答应他了。接受了他的提议之后，我对此充满憧憬。当时，我并不知道高达95%的电视节目都会失败，要是早知道这个数据，可能我就不会那么痛快地答应了。

幸运的是，《飞黄腾达》在播出当季就登上了收视率榜单的头名，我的名人效应又一次被放大了。我变得举世皆知，企业业务多少也受到了一些积极的影响。这部剧集向观众们传递了这样一个概念：Trump集团是一家有实力的企业，而且在沿着正确的方向发展。这对我们的品牌是一种很好的宣传。

我之前在很多大型的仪式和会议上做过演讲，但当《飞黄腾达》获得成功之后，很多电视广告找到我，甚至《周六夜现场》也来找我做客座主持人。我每周都能收到几十份节目邀约，还有不少出版商找我商谈出书方面的合作。在这种情况下，企业面临着大好的扩张前景。我积极地面对这些机会，我知道它们对企业的品牌建设意义重大。美酒再香，还是要靠吆喝才卖得出去。品牌一定要响亮，才能进入消费者的心中。

面对类似的推广机会时，你一定要尽可能地利用这一时机扩大品牌的影响力。但记得要慎重行事，千万不能为了贪图名声就简单了事。如果你对自己的品牌不够自信，可以在梳理清楚后再对外宣传。没有清晰的品牌定位，我奉劝你还是不要太过张扬。不然，你得到的不是兴奋，而是恐惧。

## 你是一个好的演讲者吗

我天生就性格外向，喜欢与人沟通、交流。无论面对两个人还是成千上万的人，对我来说都没有太大区别。我喜欢通过故事来阐明自己的观点。如果你对演讲不太在行，我建议你站在听众的角度想一想，他们想听到什么内容？如果在演讲中增加一些趣味性的内容，他们是不是更愿意接受？其实这跟谈判有点类似。演讲开

始之前，你可以先问问他们都来自哪里，将重心从自己这里转移到听众身上，你会发现自己开始变得平静，紧张感也随之消失。

在公共场合做演讲对品牌的推广非常重要。否则，你就得专门找个发言人来承担这项任务。我在演讲中讲的故事大多是发生在自己身上的。比如，我会讲自己的某位朋友是如何入错行的。通过这个故事，我想传达给听众的信息是：只有从事自己喜爱的事业才能获得成功。这位朋友的家人都在华尔街工作，因此他也顺理成章地踏入了华尔街。问题在于他根本就不喜欢那份工作，每天脸色都很不好看。我是一个直爽的人，所以当面对他时说他看上去糟糕透了。话虽然难听，但我的本意是好的。我问他喜欢做什么，他说他喜欢打理高尔夫球俱乐部的草地。高尔夫本身就是一个不错的行业。最后，他改行进入了我的一家高尔夫球俱乐部，此后他的事业做得非常成功，人也变得更快乐。

有一次演讲，因为遭遇了暴雨和堵车，我到达会场的时候已经晚了近两个小时。当时我正好和《飞黄腾达》剧组在一起，他们负责拍摄整个行程还有当天的活动，因此听众们觉得自己也加入到了真人秀的节目录制之中。当组织者宣布“唐纳德·特朗普到了”的时候，全场爆发出来的声音更像是在庆祝，而不是抱怨。那天晚上，每个人都过得很愉快。其实，我那天为自己的迟到深感愧疚。然而，“Trump”品牌让我免除了“惩罚”，还让现场的听众度过了一个愉快的夜晚，这真是一件非常神奇的事情。

我认为，企业家亲自为品牌代言是最好的方法，任何其他人都无法像你一样对企业、品牌和产品如此了解。如果你不能推销出自己的产品，还有谁可以做到？在日常生活和正式的宣传活动中你都要为自己的产品代言，只有这样你才能打造出无懈可击的品牌。企业家要想获得成功，必须用发自内心的热情去说服别人。如果你不喜欢亲自展示企业的品牌，那你一定要找一个合适的人，让他将品牌的信息准确地传达出去。

当人们听到某个品牌的时候，首先联想到的就是品牌的标识。比如，当听到“奥迪”的时候，人们立即会联想到“四环”标志。这个时候就是品牌在发挥功效。如果提

到企业或品牌的名字，人们能够第一时间联想到其产品，品牌建设就算是到位了。当品牌建立起来之后，你会发现它会给你节省不少时间，免去很多不必要的介绍、解释工作。有了品牌，你无需再满世界寻找机会，它们会自己送上门来。

品牌是什么？品牌就是一切！当然，它也是点石成金之术的关键。

# 精 粹

在这个世界上，缺少的不是打造企业的企业家，而是创造品牌的企业家。实现从“企业”到“品牌”的转变是学习点石成金之术的关键一步。在现代商业社会中，品牌的价值要远高于企业本身的价值。比如，可口可乐的品牌价值就比它的厂房、设备和其他财产加起来的价值还要高。可口可乐曾经是全球最知名的品牌，现在则是谷歌。Facebook会在不久的将来超过谷歌吗？谁又知道呢？

如果你的企业还没有创出品牌，那它就只是在生产和销售商品而已。有那么多做汉堡的餐厅，但只有一家麦当劳；有那么多咖啡店，却只有一家星巴克。无论你是否喜欢这些品牌，它们的成功都举世皆知。品牌就是力量，它能更好地引领企业向前发展。没有品牌，生意会做得很辛苦。对你来说，这样的生意只是一份工作，你赚的也不过是辛苦钱而已。这样的话，你跟员工没什么两样。当然，这样做也无可厚非，只不过点石成金的企业家想要得到更多。

这也从另外一个角度体现了关于品牌的一条真理：每一个伟大的品牌都带着创业者的基因。这种基因异常珍贵，而且很多人都没能意识到它的存在。如果对之保护不当，品牌就会迅速消亡。美国在线（AOL）和MySpace就是典型的反面教材。

## 承诺和情感

很多企业家都是为了赚钱才走上创业这条道路的，很少是为了让世界更美好而创业。你属于哪一种？也许你是第一次遇到这个问题，但这个问题的答案要比获得多少财富更加重要。

凯西·希斯利是一位致力于品牌拓展的企业家，她和清崎一起创作了本书中的部分内容。凯西的企业Heasley&Partners的主要业务就是帮助新公司塑造品牌。凭借二十多年的品牌运作经验，她创造了“心念”拓展法，这也是Heasley&Partners企业的主

要产品。通过这个拓展法，新公司可以学习到如何将精神、信念和公司的使命融入到每一条广告和每一项任务中去。这种方法超越了流于表面的沟通，而是渗透到了公司的方方面面。

凯西与酷圣石冰激凌（Cold Stone Creamery）的合作堪称经典案例。1999年，凯西接受了酷圣石的委托。那时，酷圣石还是一家处于成长中的新兴企业，在全美只拥有35家连锁店铺，每年的销售额也只有几百万美元。十年之后，它的连锁店数量已经超过1 400家，年收入高达5亿美元。截至目前，酷圣石已经成长为全球知名的冰激凌品牌。

凯西对创业、企业和品牌有着自己的看法："人们通常觉得品牌就是标识、广告和推广活动。其实，这都不是关键。品牌就是两个词——'承诺'和'情感'。品牌是建立在企业家本人基础之上的。当人们看到你的品牌、听到你的名字、使用你的产品时，你所代表的品牌形象应该随之流入消费者的头脑中。进一步地讲，你、你的名字、你的产品和你的服务应该让消费者在情绪和思维上产生共鸣。'心念'拓展法就是一种建立在人性基础上，并通过'情感第一'的原则来塑造品牌的方法。"

## 问自己几个问题

凯西认为，成功的企业都有其独特的地方，因此它们造就了别具一格的品牌。在刚与酷圣石合作的时候，她发现这家公司希望借助做出口味最好的冰激凌来给消费者带来快乐。这个理念终于成就了酷圣石品牌的内涵。

企业家不仅需要热情，还需要为热情找个好理由（凯西把这个理由称为"品牌背后的故事"）。企业家一定要讲好这个故事。

为了打造能达到"心念"标准的品牌，你首先应问自己三个问题。

### 问题1：为什么从事现在的工作？

你之所以从事现在的工作，一定有一个极佳的理由。你需要将这个理由注入自己的品牌之中。企业家必须真实地面对自己和企业，凯西的"心念"拓展法首先关注

的就是真实。这个理由不一定与金钱有关。对于S象限足够强大的理由，有可能在B象限中就显得微不足道了。

凯西说，当人们碰到清崎和唐纳德的时候，能够发现两个人背后都有着强烈的使命感。毕竟，他们都已经是成功的企业家，不必为了生活而工作。但是，他们依旧每天忙碌着。尽管他们身处金钱之中，却并不以赚钱为唯一目的。如果你看一看他们出过的书和做过的项目，就会发现他们本质上都是老师。对他们来说，最开心的事情是教人们如何修炼自身，如何过上最好的生活。清崎和唐纳德合作出版的第一本书《让你赚大钱》，它告诉人们这个世界的真实状况和我们所面临的种种威胁。他们提到了中产阶级的衰退、怎样才能避免沦为穷人，以及晋升为富人的方法。他们想通过这本书帮助人们过上更好的生活。现在你应该明白，他们的心中都有一股热情,一股让世界变得更美好、让人们生活得更幸福的热情。

你能从他们身上看到“心念”的影子。他们专注、坚定和执着的人生态度已经和他们各自的企业品牌融合到了一起。

为了深入探究企业的品牌定位，你可以试着回答以下几个问题：

你希望自己的企业实现怎样的目标？

每天早晨，你起床的动力是什么？

你失败过吗？

你的五年计划是什么？

你希望给后人留下什么遗产？

你让自己回答这几个问题，然后找个信赖的朋友，和他好好聊聊，听听他的意见。通过这几个问题，你能够清楚地了解到自己是哪种人，为什么开始创业，是否有足够的热情来打造一个能达到“心念”标准的品牌。

你还可以让自己的顾客和员工也回答一下这几个问题。真正的企业家一定要学会倾听来自各方的声音，充分了解自己的顾客和员工。

问题2：你希望解决什么问题？

企业存在的价值有两种：要么解决问题，要么让世界更美好。如果你的企业不能做到以上两点，它的存在就没有什么意义。根据凯西的说法，品牌不仅要真实，还要有意义。

清崎和唐纳德之所以合作得很好，是因为他们的企业都在解决相同的问题。虽然他们两人的背景不同，但却都有各自的“富爸爸”。清崎来自夏威夷的一个中产阶级家庭，唐纳德则来自纽约的一个富裕家庭，但他们最终都走上了财商教育这条路。他们是老师，常常面对很多人授课，鼓励人们为梦想而努力。他们都有自己的教育类电视节目（唐纳德录制了《飞黄腾达》，清崎在PBS电视台有自己的教育栏目），也有各自的财商教育公司，还经常一起合作出书。他们在努力填补学校在财商教育方面的空白。两人都知道，财商教育的缺失会产生很大的社会问题。随着经济形势的不断变化，穷人和富人间的差距会越来越大，中产阶级的规模也会逐渐缩小。失业、薪水下降、重税、房价下跌、通货膨胀加剧、医疗费用上升和养老金缩水等问题会直接影响到美国的大多数家庭。他们想要解决这些问题，因此他们站出来向大众传授自己的知识和经验，让更多的人过上更好的生活。他们是商业社会中的过来人，无论是清崎还是唐纳德都不会对你说“量入为出”这样的话。他们希望人们通过学习财务知识来实现自己的梦想。在读过唐纳德的《交易的艺术》后，马克·伯内特和清崎都受到了激励，决心去实现自己的梦想。如今，马克·伯内特已经成为了美国真人秀电视节目的领军人物，并且获得了比梦想更多的财富。

清崎的太太金也说道：“1986年，我们还清了清崎因为尼龙钱包生意而欠下的近100万美元的债务。当时，尽管我们偿还了所有债务，但却身无分文。当我们听说唐纳德出书的消息后，便买了一本回来。我们甚至在读完后进行了深入的讨论。《交易的艺术》改变了我们的命运，因为唐纳德带我们从他的视角重新审视了这个世界。他并没有告诉我们具体怎么做，只是开阔了我们的视野，给了我们希望。这就是伟大的老师。”

特朗普和清崎的成功对当今社会有着极其重要的意义。他们解决了问题，也创造了就业机会。清崎塑造的“富爸爸”品牌已经和“Trump”品牌紧密地联系在了一起，

这是一个共赢的局面。这两个品牌都很强大，但当它们联系在一起的时候，又能创造出更加强大的力量。

凯西建议你通过回答以下几个问题来了解你企业的意义何在：

你想解决什么问题？

为什么要解决这些问题？

导致这些问题产生的原因是什么？

如果你的企业倒闭了，对这个世界有什么损失？

为什么你觉得自己能解决这些问题？

你的产品或服务是怎样解决这些问题的？

你的产品或服务是怎样改善顾客生活的？

你了解顾客的真正需求吗？

跟刚才一样，你先让自己回答这几个问题，然后找几个朋友来，听听他们的意见。“富有意义”就是“心念”拓展法关注的第二个方面。

问题3：谁是你的竞争对手？

每家企业都有自己的竞争对手。因此，凯西说：“品牌必须与众不同。”与众不同，这是“心念”拓展法关注的第三个方面。很多企业都缺乏个性，因此很难脱颖而出。如果有人说出“我们的产品很独特，完全没有竞争对手”这样的话，他一定是一个空想家，而不是企业家。市场上的竞争无处不在，不论你的企业是默默无名还是尽人皆知。

多数企业家的视野都过于狭窄，他们只能看到自己的产品，也就是B-I金字塔内部最上面的一层，却没能全面了解构建企业的8个要素。如果他们没法看到B-I金字塔的整体，也就不能发现自己企业与众不同的特点。

凯西如是说道：“对自己诚实，对客户负责，你的企业就算得上是与众不同。很少有企业能做到这两点。对于有追求的企业家来说，创业并不是为了提高产品销量，而是为了让人们生活得更好。在这样的企业里工作，员工和企业家都会很有成

就感，也会很快乐。”

想要弄清楚企业的与众不同之处，你可以从以下几个问题入手：

顾客为什么要买你的产品，而不是别人的？

你能否用一句话概括出自己企业的独特之处？

员工是否了解企业的独特之处？他们的看法是否一致？

你有自己的演讲风格吗？

你在推广品牌的时候是否自信？

你在台上的时候自信吗？

有什么东西是你的企业所独有的？

如果在谷歌上搜索有关自己企业的信息，搜索结果是否都是正面的？

你的适应能力如何？

如果需要的话，企业的转型速度如何？

问过自己这些问题之后，你就能找到自己关于它们的答案。然后再找一些朋友来聊聊，并听听他们的意见。

如果你还是雇员，可以拿着这些问题去问问公司的高管，看看他们是如何回答的。如果你对他们给出的答案不满意，我建议你最好换一份工作。

如今，随着科技的迅猛发展，企业对顾客的争抢变得越来越激烈。在互联网世界里，很多产品变得更加廉价，甚至不少产品能够免费获取。在这种情况下，你该如何推销你的产品？对于20世纪70年代之前出生的企业家来说，他们有丰富的商业头脑和实战经验，但却缺乏互联网方面的技术能力。就连收发电子邮件和使用Facebook都是一种挑战。但是，对于年轻的创业者来说，他们掌握的互联网、软件和电子方面的技术很多，但却缺乏久经商场上的历练。凯西认为，要想在互联网时代获得成功，你就必须两者兼备。那些具备复合能力的创业者更容易获得商业上的成功。

1989年，世界发生了巨大的转折。那一年，柏林墙倒下，万维网（World Wide Web）诞生，这标志着工业时代的终结和信息时代的开始。到了今天，竞争已经无

处不在，你的竞争对手可能在家里、在办公室里，甚至在手机上向你发起挑战。在互联网巨头的影响下，传统出版业已经出现了衰退迹象。此外，互联网技术的发展还提升了交易的效率，这也是为什么现在会出现20岁的亿万富翁和50岁的失业者的原因。互联网能够让企业以更少的员工和更低的价格向更多的顾客卖出产品。

互联网的大门是向所有人开放的，因此它也可能是一个危险的地方，顾客很容易在网上上当受骗。这时，品牌的作用就发挥了出来。品牌，能够在互联网的世界里为顾客提供安全感。如果你能将线下打造出来的品牌推广到线上，让它在互联网的世界里占有一席之地，你企业的潜力将会是无穷的。这也正如凯西所说的：“在信息时代，企业要通过稳扎稳打获得突破并树立品牌，否则，你的企业将湮没在浩瀚的大海中。”

## 品牌无处不在

通过“心念”拓展法，我们已经知道如果一个品牌想要迅速崛起必须做到以下三点：

（1）真实；

（2）富有意义；

（3）与众不同。

对于企业家来说，真实就是言行合一，你在企业里说的每一句话都要付诸实践。清崎的假劳力士表的例子说明，如果你在外表上造假，你的内心也不可能真实。在商业社会中，那些想靠欺骗顾客来赚取利润的企业终将自食恶果。顾客也许没能在第一时间反应过来，但他们终有一天会识破你布下的骗局。有一句话说得好：“你可以在某个时间欺骗所有人，也可以永远欺骗一部分人，但你不可能永远欺骗所有人。”

在如今的经济形势下，顾客对品牌的承诺和价值非常敏感，他们更关心消费过程中的心理体验，而不是产品本身。凯西认为，现在的企业必须让顾客感受到关怀，如果你不这样做，你的竞争对手就会乘虚而入。你要明白，商业不只是金钱的

游戏，还有人情深藏其中。如果你真心对待顾客，在品牌中注入承诺和感情并愿意随时随地为他们服务，赚钱对你来说就是自然而然的事情。

美国军队中的各支部队（海陆空等）都是响当当的品牌。入伍对于新兵来说可不是穿上军装那么简单。在此之前，他们的信念、思维和习惯都会被改造，这样才算是正式入伍。

部队要保证士兵从思想上、精神上和身体上都能代表自己的品牌。以海豹突击队为例，这支约1 600人的特种部队是世界上最具威慑力的特种作战部队之一。学员在成为海豹突击队的正式队员之前要经历长达两年的魔鬼训练。在训练过程中，75%～90%的学员会被淘汰。训练科目中有一项训练内容是让学员在手脚都被捆住的情况下从水中浮出来并游过50米的距离。还有更夸张的“魔鬼周”，学员要在一周的时间里每天只睡4个小时，同时接受严格的训练，其中包括每天下海游两英里。每次游完回来，教官都会给他们一杯香浓的热巧克力牛奶，同时告诉他们，如果想要选择退出，就可以喝掉它。很多海豹突击队队员日后回忆的时候都说，放弃那杯热牛奶是他们做过的最艰难的决定。

2011年5月，海豹突击队在击毙本·拉登后，他们的名气传遍了整个世界。很多之前没有听说过海豹突击队的人都在问：“他们是什么人？”海豹突击队从来不做宣传，但正是这种沉默造就了更强大的品牌力量。那些只知道用铺天盖地的广告来为自己做宣传的企业，最后又能收到多少效果？过分依赖广告的企业不仅打造不出好的品牌，还会招来更多的厌烦。凯西认为，品牌建设应该从企业的核心开始，然后再渗透到企业的每一个角落，最后延伸到企业外部。好的品牌能融入到顾客和企业员工的生活中去，成为他们人生的一部分。

成吉思汗也是一位成功的品牌建设者。他和他的部队所向披靡，让敌军闻风丧胆。虽然他所在的时代距今已经八百多年了，但他的威名依然被人们铭记。这就是品牌的力量。

在今天的商场上，也有着不少像成吉思汗一样的企业家，比如马克·扎克伯格和谢尔盖·布林（Google的创始人之一）。他们从众多的竞争者中脱颖而出，创造了这

个时代最成功的企业和品牌，同时也改变了亿万人的生活。

我们还能从“反面教材”中感受到品牌的力量。伯纳德·麦道夫曾经是纳斯达克主席，也是金融界著名的富翁。然而，他制造的美国历史上涉案金额最大的“庞氏骗局”让他获得了150年的监禁。他塑造的“品牌”能超过“庞氏骗局”吗？时间会告诉我们答案，也许某一天这种骗术会被改名为“麦道夫骗局”。

品牌是一种生活方式，而不仅仅是一则广告、一场推广会。对于企业家来说，认识到品牌的价值和力量非常重要。顾客往往通过品牌来实现他们的人生价值，全世界不知道有多少青少年在耐克广告的影响下立志成为一名运动员，也不知道有多少朝九晚五的白领在“探索，永无止境”（即Never Stop Exploring，美国户外品牌“The North Face”的广告语。——编者注）的感召下走向了大自然，感受到了真实的自己。凯西说：“要塑造一个品牌，一定要舍得投入时间和金钱，这样你才能成功。很多创业者的野心很大，但却舍不得付出代价。对于不少企业家和CEO来说，他们更舍不得投入时间。”

从今天开始，打造你自己的品牌，用心珍惜它。

## 篇后语

品牌无处不在。在商业社会中，各个行业都有着自己的品牌。从影响力来看，有的品牌是全球性的，有的品牌是地区性的；从档次来看，有的品牌走高端路线，有的品牌走平民路线；从受众来看，有的品牌针对成年人，有的品牌针对儿童。

就连国家也有自己的品牌。提到美国，人们首先想到的是强大的经济和发达的科技；提到巴西，人们马上就联想到足球和热情的球迷；提到意大利，人们则能想到引领世界时尚潮流的服装和各种独具风韵的建筑。

在竞争日益激烈的商业社会里，客户群、产品价格和交易速度每天都在发生变化，顾客的每一次消费行为都是在为自己拥护的品牌“投票”。因此，打造品牌对于企业来说就显得更加重要。如果你的企业没有品牌，它将变得寸步难行。

# 要点和行动

没有品牌，点石成金就是一句空话。

品牌要真实，不能弄虚作假。谎言迟早会被识破。

品牌不仅仅是一个标识。它代表了企业的承诺和情感。

购买往往是一种非理性的行为。拿出你的诚意，把它灌注到品牌中去。

弄清楚真正打动你的是什么。要想获得点石成金的本领，首先要充满激情。

为了塑造品牌，一定要舍得投入。投入的不只是金钱，还有时间、决心和精力。

努力提高自己的演讲水平，它肯定会有用武之地。

# 第四章　金手指之无名指: 合作

“企业的经营归根到底就是三个方面：人才、产品和利润。没有人才，后面两个都无从谈起。”

——李·艾柯卡

# 合作的风险

## 罗伯特·清崎

“和坏搭档做不成好生意。”

这句话不仅仅适用于商场，还适用于生活。它不只是一句格言,还是你一生都受用不尽的经验和教诲。

无论是濒临倒闭的企业，还是打了水漂的投资，两者都有一个共同点，即总有一个糟糕的搭档参与其中。

坏搭档并不意味着他们就是坏人，虽然有时候确实是。坏搭档只是错误的搭档。换句话说，在合作这件事情上，你找错了人。

世界上好人很多，但好人并不等于好的商业合作伙伴。在婚姻中，也有很多好人和错误的对象结了婚。当然，如果你真的遇到一个道德败坏的人，那么不管你有多好，和他进行商业合作或结婚都不会有好的结果。

### 无名指

无名指代表着通往点石成金之路所必需的“合作”。如果找错了合作对象，那你“点”什么都不灵；如果找对了，你“点”什么都能变成真金。

### 小丑不是合作对象

我在第一章提到过我和朋友约翰合作开公司的经历。在20世纪70年代后期，我们的尼龙钱包生意开始有了起色。可问题是，维持生意需要投入大量的资金。就像我之前说的那样，由于公司总处于缺钱的状态，我们需要不断地筹钱。位于韩国和中国台湾地区的工厂负责为我们生产钱包，然后我们把生产出来的钱包运到门店出

售。听上去很不错吧。同时，我们销售产品的速度和我们生产产品的速度一样快。

问题在于，在收到门店付给我们的货款之前我们要向工厂下订单并支付货款。这就是我们总是遇到现金流麻烦的原因。平均算下来，我们当年四月份投入的钱要到次年二月才能收回，这个周期长达十个月。现金不断流出而没有流入，钱包卖得越好，流出去的现金就越多。

由于顾客对尼龙钱包的需求上升，我们对现金的需求也在增加。很快，我们发现筹措5 000美元、10 000美元都不够用。为了保证门店的货源充足，我们至少需要筹措到10万美元。这时，富爸爸是我认识的人中唯一可以拿出这么多现金的人，因此我打电话给他，希望他能够和我们见面谈谈。

富爸爸很耐心地听我做了十分钟的自我推销。然后，他礼貌地请我的两个搭档离开一下。门刚刚关上，富爸爸就开始对我怒吼。可以说，这是他教训我最厉害的一次。

在富爸爸看来，我的那两个搭档完全不能称之为搭档，他叫他们“小丑”。至少他能确定其中的一个——斯坦利。富爸爸认为他不仅懦弱而且不诚实，很可能会欺骗我。其实，在此之前富爸爸并不认识他，只是在看到他的那一瞬间就不信任他。

尽管富爸爸很喜欢我，但他认为我们还不够格做他的搭档，当然也不值得他来投资。

“我为什么要和你们合作呢？”富爸爸问道，“你们没有什么商业经验，也没有成功的经历，并且你的那两个搭档我一个都信不过。如果你和我信不过的人合伙做生意，我也没法信任你。你还不知道什么叫出色的搭档。他们都是小丑，不是靠得住的生意人。”

富爸爸说起来滔滔不绝，把我教训得面红耳赤。不用问，我们走的时候一分钱的投资也没有拉到。在这之后好几年，我都没有再向富爸爸开过口。

后来我们还是想办法筹到了那10万美元。然而，富爸爸的话不幸言中,他们的确不是好的搭档。被富爸爸称为“小丑”的那两个人竟然带着钱溜之大吉。

## 防不胜防

尼龙钱包的事情给我好好地上了一课，但它却没有让我避开生意上的坏搭档。多年来，我遇到过一个又一个糟糕的搭档，用富爸爸的话说，和他们合作也让我自己变成了别人眼中的坏搭档。

我总是和我自认为的“好搭档”一起创业。随着生意开始走上正轨，公司开始赚钱，一开始的“好搭档”就会变成坏搭档。

我在做尼龙钱包生意的时候是这样，在创办富爸爸公司的时候也是如此。

俗话说得好：“可以共患难，却不能同富贵。”这句话用在生意场上再合适不过了。坏搭档本质上不是坏人、骗子，只是他们从来没有成功过。成功之后，他们性格上的缺陷也随之显现。在创办富爸爸公司之前，我和别人合伙开办过一家小型教育公司，有一个合伙人突然开始像豪客一样花钱。在此之前，她的手头从来没有宽裕过。当看到公司日进斗金，她那长期被压抑的购物欲一下子被点燃了，她开始用公司的信用卡购买私人物品。最终，我终止了与她的合作。她是一个好人，只是喜欢购物而已。

有意思的是，我在富爸爸公司遇到的坏搭档竟然是公司的律师，正是我请来让我避免上当受骗的专业人士。

我知道这些失败的经历再一次让我看起来傻到了家，也让我沦为了不值得合作的人。我希望自己能跳出这个“创业—获得成功—糟糕搭档现形”的循环。我希望我讲的是与好搭档合作的轶事，我也想过不要自爆其短，不要讲这些遇人不淑的故事，但是我相信这些教训一定能让正在读这本书的你有所警醒。和很多人一样，我“屡战屡败，屡败屡战”，而现在我终于走出了困局。

## 真心话

如果没有金这位了不起的妻子做商业伙伴，我不可能走到今天。从1985年到现在，我好几次遭遇生意搭档的无情背叛。如果没有金和其他一些好朋友，我可能经

受不住经济和感情上的双重打击。经济上我损失了数千万美元，但精神上的打击要比经济损失更惨痛。曾经是朋友和搭档的人突然撕掉伪善的面具，曾经一起合作的人突然变得卑鄙无耻，这些遭遇令我十分痛心。这些事情我永远都不会忘记。

在参加越战的时候，我目睹了人性中最丑恶的一面，但是我在越南看到的“野兽”和我在商场中看到的“野兽”不一样。在越南，战争和不共戴天的仇敌激发出了士兵的兽性。而在商场上，让人变成“野兽”的往往是贪婪。商场上的“野兽”更可怕，因为他的攻击对象通常是朋友和生意伙伴。

## 背叛是生活的一部分

背叛大致可以分为两类：一类是故意背叛，另一类是由于能力不足或渎职造成的无意背叛。如果你能从遭受的背叛中得到成长，你就有更大的机会成为一名成功的企业家，习得属于自己的点金术。

关于背叛，最有意思的一点是背叛你的人往往觉得他才是被背叛的那一个。换句话说，这些人总能为自己的背叛找到理由。

遭受背叛时，你最应该做的事情就是找到能让自己迅速振作起来的办法并成长为一个更好的人。这意味着你要放弃报复，尽管你很想那样做。这很难做到，但正是这种挑战，让你日后比背叛你的人更优秀。如果你还没有经历过背叛，你就不会发现自己性格中坚毅的一面；如果你发现自己性格中有这一面，你可能已在生活中经历过背叛。

被别人背叛的感觉非常痛苦，你的第一反应很可能是去报复背叛你的人。但是，即使你认为报复是正当的，也要克制冲动。如果你这样做了，你就会沦为背叛者的同类。实际上，背叛者总能找到背叛的理由，他认为自己正是为了那个“正当”的理由而背叛你，尽管你可能什么都没做。

还是再说说我的尼龙钱包生意吧。当时，我们的会计斯坦利把我好不容易筹来的10万美元全部分给了当初的投资人，其中大部分是他的朋友。然而，我们之前明明说好这笔钱是用来扩大生产的。当我质问他为什么要那样做时，他回答道：“不管

怎样，我都得先把我朋友的钱还了。”在他看来，他做的事情天经地义，即使他背叛了自己的搭档。

我努力向他解释，如果把这10万美元用于生产，我们的销售额会达到100万美元甚至更多，到时候给所有的投资人发红包都绰绰有余，但是他完全听不进去。他在把钱分发给朋友之后就辞职了，公司业务很快一落千丈。而且斯坦利在离开之后还打电话给其他的投资人，向他们数落我是多么无能。很快，越来越多的投资人要求撤资。我想报复斯坦利吗？当然想，但我没有那么做。

我花了两年的时间重建企业，并开始向投资人支付投资回报。事实证明，我做了一件正确但很艰难的事情。这次打击是我创业路上的无价之宝。尽管很痛苦，但经历这一切之后我得到了成长。

富爸爸仅凭一面之缘就看出斯坦利不但软弱而且没有勇气。当投资人要求还钱的压力越来越大时，他就选择了背叛搭档和公司。

我不知道斯坦利现在在哪里，但我知道，他的背叛让我比以前更加优秀、更加强大。斯坦利以一种特殊的方式帮助我习得了点金术。如今，在商场上我能迅速“嗅出”软弱的家伙，对他们的危害性也有了更多的了解。

作为一名前海军陆战队队员，“有仇必报”应该是我的处事风格。海军陆战队绝不会容忍像斯坦利这样软弱的人。没有选择用海军陆战队的方式去教训他，这是对我性格的极大考验。值得骄傲的是，我经受住了考验，并且变得更加强大。尽管我仍然保有海军陆战队队员的那种执着，但如今我把它放在了更为积极的事情和行动上。

“以牙还牙，只会两败俱伤”这句老话很有道理。我没有按照海军陆战队队员的性格去报复斯坦利，而是选择了听从 “最好的报复就是成功”这句话。糟糕的搭档成了激励我通向成功之路的动力。我没有报复，而是将怒火转化为获得成功的力量。

今天，我的成功在很大程度上要归功于那些坏搭档，是他们教会了我如何成为一个好搭档。

## 从合作中得到的感悟

经过这些年在商场上的磨炼，我得到了一些有关合作、搭档选择和人性等方面的感悟。

1.和坏搭档做不成好生意

“和坏搭档做不成好生意。”我再次重复这一句话是因为它值得反复强调。无论是陷入困境的企业还是一段失败的婚姻，我们总能从中找到一个糟糕的搭档。有时候，一个生活中的好人也会成为坏搭档。

2.当你成为一个好搭档后，好的交易就会自己找上门

富爸爸告诉我，如果我成天和糟糕的搭档为伍，自己也会沦为他们中的一员，那么我永远也不会成功。富爸爸引领我学习人性和商场之道，鼓励我勤奋工作，教我把每一天都当成生命中不可缺少的经历。他向我保证，如果我成为了好搭档，好的合作对象和交易都会自动找到我。

富爸爸的话奏效了。从2007年到2010年，尽管整个经济环境不景气，但自动找上门来的商业机会比以往任何时候都要多，我和我的搭档们赚得盆满钵满。如果我是糟糕的搭档并且声名狼藉，美国那些最负盛名的投资集团绝不会邀请我和他们一起合作投资。

3.糟糕的交易会让你遇到好搭档

每一次糟糕的交易之后，我都会遇到更好的搭档。肯·麦克尔罗伊和金就是我在一次糟糕的交易中结识的。后来肯成为了我的富爸爸公司的合伙人，而金则成为了我的妻子。

肯也叫上了他的搭档罗斯·麦卡利斯特，加上金和我，我们这几年一起赚了数百万美元。

如果不是因为一个坏家伙牵头了那次糟糕的交易，我可能永远都不会认识金和

肯。你能发现这个规律吗？这在我的职业生涯中发生了很多次。现在，每当一桩生意开始走下坡路的时候，我就开始寻觅新的搭档。

4.好人也可能成为糟糕的搭档

很多人都想成为企业家，但是他们并不适合参与到企业的管理事务中来，尤其是在创业起始阶段。

由于大多数人接受的是如何成为E象限和S象限中的人——雇员和专家——的培训，因此他们并不具备一家企业的创业团队成员所需的经验、知识和性格，这会让一个好人成为一个糟糕的搭档。

我的一个朋友开了一家餐饮公司。他很喜欢自己的事业，因为他很喜欢烹饪。他每时每刻都在想着研发新菜谱和怎样让他的菜肴更加令顾客难忘。问题是，他对商业经营并不感兴趣，他从来没有学过会计、市场营销、金融或是商业法律方面的课程。他也不是商科毕业生，公司员工都因为他缺乏商业领域的知识而暗暗叫苦。

不幸的是，他觉得自己是一个商场能手，不需要别人教他怎样做生意。

当他想让我与他合作时，我拒绝了。他是一个好人，但是我觉得他不会是一个好搭档。我发现这一点在医生和会计身上表现得尤为突出。他们自认为擅长做生意，因为他们在学校和执业时都做得非常不错。然而，我还从未发现过擅长做生意的医生、律师或是会计。因此，他们在商场上不会是好搭档。

5.缺乏经验的人不会得到参与好生意的机会

由于大多数人都没有成功创业的经历，因此他们不会得到参与好生意的机会。他们可能会被邀请参与糟糕的生意，或是别人不想碰的生意，但是好生意不会找上他们。

一旦成了成功的企业家，并有了良好的声誉，所有人都想请你与他们合作。换句话说，你越是成功，你就越有可能更成功。即使你有一些钱，但如果没有实际的创业经验，美国证监会也将禁止你投资那些回报率最高而且在纳税方面享受最优惠

政策的投资项目。

美国证监会建议（而且往往是要求）没有经验的好人应该选择储蓄、股票、债券和成熟的基金，即使这些投资项目往往是世界上税赋最重而且回报率最低的投资。

## 无价的人际关系

富爸爸常说：“做生意不难，和人打交道难。”这句话在我身上得到了应验。从商的这些年来我遇到了一些很糟糕的人，但也遇到了一些很了不起的人，比如唐纳德·特朗普、史蒂夫·福布斯（美国福布斯集团总裁）和奥普拉·温弗瑞。如果我没有进入商场，我可能永远也不会认识这些人。

当你回想起第二章的B-I金字塔——企业成功的8个要素时，就很容易理解富爸爸说过的那句话：“做生意不难，和人打交道难。”

从B-I金字塔来看，企业需要具备8种不同技能的人才，最理想的状态就是让这8种人才为同一个目标工作。10家新公司里面有9家会在最开始的5年内失败，尽管失败的原因很多，但创业者没有着重关注这8个方面并实现盈利往往是导致创业失败最常见的原因。

尽管当年我知道失败的可能性很高，我还是创立了尼龙钱包公司，原因之一就是我不知道还有什么办法比开公司更利于我学习如何与人打交道。我认为，如果我能坚持下来，勇于承担好与不好的结果，从中学习并得到成长，我会成为一个好搭档。今天，我仍然在持续这一过程，因为我还有很多东西要学习。和不同的人打交道看起来像是一个永无止境的过程，但我可以从这个过程中学到我想要的东西。好消息是，我越是擅长处理人际关系，生活就变得越幸福，获得的财富也越多。

在点石成金的五根手指里，我认为最重要的就是无名指，因为，如果你学着去做一个好搭档，你将会遇到一些了不起的人，他们会帮助你在创业的道路上更快地获得成功。

记住，和坏搭档做不成好生意。如果你成为了一个好搭档，你会发现你的世界

充满了绝好的交易机会和优秀的生意伙伴。

## 篇后语

几年前，我来到唐纳德的办公室，那时他正在和别人通电话。

“他们人怎么样？”唐纳德对电话那边的人说道，“我不在乎这笔生意怎么样，我有很多好生意，我只想知道他们是不是好的合作伙伴。”

在听到对方的回答后，唐纳德说道：“听你这么说我很高兴。如果他们人不错，我会进一步跟进。”说完他就挂掉了电话。

唐纳德抬头看着我说：“到了我们这个年纪，已经没有时间浪费在和坏搭档打交道上面了。虽说我们不缺钱，但我们也没那么多时间去浪费。而且，做生意已经够麻烦了，为什么还要和坏搭档一起做生意？和好搭档一起会有趣得多。”

然后他问我：“接下来做什么？让我们做点有意思的事情吧！顺便赚点钱。”

# 富有成效的合作是成功的关键

唐纳德·特朗普

多年来我建立起了无数的商业合作关系，我发现“合作”和“声誉”是紧紧地联系在一起的。

我一直很推崇亨利·福特说过的一句话：“你不能靠自己声称将要做的事情来建立声誉。”我认为，你也不能通过差劲的合作关系或坏搭档来赢得声誉。我遇到过一些有很多好点子的人，但是他们却不会去实施。我也遇到过一直都身体力行的人。显然，我会选择后者进行合作。

## 最棒的搭档

当我开始创业的时候，我有一个非常了不起的搭档——我的父亲。这段合作关系很难被超越，我们之间建立了良好的关系。我前面提到过，他非常重视细节，我一直在学习这一点，我至今仍记得他会在工地上回收没有用过的钉子。

他没有什么业余爱好，他认为自己的工作非常有意思而且乐此不疲，所以他不需要别的娱乐。他总是在工作，即使晚上和周末也会在电话里和别人谈工作上的问题。听他打电话也会让我学到很多东西。他懂得如何去谈判，而我认为我的谈判能力正是来源于听他打电话，因为他的电话总是和工作有关。打电话时，他会单刀直入，直奔主题，从不浪费时间。

他还教我如何保持谨慎。从他身上我明白做生意不仅要树立克服困难的决心，还要能洞察先机。我的父亲工作非常刻苦，因此如果有人在工作中出现懈怠，他马上就会发现。因为他很认真，所以他很容易发现其他人的弱点。

我还从父亲那里学会了相信直觉。直觉既可以靠后天培养，也可以是天生的。有时候，我就是觉得某个人靠不住；而有时候，我立刻知道我喜欢某个人，比如马

克·伯内特和清崎。在积累了足够的经验之后，我现在已经具备了极其敏锐的直觉。

作为一个企业家，你要雇用员工。我有一个理论：每次雇用员工都是一次赌博，无论他们的资质证明如何。我雇用过名牌大学的毕业生，但他们名不副实；我也雇用过没有什么资格证书的人，他们反而工作得很出色。评估一个人的能力并不容易，除非你亲眼看他怎么工作并给他一点挑战或考验。这些年来，我遇到过很多让我感到惊讶、惊喜和失望的员工。不管怎样，你都要给他们机会，让他们证明自己的能力。

当你选择搭档的时候，情况就有一些不同了。你不能依靠反复的测试去评估搭档的能力，因此，这时你就需要依靠直觉来进行判断。我很难解释直觉是怎样发挥作用的，但你不得不重视它。合作关系必须以忠诚和诚实为核心，问问你自己，这两种品质在你的搭档身上是否体现得非常明显。如果一个人总是过多地赞扬自己，这八成并不是什么好事。

与人合作还需要谈判。谈判应该是双赢的开始。否则，它就不是合作。与我合作的人必须人品不错，我可不想与人品有问题的人合作。

即便你是已经创业成功的企业家，也需要依赖他人来完成工作。再好的创意，要将其进一步发展为现实，也需要成百上千的人共同协作。每一个参与其中的人都是不可或缺的。

## 合作关系可以很快开始

第一次见到马克·伯内特的时候我就喜欢他，我们之间的合作从2003年起一直非常愉快。《飞黄腾达》于2004年1月首次在电视荧屏上播出，自那之后我们之间的关系更加紧密。马克知道我是第一次接触这个行业，但他还是对我表示出相当多的尊重。我们从一开始就以搭档的身份在一起工作。他会听取我的建议并回答我的疑问（尽管我有很多疑问）。我们的成功证明了我的直觉是正确的，他的确是一个了不起且富有远见的人。

马克对美国娱乐业有着非常重大的影响。他有一个特点，那就是永远向前，从

不停步。他不知倦怠为何物，对自己做的每一件事情都严格要求质量。我们不仅仅是生意上的合作伙伴，还是生活中的朋友。让我印象最为深刻的是，我们第一次会面时他是那么干脆，一点都不拐弯抹角。只要他想出一个好点子，就立即要求与我见面，如果我们就合作达成一致，他就马上开始工作。他非常了解《飞黄腾达》应该以什么样的方式在电视上展现，也熟知每一个相关细节。他在经过深思熟虑之后才会提出自己的意见，这让我在做决策时能少走很多弯路。他之前制作的电视节目都非常成功，所以我知道他有着丰富的实战经验。和这样的搭档合作，风险会大大降低。

刚遇到清崎的时候，我就知道他是一个诚实而且聪明的搭档。我对他出色的履历和卖出的那么多书感到惊讶。我认为他是一个值得合作的商业伙伴，与他合作出书确实是一个不错的主意。他也是第一个和我合作出书的人。自2006年我们出版第一本书以来，我们的书经常登上全球各地的畅销书榜单。

如果有人想从背后偷袭我，我会是一个战士，迅速做出反击。如果人们知道你会反击，他们就会在欺负你之前仔细掂量一下。这会为我节省很多时间和法律费用。我也同意清崎的观点：成功，就是最好的报复。

早年和父亲一起工作的经历是我人生中的一笔财富，这让我在后来的人生路上少走了很多弯路。这样的经历是一种很好的教育，父亲为我树立了榜样，我至今仍心存感激。

清崎并没有像我这般幸运，他遭遇过几次惨痛的教训，但他还是成功了，他将遇到的困难视为成功路上的考验。因为父亲对我的影响，我在选择搭档时会更加慎重，这也是我比清崎幸运的地方。

## 讲究合作策略

我还在读大学时就开始创业了。我和父亲在俄亥俄州的辛辛那提做了一笔生意。我们发现当地法院正在拍卖一栋由联邦政府出资修建的大楼。这栋大楼共有1200个房间，但有800间空着。大楼的状况很糟糕，以致除了我们没有其他人竞标。

我们以很低的报价投了标，然后中标了。

长话短说， 不到一年我们就让这栋大楼焕然一新，而且租出了所有的房间。问题是，在这不到一年的时间里，我们换了6个项目经理才找到最合适的人选。有些经理很诚实，但是人不够聪明，有些经理则容易在工作中出差错。我不得不一个接一个地对他们进行评估，有些人根本就不具备作为一个项目经理所需要的基本能力。我们最终找到了能胜任此工作的人。他底子并不干净，但是他很有做项目经理的天赋。大多数时间他都能出色地完成任务，我只需和他在工作上打交道就行了。我知道他并不是一个完全值得信任的人，所以我对他是有防备的。这并不是最理想的合作关系，但的确起作用，而且这栋大楼在他的打理下运作得非常好。虽然他曾经是一个小偷，但是他能胜任我这里的工作。

几年后，这栋大楼附近社区的环境开始恶化，于是我和父亲将其挂牌出售。很快我们就找到了买家。这笔生意给我的最大收获就是让我学会了与各种不同背景的人合作。

## 我的团队

对于Trump集团的任何项目，我都会组建一个团队来处理项目的日常事务并满足现场的要求。每个团队都会有一位总经理，其下还会有其他级别的员工。从某种程度上讲，正是合作造就了这些团队。团队中的所有人需要一起工作以求成功，尤其是在非常依赖高质量服务的酒店行业。我的经理们和其他所有员工都知道我要求严格，因此他们代表的标准就是行业内的最高标准。

我的企业有一个新团队，它让特朗普酒店集团（Trump Hotel Collection）获得了国际认可。这个团队由我的3个孩子组成，他们是唐、伊凡卡和埃里克。他们参加过很多项目，并以此证明了自己是值得合作的搭档。

谈起好搭档，我的脑海里首先浮现的就是他们。他们工作刻苦、充满热情而且能独当一面，他们取得的成果让我引以为傲。伊凡卡有自己的珠宝、鞋履和手袋公司，她能像一个商场老手那样处理工作。他们三人都和慈善机构积极合作，他们的

职业道德无可厚非。作为父亲，我为他们感到无比的自豪。有这样三个得力干将，我觉得自己是一个特别幸运的人。

## 好搭档和坏搭档

搭档至关重要。一个好搭档首先应该是一个值得信任的人。当然，他还得具备相关的技能和才干。这也是你选择搭档的标准。在商业合作中，我寻找的是和我具有相同价值观的人，否则，合作一定不会成功。清崎不失为一个好搭档，他的前海军陆战队队员身份无疑是一块金字招牌。跟他合作，我很放心。

如今，不与他人建立合作关系，独自打造一家成功的企业几乎是不可能完成的任务。但对于某个特定项目来说，如果你有能力组织交易、为项目找到合适的人才，你也可以单干。比如，如果我要建造一栋新大楼，我会找一位建筑师，而他会带来自己的团队，然后我再找到合适的承包商、庭院设计师和其他相关人员。这个过程可能很复杂，但值得尝试，因为整个过程都在你的控制之中。

让自己成为一个好搭档的方法之一是问自己：“我希望有一个什么样的搭档？”然后努力让自己成为那样的人。诚实的人通常会吸引诚实的人，但并不是总是如此。有些人并不坏，他们只是能力欠缺。而有些人就是坏人，并且他们本性难移。所以，在我的搭档以某种方式证明他们可靠之前，我会一直保持警惕。

我在做房地产生意的时候碰到过搭档变为对手的情况。一位朋友在知道我想参与某个项目之后抢先下手，却并没有和我合作。我大吃一惊，因为我认识他很长时间了，而且一直把他当做朋友。令人高兴的是，事情最后得到圆满解决。但是这件事给我上了一课。我不会说出他的名字，因为没有必要，但类似事情时有发生，它们都是很好的教训。当涉及利益时，人们往往会有惊人的转变。

在某一集《飞黄腾达》中，由妮姬·泰勒担任项目经理的一队输掉了比赛。她没有为此责备任何一个团队成员，而是自己承担全责，愿意接受一切批评。她表现出了伟大的品质。和她的团队成员一样，我也非常欣赏她的性格。她以有尊严的方式

离开了赛场并赢得了人们的赞赏。

## 交易与合作

几年前我和清崎有过一次关于“合作关系”的对话。那时，他正处于一段糟糕的合作关系之中。就我自己而言，我情愿与别人做交易也不愿与别人合作，因为人太复杂而且可能最终背叛我，而交易则要简单得多。对于交易，你仍会有一些关系需要处理，但你的负担不会像合作所承担的负担那么重。合作就像结婚，结局可能很美妙，也可能很糟糕。如果可以的话，最好一直和你喜欢而且信任的人合作做生意。

多年来，我一直做各种交易。凭借我的名声我可以很容易找到好的交易机会。我知道这对于你们来说可能并不是那么容易，尤其在你们刚刚开始创业的时候。但我建议你们在创业路上记住“交易”这个词。时刻记住“我在做一笔交易”，而不是“这是一次重要的合作”，前者会让人感觉轻松很多。

## 谈判的艺术

谈判是企业家需要掌握的技能之一。我的谈判技巧是从很多次交易中积累起来的。好的交易对双方都有利，它能创造双赢局面。谈判是说服而不是强权压制。它有点像外交，但谈判的人可以在做“外交家”的同时还坚持自己的主张。你需要了解对方的需求和背景。要坚持原则但也要灵活，永远不要让任何人知道你的底牌。信息就是力量，因此尽量不要泄露给他人。记住谈判的黄金法则：“谁有黄金，谁来定游戏规则。”这和机会均等并不冲突，而是一个大家都没有说出口的事实。永远记住：今天的交易可能为你未来的生意奠定基础，因此在谈判中要重视公平和诚信。毕竟，在商场上口碑是很重要的。

人们之所以喜欢和我做生意是因为他们知道我行动很快，而且他们会得到公平对待。这是我辛苦奋斗多年得来的声誉。但这并不意味着我这个人很容易糊弄，相反，我要求严格。我并不会为预期所限制，更多的时候，我尽量让大家都能从交易

中获利。当清崎和我决定一起出版我们的第一本书时，并没有经过什么复杂的程序。我们几乎没怎么谈判，因为没有必要。

我曾经遇到过对方对将要进行的交易几乎一无所知的情况。我立刻知道自己极有可能大获全胜，因为他们明显缺乏信息和准备。这种情况让我目瞪口呆，但我并没有趁火打劫。无论做什么，你尽可能做好准备是不会错的，但有时候你可能需要装傻充愣，就像老话说的“大智若愚”。为什么要装傻？装傻是一个很好的观察谈判对手到底无知到什么程度的机会。另外，你也要相信自己的直觉，尤其在和精明老道的对手谈判时。

创业者可能会问我：“你是怎样培养出敏锐的直觉的？”答案是“经验”。但是我认为我们每个人心中都有一个天生的“报警器”。你应该学会听从内心的声音。这可能无法用语言表达，但是你的“报警器”的确会向你发出警告。我经常建议创业者“打破沙锅问到底”，这是一种保持谨慎的方式。另外，你还要利用媒体了解全球最新的事件动态，为你的生意做好相关的准备工作。

## 批评和冲突

我曾经和形形色色的媒体合作，无论大小。我和优秀媒体的合作时间更长。里吉斯·菲尔宾、 芭芭拉·沃尔特斯、拉里·金、尼尔·卡夫托等都对我做过电视访谈。我是电视节目的常客，我和他们保持了专业的合作关系，甚至和有些人建立了友谊，因为我们都尊重彼此。我们于公于私都保持了融洽的关系。

这些年来，有时候我也会被媒体攻击。但事实是，仍然有很多优秀的记者保持着公允的态度。

至今我还记得在纽约联合国广场建造特朗普世界大厦（Trump World Tower）时受到的很多批评。但《纽约时报》刊登了一篇由著名建筑评论家赫伯特·马斯卡姆撰写的文章，文中称其为“漂亮的玻璃塔楼”。他还评论道：“特朗普在不介意公众对他的批评的时候比他在乎的时候要做得更好。”当你明白从来不被批评的人只能是那些从来不冒风险的人时，你就不再会因为受到批评而难受了。不要惧怕风险——如果

受到批评，记得你不是一个人在战斗。

人们之所以会攻击你，是因为只有这样他们才会引起大众的关注。他们的攻击往往都别有用心，这是我在经历了很多次责难之后发现的规律。让他们停止攻击的最好办法就是不予回应，因为他们正期待着你的反击。往好的方面想，他们帮你提升了关注度，有时候这对你而言是好事。不过你自己得权衡利弊，因为很多时候你必须进行辩解或回击。

我曾被牵扯到很多诉讼中，可我并不喜欢打官司，但有时候诉讼是迫不得已的必要手段。在这个世界上，总有一些不可理喻的人或是做事不择手段的人。你必须有所回应，不然你就会被他们牵着鼻子走。你必须为了保护自己而勇敢站出来。

“做生意不难，和人打交道难。”就像清崎的富爸爸说的那样。但是,处理人际关系的技巧需要靠经验和专注来获得。和清崎一样，我也遇到过一些了不起的人，他们的背景、经验和职业各不相同，他们中的很多人因为生意上的合作和我成为了朋友。因此，从踏入商场的第一天起，你就要考虑合作的重要性——无论是在生活中还是在生意场上。

# 精 粹

俗话说得好：“你不能选择自己的父母，但可以选择你的朋友。”同样的道理，如果你是一名员工，你不能选择你的同事。但如果你是一名企业家，你最重要的工作就是选择和你一起工作的人。实际上，没有什么工作比这项工作更重要，因为你的员工将代表你和你的企业。

## 你的个人发展计划

对你而言，通过创业成为一名企业家可能是最好的个人发展规划，你的企业将会是你最好的商学院。如果你个人得到发展，你的企业也会有所发展；否则，你的企业也不会有太大作为。

创业就像打高尔夫球。当你错过了一杆进洞的绝佳机会时，无论你多么想找到借口，你只能责怪自己。

其他人的行为可能触碰到你的底线，但你一定要坚守自己的底线。当其他人令你的企业蒙受损失时，承受亏损的是你的企业和你自己。如果你的顾问提供了糟糕的建议，你要为这些建议付出代价，因为你损失的金钱远多于付给他的工资。如果你为自己的过失责怪别人，你损失的将不只是金钱，你还会失去学习和成长的机会，以及成为一个更好的企业家的机会。

为什么大多数人仍然停留在E象限或是在S象限中小打小闹？因为他们并不想为其他人承担责任。跟你合作的人会是你最大的资产，但也可能是你最大的负债。

## 最重要的工作

很多人不善经商的原因之一就是他们处理不好人际关系。你认识的人中有没有完全不和其他人联系的人？他可能是一位优秀的工程师、会计师、投资人、律师、

医生或歌唱家，他才华出众，但就是难以与他人和睦相处。处理好与他人的关系是点石成金的关键。作为创业者或企业家，和他人融洽地相处是你最重要的工作，但做到这一点并不简单。为什么？因为人们有着不一样的背景、迥异的性格和不同的喜好。想成为一名成功的企业家，你一定要和你的投资人、搭档、顾问、员工和客户搞好关系。

## 和投资人合作

有些人能将你的想法变为生意。但如果他们不相信你的创业技能，他们会说：“点子不错，不过我没有兴趣，谢谢。”当然，他们实际说的话可能没有这么委婉。颇具讽刺意味的是，世界上到处是拿着钱找投资项目的投资人，但真正值得投资的企业家却很少。你的工作就是成为一名值得投资的企业家。要做到这一点你需要付出很多努力，因为做一名企业家和做一名员工截然不同。企业家必须具备常人不具备的能力。

你要学的第一堂课就是融资。大多数人都有很不错的点子，问题是他们筹措不到资金，因为他们完全找错了方向。如果你希望筹集到资金，你就要站在一名位于I象限的职业投资人的角度看世界。职业投资人并不真正在乎你的产品，尽管它很重要。他们想要了解的是你本人、你的经验、你的团队，以及你的支持者。他们想知道你的搭档、你的咨询团队、你的银行经纪人及其他投资人。职业投资人考虑的是人，因为他们知道，无论什么生意都是人的生意。

由于大多数创业者并没有从商的经历，因此职业投资人不会对此进行投资。很多创业型企业都是通过朋友或亲人来融资，拿友谊或亲情而不是商业风险做赌注。你希望有机会证明自己是一个具备商业技能的出色的企业家，但是你必须在获得这些技能之前就让人们相信你是一个企业家。这也是为什么接下来要说“搭档非常重要”的原因。

## 和搭档合作

有的企业家喜欢单打独斗，但还有很多企业家选择找搭档合作。搭档非常重要，因为没有人能具备B-I金字塔所需的全部技能。有一位好搭档能提高企业前五年的生存几率，而这五年正是大多数新生企业倒闭的危险期。

最好的合作关系是每位搭档都具备互补的技能、才干和经验。比如，一位搭档擅长外交，另外一位则擅长经营；再比如，有的人喜欢从大局着手，而他的搭档却喜欢关注细节。你可能已经明白：商业合作关系就像婚姻关系，如果找对了对象，你可能会身处天堂；否则等待你的就会是地狱。

最好的搭档由以下三种人组成：

（1）梦想家。他们心中有关于美好未来的宏观蓝图。

（2）实干家。他们运营公司，确保企业这辆火车的每一个零部件都合适，并让火车高速运行。

（3）铁血守护者。他们是企业的守护者，且从不信任任何人。如果需要维护企业利益，向外人示威，他们是最佳人选。

我们已经学过如何具备这三种人的特质。有些创业者只具备一种或两种，你能够同时身兼这三种人的角色吗？如果不能，就找到你所欠缺的那些人，因为你的企业需要他们。

这里还有一些不需要你花很多钱但却很有效的法律建议。在成为一家公司的正式合伙人之前，你最好找律师起草一份合作协议，以防公司情况变糟糕或是有人希望另谋出路。合作协议就像婚前协议。正如你知道的那样，婚礼宣誓一般都以这句话作为结束：“直到死亡将我们分开。”但现实中有太多的婚姻以离婚收场，因为离婚比死亡好多了。

和很多夫妻一样，很多准合伙人在起草合作协议时会发现彼此之间存在很多分歧。这和婚前协议一样，最好尽早找出你们之间的分歧，而不是在公司成立之后才想到这些。

有一个很老的笑话。

治疗师：“你为什么老是恋爱失败？”

女人：“我好像总在吸引不靠谱的男人。”

治疗师：“不是这样，是因为你老把自己的电话号码告诉不靠谱的男人。”

在选择合伙人的时候你应该小心，正所谓“相爱容易相守难”。新婚夫妇的蜜月结束之后，问题也会接踵而至。如果你和合伙人不能及时解决问题，问题就会越积越多。在婚姻和企业中，你很容易讨厌曾经喜欢的人。因此，在成为合伙人之前，你们一定要签好合作协议。我们每个人都有好的一面和坏的一面，在讨论合作协议时，你不仅会看清搭档，也会看清自己。

只有梦想家才会认为合作关系永远是愉快的。任何一段关系都存在分歧，如果你有很好的搭档，你们的分歧可能会带来意想不到的效果。很多时候，绝妙的主意来自于激烈的讨论。但是，如果只有争吵和分歧，而没有任何有价值的主意，这样的合作关系也还是失败的合作关系。当拉里·佩奇第一次遇到谢尔盖·布林时，他们几乎没有一件事情是看法一致的。但后来他们达成了一致，并创建了谷歌公司。

## 如何成为一个好搭档

你可能已经注意到，在《飞黄腾达》里，唐纳德听取别人发言、观察他人和提问题的时间超过了他自己发言的时间。这正是优秀的领袖要做的事情。造物主给了我们两只耳朵、两只眼睛，却只给了我们一张嘴巴。

造物主这样做的用意就是：多听、多观察，少说话。在一家企业里，如果每个人都在滔滔不绝地讲话，而没有一个人在听别人说话，这家企业则有很大的问题。只说不听的领导不是好领导。当你向投资人寻求投资时，最好少说多听。你要了解投资人认为什么是重要的，从中你会学到很多关于商业方面的知识。

## 和顾问合作

投资人都想知道你的顾问是谁。所有的上市公司都必须设立董事会。即使没有上市计划，你也应该成立你的顾问团。举个例子，如果你计划开一家餐厅，你应该聘请在这方面有过成功经验的顾问，你还需要优秀的法律顾问和会计顾问。谨慎选

择你的顾问，不是所有的顾问都是好顾问。顾问团能帮你节省很多时间，减少不必要的麻烦。专业的投资人会审核你的顾问团和顾问的资质。

把顾问当成你最好的老师。拥有一家真正的企业和一个有经验的顾问团是获得商业实战教育的最好方式。但是你必须做好自己的本职工作，做一个仔细聆听、认真学习的好学生，然后不断改进。顾问说的每一条意见你不一定都得照做，但是你必须仔细倾听他们告诉你的每一件事情。如果不想听，那么你可能根本就不需要顾问，或者你需要换一位顾问。

## 和你的员工合作

他们是你最难应付的一群人，但是你必须坚持，因为员工可能会成为你最好的老师。企业需要具备不同领域技能的人才（比如会计、法律、客户服务、市场营销、广告、销售和产品开发等），因此，你面对的是一群高度专业化的人群。在你的员工中，有些人积极向上，有些人却很懒散，有些人诚实，有些人却很虚伪。让他们同心协力为了企业的目标而共同奋斗并非易事，但这是你必须完成的任务。记住，一颗老鼠屎会毁坏一锅粥，学习怎样保护你的员工不受害群之马的影响非常重要。如果投资人感觉你的员工有问题，或者你不是一个有能力的领导者，他们是不会对你的企业进行投资的。

创业者经常说的一句话就是：“我招不到优秀的人才。”由于大多数创业者很少有领导员工的经验，他们往往会说：“最近这一阵就是招不到合适的员工啊。”大多数情况下，企业招不到好员工的真正原因可能是老板还不是一个好老板。你如果能提升自己的领导技能，你的员工也会随之得到成长。

## 和你的客户合作

一家企业必须有稳定的客户群和良好的客户关系。你的客户将是你最好的老师之一。

一位职业投资人总是会问：“谁是你的目标客户？他们为什么需要你的产品或服

务？”在一个对客户的时间和金钱争夺日益激烈的世界里，你必须了解自己的客户，搞清楚客户需要你的原因和与他们保持良好关系的方法。

S象限中的创业者往往与客户有着一对一的关系。比如，医疗行业的医患关系，法律界的律师与委托人的关系。

在B象限中，企业和客户之间的关系发现了很大变化：他们之间不再是一对一的关系。B象限中的创业者必须通过不同的媒介与客户保持有效的关系。

依靠管理团队、电视节目、广播电台、社会媒体、个人魅力和出版的书，我们与数百万的客户建立了有效而持久的关系。很明显，投资人也希望知道你会怎样吸引并留住客户。

## 最好的商学院

你的企业就是你最好的商学院，同时也是一个永无止境的个人发展项目。如果你成长了，所有事情也会朝着更好的方向发展。如果你变成了了不起的人物，金钱和名声将会唾手可得。如果在遇到挫折时责怪他人，你则证明了自己是一个无能的人。商业社会里有很多失败的创业者，原因在于他们并没有把企业看成自己应该在其中好好学习的商学院。

## 推销自己

你是否已经为推销自己做好了准备？你需要学会如何快速推销自己，因为这对于融资非常重要。你必须知道要对投资人说些什么。当然，明确品牌定位和可行的商业计划也不可或缺。一旦你琢磨好了措辞，接下来就是练习、练习再练习。

和生活中的很多事情一样，如果你想做到优秀就必须多加练习。你要学习怎样快速推销自己和企业。你越是擅长推销，你和你的企业就会发展得越好。

记住大拇指代表你的个性特点，食指则让你在推销中时刻集中注意力，中指代表企业的品牌，无名指则提醒你要建立好的合作关系。你要多加练习如何推销自己。练习越多，你学到的东西就越多，成长得也就越快。

推销自己时你必须做到快、狠、准。和大多数商场中的成功者一样，投资人都非常忙碌。一般情况下，他们没有时间和耐心听完你的长篇大论。你必须切中要害，而且要快速入题。

## 快速推销指南

以下是有关如何进行自我推销的四个要点。有意思的是，这四个要点也是你在设计企业业务时应该遵守的指南。记住，你在介绍每一点时的所用时间不应超过2分钟。

### 项目

这个项目是什么？
为什么这个项目是独特的？
客户为什么需要你的企业?
客户为什么喜欢你的产品？

### 搭档

你是谁？
你的搭档都有谁？
你的教育背景怎么样？
你和你的搭档有多少经验？
你和你的搭档准备如何让项目成功？

### 融资

项目的总成本是多少？
筹措的资金如何使用？
你的搭档是否投入了自己的钱？

投资人的回报率是多少？

企业的税赋如何？

你的CFO（首席财务官）是谁?你准备聘请的会计师事务所是哪一家？

谁负责与投资人沟通？

投资人的退出机制是什么？

管理层

谁在运作你的企业？

管理层的经验如何？

他们以往的工作表现如何？

他们是否有过失败的经历？

他们过去的经验和项目所在的行业有多大的关系？

你认为现在的团队是你能组建的最强的管理团队吗？

你是否有信心领导他们？

这就是自我推销的四个要点，总的时间应该控制在8分钟以内。简单介绍完以上四点之后，你就可以停止讲话了。然后请对方提问，听取对方的意见并给出简明的回答。

你也可以向投资人发问，比如：

您对这个项目感兴趣吗？

您有过投资创业项目的经历吗？

您关注的是哪些方面？

如果他们真的对项目感兴趣，你就可以开始介绍商业计划和其他相关信息了。记住，说的最多的人会输，而听的最多的人才会赢。

聆听是向说话人表示尊重的信号。认真聆听而不是假装有兴趣在听是对他人的一种尊重。尊重他人，你才会获得成功，这不仅仅体现在商场中，生活中也是如

此。

## 关于融资的两个小提示

提示1：在推销自己前向会计师和律师征求意见

这不只是一次很好的练习，还是难得的学习机会。如果他们是出色的会计师和律师，你会和他们建立起良好的关系。他们还能把你介绍给其他对你有帮助的人物。

如果他们资质平庸，你和你的企业都会吃苦头。因此，你在选择律师和会计师时一定要慎重。

提示2：在你需要钱之前就开始筹钱

你只需在电话里对投资人说：“过几个月我要开一家公司。”然后简单介绍一下公司的情况，以及你对未来的展望。整个介绍过程不应该超过1分钟。再次强调，如果你滔滔不绝，你就输了。在1分钟的介绍结束后，你要向对方提问，比如：“您感兴趣吗？想听我介绍更多吗？”如果得到肯定的回答，你就可以问：“有时间的话，我们能否面谈呢？”

如果对方说可以，就记下他的电话和地址，然后打电话给他——当然是在未来的某个时间，而不是第二天就打电话。

记住这条规则：“在你不需要钱的时候借钱比较容易。”你肯定不愿意被别人看成一个为钱急得火烧眉毛的人，即使你真的很缺钱。不要跟别人讲述悲惨的故事以博得同情，也不要夸大其辞或许诺过高的回报。投资人更愿意相信保守和谨慎的人，而不是言过其实和自大的人。

## 投资人害怕什么

很多人梦想着辞掉工作创业，但他们害怕失败。这是很正常的想法。

但是，从某个角度来看，成为一个企业家并不是什么大事。几乎每个人都可以成为一个企业家。如果一个小男孩替邻居割草赚了10美元，他也是一个小小的企业家。

那么，这个小男孩能不能成为一个了不起的企业家呢？这要看他怎样利用这10美元。

很多人只是把这10美元放在口袋里。这个世界上有数百万人都在这么做。当他们把钱放进口袋里的时候，这种行为属于地下经济，他们不做任何记录，也不缴纳任何税款。

这就是绝大多数职业投资人害怕的事情。他们知道，很多小企业主将钱留在自己的口袋里，宁可自己花掉也不用来发展企业或回报投资人。最关键的一点是，私自把钱放进自己的口袋是一种犯罪行为。投资人不会给罪犯投资。

这个世界上有很多S象限中的小企业主都是偷税漏税的罪犯，他们是地下经济的成员。你会在旧货市场和街边小摊遇到这种人，他们还包括那些在周末替你打扫房间的人、在等红绿灯的时候帮你洗车窗的人，以及很多为了挣一块钱什么都干的人。单单在美国，地下经济的规模估计就有1.5万亿~2万亿美元，而且这个规模还在增长。

如果你也身处这个没有记录、不用缴税的地下经济世界，你能做的就是让企业继续维持小规模运营，然后避开监管机构的检查。一直待在地下经济世界的人害怕变成有钱人。一旦他们发了大财，突然买了一栋别墅，开上了豪车，并进行大额信用卡消费，他们会让自己立即暴露在税务部门的“雷达屏幕”上。一旦被抓到逃税，他们的买卖立刻完蛋，而他们自己也要花费很多金钱来为自己开脱。

显然，我们并不建议你在地下经济的世界里创业。我们之所以提到它，只是承认它确实存在而且规模不小。但我们建议，如果想要成为点石成金的企业家，你一定要离开那儿。

## 从E象限到S象限

员工不需要关注缴纳税款的问题。公司会为他们做这些事情。如果他们自己报税，那主要是为了获得退税。员工没必要请一个注册会计师或税务律师，因为这些专业人士很少为个人提供服务。员工很少有免税优惠。通常情况下，他们赚的钱越多，要缴的税也越多。

缺乏税务方面的知识让最诚实的企业家也会遇到麻烦。当一个人从E象限转移到S象限时，他会发现S象限中有非常多的纳税规定，而几乎没有几个员工了解它们。因此，你必须和专业人士（比如会计师和税务顾问）保持良好的关系。

企业家要缴纳的额外税项包括：

销售税；

自营职业税；

社会安全福利保障和老年保健医疗税；

州失业税；

联邦失业税；

其他税项。

我们可以用“小男孩给邻居割草赚了10美元”的例子来简单地说明一下税务问题。一个在E象限中赚了10美元的员工大约要支付收入的30%作为税款，也就是说，缴税之后他还剩下7美元。

一个在S象限中赚了10美元的小企业主大约要支付收入的60%作为税款，缴税之后他还剩下4美元。这就是为什么大多数小企业主会把10美元放进自己口袋的原因。这也是很多投资人害怕的事情。

## 高失业率

上面这个关于纳税的例子还说明了为什么失业率会这么高。当政府对小企业主的纳税要求越来越高时，为什么还要做企业家？为什么要冒着破产甚至被政府处罚的风险去创业？当应付政府成为最大的费用开支时，小企业主该如何生存？当政府让雇用员工的成本越来越高时，怎样才能招到新员工？既然失业了还能从政府那里

领取救济金，为什么还要创业？

税赋政策和监管规定既是问题的症结所在，又是解决问题的方法。创业最大的优势就是政府给了你利用会计、法律、税务建议享受免税的机会。员工是不可能享有这种好处的。如果员工雇用了一名会计师，他要为会计师的建议支付税款。而企业家只需对其支付工资即可。简单来说，政府给了你雇用聪明人并获得免税的机会。

大多数小企业主将会计师和律师看成寄生虫。但是，如果他们能改变看问题的角度，就会发现会计师和律师其实是创业者修炼点金术的伙伴。大多数S象限中的创业者在刚辞掉工作时并不拥有一家企业，而税法是为拥有企业的人而不是被雇用的人或自由职业者制定的。

对S象限中的人而言，最重要的事情就是将他们的工作转换为企业。他们可以通过修炼自己的点金术实现这一点，然后进入到B象限或I象限。

## 从S象限到B象限

税法的设立实际上是为了给企业提供优惠并刺激企业发展。它鼓励所有人都进入B象限或I象限。同时，它“惩罚”那些位于E象限和S象限中的人。这在全世界都是如此。

大多数S象限中的创业者都忙于保住自己的饭碗，而没有做真正的工作——将自己的事业提升到B象限或I象限。如果你没有做自己真正该做的事业，政府会用高额的税金来“惩罚”你。

## 为什么会有税赋优惠政策

政府会为那些从事与国计民生相关事业的人提供税赋优惠政策。比如：

（1）能创造大量就业机会的行业；

（2）食品行业；

（3）房地产业；

（4）能源行业。

如果你想了解更多有关税务方面的知识，可以请一个会计师或税务律师作为你的顾问，向他咨询上面列出的四个领域的纳税问题。如果他告诉你不能享受税务优惠，或者你仍然要冒很大风险，你可以炒掉他，然后换一个更聪明的、愿意教你的顾问。纳税问题非常重要，这正是为什么我们在这里讨论它的原因。

一旦你了解了B象限和I象限中的税务问题，你就会明白为什么像通用电气公司这种一年赚几十亿美元的大公司看起来几乎没纳什么税。

你也会明白为什么政府会在大银行、大企业有困难的时候伸出援手，并且对E象限和S象限中的人增加赋税。政府的税金收入是平衡的。这也就是说，政府在给予一部分人或企业税收优惠的同时，它也会从另一部分人或企业身上拿走相应的收入。因此，政府会向从事它鼓励的事业的个人或企业提供税赋优惠政策，而对那些没有这么做的个人或企业征收高额税款。

创业者的工作就是从E象限进入S象限，然后再从S象限进入B象限，同时从I象限中的投资人那里筹措资金。这一过程如下图所示：




图5 创业者的演变示意图

这也是许多伟大的创业者所走过的道路：

亨利·福特在自己的车库里创建了福特汽车公司。

迈克尔·戴尔在大学寝室里创建了戴尔公司。

史蒂夫·乔布斯创建了苹果公司。

谢尔盖·布林和拉里·佩奇在大学里创建了谷歌公司。

马克·扎克伯格在大学里做出了社交网站Facebook。

比尔·休利特和戴维·帕卡德在车库里创建了惠普公司。

比尔·盖茨从一家小型程序公司那里购买了微软操作系统。

然后他们开始了自己的现金流象限之旅。

## 篇后语

S象限中的创业者和B象限中的创业者之间存在的一个很大的区别就是“网络”。大多数E象限和S象限中的人并不了解网络的力量，而最有钱的人和最大的企业实际上都拥有自己的网络。这就是为什么有钱人会控制着电视网络、广播网、连锁经营网、网络营销企业和经纪人网络等。

如今，网络的建立变得更为迅速，在各个网络之间建立联系也比以往任何时代都容易。技术的进步让人们进入B象限或I象限的难度大大降低。今天，企业瞬间就可以在世界上任意地方完成交易。这就是为什么那么多人在二十几岁就成为了百万富翁甚至亿万富翁的原因。

尽管技术降低了建立网络的难度，但创业者仍然需要得力的关系网来给自己提供建议和引导，帮助自己不断成长，最终进入B象限或I象限。为了吸引更优秀的人才，创业者必须在法律、道德等方面成为更有声望的人。

即使你不是很有钱，缺少商场实战经验，身边也没有太多的企业家朋友，你可以把自己创办的企业看成你的商学院。你还有很多需要学习的地方。你的关系网就是你的导师。你的企业会随着你一起成长。

# 要点和行动

不是每个人都适合做搭档，也不是每个人都需要搭档。但是和单打独斗相比，好搭档会提高你成功的几率。

搭档之间并不总是意见一致。但是如果你们不能在争论中碰撞出更好的点子，你们之间的合作就算不上好的合作关系。

你将会和很多不同类型的人一起共事。此时，你要多想想他们的需求，而不是只考虑自己。

你需要投资人来发展你的事业。和投资人建立起稳固关系的关键就是尊重他们的时间并吸引他们的注意力，因此，你在自我推销时要直击要害。

无论你是从E象限进入S象限，还是从S象限转向B象限或I象限，税务问题都至关重要。不要忽视这一涉及企业经营管理的重要领域。一定要请一个你能请到的最好的税务顾问。

你的合作伙伴一定要具备和自己相同的价值观。

在和他人建立合作关系之前起草一份合作协议，以此为结束这段合作关系提前做好准备。你可能会在签订协议之前就发现彼此有分歧，这是一件好事。

# 第五章　金手指之小拇指：决定成败的小事

“如果能发挥出自己百分百的能力，毫无疑问我们会让自己大吃一惊。”

——托马斯·爱迪生

# 小事亦大情

罗伯特·清崎

对于创业者或企业家来说，“决定成败的小事”和“着眼于小事”有很大区别。这就是为什么很少有创业者能够真正习得点石成金之术的原因之一。太多的创业者只是“着眼于小事”，而没有注意到“决定成败的小事”。

## 现金流象限图

我总是会回到有关现金流象限图的话题，因为它清楚地解释了商业行为的多个方面。现金流象限图让我们更容易地了解到为什么那么多的创业者总是被小事所牵绊。这并不是他们的错，只因他们正好处于E象限或S象限。

E象限中的雇员可能会在辞职后开始创业。换句话说，他们转移到了S象限。这么做并没有什么错，只是大多数人从此滞留在了S象限。S象限是一个规模小但专业性强的象限，这也正是小型企业的特点。问题是，S象限往往也代表着生存困难，生活在这一象限中的人甚至是自私自利的。

很多位于S象限中的人乐于停留在此。但是，还是有很多人希望能够进化到代表着企业家的B象限或代表着投资人的I象限。这两个象限都代表着财务自由和无尽的财富，它们是富人的象限。

图6 现金流象限图



E象限和S象限中的人并不是因为不够聪明而不能成为B象限或I象限中的人。实际上，他们往往聪明过头了。正是因为他们总是着眼于小事，他们才被困在了S象限中。S象限中的人往往比其他象限的人更加努力。下面是一些他们着眼于小事的典型例子。

例1：卖命工作，但想法很“小”

我的一个朋友开了一家小餐馆，他有多年开餐馆的经验。每天天不亮，他就到市场上采购新鲜的水果、蔬菜和鸡鸭鱼肉。上午9点，他买好食材回到餐馆，开始为午餐做准备。10点半，两名服务员来到店里，收拾餐桌并准备营业。11点，餐馆开门迎客。午餐高峰期时，他非常忙碌，还要时不时从厨房出来招呼客人。下午2点的时候他才有片刻的休息。在洗好所有餐具之后，他会回家小睡一会儿。下午5点他又回到餐馆去准备晚餐，一直忙到夜里11点他才能上床睡觉，然后第二天天不亮又要准备起床工作了。他每周要像这样工作六天。

他总是抱怨工作时间太长，要缴纳的税太高，菜价不断上涨，政府的规定令人头疼，以及很难招到并留住优秀的员工。最让他难过的是，他的五个孩子没一个人愿意接手他的生意。

他相信他的细致体贴——认真地选择食材、对每一位客人笑脸相迎、店里的白色桌布一尘不染、饭菜可口、价格公道——会让客人成为回头客。他这么想没错。

但是，也正是这种“着眼于小事”的想法让他不得不每天工作很长时间，然而利润却很微薄。他误以为决定成败的小事其实不过是阻碍他发展的小事罢了。

我的这个朋友并不穷。他赚的钱够用，但是他怀疑自己的餐馆能否长久地经营下去并赚到大钱。我知道不可能，除非他能改掉那种“着眼于小事”的想法，思考一些能“决定成败的小事”。

例2：想法“小”，公司也越做越小

我还有一个朋友，她曾是一个非常成功的房地产经纪人。2007年房地产市场崩

盘的时候，她的公司倒闭了。她没有转变思维模式，而是直接关门大吉。遣散了所有员工后，她选择独自在家工作。

在2010年的一次聚会上，她过来问我：“你最近是不是不做房地产投资了？”

“还做呢,”我笑着回答她，“实际上，今年是行情最好的一年。金和我买了5栋公寓楼，大概一共有1 400间可以出租的房间，我们还买了一家旅游酒店和五个高尔夫球场，总共用了大约8 700万美元。”

她很惊讶：“你们买楼怎么没打电话给我呢？你知道我是做房地产经纪的，我现在还在做这个工作。”

“你怎么没打电话给我呢？”我反问道，“你也知道我还在做房地产投资。”

“我以为房地产市场不景气没人买房子呢，”她喃喃说道，“你怎么贷到款的？首付的钱又是怎么筹到的？”

从她的回答来看，我们之间已经有了很大的差距。对她来说，她的房地产生意还在生存线上苦苦挣扎；而对我而言，我的房地产生意一片欣欣向荣。那天晚上她又做了一次尝试，想和我保持联系，她说：“下次你想买房子的时候，打电话给我吧。”

我回答道：“还是等你发现好房子的时候，打电话给我吧。”

直到现在，她都没有打电话给我。

例3：陷入困境的专家

我有一个非常聪明的同学选择了学医并成为了一名非常专业的医生。经历了漫长的求学、实习过程后，他最终成为了S象限中的一个专家。

几年前，他得了胃癌，必须停止行医。于是他的生活一夜之间发生了巨变，收入大幅缩水。好在他治好病后又开始行医。可问题是，他身体大不如前，再也不能像以前那样长时间工作了，因此他的收入仍然很低。

他想退休，但如果不给患者看病，他就没有办法赚到足够的钱来支付日常开支。他想把余下的人生都用来工作，但是不知道自己还能活多久。

以上三个创业者都是被困在S象限中的典型例子，他们都“着眼于小事”，却没有做好那些真正“决定成败的小事”。

## 决定成败的小事

“决定成败的小事”在商场中也被称为“竞争优势”。它是创业者所独有的，且能带给企业独一无二的优势。它不仅仅存在于S象限中，也存在于B象限和I象限中。

你可能会说：“餐馆老板、房地产经纪人和医生都有一技之长，他们不是在做着自己擅长的小事吗？但为什么他们还是没有成功呢？”

因为他们擅长的小事是他们个人的专长，而不是他们企业的竞争优势。只有将个人做的小事转化为企业做的小事，你才能获得成功。也就是说，除非我的这些朋友能把自己的专长变为企业的竞争优势，否则他们会一直被困在S象限中。他们的专长——那些只有他们会做的事情——恰恰是阻碍他们的企业发展壮大的原因。

以下是一些跟“决定成败的小事”有关的例子。

### 小事1：速达比萨

比萨是美国乃至全世界最受欢迎的食物之一。几乎美国的每一个城市都有比萨店，每个便利店都有冷藏比萨出售。有些地方，只要你打开信箱，就会看到“买一送一”的比萨优惠券。这是一个竞争异常激烈的行业，到处都有竞争者。

几十年前，多米诺比萨（Domino’s　Pizza）以“三十分钟内送达”的承诺杀出重围。三十分钟内把比萨送到客户手中，这就是决定成败的小事。多米诺比萨很清楚，当人们因为饿了叫比萨外卖时，他们不想等太久。1973年，多米诺比萨用“三十分钟内送达”的承诺重新设计了整个业务。多米诺比萨的事业更加兴旺了。“三十分钟内送达”并不是什么了不起的大事，但是对多米诺比萨而言，这能够决定成败，让整家企业脱颖而出。

不幸的是，这家店在履行自己“三十分钟内送达”的承诺时，发生了两起因送比萨的车辆出现故障而未能兑现承诺的事件。多米诺比萨被起诉，最后赔偿了原告数

百万美元，然后从此放弃了这一承诺。但是，当人们想要叫比萨外卖时，尽管多米诺比萨已经不再做出这个承诺，他们“三十分钟内送达”的品牌形象总是第一时间浮现在人们的脑海中。

多米诺比萨的“三十分钟内送达”的承诺正是“决定成败的小事”的典型例子。现在，多米诺比萨在六十多个国家都开设了分店。无论是不是能够“三十分钟内送达”，他们的比萨仍然卖得很好。

小事2：永远低价

在美国，雇员数量最大的企业便是沃尔玛，它用一件消费者都喜欢的小事建立起了自己的商业帝国——低价。沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿并不是减价出售商品或是给商品打折，而是持续给消费者提供低价商品。

在他从S象限进化到B象限之后，他的整个企业都围绕着一个简单的品牌承诺——低价。“低价”是沃尔玛这个巨大而复杂的商业帝国的基石，它致力于以最低的价格向消费者提供最优的产品。沃尔玛的所有运作——仓储、运输、采购和计算机系统——都专注于怎样履行“永远向消费者提供低价商品”的承诺。

自2007年全球金融危机爆发以来，很多企业被迫靠降价来吸引消费者。不幸的是，由于很多零售企业并没有提供低价产品的能力，价格战只会让它们惨遭市场淘汰。

世界上不计其数的小型零售企业被迫关门，因为它们没法和沃尔玛、家得宝,以及低成本运营的电商企业（比如亚马逊）竞争。“低价”这件小事成为了决定成败的关键。

其实，B-I金字塔中的8个要素都是关于小事的。企业从成立的第一天起就要带着它的使命上路，这是一切的基础。在山姆·沃尔顿明确沃尔玛的使命就是“给消费者提供尽可能低价的商品”的时候，他就找到了企业的使命，然后整个沃尔玛都为实现这一使命而努力。

当S象限中的小企业主降低价格或是打折出售商品时，他们往往会失败，因为他

们只是降低了商品的价格，而整个企业的其他部分并没有发生太大变化，B-I金字塔的其他部分还是做着和以前一样的事情，这是行不通的。一家原先给商品定价较高的企业在价格下降很厉害的时候会难以生存，除非其他各个方面都做出相应调整。

小事3：次日送达

联邦快递（FedEx）刚成立的时候，他们的承诺是“次日送达”。次日送达也是一件决定成败的小事。现在，联邦快递已经是一家市值达几百亿美元的大企业。因业务覆盖全球，联邦快递不得不放弃“次日送达”的承诺。但是，“次日送达”的精神仍然留存在联邦快递的企业使命中。

小事4：让客户拥有非凡体验

麦当劳非常了解人们在有了孩子之后的感觉。对麦当劳来说，让小朋友高兴是一件决定成败的小事。我从来没有在麦当劳看到过一个不高兴的小朋友，更多的是因为孩子高兴而深感欣慰的家长。

每当听到营养学家指责麦当劳的食物对儿童有多么大的危害时，我就知道他们还没有搞明白为什么麦当劳这么受欢迎。人们光顾麦当劳和它的食物好坏没有任何关系。去麦当劳意味着孩子可以高高兴兴地玩，父母可以得到片刻休息。用麦当劳最新的宣传口号来说就是：“我就喜欢。”

透过B-I金字塔模型来看，你会发现麦当劳运营体系的高明之处。当一个人走进一家麦当劳并对柜台服务员说 “我要一份巨无霸套餐”时，整个B-I金字塔就开始高效运转起来。很快，汉堡、薯条和可乐（B-I金字塔中的产品）就端上柜台了。客人等待的时间不超过五分钟。要知道，麦当劳的各种食材和包装都是从世界各地的原产地运来的。如果这都不算奇迹，我不知道什么才算奇迹。更重要的是，这种精确和高效在全世界的每一家麦当劳都能得到复制。这就是B-I金字塔能量的体现。

实际上，如果你想了解B-I金字塔的能量，你只需走进离你最近的一家麦当劳，并在那里坐上一个小时。你可以想象一下，麦当劳在全球有数以百万计的员工，正

是他们让B-I金字塔高效运转。他们给客人提供客人想要的东西，还让孩子们高兴，使家长们倍感轻松。而这一切都在五分钟之内完成，全世界都是如此。单凭一个S象限中的人是不可能做到这一点的，这需要数以百万计的人的共同努力。

唐纳德应该也会同意我的观点。他的企业之所以能成功，让客户拥有非凡体验起着关键作用。当人们入住他的酒店，购买他的商品，或是在他的高尔夫球场打球时，客户购买的实际上是一种体验，一种过上了成功人士的生活的感觉。这就是唐纳德的品牌，这就是他的承诺。这也是他做的一件能决定成败的小事。

小事5：简单又有趣

对我的富爸爸公司而言，决定成败的小事就是我们让财商教育变得既简单又有趣。很多人一听到金钱、财务甚至数字就会大呼头痛。我们的大多数竞争对手都严肃而又无趣。他们就像独裁者，冲着客户大声说：“注销你的信用卡!你得存钱，必须量入为出。”他们把客户当成小孩，教训他们应该做什么，而并没有试着教会他们一些理财方面的知识。

他们总说“必须量入为出”。说起来简单，但有谁愿意紧巴巴地过日子？我就不想。在我看来，“量入为出”会毁了你的斗志。我相信大多数人和我一样，都希望广开财路，而不是量入为出。

在金融危机之后，很多人发现了我的那些竞争对手提供的理财建议大错特错。听从他们建议的人不但没有致富，反而蒙受了巨大损失。现在，他们又开始告诉人们如何从危机中恢复，以及现在应该做什么。我不知道他们的建议中能“决定成败的小事”是什么，但是我知道我自己的——财商教育应该简单又有趣。

唐纳德和我在2006年合作出版了我们的第一本书——《让你赚大钱》。之所以出版这本书，是因为我们都发现了一个潜在的问题：中产阶级正在消失。我们希望人们过上富裕的生活，不想看到大家贫穷一生。当中产阶级消失，你只有两条路可走：要么成为富人，要么沦落为穷人。我们希望你成为富人。这也是为什么这本书非常重要的原因。我们用通俗易懂的语言告诉你怎样创立一家点石成金的企业，以

避免惨遭和我的朋友——餐馆老板、房地产经纪人和医生——一样的命运。

小事6：快乐地学习

9岁时，我的富爸爸就开始通过《大富翁》游戏教他的儿子和我有关金钱方面的知识。换句话说，富爸爸让学习过程充满乐趣、挑战和吸引力。现在，我成为了一个富人，原因之一就是我在幼年玩《大富翁》游戏时得到了快乐。

1984年，我决定不再做尼龙钱包生意，而是去做一个通过理财游戏教育他人从商、投资和创业的教育家。金和我投入了十年的时间和精力，现在，我们在通过游戏教育人们理财方面已经得心应手。

1996年，在出版《富爸爸穷爸爸》之前，我们推出了《现金流101》游戏。现在，这个游戏流行于全世界，已发行15种不同语言的版本。

这个游戏大获成功的原因就是人们在玩金钱游戏的同时学到了财务知识。在玩了这个游戏之后，很多人选择继续学习他们感兴趣的财务知识。

现在，我们推出了《现金流101》的在线游戏版本，还推出了升级后的《现金流202》，以及儿童版的《现金流》游戏。我们用游戏将一个复杂又无趣的课题变得简单又有趣。快乐地学习就是一件决定我的富爸爸公司成败的小事。

## 从军校学到的两个教训

你可能已经知道，唐纳德和我都曾在军校就读过。他读的是纽约军校（New York Military Academy），而我读的是美国商船学院（U.S.Merchant Marine Academy），这所学校也在纽约。我认为军校的经历给了我们在商业社会中的独特优势。

和传统学校不同，军校对使命、领导力、团队合作、勇气、注意力和纪律有着非同一般的重视。从军校学到的以下两个教训对我从商有很大的帮助。

教训1：战术和战略的差异

战术是指你要做的事情。简单来说，一个领导者必须确定一个团队或组织的战术和目标。所有的战略都是为确保战术和目标的实现而服务的。当企业有太多战术或太多目标的时候就会开始走向失败。

公司的所有战略——广告战略、法律战略、会计战略和产品开发战略——都是包含在B-I金字塔之中的。它们必须为一个战术服务，这个战术就是企业的重心。以多米诺比萨为例，这家企业的一切运作都是以“三十分钟内送达”这个战术为重心的。它也是这家企业对顾客的承诺。

当战略变得比战术还重要时，企业就会出现问题。

我看到过很多类似事情的发生。律师可能会认为法律文件比客户还重要，人事部门的人可能会雇用有一大堆资格证书却并不适合企业的员工，有时财务部门以避免出错为理由拒绝升级交易系统而降低交易的速度。

一旦战略出错，对其进行修正则会耗费非常多的时间、金钱和精力，这也一定会对战术这个核心造成不良影响。

教训2：“分而治之”的思路会毁掉一个企业家

我们大多数人都很熟悉 “分而治之”这个词。这是传统教育系统的基础。从孩子们去学校读书开始，传统教育系统就把他们分为聪明的、普通的和较差的三种学生。这一分类是为孩子们将来在E象限和S象限中的生活做准备。

在E象限和S象限中，人们的生活就是拼命找工作、升职和加薪。这种分类教育导致很多E象限和S象限中的人不能进入B象限和I象限，因为在后面两个象限中，统领一个组织的能力是必要而且重要的。

从进入军校的那一刻起，军校的学生们学习的是使命的重要性、团队合作的技能和领导力的精髓。这正是B-I金字塔外围的内容。

军校经常这样教育学生:“团结一致争取胜利，化整为零各个击破。”军校学生首先学习团队合作的技能，然后整个团队团结一心，把目标化整为零然后各个击破。

然而，在传统学校，学生并没有接受太多有关团队合作方面的教育，因为学校

只有“分而治之”的思路。学校培养学生和自己的同学竞争，竞争考试分数、班级排名和进入名牌大学的机会。离开学校后，他们还要为工作、升职和加薪竞争。

这也就是为什么大多数人被困在了E象限和S象限中的原因。企业家一定要有领导力——团结他人的能力。它对商场上的领袖而言至关重要。S象限中的小企业主苦苦挣扎的另外一个原因就是他们往往要和一个由团队运作的组织竞争。比如，一家小的零售店店主和沃尔玛这样的大型超市竞争，日子必定过得艰难。

## 如何获得优势

如果你在商业社会中缺乏优势，那就很难把生意做大。优势应该是一些能够决定成败的小事。以下是一些给了我优势并帮助我习得点金术的小事，相信它们对你也同样有用。

### 获得领导力

美国商船学院从学生进入学校的第一天起就教育学生要成为领袖。在海军陆战队当飞行员的经历也是对我的领导力的一种培养。

即使你没有读过军事院校，你仍然可以从工作和生活中学到有关领导力的技能。这一技能的获得是一个长期、艰难的过程，你每天都会受到很多挑战。逃避领导责任的人不可能成为点石成金的企业家。要想从S象限进化到B象限或I象限，你必须具备领导力。

### 学习销售和投资

1973年从越南回来后，我决定跟随富爸爸而不是穷爸爸的脚步。我和海军陆战队续签了一年的合同，因为富爸爸建议我为进入S象限、B象限或I象限做准备。

我没有听从穷爸爸提出的回到学校读研究生的建议。富爸爸给我指出了一条完全不同的教育道路，因为B象限和I象限所要求的技能并不是传统学校能教给我的。他建议我在离开海军陆战队之前就开始学习销售方面的知识并投资房地产。理由如

下：

第一，创业者必须能向客户、员工、投资人销售自己的产品或服务。如果创业者不会做销售，企业就会面临财务困境。

第二，房地产投资者必须知道如何从借贷中获利。这是为进入I象限所做的准备。

1973年，我做了人生中的第一笔房地产投资。1974年，我离开了海军陆战队并加入了施乐公司，开始学习如何做销售。我在施乐公司工作了四年，在成为排名第一的销售员之后离开了。这两个方面的教育让我成为了亿万富翁。这是在传统学校里学不到的教育。

请一个教练

对我而言，人生中最重要的三件事情就是健康、财富和快乐。实际上，我为每件事情都请了一位教练。我知道请教练并不便宜，尤其是在预算有限的情况下。但是，如果你想成为一个真正的创业者，你不能让“缺钱”成为阻碍你成功的绊脚石。从今天起，不要再说“我请不起教练”，而是开动脑筋，找到一个负担得起这笔费用的方法。如果我也因为“请不起教练”的想法而停住了脚步，我现在可能会一贫如洗、疾病缠身并且愁眉不展。

不要为钱工作

我知道这对大多数人来说都很难理解，但这的确是获得巨额财富的秘密。如果你读过《富爸爸穷爸爸》，你就能回想起富爸爸的第一课就是：富人并不为钱工作。为什么那么多E象限和S象限中的人为钱所困？原因就是他们为钱工作。你可能会问：“如果我不为钱工作，那我为什么而工作？我拿什么来养活自己？”问得好，下面就是答案。

B象限和I象限中的人之所以能赚那么多钱，是因为他们为建造、购买或获得资产而工作。下面的财务报表解释了这两种人之间的差异。

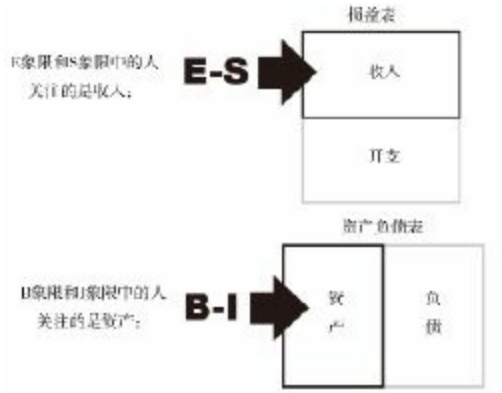



图7 不同象限中的人所关注的财务报表

资产包括企业、品牌、专利、商标、房地产、股票和大宗商品。为资产工作，而不是为钱工作，这是一件对创业者而言“决定成败的小事”。它会带给你优势，无论你是否工作，你的资产都会给你带来回报，这就是积累财富的方法。为钱工作意味着你必须每个小时都要为工资而工作，这可不是能够积累起财富的方法。

## 你必须掌握的技能

在本书中，我多次提到现金流象限图。每个象限都要求你具备不同的技能以获得成功。为了在E象限中脱颖而出，你需要掌握多项技能并拥有爬上企业阶梯的能力。

但是，如果你想成为一个创业者，想要在S象限、B象限或I象限中获得成功，你就需要掌握下面这些技能。否则，你和你的企业可能永远也得不到发展。

S象限所需的技能：声称自己讨厌销售或是不能做好销售的创业者必将失败，创业者必须拥有销售的能力。

B象限所需的技能：创业者必须学会如何扩张他们的企业。比如，麦当劳通过开连锁店得以扩张，富爸爸公司通过许可证授权实现扩张。

I象限所需的技能：创业者必须知道如何筹措资金。真正的创业者从来都不会说“我负担不起”或 “我没有这么多钱”。当一个房地产投资者通过向银行借钱来投资房产时，他就是在筹措资金。

当创业者在S象限学习销售、在B象限壮大企业、在I象限筹措资金时，他们就进入了一个仅属于少数人的世界。如果你真心想成为一个创业者，那就去参加销售培训，寻求能扩张企业的方法，然后学习如何使用借贷来投资你的事业。

## 不要只做你想做的事情

不要只做你想做的事情，这是你必须注意的一点，同时，这也是我从自己犯过的错误中得出的教训。很多创业者遭遇失败，就是因为他们只做自己想做的事情。天马行空的生活的确很吸引人，但不幸的是，S象限、B象限和I象限都要求创业者遵守规则。只做自己想做的事情往往会让你陷入财务困境，甚至导致企业破产。

实际上，S象限所要求的自律程度比E象限所要求的自律程度更高。当你成为老板后，一套全新的法律系统（比如劳动法、税法和环境保护法）就会开始影响你的生活。

B象限要求的自律程度高于S象限。要想在B象限获得成功，你需要对企业的各个方面投入更多的精力，比如运营、财务、员工管理、销售、法律和薪酬等方面。你还需要聘请更富才干、薪资更高的员工以实现企业的扩张。

而I象限要求的自律程度最高。在你筹措资金时，政府机构（比如美国证监会）会要求你遵守更多的规定。很多锒铛入狱的创业者都是因为他们违反了I象限中的法律。

换句话说，如果你只是想随心所欲做一些自己想做的事情，你最好不要把企业做得太大。

## 在学习中成长

要成为一个创业者你要学习很多东西。否则，最好还是继续在E象限中做一个雇员或是待在S象限中就好。

我有一个当厨师的朋友，她在加利福利亚州开了一家餐饮公司。她工作非常努力，有8个忠诚的员工。她在S象限中有一笔很不错的收入。问题是，她学过的课程

只有烹饪课。她总是和其他厨师比赛怎样赢得客人的胃，抓住客人的心，而对学习商业知识全无兴趣。她打算一生都从事自己热爱的工作，继续待在S象限中小打小闹。

简单来说，她只是做着一个厨师应该做的事情，并没有做一个创业者必须做的事情。

如果你想通过创业成为一名企业家，“活到老，学到老”就是一件“决定成败的事”。在商业社会中，做需要做的事情的人才能成为赢家，而那些随心所欲地做着自己喜欢做的事情的人则很难打造一家成功的企业。

做需要做的事情，即使你不想做，这可能意味着你要学习自己不喜欢的科目。但是，你不需要成为专家。你只要掌握这个领域的关键点就够了。

如果你执着于获得商场中的点金术，我建议你学习以下内容。

销售培训

现在市面上有很多关于销售的课程，它们只是讲解简单的销售技术，而创业者所需要的却是销售技术之外的东西。其实有很多人已经开始创办提供实战销售培训的网络营销公司，并获得了成功。

基本的商业法律

你需要了解基本的法律知识，以及它们是如何影响你的企业的。学习有关知识产权、劳资关系、环境保护、税务和合同方面的法律，你会发现它们非常有用，能帮你节省很多金钱和时间。但是，这并不意味着你就不需要请律师或者法律顾问了，专业的法律服务是必不可少的。

基本的会计知识

千万不要忽视损益表和资产负债表的重要性。基本的会计知识不仅会教你如何迈出正确的第一步，还能让你在初次运营企业时将事情安排得井井有条。但我再次

强调，你还是需要聘请一名会计师。

营销和广告

在你花钱进行市场营销和广告推广之前，尽可能学习有关这两个方面的知识。学习途径有很多——去培训班、看书或在网上搜索相关资源。

IT知识

主动学习有关IT方面的课程并关注其最新进展。这一领域的知识每天都在发生变化。要跟上变化的速度，你就需要每天阅读相关资讯。

交际能力

加入一些组织和社团，练习社交技能。你要具有与不同性格和拥有不同商业技能的人打交道的能力。

技术投资

参与有关技术投资方面的培训，比如期货交易方面的课程。一位创业者必须学会如何在即将兴旺或即将衰退的市场中赚到钱。认为市场永远保持增长的想法是天真的。

记住，学习这些知识并不是说你要在这些科目上成为优等生。你只需要了解这些知识和企业有什么相互关系就够了。你不需要一下子去上全部课程，你只需要每天花一点时间持续不断地学习。“活到老，学到老”是一件能让你与众不同的小事。我们都知道，有些人总是说要好好学习，但是很少有人能坚持下来。坚持，是最重要的一件小事。记住，创业方面的知识和你在学校学到的知识没有很大关系。成功永远属于那些不断学习的创业者。

关于慷慨

想要在B象限或I象限中成为富人，你得具备E象限和S象限中的人所欠缺的慷慨之心。B象限或I象限的人必须慷慨大方才能获得成功，而E象限和S象限的人则不需要。要成为B象限中的企业家，你必须在自己富裕之前帮助很多人致富。

为了在I象限致富，你必须乐于与投资人分享财富。

如果你并不是一个慷慨大方的人，你可能需要从现在开始学着大方。如果想获得点石成金的能力，你必须愿意让他人致富并和他人分享你的劳动成果。

## 篇后语

如果之前知道我要学很多东西，我可能永远不会去创业。毕竟当员工要简单得多。但是，到目前为止成为一个创业者是我经历过的最好的教育计划，而且我还在继续学习之中。

值得吗？尽管这个过程非常艰苦而且还将持续下去，但对我来说，完全值得！创业经历给了我以下这些东西。

### 无限的财富

尽管开始的时候很艰难，但现在金和我已经有了足以让我们自由生活的金钱。

### 走遍全球的自由

作为一个跨国企业家，我有在全球任何地方做生意的自由。

### 了不起的朋友

如果我没有成为一个企业家，我就没机会认识那么多了不起的人，比如唐纳德·特朗普、史蒂夫·福布斯和奥普拉·温弗瑞。

### 心灵的平静

和一直担心缺钱或失业的穷爸爸不同，我不再是金钱的奴隶。

富爸爸常说：“如果你给世界上的某个人100万美元，然后告诉他必须在一年内花光，他肯定能做到。但是如果你问他，白手起家的话，你能在一年内赚到100万美元吗？估计很少有人能做得到，而能做到的只有企业家。”

这个世界需要能够创造财富并在创造财富的同时解决我们所面临的挑战的人。这就是创业者的追求。真正的创业者不会为了赚钱而创业，他们有着更高的追求。当他们获得财富时，和财富一起到来的自由能让他们继续前进，朝着下一阶段的冒险进发。

如果有一天我损失了所有的钱，我知道我有能力再把钱赚回来并继续完成我的使命。对我而言，具有这种能力非同小可。

我希望你也具有同样的能力。

# 奢华与细节

唐纳德·特朗普

当特朗普大楼快要完工的时候，我还没想好给它取什么名字。我对朋友说，我打算给它定名为“蒂芙尼大楼”，因为它旁边就是著名的蒂芙尼公司。他问我为什么要用别人的名字而不是自己的名字，我这才恍然大悟。正好我自己的名字和“大楼”押韵，最终我把它命名为“特朗普大楼”。这件小事，一件小得不能再小的小事，随着我的名字的广为人知变成了一件大事。这就是“Trump”品牌的开始。

我的企业之所以能成为一个知名品牌，是因为我从特朗普大楼开始就不断提升企业的认知度。实际上，我总是通过自己的名字和地标建筑给企业做广告。无论活动的规模有多大，无论你采取什么样的形式，公开宣传的力量都不能被低估。当特朗普大楼开业时，大楼的每一处都透露出奢侈的味道，这栋大楼成为了奢侈的象征。最终，宣传也给我们的企业带来了名声，并让Trump集团成为了金钱、权力和奢侈的代名词。你会发现你的言行会影响企业的品牌，因此在进行宣传时一定要仔细、谨慎。

## 小事可能是大事

对于如何做好那些能决定企业成败的小事，清崎说的完全正确。对“Trump”这个品牌来说，决定成败的小事就是满足人们对更好生活的渴望——拥有名誉、权力和明星般的地位。我们通过建筑和印有我名字的产品给人们提供明星般的生活体验。这件小事对我和企业来说是一件非常重要的大事。也正是人们的这一看似很小的渴望成为了Trump集团成功的基础。对于可能决定企业成败的小事，你注意到了吗？

当清崎说到“着眼于小事”时，我不禁笑了起来，因为我是以“着眼于大事”而闻

名的。我从来没有被人说过是“着眼于小事”的人。对我来说，做大事很好，但是我也因为注重细节而闻名。大事由无数个细节构成。实际上，为了谨慎起见，你必须意识到世界上并没有小事。每一件事情都有着它的作用和影响，尤其是在你打造企业品牌的时候。就像一句老话说的那样：“一条小裂缝可能会让一条大船沉没。”清崎说如果他失去了所有的钱，他相信自己能把它们再赚回来。这代表了他的能力。他之所以有这样的能力，是因为他受过良好的财务和金融方面的教育而且有着丰富的商场实战经验。

我了解清崎的这种感觉，因为我曾在20世纪90年代初期遭遇了财务困境，而现在我走出来了。我比之前要成功得多，因为在摆脱困境的过程中我学到了很多东西。我不想再经历类似的事情，但是我知道这种事情有它发生的意义。

我的首席财务官埃伦·维斯伯格和我共事了三十多年，他建议我“每天都像经济环境很差的时候那样去工作”。这是很好的预防措施。

## 大事就是大事

当思考大事的时候，你会很自然地考虑很多细节问题，因为细节是成就任何大事的关键。

用建筑学的术语来说，“蓝图”是你在开始创业时首先要考虑的一件大事。这份蓝图是否规模太小？还能扩张吗？如果蓝图画得大一些会不会为未来节省时间？很多年前我曾说过：“如果你要计划做点事情，最好立意要高，要做就做大事。”我的目标是建造摩天大楼，在这种情况下我必须着眼于大事。

清崎说“决定成败的小事”和“着眼于小事”有很大的区别，他是对的。当我在修建特朗普大楼时，我的父亲不能理解为什么我想用玻璃而不是他觉得既结实又便宜的砖头。我的目标是修建一栋耀眼的大楼，而玻璃正是一个能让大楼与众不同、气派非凡的细节。特朗普大楼在完工后大获好评，父亲也因此被打动并感到无比自豪。我的选择是正确的，尽管他当时不相信玻璃会比砖头更好。我坚持自己的意见，心里打定主意不会改变。我就是要建造曼哈顿最好的建筑。

就像多米诺比萨知道人们想尽快吃到比萨一样，我也知道有些人总是希望被奢侈的环境包围并得到高品质的服务。我确信，只要注意小事、细节，Trump集团就能满足他们的需求。

每一幅宏伟的蓝图都是由众多很小的细节构成。每一个交响乐团都需要由很多乐器和差别非常细微的细节来弹奏出美妙的音乐。当着眼于大事时，我决不会放过每一个细节。在我修建的每一栋大楼完工后，我都会爬上这栋楼的顶层去感受它。当然，我也是在检查楼梯和其他每项工作的完成情况，因为每一件事情都很重要——无论是看得见的还是看不见的。这样做还让我和我的保镖都得到了锻炼，保持了身材。

特朗普酒店集团获得了相当大的成功。纽约特朗普国际大酒店获得了美孚五星奖，芝加哥特朗普国际大酒店则被《旅游与休闲》杂志评为美国及加拿大地区最佳酒店。我们在纽约SOHO商业区的特朗普SOHO酒店也被《旅游与休闲》杂志评为新开张酒店中的最佳酒店之一，它是纽约唯一上榜的酒店。

是什么让我们的酒店获得这么多殊荣呢？是我们对奢侈的承诺和对无数件决定成败的小事的重视。这意味着我们要对客户提供全方位的贴心服务。没有哪一处细节是小到可以忽略的，因此，我们获得了很多的荣誉。是的，酒店很大，但我们为客户提供的个性化服务能让他们感觉到我们就在他们身边。我们意识到客户希望得到高水准的服务，而这正是我们提供给他们的。当再次来到酒店的时候，他们往往会因为我们还记得他们而感到惊喜。我们有我们信奉和遵守的黄金守则，我们用心对待客户，记住他们的每一个特殊要求，让他们感到自己是独一无二的。对我们来说，没有一件小事是可以忽略不计的。

人们总是对我亲自签发支票感到意外。每周我都要签发很多支票，我想知道钱花到了哪里。这是一件很重要的小事。

曾经有一个成本很高的项目需要我跟进，我觉得其中一笔费用过高。所以就没有同意支付这笔费用。我非常生气地对这个项目的负责人说：“从现在开始，涉及这个项目的每一张支票都由我亲自签发。”等到这个项目结束时，我发现成本比之前的

预算下降了15%。现在，企业的每笔开支我都亲自过目。

## 书和摩天大楼都是大事

考虑到我的项目如此之多，人们有时候会问我为什么还要花时间写书。我并不认为写书是一件用来消遣的小事。和清崎一样，我也重视教育。我通过写书来分享我的经验。可能很多人并不想和别人分享他们的知识。写书需要一定程度的自信，而清崎和我已经有了读者想要了解的故事，他们想要了解我们如何思考、如何工作。我不介意与别人分享我的成功秘诀，因为我知道我会继续工作、继续成功。书本是教育工具，和高尔夫球场、摩天大楼相比，它们可能略显渺小，但是它们具有很大的能量。

我的第一本书《交易的艺术》就是一个很好的例子，它于1987年出版，影响了马克·伯内特、 清崎和金等人。马克读这本书的时候还在加利福尼亚的威尼斯海滩卖T恤。清崎和金看这本书的时候还在商场挣扎，因为他们的公司刚刚开张。大家都说这本书对他们有很大的启发，并帮助他们走向了成功。

2008年的秋天，一个加拿大人给我寄了一份当地的报纸。报纸上有一张照片，照片上是一个流浪汉正在读一本书，他身边放着他可怜的所有家当，而他手里的那本书就是《交易的艺术》。看到这张照片后，我决定帮助他。

我让人转告这个流浪汉我已经知道了他的情况，一开始他并不相信，还开玩笑说我给他的支票是不是已经在路上了。虽然他不相信我会给他寄支票，但我确实寄了。当他收到支票的时候说：“我这辈子头一回无话可说。平时我的话很多，但是今天，这件事真的让我感动得不知道说什么好。”

我让人带给这个流浪汉的话是：“代我向他问好，无论如何要努力工作。我知道生活并不容易。”

寄给他一张支票只是我的一点心意，但是小事情会有大意义，也能起到关键作用。

我还有一个关于小事情的例子。一个星期天的晚上，在看时事节目《60分钟》

时，我看到了一则关于美泰克（Maytag）公司把他们的工厂从爱荷华州的牛顿市搬到墨西哥的新闻。这次搬迁对牛顿市的经济造成了巨大的打击。

新闻中共采访了三个人，每个人都以自己的方式打动了我。第一个人是一个老兵，第二个人开了一家零售店，第三个人经营着一家广告公司。我被他们的乐观和坚强所打动。我决定帮助他们，我给他们中的前两个人寄去了支票，第一张支票用于支付老兵女儿的大学学费，第二张支票用于弥补零售店的资金不足。对于第三个人，我则给他提供了一点可以持续发展的事业，我请他为我的企业做广告。这只是我的一份小心意，但是对于正处在艰难时期的他们来说，这让他们看到了未来的希望。

## 办公室里的故事

人们到我的办公室参观的时候，经常会听到我在电话里为椅子、台灯、镜子和吊灯这样的东西讨价还价，他们为此感到非常吃惊。在我经手的生意里，我知道所有东西的价格及其供应商，以及有关交易的种种细节。有时候，我的办公室会同时放有20面镜子，因为我正在决定哪些最适合放在我的某个高尔夫球俱乐部里。在其他时候，你可能会看到很多不同的椅子或吊灯。我对装饰和物品摆设非常挑剔，因此，我要对它们的格调、定价和外观了如指掌。

我的财务主管杰弗里·麦康利在加入Trump集团不久就碰到了一次很大的教训。那时，他和我大概一起共事了6个月的时间，每个星期他都会来见我并向我汇报现金的收支情况及其他财务状况。有一次他告诉我，和上周相比我们多花了很多钱。刚好这个时候电话响了，我接通了电话。在我拿起电话的时候，我对他说：“你被解雇了。”虽然打完那通电话后我又重新雇用了他，但我的意思已经表达得很明确。这是对他的一个提醒。这些钱是我的钱，而保护这些钱就是他的工作。他现在已经为我工作了25年了。

## 《飞黄腾达》背后的故事

人们可能以为我每周只需在《飞黄腾达》的拍摄现场露个面就可以了。实际上，每期节目都有很多具体工作要做，而我则要全程参与其中。每一期的准备工作极其复杂，这需要制片人和我做很多协调工作。我要监督每一件事情，从拍摄到市场营销到演职员表，再到试镜。前期的准备工作和演员的遴选需要数月的时间。在开拍之前两个月我们就开始节目的准备工作，而后期制作会一直持续到最后一期放映结束。

在拍摄过程中经常会出现一些意外情况。有一天早上6点，我接到一个紧急电话，一位演职人员被发现作弊。还有一次，我们在演播室连续工作了五个小时，但是在那一期节目中相关内容被剪得一分钟不剩。有一天我戴着黑领带来到演播室，因为我在拍摄结束之后马上要出席一个正式活动。这些年来我已经学会了如何分身工作，比如在参与节目的空隙参加商业会议。由于很多录制工作都是在特朗普大楼（我的办公室所在地）进行，所以我可以一边录制节目一边打理我的生意。有时候录制人员直接在我的办公室拍摄。现在，我的员工都已经习惯了录制人员的出现，节目录制成了办公室的常见景象。

## 为自己摇旗呐喊

当洛杉矶特朗普国家高尔夫球场建成时，由于它面对着太平洋，我决定在球场的建筑物上插上美国国旗。我认为这是最适合我们的旗帜，但是球场所在的社区却不这么认为。他们说这旗帜太大了。“是相对什么而言太大了？”我回复道，“门口可是太平洋啊，还能大过它吗？”最终，每个人都同意了我的意见。现在，国旗正在这些建筑物上骄傲地迎风飘扬。

我们已经讨论了大事和小事，你会发现，“大”和“小”是相对的。一方面，每个细节都很重要；但是另一方面，我们也会考虑防备大灾难，比如战争、地震、海啸和恐怖袭击等。在建筑球场的过程中，我们的考虑是周全的，我们的智商足够分辨“大”和“小”之间的区别。

## 说说细节

房地产开发商必须具备选址的眼光。记得当年我对纽约市的一块土地有开发意向，后来那里建起了贾维茨会展中心（Javitz Convention Center）。我为这个会展中心的开发提过意见，如果由我来开发这个项目的话，成本大概能控制在1.1亿美元。最后这个项目花费了7.5亿~10亿美元。

说说细节吧。我曾提出以成本价参与投标，但是被拒绝了，这对纽约和这个城市的游客来说是一个巨大的损失。一方面，如此高的造价是荒唐的；而另一方面，这个中心的选址更加让人目瞪口呆。贾维茨会展中心应该是曼哈顿最杰出的建筑之一，因为它所在的地方正好位于河边，有着无与伦比的江景。但是，他们建造出来的贾维茨会展中心居然面对大街，而不是对着河流！设计这个建筑的人明显没有考虑清楚或者根本就没有认真思考过。他们怎么会忽视这么明显的优势呢？最后的结果让人难以置信。

特朗普大楼是一个让细节发挥优势的典型例子。通过以我的名字命名，它现在成为了纽约的地标性建筑。作为一个企业家，我建立起了自己的品牌，而命名这一细节对我后来的成功起了关键作用。实际上，一位记者曾经对我说，你已经成为了一个品牌，但是你好像并不为之感到困扰。为什么要困扰？我的品牌是最好的品牌，为什么成为最好的品牌会让我感到困扰？

作为一个创业者，你必须对自己坦诚。你必须相信自己和你的产品。要有自信，努力工作并专注于决定成败的小事，同时头脑里要有清晰的蓝图。这些话对我和清崎都起了很大的作用。我相信对你也会如此。

# 精 粹

问问自己：“我有什么事情做得比其他人更好？”这是一个很重要的问题，因为对你的企业而言，那些事情就是“决定成败的小事”。下面我们将给出一些例子来予以说明。尽管有很多小公司将一些“小细节”转化成了“大优势”，但大公司的例子与我们要讲的内容更有相关性。

以下就是一些大公司做到的“决定成败的小事”。

## 沃尔玛的小事

你可能已经知道，沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿凭借一件他比其他人做得更出色的事情——低价建立了沃尔玛帝国。1962年，山姆·沃尔顿在阿肯色州成立了一家折扣店，现在，他拥有一个全球性的零售业帝国。近20年来，沃尔玛的口号就是“永远低价”。2007年9月12日，他们把口号换成了：“省得更多，过得更好。”不同的口号，一样的理念。

## 多米诺比萨的小事

清崎在前面谈到了一件在比萨业引发风暴的小事。20世纪60年代，那是一个比萨店遍地开花的时代，汤姆·莫纳甘以首付75美元、月供500美元的价格盘下了多米诺比萨店——一家位于密歇根州的小比萨店。在对比萨行业有了一定的了解之后，他就靠着一句承诺建立起了自己的企业：“比萨三十分钟之内送达，否则免费。”他们的广告宣传语一度是：“仅需拨打电话就能享受美味。三十分钟内送到，迟到不收钱。多米诺比萨到了！”比萨行业因此改变了数十年。

## 玫琳凯的小事

玫琳凯·艾施女士创立玫琳凯化妆品直销事业的初衷是赋予女性力量。她曾说：“我一生的目标就是帮助女性了解自己有多么优秀。”

尽管她是一位单身妈妈，玫琳凯仍然完成了学业。起初，她在美国一家公司工作得还算顺利，但是后来她对企业把女性拒之门外的态度感到失望。

20世纪60年代，玫琳凯和儿子用5 000美元的积蓄成立了玫琳凯化妆品公司。到2001年，她在全世界的直销员已经多达47.5万名，公司的年销售额超过20亿美元。

由于给自己最优秀的员工奖励粉红色凯迪拉克，她也成了凯迪拉克汽车公司最大的企业买主，单单在1997年她就送出了8 000辆粉红色凯迪拉克。她频繁出现于电视节目和各类杂志封面，获得了数不清的荣誉。她被《福布斯》杂志选入美国国家商业名人堂，被贝勒大学称为“史上最伟大的女性企业家”。她还获得了著名的“白手起家奖”。作为一个拥有虔诚信仰的人，她说道：“上帝没有时间创造小人物，只有时间创造大人物。我认为每个人都具备上帝赋予的天赋，我们要做的就是把它发掘出来。”她做的小事就是赋予女性力量。

## Facebook的小事

马克·扎克伯格于2004年在哈佛大学的宿舍创立了Facebook。读高中时，马克就

发明了一个被他称之为“扎克网”的信息系统，这让他父亲的牙医诊所和家里实现了联网。他的兴趣是：创造能将人们联系起来并能让人们自由分享人生中重要时刻的网站。尽管现在对马克本人和Facebook的起源有很多争议，他和他的企业确实将人们联系了起来，并共同分享一些重要的事情。在将人们联系起来这一件小事上，他做得比其他任何人都好。

读着这些世界知名企业的故事，你会发现，每家企业都是从S象限起步的。在创建企业之后，企业家夜以继日地工作直到他们找到了“决定成败的小事”。然后他们在B象限中建立起企业帝国。一旦他们到了B象限，I象限的职业投资人就会蜂拥而至，希望给他们投资。

## 贪婪与慷慨

正如玫琳凯女士说的那样，我们每个人都有上帝赋予的天赋。每个创业者都应该扪心自问：“我的天赋是什么？我能给这个世界带来什么？”用你的天赋让这个世界变得更好，这要比创建一家企业、赚钱或过上富人的生活更重要、更有意义。

和多数人的想法刚好相反，有钱人并不贪婪。如果你想成为一个富人，你必须慷慨大方、回报他人并分享你的天赋。成功的企业家会给员工带去财富，为全社会创造就业机会。

有一句老话说得好：“送人玫瑰，手有余香。”可是很多人并不富裕，因此他们的索取大于付出。大多数E象限中的雇员总是喜欢问：“你会付我多少钱？我能享受什么福利？加班会有多少加班费？带薪年假有多少天？在养老保险方面公司会为我承担多少？休病事假时的工资怎么算？

一个S象限中的专业人士可能会说：“我的收费是每小时150美元外加差旅费。我周末不加班，也不提供上门服务。如果工作时间超出约定时长，我要追加收费。我不能一个月都为你一个人服务，因为我非常忙。”

这就是人们在为钱工作时会发生的事情，他们并不是为了服务大众而工作，而是为了金钱。这两种思维方式存在着巨大的鸿沟，一个注重得到，一个看重付出。

## 你必须做的小事

在考虑如何进入B象限或I象限之前，你先问自己几个问题：

你是一个慷慨大方的人吗？

你能否让这个世界变得更好？

你是否有在B象限或I象限中创建企业的决心和动力？

你愿意让其他人致富吗？

如果以上问题的回答都是“是”，你已经具备了成为一名伟大企业家所需要的基本特质。如果你已经有了在B象限中创建企业的决心和动力，以下是一些你必须做的“小事”。

### 第一件“小事”：在商场上要“活到老，学到老”

很多小企业生存艰难或是破产倒闭，主要原因在于创业者并不是真正对商业感兴趣。相反，他们只对自己所擅长的领域感兴趣。还记得那个对烧菜而不是对公司运营感兴趣的餐馆老板吗？这正是我们现在要谈到的。唐纳德对他的项目很感兴趣，但是他也对自己的整个企业感兴趣。清崎也是这样。

很多S象限中的创业者出身于技术人员而不是生意人。举例来说，医生是受过良好训练的技术人员。他们可能会开私人诊所，但其主要关注点不是运营诊所，而是为病人看病。人们希望医生阅读医学期刊，而不是商业杂志。很多医生会定期参加医学会议，了解最新的诊疗方法和技术，但很少有医生会参加商业会议或投资论坛。

“活到老，学到老”意味着创业者必须和其他企业家交流，相互学习并借鉴彼此的经验。EO（创业者组织）是一个与其他创业者相互交流学习的好地方。作为跨国组织，它在全世界很多城市都设有分支机构。加入EO的会员可定期学习有关创业的教育课程。通过“峰会”计划，创业者每个月分小组碰头，分享商业经验、探讨对一些问题的看法。他们一起解决问题，推动企业向前发展。EO中有无数的创业者从S

象限进化到了B象限，获得了商业上的成功。

创业者可以读一读马尔科姆·格拉德威尔的《异类：不一样的成功启示录》。这本书解释了为什么比尔·盖茨，还有像“披头士”这样的组合能够获得成功，以及为什么很少会有真正的“一夜暴富”。格拉德威尔说人们获得的成功都是依赖于隐藏的优势、非凡的机遇和文化传统。如果你能在生活中追寻这些，并从中学习所有能学到的东西，吸收前人的丰富经验，做到“活到老，学到老”，你就会比大多数创业者都要成功。

第二件“小事”：认清自己

每个创业者都应该是独一无二的。如果你想要创建一家企业并塑造一个品牌，你必须认清自己。

玛格丽特·马克和卡罗·皮尔森合著的《很久很久以前:以神话原型打造深植人心的品牌》是另外一本值得创业者一读的好书。它能让创业者更好地了解自己和他们的企业。

书中为读者描述了神话传说和商场中存在的各种原型，建议创业者通过这些原型来打造自己的企业和品牌。下面列出了一些原型，通过这些原型的特征及其相应的座右铭，你能发现自己属于哪一种吗？

统治者。这类人包括国王、王后、CEO、董事长、参议员、市长和超级厉害的足球妈妈（最初指开车载着孩子去踢足球并在一旁观看的西方中产阶级妈妈们，后来引申为把家庭利益看得高于一切的强势女人。——编者注）。统治者必须大权在握，但这并不是说他们会照顾别人。他们的本质是“控制狂”，认为自己应该制定规则并执行规则。IBM就是一个统治者类型的品牌。如果你属于统治者类型，你就会想到IBM。

统治者的座右铭是：“力量不仅是一切，还是唯一。”

法外之徒。这类人在主流社会结构之外寻找认同感。很多法外之徒天性浪漫，因为他们奉行更深刻、更真实的价值观。佐罗和罗宾汉就属于此类型。还有很多法外之徒是体制的反叛者。

像邦妮和克莱德（美国历史上著名的雌雄大盗。——编者注）这样的法外之徒则属于浪漫的美国黑帮英雄，同时也是抢劫银行的罪犯。约翰·威尔克斯·布斯认为自己在刺杀林肯总统之后会成为英雄；相反，他成了美国历史上最引人关注的通缉犯之一。

很明显马克·扎克伯格也属于这一类型。2010年，史蒂文·利维在他的《黑客：计算机革命的英雄》中写道："扎克伯格将自己看成黑客。"扎克伯格本人也说："打破常规是很正常的，这是为了让事情变得更好。"现在，Facebook经常举办像"黑客马拉松"这样的编程竞赛，参赛者需要根据要求来编写程序并解决问题。Facebook还举办"黑客杯"大赛，获胜者会获得现金奖励。

法外之徒类型的人喜欢打破规则。可以说，大多数创业者或多或少都有一些法外之徒的性格。

法外之徒的座右铭是："规则就是用来被打破的。"

关怀者。这类人通常是那些从事医疗保健、特别护理、临终关怀、康复治疗和制药等行业的人。

属于关怀者类型的组织和企业包括红十字会、梅奥医学中心和强生公司。具有医学方面天赋的创业者会开诊所、创建家庭医疗保健公司，以及开展全民健康活动。

关怀者的座右铭是："老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼。"

英雄。这类人具有很大的勇气。军人、警察和消防员都属于这种类型。

英雄的座右铭是："有志者，事竟成。"

天真者。纯洁和救赎是这类人最大的特点。传教士和救世军都属于这一类型。肥皂品牌"象牙雪"（Ivory Snow）就是这一类型的代表，把纯洁、天真和干净作为产品的卖点。圣杯、圆桌骑士和带着白色围栏的可爱小房屋都是这种类型的产品。

天真者的座右铭是："敞开心扉，做回你自己。"

爱人。这类人的特点是追求浪漫和爱情。"维多利亚的秘密"（Victoria's Secret）这一内衣品牌正是这一真实写照。哈根达斯冰激凌属于这一类型的食品品

牌。很多流行歌手都是典型的爱人类型，比如詹妮弗·洛佩兹和碧昂斯。

爱人的座右铭是：“我的眼里只有你。”

探险家。这一类型的人追求独立。巴塔哥尼亚服装（Patagonia）和乐斯菲斯（The North Face）都是这一类型之下的品牌。登山者、徒步旅行者、航海家和热衷旅游的人都属于这种类型。

探险家的座右铭是：“拒绝束缚。”

小丑。这类人以快乐著称。喜剧演员明显属于这一类型。啤酒商往往通过滑稽的电视广告来吸引客户。新兴的网络公司——比如多年前的谷歌和雅虎——往往也走这一路线。

小丑的座右铭是：“娱乐至上。”

普通人。这类人的特点就是普普通通，好人一个。平易近人的政治家就属于这一类型。西部乡村音乐、社区街坊活动和企业工会往往会吸引这一类型的人。

普通人的座右铭是：“人人生而平等。”

贤者。这类人属于像老师一样的人。唐纳德和清崎都属于这一类型。其他属于贤者类型的人有甘地、爱因斯坦、苏格拉底、孔子和奥普拉。就像你发现的那样，不同的人对“贤者”的定义不同。但所有的贤者都充满信心，相信人们可以通过学习得到成长，相信未来的世界会更美好。

贤者的座右铭是：“真理使人自由。”

现在，你已经了解了不同的原型，问自己下面两个问题：

我属于哪一种类型？

我应该如何利用我的特质来创建自己的企业？

这两个问题的答案对于你选择进入哪个行业至关重要。

## 第三件“小事”：为获得资产而工作

拥有点金术的创业者不为金钱而工作，而是为创造或获得资产工作。如果你把从本书中学到的知识精简为一句话，那就是：“专注于资产，而不是金钱。”

大多数创业者并没有意识到财富并不是通过打工获得的，而是通过资产创造的。比如，大多数人都知道唐纳德以其名下的物业出名，他拥有很多豪华公寓、高尔夫球场和赌场，这些都是他的资产。但物业不是他唯一的资产，唐纳德录制的电视节目《飞黄腾达》也是一项资产。这本书也是唐纳德和清崎共有的一笔资产。

清崎的企业也创造资产，比如游戏、课程和畅销全球的图书。另外，他的房地产和石油生意每个月也都为他赚取大笔金钱，这些都是他的资产。

大多数S象限中的创业者都为金钱工作，这也正是为什么他们只拥有工作而不拥有企业的原因。大多数情况下，如果他们停止工作，收入也随之中断。如果你有志于创建一家位于B象限或I象限的企业，你必须创造资产。它是将S象限的创业者和B象限的创业者区分开来的重要标志。

### 第四件“小事”：别把圆钉子钉在方孔里

太多的企业都将优秀的人才放在了不恰当的位置上。在工业时代，人对公司而言并不重要。因为此时的创业者要做的事情就是建立流水线，雇用工人并训练他们拧螺栓、装配轮胎。换句话说，决定生产效率的是生产线而不是人。在信息时代，情况有所不同，人开始发挥重要作用。这个时代成功的关键不再是高速运转的流水线，而是高效工作、向着同一个目标努力的人。

工业时代，一粒落到机器缝隙里的沙子可能会导致整个流水线关闭。信息时代，落入人类思维中的沙子则可能导致整个企业停产。比如企业里蔓延的负面情绪，它就和落到机器里的沙子一样。

如果你的企业里有两个员工每小时要跑100英里，有三个员工每小时只需跑20英里，还有一个员工完全神游天外，这肯定会令大家不满。对于一个项目来说，如果一个人想尽快开始行动，而其他人却想做更多的研究再进一步讨论这个项目，这也会让一些人产生不满。这些不满会拖企业的后腿，并导致所有的事情都停滞不前，包括你的点金术。

人不是机器。每个人的工作速度有快有慢，你不能像踩油门一样去要求一个人

一下子达到你的要求。在大多数情况下，如果你逼迫员工加快速度，工作效率反而会下降。

已经习得点金术的创业者意识到了这一点。他们会深入地了解自己，组建互补且齐心协力的合作团队。

清崎最喜欢使用“科尔比指数”来了解自己和他的员工。尽管有很多人格测试模型，科尔比指数却是对创业者而言最有效的。它主要衡量人的三个方面：思考、感觉和行为。

（1）思考：即智商，用于衡量一个人思维活动高低的指数。

（2）感觉：个人的感情、欲望、态度、偏好和价值观的反映。

（3）行为：一个人的直觉、天赋、动力和精神力量。

漫画里的大力水手经常说：“我就是我。”科尔比指数能测试出你到底是谁。对自己的深度了解能让你发挥出全力，然后找到那些和自己互补的人，他们就是你的企业所需的人才。一旦你了解了团队成员的科尔比指数，你就能为人才安排合适的岗位。

但是，企业往往安排员工做不适合他们的工作。企业雇用一个项目经理，却要他去做销售代表；或是雇用了一个销售代表，却希望把他培养成一名管理者；甚至有时候完全找错了对象，招进来的员工根本就不适合这家企业。在雇用员工之前，你最好了解他到底是一个什么样的人。

为了了解自己，你可以做一个在线的科尔比指数测试（网址为www.kolbe.com。——编者注）。只需花费很少的金钱和时间，你就会立刻获得有关自己行为模式的宝贵信息。然后，你再邀请团队成员也来测试一下。它会为你的企业带来很多有价值的信息。

科尔比指数的发明人凯西·科尔比认为，每个人都有四种不同的行为模式。依据每种行为模式的分数，你会发现自己的强项。这一指数还会告诉你如何发挥自己的强项并组建一个高效协作的团队。

员工不能选择自己的同事，但创业者却可以。创业者最重要的工作就是选择和

谁一起工作。不幸的是，很多创业者会犯下“雇用和自己有同样优点的人”这一错误。

创业者一般会在“快速行动”（Quick Start）这一行为模式中获得很高的分数。但是，如果企业的员工全是这一类型，他们会很快投入工作，但是很少会坚持到最后。这会导致出现客户投诉、记录不完整、缺少必要的程序等情况。

相反，一家全部由“调查狂人”（Fact Finder）组成的企业如果希望高效开展行动，它的老板则会失望。无论这些人搜集多少信息，他们总是觉得还不足以采取行动。

## 点石成金的步骤

到现在为止，你已经学习了修炼点金术的重要原则。和生活中其他事情一样，点金术也需要你付出很多努力。对我们而言，合法地赚取财富不是一件简单的事情。

以下是你从S象限进入B象限或I象限所必须遵循的四个重要步骤，我们称之为“点石成金四步骤”。

### 1.商业化

为了使企业进入B象限，S象限的创业者必须找到将他们的事业商业化的方式。

以下是一些具体例子：

歌手录制歌曲然后出售。

私人教练录制DVD并通过电视广告销售。

专家通过博客分享自己的知识，然后从赞助商那里获得收入。

程序员编写新的应用软件并销售给客户。

记住，你的天赋能让这个世界变得更好，而你的企业能将你的天赋带给更多的人。商业化运作可以帮你实现这些。你不可能独自完成所有工作。一天只有24小时，你越努力工作，缴的税就越多。

问问自己：“我怎样才能利用我的天赋造福更多人？”

2.扩张

如果你的企业位于像纽约、伦敦或上海这样的大城市，它就很容易扩张到全球。唐纳德的奢侈品生意遍布全球，清崎也著有全球畅销的图书。S象限中的企业往往会遇到扩张问题。很多时候，S象限中的人是专业人士，比如医生、律师、房地产经纪人或按摩理疗师。从事这些职业的人通常必须具备从业许可证。如果他们在别的城市或国家无法获得从业许可证，就不能在当地开展业务。通过扩张，一个B象限中的企业家可以把生意扩展到世界各地，他也可以在任何地方工作。

问问自己：“为了让我的企业扩张到全世界，我必须做些什么？”

3.具备可预测性

企业的可预测性越强，它就越有价值。企业需要预测利润、开销、增长和未来的规模。本书提到的很多知名企业都非常擅长预测。在某些情况下，上市公司经常被要求进行某些预测。“预测”是你在市场报告中经常听到的一个词，比如“苹果公司业绩超出预期，股价居高不下”。

可预测性也意味着品牌体验的一致性。麦当劳当属这方面的最佳典范。无论你身处世界何地的麦当劳，你获得的服务、口味和环境都是可以预测的。小企业的一个问题就是创业者即企业，如此一来便大大降低了企业的可预测性。如果创业者本人生病、受伤或年老体衰，企业将会怎么样？

一旦企业持续经营的能力受到质疑，可预测性也就无从谈起。可预测性不仅仅是锦上添花，它对保证企业的融资至关重要。

问问自己：“我的企业离具备可预测性还有多远？为了实现这一目标我必须做什么？”

4.值得投资

一旦企业证明了自己强于其他企业（找到了“决定成败的小事”）且具备可扩张性，投资人就会开始关注这家企业。当企业具备可预测性后，其发展道路就不会有任何阻碍。这就是为什么沃尔玛、麦当劳、苹果、微软和谷歌是股票市场上的常胜将军的原因所在。

问问自己：“我是否已经做好了所有让我的企业值得投资的准备工作？如果还没有，我还需要做些什么？”

## 最重要的小事

在创业者打造企业的过程中，有一件小事是不容忽视的，那就是成为能为人们提供工作、安全感、福利和光明未来的雇主。这也是想具备点金术的企业家需要认真对待的责任。失业不仅会对员工的精神造成，还会影响他们的家庭生活。越来越高的失业率还会影响我们的社区、国家乃至整个世界。

优秀企业家认为，衡量成功的标准与财富的多少和房子的大小无关，却和他们创造的就业机会有关。想一想像史蒂夫·乔布斯这样的企业家，他不仅让苹果公司创造了无数的就业机会，还让为苹果公司生产配套产品的企业提供了成千上万的工作岗位。这就是点石成金的企业家！

开始行动吧，让世界变得更美好是每一个企业家的责任。

# 要点和行动

去发现企业中对你而言是小事但对顾客来说却可能是大事的事情。发现你的天赋！

选择你的战术及让战术成功的战略。记得要简单，要利于执行。

你的工作重心应该放在企业使命和B-I金字塔8大要素上。

点金术要求自律。你可以是一个反叛者，但要记住，想成为成功企业家的反叛者在个人责任、财务需求和企业责任等方面的自律性要高于常人。

乐于分享你的能量和成功。让其他人参与其中并回报他们。点金术不是独角戏，它需要团队合作。

高瞻远瞩，从大局着眼，然后追寻梦想。你会为自己的成就感到惊讶。

如果一件事情值得去做，你就要坚持到底。在创业路上你会遇到很多阻碍，不要放弃，排除万难，争取胜利。

不要拖延。如果你在工作中没有愿景与计划，也缺乏执行力，这样你会离成功越来越远。

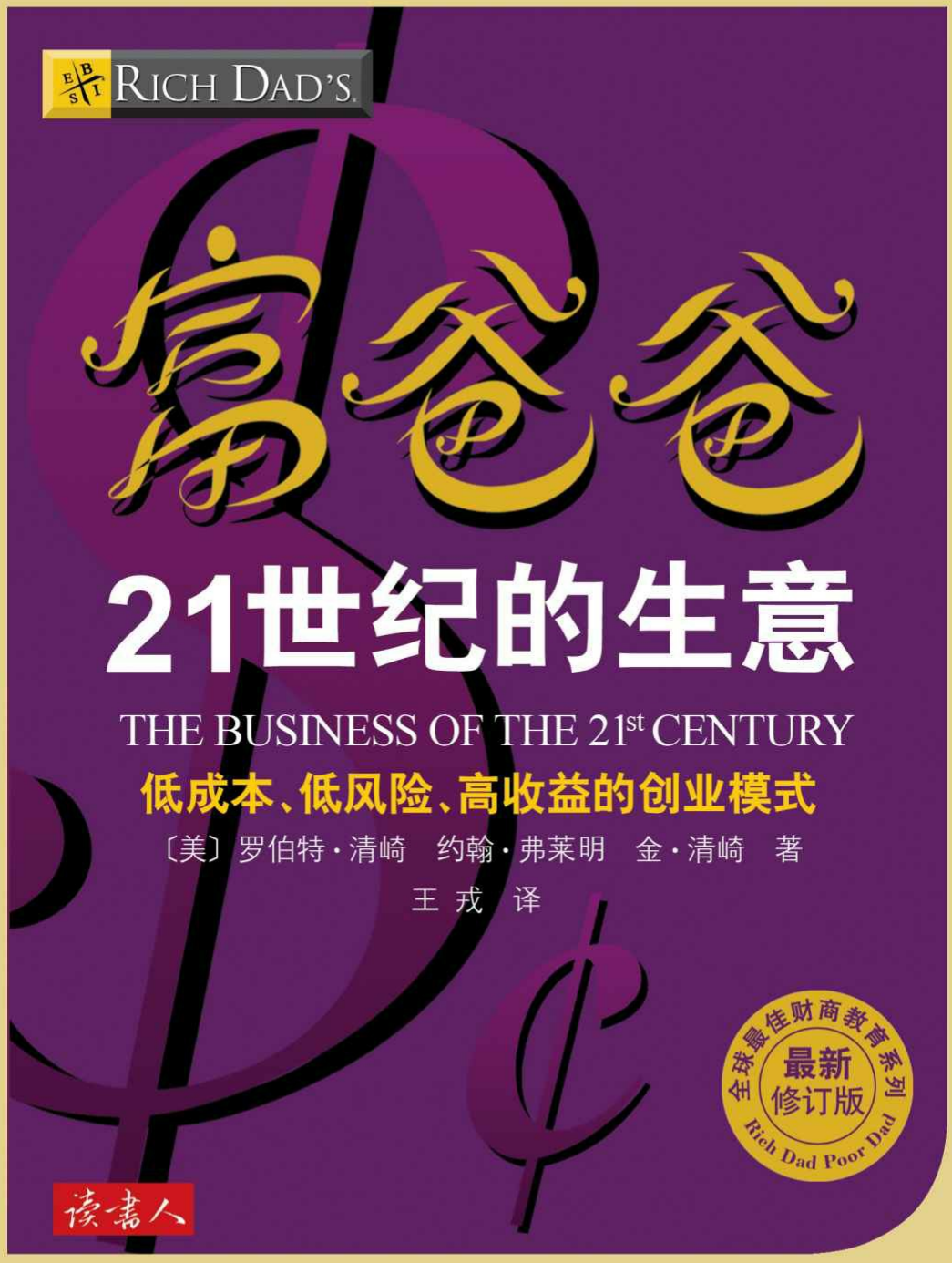
发现真实的自己，雇用在能力和行为模式上和自己互补的人为企业工作。

学习成功企业和成功企业家的经验，了解决定成败的小事，做好“活到老，学到老”的准备。

在打造一家企业时，要让它可以实现商业化，拥有扩张的可能性，具备可预测性，而且能筹措到资金。

记住，一个企业家能带给世界的最好的礼物就是提供就业机会、安全感和福利。

这个世界需要更多的创业者，大家都需要你。




“富爸爸”系列已发行109个国家和地区，
总销量超过3500万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

# 目　录

出版人的话
献词
致谢
前言
第一部分　掌握自己的未来
　　第1章　规则已经变了
　　第2章　硬币的另一面
　　第3章　你生活在哪个象限
　　第4章　核心财富观
　　第5章　创业者的心态
　　第6章　控制自己的收入来源
第二部分　一种模式，八种资产
　　第7章　我对这个行业的了解
　　第8章　资产的重要性
　　第9章　资产一：真实世界的生意教育
　　第10章　资产二：个人发展的捷径
　　第11章　资产三：一群和你有着共同梦想和价值观的朋友
　　第12章　资产四：网络的力量
　　第13章　资产五：可复制、升级的生意模式
　　第14章　资产六：无与伦比的领导力
　　第15章　资产七：创造财富的机制
　　第16章　资产八：追求梦想，实现梦想
　　第17章　一个女性占优势的行业
第三部分　你的未来从现在开始

第18章　智慧地选择
第19章　建立成功的网络营销业务的必备要素
第20章　过你梦想的生活
第21章　21世纪的生意
返回总目录

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出　品

# 出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10余年。在中国经济和社会蓬勃发展的10余年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要创业、想要致富、想要成功的人。在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己的帮助。

此次“最新修订版”图书出版之际，“富爸爸”系列丛书恰是再次契合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中华民族

伟大复兴的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从财商理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录官方网站：www.readers.com.cn及www.fubaba.com，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。



汤小明

**2013**年岁末

# 献词

我将《富爸爸21世纪的生意》一书献给千千万万正站在人生十字路口上的人们，特别是当前因受到经济危机冲击而对自己未来如何获得稳定的财富而感到无助的人们。我想告诉你们，不管经济形势看上去有多糟糕，现在才是你们掌握自己未来的最佳时机。一直以来我都在教育人们如何获得财务自由，所以我知道，就像“富爸爸”系列的其他书一样，这本书也能为你提供创造和维系财富的秘密。一旦你懂得了金钱运作的方式，并知道了在21世纪你所能拥有的各种生意机会，你就可以开始过上你所梦想的生活。

# 致谢

我要感谢我的妻子金一直以来对我的爱与支持。此外我也要感谢我所创作的“富爸爸”系列书籍，正是在这些书的帮助下，全球成千上万的人们才能得到这些关于财富的教育。

我要感谢约翰·戴维·弗莱明提供的关于网络营销的真知灼见，感谢斯图亚特·约翰森、里德·比尔布雷及VidePlus科技公司工作人员的辛勤劳动，本书的出版离不开他们的努力。

最后我还要感谢约翰·戴维·马恩和J.M.艾美尔特为此项目所注入的聪明才智和激情。

# 前言

当前经济惨不忍睹，你的工作也举步维艰，当然，前提是你还侥幸有一份工作的话。你知道吗，这一情形好几年前就被我预料到了。

但只有在经济危机之后人们才愿意相信我所说的话。当然，这本书不是用来解释事情为何会变得如此糟糕的。恰恰相反，这本书想让你知道这些坏消息完全可以转化为好消息，如果你知道实现这种转化的方法。

我有两位截然不同的生意启蒙老师：一位是我的父亲，他接受过很好的教育，并身居政府部门高层之位；另一位是我最好的朋友的父亲，他读到八年级就退学了，后来通过自己的努力成为了百万富翁。相比之下，我的父亲过得就寒酸多了。他一辈子都遭受着金钱问题的折磨，辛勤工作了那么多年，到头来没有半点积蓄。我最好的朋友的父亲则成为夏威夷最富有的人之一。

在我看来，他们一位是“穷爸爸”，一位是“富爸爸”。我很爱我的父亲，我甚至发誓要帮助尽可能多的人避免我父亲一路走来所承受的各种伤害与失败。

离开家以后，我经历了很多。我首先在海军陆战队服役，成为越南战场上一名直升机飞行员。后来我到施乐公司工作，刚开始我是公司最差的一名销售员；但四年后，当我离开这家公司时，我已成为公司最优秀的销售员之一。此后我创立了几家资产上百万美元的跨国公司。在我47岁这一年，我已经可以选择退休来干自己真正喜欢的事情了。而我真正喜欢的事情就是教他人如何创造属于自己的财富，从而过上梦想的生

活，而不是安于平庸，直到有一天因为平庸而被辞退。

1997年我将自己的经历写成了一本小册子。大概是这本小册子触动了一部分读者的心弦，我所写的《富爸爸穷爸爸》一书冲到《纽约时报》畅销书榜的首位，并在这一位置占据了整整四年的时间。人们还把这本书称做“有史以来最畅销的财经类书籍”。

从那以后我又写了好几本书，合在一起形成“富爸爸”系列。虽然每本书的侧重点略有不同（包括你手中这一本），但它们的核心思想同第一本书一致，那就是：

你要么为自己的财富负责，要么就得习惯一辈子被别人指使；你要么成为金钱的主人，要么就成为它的奴隶。而这个选择权就掌握在你自己手中。

我很幸运，因为在我的生命中所经历的事情和所出现的人生导师让我知道了如何创造真正的财富。这让我能够很早地退休，再也不用工作。在我退休之前，我一直在为家庭的未来而奔波；而在那之后，我一切的努力都是为了你们。

在过去十年里，我在全身心地寻找在21世纪里最为有效和可行的创造真正财富的方法，从而改变人们的生活。在“富爸爸”系列书籍里，我和我的搭档已经介绍了许多经营和投资的类型与形式。但在最近几年里，通过大量的研究，我发现了一种出类拔萃的生意模式，我坚信这种生意模式能够让更多的人掌握自己的财富生活及他们未来的命运。

补充一点，当我说真正的财富时，我所指的不仅仅是金钱。金钱只是它的一部分，并不是全部。创造真正的财富所关注的不只是财富本身，还应关注创造财富的主体。

在这本书中我将向你们展示“为什么你们需要创业”及“具体创立怎样的生意”。我要呈现的并不只是生意模式的改变，同时也包括你自身的改变。我将教会你怎样打造出一个完美的生意。但如果你想让你的企业在未来不断壮大的话，你自己也必须成长起来。

欢迎你开始了解21世纪的生意的旅程！｛书籍朋友圈分享微信Booker527｝

# 第一部分　掌握自己的未来

## ——为什么你需要自主创业

# 第1章　规则已经变了

我们生活在一个问题不断的时代里。过去的几年，在全美国，从头条新闻到各大公司的董事会，再到普通人家的厨房，都接连不断地出现令人感到恐惧与惊慌的消息。全球化、外包、裁员、抵押品赎回权取消、次级抵押贷款、信用违约掉期、庞氏骗局、华尔街丑闻、经济衰退……一个个坏消息接踵而至。

2009年的头几个月里，美国公司每月的裁员人数达到25万。2009年年底，美国失业率高达10.2%，并仍处于上升趋势。不充分就业的情况（也就是说虽然你还有工作，但工作时间和薪水都被大幅压缩了）非常严重，高收入岗位急剧收缩，其影响范围如此之广，以致很少有人能不受到它的牵连。从行政人员和中层领导到员工管理专员和蓝领工人，从银行家到零售服务员，所有人都面临着同样的威胁。甚至一向被看做是铁饭碗的医疗保健行业，也出现了大规模的裁员。

在2008年的秋天，大多数美国人退休账户上的资产都减半了，有的损失甚至更大。随着房地产业崩盘，以前人们认为是坚不可摧的资产刹那间同水蒸气一样消散殆尽，工作的稳定性也不复存在。2009年《今日美国》调查显示：60%的受调查的美国人认为当前的经济形势是他们人生当中所经历的最大的一次危机。

当然，对这些情况其实你们都很清楚了。但有一点你们可能不知道，那就是这一切都不是什么新闻。虽然人们是在经历了一次大规模经济危机之后，才意识到他们的生活来源是多么的没有保障。但实际上，你们的收入并不是在一夜之间变得岌岌可危的，而是一直都这样。

多年来大多数美国人都在超前消费，在拥有还债能力和破产之间维持着惊心动魄的平衡。他们完全是依靠着下一个月甚至下下个月的工资来偿付这个月的开支，而用来起缓冲作用的现金往往非常少，有的人甚至完全没有。这种工资被称为“用时间换来的钱”。一旦出现经济萧条，这种经济来源的可靠性就会变得异常脆弱。为什么呢？因为当就业人数减少时，流通领域用你的时间来换取的可支配资金也相应减少了。

# 我早就跟你们说过

我从不提倡别人说这句话，但我还是想说：我早就跟你们说过。

几年来我都在提醒人们：世界上根本就没有绝对稳定的工作。美国的传统公司制度就像是20世纪的恐龙，已经处于灭绝的边缘，如果你想拥有真正有保障的未来，唯一的方法就是自己掌控自己的未来。

2001年我在《富爸爸商学院》一书中写道：

“在我看来，当前美国和西方国家正面临着一场金融灾难，而其根源就是我们的教育体制没能很好地给学生提供实用的财商教育。”

同一年，我在接受南丁格尔·科南特公司采访时说道：

“如果你认为可以依靠共同基金，或试图把自己的生命赌在股票的涨跌上，那我可以告诉你，你在拿自己退休后的生活开玩笑。也许股票现在在涨，但在你85岁时股票突然探底怎么办？这是你无法控制的。我并不是说共同基金不好。我只是说，它并不保险，也不是一种聪明的投资方式，我是不会把自己财富的未来赌在共同基金上的。”

“在历史上从来没有如此多的人用自己养老的钱来买股票。这简直不可理喻。难道你相信不管怎样都有社会保险来救助你吗？那么你一定也相信复活节兔[(1)]吧？”

不止这些，我在2005年3月的一次采访中提到：

“纸资产最大的优点就是流动性，但同时这也是它最大的缺点。既然我们都知道注定会有一次股市崩盘让我们全军覆没，那你为什么还要投资纸资产呢？”

然后发生什么了？没错，我们的股市的确又一次崩盘。许多人输得一贫如洗。为什么会这样？因为我们被禁锢在我们自己以前的习惯与思维方式当中。

1971年美国经济脱离金本位制度，虽然这并没有得到国会的通过，但事情还是发生了。这一事件为何重要？因为它为我们印更多的纸币扫清了道路，从那以后美元不同任何实体等价物挂钩，我们可以想印多少就印多少。

这一脱离现实的做法换来了美国有史以来最大规模的经济繁荣期。在之后的35年里，美国的中产阶级人数迅猛增长。随着美元的贬值和房地产等其他资产的通货膨胀，普通的美国人也成了百万富翁。不仅如此，在那之后突然每个人都拥有了信用，信用卡像雨后春笋一般涌现出来。为了偿还信用卡上所透支的金额，美国人把自己的房产当做自动取款机，透支后借贷，借贷后又继续透支。

反正房价可以不停地涨下去嘛，但这可能吗？

当然不可能！到2007年时，这个金融气球里已无法再承受被我们注

入的热空气，于是“砰”的一声，一切幻象都灰飞烟灭了。在这场经济危机中垮掉的不只是雷曼兄弟和贝尔斯登这样的大企业，还有成千上万的普通人失去了他们的401（k）计划、养老金和工作。

在20世纪50年代，通用汽车可以称得上是美国最有实力的公司。当时媒体甚至引用了通用汽车公司总裁的一句话，并让这句话成为几十年来的口号，那就是：“通用公司走向哪里，我们的国家就走向哪里。”朋友们，这句豪言壮语如果是真理的话，那可麻烦了，因为通用汽车公司在2009年走向了破产；同年夏天，加州政府出现财政危机，他们用欠条而不是现金来支付政府开支。

目前，在美国拥有房产的人越来越少；丧失抵押品赎回权现象已创历史新高；中产阶级家庭数量在下降；人们储蓄账户上的存款所剩不多，家庭负债情况越来越普遍，生活在贫困线以下的人数在急剧上升；公司破产新闻不断出现，许多美国人手头上的钱根本不够他们养老。

这些消息你都注意到了吗？你当然注意到了，而且不仅你一个人注意到了。今天，美国人终于不再选择按下闹钟的推迟再响按钮而让自己留在睡梦中。这很不错，你们终于醒了过来，并发现当前情况不容乐观。既然如此，我们不妨仔细研究一下当下的情况意味着什么，以及在这种情况之下我们能做些什么。{书籍朋友圈分享微信Booker527}

# 全新的世纪

当我还是个孩子的时候，我父母教给我的成功秘诀大概和你们学到的一样：上学，努力学习，取得好成绩，然后找到一份收入高、福利好的稳定工作。因为有了这样的工作，你就什么都不用担心了。

但这是工业时代的思维方式。工业时代早已过去，你的工作并不能让你高枕无忧，政府也不会来照顾你，实际上，没有任何人会来照顾你。这是一个全新的世纪，其所适用的规则也是全新的。

我的父母就相信稳定的工作、养老金、社会保障和医疗保险制度，但这些都是上一个时代所残留下来的陈旧观念。在这个时代，稳定的工作是一个笑话，一辈子在一家公司工作的理念就像人工打字机一样早已湮没在历史的海洋中。虽然IBM公司在其全盛时期曾不无自豪地提倡这一理念。

许多人认为他们的401（k）养老金计划是万无一失的。要知道这一计划背后可是有蓝筹股、共同基金支持的，怎么可能会出问题呢？但事实证明，没有什么事情是完全不会出问题的。为什么以前那么神圣的奶牛今天却挤不出一点奶来？原因只有一个，那就是不管是养老金、稳定的工作还是安逸的退休生活，都已经是过时的概念。它们所代表的是工业时代的思维方式。而我们现在所处的是信息时代，我们需要用信息时代的思维方式来思考问题。

幸好，人们已经开始意识到这个问题，虽然是在经历了一场浩劫后才有了这一觉悟。每当经历网络泡沫的破灭、9·11事件、2008年金融危机、2009年经济萧条这样的大危机，就会有更多的人意识到之前的安全机制并不能给他们带来安全。

关于公司的神话已经不复存在。如果你这么多年来还在企业的等级阶梯上艰苦地爬行，你有没有试过停下来看看风景？什么风景？那就是爬在你前面的人的背影，因为那就是你未来的位置。如果那里是你想一辈子待的地方，那好，这本书就不是写给你的；但如果你已经厌倦了看着别人的背影生活，那就继续读下去吧。

# 别再被欺骗

当我写这本书时，我们的失业率还在上升；当你读这本书时会是什么情况，谁知道呢！也许情况看上去会有所改变，但你千万别被这些表象所欺骗。我们的就业率会回升，房价会上涨，信贷政策也会放松，这都是必然的。但你千万不要又像以前一样获得一种虚假的安全感。这种虚假的安全感，正是让你和整个世界陷入混乱的罪魁祸首。

什么？难道我们真的会认为油价会一直乖乖地保持在低位？我们可以一直毫无顾忌地购买那些高油耗的车？我们真的这么短视吗？（我已经很礼貌了，我本来想用“愚蠢”一词。）

但不幸的是，我们真的这么短视。我们不止一次被欺骗，而是一次又一次地被欺骗。我们都熟悉蚂蚁和蚱蜢的故事[(2)]，但即便如此，我们大多数人还是像蚱蜢一样缺少远见。

不要让自己的注意力被那些头条新闻给吸引走，那些愚蠢的声音时时刻刻都在把你的精力从真正重要的事情上分散开来。那些声音纯属噪音。不管是恐怖主义、经济衰退还是最近一次的大选丑闻，都和你创造自己的美好未来没有任何关系。

即使是在经济大萧条时期也仍然有发财的人。而即使是在像20世纪80年代房价飙升的经济繁荣期，也仍然有许多人忽略了对自己未来的掌控，也就是说他们忽略了我这本书中所要分享的东西。最终，他们的生活要么是入不敷出，要么是负债累累，而且他们大多数人直到今天还是如此。

所以，问题的关键并不是经济，而是“你自己”。

你是不是在埋怨企业机制的腐化？难道这一切都是华尔街和大银行家们造成的吗？还是因为政府做得不够？或者说政府做得太多了？政府成事不足败事有余？难道你就没有埋怨一下自己吗？你没有埋怨自己没有早一点采取措施来改变自己的命运？

生活是艰难的，但重要的是你将如何来战胜它。抱怨没有用，责怪华尔街、银行家、美国企业制度和政府也无济于事。

如果你想拥有一个稳定的未来，这需要你自己去创造。你只有控制了自己的收入来源，才能掌控自己的未来。你需要有一个属于自己的生意。

---

(1) 一个据说能在复活节期间给孩子们带来礼物的虚构兔子——译者注

(2) 蚱蜢很懒，整个夏天它都在唱歌玩乐，而蚂蚁则忙着储藏粮食，为冬天而准备。当寒冷的冬季来临时，蚱蜢向蚂蚁乞要食物，蚂蚁拒绝，最后蚱蜢饿死了。——译者注

# 第2章　硬币的另一面

2009年7月13日，《时代》第二页刊登了一篇名为《给罗伯特·清崎的十个问题》的文章。其中的一个问题是：“在当前混乱的经济形势下，是否存在创立新公司的机会？”

当我听到这个问题时，我首先想到的是：“你在开玩笑吗？！”我给出的回答是：

“现在是最好的创业时机！真正的企业家都是在糟糕的时代涌现出来的。真正的企业家并不在意市场的好坏，他们创造的是更好的产品和更好的流程。所以，如果有人说，‘天啊，现在都没什么机会了。’那只能说明他是个失败者。”

对于现在的经济，你肯定已经听了太多负面消息。想听一个好消息吗？那我告诉你：所有的坏消息都是好消息。就像我在《时代》上所说的一样：经济衰退期才是创业的最佳时期！每当经济发展脚步放缓时，人们的创业精神就会像冬夜里刚加过柴的炉火一样烧得更旺。

提问：微软和迪士尼都是拥有数百亿美元资产的大型企业。但除此以外，这两个商业帝国还有什么共同点？

回答：它们都创立于经济萧条期。

其实在道琼斯工业平均指数中出现的企业，有一大半都是在经济萧条期创立的。

为什么会这样？其实很简单，因为在经济不稳定的时候，人们往往

会变得更有创造性。他们能够从安乐窝里走出来，主动去改善自己的经济状况。这才是最为经典的美国传统创业精神。当时局困难时，总会有坚强的人站出来。

首先，当经济形势不容乐观时，市场上新的机会往往已经孕育成熟。五年前，当房价飞速飙升、信用卡无处不在时，没有人在饿肚子，人们不愁吃穿，大家都很有安全感，很少会有人担心他们老板在资金方面的稳定性，更不会有人害怕自己会被老板解雇。

但现在我们可以看到，裁员无处不在。每个人都对自己的未来感到诚惶诚恐。成千上万的人都清醒地认识到必须要重新评估自己的财务状况，并意识到如果他们对自己未来没有把握的话，就必须拿出第二套方案了。今天，人们比以前更迫切需要找到其他经济来源，也正因为如此，人们接受新事物的能力也更强，他们对新的赚钱途径持有一种更为开放的态度。

其实这些变化早在经济危机之前就出现了。从20世纪80年代开始，特别是进入新世纪以后，人们掌控自己未来的主动性变得越来越强。2007年美国商会在一篇题为《21世纪美国的工作、创业与机遇》的报告中写道：上百万的美国人开始拥抱创业精神，自己做生意。

我并不是经济学家，但是我认识一位经济学家，他名叫保罗·赞恩·皮泽尔。

保罗是个神奇的人物：他是花旗银行历史上最年轻的副总裁，他离开银行界后通过自主创业赚了一大笔钱；此外，他还是好几本《纽约时报》畅销书的作者，预言了存款与贷款危机的发生；他还担任过两届总统的经济顾问。这样的人物说出来的话，我们必须得好好听一听。

保罗曾经谈过人们对职业道路价值认识上出现的180度大转变，即从以前的以公司员工制度为基础的传统结构转变为对创业的高度认同。

保罗说：“20世纪下半叶的传统智慧就是上学，获得良好的教育，然后去一家大公司工作。自主创业往往被认为是一个极具风险的想法，虽然也令人钦佩，但是太冒险了，甚至给人一种疯狂的感觉。而今天人们对这两种道路的认识恰恰相反。”

保罗说得很对。在我前面提到的美国商会报告中，还指出了一个盖洛普民意测验的结果。该调查显示：有61％的美国人更愿意成为自己的老板。另一个由弗雷斯诺市Decipher调查公司做的民意测验显示：有72％的美国成年人希望自主创业，而不是为了一份工作卖命；与此同时，有67％的人会“经常”或“不停地”考虑辞职。

人们脑子里想的不再只是养家糊口，还考虑生活的质量。他们认识到必须对自己的生活拥有更大的控制权。他们要和家人有更多的交流时间，拥有更多自由，能够在家里工作，自己决定自己的命运。

Decipher公司的调查还显示：有84％的受调查者认为，如果他们拥有自己的公司，他们工作起来会更有干劲。不难发现，人们自主创业最主要的原因就是“让自己工作起来更有激情”。

在20世纪的工作理念中，给别人打工是过上长久、幸福而充实的生活的必经之路。而现在我们不难看出，这种理念已经土崩瓦解。

# 就业的神话

我们大多数人都被周围的环境洗脑，以致我们都认为被别人雇用是

一件再正常不过的事情。但从历史的角度来看，这根本不是一件“正常”的事情。可以说，就业其实是一个比较新的概念。

在农业时代，大多数人都可以看做是小企业家。虽然他们都是在国王土地上工作的农民，但他们并没有被国王雇用。他们不是从国王那领薪水。恰恰相反，为了获得土地的使用权，他们还要向国王缴税，所以说农业时代的农民本质上是小企业家。他们有的是屠夫，有的是面包师，有的是做烛台的，他们一代接一代做着同样的手艺，以致他们的家族都拥有了同样的姓氏。村里的铁匠都姓史密斯(1)，开面包店的就姓贝克(2)，裁缝就姓泰勒(3)，而修桶的就叫库伯(4)。

对于雇佣者的需求是在工业时代才出现的。为了满足这一需求，政府采用普鲁士体制承担起为大众提供教育的任务。可以说，直到今天，整个西方的教育体系仍然是在模仿普鲁士体系。

你们知道65岁退休的理念是从哪来的吗？那我现在告诉你，这一理念是普鲁士宰相俾斯麦于1889年提出来的。实际上，根据俾斯麦最初的设想，退休年龄应该设在70岁。当然，这不是重点。俾斯麦承诺：所有臣民在65岁退休后能够享受政府提供的养老金。其实这对普鲁士政府并不是一个多大的负担，因为在当时普鲁士人的平均寿命只有45岁。而今天八九十岁的人越来越多，所以在下一代，我们的联邦政府很可能会因为为了实现俾斯麦立下的承诺而破产。

仔细研究一下普鲁士教育制度背后的哲学思想，你会发现：其根本目的是为了创造大量的战士和员工，也就是那些服从命令的人。简言之，普鲁士体制就是用来生产员工的。

20世纪60年代和70年代，在美国，人们把IBM和通用汽车等公司

的“终身雇佣”制度看成是获得稳定工作的最优选择。但即便是在IBM公司，那所谓能让人衣食无忧的公司雇佣制度在1985年达到顶峰以后，就开始不断地走下坡路。

还记得那句话吗？“通用公司走向哪里，我们的国家就走向哪里。”

仅仅过了半个世纪，通用汽车公司就陷入了绝境。这是不是意味着美国也穷途末路了？我想不是，穷途末路的并不是国家，而是关于公司雇佣制度的神话，以及它所宣称的工作40年就可以安度一生的计划。

## 创业热情

我并不是说雇佣制度不好。我想说的是，打工其实只是诸多获得收入方式中的一种，而且是非常有局限性的一种。包括读者你在内的许多人都开始意识到：只有通过创业，才能让你得到人生中真正想要的东西。

顺便说一句，并不是只有我一个人看到了这一点。你们有没有听说过穆罕默德·尤努斯？不管怎样，挪威奥斯陆诺贝尔奖委员会是听说过他的，还在2006年授予了他诺贝尔和平奖。因为他为第三世界的创业者们创造了小额信用贷款的概念。他曾说：“每个人都可以成为企业家，只是许多人都没有机会发现这一点。”

现在人们创业的热情特别高，因为经济的冬天往往意味着创业的春天。在经济萧条期可以涌现出大量的企业家。当一个充满着不确定性的时代来临时，我们就会寻找其他的盈利途径。当我们知道我们不能依靠自己的雇主时，我们就开始依靠自己。我们开始考虑走出安乐窝，通过更有创意的方式来养家糊口。

有一份美联储的调查显示：创业者的家庭净资产是普通雇员的五倍。这意味着创业者从经济危机中安然无恙地走出来的几率是普通雇员的五倍。而且危机往往会让他们变得更强大，因为他们为自己创造了繁荣的经济，而不是依靠外部的经济环境。

最近，另一个调查显示：大多数美国选民都认为创业是解决当前经济危机的关键。该调查的执行理事说：“历史反复证明，新的公司和创业精神是改变经济疲软态势的最佳方式。”

这真不是开玩笑。

也许这些“大多数美国选民”真会采取一些创业行动，这的确有可能。但现在，我最希望看到的还是你的创业行动，我希望看到你们来推动我们的经济走出低谷。

对大多数人来说，现在经济形势确实不容乐观。但是对一些创业者来说，特别是对于那些能够接受我在下面几章将讲到的新事物的创业者来说，现在是机会最多、发展潜力最大的时代。我甚至可以说，没有哪个时代比现在更适合创业！

我一直强调，当时局变得艰难，真正强悍的人才可以站出来。如果这句话是真理的话，那么我们只剩下两个需要思考的问题。

第一个问题是：你愿意变得强悍吗？如果答案是肯定的，那么接下来第二个问题是：你将站出来做什么？第一个问题我是没法帮你回答的，但是第二个问题我深有研究，回答这个问题也正是我写这本书最主要的目的。

(1) 英文中blacksmith就是铁匠的意思。——译者注

(2) 英文中baker就是面包师的意思。——译者注

(3) 英文中tailor就是裁缝的意思，该词转变为姓氏Taylor。——译者注

(4) 英文中cooper最早有修桶匠的意思。——译者注

# 第3章　你生活在哪个象限

你辛辛苦苦工作了很多年，在公司的等级阶梯上不断地向上爬着。也许你现在还处在阶梯的底部，或者你已经快接近顶端了。其实你处在等级阶梯的什么位置并不重要，重要的是你有没有在苦苦爬行的时候停下来问一问自己：这个梯子是靠在哪儿的？

史蒂芬·R·柯维指出，你在梯子上爬得有多高或有多快并不重要，重要的是这个梯子是不是靠在一面正确的墙上。

本章的目的就是让正在爬梯子的你停下来，看一看你的梯子到底靠在哪里；还有，如果梯子没有靠在你喜欢的地方，那么应该把它移到哪儿呢？

## 你是通过什么方式赚钱的

大多数人都会认为，所谓的财富状况指的要么是他们挣的钱，要么是他们自身的价值，或者是两者的结合。当然，这种观点是有一定道理的，《福布斯》杂志就把“富人”定义为年收入在100万美元以上的人，而穷人则是年收入在2.5万美元以下的人。

但是我想说的是这种观点所反映的只是钱的数量，其实更为重要的是钱的质量。换句话说，“你挣多少钱”没有“你是如何挣钱”重要。我总结出四种金钱来源方式，每一种都和其他三种不同，而且每一种都代表着一种截然不同的生活方式。它们和钱的数量没有太大关系。

当我写完《富爸爸穷爸爸》后，我又写了一本关于四种金钱来源方

式的书，书名为《富爸爸财务自由之路》。我一直认为这是我写的最重要的一本书，因为这本书所谈论的正是那些决定在生活中作出改变的人们所面临的最为关键的问题。

现金流象限所代表的是四种不同的产生现金收入的方法。比如说，E象限的人主要是通过得到一份工作为他人、公司打工的方式来挣钱；S象限的人主要通过为自己打工来挣钱，不管是凭借个人的某项技术还是做小生意；B象限的人一般指那些拥有较大规模企业的企业主（一般员工超过500人）；而I象限的人则通过各种投资渠道来挣钱，换句话说，他们是用钱来生钱的人。




E＝Employee（雇员）

S＝Self-employed or Small-business owner（个体工作者）

B＝Business owner（企业主）

I＝Investor（投资者）

你生活在哪一个象限中？换句话说，你的大多数财富是通过哪种方式获得的？

# E象限

对大多数人而言，我们每天都在学习、生活、爱与被爱，然后在E象限中待一辈子。因为从摇篮到坟墓，我们的教育体系和文化都在训练我们如何在E象限的世界走完这一生。

这个象限的行为哲学也就是我的穷爸爸所教我的。你成长过程中所学到的行为哲学大概也如此：去学校努力学习，考高分，然后在一家大公司找到一份高福利的工作。

# S象限

为了追求更大程度的自由和自主权，许多人会从E象限跳到S象限。在S象限的人往往会为了实现自己的美国梦而发愤图强。

S象限的人收入方式范围极广，从低端的职业保姆、园艺师一直到高收入的私人律师、顾问和演讲者。

但不管你每小时挣8美元还是每年挣8万美元，对你来说，S象限都是一个陷阱。也许你以为自己通过自谋职业炒掉了自己的老板，其实你只是换了一个老板而已，你在本质上仍然是一个员工。唯一不同的是，以前遇到问题的时候，你可以埋怨老板，而现在你只能埋怨自己。

S象限并不好混，这是一个吃力不讨好的地方。每个人都可以找你的茬儿。政府会找你麻烦，你每周有整整一天的工作酬金全都用来缴税了；你的员工会找你麻烦；你的顾客也会找你麻烦；甚至连你的家人都会对你表示不满，因为你很少有空闲时间来陪他们。但问题是，你怎么可能有空闲时间。如果你休息的话，你就要亏本。你之所以没有自由支配时间，是因为你一旦停下来，你的现金流也就断了。

我们不得不承认，S象限所代表的其实是奴役(1)：表面上是你拥有一份产业，但实质上是产业拥有你。

# B象限

B象限的人会创办大型企业。他们不同于S象限的人。因为S象限的人是为自己的产业卖命，而对B象限的人来说，产业在为他们卖命。

我拥有许多B象限的企业。我的制造业企业、房地产公司和矿业公司都是属于这一类。

在B象限生活和工作的人是不怕经济衰退的，因为他们把握住了自己收入的源头。

# I象限

对于投资，我没有接受过什么高深的财商教育。我的富爸爸是通过和我一起玩大富翁游戏把我带到I象限的。我通过这种简单的方法懂得了投资的原理：当你有了四个绿色的房产后，把它们卖掉就可再去买一个红色的旅店。

# 换工作不等于换象限

下面我要告诉你们懂得这四个象限区别的重要性。你是不是经常看到这样的人：他们总是抱怨自己的工作，然后决定跳槽；但没过几年，他们又开始像从前一样抱怨起来。

“我工作得越来越努力，但却没有得到提拔。”

“每次我的加薪都会被更高的税率和更高的物价抵消。”

“我真想去做（括号里可以填各种内容），但那意味着我得重新回到学校学一个新专业，这可折腾不起！”

“我的工作糟透了！我的老板糟透了！我的人生糟透了！”

说这类话的人一定都是被困住的人，他们并不是被某一份工作困住，而是被困在某一个象限中。人们常常犯的一个错误就是当他们决定在生活中作出一些改变时，他们往往换一份工作。但其实换一个象限才是他们真正要做的。

大多数人都生活在左边的两个象限中，即E象限和S象限。因为我们从小到大就是被这样教育的。长辈们总是告诉我们：“取得好成绩，这样你才能找到好工作。”但在B象限中，你的成绩并不重要。你的银行经理绝不会要求看你的成绩单，他们想看的只是你的财务状况。

只有脱离传统的工作结构，创造你自己的资金来源，你才能够经受住经济风暴的摧残。因为你与年收入、你的老板或经济环境已经没有直接的依赖关系。你才是自己收入的决定者。

有80％的人都生活在图中左边两个象限中，特别是E象限。人们告诉我们：这里最安全。但在右边的B象限和I象限才有真正的自由。而且只要你愿意，你就可以生活在这两个象限中。当然，如果你更喜欢左边相对安逸的生活，那也许我所说的这些东西对你用处不大。这个决定完全由你来作。

你到底生活在哪个象限？

你到底希望生活在哪个象限？

---

(1) 奴役的英文单词slavery也是以字母“S”开头。——译者注

# 第4章　核心财富观

这四个象限所代表的不仅仅是不同的生意模式，其实更是四种截然不同的生活方式。你到底选择哪一种模式来获得你大多数的收入，这与你的教育、培训、经济形势、出现在你周围的机会等外在环境之间的关系并不大。你的核心主观因素起到的作用会更大，这包括你的优点、缺点及你的主要兴趣点。

归根结底，你处在哪一个象限是由你的核心财富观决定的。正是这个财富观让你被某一个象限所吸引，或是让你远离某一个象限。

掌握这一点非常重要，因为从E象限或S象限换到B象限并不像到邮局改一个地址那样简单，要实现这一转变，你不但要改变自己所做的事情，还要真正改变自己，至少改变自己思考问题的方式。

有的人喜欢当雇员，有的人则恨透了给别人打工；有的人喜欢拥有自己的公司，但又不愿意管理公司；有的人热衷于投资，有的人则觉得投资风险太大。我们每个人都同时具有多个象限的属性。但需要注意的是，在每个象限里都有穷人和富人。在同一个象限中，有的人拥有好几百万的资产，有的人则无奈破产。也就是说，不管你处在哪一个象限，并不意味着你都能在这个象限中发财。

要想知道人们处在哪一个象限，你只需要听一听他们所说的话就行了。当我9岁时，我经常坐在我的富爸爸身旁看他面试别人。通过这些面试者我学会了如何发现他们的核心价值观，富爸爸说这种价值观源自他们的内心。

以下就是不同象限的人们常常挂在嘴边的话，以及他们的核心价值观：




# E象限的核心价值观

“我要找一份高收入、高福利的稳定工作。”

对于生活在E象限的人来说，他们的核心价值观是安全感。

也许你是一位收入很高的公司副总，但你的核心价值观可能和公司的门卫一样，虽然门卫的工资不到你的1/10。所以说，不管是门卫还是老总，E象限的人常常挂在嘴边的话是“我要找一份福利好的稳定工作”，或是“我的加班工资有多少”，抑或是“我有多少天带薪假期”。

如果你同E象限的人说“我是多么想创业”，他们一定会问你“但你不觉得风险太大了吗”。我们每个人都有着自己的核心价值观。让一个人欣喜若狂的东西另一个人也许避之不及。这就是为什么每当和E象限或S象限的人聊天时，我一般只会谈论天气、体育或电视上热播的节目。

# S象限的核心价值观

“如果你想做好一件事，那就得亲自出马。”

S象限的人最核心的价值观是独立。他们希望能自由地做自己喜欢的事情。如果一个人说“我要辞掉工作自己单干”，那么他就选择了从E象限跳到S象限。

S象限的人也五花八门，包括小个体户、夫妻店经营者、专家、顾问等。我有个朋友就属于这个象限的人，他专门帮有钱人在家里安装大屏幕电视机、电话系统和安保系统。他只有3个员工，但他已经很满足。同这个象限的房地产经纪人和保险销售员一样，他也工作得特别卖命。这个象限大多是一些专业人士，如医生、律师和顾问等，但他们又不属于任何一家大型医疗、法律和顾问公司。

这个象限的人为自己能自食其力而感到自豪。如果他们有一首属于自己的主题曲的话，那么这歌名不是《没人比我更专业》就是《我行我素》。但在他们所谓的“独立”背后，你会发现这一类人对生意充满了不信任感。这也反映了他们对生活的不信任感，因为一个人对生意的看法决定了他对生活的看法。

S象限的人的收入一般都依赖佣金或工作时间。他们常常会说“我的佣金是成交价的6%”，或是“我每小时收取100美元的费用”，抑或是“我的收费是成本加10%的提成”。

我遇见过许多很难从E象限或S象限向B象限过渡的人。他们大多是一些有极强的技术或管理能力但缺少领导力的人。我的富爸爸常对我说：“如果你是一个团队的领导，但同时你又是整个团队最聪明的人，

那你的这个团队就危险了。”S象限的人往往不善于团队协作，也许他们不善于处理个人与集体的关系。

从E象限或S象限跳到B象限是一个质的飞跃。要完成这个飞跃你所需要的不是技术，而是领导力。正如我以前常说到的一样：在真实的世界里，考A的学生往往为考C的学生打工，而考B的学生则为政府工作。

如果你常常对自己说：“如果你想做好一件事情，那就得亲自出马。”或者你心里是这样想的，那么你现在有必要重新审视一下这个理念。

## B象限的核心价值观

“我在为我的团队寻找最优秀的人。”

B象限的人最为核心的价值观是创造财富。

那些白手起家并最终建立起B象限大型企业的人，往往是拥有远大志向的人。他们所重视的是一支高效协作的伟大团队，他们希望能够为尽可能多的人服务。

S象限的人希望自己成为某个领域最优秀的人，而B象限的人则希望把各个领域最优秀的人集合起来组成一个团队。亨利·福特的身边充满了比他聪明的人。与此相反，S象限的人往往就是一间屋子里最聪明或最有才华的人。

当你拥有一家B象限的大型企业时，你身边经常会出现许多头脑比你聪明、经验比你丰富、能力比你强的人。我的富爸爸就没有接受过什

么正规的教育，但我发现同他打交道的都是银行家、律师、会计、投资顾问和专家，他们大多数人的学历远高于他。为了给自己的公司集资，他经常和比他还富有的人在一起。如果他的口号也是“事必躬亲才能做好事情”，那他现在一定是一事无成。

在收入方面，B象限的人就算不工作也可以赚钱。但大多数情况下，如果一个S象限的人停止工作，那么他就没有收入了。所以，你现在有必要问一问自己：“如果我今天不再工作的话，还能挣多少钱？”如果你的收入在你不再工作后6个月内就完全停止的话，那你很可能是属于E象限或S象限的人。对于B象限的人，就算他们几年不工作，也不用担心收入问题。

# I象限的核心价值观

“我的投资回报率是多少？”

I象限的人最关注的是自己的财务自由。他们很喜欢用钱来赚钱的感觉，而不是亲自去赚钱。

投资者会寻找多种投资途径。他们可能选择投资黄金、房产或实业，也可能选择股票、债券或共同基金等纸面资产。

如果你的收入是来自于公司或政府的退休养老金，而不是来自于自己的投资知识，那你的收入就是来自于E象限。换句话说，你的老板或公司所支付的钱是你用多年的工作换来的。

投资者常常挂在嘴边的话是“我的这些资产能带给我20％的回报率”、“给我看一看公司的财务状况”或“这笔资产的长期待摊费用是多

少”。

不同的象限，不同的投资方式

今天我们每个人都需要学会投资。但学校并没有教我们多少投资的知识。有些学校开设有关如何选择股票的课程，但在我看来那根本不是投资，而是赌博。

几年前富爸爸曾对我说，大多数雇员都会选择投资共同基金，或是干脆把钱存起来。他还说：“你在某一个象限获得成功，不管是在E象限、S象限还是B象限，并不代表你能在I象限也能取得成功。医生往往是最糟糕的投资者。”

我的富爸爸还告诉我，不同象限的人投资的方式也是不同的。比如我们可能会听到一个S象限的人说：“我才不愿意投资房产呢，因为我可不想自己修马桶。”面对同样的投资，B象限的人也许就会说：“今晚我想找一家好一点的物业公司来帮我修马桶。”也就是说，S象限的人总认为他们要亲自当房子的维修工，而B象限的人会找物业公司来搞定这些事情。由此可见：不同的人拥有不同的思维方式，不同象限的人拥有截然不同的价值观。

说到这儿，你大概已经领悟到我要说什么了。对，我想表达的观点其实很简单：如果你想变得富有，那么你就换一个象限。你所需要的不是一份新的工作，而是一种新的思维方式。

如果你想掌控自己的生活和命运；如果你要追求真正的自由——所谓真正的自由，就是你可以自由地作决定，自由地定时间，自由地陪家人，自由地独处，自由地做自己喜欢的事情；如果你想过上属于自己的生活——充满激情和富有意义的生活；总之，如果你既想让自己富有又

想让自己的生活丰富多彩，那么你现在就必须收拾东西，转移阵地！

没错，现在是你离开左边的那两个象限进军B象限和I象限的时候了！

# 第5章　创业者的心态

大学毕业以后，为了能成为一名接受过培训和教育的企业家，我来到一所传统的商学院攻读MBA学位。但仅仅9个月后我就离开了这所学校。显然，离开的时候我并没有拿到MBA学位。

而现在，许多商学院都邀请我去给学生作创业方面的讲座，这是不是颇有讽刺意味？

在讲座上学生们常常问我的一个问题是“你是怎样找到投资人并筹到资金的”。我很理解他们为什么会问这些，因为当年我放弃一份稳定的工作开始自己创业时，我也被这些问题折磨过。当时我身无分文，也没有人愿意给我投资，大型风险投资公司也不会主动找上门来。

那我是怎样回答这些学生的呢？我告诉他们：“你去做就行了。因为你必须去做。如果你不做，你就要失业。今天，即便我已经拥有了足够的资金，但我每天所做的事情还是集资。对于创业者来说，没有什么事情比筹集资金更重要。我们主要是通过三类人集资：顾客、投资人和员工。作为创业者，你的工作就是让顾客买你的产品。如果你能让顾客出钱买你的产品，投资人就愿意为你投入大量的资金。如果你还有员工的话，你要做的就是让他们生产产品，而且他们为你带来的利润一定要高于他们工资的十倍。如果达不到这个比例，你就很难在行业内生存下来。而如果你连生存下来都有问题，你也没有必要去集资了。”

这并不是大多数攻读MBA学位的学生想听到的回答。因为大多数人想得到的是一个神奇的公式，一个秘密的配方，一个让他们马上成为百万富翁的商业规划方案。甚至这也不是商学院的教师们想听到的答

案，因为当我说这些时我注意到他们的表情很不自然。为什么会这样呢？因为虽然他们要教学生如何创业，但他们自己大多不是创业者，要不然他们怎么会如此迷恋教师这份稳定的工作呢，并且还想获得终身教师职位。

我并不是想说你们需要筹集资金。相反，根据我在这本书中将与你们分享的这种生意模式，你们在创业的过程中根本不需要集资，因为这项工作早就有人为你们完成了。你们所要做的只是构建自己的营销网络。

我想说的是，创业者最大的特征就是他们能让看似不可能的事情成为可能。要想成为一名创业者，你需要从乘客座位上站起来，走到公交车的前面，坐到驾驶员的位置，然后开始驾驶你人生的这辆车。

# 创业者需要哪些素质

创业者是这个世界上最富有的人。有许多创业者是我们耳熟能详的，如理查德·布兰森、唐纳德·特朗普、奥普拉·温弗瑞、史蒂夫·乔布斯、鲁伯特·默多克和泰德·特纳等。但其实还有许多更有钱的创业者是你我都不知道的，因为他们远离媒体、安静地过着他们富足的生活。

我经常听到人们疑惑地问道：“创业者是天生的，还是后天培养的？”有人认为，只有特殊的人或在某种魔力的作用下才能成为创业者。而在我看来，成为一名创业者并不是什么神乎其神的事情，你只要行动起来就行了。

我可以给你们举一些例子。在我家附近有个青少年办了一个专门提供为别人照顾小孩这一服务的小企业。她把自己的初中同学都找来帮她

工作，在我看来她就是一个优秀的创业者。另一个小男孩放学后会做一些零活，他也是一个优秀的创业者。孩子们往往初生牛犊不怕虎，相比之下，成人们在这方面就显得畏首畏尾多了。

现在成千上万的人都梦想辞掉自己的工作去创业，去开办自己的企业。但问题是，这个想法永远只是一个梦想而已。为什么他们没能实现自己的梦想呢？

我有个好朋友，他是一位非常优秀的发型设计师。他拥有一双让女人变得无比美丽的神奇的手。多年来他一直声称要开一家自己的发廊。他的计划倒是很宏伟。但遗憾的是，直到今天他还在人家发廊里打工，经常受老板的气。

而另一个朋友的妻子则厌倦了当空姐。两年前她辞掉了工作来到学校学习发型设计。就在一个月前，她的发廊隆重开业了。由于发廊的档次很高，许多优秀的发型师都被吸引过来。

当我前面提到的那位朋友听说了这件事后，他说道：“她怎么可能开发廊？她根本就没有天赋，也没有像我一样在纽约接受过专业培训，而且她也没有什么工作经验。我敢保证她的发廊一年内就会倒闭。”

也许一年内她的发廊的确会倒闭。因为数据显示，有90％的新公司无法安全度过最初的5年；但另一方面，她也有可能会成功，因为她选择了去尝试。懂得勇气在生活中的重要性，发现、培养自己的才能，并用自己的才能为这个世界作贡献，这是一件很需要勇气的事情。

在美国那些买彩票中了300万美元以上大奖的人中，有80％的人都会在3年内破产。为什么会这样？因为金钱本身并不能让你变得富有的。这些人的银行账户上也许会多几个零，但如果他们不改变自己的心

态，仅仅凭借这些数字是无法真正变富的。

你的想法没有边界，能够局限你的只有你对自己的怀疑。安·兰德在《阿特拉斯耸耸肩》一书中写道：“财富是人类思考能力的产品。”所以，如果你已经作好准备让你的生活出现改变，我将为你介绍既能让你思维飞扬又能让你财源滚滚的方法。

# 你长大后想成为怎样的人

小时候，我的穷爸爸经常告诉我，好好上学，取得好名次，这样我才能找到一份稳定的工作。他为我设计的是一条通往E象限的道路。我的母亲则总是要求我成为医生或律师，她说：“这样的话你就总能靠自己的专业养活自己。”她为我设计的是一条通往S象限的道路。我的富爸爸则教导我，如果我长大想成为有钱人的话，我就应该去做企业家或投资者。他为我设计的是一条通往B象限和I象限的道路。

当我从越南战场上回来以后，我所面临的就是对这三条道路进行选择的问题。现在，你也面临着同样的选择。

自己创业很重要的一个原因就是要重拾自己的尊严。

千万不要小看了这个原因。这个世界充满了仗势欺人之辈和世俗小人。不管这些人是你的老板、经理，还是你的邻居或朋友，我猜你早就不想让他们继续对你指手画脚、颐指气使下去了。你迫切地需要掌控自己的生活，你迫切地需要拥有“忽视这些人的存在”的勇气，你迫切地需要思考与行动的自由。

# 玛莎拉蒂式心态

现在让我们回到之前的那个问题：你现在到底生活在哪个象限？你现在大概已经认识到从一个象限到另一个象限意味着什么了。不同象限所代表的不仅仅是不同的生活模式，更是不同的对待生活的态度。

对，我们在讨论创业，但同时我又不是在谈论创业。这只是创业的一种外在表现，就像一位马车夫坐在玛莎拉蒂跑车的驾驶员位置并不能让他成为一位赛车手一样。要成为赛车手他必须接受专业的技能培训和训练，最重要的是他需要有赛车手的心态。

在理财方面也是同样的道理，你必须拥有创业者的心态。而创业者心态最为本质的一点就是：自己的命运由自己决定。你要让创业成为现实，抱怨他人或外界是没有任何意义的。

但这并不是说你要像我当年那样从零开始。21世纪的生意模式最大的好处就是所有的基础工作别人都已经帮你做好了，你需要的只是找一个有经验的人给你指点一下。

但你要知道，既然你可以做，任何一个想让创业成为现实的人也可以做。所以，你一定要拥有创业者的心态。如果你没有这一心态的话，不管你的生意模式有多么好，或你的导师有多么优秀，你的企业都会步履维艰。

我在本书第二部分要介绍的生意模式就是这样一辆玛莎拉蒂跑车，你就是它的驾驶员。最终成功与否都取决于你。你作好准备发动这辆跑车了吗？你具备驾驶它的条件了吗？

# 第6章　控制自己的收入来源

1985年，我和妻子金落魄到了无家可归的地步。我们都没有工作，积蓄所剩无几，信用卡更是已经严重透支，我们只能住在我们那辆棕色的老丰田车里，把座椅放倒当床用。这样的生活持续了一周之后，我们终于体会到了这个世界的残酷性。但我们也明白了我们是谁，我们在干什么，我们下一步应该做什么。

当一个朋友发现我们的困难后，马上把她的地下室腾出来给我们住。不管是朋友还是家人，当他们看到我们过得如此狼狈时，首先会疑惑地问：“你们为什么不找一份工作？”刚开始我们还想跟他们解释，但后来发现真的很难跟他们讲清楚我们这样做的原因，虽然他们都是为了我们好。面对一个在乎工作的人，你是很难跟他讲明白为什么你不需要找一份工作。

当时我们通过做些零活挣些小钱，但这么做仅仅是为了填饱肚子，保证我们的家有汽油烧（因为我们的家就是一辆车）。

我承认，有时当我被强烈的自我怀疑感包围时，一份按月发薪水的工作确实会显得很有吸引力。但稳定的工作并不是我们追求的目标，所以我们继续坚持着，每天都战战兢兢地生活在破产的边缘。我们知道，找到一份稳定的工作对我们来说并不难。我们俩都是大学毕业生，既有良好的职业技能，也有不错的职业道德。但那不符合我们的志趣，我们所追求的是真正的财务自由。

到了1989年，我们已经成了百万富翁。

我经常听人说：“想赚钱必须有本金。”这绝对是胡说！我和妻子只用了短短4年时间，就从无家可归者成为百万富翁。又过了5年，我们完全获得了财务自由。而起初我们不但没有本金，还欠了一大笔债，一路走来也没有人帮过我们大忙。

除了本金，教育也不是一个必要条件。对于传统的职业来说，正规的教育很重要；但是对于想真正创造自己财富的人来说，教育就没有那么重要了。

既然钱和教育都没有我们想象得那么重要，那获得财务自由到底需要什么呢？它需要梦想、坚定的决心、快速学习的意愿，而且需要意识到自己处在哪个现金流象限。

# 努力工作并不能让你变得富有

在我们的文化中有一种很奇怪的说法：只要你努力工作，你就可以过得不错。其实这种说法很荒谬。可悲的是，大多数的人都像被洗脑了一样接受了这一理念。他们如此地相信这一点，以致他们身边无数的反例都无法让他们认识到这一说法的错误性。

什么反例？你向你的四周看一看，难道就没有一个辛勤工作了大半辈子、但最后生活水平仅仅停留在维持着“基本温饱”的人吗？

你身边肯定有这样的人，我们每个人身边都会有。这个世界充满了努力工作却无法过上好日子的人。但更糟糕的是，这些可怜的人还把自己的遭遇归结于自己的错误和失败。再仔细看看，难道他们不是把每件事都做得很好了吗？为什么还是不行呢？是不是因为他们还不够努力，或是他们运气不好，抑或这就是他们的命运？

不对，这些猜测都不对。真正的原因只有一个，那就是“努力工作就可以过上好日子”只是一个神话。

千万别误会我，我并不是说创造财富、获得财务自由不需要努力工作。它需要，而且会特别辛苦。我只是希望你别幼稚地相信别人会告诉你不费吹灰之力的致富之路。如果你是这样的人，那我可以给你介绍一条好路：你比较适合去投资次级抵押贷款和信用违约掉期。

创造财富、获得财务自由是需要付出许多汗水的。这一点大家一定要明白。那么接下来我们要讨论的问题就是：我们应该把汗水洒在什么地方？

我似乎听到你在疑惑：“努力干什么？当然是努力赚钱啦！”但你别这么快下结论，因为在这一错误观点背后还隐藏着一个冷酷的现实：努力赚钱并不能创造财富。

那些为了有更多收入的人越努力工作，他缴的税就越多。忘掉努力赚钱吧，那样你只是在重复花完钱又赚钱的机械劳动。

也许你又问：“好吧，那我应该干吗？”答案是，你应当重新夺回控制权。

控制什么？毕竟，不管你如何努力，生活中大多数事情都是我们无法掌控的。比如说你无法控制市场，你无法控制你的员工，你也无法操纵经济。那你能控制什么？你能控制的就是你收入的来源。

# 问　题

创办公司的确是很多人成为富人的方法，比如比尔·盖茨创办了微软，迈克尔·戴尔在宿舍创办了戴尔电脑公司。但是纵观历史，真正存在于B象限的人少之又少。因为虽然B象限是积累财富最好的地方，但它的门槛也很高，因此很多人都被拒之门外。

首先，大多数人都没有创办公司的起步资金。现在创办公司的平均创业资金为500万美元。其次，从零开始创业的风险也极高，新公司在其最初创办五年中的失败率为90％。如果你创业失败了，失去500万美元的那个人就是你。我在创业早期经历了两次失败，虽然没有到破产的地步（我从来没有得到过政府的任何救助），但我还是交了几百万美元的学费。

一般来说，当你创办企业时，你要保证你能付得起租金、设备和其他基本支出。此外，你还要保证有足够的资金给员工发工资及支付经销商的提成。如果做不到这些，你就很难把企业做下去。你猜谁是其中唯一没有被支付工资的人？没错，就是你自己。在创办企业的过程中，我指的是成功的企业，你在最初的5～10年拿不到一分钱。这是再正常不过的事情。

还记得我和金曾在我们那辆旧丰田车里生活了很久的事吗？这一点也不好玩，我们本可以找一份工作让我们有地方住。但不管那样有多艰苦（相信我，当时的确相当艰苦），我们还是选择了无家可归，而不是选择找一份工作。因为我们有成为企业家的信念，我们相信自己能生活在B象限。

大多数人是没有足够的恒心来面对这一切的。不管是在精神上、身体上、感情上，还是在对财富的执著追求上，创业都是对人的极大考验。成功有时会是一件挺残酷的事情，或者说，大多数情况下都是如

此。

# 特许经营

特许经营的风险要小很多，特别是加盟像麦当劳或赛百味这样已经很成熟的连锁品牌，它能让你成功的机会增大不少。因为你的许多基础性工作已经被省去。但即便如此，你还是要面对一个最大的问题——资金。加盟一家知名品牌的资金大概在10～150万美元之间，而且这只是用来购买特许经营权的资金。此外，你还要向总部支付培训、广告和保证金。

就算连锁店总部为你提供支持，你也没有绝对的把握获得成功。有的人在连锁店赔钱的情况下，还不得不向特许权人或总部交钱。就算你属于成功的那一部分人，你的连锁店在最初几年也不可能为你带来利润。总体看来，每三个连锁店中有一个会倒闭。

我的穷爸爸在50岁时鼓起勇气竞选夏威夷州州长，而当时在任州长就是他的上级。结果穷爸爸不但落选，还被上级解雇，并被告知以后再也不能在夏威夷工作。无奈之下他把全部的积蓄投资到一个当时号称是“稳赚不亏的特许经营”上面。

这个“稳赚不亏的特许经营”最终还是亏了，我的穷爸爸损失惨重，可以说是血本无归。

从理论上说，特许经营是一个很好的选择，但实际上它还是一场赌博，一场你得带着一大笔钱才能玩得起的赌博。

# 被动收入的力量

你有没有使用过弹簧式的水龙头？由于能节约水，这种水龙头常常被安装在公共厕所内。你要用水时必须一直按住开关，因为你的手一旦离开，水流就会停止。

许多人的收入模式就像这种水龙头一样：在你努力工作时稍微有一点水流出来，但你一松手，水龙头就自动关闭。这样你是无法获得财务自由的。你现在需要的是另一种水龙头，一种一旦打开水就哗哗流个不停的水龙头。

可是我所说的收入并不只是你今天、明天或下周的收入，而是你长期的收入保障。这就是“被动收入”，或者也被称为“剩余收入”。具体来说，就算你已经停止投入精力和资产，还能源源不断提供回报的收入。

来到B象限，你已经向获得被动收入迈出了一大步，但并不是所有的生意都能给你带来被动收入。比如说，如果你开一家餐馆，那你只有在卖出一桌菜时才能得到收入；如果你开一家维修空调的公司，那么你只有在提供这一服务时才能得到收入。就算是那些收入很高的医生或律师也只有在给人看病或会见客户时才能得到收入。如果恰巧在某一个星期内没有病人或客户来寻求你的服务，那你收入的水龙头就被关上了，这一个星期你都不会有什么收入。

大多数人所需要的正是得到被动收入的途径。基于这一点认识，我和唐纳德·特朗普一起合作，对多种能够产生被动收入的生意模式进行了评估，这一评估的结果被写入《让你赚大钱》一书中。

顺便说一句，这不只是个书名，而是我们的肺腑之言，我们真的希

望你们变得富有起来。财富不是一个零和游戏[(1)]，如果你有钱了，并不意味着我、特朗普或其他人的钱就会变少。我们生活在一个极度富足的世界里，它有着足够的能源、材料、智慧、创造力，它们能让这个星球上的每个人都变得富有起来。

你猜我和特朗普在研究过程中发现了什么？在众多生意模式中我们找到了一种特别好的模式。这种模式既能够给你带来被动收入，又不需要太多的创业资金，日常支出也特别少。此外，在起步阶段，你还可以仅仅利用业余时间来管理它，等它能为你带来足够的现金流后，你就可以慢慢地从全职工作中解放出来，全身心地投入创业当中。

这一生意模式就是网络营销！本书在接下来的内容中将详细介绍这一生意模式。

---

(1) 零和游戏来源于博弈论。两人对弈，在大多数情况下，总会有一个赢一个输，如果我们把获胜记1分，失败记-1分，那么，两个得分之和就是1＋（-1）＝0。——编者注

# 第二部分　一种模式，八种资产

## ——网络营销未来能给你带来稳定财富的八个理由

# 第7章　我对这个行业的了解

首先我要坦白：我从来没有真正从事过网络营销这个行业，我也不是某家网络营销公司的网络营销员，也没有任何网络营销公司的股份，更不会向你们推荐某一家具体的网络营销公司。但是多年来我一直很看好这个行业，并不断向人们推荐网络营销这种模式。在下面的内容中我会告诉你们我这样做的原因。

我第一次接触到网络营销是在1975年。当时有个朋友邀请我参加一个关于新商业机会的演讲会。由于我一直有调查新的经营和投资机会的习惯，所以就同意了。这个演讲是在私人家里举行的，这一点让我感到很奇怪。

那个作演讲的人滔滔不绝地说了3个小时。他不断强调辞掉工作自己创业的价值，大多数观点我也都很赞同。在演讲会结束后，朋友问我对网络营销有什么看法，我说：“很有趣，但是不适合我。”

我已经创办了属于自己的企业，为什么还要跟其他人一起创业？再说，这可是网络营销，我都没有完全弄明白这个东西。虽然当时我还自以为是地认为我已经懂了，而且很确定它对我没有什么价值。

那次演讲会后不久，我和另外两个朋友创办的尼龙钱包公司发展得如日中天。我两年的付出终于得到了回报，成功、名誉和财富都源源不断地涌向我们三人。之前我们曾发誓要在30岁前成为百万富翁，梦想不经意间就这样实现了。（在20世纪70年代，100万美金还是个不小的数目。）《冲浪者》、《跑步者世界》和《绅士季刊》各大知名杂志都专门刊登了我们的公司和产品。我们成为体育用品领域的一匹黑马，我们

的产品遍布全球。我都快被这巨大的成功冲昏了头脑。

至少在10年内我想都没有想过要接受网络营销这种生意模式。

# 茅塞顿开

几年后，我的思路逐渐被打开。我的尼龙钱包公司几年后倒闭了，这对我打击很大。当然，这个打击也有它积极的方面，因为它让我更加细心地审视这个世界，并提出了一些疑问。我开始理解富爸爸之前跟我讲过的话，我的眼界也变得越来越广。终于，我创办了一个又一个企业，同尼龙钱包公司不同的是，这些企业都成功地经营到了今天。

这些年里，我不但想变得富有，而且还有了一个新的想法，那就是让其他人也变得富有。我意识到个人的成功虽然是一件很有满足感的事情，但帮助更多的人成功则更有意义。

在接下来的15年，我不断地听到关于网络营销的负面信息，而且大多都是从我所认识的人那得知的。最后，我决定对其敬而远之。

但在20世纪90年代初期，我认识了一位名叫比尔的朋友。他有数百万美元的资产，现在已经退休。我们聊得很投机，他说他正在尝试网络营销！

比尔是一个非常睿智、非常精明的人。当时他刚完成了一个价值超过10亿美元的商业房地产项目。所以我很疑惑：这样一个人为什么要进入网络营销这一行？

他对我说：“许多年来，别人都向我请教房地产投资方面的技巧。

他们很想和我一起投资，但是他们没资格。因为他们手上连5～10万美元的本钱都没有，因此很难在房地产投资方面获得我这样大的利润。”

“其实他们很多人手头上根本没钱，有的人甚至是就靠着两个月的工资维持生计。所以他们总在寻找那些低投入项目，而低投入的项目往往又是很差的投资选择。而在网络营销这一行业，我却可以帮助他们筹到投资所需要的钱。我所帮助的人越多，我自己的投资人也会越多。”

“此外，我喜欢和这些渴望学习和成长的人一起工作。和房地产界那些自以为什么都知道的人一起共事太没意思了。而在网络营销领域，和我一起共事的都是会为新的想法而感到惊喜的人。”

我们谈了一会儿后我就赶往机场了，但在接下来的几个月我们仍保持着对这个话题的讨论。我们谈得越多，我对网络营销的敬意也越来越高。

1994年，我开始认真研究这个行业。我参加了每一个关于网络营销的演讲会，并非常用心地听了每一场演讲。我还研读了许多家网络营销公司的宣传册，查阅了它们的历史记录，就像我以前研究其他投资项目那样努力。为了获取更多的信息，我甚至加入了几家网络营销公司，从而得到局内人的经验。

后来我开始结交那些网络营销公司的领导。让我吃惊的是，这些人不但聪明、和蔼，而且还拥有过人的精神力量和过硬的专业素养。在商界摸爬滚打这么多年，这样优秀的人并不多见。在我消除了对这个行业的偏见并开始认同和尊重这个行业的人以后，我才看清楚这个行业的本质。这个发现让我非常吃惊。

当我在1975年第一次接触到这个概念时，我的心并没有对它敞开；

但20年后，我的看法发生了翻天覆地的变化。

有人问我：“你自己并不是通过网络营销致富的，为什么还要向人们推荐这种生意模式呢？”

其实，正因为我的财富不是通过网络营销获得的，我对它的评价才更客观。我是在已经创造了自己的财富、获得财务自由以后，才从旁观者的角度来审视这一行业的。

与此同时，如果今天要我一切从头开始的话，我肯定不会再选择传统生意，而会选择网络营销。

# 什么是网络营销

我已经说过，我从来没有直接参与过网络营销。但我认识的人中有直接参与者，所以在下文中，我将邀请他来和大家分享他对这个问题的看法。

这位朋友名叫约翰·弗莱明，他最早是一名建筑师（曾在传奇人物密斯·范·德·罗[(1)]手下干过）。他对网络营销就像对设计和建筑一样充满激情，这一点我非常欣赏。换句话说，他是一个信奉稳定建筑结构这一价值观的人。

在这本书中，约翰把他将近40年的网络营销经验都拿出来和大家分享了。他不但拥有自己的网络营销公司，还在其他多家网络营销公司担任行政职务，包括在这个行业内最大、最知名的一家公司担任地区副总裁及销售策略、培训和发展等部门的副经理。他还积极参与了行业内多个贸易集团的事务。1997年，美国网络营销教育基金会授予了约翰行业

内的最高奖项——荣耀之星奖。现在，约翰还担任《网络营销新闻》的出版人和主编，这是针对网络营销行政人员的一份知名杂志。

罗伯特：约翰，有许多人还不了解，到底什么是网络营销？它到底是怎样运转的？

约翰：自从20世纪中期，网络营销就以各种不同的形式出现了。其基本理念很简单，也很精妙：与其把大量资金花在用于推销产品和服务的各种专业机构和营销途径上，不如把这些钱直接返还给真正喜欢这些产品的人，并通过这些人把产品介绍给更多的人。

网络营销公司做的正是这样的事情。它把利润的一部分直接返还给产品的网络营销员，而这些网络营销员又恰恰是这些产品最忠实的消费者。

罗伯特：我再冒昧地问一句，这种模式真的有用吗？我是说，依靠完全没有营销技巧的普通人，这种模式能有竞争力吗？能带来销售量吗？

约翰：这就是其魅力所在。现在不管是哪个销售专家、好莱坞制片人或公司巨头都会告诉你，世界上最有效的推广方式就是人们的口碑。这就是为什么公司会花几百万美元请演员在电视广告上以你的母亲、配偶、好朋友或小孩的口吻来说话。他们所做的正是模仿口碑效应。

但在网络营销领域，口口相传就不是模仿了，而是实实在在的行为。这种营销模式中最为关键的，起到杠杆作用的威力，就在于网络营销员得到的佣金不仅仅是他们直接推销产品所得到的佣金，还包括这些消费者继续推销给其他人的过程中他们所得到的佣金。通过直接和间接佣金的累加，他们得到的佣金可以变得非常多。

这种模式到底有没有可操作性？那我列举一下数据就可以了。今天，全球网络营销行业的年销售额已经超过1100亿美元。这一经济规模可以和新西兰、巴基斯坦或菲律宾等国家的经济规模持平。

网络营销的销售量之所以不断上升，其中一个很重要的原因是它的确能给人们带来双赢。一方面，公司产品能达到惊人的市场占有率并得到消费者的认同，这是传统营销要通过大量投入才能得到的；另一方面，网络营销员能有机会获得丰厚的资金回报。

如何才能实现这种双赢？最关键的就是把握住口碑的力量，充分地利用人际关系网来构建一个能够代表公司产品或服务链条的网络。

罗伯特，你曾谈到过，B象限的企业一般至少会有500名员工。在网络营销领域，你根本不需要雇用员工，你只需要赞助个人，他们就是你的网络营销员。但它的逻辑和B象限企业是一样的，当你拥有300、400乃至500个网络营销员时，你就已经拥有一个具有一定规模的组织了。这个组织能为你带来丰厚的剩余收入。

# 其他人眼中的网络营销

正如约翰所说的，这的确是一种很有力量的模式。因为它运转得很好，而且并不是只有约翰和我这样认为，其他人也这样认为。

汤姆·彼得斯是一位富有传奇色彩的管理专家，著有经典畅销书《追求卓越》。他曾把网络营销形容为“自50年前出现宝洁公司和哈佛商学院提出现代营销学概念以来市场营销史上有过的最具革命性的转变”。

《福布斯》、《财富》、《新闻周刊》、《时代》、《美国新闻与世界报道》、《今日美国》、《纽约时报》、《华尔街日报》等杂志都刊登过网络营销的成功。如果是15年以前，这些杂志是绝对不会提它的。而现在，让我们一起来看一看《财富》杂志是怎样报道网络营销的：

“投资者的梦想……商业世界最大的秘密……一个年增长速度稳定、资金流转率高、投资回报率高并且能长期带动全球经济发展的行业。”

沃伦·巴菲特和理查德·布兰森是两个风格迥异的人。巴菲特每天开着他的皮卡车在奥马哈生活，而布兰森则拥有自己的私人航班，生活在位于英属维尔京群岛的一个属于他的岛屿上。尽管如此，两人有三个共同点：首先，他们都是亿万富翁；其次，他们都非常务实；最后，他们都拥有网络营销公司。

这难道不能带给你什么启示吗？

你想想看，花旗集团、居可衣、欧莱雅、玛氏食品、雷明顿和联合利华这些公司的共同点是什么？没错，它们都涉足了网络营销行业，有的还和该行业关系密切。

今天，许多专家和成功的商人都认为网络营销是全世界发展速度最快的生意模式之一。

---

(1) 德裔美国建筑师，建筑风格无可争辩的领袖人物。——编者注

# 第8章　资产的重要性

许多人都没有认识到网络营销的价值，这不足为奇。因为许多这个行业内的人也没有完全理解他们手中这笔财富的价值。

当人们听关于网络营销的演讲时，他们最常问到的问题是：“如果我加入的话，我每个月能挣多少钱？”人们这样问其实并不奇怪，因为他们经常会在网络营销推广会上听推广人讲自己在这个行业每个月能挣多少钱。

其实人们之所以会这样问，是因为他们还在用E象限或S象限的思维方式思考问题。他们只是在试图寻找新的收入来源来补充或替代之前来自E象限或S象限的收入。

但网络营销的真正价值并非如此。

拿工资是一种极为线性的过程，有其局限性。你工作一个小时就可以拿一个小时的工资，工作两个小时就拿两个小时的工资，一切都由你的工作时间来决定。这意味着你一刻也不能停下来。正如我前面说到的，这就是一个陷阱。许多人凭着直觉发现了这个陷阱，但他们找到的摆脱这个陷阱的方法就是拿更多的工资，而这只能让他们在这个陷阱里陷得更深。

在B象限和I象限里，自己挣钱并不重要，重要的是让你所拥有的资产去为你挣钱。

## 房子的真相

许多被人们认为是资产的东西实际上并不是资产，而是负债。

决定一件东西是资产还是负债，就看它能不能给你切实带来资金收入，而不是看它具有的抽象价值。换句话说，资产就是能让钱跑进你口袋里的东西，而负债就是让你口袋里的钱往外跑的东西。一件东西要么帮你赚钱，要么就帮你花钱。如果这件东西不能帮你赚钱，那它多半就是负债。

多年来人们都把自己的房产当做自动取款机用。他们用房产作为抵押来贷款，从而偿还信用卡、度假、买多功能越野车或是做其他事情。也许你也这么做过。如果是这样，那你肯定是把自己的房产也看成了一项资产。但它本质上不过是一张有屋顶和车库的信用卡而已。

让我再为你解释一下什么是资产。

对于这个概念许多人都很迷惑，有的人甚至完全把它理解错了。他们在字典上查到的关于资产的解释是“具有一定价值的东西”。这样说倒也没错，但问题是“价值”是一个难以琢磨的词，我问你：“你房子的价值是多少？”

在你回答之前，让我把这个问题换一种形式提问：“你的房子每个月能为你带来多少收益？”

你的回答很可能是：“一分钱没有，我每个月在房屋的维修、护理方面还得投入不少钱呢！”

没错，因为你的房子并不是严格意义上的资产。它只是你的负债。

你也许会说：“慢着，我的房子可是值几十万美元的。”

真的吗？它什么时候才能给你带来几十万美元？从理论上说只有在未来某个时间点，也就是你卖掉它的时候，但卖了它你住哪儿啊？你会好不容易走完了卖房的程序再去买一套新的房子吗？如果不卖掉的话，房子的价值到底在哪里？所谓真正的价值，就是可以随时用来消费或投资的资产。不难发现，你的房子根本无法帮你做到这一点。所以它并不是资产，它只是个烧钱的玩意儿。

# 如何区分资产与负债

让我们忘记资产在字典上的定义，来考察一下资产在现实中到底是怎么一回事。可以这样说，资产就是可以为你工作的东西，有了它，你不用一辈子辛勤劳作下去。我的穷爸爸常常对我说“好好工作”，而我的富爸爸常常对我说“建立资产”。

生活在B象限最大的优势就是当你创办自己的企业时，你同时也在建立属于自己的资产。

我创办的富爸爸公司在全世界都有办公室。不管我是在工作、睡觉还是打高尔夫球，资金都在不停地涌向我的账户，这就是“被动收入”，或者叫做“剩余收入”。我不用为了一份工作而拼命，我只是拼命地建立自己的资产。因为我是按照富人的方式思考问题的，而不是按照雇员的思维方式。

创办企业就是建立资产的一种方法。当你建立自己的网络营销公司时，你不但能学到重要的生活技能，还能为自己建立真正的资产。通过一份工作，你得到的仅仅是工资；但通过网络营销公司，你不仅建立属于自己的资产，而且这个资产会自动为你带来收入。

我只把钱投资在能给我带来收益的东西上。如果这个东西能帮我赚钱，那它就是资产；否则，它就只是负债。我有两辆保时捷，他们都是我的负债。因为我要把它们打理得干干净净，但它们并没有帮我赚钱，它们在花我的钱——这一点很容易理解。

对于能够理解这一点的人来说，最好的资产就是企业，其次是房产。但即便是房产，你也要将现金流和资产增值区分开来。大多数人都将两者混为一谈。所以他们在投资的时候往往只追求资产增值，他们会说：“我的房产增值了。”这时他们所指的只是资产增值，他们并没有得到现金流。

拥有房产的最终目的是把它当做一项资产，而不是卖房赚差价。如果你买了一处价值10万美元的房产，然后以20万美元的价格卖掉，那么这处房产对你而言就不是资产。你只是获得了10万美元的资产增值而已，你只有失去了这项资产才能得到这笔钱。就像卖掉奶牛来换钱一样，我倒更喜欢留着这头奶牛靠卖牛奶来赚钱。

工作最大的问题就是：它不是资产。你既不能在eBay上卖掉自己的工作，也不能把自己的工作出租出去，你的工作也不能给你带来利息。既然如此，你为什么还要把自己大半辈子的生命投入到工作上？说得更准确些，你为什么要为他人的资产增值而卖命？

有一点我非常确定：当你工作时，你是在建立资产，只不过是建立别人的资产。

我们一直被灌输着这样一种理念：好工作是无价的。但其实它什么价值都没有，简直一文不值！而且同样可悲的是，你的工资越高，你的个人所得税税率也越高，要比其他形式的收入税率高很多。你已经中了

别人的圈套。但许多人为了得到E象限所谓的“安全与保障”而情愿中招。

# 网络营销并不只是卖产品或赚钱

人们对网络营销最大的误解就是，它只是一个卖东西的行业。你卖多少产品就赚多少钱。按照这种逻辑，如果你没有卖出产品，你也就没有收入。

销售也是一种工作。如果你在百货商店里当销售员，你就属于E象限；如果你有自己的小公司，不管是卖保险、卖房产还是卖珠宝，你就属于S象限。不管怎样，你拥有的都是一份工作，你的工作就是销售产品或服务。

这样的工作是无法让你创造属于自己的财富并获得财务自由的。

你所需要的不是另一份工作，而是另一个地址，一个在B象限的地址。

约翰：罗伯特，你说的没错，人们总以为要在这个行业内获得成功就是要卖很多产品。但网络营销的关键并不在于你可以推销出多少特定的产品或服务。因为不管你是多么善于销售（说实话，如果你和大多数人一样的话，你肯定也认为自己不善于做销售），你能赚到的钱都是非常有限的。毕竟一天只有24个小时，不是吗？

网络营销最重要的不是卖产品，而是建立网络。而这个网络是由同一种产品或服务的网络营销员组成的团队。

所以，网络营销的目的并不是让你或其他某个人卖多少产品，而是尽可能让更多的人成为这一产品或服务的忠实消费者，并通过他们把这一产品或服务推销给其他人，并让越来越多的人加入到这一行列中。

你为什么要建立这样一个团队？很简单，一旦你建立了这样一个团队，你就获得了可以带来收入的资产。这种收入就是被动收入。

在第13章中，我会邀请约翰进一步解释为什么网络营销不是简单的推销，或是成为一名销售员。我希望你能努力地去理解，因为这才是网络营销最关键的地方。大多数人都没能理解这一点。至于现在，我只需要你们知道：网络营销不是推销产品，而是建立资产。

其实通过网络营销能够同时建立起八种资产，在接下来的内容中我们将逐个分析这八种资产。

# 第9章　资产一：真实世界的生意教育

我可以坦白地告诉大家：我阅读速度很慢，我读的东西也不多。因为速度极慢，一本书我经常要看两三遍才能理解。我的写作水平也很差，我在高中时有两次作文都没及格。

你是不是感觉很有讽刺意味？一个念书时作文都不及格、直到现在都不擅长写作的差等生，怎么可能写出了7本《纽约时报》畅销书？

我的回答是：好成绩并不代表一切。

不要误会我，我并不是贬低教育。我很相信教育的力量，甚至坚信不疑，只是我所坚信的教育是真正能够让你在人生中成功的教育。

我推荐人们尝试网络营销的原因并不是那些你能够代理的高质量的产品，也不是你通过它能赚到的钱。

是，有的产品确实很不错。我也很重视该行业能给你带来的财富。但这些都不是网络营销能给你带来的最大的收获。我认为网络营销能给你带来的最大收获是真实世界的生意教育。

## 三种教育

如果你想获得经济上的成功，那么你需要三种类型的教育：学术教育、职业教育和财商教育。

学术教育教会你如何阅读、写作及做算术。这是非常重要的教育，特别是在当今这个时代。就我个人而言，在这一层面的教育上，我做得并不好。正如我所说的，我的求学生涯中，大多数时候我都只拿C。原因很简单，我对那些东西不感兴趣。

职业教育可以教会你“如何通过职业工作来养家糊口”。换句话说，这方面的教育是为你进入E象限和S象限作准备。在我年轻时，聪明的孩子都去当医生、律师和会计了；其他人则去职业学院，学习如何成为医疗助理员、水管工、建筑工、电工和汽车技师。

在这种教育上，我也不拔尖。由于我在学术教育上没有取得好成绩，没有人鼓励我成为医生、律师或会计。所以，我成为了一名高级船员，后来我又成为一名直升机飞行员。也就是说，在我23岁那年，我有两个职业，一个是高级船员，另一个是飞行员，但我并没有依靠这两个职业来赚钱。

财商教育则能教会你“如何利用金钱来赚钱”，而不是让你为了钱拼命工作。也许你想在商学院获得这种教育，但一般来说这是不可能的。商学院做的事情就是把一群高智商的学生变成富人的经理人。换句话说，商学院只是把学生打造成E象限中比较高端的人才，但他们仍然生活在E象限。

我从越南战场回来后也考虑过回学校去攻读一个MBA学位，但我的富爸爸阻止了我。他说：“如果你在传统学校拿MBA学位，你就会被训练成为富人的员工；如果你自己想成为富人，你所需要的不是学术教育，而是真实世界的财商教育。”

# 重要技能

成为企业家创立一个B象限的企业，绝不是一件容易的事情。我甚至认为，这是一个人面对的最有挑战性的事情。之所以更多的人选择留在E象限或S象限，是因为这两个象限的挑战性更小，人们总是趋向于去做相对简单的事情。

如果你想在生意上获得成功，那么你需要学习一些在学校里可能学不到的能力。比如说，让自己变得有条理、为自己安排日程的能力。

这件事情听上去容易做起来难。刚刚进入网络营销领域的人，有时要受到一种文化冲击，因为他们以前已经习惯了做别人安排他们做的事情。也许在E象限，你工作非常努力，但是你在设定目标、制订行动计划、安排日程、管理时间及有秩序地执行生产活动方面十分缺乏经验。

你很难相信有多少人缺少这些基本的能力。不过这种现象并不难理解，毕竟在E象限和S象限你一般用不到这些技能。但如果你决定来到B象限，那你别无选择，因为这些技能就和如何平衡收支项目、写商业计划和阅读年度报表一样必不可少。

# 税收优惠

那些第一次接触到网络营销的人，往往对通过创业享受到的税收优惠感到惊讶不已。

大多数人都模模糊糊地知道，富人们在税收上比他们享有更优惠的政策。但由于他们一辈子都生活在E象限中，他们对于这些优惠政策内容及其运转方式并没有概念。所以，当发现第一天开业就可以享受税收优惠政策、把大笔的钱直接放入自己的口袋时，他们往往喜出望外。

随着近来税收政策的不断调整，许多针对小企业和个体经营的保险项目也应运而生。因此，你可以很容易地为自己打造一个比大企业享有的税收优惠还要好的一揽子福利计划。利用自己业余时间建立营销网络，同时保留自己的正式工作，就可以享受到富人们享有的税收优惠政策了。一个兼职创业的人比只干本职工作的员工享受更多的税收优惠政策。




一旦你在家成立自己的网络营销公司，你就可以在以上这些项目上享受税收优惠政策，而且我只是列出来了一部分优惠而已。注意，上图只是为了举例，要想得到更多的税收优惠，建议咨询专业人士。

从上面的例子我们不难看出，你在汽车、汽油、饮食和娱乐等方面都可以享受税收优惠政策。当然，要想计算具体的税收情况，你需要向专业的注册会计师咨询。不过如果你真这样做的话，你会发现这个咨询服务也是可以减税的。换句话说，即便你向专业人士咨询如何少缴税的咨询费用，政府也会给你适当优惠。

我想让你知道的，不仅是从你第一天开业起就可以享受税收优惠政策这件事，我更想让你们知道的是，大多数人对B象限的生活一无所知。

大多数人之所以会对税收优惠政策感到吃惊，是因为B象限对他们

来说就像迷失的亚特兰蒂斯大陆[(1)]一样。网络营销美妙的地方就在于它可以帮助你揭开这一迷失大陆的神秘面纱，并告诉你如何在这里生活。

欢迎你开始接受真实世界的生意教育。

# 生活技能

要想成功创业，光靠专业技能是不够的。你只有掌握了一定的生活技能，才可以在这个象限里游刃有余。要想在生活中获得长久的成功，你所需要的不只是教育、技能、生活经验，最重要的是你需要历练自己的人格。

就拿我自己来说，我就曾努力克服过自我怀疑、自卑和对被拒绝的恐惧。另一个我所学会的个人成长技能是“如何让自己在失败后重新站起来，继续前进”。这些都是在B象限里获得成功所必不可少的能力，不管你经营的是网络营销公司、连锁店还是创业公司。

如果你在学校、工作单位或家庭成长的过程中都没有学到这些技能，那你还能去哪里来学这些技能呢？世界上还有哪个行业愿意花时间为你提供教育、实现自我的成长的机会，同时还让你创业呢？

网络营销就是这样一个行业。

约翰：罗伯特，你总是把生意教育看成人们最宝贵的财富。这一点很有趣，而且很有道理。在网络营销公司里人们往往能学到许多技能，并让自己在许多方面得到提高。这在其他地方是很难实现的。

网络营销能教会人们如何克服恐惧，如何交流，如何读懂那些对自

己说“不”的人的心理，以及如何在面对拒绝和其他来自真实世界挑战时保持不屈不挠的心态。

以下就是网络营销能教给你的来自真实世界的教育：

- 成功者的心态；
- 成功者的着装；
- 克服自我怀疑和自卑；
- 克服对被拒绝的恐惧；
- 交流能力；
- 读懂人心的能力；
- 时间管理能力；
- 问责能力；
- 实际目标设定；
- 理财能力；
- 投资能力。

一家好的网络营销公司能让你同时在这些方面都得到很大的提高，而且我认为，这种教育是无价的。

实际上，就算花钱你也很难找到一个能让自己得到如此大幅度提高的地方，况且网络营销公司还能让你赚钱。

行业内常把网络营销比做一种“一边赚钱一边学习”的生意模式。这个比喻很好，因为它点出了网络营销的关键：你是通过实践来学习的，而不是在教室里待上几年听别人跟你说网络营销是怎么一回事。

在网络营销行业里，培训并不仅是通过理论的讲授来实现的，亲身实践更为重要。不管你是不是处在某个项目的高层位置，也不管你是否收入很高，这个培训都会让你终身受益匪浅。许多人因为受益于网络营销的培训和实践经历，最终在别的行业取得了巨大的成功。

约翰的话道出了问题的关键，这也是为什么我在最近十年都一直推崇网络营销。当你有幸能加入到一家比较好的网络营销公司，你所得到的不仅是一条个人发展的康庄大道，而且它能够让你获得成功所需的技能和品质。

如果你想学到作为一名企业家在真实世界里所必须具备的技能，而不是当一名员工的技能，那网络营销就是一所属于你的“商学院”。

---

(1) 柏拉图著作和希腊神话中出现的一个神秘地区，一个人类至今无法解答的谜。——编者注

# 第10章　资产二：个人发展的捷径

我知道有人可能会说：“清崎，你说话怎么变得文绉绉了？怎么‘个人发展道路’这种感性的话都说出来了？我得挣钱养家，我要变得富有，我可没心情听《Kumbaya》[(1)]这类附庸风雅的歌曲。”

别急，我并没有掉书袋，我只是实事求是。变得富有并不是把一枚50分的硬币投入到一台老虎机的投币槽里，也不是找一条赚外快的新路子。为了变得富有，你需要切实改变自己的核心价值观。也就是说你改变自己所做的事情并不重要，重要的是改变你自己。

我的好朋友唐纳德·特朗普现在身家几十亿美元，但他曾在一次房地产危机中亏得身无分文。他还跟我分享过自己负债92亿美元时的感受：“我走在街上路过一个乞丐身边时，我突然意识到他至少比我富有92亿美元。”但不久之后唐纳德·特朗普东山再起，为什么会这样？因为他是唐纳德·特朗普，这个人并没有变，说得更准确些，经过这次挫折，他变得更强大了。

我自己也有过类似的经历。30岁那年我的资产已经过百万，但仅仅两年后我的企业就倒闭了。这可不是什么美好的经历，但却是绝佳的学习机会。在那几年我学到了很多东西，这其中有很多是关于创办企业的，但更多是关于自我提升方面的。

在那次失败后，我的富爸爸告诉我：“金钱和成功会让你变得傲慢和愚蠢，而你现在的贫困和耻辱能让你重新成为一名学生。”他说的没错，后来的事实一次又一次地证明了我从中所学到的东西对我来说是无价的。在成功地建立起一家公司后又失去它，这让我得到了真实世界的

教育，这种教育最终又让我变得富有起来。更重要的是这种教育让我获得了自由，在整个过程中我学到最多的并不是关于创业或创造财富，而是关于自我提升。

我们不妨问一问约翰，如果他的回答跟我预期的一样，那你们可能会更理解我所说的话。

罗伯特：约翰，显然，不是每个从事网络营销的人都能获得同样大的成功。根据你的经验，你认为导致那些梦想者同他们的梦想失之交臂的最主要原因是什么？

约翰：每个人对成功的定义不同。一个人所看重的东西在另一个人那儿也许什么都不是。有的人觉得如果能对目前的收入有所补充就已经很满足了，而有的人则是在很努力地追求能够从根本上改变他们收入前景和生活方式的商业机会。同样，我们也不能狭隘地看待失败。对于那些想创办大企业的人来说，每个月只赚1000美元就算是失败；但对于一位想增加家庭收入的母亲来说，这已经是很大的成功。

不管人们的目的是什么，有一点我们可以确定：所有在网络营销行业里坚持下来的人都过得越来越好。其实我认为唯一可以让人们失败的，就是他们自己选择放弃。

这一点可能需要补充一下才更准确。我所说的放弃并不仅仅简单指人们离开网络营销公司，比如那些失去了敬业心、正式宣布“我退出”的人。我想说的不是他们放弃这个行业，而是他们放弃自己。

你们可以看到，约翰和我的观点如出一辙。所以这又呼应了我在本书一开始说过的话：“这本书的宗旨不仅是让你改变目前的生意模式，更是让你实现自我的转变。”我可以告诉你一个完美的生意模式，但如

果你想把生意做大的话，你自己也得和它一起成长。

# 你内心的胜利者和失败者

在我们每个人心中都同时存在着一个胜利者和一个失败者。我也不例外，我心中也有一个胜利者和一个失败者。他们无时无刻不在互相抢机会、出风头。许多人之所以过得马马虎虎、无法获得真正的成功，就是因为他们心中的失败者占了上风。我就不是这样，我坚定地支持自己内心的胜利者。

如果你听到“噢，我支付不起”、“天啊，那风险太大了”或“如果我失败了怎么办”之类的话，你就听到了失败者的声音。我们心中的胜利者从来都是勇于接受挑战的，而失败者只看重安全和保障。

但具有讽刺意味的是，那些每天把安全和保障挂在嘴边的失败者到头来往往在事业上毫无建树，生活也过得没有任何稳定感可言。你想啊，你在一家公司每周工作40个小时，几年后公司很可能把你裁掉，你把自己那点少得可怜的工资存入401（k）计划，很可能因为共同基金的亏损而输得倾家荡产。你把自己买的基金交给理财顾问来管理，而这个人很可能是一个同伯纳德·麦道夫[(2)]一样的诈骗犯，哪有安全可言？

在我们每个人心中都有一个胜利者和一个失败者，一个富人和一个穷人，一个勇于担当的人和一个好吃懒做的人。他们之间在进行着一场旷日持久的战争。你加入网络营销就是为了自己心中的那个富人，让他勇敢地站起来，委以重任。你心中那位失败者会建议你坐在沙发上休息，他希望你做任何事都力求稳妥，每周老老实实地工作40个小时，为什么会这样呢？因为如果你按照他所建议的做了，他就不需要作出任何

改变。但你所在的网络营销公司的团队负责人就不是这样想的，他希望你能追求卓越，从自己熟悉的区域中走出来，去超越自己，成为一个更加优秀、与众不同的人，而不是一如既往地平凡下去。

说“我买不起”、“这东西太贵了”或“我希望福利好，我不希望有太大的工作压力和风险”其实是一件很容易的事，这是失败者的语气。

但是你别难过，我们每个人内心都有一个失败者，我也一样。有时我内心的失败者还会占上风，有时占上风的状态还会持续一小会儿。我每天早上起来都要作一个决定：起床后我是支持心中的富人还是支持心中的穷人？我是站在胜利者一边还是站在失败者一边？这是一场旷日持久的较量。

其实不只是胜利者和失败者，我们每个人心中都有多重人格，我们有可能成为里面的任何一种。就我自己而言，我希望能成为一个婚姻幸福、崇尚自由并能为这个世界作一点贡献的人。

每当我们被恐惧、自我怀疑与自卑控制的时候，失败者就站了出来，主导一切。如果你敢于把自己的观点说出来和大家分享，能够通过摆出自己的理由来说服别人，你就学会了如何战胜内心的失败者，让心中的胜利者站出来。记住，学会像胜利者那样说话，就是在支持自己心中的胜利者。

坚持不懈，忍受挫折与失望的挑战，永不忘记自己前进的方向——大多数人都做不到这些。之所以做不到，是因为他们根本就没有接受过这样的训练。但是这种能力极其重要，这是B象限里人们的制胜法宝，是企业家们的思维方式，也是你在创办自己的网络营销公司过程中能够学到的最重要的一课。

当我进入施乐公司后，我花了整整两年时间才学会如何让自己心中的胜利者站出来，从而发挥自己的作用。我差一点就被炒鱿鱼了，但幸运的是，我终于找到了自信，销售业绩一路飙升。又过了两年，我已经成为办公室里数一数二的人物了。

在我看来，增强自信心远比增加收入来得重要，重塑自己的自信和自尊的价值是无法计算的。也正是在这强大的自信与自尊的帮助下，我赚到了更多的钱。所以，我一直非常感谢施乐公司及其员工，正是他们教会了我如何战胜心中的自卑、自我怀疑和恐惧。今天我之所以向人们强烈推荐网络营销，也是因为它能够像施乐公司那样帮助你重塑自己的信心。

网络营销能给你带来面对恐惧、应付恐惧和战胜恐惧的机会，能够让你内心的胜利者站出来。

但你千万别以为加入网络营销行业，就意味着你已经永远告别了心中的失败者。事实并非如此，你需要许多年的历练才可以得到真正的自由。我指的是在我们这个国家的自由。你只有获得财务自由，才能获得真正的自由。而获得财务自由是需要时间的。

我出生在一个贫困的家庭。在我的创业过程中也有几次赔得血本无归。所以，我很明白那种失去所有东西时的感受。在最困难的时候，人们尤其容易屈服于自己内心的失败者。有时候你会觉得自己承受了太大的压力，有时候你的朋友会对你说“我早就跟你说过了”，你的家人会在你耳边悄悄地说“你是不是应该考虑放弃网络营销，把精力投入自己的本职工作”。

我敢保证，你会经历许多类似的情景。你很难不让内心的失败者站

出来主导局面。但遇到这种情况时，你千万要挺住！

坚持就是胜利！

# 飞行学校

每条毛毛虫在变成美丽的蝴蝶之前都会作茧。飞行学校就是我人生的茧。进入飞行学校的时候，我只是一名稚嫩的大学毕业生；而从飞行学校毕业时，我已经是一名作好上越南战场准备的飞行员了。

如果我去的是一所民用飞行学校，我会怀疑自己能不能作好上战场的准备，即便我是一名飞行员。但是，作为一名军用飞行员，我们要学的东西和民用飞行员有很大的区别，这种区别不但体现在技术上，还体现在训练强度上，何况我们当时还知道培训结束后就要上战场。

我在佛罗里达飞行学校接受了将近两年的基础科目训练。获得飞行员资格后，我又来到加州彭德尔顿训练营进行高级飞行训练，训练强度比之前大幅增强。在彭德尔顿训练营，我们学习的已不仅仅是开飞机了。

在飞行学校的训练结束后，我们就成为了飞行员。但在上战场之前我们还有一年的准备时间。在这一年里我们进行了大量的飞行训练，而且常常是在极度考验我们的心理素质、情绪控制力、体力和毅力的恶劣条件下的训练。

在彭德尔顿训练营训练了大概八个月后，我发生了转变。我清晰地记得：在一次飞行训练时，我突然发现自己已经作好准备上战场了。在那之前，我的情感、身体和思想都在训练上，但总感觉还是缺点什么，

人们称这种状态为“机械飞行”。但在那次训练任务中，我在精神上发生了彻底的改变。由于那次训练强度特别大、危险性特别高，我所有的怀疑和恐惧突然之间都烟消云散了，一股强大的精神力量从心中涌现出来，开飞机成了我生命中的一部分。当我在飞机驾驶舱时，我的内心变得格外平静，我感觉自己和飞机融为了一体，也作好了上越南战场的准备。

我并不是感觉不到恐惧。就像之前一样，我还是害怕自己会牺牲或残废（后者在我看来更恐怖）。但同以前不同的是，我已经作好了准备，我对自己的信心超过了对战争的恐惧。

我转变成一个商人和投资者的过程和我转变为一名能够上战场的战士的过程非常相似。经历了两次大的失败之后，我才真正认识到什么是人们常说的企业家精神。正是这种精神让我生活在现金流象限中的B象限和I象限之中，而不是安逸地生活在E象限和S象限。

仔细算起来，我前后一共花了15年的时间才培养了充分的自信来生活在B象限中。其实你不用花这么长的时间，也不用经历我那么多的失败，你马上就可以在属于你的“飞行学校”得到这种能够改变你人生的教育，这所学校就是“网络营销”。

# 生意技能改变了我的生活

我已经和你们分享了我所接受过的军事训练，以及我是如何作好准备上越南战场的。现在我想和你们讲另一个关于我人生的故事。这个故事中没有战场上的硝烟，只有爱情中的浪漫。

如果我没有经历过在生意技能上的高强度训练，我真不知道我能不

能有幸娶到我梦中的女孩。但事实上我做到了。

当我第一次遇到金，我就认为她是我生命中最美丽的女孩。我被她的美丽所吸引，但我根本没有勇气走上去和她说话。后来，我在商场上所接受的训练让我战胜了对失败和拒绝的恐惧。这些训练可真值得，让我在爱情上得到了巨大的回报。因为它让我勇敢地走到她面前和她打招呼。换作几年前，我肯定只敢在角落里偷偷地看她。

听到我对她说“你好”时，金转过身来，露出了她那迷人的微笑。那个笑容彻底把我征服，我无可救药地爱上了她。她就是我的梦中女孩。但当我向她发出约会邀请的时候，她的回答是“No”。

在这种情况下，以前的罗伯特·清崎一定就灰溜溜地走了。这就是他的命运吧！多年的生意技能训练让我内心变得非常强大，我鼓起勇气又向她发出了邀请，她的回答仍然是“No”。我的自尊受到了严重的摧残。作为一个男人，这是一种莫大的伤害。但即便如此，我还是又来到她面前，虽然得到的回答还是“No”。

这一拉锯战持续了六个月之久。她每次给我的答复都是“No”。我的心都碎了，受伤的我常常躲在角落里舔自己的伤口。如果我没有学会如何克服自我怀疑的话，我是无法坚持六个月向她发出邀请。但我做到了，直到她给出了肯定的回答。从那以后我们就幸福地生活在一起了。

我之所以跟大家说这些，并不是因为我追求金的过程有多么温情和感人，而是因为它能说明一个重要的问题：这些生意教育并不只是关乎你的企业和财富，而是关乎你的人生。你怎样赚钱和发展事业，你就怎样赢得尊严和塑造人生。

(1) 译为《空巴亚》，美国著名民谣，儿童夏令营合唱曲目。——编者注

(2) 前纳斯达克主席，美国历史上最大的诈骗案制造者。其操作的“庞氏骗局”诈骗金额超过600亿美元。——编者注

# 第11章　资产三：一群和你有着共同梦想和价值观的朋友

也许这听上去有点让人难以接受：如果你想在生命中创立另一番经济景象的话，也许交一些新朋友比得到一份新的工作更重要。为什么呢？因为那些每天和你混在一起的老朋友们都很爱你，但其实他们在限制你的发展，虽然他们并不是故意这样做的。

你也许听说过这么一种说法：你的收入基本上等于你最亲密的五个朋友收入的平均值。你肯定还听过这句俗语：物以类聚，人以群分。富人、中产阶级和穷人之间也遵守这几条规律。也就是说，富人往往和富人建立人际关系网，穷人往往和穷人建立人际关系网，中产阶级则和中产阶级交往。

我的富爸爸常常对我说：“如果你想变得富有，你需要和富人或能帮助你变得富有的人建立关系。”

许多人一辈子都在和阻碍他们变得富有的人在一起，但在网络营销行业，你每天都和能让你变得富有的人在一起。你不妨这样问自己：“每天和我待在一起的这些人是在引导我变得富有，还是更想让我成为一个拼命干活的人？”

我在15岁的时候就希望自己成为一个财务自由的人，而要实现这一点的方法之一就是学会如何与能够帮助我获得财务自由的人建立关系。出于这一目的，我当时就决定只和那些想让我成为富人的人交朋友，而不是那些希望我成为一个为富人出卖劳动力的雇员的人。

这可以说是我人生的分水岭。因为对于一个15岁的孩子来说，这并不是一个简单的决定。这直接关系到我从那以后和哪些人交往、听哪些人的教导。如果你想建立自己的企业的话，你必须想清楚以下两点：自己应当和哪些人在一起，哪些人可以成为你的老师。

对我来说离开施乐公司最难受的是离开公司里的那些朋友。我大多数的朋友和家人都属于E象限的人。他们和我拥有不同的价值观，他们看重安全感和稳定的工资收入，而我看重的是自由和经济独立性。这一差别让我作决定的时候特别痛苦，但如果我想成长的话，我必须作出这样的决定。

如果你加入网络营销行业的话也会有类似的经历。你也许会碰到一些朋友或家人，他们不理解你为什么要做网络营销，甚至会积极地干涉你；有的朋友甚至会说你脑子有毛病，说你犯了一个巨大的错误；你可能还会因此失去一些朋友。我是犹豫再三才写下这些话的，因为这听上去有些残酷，但现实不就是这样吗？

我要提醒你的是，这一切并不是网络营销惹的祸，而是因为你在经历一个根本性的转变。从E象限和S象限迈向B象限，这可不是换个工作那么简单的事，这更像是移民到另一个国家生活、改变你的宗教信仰或变换自己所在的政党。

英国诗人约翰·多恩曾写道：“没有谁是一座孤岛，在大海里独踞；每个人都像一块小小的泥土，连接成整个陆地。”他是在1623年写下这段话的。但在今天这样一个相互依存度极高的时代里，这句话比当年更正确了。你孤身一人是无法变得富有的，那些每天和你打发时间、聊天、工作和玩耍的人们能够直接决定你的成败。

约翰：这一点在生活中普遍成立，但在网络营销上体现得特别明显。因为当你建立自己的网络营销公司后，你其实就是在你身边建立一个全新而且庞大的朋友圈。这些朋友在学习接受与你一样的价值观和真实世界的生意技能。

这也是网络营销的一个巨大的优势：你身边没有争夺下一个升职机会的竞争者。在这里，你身边到处是为了你的成功而努力的人。因为你的成功能够带来他们的成功，在这种环境下你们很容易成为好朋友。

实际上，根据美国网络营销协会的统计：在那些加入网络营销公司并在这个行业内坚持的人当中，大多数人更看重的是他们所从属的社会关系网，而不是看重他们所挣的钱。

这一点约翰说得非常到位：网络营销不但能为你提供良好的生意教育，还能给你带来一群新朋友。这些朋友同你朝着同一个方向前进，和你拥有着同样的价值观。

在我看来，约翰所说的这种友谊和商业培训的价值一样，都是无法估量的。

今天，我在每个象限都有朋友，但我最核心的朋友是那些我真正愿意和他们一起共度时光、对我非常重要的朋友，他们都是属于B象限和I象限的人。

那我曾经在施乐公司交的朋友呢？他们仍然是我的朋友，永远都是。因为在我人生转型的艰难过程中，是他们陪伴着我走过来的。但我不得不说，我必须继续走下去。如果现在B象限也在呼唤你继续走下去，那么也许你应该加入网络营销公司去结交新的朋友了。

# 第12章　资产四：网络的力量

当我在1990年仔细研究网络营销这种生意模式的时候，最吸引我的是“网络”这个词，因为我记得我的富爸爸很重视这个词。

托马斯·爱迪生是我的富爸爸崇拜的英雄之一。今天人们往往只认为爱迪生是电灯泡的发明者，其实这并不准确。爱迪生并没有发明电灯泡，他只是电灯泡的改进者。当然更重要的是，他想到了如何将电灯泡这一发明转变为一个赚钱的行业。

在他辍学以后（他的老师认为他没有读书的天赋），爱迪生开始沿着铁路线卖糖果和杂志。后来，他开始卖自己印刷的报纸。不到一年的时间他就已经雇用了一群小孩为他卖糖果和报纸。他从一名雇员转变为一位企业主。

但年轻的爱迪生很快就厌倦了卖报纸的生活。他学会了莫尔斯码，成为一名报务员，而且很快成为了当地最优秀的报务员。也正是在这份工作中，他发现了让自己成为百万富翁的秘密。因为在当报务员时，他发现了让电报这一发明变得如此成功的原因：电报成功的背后站着的是电线、电线杆、技术人员和中继站，这些要素综合在一起所体现的正是网络的力量。

虽然爱迪生是通过改进灯丝让电灯泡走进了千家万户而闻名于世，但最能体现他才华的其实是他所建立的公司。正是这家公司所建立的电网系统让电灯泡成为社会生活不可或缺的一部分，这家由爱迪生成立并让他成为千万富翁的公司就是通用电气公司。

让爱迪生在商业领域大获全胜的并不是电灯泡本身，而是为电灯泡提供电力的电线和中继站系统。这个系统其实就是一个网络系统。

我的富爸爸告诉我：“这个世界上最富有的人都是建立网络的人，而其他普通人则是找工作的人。”

从航运巨头、铁路大亨到山姆·沃尔顿、比尔·盖茨、杰夫·贝佐斯，这些掌握着这个世界财富的人都是那些懂得如何构建网络的人。山姆·沃尔顿并不为人们生产商品，但他建立了一个名叫“沃尔玛”的商品销售网络；比尔·盖茨并不生产电脑，但他为这些电脑运行提供操作系统；杰夫·贝佐斯并不出版书，但他通过在互联网上创办亚马逊公司而实现了对图书的发行和销售。

由此可见：产品本身并没有多少力量，有力量的是网络。如果你想变得富有，最佳途径就是建立一个强大、可靠并能不断壮大的网络。

当然，我们大多数人永远都无法成为托马斯·爱迪生、山姆·沃尔顿或比尔·盖茨。虽然每一代都会涌现出一些像他们一样富有创造力的先行者，他们通过自己的努力，白手起家，创立价值几十亿美元的网络体系。但对于大多数人来说，这是一个难以企及的高度。

这就是网络营销的优势所在：因为网络营销行业内的公司能给成千上万你我这样的凡人提供建立自己网络的机会。这样一来，你就不用一辈子为别人所建立的网络工作了。

# 梅特卡夫定律

3Com公司和以太网的创始人罗伯特·梅特卡夫提出了一个计算网络

价值的定律：V＝N2。也就是说，网络的经济价值相当于网络中用户数的平方。

说得更简单些，梅特卡夫定律就是说随着用户的增加，网络的价值会呈几何级数增长。

试想一下电话网络，如果整个网络中只有一台电话，这台电话无法带来任何效益。（如果你拥有这台电话，你又能打给谁呢？）而当你增加一台电话时，根据梅特卡夫定律这个电话网络的价值就成了用户总数的平方，也就是从0变成了4；如果再加入一台电话，经济价值就变成了9。随着用户的增加，其经济效益不是呈线性增长，而是呈指数增长。

# 商业世界的网络

传统的工业时代下生意模式的运转很像一个帝国，不管它发展到多大都存在一个强大的“中央政府”来维持其高度集中的形象。

在20世纪50年代出现了一种新的生意模式，这种模式不是通过一个单独的权力中心来控制所有的部分，而是使用了网络的模式。这一理念颠覆了之前的观点，所以当时受到许多人的质疑与批判。美国国会内居然有11票要求取缔这一生意模式。但这种生意模式还是奇迹般地存活下来，今天它占美国零售业销售总量的3%。同时，它在全球其他地方也得到迅猛的发展，其中比较著名的品牌有哈德瓦公司、赛百味及众所周知的麦当劳。

这一革命性的生意模式就是连锁经营模式。

连锁经营是一个网络系统，在这个系统中同时存在着许多经营者。

他们不仅拥有同样的经营计划，而且还都拥有着相同的理念。

但连锁经营还只是网络化在商业世界的一个过渡形式，下一步它将走向何方呢？我让约翰来跟你们说。

约翰：罗伯特说的没错，这不只是换了一种佣金支付方法，也不只是将营销任务转移到其他方。这是一种全新的看待商业的眼光。它反映的是信息时代的思维方式，而不是以大规模广告营销为特点的工业时代逻辑。

在连锁经营出现以后，新的分销网络模式在20世纪60年代崭露头角，在七八十年代已初具规模。不同于连锁经营的是，这一模式把独立销售权直接赋予了个人，从某种程度上说你可以称之为“个人连锁加盟”。

同原始的连锁经营模式一样，这种新的生意模式一开始也受到了诸多批评。但尽管如此，它不但存活了下来，还实现了蓬勃发展。

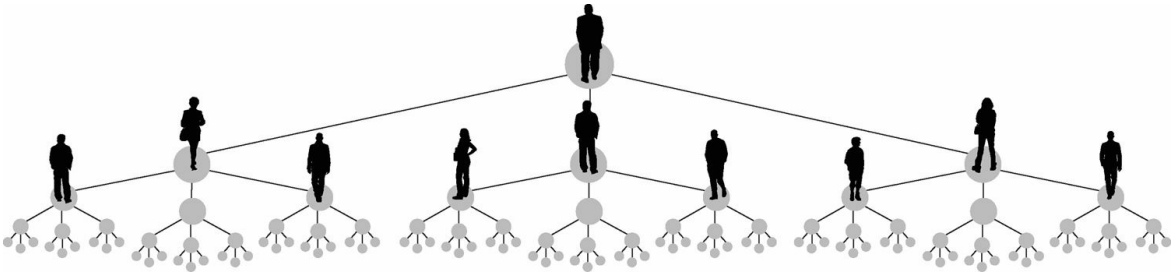
罗伯特：顺便说一句，在连锁经营模式中，你只能成为一个连锁店的经营者。你是整个网络的一部分，但你不拥有网络本身，你只能管自己的这一家店。而与此不同，作为一位网络营销员，你……

约翰：作为一位网络营销员，你不仅是网络的一部分，你还拥有自己的网络。而且正如罗伯特所说的，这一点能起到巨大的财务杠杆作用。

也就是说，作为一位网络营销员，你自己就可以使用梅特卡夫定律。

如何使用这一定律呢？就像拥有世界上唯一一台电话一样，加入一

家网络营销公司是不够的。要想得到梅特卡夫定律的力量，你需要让别人以合作者的身份加入你的网络。当你的网络中有两个合作者，网络的经济效益就从0变成4；如果你的网络中有3个合作者，网络的经济效益就从4变成9；而如果你的这两个合作者各自又发展了两个合作者时，整个网络的经济效益就会飞速飙升。你的工作量只是线性增加，但是你得到的经济效益却是几何式增长（如下图所示）。



简单地说，梅特卡夫定律是指网络就像一个杠杆，能极大地节省你的时间和精力。

发现杠杆定理的古希腊工程师阿基米德曾宣称：“给我一个支点，我可以撬动地球。”为了证明杠杆无限的力量，他设计了一套精密的由绳索和滑轮组成的系统，将其与希腊战舰相连。一切准备就绪后，所有人都拭目以待。阿基米德用尽全身力量移动木梁，紧接着奇迹发生了：整个战舰都被拖到了水中。

这就是网络的力量。

通过绳索，阿基米德完成了这一本来需要几千个舵手才能完成的壮举，是什么让这些绳索具有如此魔力？没错，是网络。

谣言也是因为网络的力量而四处传播。一传十，十传百，没多久，全村的人就都知道了。除了谣言，时尚也是这样流行起来的。这就是网络营销的核心：通过人际关系网络来让自己事半功倍，充分发挥梅特卡

夫定律的力量。

网络营销已经是当今世界上发展最迅速的生意模式之一，但大多数人却看不到这一点。为什么？因为人们的眼光往往倾向于落在家庭护理或健康产品、电信、理财和法律方面的服务等具体的东西上。但他们没有意识到这些具体的东西并不是生意的本质，真正的生意并不是产品，而是这些产品所处的网络。也就是说，生意的本质不是爱迪生的电灯泡，而是他的电网系统。

人们之所以意识不到网络营销的价值，是因为网络营销是虚拟的、看不见摸不着的，而非触手可及的物质，你用眼睛是看不到它的。这是真正属于信息时代的模式，你只睁开眼睛是没有用的，你需要打开自己的心才能看到它。这个商机可没有金色的拱门来迎接你，也没有漂亮美人鱼来召唤你。所以，虽然网络营销已经在全球迅速发展起来，但大多数人还是对它视而不见。

像通用汽车、通用电气之类的企业都属于工业时代的企业，麦当劳、赛百味、UPS快递、哈德瓦公司等都属于从工业时代向信息时代过渡的企业。而网络营销则是信息时代的生意模式，因为它关心的不再是原材料、厂房和员工，而是纯粹的信息。

你可能会认为一名网络营销员就是展示和推销产品。但其实不是，他们的工作是传递信息、讲故事和建网络。

# 第13章　资产五：可复制、升级的生意模式

关于网络营销还有重要的一点会让你感到意外：这个行业并不是属于那些销售天才的。我曾在前面承诺过要约翰来阐述这一点，现在就让我们一起洗耳恭听吧！

罗伯特：约翰，你是不是认为在网络营销做得最成功的不一定是那些具有销售天赋的人？

约翰：对，我不但同意这一点，而且我认为那些有销售天赋的人反而不能在这个领域获得成功。他们进入这个行业首先要做的，其实就是忘掉他们以前所知道的一切。

我见过的那些最成功的网络营销员都是教练、大妈、牧师或老师一类的人。他们都善于讲故事，乐于帮助他人。网络营销需要你去分享信息和个人故事，而不是强买强卖。你必须关心你邀请进入该行业的人，为他们的成功而努力。

这是件好事，因为平均每二十个人中才会有一个具有销售天赋的人。

做好销售最重要的是你能做什么，而做好网络营销最重要的是你能让别人模仿你什么。

罗伯特：有时当我说这个行业不是推销商品时，许多人都表示怀疑，仿佛在说：“是，但你这不是有点咬文嚼字吗？销售和分享信息只

是表达方式不同而已嘛！”

约翰：不，这不是玩文字游戏，你也没有咬文嚼字。推销和网络营销最大的区别在于是否具有可复制性。

我会这样跟别人说：“如果你是一个顶级销售员，那么你只适合做销售；如果你做网络营销的话，你很可能会做砸。为什么会这样呢？因为虽然你可以推销出很多东西，但并不是每个人都可以做到这一点，他们无法模仿你的行为。也就是说你所做的事情不具有可复制性，这样你的网络就无法壮大，它很可能会夭折。”

罗伯特：因为网络已经被你扼杀在襁褓中。

约翰：对。这样的事情我见好几次了。我经常看到一些才华横溢、创造力过人的年轻人进入网络营销行业后碰壁。因为他们认为仅仅通过过人的天赋和出众的技能就可以获得成功，但其实在这个行业里你能做什么并不重要，重要的是不但你能做而且还可以让别人跟着你做。

我还见过许多犯类似错误的公司。这些公司过于强调个人的销售能力，而忽视了让员工学会怎样让别人来模仿自己。让别人模仿自己才是关键，而不是成为顶级销售员。如果一家网络营销公司意识不到这一点，它就消弱了其事业发展的原动力——那些不断让身边的人模仿自己的人们。

罗伯特：这很有意思，因为刚才你说有的人试图发挥自己的聪明才智，你知道那说明什么吗？那说明他们使用的是S象限的人的思维方式。如果你生活在S象限，那么你当然应该尽可能地成为一个优秀、有创造力的人；但在B象限，这样做很可能会让你失败。

亨利·福特创造了一个庞大的工业帝国，让整个世界都发生了改变。但他并不是通过建立一个能培养工人超强能力的生意模式来实现这一成就的。

其实他可以雇用一些技术过硬的手工业者来手工制造汽车的，那一定会是非常漂亮的汽车，也许他可以卖出好几百辆。但亨利·福特并没有选择这样做。与此相反，他设计了流水线模式，让每一个普通人都可以上手工作，从而实现汽车的大批量生产。

福特的想法体现的就是典型的B象限的思维方式。

约翰：我的说法跟你不一样，但是我们的意思是完全一致的。如果一个人想在网络营销领域获得成功的话，他就必须用这样的方式来思考问题。

回到我们之前的话题，网络营销最大的力量不在于你能做什么，而在于你让别人模仿什么。也就是说，你必须建立一个每个人都可以轻易复制的生意模式，为什么呢？因为你的目的就是要别人模仿你，这才能给你带来成功。

至于如何让别人模仿你，我们之后会继续讨论。这里我想跟你们聊一个术语——规模效应。

# 获得无限规模的信息化工具

约翰说可复制性是网络营销的秘密所在，其实另一种说法是，这种生意模式具有规模效应。一个具有规模效应的经济体就是指它能够以无限的规模运行。

这是能否成为一个成功企业家的关键。这个世界上有许多希望成为企业家的人。他们若想把生意做得很好，有一个前提，他们的企业必须控制在一定规模以内，这样他们才能亲自掌控企业运作的每一个环节。很少有人能设计出一种不需要自己直接参与就能够不断扩大和被复制的小型生意模式。

这就是雷·克罗克将麦当劳做得如此成功的秘密。他没有试图去寻找一支由才华横溢的餐厅老板组成的团队来经营他的连锁店，而是把所有的心思花在了餐厅运作模式的设计上。

这正是聪明的网络营销公司会做的事情。与其去招聘最优秀的演讲者、主持人和销售员，不如把产品的展示任务交给信息化工具来完成。当然，正如约翰所说的，这不可能在一夜之间完成。

约翰：在网络营销早期发展阶段，从业者们面临着一个非常棘手的问题，那就是虽然每个人都能学会作产品演讲，但不是每个人的演讲都可以达到很好的效果。也就是说，虽然在理论上每个人都可以在商界取得成功，但事实却并非如此。

早期的商界确实对人们的演讲技巧有很高的要求。可以说，学做生意很大程度上就是学习如何作好演讲。但就像不是每个人都可以成为优秀的销售员一样，不是每个人都可以作出专业的演讲，这一点极大地制约了人们生意技能的发展。

罗伯特：这就是为什么会有演讲工具的出现。

约翰：就是这个道理。几年前人们试图通过产品宣传册和销售簿来代替演讲，这两样东西也确实帮了大忙。这样一来，虽然不是每个人都可以成为演讲高手，但依靠产品宣传册和产品目录，他们还是可以很有

前途的。但宣传册和产品目录毕竟还是没有真人演讲那样有感染力，难以引起消费者的兴趣。

但在过去的几十年里，演讲利用的工具发生了巨大的变化。信息技术的迅猛发展似乎又让人们站在了同一条起跑线上，CD、DVD和网络媒体等信息化工具已经可以成功地重现现场演讲的动态效果。

你把这本书命名为《富爸爸21世纪的生意》，我觉得很有意思。没错，虽然网络营销已经出现了几十年了，但最近几年它才真正发挥出其潜力。之所以如此，原因很多，我们刚才所说的信息技术的发展也是原因之一。

今天，如果你创办自己的网络营销公司，你不需要成为一个熟练的演讲者。成为一个演讲者很可能还会影响你事业的发展，因为这是一个非常专业的技能，别人很难进行模仿。

无需把自己训练成一位专业的演讲者，你只需要利用好公司提供给你的信息化工具来帮你作演讲就行了。

此外，这些信息化工具都很廉价，一方面是因为其廉价符合公司的利益，另一方面也和技术的发展有关。

价格低、质量好的CD、DVD及网络上的音频、视频等演讲资料让网络营销民主化，并拥有了规模效应。这种生意模式也成长为一种成千上万人都能加入其中并能实现自我完善的途径。

你知道这意味着什么吗？这意味着当你建立网络营销公司时，你在建立一笔具有潜在规模效应的资产。简而言之，你想让它有多大，它就可以有多大。

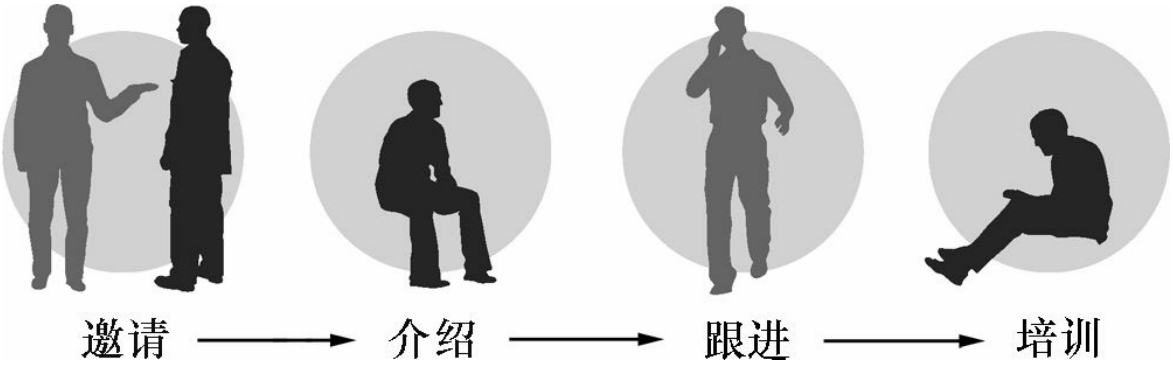
在我们讨论下一个问题之前，请让我再斗胆向约翰提一个问题。

罗伯特：约翰，当人们听到“被模仿”这一点时，我经常听到一些怀疑者问道：“如果你不需要成为一名顶级网络营销员，而且你也不需要成为一名优秀的演讲者，那你还需要做什么？公司还需要你干什么？”

约翰：公司需要你的网络啊。这就是为什么这种生意模式被称为“网络营销”，这也是为什么公司需要你、还付钱给你。

作为一名网络营销员，你的工作就是与人沟通，请他们来体验这些让你爱不释手的产品，让他们来了解你所掌握的信息，并和他们保持联系。然后，一旦他们决定加入这一行业后，你就要用自己的激情和经历去感染他们，帮助他们学习你已学会的东西。在这个过程中，你就要用到我们刚才提到过的信息化工具。这可以省掉你很多时间，你也不用亲自来承担这些培训任务。

你的工作就是和别人建立关系，与他们交谈，探索各种各样的可能性，去了解别人，让他们懂得这个行业到底是怎么（过程如下图所示）回事。




在这个过程中的某些环节上，工具会比你做得更好，比如说演讲，在一定程度上培训也是如此；但有一些环节是只有你能做的，那就

是“与人的交往”。

一言以蔽之：在网络营销中，你不是信息而是传递信息的使者。

需要整天抱着一大堆产品样品、把自己的客厅当零售店用，或者需要把各种产品的特性和价格都记在脑子里的时代已经一去不复返。我们已经来到21世纪。在今天的网络营销业务中，这些工作都可以通过工具来实现。你要做的只剩下和人沟通、邀请他们加入。

顺便说一句，这并不意味着你不需要技能。你需要培养我们在第一种资产中提到的技能，即拥有自信的能力、承受被拒绝的能力、交流沟通的能力、讲故事的能力、关心他人的能力和指导他人的能力。

但这些能力是每个人都可以有的。如果你组织过足球队、家庭教师协会、象棋协会，参与过政治运动或教堂委员会、少年棒球联合会，或组建过自己的乐队，那你就已经知道如何建立网络了。

你不需要去找高水平的销售员来加入你的网络，你只需要找到那些愿意学习基本生意技能、沟通技能，以及希望自己能成为有决策力的企业家或团队构建者的人就可以了。

这个世界上真正善于销售的人并不多，但几乎每个人都可以成为建立网络、指导他人和构建团队的高手。这意味着网络营销对你的街坊邻居们是完全适用的。这是一个可被复制、拥有无限规模效应的生意模式。如果你能将团队的人数从5个发展到50个，那你就有能力把它继续发展到500个、5000个，甚至更多。

领导这么多人，领导力是必不可少的。这就是我们下一章要讨论的问题。

# 第14章　资产六：无与伦比的领导力

当我刚刚进入到网络营销世界的时候，我听了很多演讲会，参加了很多活动。我发现在这些场合经常会有人站在台上鼓励大家去追求更高的人生价值。

当我听他们说自己是如何从当年的身无分文奋斗到如今的家财万贯时，我发现这个行业的人所做的事情正是我的富爸爸教我的：这个行业不仅让他们学习经商的原则，还把他们塑造为领导者。

虽然他们也经常谈到钱，但他们的最终目的还是在引导人们从自己的小世界里走出来，勇敢地战胜恐惧，执着地追求梦想。而他们要做到这一点，领导力是必可不少的素质。虽然有些人张口闭口不离“梦想”、“陪家人的时间”、“自由”等这些老生常谈的词，但能够真正让他人行动起来、追求这些宏伟目标的人并不多。这就需要领导力。

所以说光靠背诵和重复一些套话是没用的。你一定要具备同他人进行深层次交流的能力。这是一种超越了语言的能力，这才是真正的领导力。

你可能会说领导能力已经包括在第一种资产（真实世界的生意教育）和第二种资产（个人发展的捷径）之中了。这也有道理，但由于领导力是一种很珍贵、很强大而且很难得的能力，它完全可以单独列为一种资产，作为一个专门的章节来阐述。

每一种生意技能都是你成功的重要元素，然而领导力是将这些元素

凝聚起来的力量。只有领导力才能塑造出成功的企业。

# 直接和他人的灵魂交流

我是成长于20世纪五六十年代的人，而那个时代的肯尼迪总统是我见过的最优秀的演说家之一。当他在1961年向全国人民承诺“我们将在十年以内把人类送到月球”时，科学家们心里还完全没有底，这似乎是一个太大的承诺。但我们果然做到了。虽然在肯尼迪说出这句话以后不到3年他就被暗杀了，当时离承诺兑现的时间还剩下7年。但他的领导力是如此之强，以至于连死亡都无法阻止。所以，虽然我们的国家在那段岁月经历了各种挫折，总统被刺、深陷越战，以及从副总统继任总统到1968年尼克松上台这段时间内无休止的权力斗争，但最终怎样？

最终，我们在1969年实现了登月。没错，我们在不到十年的时间里做到了。

这就是领导力：靠自己的眼光，让看似不可能的事情成为现实。真正的领袖所向披靡。

在越南期间，我发现好的领导者并不是那些整天大呼小叫甚至依靠武力的人。即便是在战争最激烈的时候，我发现好的领导者也往往都是非常安静的人，他们能直接触碰到他人的灵魂。

伟大的领导者都很善于讲故事，他们能把他们看到的未来以生动的方式告诉别人，这样其他人仿佛也能看到。耶稣、佛陀、特蕾莎修女、甘地和穆罕默德都是如此。他们之所以是伟大的领导者，就是因为他们善于跟别人讲故事。

当今时代，金钱不会大量流向那些能够提供优质产品和服务的企业，而是会流向拥有优秀领导者的企业。如果一个企业不会讲故事，那它就无法生存，不管它有多少库存产品。我发现许多企业之所以处境艰难，往往是因为它们的领导者不善于向别人表达企业的愿景。也就是说，这位领导者不会讲故事。他们也许智商很高，但沟通能力不足。

B象限所需要的领导力和E象限、S象限所需要的管理能力截然不同。别误会，管理能力当然也是很重要的，但它和领导力完全是两回事。经理不一定能成为领导者，同样，领导者也不一定能成为经理。

我遇见过许多S象限的专业人士或小企业主，他们很想把自己的生意做大，但总是无法实现。很重要的一个原因就是因为他们缺少领导力。没人愿意追随他们，员工不信任他们，也无法被他们激励。我还遇见过许多中层管理者，他们之所以无法爬到高层，同样是因为沟通能力不足。这个世界有许多找不到自己真爱的孤独的人，因为他们无法让别人知道他们其实是多么好的人。

沟通能影响到我们生活的方方面面，这也是网络营销要教会人们的首要技能。

网络营销领域的领导者们往往把自己形容成是“靠讲故事赚大钱的人”。可以说他们是那些会讲故事的人中收入最高的人，而原因就是因为他们的故事讲得好。

当我参加网络营销培训时，我总能遇到一些白手起家、干得非常成功的企业家。他们许多人都是很好的老师，因为他们用自己的经历来教育别人，而不是生搬理论。在一场场的研讨会上，每当听到他们直白地讲述真实商场上的生存法则时，我总会会意地点头。

研讨会之后，我一般都会找授课者聊天。在聊天的过程中我发现他们都是收入极高的人。他们的收入不仅来自他们的生意，还来自投资。有些人的收入甚至比美国顶级CEO的收入还要高。

其中给我留下更深印象的是，虽然他们已经很富有，完全不用靠组织这些培训来赚钱，但他们对培训工作充满了热情，他们愿意帮助更多的人获得成功。

我逐渐意识到：网络营销是建立在领导者帮助他人获得成功的基础之上，而传统企业则是建立在提拔极少数人、让大多数人满足于拿死工资的基础之上。这些网络营销授课者们绝不会说：“如果你不好好表现，你就会失去工作。”他们只会说：“让我来帮你做得更好，只要你愿意学，我就愿意教，我们是一个团队。”

# 一种特殊的领导力

许多人都有成为领导者的潜质，只是这些潜质没有被开发出来而已。他们没有发挥这些潜质的机会。我的富爸爸就明白这一点。他之所以鼓励我加入海军陆战队，然后又支持我上战场，很重要的一个原因就是为了培养我的领导力。

你不用去海军陆战队也可以通过网络营销来实现这一点。网络营销所培养的不是一般的领导力，而是一种特殊的领导力。

军队培养的是能够号召同胞们保卫祖国的领导者；传统商场培养的是能够建立团队、打败竞争者的领导者；网络营销培养的是善为人师、能够感染他人的领导者，他们让他人分享自己的梦想，并朝着共同的梦想努力。

所以，网络营销中的领导者们不需要战胜敌人，也不需要打败竞争者，他们只是鼓舞人们去追求这个世界赋予我们的财富，这不会伤害到任何人。

培养人们的领导力是网络营销一个独特的内在属性。当然，你会说你在其他领域也可以培养领导力。不管是在军队、政府还是在传统企业，每一个行业都能出好领导。但其实真正具有领导力的人是非常少的，除非是在网络营销行业内。

为什么呢？约翰在这个问题上很有见地。

约翰：网络营销很特别的一点就是，它为一个完全由自愿者组成的团队在薪酬方面提供了一个广阔的发展空间。

在网络营销行业内你会发现没有任何人需要打卡，甚至他们都不用上班。作为一名网络营销员，没有人被雇用，也没有人被解雇，一切都是基于自愿。没有人告诉你应该干什么，也没有人对你发号施令。

为什么会这样？是什么驱动着这台“机器”运转？答案就是：领导力。

而且，你在网络营销行业锻炼出来的领导力还能够应用到生活的其他方面。

# 领导者必须具备的素质

传统学校把你训练成一个好员工，他们只关注一点：你的心智能力。只要你能解出方程、能通过考试，你就被认为是一个能够肩负重任

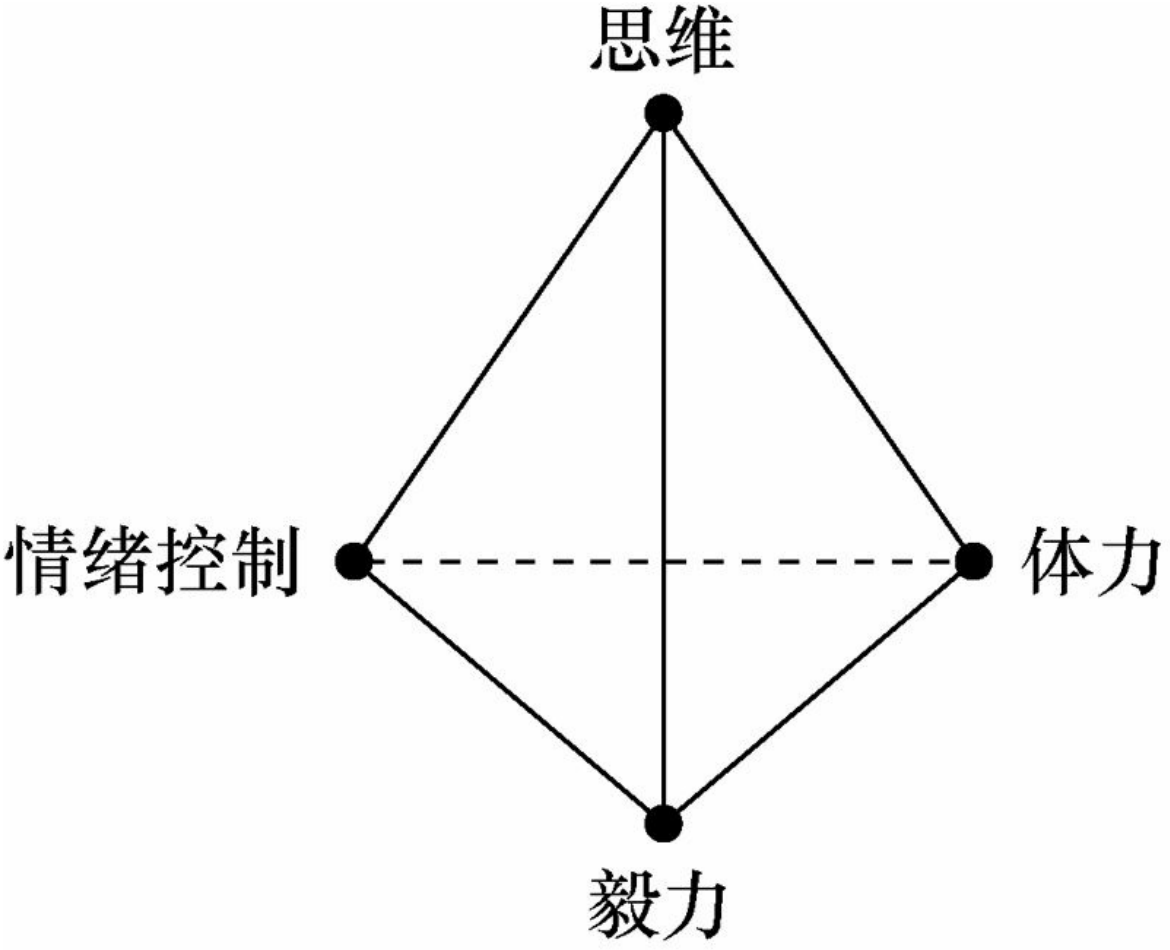
的聪明人。

这很可笑。

我今天之所以能够成为一名成功的企业家，主要是得益于我在海军陆战队接受的训练。因为军校不仅关注你的思考能力，还关注你的情绪控制能力、体力和毅力，让你能够面对极端恶劣的环境。

我虽然具有在越南驾驶直升机的能力，但如果我没有过人的毅力是无法实现顺利飞行的。一旦内心变得不够坚强，恐惧就会占据我的内心，我在机舱的动作就会变得僵硬。正是在思维、情绪控制、体力和毅力四个方面的协同作用下，我才能完成各项任务。

这也让我懂得了成为商场上的领导所需要的素质，其实同样还是这四点：思维、毅力、体力和情绪控制。




如果你无法做到这四点，你将注定失败；如果你不能在你的员工身上发展这四种能力，从而让他们也成为高效的领导者，你也注定会失败；就这么简单。

在军校你还能学到另一点：既然已经站在一支队伍的最前面，你就不要太在意别人对你的看法。没错，每个人都想让别人喜欢他，但要成为一名伟大的领导者，你必须善于划定边界，监督员工行为，并在必要的时候纠正他们的错误，有时你还要批评他们。相信我，你必须这样做，无法逃避。只有这样，你才能创造出一个优秀的团队：一个懂得你的预期，知道什么是你能够容忍、什么是你不能容忍的团队。

# 第15章　资产七：创造财富的机制

托马斯·杰斐逊和约翰·亚当斯是《独立宣言》三位签署人中的两位。他们是终身的好朋友，虽然他们的友谊并不是建立在他们的共同点之上。因为他们俩的性格完全相反，一度还成了政治死敌，在许多问题上针锋相对。曾经有好多年，我们的第二任总统和第三任总统之间是不说话的，但在晚年他们还是和解了。他们两人之间长期的通信也成为美国文学的瑰宝之一。

他们甚至是在同一天去世的，1826年7月4日。五十年前的这天正是他们俩和富兰克林一起签署了他们起草的《独立宣言》。

如果关于这两个人还有鲜为人知的事情，那就是他们同财富的关系。

杰斐逊是典型的弗吉尼亚贵族地主，拥有几千英亩的土地。而亚当斯是一个来自马萨诸塞州穷人家庭的律师，大半辈子都是在穷困潦倒中度过。但在他们俩去世的时候，亚当斯拥有10万美元的存款，而杰斐逊却欠下了10万美元的债。

杰斐逊本来不缺金钱和财产，只不过他把这些财富都挥霍掉了。亚当斯虽然没什么钱，但他生活节俭，并掌握了积累财富的方法。

我写这本书的一个重要目的，就是让你知道金钱和财富的差别。为什么那些中了百万美元大奖的人往往会在三年内破产？因为他们的钱是从天而降的，他们不懂得什么是财富。

财富和金钱完全是两码事。财富不是按照你的收入计算的，而是根

据时间来衡量。比如说，如果我的存款和支票合起来有1000美元，而我每天的开销是100美元，那么我的财富就是10天。也就是说，财富是指能够支撑我未来时间的一种能力。你可以问一下自己：“如果我从今天开始不工作了，在经济上我可以维持多少天？”你的答案就是你目前的财务状况。

其实，我们还可以对这个概念做一个扩展。说得更确切些，财富是你今天的生活质量与你以这种质量能维持的天数之和。

富人之所以变得越来越富，是因为他们赚钱的方式与穷人不同。他们不会想如何挣工资，而是想着如何创造自己的财富。这两者有天壤之别。

网络营销最有价值的地方就在于：它是一台人们创造财富的引擎。虽然大多数人看到它时都没有发现这一价值。

# 我获得财务自由的四步法则

我和金很早就可以退休了，我们不需要政府帮助，也没有买股票或共同基金。为什么不买股票或共同基金？因为我们认为这种投资风险太大了。在我看来，共同基金是风险最大的投资途径之一。

我和金是通过四步法则来实现年轻退休的。我们总共只花了九年的时间就从一无所有的窘境到了可以无忧无虑退休的富足，完全不依靠在证券市场或基金市场的运气。这四步分别是：

（1）办企业；

（2）追加投资；

（3）投资房产；

（4）利用资产享受生活。

让我们来一个一个地分析。

1．办企业

办企业能给你带来巨大的资金回报。此外，美国的税法倾向于保护那些在B象限中赚钱的人，惩罚那些在E象限里挣钱的人。

企业就像个孩子，它的成长是需要时间的。有的企业需要的时间会短些，有的会长一些。但一般说来，一个企业需要五年的时间才能成长起来。

2．追加投资

这一步要求你不能把企业的收入马上就用在享受生活上。许多第一次做网络营销的人都会犯这个错误。当他们发现新的生意模式已经可以给他们带来收入的时候，就马上扩大自己的生活开支——买车、买更大的房子、进行奢华的旅行，等等。

他们为什么会选择这样做？因为他们没有远见。我看过一些智商高、见识广的人也做过这样的傻事。他们这样做只有一个原因，那就是他们还在呼吸着E象限的空气，用E象限的方式思考问题，过着E象限的生活。如果你想创造财富，你必须从左边的两个象限中全身而退，完全按照B象限和I象限中人们的思维方式来思考问题。

首先，你要坚持你白天的工作。你不应该马上辞掉工作来做网络营销，否则你只是把网络营销当做一份新工作而已。这样，你是无法创造财富的。与此相反，一旦新的生意模式已经给你带来经济效益，你应当开始第二步，把这些钱作为追加投资，重新投入到企业中，这样企业才能继续发展。

“但是我不喜欢我白天的工作，我讨厌在那里工作。难道这不是最重要的吗？我已经厌倦了当员工的生活！”

你说的有道理，你希望通过辞掉工作逃离E象限。也许你恨透了自己的工作。当然，你也可能像许多专业人士一样很喜欢自己的工作，只是不想每个星期工作五六十个小时而已。不管你们的理由是什么，事实就是这样：如果你把新的生意模式带来的收入都用来享受生活，那你就不是在创办企业。这样看来你只是换了一个工作而已。

一个真正的企业家永远不会停止对自己企业追加投资。之所以那么多人办不好企业，就是因为他们没有对企业进行持续的追加投资。

那么，网络营销是不是也是如此？

约翰：传统企业会把追加投资用来修建新的仓库、在全国范围做广告、开发新的生产线或开拓新的销售渠道。但作为一名网络营销员，你根本不用把钱投在这些项目上。因为网络营销本身就会帮你完成在这些项目上的投资。

那你的追加投资应该投到哪里？当然存在一些聪明的投资方式：你可以把追加投资投在培训和继续教育上，或投在其他城市营销网络的发展上，或投到能够帮助网络营销业务发展的教育工具和资源上。

总体说来，在网络营销行业，最主要的投资不是资金，而是时间和精力的投入。

也就是说，你可以用网络营销给你带来的收入来积累自己的财富。注意，我说的是积累，而不是消费。

不要犯那些我在其他人身上经常看到的错误，比如说用自己的佣金来享受更豪华的车、更大的房子或更奢侈的生活。不要这样白白地把你的财富挥霍掉。

充满崇敬地对待自己的财富，把它用来投资。

3．投资房产

当你的企业给你带来的收入越来越多的时候，你可以考虑用剩余的资金买房产。

你可能会注意到，除了房产你还面临着很多选择，比如买共同基金、股票或其他纸资产。虽然这是最便捷的投资方式（你只需要买进就可以了），但这也是风险最大的投资方式。你的收入是按照资本收益率来纳税，如果你没有相关的金融知识是很难掌握投资要领的。我们的目的是通过投资来创造出能够给你带来持续收入的资产。实现这一点的途径有很多，我最推崇的是买房产，原因主要有以下两个：

第一，我们的税法对投资房产的人有政策倾斜；

第二，有了房产银行会更愿意贷款给你。

但如果你跟银行经理说你的贷款期限为30年，利率为6.5%，然后说你要用这笔钱来买股票或共同基金，那他们一定会笑掉大牙的。

有的人问我：“如果我的收入连房租都交不起，你要我怎么买房产啊？”是啊，你手头上没有可支配资金当然是买不起的，这就是为什么我说要先有自己的企业，追加投资，然后才会有结余的钱来进行这项投资。

请允许我再对“投资房产”做一个解释，因为许多人都没有理解我的意思。大多数人会认为买房产的目的就是低价买入后高价卖出（有的人一看房价涨了就会卖出去，有的人会更有耐心一些）。这样理解就大错特错了。这就像把奶牛宰了卖肉一样。你应该让你的奶牛好好地活着，然后卖它产的奶。

买房产的目的不是卖掉它们，而是把它们变为能给你持续带来收入的资产。

要学会这一点并不容易，这需要时间、教育、经验和资金。就像学习其他新事物一样，你很难做到不犯任何错误，而且在房地产界犯下的错误（特别是在房产管理上）往往会让你付出高昂的代价。所以说，除非你已经拥有来自B象限企业带来的稳定收入和税收上的优惠政策，否则投资房产对你来说风险太大、回报太慢。

许多人之所以无法通过房产来变得富有是因为他们没有足够的资金。在房地产领域的投资往往都是大手笔的交易，如果你没有足够的资金，你得到的交易机会往往都是有钱人放弃的。现在之所以有那么多寻找“零投入”投资机会的人，就是因为他们没有投资资金！除非你既有经验又有资金，否则这些所谓的“零投入”投资机会会让你输得很惨。

4．利用资产享受生活

许多年来，即使在我们已经有很强的消费能力以后，我和金还是住

在那间小房子里，每月付400美元的按揭，开着再普通不过的汽车。与此同时，我们把节省下来的钱全部投资到我们的企业和房产上。

现在我们的房子很大，我们有六辆高档汽车。但这房子和车都不是我们买的，是我们的资产帮我们买的。我们只是享受这些东西而已。

当我说“享受”二字时，我并不是说去买那些非常奢侈的东西。我指的是“你需要而且喜欢”的东西，是比“必需品”更进一步的东西。

比如说，假如有个人为了生活而在一个他很不喜欢的岗位上工作。如果你说，“嘿，你既然这么不喜欢现在的工作，为什么不辞职？”你猜他会怎么回答你？

“我也想啊，但是我没有这个福分啊。”

没错，对大多数人来说，他们认为“享受”的福分就是不用工作。怎样你才能不用工作？同样的道理，你应当让你的企业或房产来为你买下这个“福分”。而要实现这一点，你首先要建立这种能为你带来“福分”的资产。

明白这是怎么回事了吗？

你用自己的工资是永远买不起这些“福分”的。你只能用自己的工资来建立资产，不管你的资产是企业还是房产。一旦这些资产形成了一定规模，它们就会为你买来数不尽的“福分”。

下面我们就来谈一谈梦想。

# 第16章　资产八：追求梦想，实现梦想

网络营销的另一个有价值的地方就在于其对追求梦想的强调。注意，我这里说的不是“做梦”，而是“追梦”。它不仅希望你拥有梦想，还希望你把梦想变为现实。

此外，它鼓励你拥有宏伟的梦想。在我关注网络营销以后，我身上发生的最大的变化就是我拥有了比以前更大的梦想。

传统企业并不希望自己的员工有宏伟的梦想。适中的梦想更有利于传统企业的运作，比如你梦想的是夏天能有个短假，有自己的爱好，周末下午能打场高尔夫球，等等。

我并不是说这种小小的追求不好。我想说的是，这只能算是过小日子。

在我成长的过程中我经常听父母说“这个东西我们买不起”之类的话，但我的富爸爸要求我和他的儿子不能说这样的话，而是让我们问自己“我怎样才能买得起”。

这两句话虽然看上去差别不大，但它们所体现的却是截然不同的理念。如果你能在思想上选择后者，加上经验的积累、人生选择的增多，假以时日，你一定会过上完全不同的生活。

如果你习惯性地问自己“我怎样才能买得起”，你就是在让自己的梦想变得越来越宏大。不仅如此，你还相信这些梦想是可以实现的。但如

果你说“我买不起”，你就像是往自己理想的蜡烛上浇了一盆凉水一样。这个世界上已经有太多人试图扼杀你的梦想。虽然有的人是出于好意，但出自他们口中的那些话却是梦想的杀手，比如说：

“你肯定做不到。”

“那风险太大，你知道有多少人摔倒在这上面吗？”

“别傻了，你哪想来的馊主意？”

“如果这个想法真行的话，你不觉得早就有人试过了吗？”

“哦，那个，我几年前就试过了，让我来告诉你为什么没有可行性。”

以上这些都是扼杀梦想的话，而且我发现一个很有意思的事情，那就是说这些话的人往往就是已经放弃了自己梦想的人。

我和金曾经身无分文，但是我们向对方承诺：我们会成为百万富翁，我们会住上大房子。现在看来，这些梦想我们都已经实现了，我们很喜欢现在的房子。但我想说的是，其实房子并不重要，我们有买房子的钱也不重要，最重要的是在这个过程中我们变成了怎样的人。

你只有通过不断努力、不断学习，尽全力发展个人能力，最后奋斗到能买得起房子。但在这个过程中，自我的成长才是你最大的收获。

我的富爸爸常常告诉我：“那些没有鸿鹄之志的人，往往一辈子都是一个小人物。”

每个人都有自己的梦想，但每个人的梦想都不相同。我的富爸爸曾

总结出五类不同的梦想者：

（1）梦想回到从前的人；

（2）没有远大梦想的人；

（3）实现梦想之后生活变得乏味的人；

（4）有远大梦想却没有实现梦想的计划并最终一事无成的人；

（5）有梦想，能够实现梦想，然后又确立更大梦想的人。

# 梦想回到从前的人

这些人相信他们最大的成就都是过去取得的。他们经常会得意地跟你谈起他们那些年在大学、军队、高中足球队的日子，或伴随他们农场的发展所取得的辉煌事迹。但如果说起未来，他们大概只会摇摇头说道：“哎，这个世界变得越来越糟。”

那些梦想回到过去的人，他们的生命其实已经结束了。他们的身体还活着，但是他们的灵魂已经死去，唯一能让他们活过来的办法就是让时光倒流。

# 没有远大梦想的人

有的人只敢拥有很小的梦，因为这些梦都很容易实现，而且这是让他们保有自信的唯一途径。可让人感到讽刺的是，虽然他们知道实现这些梦想很简单，但他们往往会选择不去实现。为什么？没有人知道。可

能是因为如果把这些梦想实现了，生活就更没有奔头了，他们可不愿意在实现了小梦想后再拥有一个更大的梦想。

也就是说，他们宁可过自己的小日子也不愿意承担过得潇洒一些的风险。你经常会听到有些人在年迈的时候说：“我那些年本应该做那件事的，我只是一直没有去做。”

我曾问过一个朋友：“如果全世界的钱都是你的，你最想做的事情是什么？”

他回答说：“我最想做的是飞到加州去看望我的姐姐。我有整整14年没有见过她了。我太想看到她了，特别是趁着她孩子还小的时候。这就算是我最梦想的假期了。”

当时，去加州他只需要花费500美元。我指出了这一点，并追问他难道连这点钱都没有吗。他告诉我说：“我肯定会去的，只是现在手头上事情太多了。”其实说白了，他喜欢把自己的“梦想假期”当做一个美好的白日梦，而不是从梦中醒来去实现它。

我的富爸爸告诉我，这些梦想家往往是很危险的人。他说：“这些人像乌龟一样活着。它们躲在自己安静而舒适的小空间里。如果你敲敲它的壳或往里看一看，它很可能会冲出来咬你一口。”

最后的结论就是，让这些“乌龟”继续做他们的美梦吧。他们大多数人将毫无建树，但是对他们来说这也挺好。

## 实现梦想之后生活变得乏味的人

我有一个朋友曾对我说：“二十年前，我希望成为医生，然后我就真成了医生。当时我很喜欢这一职业，但现在我觉得了无生趣，感觉像是少了什么东西似的。”

乏味意味着你需要确立新的梦想了。我的富爸爸告诉我：“有许多手工业者都梦想能回到高中那会儿，但问题是他们已经离开学校很久了，其实他们应该选择开始新的人生旅程。”

## 有远大梦想却没有实现梦想的计划并最终一事无成的人

我们生活中应该都见过这类人，他经常说：“我已经取得了重大突破，让我来告诉你我的新计划。”“这一次情况完全不同。”“我要开始新的生活了！”“我要开始努力工作、还清账单，开始投资。”“我刚听说有个公司来我们市里找我这样的人，说不定这是我翻身的机会。”

我的富爸爸说：“这一类人想做成的事情很多，但他们总是试图以个人的力量完成这些事情。他们敢于梦想和制订计划的习惯是没有问题的，但其实他们应该找一个团队来帮助他们实现梦想。”

## 有梦想，能够实现梦想，然后又确立更大的梦想的人

我想我们大多数人都想成为这样的人。至少我想成为这样的人，你呢？

我的富爸爸说：“大人有大志，小人有小志，如果你想改变自己，

先改变自己梦想的大小。”

你们都知道，我经历过破产，倾家荡产式的破产，和我的新娘住在汽车里。我知道那种滋味，但是破产只是暂时的。贫穷则不是，贫穷是一种心态。你可以破产，但仍然可以保持内心的富有，拥有富人的志向、富人的勇气和富人的决心。拥有梦想是不花钱的，就算你的梦想无比宏伟也用不着你花钱。不管你现在的财务状况有多么糟糕，你都不会因此而变得贫穷，能让你变得贫穷的唯一途径是放弃自己的梦想。

网络营销这种生活方式一个显著的特点是，你的梦想不是在40年后才能实现，也不是几个星期或是在某个周日的下午才能实现。当你开始建立自己的网络营销业务后，你就开始实现自己的梦想了，起初只是一点一点地实现。

你要改变自己的心态，从以前的“我不能”变为“我能”，从“受环境的摆布”变为“成为命运的主人”，从奴役走向自由。

梭罗对这种生活进行过深入思考，在《瓦尔登湖》一书中他给出了自己思考的结论：“我通过自己的经验认识到，如果一个人充满信心地朝着自己的梦想前进，勇于去过自己想过的生活，那他一定会获得意想不到的成功。”

这句话说得太好了！

# 第17章　一个女性占优势的行业[(1)]

到目前为止，你们已经听我好几次谈起我的妻子金。你们已经知道了我们是如何相遇的，我是如何追求她的，我们早期经历的艰难境遇，我们的目标和实现目标的策略，以及我们现在的生活。在结束这本书之前我们想让你们直接听一听她自己是怎么说的。

——罗伯特·清崎

关于网络营销及其为你带来的多种资产，罗伯特已经跟你们说了很多了。我想跟你们分享另一点：网络营销对女性来说是一种非常好的生意模式。

当你第一次看到一个网络营销团体时，你肯定会在其基本数据上发现一个非常显著的特征：女性成员几乎是男性成员的4倍。

我没有开玩笑。根据网络营销协会的数据显示，在美国，网络营销的从业人员大概有1500万人，而其中约88%为女性。虽然该协会没有提供该行业在全世界6200万人中的性别比例，但我想它和美国的比例不会有太大的出入。

为什么会这样？从历史上看来，大多数家庭都是把网络营销当做兼职来经营。对于那些以男性为主要劳动力的家庭来说，只有女性能在家利用闲暇时间做一些事情了。

此外，网络营销本身就是一个以家庭为基础的行业，这意味着建立营销网络和在家带孩子一点都不矛盾。

但是除了现实原因和历史原因之外，还有其他原因导致这一现象发生。

网络营销本质上是一个关于人与人之间关系的生意模式。正如罗伯特所说，它关注的不是销售，而是如何建立联系。在这个行业内最重要的是如何同他人建立联系，通过指导与培训来吸引和影响他人。建立营销网络的过程不太像一个吸引消费群体的过程，而更像是一个建立社区的过程。

作为网络营销业务的发起者，你必须要支持、指导并培养自己网络中的人，而这种互动关系正是女性所擅长的。

当然，这并不是说男性就做不好网络营销。每天都有成千上万的男性在这个领域证明了自己。但相对来说，这是一个女性占优势的行业。

# 女性需要什么

女性能在这个行业占优势是一件好事，因为今天的女性尤其需要学会如何创造自己的财富。

几年前有一位女记者激动地对我说：“作为女性，我们应该在经济上获得自主权，而不能依靠别人来帮助我们实现这一点。”

聊了一会我才知道她为什么会这么慷慨激昂。原来那时她54岁的母亲刚刚离婚，不得不搬来和她一起住。而离婚后母亲一无所有，她现在不但要养活自己还得养活母亲。

母亲的遭遇对她影响很大，但更让她意识到问题严重性的是，当她

仔细分析母女俩的经济来源时发现，如果她因为某种原因而没有工资的话，她的全部存款只有可怜的7000美元。

对于一个两口之家，7000美元是维持不了多久的。她和母亲离一贫如洗甚至无家可归并不远。难怪她在说起女性应当掌握经济自主权时是那么激动。

庆幸我没有落到和这位女记者一样的处境。不管经济形势变得多糟糕，我和罗伯特这辈子都不需要担心没有足够的钱过日子。

虽然我没有任何经济压力，但我也和这位女记者一样希望女性能获得经济上的独立。

网络营销在方法论上对于男性和女性都是一样的，但是女性建立营销网络的动机却和男性不尽相同。

我们现在的生活和上一代人的生活相比已经有所改善，但实际上变化真的有那么大吗？看到以下数据也许会让你吃惊，这也是女性应该加入到这场被称为“创造财富”的游戏中的原因。

1．数据

关于女性和财富的数据非常有震撼力，以下我给出的是美国的数据，但其实在世界上其他国家情况也很相近，至少趋势是相同的。

● 50岁以上的妇女中有47％的人为单身。也就是说她们必须完全对自己的经济负责。

● 女性的退休收入比男性少。因为为了照顾家人，她们离开工作岗位的平均时间为14.7年，而男性只有1.6年；除了工龄上的劣势，女性的

基本工资也比男性低，以致女性最后的退休收入只有男性的1/4。（美国女性与退休研究中心，NCWRR）

● 女性的平均年龄要比男性长7～10年（安·雷特里希，2000年6月12日），这意味着她们需要额外考虑这些年的经济支出。那些婴儿潮期间出生的女性，她们的寿命会比配偶平均高出15～20年。

● 贫困老年人中，75％为女性。（晨星公司）

● 每10个女性中有7个人会经历贫困状态。

这些数据能告诉我们什么？它告诉我们许多女性都不知道如何在经济上照顾好自己，特别是在年纪大了以后。作为女性，我们把大半辈子时间都奉献给了家庭，但到头来我们却连自己都照顾不好。

2．避免依赖

你结婚当然不是为了离婚，就像你开始干一份工作并不会想着自己有一天会被解雇一样。但这些不幸的事情会经常发生的，特别是在如今这个年代。

女同胞们，如果你们试图把自己经济上的未来寄托在你的丈夫、老板或其他人身上，请你再好好想一想。他们可不会一直帮助你。很多时候，我们只有亲身经历人生挫折后才知道我们是多么地依赖外界。

3．没有“玻璃天花板”(2)

2009年以后，公司的员工们要面对的挑战很多。但有一个挑战是专为女性准备的，那就是臭名昭著的“玻璃天花板”。

没错，的确是这样。即便是在当今这个时代，女性在公司等级阶梯上只能爬到一个特定的高度。而对于一位超过50岁的女性来说，要想重新进入公司就业比登天还难。

在网络营销的世界里给女性设置“玻璃天花板”被认为是一件荒唐的事。你的网络营销公司根本不在乎你是男性还是女性，不在乎你是黑人还是白人，不在乎你是大学毕业生还是高中辍学生。公司只在乎你是否在努力而高效地建立自己的网络，正如我已指出的，在做这件事情的女性是男性的4倍。

最重要的是你的技能、教育和经验。在网络营销的世界里，女性的发展没有任何限制和屏障，不管这种屏障是以“玻璃天花板”的形式还是以其他形式出现。

4．没有收入限制

由于职场上存在男女工资差异和针对女性的“玻璃天花板”，所以女性能挣到的钱往往很有限。研究显示，具有同样教育和工作经历的男性每赚1美元，女性只能赚74美分。

但在网络营销领域是没有这个收入限制的。不管你是男是女，你都可以通过营销网络的构建得到巨大的资金回报。

5．增强自尊

我个人认为网络营销最大的一个好处，以及女性都愿意加入这个行业的原因，就是它能给人带来自尊感。女性的自尊心直接和她的收入相关，这一点不奇怪。在经济生活上依赖他人会严重地侵蚀一个人的自我价值感。在对外界严重依赖的情况下，你会做很多你本来不愿意做的事

情。

我认识一些女性，当她们实现经济独立后，自尊感马上会比以前强多了。随着自尊的恢复，她同身边人的关系也会得到改善。自尊心能带来更大的成功，最终带来最大的馈赠——自由。

6．掌控时间

当谈到女性创业的问题，一个最大的障碍就是时间。这也是女性跟男性相比存在的一个很大的劣势。尤其是对于那些要照顾孩子的女性来说更是如此。我常听许多女性抱怨说：“我下班回家后需要做饭、辅导孩子的功课、洗碗，等每个人都上床睡觉后我才有自由，但这时我已经筋疲力尽。”

但作为一名网络营销员，你完全可以掌控自己的时间。对于这份工作你既可以兼职做也可以全职来做，而且你还可以通过电脑或电话在家工作，在晚上，在周末，任何地点、任何时间都可以。你甚至可以一边旅行一边工作，如果你受环境和日程安排限制的话，你还可以利用半个小时的零碎时间来工作。

# 创造财富的必要性

以上六个原因已经证明了女性学习创造财富的紧迫性。通过数据我们不难看出女性的地位在不同时代的状况。对女性而言，改善自己的生活已经不再是一种愿望，而应当是刻不容缓的任务。在经济上依靠别人就像扔骰子一样不可靠，虽然你最后也可能获得幸福，但其中的风险不言而喻。

女性一直以来就在为改变“玻璃天花板”和收入限制而努力。在网络营销公司你就不用再面对这些烦恼，不仅如此，你还能得到两个最重要的礼物，一个是更大的自我价值感，一个是更多的自由时间。这两样不正是你长期以来苦苦追求的吗？

但是，虽然罗列了这么多理由，我不知道哪个理由对你最有说服力。因为你不是一个抽象化的女性，你就是你，建立营销网络最有力的理由只有你自己知道。

# 创造财富，享受过程

对你来说，不管最有说服力的理由是哪一条，你都要记住一点：当你做网络营销时，快乐始终是最重要的。

每个月能多赚100美元、1000美元甚至10000美元，告别依赖他人的生活，拥有属于自己的时间，是一件非常美好的事情。但如果你不能从中得到快乐的话，你的生活最终又会变得跟打工一样乏味。简而言之，你要对自己做的事情充满激情，你动力的缺失最终会体现在你的银行账户上。

这就是为什么在各种网络营销模式中，我最喜欢聚会营销模式。这种模式以家庭聚会为基础，最适合想着手做网络营销的女性。利用聚会营销，你不但可以舒舒服服地在家和亲人与朋友共同度过美好的时光，还可以建立一个可以带来巨大财富与无穷乐趣的社交圈。

关于聚会营销还有一点很有趣，那就是即便是在经济动荡的时期，这种模式仍然可以保持良好的发展态势。这也是人们把网络营销看做是一股推动经济发展的强大动力的原因。诸如福维克（JAFRA化妆品）、

玫琳凯、特百惠、Scentsy、Partylite、Stampin' Up、Jewels by Park Lane、the Longaberger Company和Southern Living at Home等公司都是全球年销售额在1亿美元以上的网络营销公司。

根据2009年《网络营销新闻》的报道，一家采用聚会营销模式销售特色食品的网络营销公司，2008年在销售业绩上依然实现了5%的增长。另一家采用聚会模式的网络营销公司——Pampered Chef公司（2002年被亿万富翁沃伦·巴菲特收购）同时期公司员工数增加了5%。

这说明了什么？这说明采用聚会营销模式的网络营销公司给那些想获得财务自由的女性们提供了一个低风险、高回报的机会。不管是每天待在家里但希望创业的家庭主妇，还是想增加自己收入的职场女性，抑或是想赚些外快的大学生，我都向你们推荐这种模式。每个想既能赚钱又能找乐子的女性都不要放过这个机会。

# 什么对你最重要

在我们第一次约会时，罗伯特就问我“你这辈子想做什么”。我告诉他，我希望有一天能有自己的公司。他回答说：“我会帮助你实现这个梦想。”结果不到一个月，我们就一起开了一家属于自己的公司。

但后来他又开始问我一些更大的、关乎心灵的问题，比如我活着的意义是什么。当时还是20世纪80年代，人们都还在争当工作狂。到了90年代，人们才开始更加审慎地看待自己的生活，并提出了一些更具有实质性的问题。但9·11事件发生之后，人们才开始反思：“天啊，等等，我每天奔波到底是为了什么？我每天到底做了什么？我到底将走向何方？”

我总是听女同胞们说她们没有时间在家里做这些事情。我跟她们说：“要想把事情做成功，最为关键的是你要审视自己的生活，认真地审视，然后问自己‘生活中哪些有意义的事情是我一定要做的’。”

你一定要弄清楚：你努力办企业、赚钱，然后用这些钱来积累能够终身享用的财富，到底是为了什么？如果没弄清这个原因，你是无法成功的。

每个人对自由的定义都不同，每个人对成功的定义也不尽相同。数字这个概念过于抽象，不管是5000美元还是100万美元，本身并没有什么意义，意义都是你在生活中赋予它们的。

刚结婚时，我和罗伯特都对开公司充满激情，我们不想让别人对我们发号施令，我们要自己决定自己的财富命运。这一点对我们非常重要，为了实现这一点我们愿意面对任何困难。

但实现这个目标是需要时间的，真的，我们差不多花了将近十年的时间。

有时，没有工资收入会给我们带来巨大的压力。许多朋友都说我们疯了，劝我们赶紧找一份有固定工资的稳定工作，但那绝对不是我们想要的。

最后我们决定采取一些应急措施，罗伯特开始出去教课，我则去一个开服装厂的朋友那儿帮她做营销。后来我去发廊搭起一个简易的小柜台就开始推销产品。我没有固定的工资，只有销售提成，而且说实话，我的提成少得可怜。但这些零活还是帮助我们渡过了难关。

我也学到了成为一名企业家最关键的一点：你要勇敢地走出去，让

事情变成现实。只有当你知道什么是对你真正重要的事情，并明白只有你能实现它的时候，你才会有足够的动力迈出这勇敢的一步。

---

(1) 本章由金·清崎以其女性独有的视角为我们阐述为什么在网络营销领域中女性占有优势。——编者注

(2) 玻璃天花板，通常专指女性所遭遇的在工作中晋升时遇到的一种无形障碍。——编者注

# 第三部分　你的未来从现在开始

## ——建立成功的网络营销业务需要什么

# 第18章　智慧地选择

现在，你已经决定开始做网络营销了。恭喜你！你将面临一些选择：目前有好几万家网络营销公司，你应该加入哪一家？你应该如何选择？

刚刚进入这个行业的人往往会随便选一家，哪家公司最先给他机会，他就和哪家公司签合同。当然，第一家出现在你视野里的公司也许就是很不错的公司，但你还是应该通过全盘思考后再作出决定，因为这关系到你的未来！

所以，你应当怎样选择？你的选择应该基于怎样的标准？

“我们公司的薪酬计划是最好的，你可以在这儿赚大钱！”

这是我在调查网络营销公司时常常听到的话。那些迫切希望介绍他们公司商机的人总喜欢告诉我那些月薪丰厚的人的事例。其实在这个行业赚大钱的人我见过很多，我从来就不怀疑这个行业的赢利潜力。

但我不建议你们把“资金回报”当做选择网络营销公司的主要标准。

“我们公司产品的质量很好，它们是能够改变人们生活的产品！”

这种话我也听过很多。可以说除了金钱，高质量产品是我听得第二多的让你加入他们公司的理由。对于产品的作用我也没有怀疑过。虽然我也看过不少过度吹嘘、名不副实的产品，但好的产品也很多，有的直到今天我自己还在使用，其实拥有高质量产品可以说是网络营销公司的一个基本特征。

但好产品也不是最重要的选择标准。

让我再重复一遍：当我们选择加入网络营销公司时，产品不是最重要的考虑因素。

我之所以强调这一点，是因为许多人都认为产品是最重要的，但它不是。记住，你的工作不是成为一名销售员，你是在创业，这个“业”就是构建网络。所以当你在不同的网络营销公司中进行选择时，你首先要考虑的是：这家公司能帮助我成为一名优秀的网络构建者吗？

我之所以向人们推荐网络营销，最主要的原因就是它有一套能给人带来关于真实世界生意教育和个人成长的体系。

网络营销的这套体系能让每个人都享有财富。只要你有动力、有决心，并且持之以恒，这个行业的大门就会向你敞开。它不在乎你来自哪个家族、毕业于哪所大学（就算你没读大学也没关系）、每天挣多少钱、种族和性别、受欢迎程度，以及你是否聪明。

大多数网络营销公司最关注的是你是否愿意学习，是否愿意改变，是否愿意成长，以及你能否忍受在成为一名企业家之前所要经历的各种挫折和历练。

是不是每一家网络营销公司都是如此？当然不是。任何事物都是有好有坏。

并不是每一家网络营销公司都愿意帮助员工成长。有的公司只是在利用你，它们要让你为公司推销产品，让你把自己的家人和朋友介绍进来。如果你遇见这样的公司，我建议你不要加入，它不会帮助你成长，并且很可能会倒闭。

但好的公司会全身心地致力于你的生意教育，不辞辛劳地关注和促进你技术和能力的提高。如果你遇到这样一家上司愿意培训你并把你塑造成一名商人的公司，那么你就应该选择留下来。

薪酬重要吗？当然重要。产品质量重要吗？毫无疑问。但比这些更重要的，以及我真正关注的是，这家公司是否努力把你培养成一个强大的B象限的人，一个能够创造财富的人。这才是你选择一家网络营销公司时最应该看重的一点，因为它就是你的商学院。

所以，你可以暂时忽略薪酬和产品，花些时间研究一下这家公司：它是否真的愿意培养和教育你？要想得到这个问题的答案，光靠听30分钟的推销介绍，点击五颜六色的网站，或听那些得到高收入的个人案例是没用的。你必须亲自去参加公司的培训会、教育研讨会和其他活动才能知道这家公司对待教育培训的真实理念。

如果公司的演讲给你留下了很好的第一印象，接下来你可以去认识一下做培训的人。

这个过程一定要用心。因为许多公司虽然嘴上说它们有很好的培训计划，但其实根本没有。它们的培训有时只是提供一个推荐书单，然后就开始想着如何通过你把你的家人和朋友都拉进来。

所以选择的时候一定不能急，心要细。有许多网络营销公司确实能提供很好的教育和培训计划，有的甚至是我所接受过的最好的创业培训。

在选择网络营销公司时你应当问自己如下问题：

- 谁是这家公司的“船长”？

- 公司是否提供和贯彻一套可行的行动方案？
- 公司是否将生意技能和个人发展列入其教育与培训计划之中？
- 公司是否拥有能让你心动的高质量、易于营销的产品？

## 谁是这家公司的“船长”

那些刚刚进入网络营销行业的人一般都没有经验，他们仍然用E象限和S象限的思维方式，通过产品、薪酬体制和提升空间等方面来评估一家公司的实力。而我则忽略这些，直击重点，看这家公司的负责人。

我并不是说产品、薪酬体制和其他因素不重要，但没有任何一家公司是完美的。每一家公司都会有各种各样的问题，如果这家公司拥有对的负责人，那么不管出现什么差错，问题都是会被解决掉的。其实，如果公司的领导人足够优秀，就没有他解决不了的问题；但如果公司的领导人不佳，一旦出了问题，你一点回转的余地都没有。

就像不能通过封面来判断一本书的好坏一样，你也不能通过看宣传视频和网站来判断一家公司的好坏。一定要看公司的领导人，看他的背景、经验、履历，甚至人格。因为不管你是否会直接认识他们或与他们共事，他们都是你的合伙人。

约翰：有一点我要强调一下，有的人常常传播这样一种谬论，那就是要想赚大钱，就得进入一家刚成立的公司，这是不对的。

罗伯特：这种观点不但不对，而且很愚蠢。因为大部分的创业公司都会在开始的1～2年内倒闭，网络营销公司也不例外。那你为什么还要

把自己的时间和精力全部投入到一家没有任何历史记录的公司？

约翰：有的网络营销公司非常可靠、非常出色，这其中既包括刚刚成立3年的公司，也包括已经拥有30年历史的公司。的确，加入到一个年轻而有活力的初创公司是一件激动人心的事情。但是如果加入一家已经有几十年经营历史的老公司，你可以省去很多力气，享受公司既有的信誉。

对于是否加入那些刚刚成立的公司，我会特别谨慎。但这也有例外，说不定你就会遇到一家虽然刚成立但很有背景的公司，那就得好好考虑一下了。

最重要的是你得做好功课，弄清楚这家公司和公司的领导到底怎么样。

不要被别人忽悠，有的人要你加入一家只有5年历史的公司，有的则推荐你加入一家有35年历史的公司。在这个问题上根本就没什么窍门，更没有什么神奇的公式可以套用。只要记住一点：你要找的公司是一家知道它在干什么、还明确地告诉你它愿意为你的成长而长期奋斗的公司。

# 公司是否提供和贯彻一套可行的行动方案

约翰：一家可靠的网络营销公司不会要你一切从头开始。相反，它会给你提供明确的行动方案，帮助你实现自己所希望的成功。比如说他们会给你安排一个培训向导，告诉你应该每天和每周具体做些什么。

有的公司还给网络营销员提供个性化网站，通过这种方法来帮助他

们规划未来，并在网站上分享产品信息和商业机会。CD、DVD、播客及纸质材料等专业营销方式都已经成为网络营销员的必备工具。

# 公司是否将生意技能和个人发展列入其教育与培训计划之中

我之前已经讲得很清楚了，在我看来，培训和教育是网络营销中最有价值的部分，这比收入还要重要。所以你一定要确定公司能做到这一点。

你要确定公司非常重视在生意技能、性格发展和个人成长等方面进行长期培训。几十年来这个行业的领导者们都很清楚，长期给网络营销员们提供励志和教育性的材料能带来丰厚的回报。之前这些材料主要是书籍和录音。如今到了21世纪，他们开始利用CD、DVD、播客、电视电话会议和网上讨论会对网络营销员进行培训。但不管怎样，书是永远不会过时的。

约翰：还有现场活动。即便是网络时代也无法抹杀亲身参加现场活动的力量，这是其他媒介无法取代的。

现在，建立营销网络的工作有一半是通过电话和网络来完成的，但另一半仍然是通过面对面的方式来完成。你会发现，好的网络营销公司会更加重视举办一些年度的、半年一次的、季度性的或每月一次的现场活动，为什么？因为这样的活动具有巨大的教育、培训和促进个人发展的价值。

顺便说一句，参与对你培训的并不只是网络营销公司，还有与你处

在一个等级体系中的一大批人。这其中有直接介绍你进入该行业的人（我们称之为推荐人），还有你上线所有的人，一直到公司主管，因为你的学习、成长和成功能给他们带来利益。

网络营销最奇妙的一点就是，它完全不同于弱肉强食的传统企业环境。在那种环境下你最好的朋友都可能踩着你爬到更高的位置。

网络营销行业则不存在这样令人窒息的竞争。原因很简单，你的推荐人和上线的成功就建立在你成功的基础上。既然他们能从你的成长中获得好处，他们当然会千方百计地促进你的成长！

# 公司是否拥有能让你心动的高质量、易于营销的产品

产品虽然不是我们考虑的首要因素，但也是十分重要的因素。因为产品是你进行口头宣传的基础。

网络营销公司一般都不会做太多的大众媒体广告，所以你在广告牌和电视上很难看到这些产品。他们为什么不做广告呢？因为他们采用的是完全不同的营销策略。他们不会把广告预算投入到昂贵的大众传媒，而是把这些经费直接分给像你这样的网络营销员。

约翰：网络营销最大的生命力就在于口口相传，依靠一个一个的人来向其他人介绍公司的产品和服务以及加入这个行业的机会。

所以，那些能够通过网络营销模式卖得很好的产品和服务往往能够让人充满激情。这些产品和服务的背后有很好的故事，具有引人入胜的元素及一段特殊的历史，并且能给使用者带来很多好处。总之，顶级的

产品或服务都是有一段特别的故事的。

总而言之，你需要借助口碑。

不要误会我，这里的口碑不是炒作，而是产品本身具备的真实品质和属性。产品是来不得半点虚假的。

但同时你要记住：从来都不存在一种“最好的”产品。或者说，有许多产品和服务都可以成为“最好的”。界定好产品的标准在一定程度上存在主观性，有的人喜欢护肤产品或营养品，而有的人只对科技产品感兴趣。

这种产品有市场吗？它能够吸引许多人吗？它的价格有竞争力吗？你自己信任这种产品的价值吗？你自己会使用这种产品吗？关于这种产品有好的故事吗？

当你向别人推荐产品时，只有当你对它的热爱是发自内心的，别人才有可能喜欢上这样的产品。

# 第19章　建立成功的网络营销业务的必备要素

接下来我们进入下一个问题：做好网络营销到底需要什么？首先我们来看一看不需要什么。

## 不需要MBA学位或强大的商业背景

始终记住“可复制性”这个词。网络营销最好的策略往往是那些能让更多人模仿你的策略。网络营销对B象限生意所做的就像福特对汽车行业所做的一样：它将流程细化成一个个的部分，从而实现大规模生产。

约翰：成功的网络营销不是一辆由几个大师级人物手工打造的汽车，而是由成千上万的普通人通过极为简单的方式制造而成的汽车。

## 不需要“善于销售”

人们对网络营销最大的误解之一就是，认为要想在这个行业成功你必须是一位“销售天才”。

这大错特错。其实这样的想法反而会影响你在网络营销行业内的发展。为什么呢？因为“伟大的销售”是难以复制的。

约翰：记住，这不是一个销售行业，而是一个教育、建立团队和培养领导力的行业。你的工作不是卖产品，也不是教别人如何卖更多的产

品，而是教育、引导和重塑人。你首要的任务是建立网络。

罗伯特：销售不是关键，关键是建立网络。

约翰：对。

# 不需要辞职

在起步阶段，你最好不要辞掉自己原来的工作。在网络营销领域创业对你来说并不是换一个新工作，你不可能从第一天开始就拿到工资。建立自己的网络是需要时间的，你要留给自己足够的建立网络的时间。

约翰：经济只是其中一个考虑，就算你有足够的经济实力辞掉原来的工作，这也不是一个明智的选择。因为许多刚刚开始做网络营销的人发现，在他们创业之后，同之前单位同事的联系是发展业务的重要资源。这些人不但可能成为产品的消费者，还可能成为你的下线。

大多数网络营销员都是利用业余时间做业务。根据网络营销协会在2008年所做的“全国销售人员调查”显示，在网络营销领域只有1/8的人每周工作时间大于或等于20小时。

# 你不需要很富有，也不需要抵押房产来贷款

大多数网络营销公司只需要你拿出不到500美元的创业资金。但你要知道，你在资金上付出的虽然并不多，但你一定要对网络营销倾注你的激情和汗水。你最主要的投资并不体现在资金上，而是对自我的投

资。这种投资是以时间、注意力和毅力的形式实现的，所以你在起步阶段不需要大笔的创业资金。

约翰：虽然资金投入少，但并不代表没有投入。这毕竟是生意，你要按做生意的方式来行事。也就是说你每个月还是会有营业支出的。

一般来说，你每个月的预算不用太大，主要支出包括产品样品、上文提到的用来联系他人和介绍产品的工具（如CD、DVD、网站等），以及用来支持业务发展和个人成长的资料。

所以说，要着手做网络营销你不用准备一大笔钱，但你需要每月承担一定的费用支出。

## 不需要是一个谈判天才或数学怪才

你必须充满激情、满怀希望，并拥有不达目的誓不罢休的决心。

我的朋友唐纳德·特朗普说：“你必须喜欢自己所做的事情。缺少激情，难成大业。作为一名企业家，如果不够热爱自己所做的事情的话，你会陷入非常艰难的境地。”

以上就是一些建立成功的网络营销业务所不需要的。下面我们来看看，建立成功的网络营销业务需要什么。

## 需要对自己诚实

创立B象限企业不是一件简单的事情，你得问自己：我是否已经具备条件了？我愿意离开自己感觉舒服的区域去接受新的挑战吗？我愿意

在被别人领导的同时学会如何去领导别人吗？我内心的富人是否已经跃跃欲试地要大展身手呢？如果答案都是肯定的，那你就可以开始着手找一家有很好培训制度的网络营销公司了。

约翰：我还要补充一点：你要确定好自己现在的位置及你未来人生的目标，知道自己要做成哪些事情非常重要。

然后，你要有明确的计划。明确完成这些任务每周需要投入多少时间及你所需要投入的资金、技能和资源。确定为了成功你到底需要做些什么，以及具体在什么时候做。

我和唐纳德·特朗普合著了一本名为《让你赚大钱》的书，书中写道："网络营销最需要企业家精神，而企业家精神的核心就是专心致志与坚持不懈。对于那些缺少自我驱动力的人，我并不推荐他们做网络营销。"

## 需要正确的态度

对我来说成为一名企业家是一个永无止境的过程。我现在还在这条路上前进着，我想我最终也只是一位在学习过程中的企业家。我很喜欢做生意，我享受解决生意问题的感觉。在这个过程我能够得到自己想要的生活，虽然有时很困难，但我觉得一切都是值得的。

有一个信念一直支撑着我，它像是黑暗中的灯塔，哪怕在最艰难的时候。我创办尼龙钱包公司时，在办公室的电话上贴了一张从中国幸运签饼[(1)]中拿到的小纸条，纸条上写着：既然你什么时候都可以退出，为什么一定要选择现在？

我经常要接很多让我来处理各种棘手问题的电话。接到这些电话有时我真想不干了。但每当挂掉电话后我就会看一看中国幸运签饼中小纸条上的那句话，然后对自己说：“不管我多么想放弃，我都不会选择今天，实在不行明天再放弃吧。”

好在明天从来不会到来。

我的富爸爸对我说，如果变得富有很容易的话，那每个人都是富人了。这就是为什么当别人问我，让我变得富有的最主要原因是什么时，我都会说，我不想每天过着听别人说我应该干什么的生活，我迫切地需要自由。工作是否稳定我不在乎，我在乎的是财务自由。而网络营销就可以帮助你实现这些想法。

如果你不介意别人告诉你什么时候上班、什么时候下班及你可以拿多少工资，那你就不适合进入网络营销这个行业。

# 需要真正的成长

网络营销业务可以成为B象限企业，但并不是所有的网络营销业务都可以做到这一点。这一切由你来决定。

网络营销是人们进入B象限世界的完美途径。你在E象限和S象限的收入局限于你个人的生产能力，而在网络营销领域你的收入是由你的网络决定的。也就是说一旦你的网络规模非常大，你的收入也会非常多。

但是，仅仅加入一家网络营销公司并不会让你的业务达到B象限企业的标准，除非你的网络发展得非常大。

约翰：大型企业被定义为超过500人的企业。而且这500人一般都被称为员工，员工的数量是关键。当你的营销网络中有超过500名网络营销员，根据定义，你的营销网络也可以被称为是大企业或B象限企业。营销网络中销售代表超过500人是很正常的。有的营销网络还可以扩展到几万人甚至几十万人，几百万人的营销网络也不是没有。

刚刚加入这个行业的人经常错误地把他们从新建立的营销网络中得到的资金当做是“自由资金”，从第一天开始就随意消费掉。但其实，当你的营销网络中只有5人、10人、50人，或200人时，你的生意还处在发展阶段，称不上是大企业。

当你的营销网络扩展到500人以上甚至上千人时，你所拥有的就相当于是一个B象限企业了。它能给你带来巨额的被动收入。这样的网络不但可靠，而且是能给你带来收入的资产。

这说明，从你加入公司到你的营销网络中有500人以上的这段时间都是生意发展期，是打基础的阶段。在这一时期，你一定要把眼光放长远，把目光锁定在自己真正的目标——创造财富上。

# 需要时间

如果你认为一旦开始做网络营销后马上就可以有收入，那只能说明你还在用E象限和S象限的方式思考问题。那些陷入快速致富骗局或金融诈骗的受害者也往往是E象限和S象限的人。

约翰：在网络营销领域就没有快速致富这回事。虽然商业活动本身很简单，但它需要投入时间和精力。这些投入是你获得被动收入的基础。

美国网络营销协会称，每十个联系人中仅有一个人会接受你给他提供的机会。但是随着网络营销员经验的提升，这个比例也会有所增长。记住，这个比例只有在大量事件中才是正确的。也许你找10个人来测试会得出不同的结果，但是当你的联系人变为100个人时，你就会发现这个比例是大致正确的。

多年来，许多人都把网络营销称为致富的“快速通道”。这完全是愚蠢的认知。网络营销领域那些拥有领导力、建立了自己的网络并积累了一大笔财富的人往往都是艰苦奋斗了很多年才达到今天的高度。

所以，下次有人告诉你快速致富的方法时，千万别上当。这不是变魔术，也不是打游戏，而是严肃的商业活动。它直接关系到你未来的生活。

在真实的商业世界里，如果你在3～6个月的时间内还做不成生意，你就会被解雇。施乐公司会更宽容一点，他们给了我一年的学习时间和一年的观察期。要不是有这两年的时间，我也早就被解雇了。

你的处境就不一样了。你的网络营销公司不会解雇你，所以你也别解雇自己。千万不要在努力了几个月或一年之后就对自己说：“哎，我想我不是这块料！”多给自己一些时间。

罗伯特：约翰，当我告诉人们“多给自己时间”时，他们总是会问我：“没问题，但是我应该给自己多长时间呢？”你会怎么回答？

约翰：我会说，五年时间。

罗伯特：你的回答和我的一模一样！其实，不管什么生意模式都是如此，我姑且称之为“我的五年计划”吧。

# 五年计划

如果你真心希望开始一段新的旅程，那我推荐你给自己五年的时间来学习、成长，并在这段时间里改变自己的核心价值观、交新朋友。为什么？因为必须这么长的时间这些事情才有可能实现。

无论是霍华德·舒尔茨建立星巴克还是雷·克罗克建立麦当劳，抑或是迈克尔·戴尔建立戴尔公司，他们同样花了好几年时间。所以说，不管是建立一家伟大的公司还是成为一名伟大的领导人都需要漫长的时间。我就花了好几年的时间才建立起一个成功的B象限企业。同样，你建立成功的营销网络也需要好几年的时间。

许多人从来不会用“年”这个时间单位来思考问题。在广告和E象限月薪制度的影响下，他们已经习惯了让自己的欲望得到及时的满足。难怪许多考虑进入B象限的人都那么容易被“快速致富”这个想法所吸引。

“我上周已经签了合同，你说我什么时候才开始赚大钱？”

兄弟，快速致富本身就是个矛盾。不信你看，美好的事物是无法快速建立的，让人受益匪浅的小说不能在一夜间写成。创造一样美好的东西本来就需要时间，在经济上变得富有也是一样，不能一蹴而就。这就是为什么B象限的人总是这么少。大多数人都想发财，但他们舍不得花时间。

马尔科姆·格拉德威尔在《异类：不一样的成功启示录》一书中写道，一个人要想在某个领域取得卓越的成就必须花10000个小时的努力。比尔·盖茨在学校就花了10000个小时学编程。当甲壳虫还是一个不知名的小乐队时，他们在汉堡的夜总会演出，每天演出7个小时，每周7

天，几年下来差不多也是10000个小时。

格拉德威尔说：“10000小时法则有趣的一点在于它几乎适用于任何领域。如果你没有10000个小时的训练，你无法成为一名国际象棋大师；鲍里斯·贝克尔虽然17岁就登上了温布尔登赛场，但他从6岁就开始了网球训练；15岁左右就能在卡内基音乐厅演出的古典音乐家从4岁就开始学小提琴。”

10000个小时，你自己去算吧。如果你每天工作8小时，每周工作5天，你需要整整5年才能达到10000小时。

幸运的是，成为一名网络营销员并没有成为一名国际象棋大师那么难。你也不用成为鲍里斯·贝克尔，约翰·列侬或比尔·盖茨。你不用成为这个世界上最优秀的人，但你必须掌握经商的技巧。你不用保持每天8小时、每周40小时的强度训练，但要想学会如何建立营销网络并最终让它给你带来被动收入，你一定要投入足够的时间。

顺便说一句，直到今天我还在生活中运用“五年计划”。

当我决定学习一样新东西时，比如说房地产投资，我就让自己花五年的时间来学习这个方面的知识；当我学习股票投资时，我又给自己制订了一个“五年计划”。许多人都是贸然投资，亏了一点钱后马上放弃。他们在犯了一个错误后就选择了退出，而这正是他们失败的根本原因。失败是成功之母。只有失败者会天真地认为那些胜利者是从来没有输过的，或认为错误是应当尽力避免的。而实际上错误是最宝贵的学习机会。

今天，我仍然给自己五年时间学习新的东西。在这五年里，我会犯尽可能多的错误。因为我知道，错误越多，我学到的也越多，我也变得

越聪明。如果五年中一个错误都不犯，那这五年我就不会变得更聪明，而仅仅是老了五岁而已。

# 需要时间去忘记

在这个行业，你不仅需要学习，还需要忘记很多东西。

许多人之所以深陷在E象限和S象限，就是因为他们觉得待在那里很舒服。事实并非如此，你要缴更多的税，你没有自己的时间，还得忍受和自己难以忍受的人在一起工作，哪有什么舒服可言。从很多方面看，这两个象限都是很难受的。但许多人因为在这里待了太多年，他们不知不觉地习惯了这种生活。

当你进入网络营销的世界，这一切都会改变。你在之前单位或自谋职业时所积累的经验在这个领域很可能毫无用武之地，固定的工作时间、根据工作时间设定的工资、一个拥有老板和经理的组织层级结构、狭隘的工作岗位描述、明确定义的客户、代理区域和实体设备，等等，所有这些传统企业的陷阱都不会出现在网络营销领域。

我们前面已经说过，如果你做过传统的销售，你需要忘掉很多东西。因为在网络营销领域你是没有权力聘用、解雇或告诉别人该干什么的。这个属于21世纪的生意模式是一个动态的系统，要想在这里有所成就，你必须忘掉一些旧习惯。

给自己充足的时间，既用来学习，也用来忘记。对一些人来说，从左边的象限到右边的象限最难的恰恰是忘记一些陈旧的观念。一旦没有了这些观念的束缚，你的改变会来得更快、更容易。

最终都要归结到行动上

你可以计划所有要做的事情，学习所有需要学习的东西。但是在网络营销领域的胜利者，都是那些行动起来的人。今天行动，明天行动，每天行动，行动最重要！

---

(1) 一种内含幸运小纸条的饼干。——编者注

# 第20章　过你梦想的生活

什么能让人富有？很多人都会说：“当然是钱了。”但他们错了，有钱并不能让你富有，因为钱随时可能失去；拥有房产也不能使你富有，因为房产也可能贬值（就像我们在过去几年所看到的一样）。

那什么能让你富有呢？我认为是“知识”。

## 我最重要的一课

年轻时，在我投资房地产之前我最早投资的是黄金。我当时想：“黄金是唯一的、真实的金钱，这是不可能错的！”所以早在1972年我就开始买金币，当时的金价为85美元/盎司，那一年我25岁。到我32岁的时候，金价已经逐渐攀升到800美元/盎司，我的投资几乎翻了10倍。这太不可思议了！

后来人们对黄金开始了狂热的追求，贪婪战胜了谨慎。有谣言说金价将突破2500美元/盎司。许多贪心的投资者都涌进来，其中还包括一些从来没有买过黄金的人。我本来可以卖掉黄金大赚一笔的，但那时我没卖，想着金价会继续上涨。直到一年后金价跌到500美元/盎司时，我才完全把手中的黄金卖掉，眼睁睁地看着自己的钱随着金价的下跌变得越来越少。到1996年时，金价下跌到275美元/盎司。

在黄金市场我并没赚多少钱，但却学到了重要的一课。当我看到投资“真实金钱”都可以亏本以后，我意识到有价值的东西往往并不是有形资产，而是关于这些资产的信息。这些信息才能决定一个人最终是富有

还是贫困。

也就是说，房产、黄金、股票、努力工作和金钱本身都不能让你变得富有；让你变得富有的是你对房产、黄金、股票、努力工作和金钱的了解。总而言之，最终决定你财务状况的是你的财商。

财商和你在学校的表现没多大关系，也许你在学术上是个天才，但在财商上却是个白痴。

1．知道如何赚钱

你赚的钱越多，就说明你的财商越高。每年赚100万美元的人的财商一定比每年赚3万美元的人的财商高。

2．知道如何保护自己的钱

整个世界都在试图夺走你的钱，而不只是伯纳德·麦道夫这样的商业诈骗犯们。其中主要的掠夺者之一就是政府，它以合法的方式夺走你的财富。

假设有两个人每年都赚100万美元，如果其中一个人缴20％的税，另一个人缴35％的税，那么前者就拥有更高的财商。

3．知道如何管理自己的钱

许多人难以保住自己赚来的钱，因为他们是按照穷人的方式来管理钱，而不是按照富人的方式。金钱管理也是很需要财商的。

我们假设有两个人：A每年赚12万美元，B每年只赚6万美元，谁的财商更高？肯定是A吗？先别急。假如A每年的消费也是12万美元，那

他每年都会回到原点；而B虽然每年只赚6万美元，但他能够凭借好的管理，每年只花5万美元，然后把节省下来的1万美元用来投资。最后谁会更有钱？

如果你的金钱管理能力很差，那就算把全世界的钱给你也不够用。如果你能够合理地作预算，学习B象限和I象限的思维方式，那你就能集聚起可观的个人财富；更重要的是，你可以获得财务自由。

不管你年收入是多是少，能够用这些钱好好地生活，并省下一部分用来投资，都是很需要财商的。你只有通过合理的预算才会有结余。

4．知道如何利用自己的钱

当你通过合理的预算留有余钱以后，下一个挑战就是如何利用这笔钱。投资回报率是衡量财商的另一个标准。投资回报率为50％的人的财商一定比回报率为5％的人的财商高。有的人不但能得到50％的投资回报，而且还能享受免税政策；有的人只能得到5％的投资回报，还得缴35％的税。他们之间谁的财商更高则不言而喻。

大多数人都把自己结余下来的钱存到银行或用来买共同基金（如果他们有结余的话），希望通过这些方式来获得更多的钱。但其实还有许多更好的投资方式。存银行和买共同基金不需要任何财商，连只猴子训练一下都会买共同基金。这就是为什么这是有史以来回报率最低的投资方式。

# 美好的生活

做网络营销的目的并不仅仅是钱，而是获得商业技能和财商，从而

用这些钱来创造真正的财富。

但即便是财富也算不上是最终目的，创造财富的最终目的是让你过上美好的生活。

通过对不同人生活状态的观察，我认为人有三种活法。这三种活法由三种不同的情感驱动，并且与三种不同的生意和心理状态相关。

# 生活在恐惧中

我尝过破产的滋味，我已经说过。1985年在很大程度上是我最悲惨的一年，那一年我和我的妻子金陷入极为严峻的财务困境中，我们无家可归，只好住在那辆破丰田车里。那种恐惧感简直让人无法动弹，我全身都处于麻木状态。

我知道那种感受，因为我在小时候也体会过。我是在一个贫困的家庭长大。“没有钱”就像乌云一样笼罩在我家上空，伴我度过大半个童年时代。这是一种非常恐怖的经历，它所带来的伤害绝不只是在经济上。它能够摧毁你的自信心和自我价值感，让你生活的方方面面都支离破碎。

# 生活在愤怒和挫败感之中

第二种活法就是生活在愤怒和挫败感之中。因为这些人每天都得按时起床去上班，而他们真正想做的却是其他事情。生活在这种情绪之下的人也许有一份很好的工作和很高的工资，但是他们无法停止工作，这就是为什么他们会有挫败感。他们知道：一旦停下来，他们的世界就会

土崩瓦解。

这一类人常常会说，“我没法退出，如果我退出的话，银行会收回我所拥有的一切”。他们还常常说“我迫不及待地在等待下一个假期”或“再工作十年我就退休”。

# 生活在喜悦、平静与满足中

第三种活法的人能够内心保持平静。他们知道：不管他们是否工作都会有足够的收入。我和金从1994年开始就生活在这种状态之下。那一年我们卖掉了自己的企业，选择了退休，当时我47岁，金37岁。但许多年后的今天，我们仍然在工作，而且还工作得很努力，为什么？因为我们喜欢我们所做的事情。

知道我们可以不用工作，知道不管我们做什么有生之年都有花不完的钱，这能够给人一种非常自由和愉快的感觉。这样我们就可以全身心去做我们真正热爱的事情。

我们俩在一起度过了许多美好的时光。不管我们是打高尔夫球、环球旅行还是在会议室里开会，对我们来说这都是很开心的事情，都是在实现我们的梦想。这就是我们的生活，一直以来所梦想过上的生活，我们享受着生活中的每一秒钟。

# 蚂蚁、蚱蜢和人类

前文我提到过蚂蚁和蚱蜢的故事。我们从小到大都认为世界上有两种生活方式：一种是节俭、勤劳的蚂蚁所代表的生活方式，一点一点地

把东西积累起来，为将来作准备；另外一种是铺张浪费、不负责任的蚱蜢所代表的生活方式，它们及时行乐，完全不考虑未来。

在某种程度上，这个分类给我们带来的坏处多于好处。没错！节俭、负责、未雨绸缪是很好的习惯，但是你看看蚂蚁过的是什么生活吧！你真的希望自己成为蚂蚁王国里的一个齿轮，每天没日没夜地搬运泥土，并以此度过一生吗？

让我们面对这个现实：我们不是蚂蚁，也不是蚱蜢，我们是人类。难道我们就不能充分地过好我们人类自己的生活吗？

如果你掌握了获得财富的基本原则；如果你能够聪明地管理自己的金钱、时间和精力；如果你能够拥有宏伟的梦想，并有勇气去实现这些梦想，你就一定会在人生中获得意想不到的成功。

# 第21章　21世纪的生意

我之所以这么看重网络营销，其中一个原因是这是一个非常公平的机会。网络营销的包容性极强，如果你仔细观察一下全世界6000多万从事该行业的人们，你会发现这个团体是由不同肤色、不同信仰、不同年龄段，在背景、经验和技能层次上也各不相同的人们组成的。

这就是为什么说这是属于21世纪的生意。因为正如我在前面强调过的，21世纪我们开始认识到财富不是一个零和游戏，一部分人的成功并不是建立在另一部分人失败的基础之上。未来的财富所依靠的是具有开创性、能够改善全人类经济水平的模式。

这些都是我个人的财富观，网络营销同我的财富观非常吻合。拥有这种网络营销赋予的财富观不仅让我感觉良好，而且它的确是一种好的生意模式。

## 财富民主化

我之所以会花如此多的精力用于支持和推广网络营销，原因很简单：这是一个较之前更为民主地获得财富的体系。

网络营销体系能让每一个人都分享到财富。它是一种非常民主的创造财富的方式。不管是谁，只要有动力、决心和恒心，这个行业的大门就是向他敞开的。这个体系不在乎你就读的是哪所大学，你没读过大学都没关系。这个体系也不在乎你现在挣多少钱、你的种族和性别、你长得是否漂亮、你的父母是谁，以及你是否受欢迎。大多数网络营销公司

只关心你是否愿意学习、愿意改变自己、愿意成长，关心你能否承受在成长为一名企业家的道路上所要经历的各种酸甜苦辣。

网络营销不仅仅是一个很好的想法，还是代表未来发展趋势的一种生意模式。为什么？因为这个世界终于意识到工业时代已经结束了。

上一个时代的安全感在不断离我们远去，网络营销成为一种新的能给人们带来成就感和安全感的机制。它赋予了全世界成千上万的人们掌握自己生活和经济未来的能力。这就是为什么虽然那些旧世界的智者们对它视而不见但它仍能够保持强有力的发展趋势的原因所在。

我预计：在未来几年网络营销会有更大的发展，会深入到社会生活的方方面面，从而成为一种更加成熟的机制。

之前我讲过爱迪生是如何变得富有的，他依靠的不是改进电灯泡，而是通过创建支持电灯泡工作的网络。当时爱迪生还有个名叫亨利·福特的员工，他后来也像爱迪生一样发明了一种在当时看来没多大实际价值的东西。

同爱迪生一样，年轻的亨利·福特没有发明汽车，而是做了一件改变了汽车行业和成千上万人命运的事情。在19世纪末20世纪初，汽车还是一件很新奇的东西，是富人的玩具。的确，它们的价格是如此之高，以致只有富人才可以买得起。而福特当时一个疯狂的想法就是让每个人都能买得起汽车。

福特通过改进生产线来实现汽车的标准化大规模生产，让制造汽车的成本大幅度下降，福特公司也成为世界上最大的汽车生产商。亨利·福特不但制造出了大多数人能买得起的汽车，还开出了行业内最高的员工工资，甚至还提供分红计划，每年给工人3000万美元以上的补贴。在

20世纪初，3000万美元可是一个不小的数字啊！

福特将自己的使命总结为“让汽车民主化”。在实现这一使命的过程中，福特自己也成为了一个非常富有的人。

网络营销是一种具有革命性力量的生意模式。因为它是历史上出现的第一种能让每个人都分享财富的生意模式。只是到目前为止，只有少数的幸运儿在享受这一福祉。

当然，这个行业目前也有一些害群之马，也存在唯利是图之辈和坑蒙拐骗之徒。许多道德低下的人试图在网络营销的名义下捞一笔快钱。但从其本质和设计上来说，网络营销是一种非常公平、民主和富有社会责任感的财富生成机制。

不管那些唯利是图者怎么忽悠别人，我可以告诉你，网络营销并不适合贪婪的人。因为在网络营销领域，你只有通过帮助别人成功自己才能获得成功。我觉得这和托马斯·爱迪生和亨利·福特在他们那个年代所做的事情一样具有革命性。从设计上来看，网络营销最适合那些乐于帮助他人的人。

我并不是看不起贪婪的人，一点贪心和一点自恋是心理健康的表现。但如果过度看重个人得失，并通过牺牲他人利益来满足自我利益，就会让我很反感。我相信每个人本质上都是慷慨的，只有当我们既能获得成功又能帮助他人成功时，我们才能得到最大的满足感和成就感。

网络营销就能满足人们慷慨的心理需要。它能给人们提供一条通过帮助他人从而通向个人成功、创造财富、获得财务自由的道路。

你可以通过内心的阴暗和贪婪来变得富有，你也可以通过心灵的丰

富和慷慨来变得富有，你内心最深处的价值取向将决定你选择哪一种方法。

# 和平的经济基础

我曾在越南丛林执行飞行任务，我知道战争是多么残酷，也知道不平等是产生战争的一个根源。只要贫富差距还在拉大，和平就很难实现。我们可以进行和平游行，可以作支持和平的演讲，也可以组织专门研究和平的委员会来呼吁和平，但光靠这些嘴头工夫是无法给我们带来和平的。只有当我们给更多的人创造能让他们在经济上得到实质性改善的机会，和平才有可能到来。

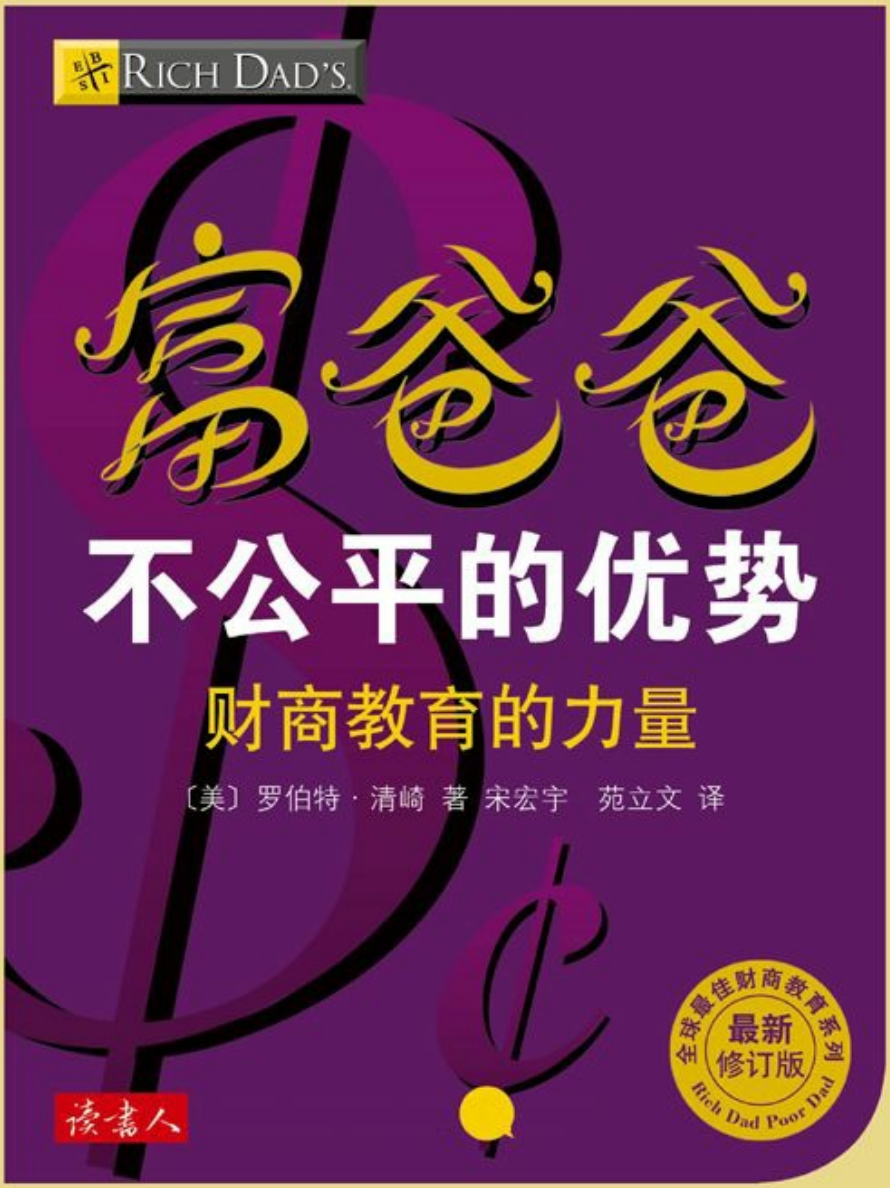
这听上去是一个无比宏伟的目标，但网络营销就可以做到这一点。

今天，网络营销公司正在全世界播撒和平的种子。它不仅在世界主要城市蓬勃发展，而且在发展中国家也在迅速扩散，给那些生活在贫困线以下的人们带来了致富的希望。与网络营销公司不同的是，那些传统公司则只能在富人和资本密集的地方才能生存和发展。

普通人继续像牛马一样地继续工作下去只会让富人变得更加富有，现在世界各地的人都拥有平等的机会过上富足生活，这个时代已经到来了。

你也该拥有这一机会了！

欢迎加入21世纪的生意。




“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

# 目　录

出版人的话
序言　怎样才能捉住猴子
第一章　知识
第二章　税
第三章　债务
第四章　风险
第五章　回报
奖励　常见问题解答
结论
不公平的投资回报
后记　“我讨厌学校，却热爱学习。”
变革的时代
特别章　调整后收益调整后收益率
返回总目录

北京读书人文化艺术有限公司
www.readers.com.cn
出　品

# 出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10余年。在中国经济和社会蓬勃发展的10余年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要创业、想要致富、想要成功的人。在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己的帮助。

此次“最新修订版”图书出版之际，“富爸爸”系列丛书恰是再次契合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中华民族伟大复兴的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带

来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从财商理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录官方网站：www.readers.com.cn及www.fubaba.com，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。



汤小明

**2013**年岁末

# 序　言
# 怎样才能捉住猴子

非洲和亚洲的土著猎人为了捕捉猴子，发明出了一套沿用了数千年的方法：先是找个洞口与猴爪大小相似的树洞，再往里面放入水果、坚果等食物。如果有猴子经过，发现了树洞里的食物，它们就会伸手去抓。然而，抓满了食物的猴爪这时就会被卡在洞口。通常情况下，猴子都不会松手，而是选择左拧右拽地使劲儿。等到猎人回来，就能不费吹灰之力地捉住作茧自缚的猴子。

在这一点上，人和猴子并没有太大的不同。猴子不肯放开的是水果、坚果，而我们不肯放手的是稳定的工作、家当和金钱。少了金钱观的教育，我们就像被自己困住的猴子那样，终身成为雇主和政府的奴隶，为他们赚取利润，缴纳税款。

2007年金融危机伊始，人们的恐慌进一步蔓延。上班族生怕自己工作不保，变得谨小慎微；按揭贷款还没还清的人们日夜忧心忡忡；各家各户都削减了日常的开销，提升家庭的储蓄比例。尽管如此，美国政府还将印钞机开足了马力，不停地印刷钞票，使得本就不多的家庭储蓄不断贬值。随着股票市场的崩盘，工人的养老金计划损失惨重。尽管如此，他们还是在不间断地向自己的养老金计划按期存钱。虽然失业率持续走高，学校却成为了抢手货：没工作的人为找工作而学习，有工作的人怕丢饭碗而充电。

## 敢问路在何方

到2010年的时候，世界性的金融危机已经是众所周知的事情。不幸的是，大多数人并不知道该如何应对。就像上面那个故事中的猴子一样，他们握紧了拳头，不肯松手。他们向天祈祷危机早日离去；他们寄希望于国家的领导人带领大家走出困境；他们闭着双眼，等着好日子重新降临。

只有少数人明白，改变才是解决问题的唯一方法。然而，如果缺少了系统的财商教育，这改变便无从谈起。

## 充满危机的十年

2010～2020年，将成为人类历史上最动荡的十年。

大多数人并没有意识到，过去的那些老观念——稳定的工作和储蓄、住宅、养老金计划——都会被这场波及全球的金融危机吞噬。之所以会这么讲，我可是有充分理论依据的：

**1**．工业时代的结束

工业时代始于1500年，终于2000年左右。

1945年，第二次世界大战结束。由于其他几大帝国都严重受创，美国成为了全世界最强大的国家。

在工业时代，拥有强盛的工业、一流的教育和精良的武器装备的国家便可以称雄于世界。

在工业时代，汽车工业、航空工业、无线电通信业和军工业是全世界的重心。

在工业时代，工人可以找到收入不菲的工作，受到工会的保护，并在退休后领取退休金以满足退休后的经济需要。

对于工业时代来说，财商教育并无任何重要性可言。

1989年，互联网诞生。工业时代走到了尽头，信息化时代开始登上

历史的舞台。

在接下来的十年中，科技的发展将进一步解放劳动力。我们本国的工厂将被转移至海外，开办在那些劳动力成本低廉的国家。那种靠着高工资、高退休金生活的观念将成为陈年旧事。

时至今日，美国已经变成了世界史上最大的负债国。美国政府不可能一如既往地负担从前那样高水平的社会保障及医疗保障体系。

在信息化时代，没有人能为你的工作和养老打包票。财商教育遂成为了必修课。

不幸的是，大多数人还是像那只被困的猴子一样，将手伸进树洞。他们攥着大学文凭、工作证、工资卡、医疗福利和退休金，无从脱身却还浑然不知。

读过这本书后，相信你能对财商教育有所了解，并以此武装自己，找到自己在信息化时代里的生存之道。

**2**．金钱的规则在**1971**年发生了变化

1971年，尼克松总统宣布美元放弃金本位制，金钱的规则发生变化。

从1971年起，美元不再是传统意义上的“金钱”，而是成为了用于借债的工具。从那一年起，存款的人将无利可图。

由1971年算到今天为止，美元的购买力在40年间已经下降了95％。再用不了40年的时间，剩下的5％也会跌得荡然无存。

可悲的是，数百万人还在不停地存钱，像极了那只将手伸进树洞中的猴子。

这本书不但会帮你分析为什么存钱是一种错误的行为，还会为你指明正确的理财方向。

既然央行可以印刷钞票，为什么你不行？读过本书，你就能找出让自己财富增值的方法。当然了，财商教育是这之前的必修课。

**3．1971**年之后，政府对于银行的救助规模持续扩大

2010年，次债危机蔓延，相信人们对于世界范围内的银行救助方案印象深刻。

自那时起，质疑政府救助行为的声音便不绝于耳。挪用纳税人的钱去救助那些富得流油的银行，让整个世界充满了愤怒的情绪。

不幸的是，很少有人注意到，自从1971年起，这种救助就从未停止过，并且规模还在逐年扩大。1980年的时候，救助规模还只有数百万美元。到了1990年的时候，救助规模就已经达到了几十亿美元。2007年过后，救助变成了世界性的行为，救助金额开始以万亿为单位进行计量。

然而，由于金融知识匮乏，大多数人长期以来对负债的印象都是负面的。他们都像那只猴子似的，手中紧攥着钞票，尽力地想要从债务中解脱出来。

大多数缺乏金融知识的人都认为，债务有百害而无一利。当然，这是因为人们还没有意识到该如何借助债务让自己变得更加富有。

这本书会告诉你，那些银行家和接受过财商教育的人是怎样利用债务帮助自己获取财富的。

**4**．通货膨胀持续加剧

2000年1月4日，每盎司金价为282美元。

10年过后，2010年12月30日，每盎司黄金价格高达1405美元。

在这十年间，金价较美元价格上涨了398％。

2000年1月4日，原油价格仅为25美元／桶。

2010年12月31日，原油的价格已经飙升到91美元／桶。

十年间，原油价格上涨了264％。即便如此，政府还在不停地声称国内不存在通货膨胀的问题。

聪明人可能会接着发问：

●“再过十年，也就是2020年12月31日的时候，金价会有多高？”

●“到2020年的时候，每升汽油会有多贵？”

●“再过十年，食物的价格会有何变化？”

这些问题是现实中的“猴子”们想不到的。相反，他们会继续努力读书、拼命工作、被政府大量地抽税。他们在承受了如此大的压力之后，还要负担高企的物价，再从牙缝里挤出钱来，存进银行。

不言自明，在2000年的时候，金价曾低至273美元 / 盎司。那时候，是投资黄金的绝佳时点。通过这本书，你能学会如何提前判断投资方向，从而领先众人一步；通过这本书，你能学到如何预测未来，并学会如何在机遇到来的时候合理地判断风险，从而作出正确的投资选择。

**5**．贫富差距加大

在2010～2020年间，贫富阶层间的差距会进一步加大。这十年里，会有大量中产阶级滑落到穷人的行列。

换句话说，穷人会越来越多。尽管他们生活在世界上最发达的国家，诸如美国、英国、法国和日本。

当政府选择向银行提供救助时，实际上就是在劫贫济富。在这十年间，富人将变得更加富有，而穷人则会变得更加贫穷。税收和通货膨胀将成为最直接的帮凶。

缺乏财商教育的人群，会随着下述几大趋势而生活得更加艰难：

●“婴儿潮”一代的退休。单说美国，这一群体的人数就高达7800万。根据资料显示，其中52％的人并没有储备起足够的经济实力，来负担自己退休后的生活。社会保障体系和医疗保障体系也因此面临着破产的危险。要保障他们退休后的基本生活和健康医疗需求，需要对1964年后出生的新一代征收更高的税。

●失业问题更加突出。无论是国家、州还是市县一级的单位都面临财政经费紧张的问题。很多政府机构实质上都已经破产了。

●从2007～2010年间，大多数失业情况发生在私营部门，也就是各

类大中小型企业里。接下来，失业问题就会发生在政府部门里。在接下来的十年中，将有大量的公职人员失去饭碗。

这就意味着高税率、缩水的公共服务和高涨的失业率。

新泽西州的卡姆登市，这个在全美危险系数排行榜中位列次席的城市，于2011年1月削减了50％的警力。卡姆登市还同时削减了消防员和政府公务员的数量。

这么一来，卡姆登的安全保障和防火能力必然大幅下降，谁还敢住在这样的城市里？不用说，市里的房地产价格也因此严重受挫。

尽管失业率飙升，传统意义上的稳定工作越来越少，人们还是不停地往学校里涌。培训、工作、薪水、福利、养老金依旧是人们眼中的“正途”。殊不知，他们已经像那只猴子似的，双手深陷树洞的陷阱，无法自拔。

这本书将会给你带来些启发，告诉你哪种类型的教育能帮你渡过未来的难关。

2010年，美国的外债突破了14万亿美元。实际上，根据国家政策研究中心的数据统计，如果将社保和医疗都算上的话，美国政府的负债总额高达107万亿美元。说得简单点儿，美国政府已经破产了。

当下，美国政府有三个解决办法：

（1）宣布破产，选择债务违约。倘若选择这条路，世界经济将为之震颤。

（2）削减支出，并通过增税提升财政收入，以偿还欠款。同样，此举也会对世界经济造成重大影响。

（3）开动印钞机，提升货币供给量，通过美元贬值实现偿清负债的目的。没错，还是会对世界经济造成重大影响。

平常老百姓根本无法获知美元和世界经济正在发生着怎样的变化。他们只是不停地低头赚钱，只为食可果腹、衣可蔽体、上有片瓦。他们怎会知道，自己已经变成一只双手卡在树洞的猴子，任人宰割。

猴子对树洞中的食物锲而不舍，平常百姓也对存折里的钱满怀期待。在他们看来，自己手中的美元是最实在的。那些手握选票的普通选民执拗地相信，自己支持的政界领袖能够带领国家走出经济泥沼。很少有人意识到，遍布全球的金融危机已经远远超出了世界上各位领导人的能力范围。

本书会为你讲述信息化的时代当中，金钱的规则在发生怎样的变化，我们又该如何进行调整，以适应这种变化。

1972年，尼克松总统推开了中美两国间紧锁的大门。时至今日，中国已经成长为世界的一大强国。

在接下来的十年中，中国的经济还会持续增长。但是，各类问题也会接踵而至：通货膨胀、世界政坛话语权、人民币全球化等。此外，贫富差距扩大的问题也将成为中国的一大难题。这些不稳定的内外因素将导致经济的起伏和金融市场的涨跌，并最终将影响扩展至整个世界。

跟大多数猴子一样，常人看问题通常是管中窥豹，只见一斑。美国人在这方面的问题尤为突出。为什么？因为我们就像是班上的三好学生，全世界都在观察着我们的一言一行，而我们却很少主动地放眼观察美国以外的世界。

读过这本书，你将学会如何去思考，如何用全球化的视野去看待问题、经营生意。这是个充满机遇的世界。然而，如果你只关心树洞里的那些食物，即只好另当别论了。

## 最激动人心的十年

2010～2020年将会成为有史以来最激动人心的十年。

美利坚帝国的时代将在这十年里谢幕。美元的骗局终将被揭穿，世界将建立起新的经济体系。这个边境、隔阂日益消散的新世界将由低成本的科技重新驱动；优秀的精英们将脱缰而出，向旧世界的权威发起挑

战。

那些准备充分的人们已经做好了准备：他们接受了充分的财商教育，随时可以在机会到来的时候灵活地处理问题，将机遇转化为胜利。

而对于另外那些坐等时间倒流、好日子从天而降的人们来说，这十年将是极其难熬的。

## 上学这件事儿

在新的世界里，教育是关键。但是，现行的教育体制完全是工业时代的版本，根本无法满足信息化时代的要求。

在信息化时代里，教育和终身学习显得比以往更加重要。不幸的是，单纯地去学校读书根本无法让你跟上这世界变革和进步的速度。简单地说，这世界变化太快，而学校变化得太慢。

工业时代的时候，传统的教育之所以成功，是因为：

●基础教育：学校传授读写技能及基本的数学知识。

●职业教育：学校传授专业技能，将学生打造成社会机器的一个齿轮。学生凭借技能找到工作。读了医学院的当医生，读了法学院的当律师，读了飞行学院的开飞机，读了烹饪学校的当厨子，例子数不胜数。

在信息化时代之中，我们需要的是下面三类教育：

●基础教育；

●职业教育；

●财商教育。

有个问题应运而生：为什么学校不提供财商教育？

答案就是：学校的职责是捕捉、训练猴子。

如果积累了足够的金融知识，人们就不会执著于稳定的工作和每月按时发放的薪水，还有不断缩水的养老金。如果人们通晓税法，便不再会缴纳从前那样高额的税款。如果人们了解了银行是如何运作的，他们

不会再将钱存进银行。对于自用的房产，他们也不会管它叫做资产，而是称其为负债。如果他们弄懂了通货膨胀的意义，就不再会紧紧巴巴地过日子。他们会不再对债务生厌，而是琢磨该怎么利用债务帮自己创造更大的价值。他们也不会再傻傻地将钱交给华尔街的银行家、理财规划师或是房地产经纪人，而是凭借自己的知识和力量实现财富的保值、增值。

最重要的是，他们会问自己，为何要去学校读书？学校的老师都是些什么人？课堂里的教育会将自己引向何处？

## 教育是必经之路

1973年，我从越南战场回国。当时，我的兵役还没结束。在最后的一年军队生活结束前，我得为自己找到未来生活的方向。

那时的我刚满26周岁，大学学历，担任过美国海军陆战队的飞行员，还当过油轮水手。尽管飞行员和水手的工作薪水都不低，我还是决定另谋出路。

我先是咨询了我的穷爸爸。他建议我回学校读书，先读硕士，再考博士，最后去政府谋份安定的工作。我一看，这不完全就是走他的老路吗？

问题在于，1973年的时候我的父亲已经54岁了。他曾经担任过夏威夷州教育审查委员，但当时却是“无业”状态。

我的父亲之所以当时处于“无业”状态，是因为之前与自己的顶头上司——一个纯粹的官僚发生了冲突，父亲愤而辞职。在那之后，父亲参与了州长竞选，却被定性为“对政府工作缺乏忠诚度”，被剥夺了进入政府工作的权利。

我的父亲学富五车，却在脱离了教育行业后，没能逃脱残酷的现实。从那以后，父亲的从政之路算是没戏了。他取出了自己的退休金，

买下了一个冰激凌连锁店。然而，惨淡的经营状况最终让他赔掉了全部的退休金。

穷爸爸的经历带给我很多启示。反复思考过后，我决定不走他的那条老路。

其实，当他说要我按照他的人生轨迹重走一遍的时候，我心里就有了答案。离开穷爸爸的家以后，我立马开车到了怀基基。那里有富爸爸的办公室，那里是我获取建议的地方。

## 教育至关重要

穷爸爸和富爸爸都非常看重教育，但具体的内容却差异巨大。了解不同的教育类型，就是“不公平的优势”之一。下面的三个概念将帮助你识别不同的教育类型：

**1**．教育是必经之路

上学的目的是为了获取。比如说，我去飞行学院就是为了成为飞行员。但传统教育的问题在于，它教给学生的是如何成为员工。就像人们常会说的：“好好读书，找个好工作。”

猴子从不反思自己为何将爪子伸入树洞之中。大多数人也从不反思自己为何一定要走“上学—工作”这条路。但聪明人一定会问自己：“如果我不想替别人打工，应该怎么做呢？”

**2**．教育有四种选择

我的富爸爸为我解释了现金流的四个象限。他为我提出了四种可选的方案，让我得以自己选择想要的人生方向。

传统的教育是为E象限和S象限进行准备的。法学院、医学院就属于典型的S象限培训基地。

有趣的是，那些号称最优秀的学生们大都进入了医学院或是法学

院，成为S象限的一员，每年缴纳高昂的税款。换我是尖子生，一定会想方设法降低自己缴纳的税款。对S象限来说，税是个大问题。

作为公司的雇员，辞职后创业的首选通常都是S象限。这样，他们可以利用自己的专业技能运作一家小企业，比如IT咨询公司或是房地产经纪公司。

正如被困住的猴子一样，大多数人只知道E象限和S象限的存在。

具备高财商的人会想要了解，如何才能在B象限和I象限运作自如。全世界的富豪都出自这两个象限，他们赚得最多却缴税最少。

读完这本书，你就能了解B象限和I象限的人们与E象限、S象限的人们在知识储备方面有何差异。借此，你也就能获得“不公平的优势”。

**3**．传统教育还是非传统教育，一切你说了算

穷爸爸只相信传统教育，因此对学校和成绩格外看重。在他看来，好学校和好成绩是好工作的保证。

富爸爸则支持非传统教育。读了哪所学校、考了多少分对他来说都不重要。他只关心老师的水平如何，学生们从他那里学到了什么，学到的知识和技能在步入社会之后是否用得到。

富爸爸对高工资的工作并无太多认可。从企业家的角度看，他更在乎自己创造了多少个高工资的岗位。

1973年的我仍在海军陆战队服役。当时，我报了几个非主流的课程班，内容包括：

（1）如何运用债务杠杆进行投资；

（2）销售技巧培训（因为销售等同于收入）；

（3）税务筹划。

1973年的这几门课程，在日后成为我生命中最大的几个“不公平的优势”。

时至今日，我还在不断接受多种非传统的培训。这些课程为我带来

的优势帮我超越了常春藤学院的高材生、收入不菲的医生与律师，甚至大公司的职业经理人们。

大多数猴子分不清食物和诱饵，便常常因此身陷囹圄。

好的财商教育会告诉学生，收入共分三类：

（1）主动收入；

（2）组合收入；

（3）被动收入。

大多数E象限和S象限的人们都终日忙碌以获得主动收入，却也因此受困。他们工作得最辛苦，却负担着最重的税务压力。

这本书会告诉你如何聪明地工作，通过组合收入和被动收入实现税务减免的目标。

## 人类与猴子的区别

将困在树洞边的猴子与人拿来作比较，听起来是不是有些别扭呢？

我先澄清一下，别扭并不是我的本意。我只是想把问题阐述得清楚些而已。如若我不把真相如实告诉你，那才是真正别扭的事儿。大多数缺乏财商教育的国人都已经习惯了拼命工作、纳税、存钱的旧路数。他们心里有时也会打小鼓，觉得这么做不太对。不过，面对现如今如此复杂的金融局势和众多的不确定性因素，好像也没有哪条路是稳妥的。

其实，人类和被困的猴子间还是有很多相似之处的。比如说，猴子被困是因为想要获得树洞里的水果和坚果，而人类手中紧攥的，则是那些老旧的观念。

相信大多数人都学过这样一条物理定律：两个不同物体无法同时存在于相同空间内的相同位置。这就好比，一个停车位上不能同时停放两辆车。对于想法和思维方式而言，此条定律同样适用。

猴子想要获得自由，只有松开自己握着食物的猴爪。人类想要获得

自由，则需要放弃曾经局限着自己的旧思路。

这本书将会为你介绍多种全新的财富新思路，告诉你富人越来越富有的原因。这本书的主旨就是介绍新思路，并向以往的旧思路发起挑战。看完这本书，你再决定在金钱观的问题上，是要延续以往的旧观念，还是接受新的理念？

## 旧的金钱观

（**1**）**“**我成不了富人。**”**

如果不摈弃这个观念，那你就真要一辈子受穷了。如果你想有所改变，本书会助你一臂之力。

（**2**）**“**富人都是贪婪的。**”**

本书会告诉你，想要成为富人，首先要学会慷慨。你会发现E象限和S象限的人们远比B象限和I象限的人更为贪婪。

（**3**）**“**比起钱来，我更想要快乐。**”**

为什么不能二者兼得呢？之所以抱持这种想法，是因为缺乏思考。

（**4**）**“**税收是不公平的。**”**

看过这本书，你就会发现税收其实是很公平的。不过，通晓金融知识的人会懂得如何利用税法加速自己致富的速度。

（**5**）**“**我得努力工作。**”**

看过这本书，你就知道为什么辛苦赚钱的人缴税最多了。

（**6**）**“**投资是高风险的。**”**

本书中的内容会告诉你为什么投资风险并没有想象的那么高。不仅如此，你还会发现，那些高风险投资产品的购买者，都是那些缺乏财商教育的人。

（**7**）**“**好好学习，天天向上。**”**

看过这本书，相信你会重新审视现行的教育体系，重新为自己定

位，寻找未来发展的方向。

比如说，我在1973年的时候就加入了一个MBA课程班。开课后才发现，老师们都是些E象限中的雇员。6个月之后，我退出了这个班，只因为我并不想让自己在2年的课程班后进入企业，成为一名高收入的雇员。

如果你希望在B象限或是I象限有所作为，那就得跟随这两个象限中的人学习。

在飞行学院，第一批导师向我们传授驾驶飞机的基本要领，第二批导师为我们传授高阶技能。在熟练地掌握飞行技能之后，我得以从学校顺利毕业。第三批导师是真正的战斗机飞行员们。他们为我们传授实战的技巧。这时的我已经懂得如何驾驶飞机，但他们的任务是将我培养成为可以上场作战的战斗机飞行员。

财商教育跟飞行学院很像，最合理的教学方式就是让经验丰富的导师带着学员们进行学习，通过生动的实例帮助学员领悟金融的本质，一步步搭建起金字塔般稳固的基础。

传统的教育有个问题，那就是缺乏实战训练。大多数孩子在离开学校走向社会的时候，都只会纸上谈兵。这也不怪他们，毕竟学校里的老师们大都缺乏社会经验。

这次的金融危机带来的一个严重后果是，大量毕业生在离开学校后找不到工作。实际的工作经验，对每个人来说都至关重要，决定了他们未来的社会角色。这一环的缺失，会对刚毕业的孩子们造成很大的负面影响。

之所以众多毕业生无法在毕业后找到工作，是因为他们受到的都是“雇员式训练”。他们缺乏实际的社会经验，甚至根本没有想过要自主创业。

更糟的是，很多学生还没走出校门就已经债务缠身。如果无法开始工作，他们连助学贷款都还不上。

助学贷款跟房屋按揭贷款不同。还不起房屋按揭贷款，还可以一走了之，让银行处置房产就行。如果毕业生找不到工作，还不上助学贷款的话，这笔贷款会变成利滚利的债务，像雪球那样越滚越大。深陷其中的毕业生，就会变成活脱脱的现实版“受困猴”。

（**8**）**“**我要一份稳定的工作。**”**

本书会告诉你“稳定”和“自由”的区别。稳定和自由是天生的反义词。越是稳定，自由度就越小。监狱中的囚犯过的生活是最稳定的，他们获得的自由也最少。

猴子被困，就因为它追求稳定。

无论你是追求安全，还是追求稳定，本书都能带给你不少启示。

（**9**）**“**我要进行长线投资，将投资分散在股票、债权和共同基金上。**”**

这条是我听过最糟糕的财务建议。看看过去的十年，也就是业界常说的“失去的十年”，你就不难判断那些投资于股票、债权和共同基金的投资者到底是喜还是悲了。

2000年初，道琼斯工业指数是11357点。到了2010年底，指数变成11577点。

十年间，指数不过上升了200多点，涨幅仅在0.2％左右。十年获得0.2％的收益，说出去肯定被业界耻笑。但这，却是实实在在发生的事情。

同样的十年间，金价从282美元／盎司涨到了1405美元／盎司，涨幅约398％。按照这个涨幅计算，2010年的道琼斯工业指数应该在45000点左右。

尽管统计数据非常不堪，还是有数百万的人乐此不疲地沿着这条路进行投资。

既然如此，是不是应该投资于黄金呢？

又错！

实际上，最好的投资方向莫过于教育。如果你跟大多数人一样，对金融方面的教育毫无兴趣，那就只能盲从那些所谓的“专家”，将自己的辛苦钱交给他们打理。

如果你无法成为合格的投资人，任何投资品到了你手上都是一团垃圾。

读过这本书之后，你会认识到，随着财商教育的不断深入，你的赚钱能力会不断提升，节税能力也会日渐增强。总的来说，你的收入会增加，风险却随之降低。

我曾经问起富爸爸：“房地产是好的投资品吗？”

他如此回答：“不知道。你是好的投资人吗？”

我接着发问：“你会给普通的投资人什么建议？”

富爸爸回答：“不要当普通的投资人，他们只是优秀投资人的垫脚石。”

你投资的品种——企业、房地产、纸资产（股票、债权、基金）及大宗商品——并不重要。重要的是，你作为投资人的基本素质如何。如果你不具备足够的能力，只会投资越多赔得越多。

这本书讲的就是如何向自己投资，投资于自己的财商教育。

**（10）“我的学习成绩很差，要如何才能变得富有？”**

的确，想要通过当医生或是律师得到富裕的生活，优秀的学习成绩是必不可少的。但是，想要通过创业实现财富梦想，学习成绩高低无关紧要。

众多世界知名的大富翁都没有完成自己的学业。福特公司的创始人亨利·福特，通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生，Facebook的创始人马克·扎克伯格，维珍航空的创始人理查德·布兰森，迪士尼乐园的创始人华特·迪士尼，还有我心中的偶像——苹果公司的史蒂芬·乔布斯都是极好的例子。

今天，大多数人还沿着传统的老路，在学校里按照E象限和S象限的

标准进行各种训练。走出学校之后，他们才发现自己像被卡住双手的猴子似的，身陷窘境却无法脱身。

这本书不但会为你描述B象限和I象限的生活，还会告诉你如何通过学习进入那两个象限之中。

## 结束语

2011年1月24日，《今日》节目邀请了《消费者报告》的特约金融专家简·柴科斯基，她在节目中重申了老生常谈的几条建议：

（1）省吃俭用；

（2）制订财务计划，开始为自己的养老金计划攒钱，如401（K）计划[1]；

（3）存钱、存钱再存钱；

（4）偿还债务；

（5）延长工作时间，延后退休时间。

这些建议，我一条都不会接纳。它们不但毫无效用，还会令人心情沮丧。谁想让自己每天的生活目标只剩下省吃俭用和存钱这两项内容呢？这些建议不但使我情绪低落，还让我感觉恐惧。然而，对于那些缺乏金融知识的人来说，这些建议听上去却无比合理、自然，便于操作。

读过这本书，你就知道为什么401（K）之类的养老金计划会是最糟糕的投资品。《时代》周刊早在2009年的时候就刊登过一篇题为《是时候让401（K）退役了》的文章，揭露了401（K）计划是如何运转、如何发生损失并让投资人遭受损失的。

接下来的十年，也就是2010年至2020年间，那些盲听盲从的人们会遭受最严重的伤害。他们的家当会被起伏的全球经济浪潮冲得七零八落，并为高企的税率承担高昂的税负。不断加剧的通货膨胀会吞噬他们本就所剩无几的家庭财富。大多数家庭将会因为投资股票市场失败而遭

受重大的损失。

之所以会发生这些惨剧，其根源在于人们守旧的思想。因为换个角度思考的话，机遇总是披着危险的外衣悄然到来的。接下来的十年也是造富的黄金期。旧的观念会导致财富的持续缩水，新的观念却会让富人变得更加富有。到那时，穷人们不但要接受日益下降的生活品质，还要忍受贫富差距带来的巨大心理落差，日子会变得更加艰难。

## 学会放手

只有学会放手，才能重获自由。这句话对猴子是金玉良言，对我们来说也同样适用。只有摈弃了陈旧的观念，我们才能重获自由。

俗话说，所谓疯狂就是不断地重复同样的行为，却总期待能得到不一样的结果。人们经常不自觉地会掉进这个怪圈里。他们听取老套的投资建议，遭遇失败，却又不假思索地重新再听、再实践一遍。

我明白，要想改掉旧的习惯不是什么容易的事儿。江山易改，本性难移。对于那些紧抱旧观念的老古董来说，就更是如此了。

这本书中所阐述的“不公平的优势”适用于所有人群，无论贫富、聪愚，也无论你生活在哪个国度。有了互联网，我们无论身居何处都能在世界经济的盛宴中分得一块蛋糕。想要获得成功，只需简单的三步：首先，接受新思想；其次，认真接受财商教育；最后，付诸实践。

实践出真知。因此，千万不要害怕失败。那些嘲笑失败的人都是可耻的。想要不犯错误，除非什么都不做。然而，一旦停下实践的脚步，我们就无从进步。穷爸爸就是因为这样才一辈子贫穷：他丢掉了工作，在竞选中失败，还在冰激凌的生意中赔了个底儿掉。他总是以老师的身份来审视这些失败，不停地谴责自己。直至离开人世，他都没有发觉这些失败当中蕴含着多少新的知识和机遇。

在学校里，学生们会因为犯错而受到惩罚，被同学嘲笑。而在现实

的社会中，犯错最多的人往往得到了最多的学习机会，从而变得最聪明。

今天的我可以骄傲地说，尽管同班的尖子生们大都成为了医生或是律师，但我赚的钱要比他们多多了。为什么？只能说我犯的错比他们多，因此获得了更多的学习机会。

我并不是要强迫你沿着我的路重走一遍。正如沃伦·巴菲特曾经说过的："通往财富天堂的道路不止一条。"我找到了属于自己的那条路，你也要找到属于自己的道路。这本书只是一个引子，而非标准答案。话说回来，现实的世界中本就没有什么所谓的标准答案，你要找的是适合自己的那条路。仅此而已。

这本书的主要目的是为你提供新颖的思路，以及客观看待金钱的视角。

看过我写的内容，你可能会觉得我写的内容太过夸张。诚然，对于抱持着旧观念的人来说，书中的内容可能是有些夸张了。但对于我来说，这些都是实实在在的事例。如果你愿意花时间投资在自己的财商教育上，这些看似夸张的成功也会发生在你的身上。

这本书的内容都是真实的案例。这本书中充满了我的思想、行动及多年积累下的经验。如果你愿意提升自己的财商，肯定可以获得与我同等的"不公平的优势"。我希望自己的故事和思想可以帮助你丢掉过时的观念，吸纳新的想法。

再说一遍，同一个停车位里是无法同时容纳两辆车的。

猴子如果不松开紧握着的猴爪，就无自由可言；人如果无法吐故纳新，就不可能发生改变。面对日新月异的市场变化，接受新观念总比守旧来得可靠。

在工业时代和信息化时代交接的过程中，财富也随之发生着转移。那些昨日的富豪可能无法继续自己风光的生活，众多中产阶级可能会沦落为明日的穷苦百姓。同样，学校里的三好学生走入社会之后不一定就

混得好。

这本书就是要鼓励大家放下昨天的自己，勇敢地迎接新的世界，在新世界中赢得财富、机遇和富足的生活。

## 来自主日学校的箴言

我虽算不上是虔诚的教徒，但却在主日学校里学到了两句箴言，受用至今：

（1）“温柔的人有福了，因为他们必承受地土。”这里说的温柔之人指的并不是软弱的人，而是那些谦逊地吸取新知识以补己之短的人。

（2）“我的民因无知识而灭亡。”

金融危机的罪魁祸首是古板、陈旧、与时代脱离的教育体系。此症不除，经济难归正轨。是时候告诉在校学生们关于工作、税收和投资的真相了。只有停止单调的训练，才能让学生们松开卡在树洞中的手，从桎梏中解脱出来。

如果我们将金钱的秘密藏于身后，秘而不宣，就会有更多像穷爸爸那样受过高等教育的老实人怀着对富人的仇恨和对政府的殷殷期待含恨而去。

追求自由的日子已经到来。财商教育就是你手中的武器。

希望你喜欢这本书，也希望你能从书中汲取更多的知识。说到底，知识才是真正的财富。

## 注释

【1】401（K）计划起源于20世纪80年代初美国税法修改、相关免税条款的出台，其名称来自《国内税收法案》第401（K）节，它允许员工将一部分税前工资存入一个储蓄计划，积累至退休后使用，在此基础上，一种新的养老金计划——401（K）计划开始出现。——编者注。

# 第一章
# 知　识

## 我该怎样使用自己手中的钱

常见问题

如果我有1万美元，我该用它来做什么？我该怎样用它进行投资？

简答

如果你对投资何处没有概念，最好先保持沉默。

详解

如果不知道怎么使用手中的钱，你的周围往往会有很多人七嘴八舌地提出他们的“建议”。他们常常会说：“把你的钱交给我打理吧，不仅保本，还会帮你赚大钱。”可是，事实很残酷。在刚刚过去的金融危机中，把钱交给所谓的“代客理财者”，投资者遭遇的损失最为惨重。

补充回答

你接受何种财商教育，决定了你如何使用金钱、如何进行投资。

详解

少了适当的财商教育，你的投资风险会升高，税负会增加，收益反而会下降。缺乏财商教育的人往往投资于房产、股票、债券、共同基金等传统行业，甚至把钱存在银行。其实这种投资行为风险最大。

良好的财商教育可以帮你降低投资风险，减少税负，增加收益。说

得更通俗一点，具备了良好的财商基础，你可以在更低风险、更少税负的基础上获得更高的投资收益。但大前提是，你不能墨守传统的投资策略或是执著于传统的投资方式。

这就是我们这本书要传递的信息：良好的财商教育能够令“钱生钱”，能够为你带来源源不断的现金流入。无论经济环境是繁荣还是衰退，具备优秀财商的你都能够运用他人的资金将投资成本和风险降到最低，获取高额回报。这就是“不公平的优势”。

## 你向谁寻求财务建议

2007年，全世界都知道了一个词——“次级债”。在它的阴霾下，全球金融体系陷入崩溃的边缘，曾经人们眼中的金融巨鳄们摇摇欲坠，有的顷刻间坍塌成废墟一片。

2008年9月15日，雷曼兄弟投资银行宣告破产，这是迄今为止美国金融界最大的破产事件。同年，全美最大证券交易商美林证券申请破产保护，而后在次年被美国银行收购。这个在人们眼中资产不可计数、听之信之如同教科书般值得信赖的公司，竟然以如此方式谢幕，不得不说是对金融管理咨询行业的最大讽刺。

转眼到了2011年，美林公司仿佛逐渐恢复了元气。在它网站首页上出现了这样醒目的宣传语——“为您提供重塑资产的财务咨询”。注意“重塑”这个词，一个显而易见的问题随之而来，为什么我们需要重塑自身的资产？原因是我们之前损失了。如果这样的投资方式已经让你遭受损失，为什们还要妄图以同样的方式去进行弥补，甚至投入更多的资金呢？

与美林公司相比，美国国际集团、房利美、房地美的状况更加严重。甚至众所周知的，被称为全球最富有、最智慧的投资大师沃伦·巴菲特也不例外。他掌舵的伯克希尔·哈撒韦投资公司也在金融危机中遭

受了巨大损失。事实上，同样是他投资的穆迪公司（世界三大评级机构之一）对次级抵押债券给出了3A的评级，导致这些危害性极强的次级债券（又称金融衍生品）被成功地推销给了政府、养老基金和全世界的投资者。这种对危害性极强的次级资产给出3A评级的行为，是不折不扣的金融欺诈。巴菲特的公司为这场全球性的金融危机点燃了导火索。然而，时至今日，世界还在向巴菲特寻求未来的投资建议。除此之外，在他所投资的众多公司中，富国银行、美国运通公司、通用电气公司、高盛集团仍旧消耗纳税人数以亿计的救助资金，在金融危机的余波中挣扎。

难道这样也能被称为全世界最成功的投资人？

不仅如此，普通投资者在这场金融危机中蒙受了更为直接的损失。众多民众沦为房奴，不计其数的投资者资不抵债。

波士顿学院在2010年发布了一份关于养老金的研究报告。这份报告显示，美国存在6.6万亿的养老金缺口。这将直接导致美国人无法退休。如果大家不能退休，那老到无法工作的时候，该要怎么维持生活？靠推购物车勉强度日，蜗居在天桥下？等到连这样的工作也无力承担，这样的生活也无法为继的时候，又有谁来照顾他们。

总部设在西雅图，以精算和咨询业务广为人知的Milliman公司，近期发布报告宣称：全美100强公司的固定收益养老金计划在2010年8月损失了1080亿美元。这只是单月的数据。这意味着，曾经人们信赖的养老金计划不再安全，退休生活将无法得到保障。

大多数美国产业工人仰仗的养老金计划——固定缴款收益计划，诸如401（K）计划，同样损失惨重。根据固定缴款收益计划，人们每月从工资中拿出一定比例的资金存入养老金账户，企业也按一定比例为员工缴存部分资金到该账户。理论上说，存得多，将来返还的就越多。这些养老金账户被用于金融产品投资。一旦金融市场动荡，养老金计划就会亏损。最极端的情况就是，人们的养老金血本无归，退休不再是期待

中的美好状态，将成为一场彻彻底底的噩梦。

不幸的是，加州公务员退休基金的损失比其他同类基金的损失更为严重。很多人认为它是全美最腐败、最低效的公共退休基金。

2010年，斯坦福大学对加州公务员退休基金和加州大学教育退休基金的运作情况发布了预警：由于投资风险过高，超过5000亿养老金面临损失。

5000亿美元血本无归。工作、赚钱、养家、防老成了破碎的神话。

## 世界上最聪明的人

2007年之后，如果你不是生活在与世隔绝的石洞里的野人，就一定听过这个故事：有这么一群人，他们有全人类最聪明的大脑，他们受过最良好的教育，他们为我们提供最专业的金融服务，他们引发了最严重的金融危机，史称“新经济大萧条”。

你一定会质疑，既然那些金融精英们都是受过高等教育的聪明人，为什么世界还是陷入了如此严重的经济危机中？为什么富人更富有，穷人更贫穷，中产阶级迅速衰弱？为什么税负更重，政府倒台，失业率飙升？为什么通货膨胀，薪资缩水？为什么那么多在婴儿潮中成长并受到过最优秀教育的投资者们不能高枕无忧，却在为没有退休金而恐慌？为什么那么多的年轻人毕业后找不到工作，连最基本的助学贷款都偿还不了？将要来临的危机也许不光是房地产业崩盘，还有助学贷款的清算。

问题的症结究竟在哪里？是管理者的财商教育欠佳，还是大众的财商教育匮乏？或是别的因素……

## 什么是财商教育

很多人将其归结为，我们的学校需要添加一堂课：财商教育。但

是，如果世界上最聪明的头脑加上花钱就能买到的财商教育，为什么我们还会深陷在如此大规模的金融危机中？

这就存在一个问题：什么是财商教育？如果学校里的老师都不知道财商教育的准确定义，他们又该如何给学生上课呢？看看从哈佛、耶鲁、普林斯顿、牛津、剑桥毕业的顶尖名校生都做了些什么？——把世界引向了金融危机。为什么加州大学教师退休基金出现了问题？基金管理者受到过良好的财商教育吗？学校里的孩子们接受过财商教育吗？学校为即将面对金钱帝国的学生们打好基础了吗？

在阐述我所研究的财商教育之前，我必须指出教育与培训的区别。

1969年，我进入佛罗里达州彭萨克拉的美国海军飞行学校学习。三年的飞行过后我奉命飞赴越南参战。后来我回顾这段经历，我意识到自己只是一名受过合格训练的飞行员，并没有受到良好的教育。我这么说的原因是，当时的我被训练到能够纯熟驾驶武装直升机，而不知道为什么要参加越南战争。我对当时地理、政治、经济的知识一无所知。我不知道越南已经饱受战争摧残上千年，在漫长的历史沟壑中，法国和美国只是试图征服越南的众多帝国主义国家中的后继者。我不知道我参加的战争是越南人民几千年来不懈进行的独立战争，就像美国脱离英国殖民统治的独立战争一模一样。

我们被告知，自己是好人，而共产党是坏人。其实我根本不知道共产党是什么。我只知道我们戴白色帽子，而他们穿黑色睡衣；我们相信上帝而他们不信。我不知道，我们其实正在为石油、为越南甚至整个东南亚的资源而战斗。更加可悲的是，如今我看到了自己曾经经历的那一切在伊拉克、阿富汗一幕幕重演。

不仅如此，没人教我们设计、建造飞机。我们甚至连修理都不会，更别提系统学习冶金、电气、燃料、武器等方面的知识了。我受训的全部内容仅仅是飞行、射击及服从命令。按对按钮，敌人被消灭；按错按钮，自己上天堂。战争结束时，我已经成为训练有素的飞行战士，但依

旧对战争本身一无所知。

## 无足轻重的训练

现实世界中，人们对待孩子用的方式多是训练，而非教育。人们训练他们的宠物狗，而不是教育它们。著名的科学实验“巴甫洛夫的狗”向我们展示了训练与教育的区别。简单来说，经过反复训练，巴甫洛夫的狗只要一听到铃声，就会不由自主的分泌唾液，觉得饥饿。眼前有没有真正的食物，已经变成次要的影响因素。

现代广告业对条件反射的运用极为广泛。如果我说“小霸王游戏机”，你脑中会不会想起“其乐无穷啊”这五个字呢？广告训练我们，如同巴甫洛夫训练他的狗一样。我们仿佛被洗了脑，思考都如出一辙。今天，看到鸭子，我们会想到家庭人寿保险公司Aflac；看到壁虎我们会想到政府员工保险公司Geico。金融服务业对我们做着相同的事情。人们努力工作，拼命赚钱，条件反射式地把钱存入银行或者缴存养老金，周而复始。

在很多学校里，学校的管理者总是很自豪的对外宣称，他们能够提供良好的财商教育。事实上，那些课程只能被称为财务培训，与真正的财商教育还有段距离。在钱的问题上，人们已经被训练成了巴甫洛夫的狗。你要不信，就试着做做下面的填空题（每空一字）。你马上就会明白，我并没有危言耸听。

●上学，考高分，上好__ __。
●找份好__ __。
●存__。
●买房，因为房子是一项__ __。
●少用信用卡，尽快偿清__ __。

●省吃__ __。

●做__线投资者，在投资组合里配置__ __、债券和__ __。

很多受过高等教育的人都认为以上这些就是财商教育。你经常会在电视上看到所谓的财经专家高谈阔论。他们告诉你：“去深造吧，换份更好的工作，剪掉你的信用卡，别借钱，买房子，少花钱，多存钱，买股票、债券和基金。”我要告诉你，这不是财商教育，充其量只能被称为财务培训。这样的训练与巴甫洛夫对小狗的训练别无二致。

当2007年金融危机袭来之时，把这些财务训练当做真理的人们失去了一切。工作、房子、退休金和存款都荡然无存。众多家庭支离破碎。

更糟糕的是，我们的学校仍旧执迷不悟，仍旧请来所谓的银行家们教孩子们如何存钱，请来所谓的金融规划师们告诉孩子们“股票、债券、基金的投资组合”是投资的真理。最后，训练出的孩子们会不假思索地把钱交给陌生人打理，好像巴甫洛夫的狗听到铃声后流出口水的模样。这绝不是财商教育的本意。

我相信这些教育者们本意是好的，只是他们已然被长久的条件反射训练蒙蔽了双眼。他们看不清那些被请入课堂里的趾高气扬的银行家、财务规划师们，就是金融危机的罪魁祸首。正是他们供职的金融机构，引发了这场震动全世界的金融海啸。这种做法无疑是引狼入室，饮鸩止渴。那些诸如美国银行、美林证券、高盛集团和雷曼兄弟（已经破产）的公司仍在从全世界最好的学校里招募受过最优教育、拥有最聪明头脑的毕业生，训练他们为自己服务，向全世界推销金融产品。

这不是财商教育，这是销售培训。

## 把钱还我

这是汤姆·克鲁斯、芮妮·齐薇格和小库珀·古丁联袂出演的电影《甜

心先生》中的一句台词。今天，这句台词已经成为经典，被广为传诵。就在几天前，我在路上遇到了几个十岁左右的小孩子，正为金钱的问题争吵。其中有个小男孩借了同伴的钱，债主模样的孩子听烦了对方的种种借口，伸出右手大声地喊道：“把钱还我！”

每当人们问起“我有10000美元，该投资什么”的时候，那些精于推销的财务规划师马上会脱口而出：“投资于股票、债券和共同基金的组合。”听上去，这好像是在说：“把钱交给我打理吧！”那些照单全收的投资者成为了今天最大的失败者。这就是伯纳德·麦道夫从众多富人手中骗钱的方式。那些受过高等教育的富人们无法想象，自己扮演了美国历史上第二大庞氏骗局的受害者。（注：史上最大的骗局是美国的社保制度。）

“庞氏骗局”源自名叫查尔斯·庞兹（1882～1949）的投机商人。这个人可以称得上是美国历史上最大的骗子。庞氏计划是不折不扣的投资骗局。简单地说，庞氏骗局的原理就是承诺高回报，不断诱使新的投资人入局，用新入局的投资款为前期进入的投资人支付回报。这么一来，最先进入的投资人获得了高额的回报，后进入的投资人却只能接受资金被挪用的悲惨结局。如此看来，房地产、股票、债券及共同基金都是表象不同的庞氏骗局。一旦缺乏新资金的注入，市场就会下跌，骗局就会被揭穿。

2007年，随着次贷危机蔓延，新老投资者们都开始恐慌，纷纷要求收回投资。储户们为了拿回辛苦钱，蜂拥前往银行挤兑。此时的世界经济，如同一个巨大的庞氏骗局，几近崩溃。当善良的人们不再把钱拿出来，反而要收回投资时，全球经济轰然崩塌。数以百万计的普通投资者损失惨重。

为了挽救世界经济，各国政府和央行开始入市干预，他们向民众许诺，一定会保障民众的资金不受损失。但这只是一句空话，很多人还是亏掉了全部的投资。更多的人选择不再相信政府和金融机构。他们总算

是开窍了。

整个金融体系就是政府主导的“庞氏骗局”。只要人们不断往里投钱，骗局就永远不会被揭穿。试想一下，如果现在美国的所有的年轻人都说：“我们再也不为社会保险缴费了。”会是一番怎样的景象？不但美国经济会陷入动荡，世界经济也会随之崩溃。

这场遍及全球的“庞氏骗局”由受到过良好教育的人引起，是全社会的悲剧。避免悲剧重演，是我如此积极地倡导财商教育的原因。这场由政府主导的合法的“庞氏骗局”没能骗到我。因为我学习的目的不是为了找份好工作，不是为了在银行存钱，不是为了买房，不是为了还贷款，不是为了养老金，不是为了节衣缩食，也不是为了投资股票、债券和基金。不幸的是，世界金融体系已经崩溃，“谨遵教诲”的人们已在财务上一败涂地。

## 财商教育的五个要素

为了尽可能简明扼要，我把财商教育分解为五个组成部分：

●历史；

●定义；

●税负；

●债务；

●辩证地看问题。

以上这五个基本要素将会贯穿全书。有它们为提纲，我的介绍也会简单易懂。

## 化繁为简

我的财商教育始于童年的游戏。

我从小生活在远离世界金融中心的夏威夷，生活在一个普通的小镇里。当我还是个9岁孩子的时候，我铁哥们儿的父亲，我的富爸爸，就常常带着我们一起玩“大富翁”游戏。他用最简单的方式为我们开启了财商教育的大门，让我们在娱乐中懂得了赚钱的奥秘。

“世界上最实用的发财致富的秘诀就在你们玩的‘大富翁’游戏里。”某天游戏结束后，富爸爸突然对我们说道。

“啊？真的吗？是什么？在哪儿？秘诀是什么呢？”我们都很好奇。

“还不知道吗？玩了这么久的大富翁，财富的秘密一直就在你们眼皮底下啊。”富爸爸脸上露出自信的笑容。

我们仍然满腹狐疑，手中的骰子已经掷出过千百遍却从都没想过这会与发财致富有半点儿联系。

“这世上最实用的财富策略其实就是——四幢绿色小房子可以变成一间红色大饭店。”富爸爸意味深长地告诉我们。

那天晚上，富爸爸驱车带着我们去看现实中他的“绿房子”。他指着眼前只有五英亩的一小片土地说：“孩子们，不远的将来，你们就会在这里看到我的红色大饭店。”接着他整理了一下思绪，继续说道：“成功之道有千百种，我找到了适合自己的那条路。别看我学问不高，也没有你们现在这么优越的教育条件，但只要坚持信念，沿着既定目标不断努力，就一定能成功。”

富爸爸真的成功了。

接下来的日子，富爸爸风雨无阻地往返于我们这座小镇希洛港和檀香山之间，去学习商业、销售和投资等很多方面的知识。富爸爸不是为了炫耀学历，更不是为了找份体面的工作。他用学到的知识实践自己的计划，来搭建现实世界中真正的“红色大饭店”。

十年后的圣诞节我回到家乡，当庆祝新年的聚会结束，我站在属于富爸爸的红色大饭店的豪华套房的阳台上，面对着夜色朦胧下一望无际的怀基基海滩，那一瞬间我恍然大悟，富爸爸一直在现实世界中专心致

志地玩他自己的“大富翁”游戏，他实践着在游戏中学到的每一步，他成功了。我见证了富爸爸从一贫如洗到万贯家私的十年历程。他的红色大饭店遍布各地，他的资产和生意庞大辉煌。

时至今日，虽然富爸爸已经过世多年，每当我回到夏威夷，看到富爸爸打造的商业帝国依然迸发着勃勃生机，都能从心底感受到富爸爸的“富有”，感谢他传授给我们宝贵的精神财富。

有句古话叫“打江山容易，守江山难”。如何让赚到的钱保值、升值比赚钱本身更具挑战。富爸爸为我们做了好榜样。在富爸爸已经成为“富爸爸”之后，他还是常常前往檀香山，学习税收、遗嘱认证和资产保护方面的课程。我问他为什么还要这么辛苦，富爸爸对我说了以下这番话：

“如果你不能与时俱进，一直保持清醒的头脑，很多事情将无法控制。政府会在你死后通过税收拿走你绝大多数的辛苦钱；你在市场上的投资也可能血本无归；疾病和意外也会让你一蹶不振；甚至一桩诉讼就会赔上你所有的身家。所以，千万要牢记，在学会赚钱之前，一定要学会保护你的钱。”

富爸爸虽然高中肄业，却从未停止过学习。

结婚后，我和太太开始创业，尽管环境艰苦，资金匮乏，我们还是挤出时间，每年参加四次以上的专业教育课程，这其中包括广告、贵金属、期权交易、外汇交易、推销、地产金融、房产止赎和资产保护等方面。我们一起边学边实践，用所学的知识推动事业的发展，又在实践中检验了知识的可用程度。我们追随富爸爸的步伐，不断累积起财富和商业知识，学以致用、相得益彰，在现实世界上演属于我们自己的大富翁人生。

## 财商教育的价值

1986年，我和太太步入了婚姻的殿堂。像大多数年轻夫妇一样，银行户头没有多少存款，创业对于我们来说绝对是个挑战。然而，我们要面对的挑战比一般的夫妇更为残酷：我俩的小家负债累累。婚前我人生的第一次创业遭遇挫折，我生产并销售尼龙钱包的“故事”曲折艰辛，欠下了投资人近百万美元的巨额债务。但我们无所畏惧，继续追寻财务自由之路。

1987年10月19日，道琼斯工业平均指数暴跌508点，较上一交易日降幅超过22％。全球股市遭遇“黑色星期一”。

1988年，乔治·赫伯特·沃克·布什当选美国总统。在这一年，银行业崩溃，紧接着，房地产业崩盘，像2007年的金融危机一样，市场动荡迅速席卷全国，世界经济进入了严重的衰退期。

1989年，全球悲观主义情绪蔓延，人们看不到希望。这时，我却对太太说：“是时候开始我们的投资了。”

融资是我们的第一要务。新婚的我们没有积蓄，负债累累，更没有稳定的工作，谁愿意给我们借钱进行投资呢？不单是意愿的问题，当时的市场融资利率已经上升到9％～14％的历史高位。不利因素一一横亘在眼前，我们也因此不断碰壁。投资者都在质疑，质疑我们为什么要选择在这样的时机——十年来最差的经济情势下进行商业投资。没有人倾听，更没有人相信我们所谓的“大富翁”理论。

尽管如此，我太太从没停止过之前约定好的学习。她参加培训课程，大量阅读，实地考察地产情况。她给自己设下的目标是在10年内投资20处地产，以平均每年投资两处地产的速度进行。最初进展很不顺利，但在发现问题、克服困难、步入正轨之后，成果突飞猛进。她在18个月内就实现了未来10年的目标。虽然我太太提前8年完成了计划，但她并没有止步不前，或是骄傲自满。她欢欣鼓舞，从成功中汲取更多力量开始新的拓展。她的每一项投资都有收获，特别是那些最初无法掌控但通过努力最终取得成功的投资项目。随着学习广度和深度的不断扩

展，我们发掘出的宝藏越来越多。当投资—学习—再投资—再学习的这个正循环形成后，事业就稳步发展起来了。

到1994年，我和太太终于实现了在财务上的完全自由。我们出售了手头的其他生意进行再投资。我们拥有60项每月都能带来足够现金流入的投资性地产，那一年，我太太37岁，我47岁。

当然，这样每月有1万美元进账、3000美元花费的生活并不是那么富裕，但这不重要。我最开心的是，从此我们再也不会为现金流而发愁。

## 对计划进行压力测试

1994年，我和太太提前退休。这么做是为了及早检验我们为自己设定的财务计划是否合理，能否不论宏观经济向好或向坏都发挥效用，以便在我们还有时间和精力的时候，可以对其进行修正或者重塑。

## 提前退休结束

提前退休计划进展得很顺利，压力测试的结果令人满意。赋闲在家两年后，我和太太“重出江湖”，开发出一款名叫“富爸爸现金流”的游戏。这是一款虚拟现实，寓教于乐，培养游戏者投资理念和财务知识，提高财商能力的游戏。富爸爸的财富观念蕴含其中。游戏是开放式的，在规则内有无限种玩法，根据玩家和机会的不同，你会面临不同的选择，每次新的游戏都是全新的开始。游戏有三个版本：现金流101基础版、现金流202进阶版，以及专为12岁以下孩子设计的现金流儿童版。

2004年，《纽约时报》用整个版面报道了富爸爸现金流游戏，很多玩家还成立了富爸爸现金流俱乐部，交流游戏及现实中的财商心得。如今，富爸爸现金流游戏已被翻译成15种语言，还有了网络版，在世界各

地传递“富爸爸”的财富知识。

1997年，《富爸爸穷爸爸》出版。在书中我不断强调富爸爸的理念：房子并不是好的资产。很多人都不赞同，特别是房产经纪商。2007年，房产次贷引发的全球性金融危机爆发，人们这才想起富爸爸的忠告。

2000年，受到奥普拉的邀请，我成为她脱口秀节目的嘉宾，那晚我成了家喻户晓的明星。在“一夜成名”的光环下，没人知道我用了40年的时间来实践我的成功之道。

成名后的辉煌接踵而至，书和游戏的版权收入从世界各地涌来。我的财富信念并没有因此而改变。那个经过了压力测试，无论环境好坏都行得通的规则，是我一直的坚持。

2002年《富爸爸财富大趋势》（Rich Dad's Prophecy）出版。书中预言了不远的将来全球股市将会遭遇一场史上最严重的灾难，繁荣的泡沫破裂，投资者损失惨重，连养老钱都打了水漂。这在当时如同异端邪说般危言耸听的预言，在今天成了残酷的现实。

华尔街迅速把《富爸爸财富大趋势》列入了黑名单。杂志、电视、互联网，各种媒体充斥对我的负面报道，我遭受了前所未有的舆论抨击，成了金融界笔下的恶魔。

我完全能理解他们的愤怒。被戳中要害，谁都不会舒服。我没有做错，我只是个生意人，写书来表达我对财富、对商业的理解；华尔街的金融巨头们也没有错，他们不过是在保护自身赖以生存的权威和声望。

2006年，房地产业高歌猛进，房价飙升到历史高点。有人为我推荐了菲尼克斯城里一套价值2.6亿美元的房产。那栋房子异常奢华，还附带高尔夫球场，可以同时容纳四百人休闲娱乐。然而，我并没有动心。

“您会后悔的。不出十年，这栋房子的价格肯定能涨到4亿美元。”房产经纪自信满满。

“可能，你说的不错。但我对这栋房子没兴趣。”我拎起包转身离

开。

同年，我出现在各大电视媒体（包括洛杉矶最有影响力的KTLA电视台的新闻节目）中，向大众提示不动产市场可能存在的崩盘风险。

还是在2006年，我与地产大亨唐纳德·特朗普联合出版了《让你赚大钱》一书。书中预警了经济危机的到来，以及中产阶级面临的厄运。2004年末我们开始写这本书。经过这些年的研究，我们发现，低收入群体的规模在不断扩大，大量中产阶级因为经济状况的恶化而不得不加入到穷人的行列。如果摆在你面前有两条路可以选择：富有和贫穷，我相信对大多数人而言，富有之路更具吸引力。这也就是为什么我和唐纳德要写这本书并告诉你财富之路的原因。

后面的故事你都知道了，2007年，金融危机爆发。

2008年，我受邀和沃尔夫·布利兹一起参加美国有线电视新闻网的拉里·金直播秀节目。在节目中，我预测了雷曼兄弟公司的破产。

同年，“富爸爸”系列图书《富爸爸富人的阴谋》出版。一开始是以免费电子书的形式面世的。开始写这本书时，金融危机已经如火如荼。这本书告诉人们什么是联邦储备银行。它不是政府，不是银行，也没有储备。它成立于1913年，是当时经济危机的产物，也间接造成了今天的金融危机。书中还解释了2007年的金融危机不仅仅是金融危机，也不是偶然事件，更不是前所未有的新形式。危机已经酝酿了很多年，是经济运行的必然故障，是历史的重演。

还是在这一年，到了9月15日，正如我所预料的，雷曼兄弟公司申请破产保护，成了美国金融史上最大的破产案。

2009年，之前那栋价值2.6亿美元，拥有400个房间、5个高尔夫球场的豪华别墅又摆在了我眼前。这时我和太太立刻买下了它。不同的是，这次我们只花了4600万美元。那位想卖2.6亿美元的房产经纪商已经破产。经历过经济危机，很多人一贫如洗，而我们却更加富有。正如《富爸爸财富大趋势》中所讲的，你必须未雨绸缪，看得长远些。对于

将来，我和太太总是进行最坏的打算、最好的准备。

2010年，我太太已经拥有3000个用于出租的公寓。从1989年的财商教育算起，我太太已经从事投资超过20年。她单月的收入比很多人全年的收入还要多。

我在商业领域的探索也没有间断。我拥有商业楼宇、油井、金银矿。我的金银矿买入于1997～1999年之间。当时贵金属价格处于低位，投资金银矿只花了很少的钱，物超所值。经过勘探和开采，我们发现这些金银矿储量丰富。随着这些年贵金属价格的回升，我的矿业公司也已经在多伦多证券交易所成功上市。

在经济不景气的时候，我低价买入了油井。不管经济如何动荡，人们都要用石油。因此，金融危机并没有对我产生多大的影响，公司的现金流依然健康。同样，我太太也没有在金融危机中遭受损失。她名下的出租公寓大多位于田纳西州和俄克拉何马州的石油产区。因为石油产业受经济波动的影响小，石油工人们没有失业，生活相对稳定，房屋租金因此得到保障。每月她依然能够按时收到租金，并用这些租金去低价买入更多合适的房产。

总体来说，我和太太一直努力学习，在实践中让财富不断增长。不论经济环境的好坏，我们都保持有正向现金流入。除此之外，我们还能合理地节税避税。这就是财商教育的魔力，也是这本书想要与大家分享的秘密。正如唐纳德和我在书中写的：“中产阶级正在逐渐消亡，如果可以选择，我们希望你变得富有。”财商教育对你而言关系重大。

## 并非炫耀

在书的开篇我提到，我努力想了很久，到底应该怎样和你分享我的财富成功之道，特别是安然度过金融危机的秘诀。我知道，在无数人流离失所、丢掉工作、生意破产后，谈论自己的财富成功是非常不礼貌

的。炫耀令人生厌，炫耀财富更加卑劣。但我保证，自己并不是为了炫耀。

把经验写进书里是我力所能及的最佳方式，所以我开始写这本关于投资和财商教育的书。我想让你了解怎样从财商教育中获益，怎样利用财富知识进行投资，怎样运用这种“不公平的优势”在经济下行时也能获得成功。写书不是为了炫耀，写书是为了鼓励大家去学习、实践，用不一样的角度看世界。这个世界充满财富和机会。政府的印钞机开足了马力，数万亿的钞票飘在空中，只等着你伸手去捉。

政府不愿意看到经济萧条，大量发钞，致使贵金属不断升值，普通老百姓却为政府埋单。财富就蕴藏在这一系列行为中，等待你去发现。

这个社会的财富集中于少数人手里，因此你看到的情况是：富人越来越富有，低收入者和中产阶级越来越贫穷。当经济不景气时，这种情况更加严重。

根据政府公布的数据，截至2010年9月，美国低收入者群体上升到了总人口的15%。也就是说在不到一年的时间里，400多万人从中产阶级变为了低收入者，印证了唐纳德和我的预测。但这样的情况是非常危险的。长此以往，将会造成整个社会的动荡。

冒着可能会遭受人们口诛笔伐的风险，顶着“炫耀”的骂名，我还是决定把投资的成功经验写成书分享给大家。不懂得分享的人是可耻的，我不是那种自私贪婪的人。我相信财商教育对于我们每个人走出金融危机都大有裨益。一句老话能够代表我的心声：授人以鱼不如授人以渔。

## 贫穷可耻

我和太太绝对知道没钱是什么滋味。如果有哪个人常把“我对钱毫不在意”这样的话挂在嘴边，那他一定不聪明。过去的经验让我深深了解到，贫穷的感觉糟透了。1985年的时候，我和太太曾经一度无家可

归。我们辗转住在朋友家的地下室或者空屋子里，开始我们最初的奋斗。我们搬过很多次家，太太也曾迟疑徘徊，但她最终还是选择和我一起努力，共同创造更好的生活。我知道，她嫁给我并不是为了钱，而那时我也真的没有钱。尽管困难重重，我们从未停止过学习、实践及获取财富的步伐。创业的艰辛历历在目，是人生的波折和收获把我们塑造成今天的样子，使我们强大。我们懂得，不是金钱让我们富足，是知识让我拥有了财富。这就是“不公平的优势”的真谛。

## “不公平”存于何处

从1987年股市崩盘后，世界经济经历了两次主要的繁荣—崩溃周期。两次的繁荣和崩溃都让我和太太从中受益，学到了经验教训，获得了财富。2010年的经济形势就是1990年的翻版。经济越是低迷，赚钱的机会就越多。1990年，在经济严重衰退的情势下，我和太太开始了从贫穷到富有的华丽转身。

这个转变到现在还是进行时。唯一改变的只是我们投资金额的大小。1989年，我太太做成了她人生中第一笔投资。她投资的房产位于俄勒冈州的波特兰市，投资价格为45000美元。这非常不易。不要忘了，当时的我们相当困苦，一穷二白。因为没有稳定工作和收入，没有信用基础，我俩无法从银行贷款。更糟糕的是，我还背负着100万美元的巨额债务（之前生意失败导致）。除此之外，我们也没有存款，因为我把仅有的一点儿钱投进了刚刚开办的国际教育公司里。我传授给太太一些关于地产金融的知识，她就凭借着这点知识神奇地融到了5000美元资金，完成了交易（经过她的努力，房产卖方为我们安排了房屋抵押贷款）。这次投资，扣除所有税费和按揭贷款，我太太获得了每月25美元的净现金流入。从此，她开始了自己的投资之路。她没有多少启动资金，是财商教育教会了她怎么前行。发财致富不再是纸上谈兵，而在人

生中实实在在地展开了。

20年后，在我们投资那栋价值4600万美元，附带高尔夫球场的别墅的时候，我太太依然掌握着交易的核心。同1989年一样，她的钱并不够。但是，她知道该如何进行融资。从4.5万美元的小公寓到4600万美元的大别墅，是财商教育促成了这样的飞跃。真实人生中的财商教育是漫长且永远没有尽头的过程，充满了学习、研究、阅读、成功、失败、经济繁荣、经济低迷、欺骗、谎言、良师、损友、益友。拥有的知识越多，人越自信，风险越低，投资也越做越大、越做越好。这就是我太太的“不公平的优势”。她也把这些写进了她的《富爸爸女人一定要有钱》中，她想以此来鼓励其他女性朋友能够通过财商教育掌握自己的财富命运。

## 为何我们可以幸免于难

常见问题

2007年的金融危机让大多数投资者们损失惨重，为什么你们不但没有遭受损失，反而实现了盈利？

简答

是财商教育赋予我们自我判断决策的能力，不盲目从众，保持清醒的思维，因而避免了损失。

常见问题

为什么你能做到未雨绸缪，做其他人想不到的决策？为什么你能在经济崩溃时期获利？

简答

因为我们一直在玩“大富翁”游戏。

解释

“大富翁”游戏里蕴含三条无价的原则：

第一条原则：四幢绿色小房子的下一步就是红色大饭店

千里之行，始于足下。每周末我和太太都上课学习财商方面的知识，实地研究投资项目，锻炼自己的判断能力。我们给自己定了一条原则：在没有考察过100栋房产之前，我们绝不轻易买下任何一套。每一次实地考察，都让我们有所收获。在考察那些存在缺陷的房产时，我们从中学到的更多。正如你们所知道的，大多数房产投资项目都不可行。所以，你需要在前期选择阶段投入更多的精力，以确保能够找到真正具备投资价值的项目。

当然，投资项目不只局限于房产。买股票，做实业，都是不错的选择。不过要记住的是，千万不能脱离实际，而是要脚踏实地根据自身的能力做起。很多人，特别是男人，往往眼高手低，急功近利，刚一开始投资就想有番大作为，想创造出什么辉煌的成就。事实告诉我们，这样的人通常失败得很难看。

给自己至少五到十年的时间去学习、锻炼，积累投资经验。根据自己的喜好和能力选择项目。如果你喜欢房子，那么就去做不动产投资；如果你偏爱股票，那么就投资股票市场；如果你擅长经商，那么就去成立自己的公司。了解自身的优势，规避劣势，不断学习，坚持梦想。

第二条原则：重视现金流

现金流是关键。手里的房子越多，现金流越多。拥有红色大饭店就代表你的现金流非常充足。

在金钱和财商教育的世界中，现金流是最重要的词汇。钱永远在流动，它不是流入就是流出。对大多数人而言，辛苦工作就是为了努力赚钱。财商教育就是要提高人们让钱源源不断流入的能力。

具备一定财商基础的投资者们首先要了解现金流与资本利得的区别。

大多数没有受过财商教育的人所做的投资都是为了赚取资本利得，从专业的角度来看，这种投资是非常业余的。他们常常把这几句话挂在嘴边：

（1）我的房子又升值了。

（2）我买的股票大涨，我就赶紧卖了大赚一笔。

（3）你有考虑过向新兴市场投资吗？

（4）我正在炒黄金呢，金价最近一段时间涨得很猛。

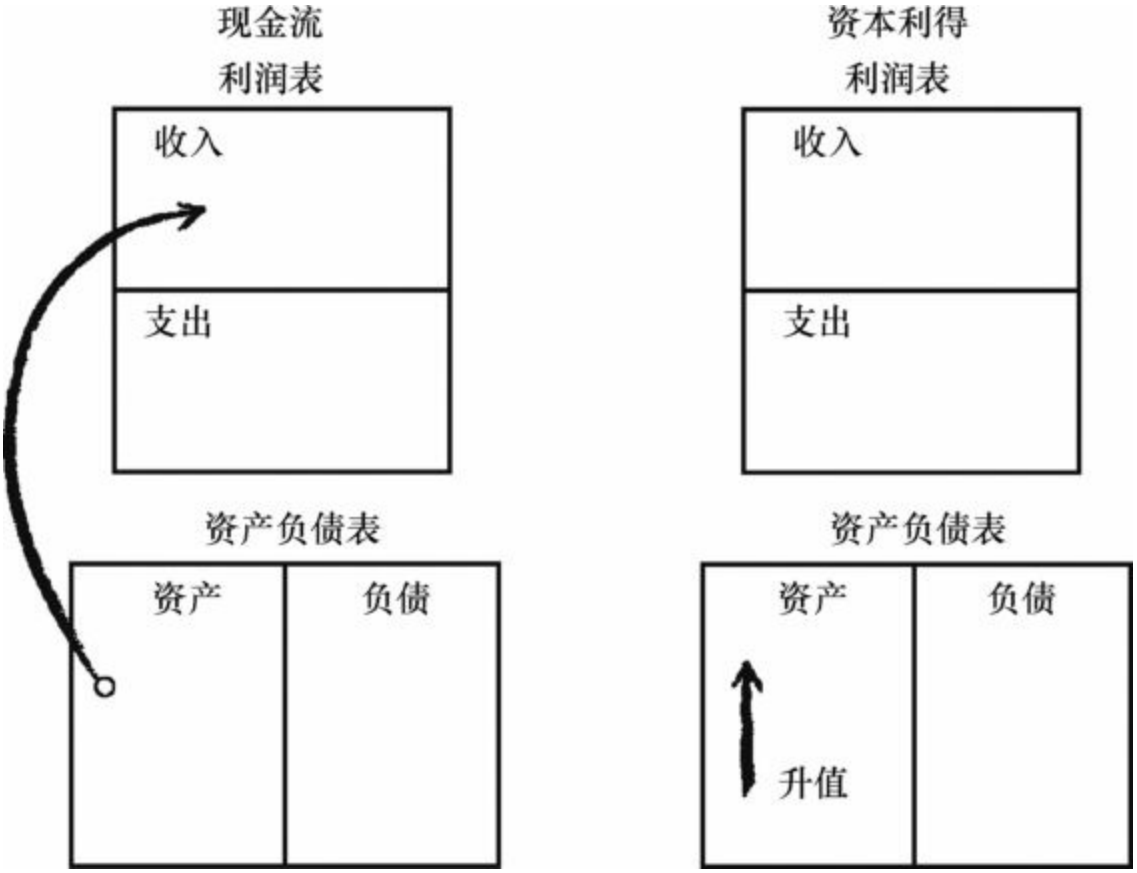
（5）你应该调整一下你的投资组合。

（6）我的净收益增长了。

（7）我最近在投资古董车，它们升值得很厉害。

在经济危机中遭受到严重损失的多是这些进行资本利得投资的人。他们希冀所投资的东西升值，然而当经济崩溃时，事实正好相反，他们的净收益一落千丈，损失也就成为了必然。

为了简单明了，我用下面的图示告诉大家怎么区分现金流和资本利得。




我和太太做投资决策时，例如买个房产，我们通常先进行现金流分析，关注它对财务报表的影响是不是正向的。无论你是投资只有两个床位的小公寓，还是投资有四百个房间还附带五块高尔夫球场的豪华别墅，保证现金流入是最基本的要求。不仅在市场繁荣时要保证现金流，在经济衰退甚至崩溃时更要如此。

我和太太拥有的3000个出租公寓在经济危机时依然能够收到稳定的租金，就是因为投资时充分考虑了租户的承担能力，他们的工作和收入不容易受到经济环境的影响，因而也不会因为经济环境的恶化而付不起租金。你一定要牢记：房产永远因为人的使用而具备升值的意义，而人一定要有工作、有足够的支付能力才能租住房产。我们从不投资于高端住宅，我和我们的合伙人肯恩·麦克尔罗伊总是选择有稳定工作而且不会轻易失业的人作为租户，投资于他们所租的房产。

这也恰恰说明了为什么我们投资的房产大都集中在田纳西州和俄克

拉何马州。这些地区石油资源丰富，需要大量稳定的雇员，即便在经济危机时期，世界依然需要石油生产保持运转，石油工人们依然需要有地方住。同样的，我们还倾向于投资学区房，这样的地区也具备稳定的供求关系。

在不动产投资中，损失惨重的往往是那些看涨房价随时准备抛售捞一笔的人，如上图所示。他们把宝押在不动产升值上。一旦房价持续上涨的泡沫破灭，他们的如意算盘也就跟着破灭了。乐观的情况下，也许他们还能贱卖手中的资产，挽回些许损失；悲观的情况下，他们将一败涂地。

我之所以不厌其烦地重复现金流投资的理念，是因为它太重要了。我一再强调：在“大富翁”游戏中，现金流贯穿始终，像人的血液一样重要。绿房子也好，红饭店也好，都代表了现金流的增加，充裕的现金流会逐步带你走向游戏的胜利。现实也是如此，坚持现金流投资才能取得事业的成功。

不幸的是，我估计由于缺乏必要的财商教育，现实中超过90％的业余投资者都没有进行现金流投资。他们只关注房价、股价、金价银价的涨跌。这种投资其实是种赌博，风险极大。导致这种现状的罪魁祸首并不是投资者本身，而是主流财务专家和房产经纪商。他们引导大众投资者的投资倾向，进而影响投资决策，建议大家追涨杀跌。通常他们会说：“根据分析测算，股票市场的平均收益以每年8％的速度在增长。”“如今房价上涨得这么快，您的房子肯定会升值的。”我希望大家摒弃这样的观点，踏实稳健地进行现金流投资。

财商教育小知识

你需要理解现金流投资与资本利得投资的区别。

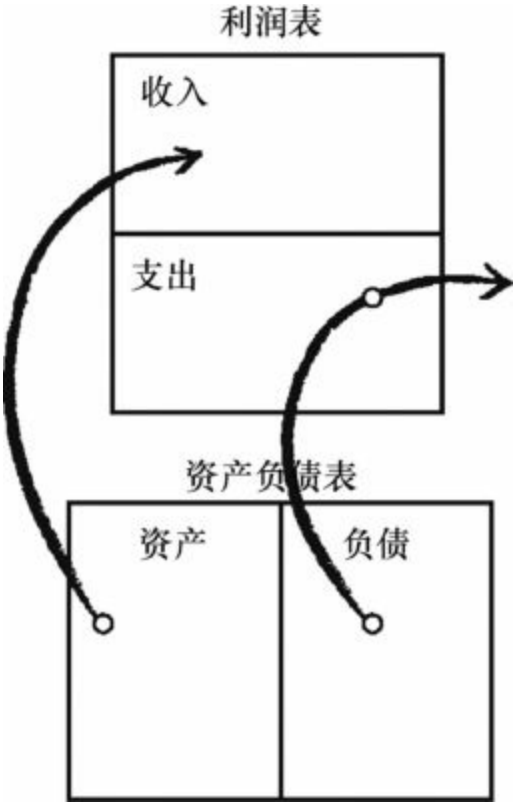
在《富爸爸穷爸爸》一书中，我解释了资产和负债的概念。简单地

说，资产能为你带来现金流入，而负债会导致你的现金流出。对大多数人来说，即使他们的房子没有贷款，房产的契税、修缮及保险费用都会引起现金的流出。私家车及其他诸如此类的东西因为税费的存在都会导致现金的流出。然而我和太太的大多数房产投资在扣除所有税费及债务后，依然能为我们带来收益。因为懂得现金流投资与资本利得投资的区别，使我们拥有了这种相对于其他投资者的“不公平的优势”。不过，寻找适合投资的房产是非常艰辛的过程，必须投入大量的时间和精力，实地考察并做现金流分析。我们的经验是：在经济低迷时期更容易找到能够带来现金流入的投资项目，因为房地产的价格大多都在低位。

在这次经济危机中损失最大的几乎都是寻求资本利得的投资者，他们采用的是负债投资，当市场情势恶化，投出去的钱就收不回来了。

现实中，过半数的投资者从事的都是资本利得投资。严格意义上来讲，追求资本利得的人算不上真正的投资者。他们只是交易商，关注的是价格的变化，持有的目的是为了低买高卖（或者在经济下行时做空市场）。真正的投资者不但关注资本利得，更重视现金流，还懂得合理的税务筹划，尽可能多地利用他人的钱为自己创造价值。掌握了这些原则，你就拥有了“不公平的优势”。

下图展示了资产和负债定义：




不只是不动产，现金流对于投资其他领域同样重要。例如投资石油行业，石油价格的涨跌不会影响我的投资决策，只要现金保持正流入，投资就是成功的。很多人买股票是为了得到分红，这是一种形式的现金流；债券投资者和储户们买债券是为了得到利息，这是另一种形式的现金流。我的书和发明为我带来了版税和专利权收入，这也是现金流。现金流的形式多不胜数。

然而，投资于现金流也并非十拿九稳，这也要取决于你投资的是哪一种现金流。在最近这次金融危机中，对分红和利息的投资都成了泡影，这伤害到了很多退休人员的切身利益——养老金损失了。

以上这些财商知识，在我很小的时候，“大富翁”游戏已经告诉了我。

让我们回过头去看看之前描述过的一张图表，每一个绿房子都能带来一定的现金流入，我一直坚信并实践这个原则，正是这个宝贵的经验，让我和我的太太在1987年和2007年的经济危机中幸免于难。

再重申一次，之所以数百万人在刚刚过去的金融危机中损失数百亿的资金，是因为他们进行的是资本利得投资。这样的投资是种对赌行为，市场的涨跌会直接影响投资收益，决定投资成败。这也正是人们常说投资有风险的原因。请记住，当你没有控制权时，任何投资都是极有风险的。

主日学校的老师曾经教导我们：“我的民因无知识而灭亡。”

正如《圣经》所言，今天，人们因缺乏财商知识而付出了巨大代价。哪怕他们只知道现金流和资本利得的区别，都不会遭受这么惨痛的损失。所以，请牢记“大富翁”游戏交给我们的秘籍：重视现金流。

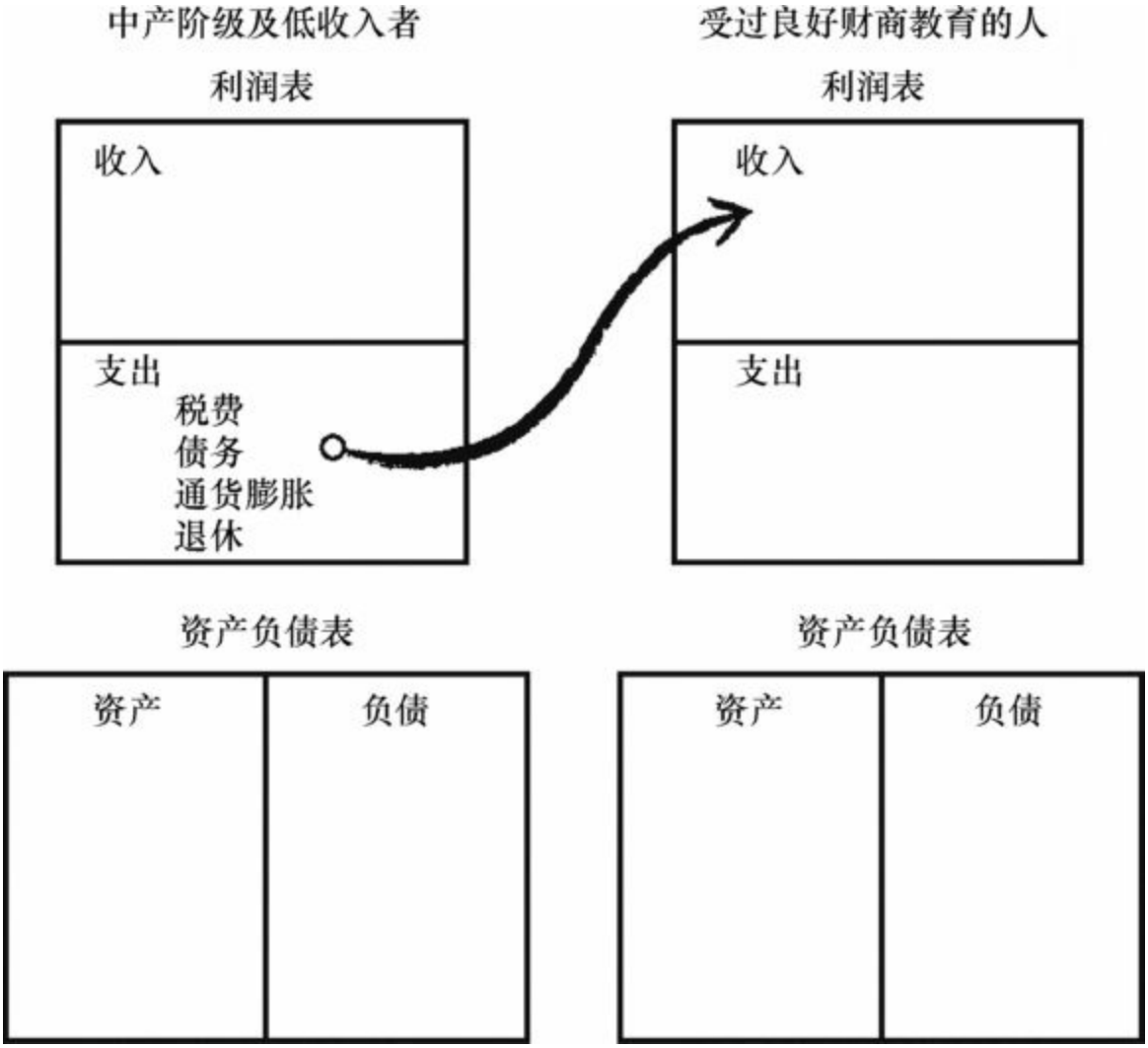
第三条原则：善用别人的资金

“大富翁”游戏教会人们如何让他人的钱为自己所用。举例说明：假设你有一块价值10美元的地产，如果有人想在你的这块土地上盖房子，那么他需要支付给你10美元。这就是让别人给你钱的过程。学习怎样获取别人的钱，这听起来既残忍又野蛮，但这就是实实在在的财商教育。

财商教育小知识

传统教育告诉孩子们长大赚钱后要把钱交给政府（缴税）、交给银行（储蓄）、交给投资银行（理财），而真正的财商教育教会我们怎么让别人把钱交给自己（用别人的钱赚钱）。

不同教育下，孩子们长大后的财务状况如下图所示：




缺乏财商教育的人，会不假思索地把钱交给政府去缴税；把钱交给银行还房贷、车贷、信用卡和助学贷款；把钱交给加油站、电力公司、食品制造商去抵消通货膨胀；还把养老钱交给投资银行去理财。这个循环导致了富人越来越富，穷人越来越穷，中产阶层终日奔忙。

## 财商教育小知识

每个硬币都有两面。万事皆如此。在“大富翁”游戏中，我学到了如果想赢就要位于接收资金这一边。大多数人都在另一边——提供资金的一边。因为缺乏财商教育，他们日复一日地把钱交给另一边具备财商知识的人。如果你想站在接收资金这一边，财商教育至关重要。

在我九岁的时候，“大富翁”游戏告诉我，一栋绿房子能够带来10美元收入的重要性。这是正向现金流入。我知道了原来富人可以赚到别人的钱。我想成为富人，因此我努力学习与财富相关的知识。这是真正的财商教育，也正是我和太太能在经济危机中安然无忧的法宝。我们的投资受宏观环境的影响很小，无论经济情势好与坏，我们都能够从所投资的项目中收到资金，也就是从别人的手中收到钱。

当市场崩溃，产品价格大跌，我们用银行贷款低价买入大量房产用于出租。当通胀来临，物价飞涨时，我们投资在石油产业的房产不受影响，投资收入稳定；当中央银行不断发钞干预经济走向时，贵金属升值，我们赚到了更多钱。

我知道这么说会让人们，特别是社会学家们，觉得我野蛮、贪婪和庸俗。我不断进行财商教育，去实践能让别人把钱交给我的投资方式，只因我不想成为巴甫洛夫的狗，不想把辛苦赚来的钱麻木地交给政府和那些有钱人。

正如你听到我所讲的，我在庸俗地学习怎么让别人把钱交给自己。事实摆在眼前，人们工作是因为能赚到钱，而人们只为能给他们钱的人工作。低收入者和退休阶层都在等着政府发给他们工资和养老金。简单来说，我们的社会经济体系是靠钱从一个人到另一个人的流转来维系的。这就是“现金流”。一个重要的问题随之而来：你想知道怎么让钱源源不断地流入而不流出吗？如果答案是肯定的，那么你绝对需要财商教育。

我太太是这方面的专家。尽管已经有不少成功的投资经验，她依然不断学习，挑战自己对现金流的掌控，努力实现她自己及我们一起设定的目标。

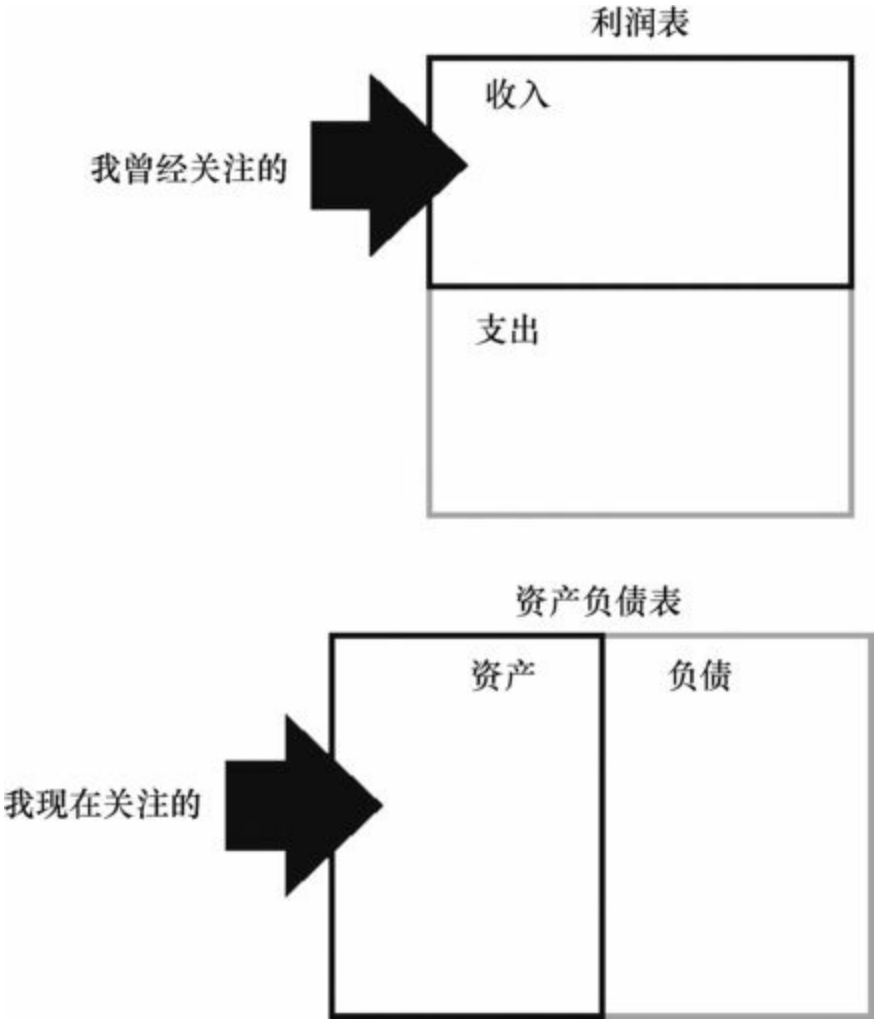
## 我太太的建议

我个人颠覆性或极其重大的转变发生在我意识到一直以来自己被灌输和教导的关于金钱的知识都是不正确的。

可能和你们一样，我一直被教导要找份好工作，好好表现，努力争取升职和加薪。我的第一份工作是按小时拿钱的固定工作，我总是想要加班去赚取更多的收入。这种想法在脑子里挥之不去。

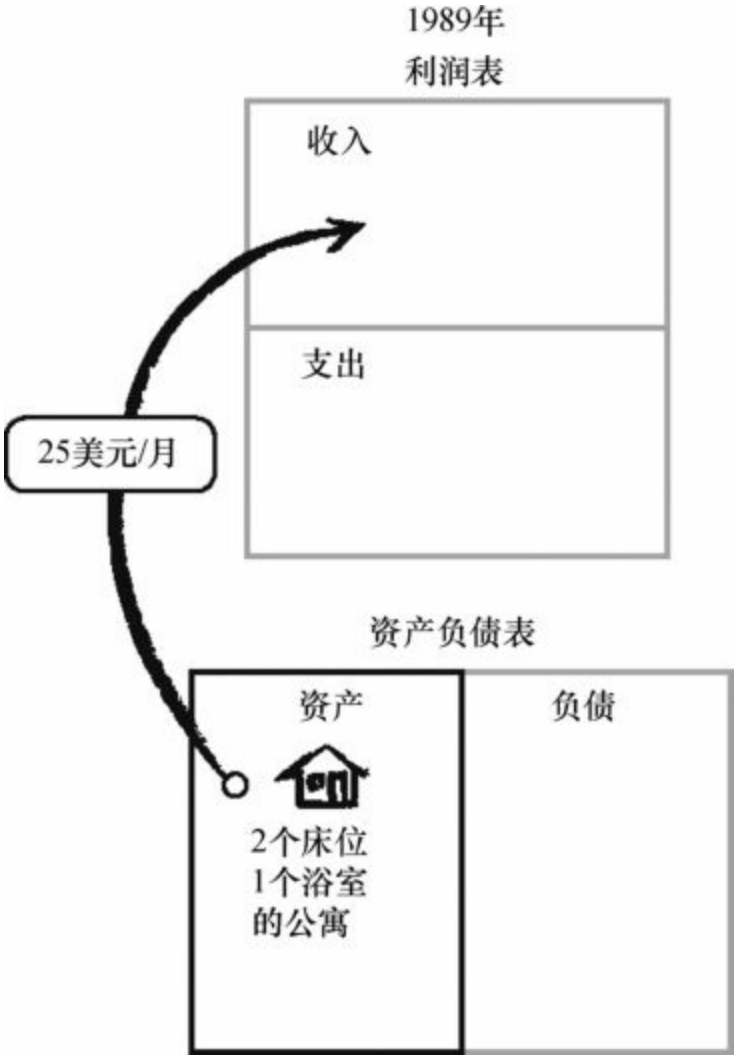
然而有天我突然开窍了，我意识到如果想要真正获得财务独立和自由，我需要着眼于获得资产而不是收入。为什么呢？原因很简单。当我不再局限于固定工作的收入时，世界从此豁然开朗。

每年伊始，我都会和先生一起设定我们整年的目标。我们为生意设定目标、为锻炼身体设定目标、为娱乐设定目标、为资产设定目标，确保每年我们的资产池都能更充实一些。能够投资的资产多种多样，包括企业、不动产、纸资产、大宗商品等。



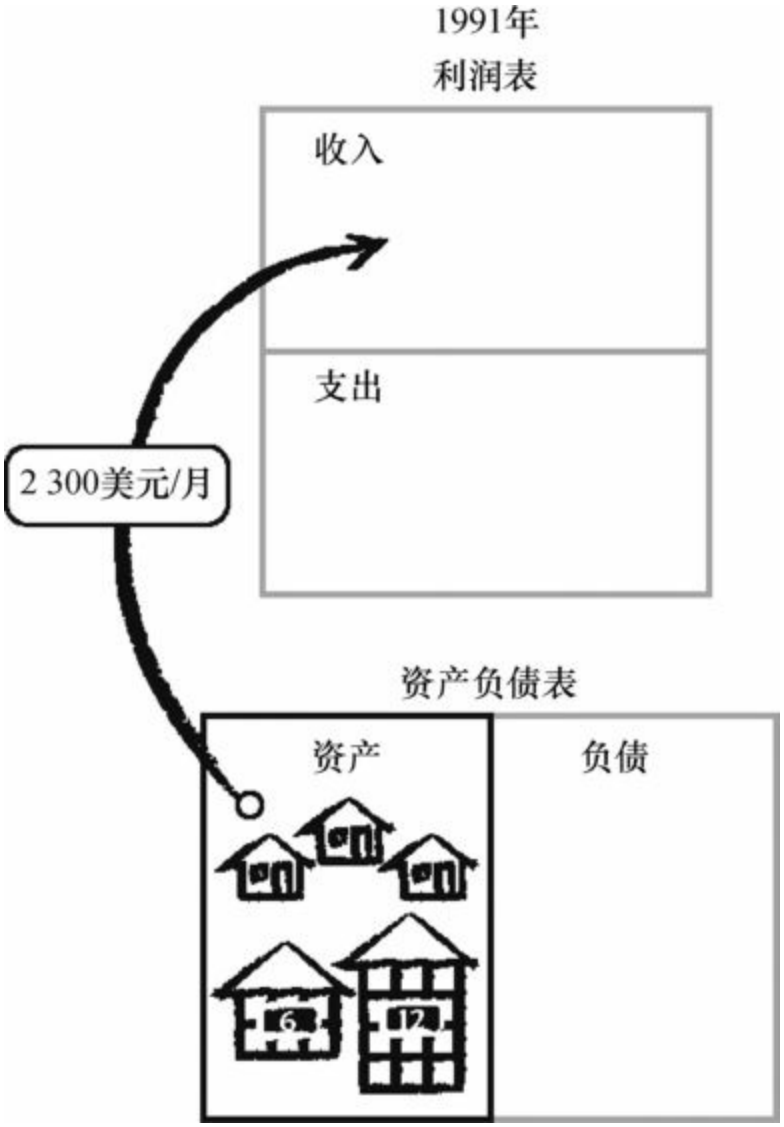

我的第一次投资开始于1989年。带着恐惧和一头雾水，我在我家附近徘徊了多日，终于找到了一处有两个床位，带一个浴室的小公寓，我认为这是个好的投资项目。我紧张地敲门递出了我的邀约，经过几轮微小的谈判，房主同意把房子出售给我。这个时候我反倒迟疑了。我一再衡量投资这栋房子的利弊，我不断找出我不该买这栋房子的理由，因为害怕，我站在路边深呼吸，差一点退缩。最后，我还是说服了自己。合同签订，房屋交割，我有了自己人生中第一处房产和第一个租客。当我收到租金，用它交了杂费和贷款之后，我惊喜地发现自己每月有25美元的现金流入了！

1989年，在投资了我的第一栋虽然很小但是充满惊喜的出租房产时，我的资产状况是这样的：

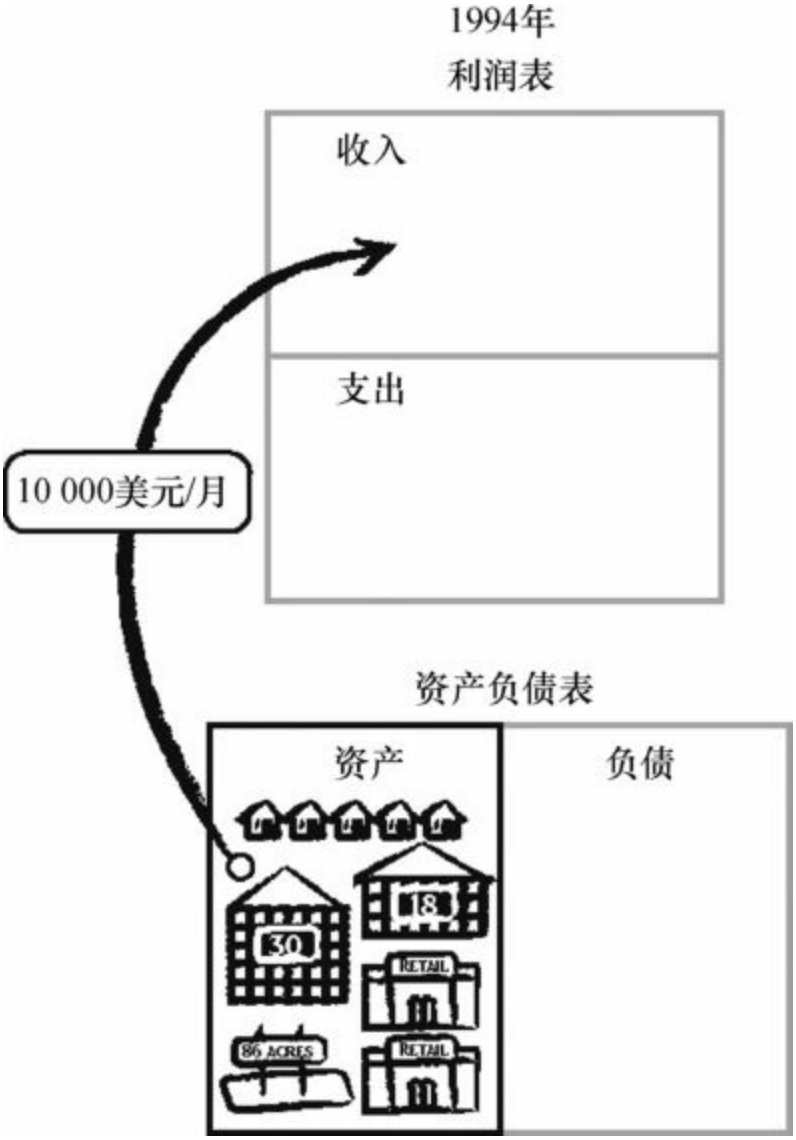



在这一年，我和我的丈夫设定了第一个资产目标。我们的目标是在10年内投资20栋房产，或者以平均每年购置2栋房产的速度进行投资。这是我们实现财务自由这个远大目标的起点。设定这个目标的动力有两个：第一是我们的目的相当明确，第二是我们都非常清楚自己要什么及应该怎么做。设定目标可以让计划更好地实现。事实上，在实现目标的过程中，我的投资知识飞速增长。我对这样的生活充满激动和热爱。我更加激动于这些房产带来的现金流。后来结果大大出乎意料，我们仅仅18个月就完成了预先设定的10年目标，我们有了20栋房产，确切地说是21栋投资房产！

到了1991年，我的资产状况是下面的样子：




到目前为止，投资房产带给我们的现金流入已经远远超过了我们的生活成本，我们离完全的财务自由又近了一大步。我们的下一个目标是让资产产生更多的现金流。三年后我们实现了这个目标。




无论我们工作与否，每月都有足够充裕的现金流保障我们的生活。1994年我们每月的现金流入是10000美元，这算不上多大的一笔财富，但与我们每月3000美元的生活费用相比，绝对足够了。在这一年，现金流入完全覆盖了现金流出，我们实现了完全的财务自由。那一刻，我们终于可以底气十足地问自己：“我们想过什么样的生活？”

对于先生和太太两个人而言，什么才算是一个家庭的“不公平的优势”？第一，要能够一起制定财务目标。第二，要为了设定好的目标一起努力。我们自学财商知识，参加研讨会，向各领域的专家寻求建议，与有经验的商业伙伴合作。

你一定想不到，我丈夫送给我的第一个约会礼物不是名贵的珠宝、香水，而是

一堂关于会计知识的课程。我想他一定是想考验我是不是弄得懂什么是资产和负债。由于对传统教育方式深恶痛绝，大学毕业后，我曾经发誓再也不要踏入教室半步。但是这堂课颠覆了我的认知，它用游戏的方式让我在玩的过程中体会到了会计的乐趣。这一课，重燃了我对学习的激情和渴望。

学无止境。特别是在金钱方面，我们需要学习的知识更多。因为它与我们每个人每时每刻都息息相关。我们珍视每一次投资项目的经验教训，从中汲取新的启示投入到未来的工作中。我们尽量与各领域的专业人士一起合作，健身教练、企业家、投资行家，都是我们的老师，向他们学习，受到鞭策和鼓舞，成长得更快。

这就是我们的“不公平的优势”。它一点都不复杂，也不深奥难懂。这种“不公平的优势”触手可及，只要学习实践，你也能运用自如。我可以负责任地说，它能够让你的家庭、事业永远保持新鲜活力，充满乐趣。它能够让你摆脱工作的牵绊和金钱的制约，踏实自在地享受生活的真谛。

因此，每当新年来临的时候，我就和我的丈夫一起制定未来整年重要的目标，特别是资产目标。通过实现这些目标，不断充实我们的资产，为我们的财务报表锦上添花。

如今，我们家庭的资产池已经相当丰富，主要包括四类资产：实业、不动产、纸资产和大宗商品。我们开办实业去创造更多的现金流；我们的不动产涵盖住宅公寓、商业楼宇、别墅和高尔夫球场；我们有存款、商业票据、贵金属、石油和天然气。这是多样化投资的成果。传统投资咨询也告诉我们要投资多样化，但它是指针对某种特定资产所做的投资组合。我们的经验证明，针对不同资产类别的多样化投资才是更为可取的。多样化投资能够为我们创造出取之不尽的现金流，更为重要的是能帮我们获得真正的财务自由。

这就是我在多年投资中的一些心得。每年设定明确的投资目标，集中精力实现它，日积月累，你就会发现你的资产池逐渐丰富，你的现金流日益充裕，你也获得了财务上的完全自由。

# 结论

正如我太太所强调的，教育的真正作用在于教会人们获取、分析、处理、运用信息的能力。

如果一个人完全没有受过财商教育，那他在面对财商问题时将无所适从，不知从何做起及怎么去做，那又能获得什么成果呢。他们不懂什么是资产、负债，什么是资本利得，什么是现金流，什么是基础型投资，什么又是技术型投资。为什么富人可以少缴税，为什么债务让大部分人贫穷而为小部分人增加了财富？他们无法判断什么投资可以做，什么投资不能做，什么建议可以听，什么建议要拒绝。他们只知道上学、找份工作赚钱，缴税，量入为出，买房，还贷款，庸庸碌碌一辈子。

正如《圣经》所言：“我的民因无知识而灭亡。”今天，传统教育下的人们正在逐渐丧失自主投资的本领。把辛苦赚来的钱交给政府和有钱人，这绝对不是明智之选。

## 最后一个问题

常见问题

做什么投资最好？

简答

对此我们每个人都有三个选择：

（1）光说不练假把式。空想是不会开出现实的花的。有好的想法就去做。

（2）让值得信赖的专家帮你投资。你需要做的很简单：买入—持有—祈祷。你会满意的。

（3）投资在适合自己的财商教育上，别吝惜时间。对我来说，这是最明智的选择。这不，阅读这本书时，你已经在这么做了。

# 第二章
# 税

税，从来就没有公平可言。那些受过财商教育的人通常赚的很多，却只需缴纳少量的税款。他们中的一些人，甚至根本不用缴税。学习一些关于税务方面的知识，你也能像他们一样。

常见问题

我想赚钱多、缴税少，应该怎么做？

简答

（1）你为钱干活儿，越辛苦缴税越多；
（2）钱为你干活儿，越辛苦缴税越少；
（3）用别人的钱帮你干活儿，税会缴得更少。

如果方法运用得当，你完全可以实现“零税负”。当然，要达成这个目标，你得成为专家才行。想当初，我的富爸爸就是以此为饵，激起了我的兴趣。

详解

很多人认为，税收是惩罚措施。要这么说也没有错，因为大多数人都在为钱干活儿。

从另一个角度讲，税收也是激励措施。政府设有多个激励计划，旨在鼓励人们投资或从事它所鼓励的行业和领域。跟着政府的政策走，你就能多赚钱、少缴税。

问题就在于，大多数人已经变得模式化了。就像巴甫洛夫训练出的

小狗那样，埋头苦干却疏于思考。身边的人们都在说：“上个好学校，找个好工作。”在这样的舆论环境下，大多数人都在低着头拼命赚钱，全然忘记了自己身上不断加重的税负。

简单地说，税收本来就没有公平可言。那些真正的聪明人，赚得越多缴税越少。澄清一下，这一章的内容并不是要教大家如何逃税，那可是非法的。只要能看准政府的鼓励方向，顺应着来就好。就是这么简单。

对大多数人来说，一个“税”字减少了他们的收入。其实，他们只是习惯于向政府送钱了。与此同时，剩余的少数人则通过税务筹划让自己的财富积累得更快，变得更加富有。他们把握住了诀窍，知道如何进行角色互换，让政府给自己送钱。

我们所说的这一切都围绕着“现金流”三个字。记好了，这可是金钱的世界里最重要的词汇。

## 规矩都一样吗

常见问题

这套理论是只适用于美国吗？还是说，世界通用？

简答

每个国家的税法各不相同，而且我本人也并不是税务方面的专家。因此，我建议身边的朋友在做税务相关的决定前，首先向税务专家寻求帮助。在国内外税法方面，还是请税务专家、注册会计师汤姆·威尔莱特来解释一下这个容易混淆的内容吧！

## 来自汤姆·威尔莱特的专业解答

根据我对全世界税法的研究，大多数国家的税法法理都是相同的。首先，税收是国家获得收入的重要方式，税法就是对此进行保障的制度设计。与此同时，政府也会在税法中加入激励计划，以保证其扶持或重点发展的行业和领域更具吸引力。相似点在于，各国的税法都是与国家、社会的发展规划密切相关的。

常见问题

从税务的角度出发，最糟糕的建议是什么？

简答

读书、找工作、努力赚钱、存钱、买房子。先置业，再还按揭贷款。之后，挑选一个包含了股票、债券及共同基金的投资组合，进行长线投资。

详解

在《富爸爸的现金流象限》（Rich Dad's CASHFLOW Quadrant）中，曾经定义过金钱世界里的四类人。下面就是当初的那张象限图：




正是有了这四类人的存在，金钱的世界才能有条不紊地运转。

上述的这四个象限，可不是按职业划分的。举例来说，医生甲可能

受雇于某家大型医院（B），作为雇员的他应该归属于E象限。换种情况，医生乙也有可能自主创业。这样一来，他就又属于S象限了。同理，医生丙可能掌管着某家大型医院或是某制药公司（B）。医生丁还有可能是一位投资人（I）。

经常有人对I象限提出各式的疑问，好像这是个比较容易让人犯晕的象限。我们大多数人都有自己的退休金或是养老金，并将其投资于各类的股票、共同基金组合之中。很明显，我所指的I象限并非此类投资人。象限中的I，指的是能够运用他人资金的投资者。很多小投资者都会将自己的钱送到I象限，实现间接投资的目的。重申一下，重点在于资金的流向。请务必厘清四象限之间的区别，这与缴税多少关系重大。如果你把钱交给别人去打理，这就形成了之前所说的“间接投资”。如此一来，你所负担的税款肯定比接受你委托的机构或个人要高出很多。

穷爸爸总是付出资金的一方，委托别人代为投资；富爸爸总是接受资金的一方，接受诸如穷爸爸这类人的投资委托。

从税务的角度出发，这两者的差异可谓是天壤之别。

常见问题

哪个象限缴纳的税款最多？

简答

E象限和S象限。

财商教育历史

下面的图表展现了税法的历史演变对于现金流四象限的影响。




美国国会在第二次世界大战期间通过了“1943年现期纳税法”，进而为欧洲战场和太平洋战场上的部队筹措资金。根据修改后的法案，政府有权在雇员们获得工资以前先行征收个人所得税。这么一来，E象限的那些雇员们就没法控制自己的钱了。现如今，员工在拿到工资单的时候，也会发现入账的金额比全额工资少一块儿。这就是我们常说的，毛收入和净收入之间的差额。

在当前的金融危机环境下，政府需要获得更多的财政收入。因此，E象限的雇员们会发现自己毛收入和净收入之间的差额在逐渐扩大。他们越是辛勤工作，被克扣掉的钱越多。

1986年，美国国会通过了“1986年税收改革法案”。此法案旨在治理S象限长期受益的税收制度漏洞。1986年以前，大多S象限的人们都可以像B象限一样，利用相同的方式钻制度的空子。然而，政府需要增加财政收入，便将目光锁定在了医生、律师、小企业主、专业顾问、房产经纪商、证券经纪商及其他自主创业的小商户。1986年颁布的法案直接引发了1987年的股票市场大熊市和1988年的银行危机。一环接一环的连锁反应，导致房地产市场也跌落谷底，整个国家步入了衰退期。那段时间，对处于B象限和I象限的人们来说，是绝佳的发展契机。

今天，医生、律师、会计师这些从属于S象限的人们承担着最高的税负。

## 税负轻重因象限而异，而非职业

这里要提出一个重要的概念：税负轻重因象限而异，而非职业。如同之前所述，医生可以出现在四个象限中的任意象限。四个象限遵循的税法条款各不相同。

我还在上学的时候，我曾经问起某位同班同学父亲的职业。他回答我说：“我父亲是捡垃圾的。”

这是个稀松平常的答复，因此我也没有多想。直到某年的圣诞节，他邀请我去他家过感恩节，我不得不重新审视他当初的那句答复。从纽约到他家，只用了两个小时。但重点在于，我们坐的不是汽车，而是他父亲的私人飞机。他家的房子就更不用多说了，用“豪宅”来形容都感觉掉价。

当我再次问起他父亲的职业时，他如此回答：“我父亲的公司是州内最大的废旧品回收企业，他公司旗下有两百多架重型卡车，员工超过1000人。另外，他的资产还包括处理垃圾的场地和厂房。他最大的客户是州政府，还有各市的政府。”

他的父亲是身处B象限和I象限的“捡垃圾的”。他雇佣属于E象限的垃圾工人进行生产劳动，聘请S象限的会计师、律师为其出谋划策。有了能人的帮助，他承担的税率低于手下的工人们，那是再自然不过的了。

常见问题

一个人能同时处于两个或多个象限中吗？

简答

毫无疑问，答案是肯定的。从纯技术的角度讲，我就存在于全部的四个象限中。首先，我作为E象限中的雇员，受雇于我自己的公司。其次，我在S象限里扮演着作家的角色，出书、开发游戏。再次，我的公司遍布世界各地，雇员人数超过500人，这就是B象限。最后，我在I象限里为自己的公司筹措着资金。

常见问题

我们怎样才能转换自己所在的象限？

简答

从改变自己的核心价值观开始进行变革。

详解

如你所见，同是医生，不同的人就可以置身于不同的象限之中。四个象限并不存在对职业的歧视。其实，从一个人的言语之中，你就能判断出他所处的象限。接下来，我会详细地介绍一下各个象限。

## E象限

“我想要一份安稳的工作。”

这就是E象限的人们挂在嘴边的话。无论门卫还是公司的总裁，你都能听到他们口中说出同样的话来。这句话的核心在于安全性。他们每个月都期待着发工资的日子。他们害怕失败，也因此害怕改变。这类人通常会选择职业生涯长久的工作，比如军人、警察、大企业员工。他们中的雄心壮志者，通常会在遇到更好的机遇时选择跳槽，以博取更高的职位和更丰厚的薪水。但通常来讲，他们会在作出选择前对未来的公司和职位作出细致的分析，以确保其安全性。

多数MBA（工商管理学硕士）都希望在E象限里，沿着公司的金字

塔一路爬上去。他们的学历带给他们高的起点。比起那些并未获得MBA学位的竞争者来说，他们如此选择也是合情合理的。在这些人当中的极少数部分会实现自己当初的梦想，做到总裁、CEO的位置上，获得高额的工资。但到时他们就会发现，自己工资中的一大部分都被划到了“应缴税款”一项。

在美国，E象限中的明星当属通用公司的杰克·韦尔奇，还有eBay公司的梅格·惠特曼。

常见问题

我属于E象限，如何才能通过合法的手段在收入上升的同时减轻自己的税负？

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

如果你长时间地停留在E象限中，改变起来就比较困难。大多数关于抵扣的税法条例都只适用于B象限和I象限。对于E象限来说，最好的办法就是通过个人退休账户（IRA）或是401（K）计划进行税前抵扣，以实现延迟纳税的目的。如果想要实实在在地降低税负，还是要跳出E象限，进入B象限或I象限。

## S象限

“想把事儿干好，就要自己来。”

这句话就是S象限的人们常说的。无论是医生、律师还是园丁，他们口中的话都大同小异。这反映了他们的核心价值观：独立、缺乏对他人能力的信任。S象限的人通常在标准问题上显得更为严格，甚至苛刻。在他们眼中，事情非黑即白，界线明确。要为他们拍电影，《舍我其谁》和《事必躬亲》肯定是绝佳的电影名。但这个象限的问题在于，一旦他们停止工作，收入也会立即断流。S象限的人拥有的不是企业，而是一份工作。很多专业人士都属于S象限：会计师、图书管理员、网

管、咨询顾问都属于此列。S象限的人大多较为聪慧，拥有独特的技能，并借此向外提供服务，获得报酬。他们中的大多数人，业务始终维持在很小的规模。这其中的原因就在于，他们的重心放在了如何提升自己的专业技能上，而不是让公司做大做强。

S象限中的明星，通常就是现实生活中的明星。那些为众人所指的影视明星、摇滚明星、职业运动员就属于S象限。在每个城市、小镇里，也有不少S象限的名人，如名医、金牌房产经纪人，还有特色餐厅的老板。

我有个开餐厅的朋友，他餐厅主营的意大利餐远近闻名，生意非常红火。他旗下共有五家餐厅，规模相仿。他的孩子们也都在这几家餐厅里任职。

另一个朋友是著名的癌症外科医师。每天，病患们都会在他的诊所外排起长队。考虑到诊所有限的接待能力，他索性提高了门诊的收费。当我问起他想怎么安排自己未来的生意时，他告诉我：“我赚得足够多，而且我已经够忙的了。”

常见问题

我属于S象限，如何才能通过合法的手段在收入上升的同时减轻自己的税负？

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

对于S象限来说，最重要的是学习B象限中的大企业，学习他们的思考方式和行为模式。这其中包含了人员招聘、提升投入、更改法律主体等多个方面的内容。与B象限中企业独立的法人主体不同，S象限中的独资企业、合伙企业多强调其投资人的自然人身份，其负担的税收标准是最高的。反观B象限中的有限责任公司、有限合伙制企业及S类公司和C类公司，其税收政策与S象限差异巨大。

# **B**象限

“我在寻觅最佳的人选。”

这就是B象限中的常用语。B象限，首先意味着规模——雇员在500人以上，B象限的从业者经营的业务内容远远超乎其一人单打独斗的能力所及。这就是说，B象限的人需要拥有领袖气质和管理才能，而非简单的技术能力。这也是为何众多创业者，如比尔·盖茨（微软公司创始人）、华特·迪士尼（迪士尼乐园创始人）、托马斯·爱迪生（通用电气公司创始人）都半道辍学，但终成大业的原因。这些创业者凭借其独特的领袖气质和运作技巧，将新点子、新科技转化成为大型的企业，在为自己创造巨额财富的同时，也为社会带来众多的就业机会。众所周知的美国加州的硅谷，吸引了众多的高科技创业者去当地发展。在帮助这些创业者发展的同时，“硅谷”二字也成为金字招牌，名利双收。

B象限的成功，得益于团队的协作。毕竟，想要一个人管理500人以上规模的公司，是个近乎不可能完成的任务。

活跃在B象限中的明星包括苹果公司的史蒂芬·乔布斯、维珍航空的理查德·布兰森，还有谷歌公司的谢尔盖·布林。

常见问题

我属于B象限，如何才能通过合法的手段在收入上升的同时减轻自己的税负？

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

身处B象限，方法就多种多样了。对于B象限中的企业来说，几乎所有的花销都可以进行税前抵扣。B象限中的企业因雇佣员工、研发投入、绿色经济投资发生的花销，都可以作为抵扣项，获得税收减免。B象限的企业所负担的税率，较S象限中企业来说通常较低。不仅如此，企业主再也无须为“雇用自己”而缴纳高额税款，从而

从多角度实现了税务优化。

## I象限

“我怎么才能为自己的项目融到更多的资金？我怎么才能用别人的资金获得更高的回报、缴纳更少的税款？”

之前我曾经提到过，I象限的最显著特征是，尽可能地运用他人的资金获取回报。

在这个象限中，闪耀的明星们包括先锋集团的创始人约翰·伯格、量子基金的创始人乔治·索罗斯等。

常见问题

我属于I象限，如何才能通过合法的手段在收入上升的同时减轻自己的税负？

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

在I象限当中，运用他人的资金获取回报，可以说是最好的避税方式。你可以用别人的钱进行资产购置，进而抵扣自己的应纳税所得，达到少缴税的目的。如果用他人的钱购置了房产或地产，再通过房产的折旧获得抵扣额，就是非常优化的选择。整体的抵扣额不但包含自投资金产生的额度，还有银行贷款的贡献。

复习一下四象限的差异：

E象限为别人工作；

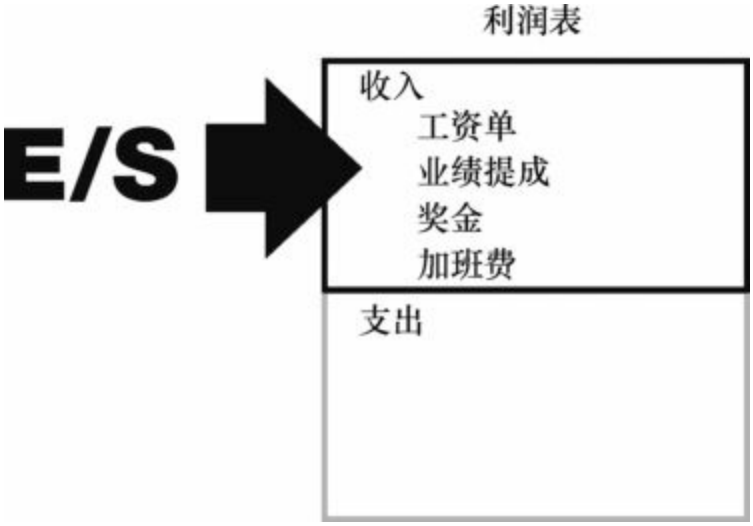
S象限为自己工作；

B象限雇人为自己工作；

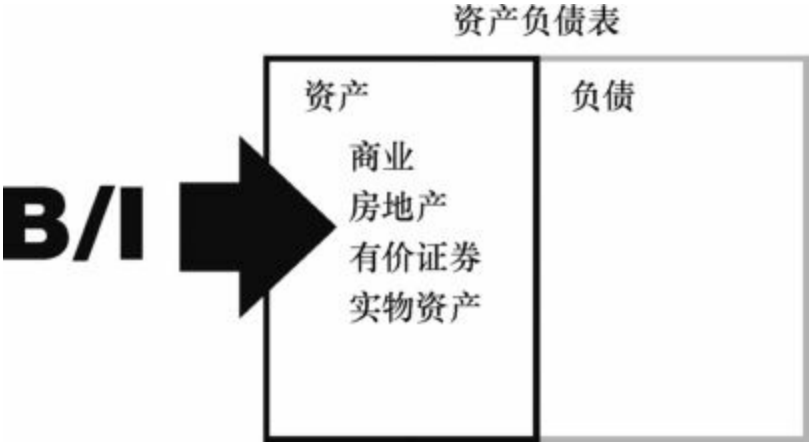
I象限运用自己和他人的资金为自己工作。

## 更大的差异

E象限、S象限为钱工作，同时承担更高的税务压力。E象限和S象限中的人关注点包括：




B象限和I象限的人们，工作重点在于获取资产。这就是他们少缴税的诀窍所在。B象限和I象限的关注点包括：




## 名副其实的资本家

B象限和I象限当中的明星都是名副其实的资本家，他们将自己的想法具化为企业，运用他人的资金帮助企业成长。他们的时间大都用在绘制蓝图和创造资产上，从而提升公司的吸引力，获得资本的青睐。

S象限的局限性在于，其中的企业大多规模很小，企业主无鸿鹄之

志，因此鲜有运用外来资金的情况。对于S象限中的企业来说，企业发展前景有限。如其进行外部融资，外部投资者所获回报有限，需要承担的风险却相当之高。所以，我们常看到S象限中的那些小企业向银行申请由政府进行背书的中小企业贷款。市场化的投资看重的是资产，而非个人。

大多数学校在培训学生的专业技能方面都做得不错。得益于此，学生们可以凭借学来的技能在E象限和S象限有所作为。譬如说，大多数高等院校都开设了MBA课程班，从而帮助那些希望成为大企业CEO的学生们在通往目标的过程中更进一步。大多数MBA毕业的学生最终会选择进入某家公司工作，而不会选择自主创业之路。因为他们压根不了解B象限。大多数新近毕业的大学生、MBA学员都不知道该如何融资，如何为企业构建资产。相反，对于一名真正的企业家来说，融资的能力才是最重要的。大多数中小企业无法实现规模的扩张，其瓶颈都在于融资这一环。

传统的教育体制下，优秀的法律学院、医学院培养出了优秀的律师和医生，职业学院也训练出很多厨师、水管工、电工及汽车修理工。但问题是，这些学校的毕业生们大都对B象限和I象限知之甚少。他们在学校里学习的都是专业技能，而对资本、税务、债务、投资、融资毫无概念，更别说如何才能跳出E象限、S象限从而进入B象限和I象限了。政府如果想要真正解决失业问题，那就得想办法通过教育和培训让更多人进入B象限和I象限，培养出真正的资本家来。

富爸爸公司就致力于进行财商方面的教育，帮助受训者进入B象限和I象限。针对培训对象的不同特点，我们设置了灵活的培训课程。将自己的目标定在“稳定收入”的人群并不适合我们的课程。他们希望得到的安全感，与我们一直在讨论的税务优化是背道而驰的。正如同汤姆·威尔莱特解释过的，政府希望有人可以创造就业机会、增加财富总额，从而加快经济发展、提升财政收入。现如今的失业问题完全归咎于我们

的教育体制。学校培养出的孩子们大都被加工成了为公司服务的螺丝钉，而我们缺少的是企业家、资本家，是那些制造企业机器的人。

## 改换象限

如果希望改变自己所处的象限，你需要首先跟自己的核心价值观来个亲密接触。这是因为，核心价值观决定了我们每个人身处的象限。换句话说，千万不要为了眼前的利益（例如税收优惠）而仓促作出决定。

如果你想改换象限，首先要在改变之前花点时间审视一下自己的核心价值观。比如说：

●稳定的收入对你来说有多重要？

●你具备领袖气质吗？

●你的抗压能力如何？

●你是否具备B象限和I象限所需的技能？

●你在哪个行业最有可能取得成功？

●你准备何时退休？

●面对失败，你将如何面对？

●你的团队合作能力怎样？

●你热爱自己的工作吗？

●你的工作与自己的人生目标相吻合吗？

这些是只有你自己才能回答的问题。同税收减免比起来，这些问题重要多了。

两类核心价值观的不同之处在于：

E象限和S象限寻求稳定；

B象限和I象限寻求自由。

## 我该从何处下手

常见问题

想要改变自己所处的象限，最简便的方法是什么？

简答

要变象限，先变朋友。

详解

老话说得好：“物以类聚，人以群分。”上班族喜欢跟上班族在一起，医生们的聚会也总是些医生们参加。同理，创业者和投资者也总是跟自己的同类聚在一起。根据我的经验，四个象限中的人们彼此的交集都很少，对其他象限的人也没什么好感。比如说，工会站在B象限和I象限的对立面，反之亦然。社会主义者并不相信B象限和I象限中的人，反之亦然。我雇佣员工，并通过税务优化提升自己造富的速度。因而，正在阅读本书的朋友中可能也有人对我持反对态度。有这种想法并不稀奇，我的穷爸爸就曾经认为我的富爸爸是个压榨员工、偷税漏税的大骗子。而与此相反，我的富爸爸则认为穷爸爸是个共产主义者，因为他从属于教师联盟。有一天，穷爸爸成为了夏威夷州教师联盟的带头人，富爸爸却因此困扰不已。

其实，无论身处哪个象限，所谓的欺瞒和偷税漏税都有可能发生。千万别以身试法。聘请优秀的专家非常容易，让他们为你出谋划策，巧妙地利用税法才是正道。

物以类聚，人以群分。不同的象限代表了不同的价值取向，因此会吸引不同的人进入。四个象限中的人们所用的语言也各不相同。比如，雇员们就常说“我想涨工资”或是“我想自由安排工作时间”，自营小企业主会说“我很难找到合适的帮手”或是“我是最专业的”，B象限的创业者会说“我在为公司物色一位新总裁”或是“我们新开的项目该通过什么渠道进行融资”。

想要找到志同道合的人，参加课程班、研讨会，加入俱乐部，甚至练习改变自己的言语，使用一些新的词汇，都是不错的办法。用不了多久，你就会发现自己进入了另一个圈子。

练习题：除了家人和同事外，你最常相处的六个人都是谁？把他们的名字写下来，再想想他们都分属于哪个象限。以友为镜，你能更清楚地看清自己。

当然了，我并不是在教你抛弃从前的朋友。这里的核心在于，如果你希望改变现状，就应该结识新的朋友，让自己的世界变得更大些。

## 找份安稳的工作有何不妥

### 常见问题

找份工作、努力赚钱、存钱、买房子。先置业，再还按揭贷款。之后，挑选一个包含了股票、债券及共同基金的投资组合，进行长线投资。这条传统的路线有何不妥？

### 简答

税务负担。

### 补充回答

你工作得越是卖力，收入就会越高。而与此同时，你所负担的税率也会水涨船高。对于靠工资吃饭的雇员来说，辛苦并不能换来税法的优待。这么说来，想要少缴税的话，方法只有一个：少赚钱。

如果你想赚得多但缴税少，那就得动动脑筋，换个方式来挣钱。

### 详解

对于下述的三类收入，税收政策各不相同：

（1）主动收入（工资、直接参与企业运营获得的回报）：税率最

高。

（2）组合收入（除主动收入和被动收入外的收入）：税率居中。

（3）被动收入（租金收入、不参与企业运营却由企业分得的收入）：税率最低。

主动收入

雇员及自营小企业的企业主获得的都是主动收入。主动收入的用途大致包括：

●存进银行；

●偿还债务；

●购买住宅；

●为退休计划攒钱。

看懂了吗？我想说的是，那些循规蹈矩惯了的人，大都像巴甫洛夫训练出的小狗一样，盲目地沿着工作—攒钱—买房—还债—投资退休计划的路线前进。他们承担着最重的税负，却乐此不疲。

复习一下：

（1）你为钱干活儿，越辛苦缴税越多；

（2）钱为你干活儿，越辛苦缴税越少；

（3）用别人的钱帮你干活儿，税会缴得更少。

如果没有财商教育，大多数人都在收获主动收入，并把钱存进银行和退休计划中。他们辛苦地工作，却为自己的辛苦钱付出了高昂的税务成本。

哪怕只是零星的财商教育（比如看了刚才那一段内容），他们也会尝试着将自己的闲钱用于获取组合收入，甚至是税率最低的被动收入。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

税法对花钱进行投资的纳税人有着特殊的优惠政策，其中是有道理的。简单地

说，这些钱投入了整个经济体中，为社会创造了工作岗位，解决了住房问题，还催生出更多的机会。对政府来说，这绝对是一笔合算的买卖。说到底，这些优惠并不是什么政策漏洞，而是政策制定者有意而为之的。他们的本意就是鼓励投资。也因为如此，那些大企业主和投资人获得了税收优惠政策。

## 组合收入

组合收入中的绝大部分是资本利得，也就是通过低买高卖获得的价差。对于股票来说，投资人可以通过在较低的价格买入股票，在较高的价格卖出股票，以获取两者间的差价。这也就是我们常听见的所谓“短线操作”。

大多数人进行的投资，都是这一类型的。实际上，以获取资本利得为目的的投资行为，称不上真正的投资。它的本质更像是贸易。正因为如此，它才要被税法单独拎出来特殊对待。

所谓贸易，就是在买入的时候已经做好了卖出的打算。没有贸易商是以持有货品为目的的。从这个角度讲，这就跟从服装市场批发了大量的衣服然后摆摊零卖一个道理。因为如此，大多数贸易商都属于S象限，按照最高的税率向政府缴纳税款。

在房地产的泡沫期，大多数炒房人真都把自己当成了投资人。实际上，他们只是房地产行业里的贸易商：低买、再高卖给其他傻蛋。这种博傻的行为也抹黑了正牌地产投资人们的名誉。这些门外汉将房地产价格哄抬起来，不断吹嘘自己炒房的利润，将更无知的人们骗进这个圈子，将房产出手，然后一抹屁股就走人了。

问题在于，他们追逐的是资本利得，也就是组合收入。正如我们在第一章里提到的，追逐资本利得的游戏本身就是一场赌博。最疯狂的2006年和2007年，就连最谨小慎微的超市收银员都义无反顾地跳进了炒房的大潮里。回头看看，之所以会发生那么严重的危机，主要原因就是人们当初根本不了解资本利得和现金流之间的区别，也对组合收入和被

动收入毫无概念。对于投资和财务人士来说，这只能算得上是入门级的知识。

财商教育定义

| 投资界 | | 财务界 |
| --- | --- | --- |
| 资本利得 | = | 组合收入 |
| 现金流 | = | 被动收入 |

在金和我的投资过程中，有90%的时间花在了现金流上，也就是被动收入上。每当为获取资本利得，也就是组合收入而进行投资的时候，我俩总是异常谨慎。为什么？因为，那就是一场赌博。

如果你玩过我开发的现金流游戏，就能很轻松地辨别出哪些是资本利得类的投资品种、哪些是现金流类的投资品种。聪明的投资者对两者间的区别心知肚明：风险高低不同，税收政策各异。

重要知识点：财商高的人知道如何将税负降至最低。例如将主动收入转化为组合收入，将组合收入转化为被动收入。不幸的是，大多数人选择将主动收入存入银行，实现二次主动收入。他们可能接受过高等教育，但却不知道该如何转化自己的收入种类。大多数地产贸易商（炒房人）也只是在组合收入间来回打转，从未逃出过税收的控制范围。

“转化”收入类型，是富爸爸教给我的重要一课。正因为如此，那些绿色的房子和红色的大饭店对他来说具有非常重要的意义。他通过房地产的投资，将自己的主动收入转化成了组合投资，甚至是被动投资。通过他的公司运营和投资，那些本应纳税的收入都变成了免税项目。我的穷爸爸，在教育界打拼多年，手持博士学位却对财商教育一窍不通。日复一日的辛勤工作，换来的却是越来越高的税率。在他眼中，“地产大亨”这个游戏就是在浪费时间。与其花时间在那上面，还不如好好学习，考好大学，找好工作，向着主动收入积极靠拢。

如果你够细心，就会发现在现金流游戏中也存在组合收入和被动收入的巧妙安排。下次再玩起这个游戏的时候，看看你能不能成功地实现收入类型的转化？据我所知，真正掌握这一技巧的玩家可并不多。

## 实战案例

让我们回到现实的世界里来。在之前那段房地产的泡沫期中，我们通过一个房产项目获得了现金流和资本利得双重回报，海赚了一笔。那是一栋拥有400个独立产权的公寓楼，位于亚利桑那州的斯科茨代尔市。当地距离菲尼克斯城很近，也算是片富庶之地。刚接触这个项目的时候，业主方正在进行大改造，将原本的套间改成独立产权的公寓房。金和我合计了一下，决定冲进去搏一回。我俩的策略是：出售。那栋公寓楼并不是我俩愿意持有的投资品种，所以早晚会进行出售。

我们联合了另六位投资人共同投资，每人出资10万美元。除此之外，我们还向银行申请了贷款。最终，我们投资完成了改造工程，对周围环境进行了修缮，并成功地在一年内将全部400套房卖了出去。这400套房子的地理位置本身就不错，当时的市场氛围又那么狂热，买房人拿着钱在门口排起了长队，生怕自己落下了。

我俩花了一年时间，不仅收回了自己投入的10万美元，还赚到了100万美元的利润。这个项目卖完之后，我们根据税务规划专家的建议，将赚来的100万美元购置了一个位于亚利桑那州图桑市的项目，通过出租获取租金收入。很巧，这个项目也是由400个独立产权的公寓组成。根据1031房屋置换条例规定，这笔投资属于房屋置换，不需要缴纳所得税。我们成功地将原本的组合收入（买卖价差）转化为了被动收入（房屋租金）。

从纯技术的角度看，金和我不但收回了初始投资，还赚到了400间公寓，每月为我俩提供着稳定的免税收入。当房地产市场崩盘之后，房

地产租赁市场的热度高过了交易市场，租房的人数比以前更多，我们楼盘的租金甚至还上浮了些。当然，附近的工作岗位量也是很重要的。毕竟，如果没有足够的工作机会，人们对于房产的需求（购买＋租赁）是不会如此旺盛的。

在下一章关于债务的内容中，我会详细解释自己的100万美元是如何在免税的情况下成功收回的。简单地讲，我们夫妻俩就是将这笔钱投入了另一个项目。仅此而已。之所以说那栋公寓楼是白来的，则完全归功于“债”。通过它，我们成功取回了自己的投资款。这样一来，我们不但持有这栋包含400个独立产权的公寓楼，还能每个月获得8000美元的现金流。由于这部分收入是免税的，从实际的角度看，这好比我自己多了份月薪1.2万美元的工作。

说了这么多，我并不是想要炫耀什么。我如此真实地分享自己的想法和亲身经历，是希望你能从中受益，为财商提升带来积极的影响。我和金、Ken的起点各不相同，但却同样都是怀抱着美好的愿景，从一点一滴的小事儿做起的。跟富爸爸一样，我们从未停止过学习和努力，从未停止过财商提升和亲身实践。我们还没有停下来的打算，干嘛要停下来呢？

## 为什么不投资股票、债券和共同基金

之所以选择房地产，而不是股票，是因为房地产实在太简单了。另外，两者对应的税收政策和债务杠杆水平也差异很大。除此之外，在谈到风险的时候，我认为自己对于房地产的风险把控能力要比股票高许多。

这是否意味着股票、债券、共同基金、ETF等纸资产就不适合投资呢？

答案是否定的。如果你偏好纸资产，那就努力成为它专业的投资

人。纸资产是重要的投资品种，富爸爸公司也专门开设了讲授纸资产的课程。投资纸资产，重点在于风险的防控。如果掌握了风险防控的方法，纸资产将成为绝佳的投资品，能为投资人带来享用终身的财富。

我自己就在不断充实自己对纸资产的知识储备。之所以这么做，是因为投资的基本原理都是共通的。在学习纸资产的过程中，可以学习到诸如期权交易、投资分析的方法和思路。借此，我丰富了自己的知识体系，让自己得以成为更优秀的商人、地产投资商，乃至预测家。

纸资产有个缺陷：按照美国的税收制度，通过纸资产获得的收入被认定为组合收入。曾经，在多年以前，1031置换条例是可以适用于股票投资的，通过投资获得的收益可以通过再投资的方式实现递延税务的缴纳时点。时至今日，这一规定已经不再适用于股票投资，仅对房地产投资有效。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

1986年的时候，我在华盛顿的一家大型会计师事务所工作，供职于其税务部门。当时，国会宣布调整1031置换条例的适用范围，将适用对象局限在了房地产投资人及特定的企业所有人这一很小的范围。从那时起，纸资产的投资人就失去了其原本享有的优惠税收待遇。共同基金的投资人只有在当年投资发生亏损的情况下，才可以免缴税款。财务知识的重要性，在此就表现得淋漓尽致了。

## 被动收入

对于我和金来说，我俩的目标一直都是现金流，也就是被动收入。因此，我开发的游戏也用“现金流”来命名。对于我们来说，现金流就是通向财务自由的披荆斩棘之刀。被动收入帮助我们早日实现了足够的财富积累，实现提前退休的目标，更不用说被动收入是三类收入中税率最低的一类。

在我的《富爸爸穷爸爸》一书中曾经详述了资产和负债的区别。然而，大多数人总是错误地将负债（住宅、轿车等家用品）当成了资产。不仅如此，他们还单纯地将投资和资本利得二者画上了等号。在他们眼中，资产规模成了衡量财富的标准。但问题在于，他们获得的那些所谓资产都是靠借债实现的。我的富爸爸就常说：“资产规模不足以说明问题。”我和金向来对资产规模的概念很淡薄，但却清楚地知道自己每个月能够收入多大的现金流。

富爸爸口中的定义，从来都是言简意赅。他对于资产的定义是：资产带来现金流入，负债造成现金流出。就因为这两句精简至极的定义，我还遭受了来自所谓“高级财务专家”的密集炮轰。

然而，如果从投资者和税务部门的角度重新审视，你就能体会到这两句话之中暗藏的智慧。如果你选择将钱存进银行或是传统的养老计划当中，税务局会从中分一大杯羹。政府从你这里获取了“被动收入”。为什么不跟着政府的导向投资他们扶持的行业，让他们给你送钱呢？要我说，这才是赚钱的正道。

我和金将这一理念发挥到了极致。由于手里总有余钱，我们从未停止投资的脚步。我俩从来不把钱存在银行，以及投资股票、债权、共同基金或是传统的退休计划。对我们来说，把钱交给政府后再等着分钱是很不可取的行为。

我和金从不存钱。既然全世界的国家都整天开着印钞机不断印钱，我们干嘛还要存钱，等着贬值？因此，我们选择购买黄金、白银等贵金属。你可能并不知道，通过投资贵金属获得的资本利得也是完全免税的。

在下一章的内容里，我会告诉你用于投资的资金该从哪儿来。眼下，只要记住以下两点原因就足够了：

（1）随着政府不断地印刷钞票，货币的价值一直在贬值。这也就是我们常会听到的“通货膨胀”。

（2）通过存款得到的利息收入，是要被视同“主动收入”承担高税率的。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

多数发达国家的税法都长达数千页。在这几千页的内容中，只有寥寥几页的内容在帮助纳税人提升收入。事实上，美国的税法只有一条似乎讲到了如何增收：所有收入都需要纳税，除非税法另有规定。税法的大多数章节中都在讲述如何通过运营企业、进行投资获得优惠税率及各类税收减免，从而实现减轻税务负担的目的。

常见问题

从税务的角度看，美国传统的养老金计划——401（K）计划——有什么弊端吗？

简答

美国401（K）是为那些打算退休后过穷日子的穷人们设计的，旨在保障他们退休后的生活所需。财务专家们总是老生常谈：“你退休后，收入就会减少。”他们还以此为由，声称退休金所负担的税率很低。就事论事而言，这个理论没有错：赚得少，税率就低。然而，他们只是在“主动收入”范畴内讨论税收问题，并没有站在富人的角度去思考。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

传统的退休保障计划，其税务实质是按照存入退休计划中的金额抵减当期的应纳税额，待纳税人日后提取退休计划的时候再征收税款。听起来是笔很合算的买卖，对吗？那你就大错特错了。原因有三：

第一，如果你想在退休后保持与退休前同等的收入水平，所要缴纳的税款就会在退休后有所上升。原因很简单，抵扣项较之前有减无增（住宅的房屋按揭款减少；子女离家读书或工作，为其发生的开销减少）。

第二，那些原来的被动收入将转化成组合收入甚至是主动收入。比如，你在退休计划外投资了股票，需要负担的资本利得税是按照组合收入来核算的。然而，如果你换成通过退休计划来投资，税务局核定的所得税征收标准将是最高的那一档。

第三，也是最重要的一点，投资退休计划将意味着你对资金的投向失去控制。对于退休计划而言，你只能在有限的几类标准投资产品（大多数是共同基金）中进行选择。你的公司和政府将根据相关规定决定你何时才能把钱提取出来。

我曾经也和那些“正统”的税务顾问一样，认为投资退休计划是件利大于弊的好事儿。直到有一天，我突然发现提取养老金的时候竟要承受那么高的税率。与其任税务局宰割，为什么不自己进行投资，在B象限和I象限里尽可能地永久减免自己的税务压力呢？

常见问题

除了房地产以外，还可以通过别的渠道实现税务减免吗？

简答

在税务刺激方面，政府制订了多种计划和方案，只是金和我只介入那些自己懂的计划而已。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

尽管具体形式有所不同，大多数主动投资都能得到一定的税收优惠。诸如石油及天然气勘探、林业、农业、清洁能源等多个行业，都在政府的鼓励范围内。想要了解政府的扶持方向，只需简单地翻翻税法条例就能一清二楚。如果你发现税法中对于某个行业直接列明了税务减免的条款，政府对这个行业肯定会大力支持的。

常见问题

除了房地产之外，你还从别的投资中享受了税务方面的优惠吗？

简答

石油及天然气勘探。

详解

1966年，在我还只有19岁的时候，曾在标准石油公司的船上工作。那段时期，我天天就跟随着油轮沿着加利福尼亚的海岸线来回颠簸。20世纪70年代，我跟着一位投资银行家做过石油天然气税盾的买卖交易，主要客户都是来自各行业的富翁。现如今，我和金还是继续投资着石油及天然气的项目。

我们投资石油及天然气行业，并不是去二级市场买股票。虽然BP公司、埃克森公司都是世界闻名的大企业，但那并不是我们的投资标的。我们以合伙的方式，直接从事石油和天然气的勘探和开采业务。我们的项目主要集中在得克萨斯州、俄克拉何马州和路易斯安那州。这几片区域，也正是我房地产业务的重心所在。如果项目运作成功，我们便可以通过石油和天然气的开发和销售获得高额的现金流回报，同时还可以享受税务方面的优惠政策。

石油和天然气对于交通、食品、供热、轻工、肥料等行业意义重大。在厨房里转一圈，你会发现石油制品无处不在。之所以政府会对石油勘探行业提供优厚的税务刺激政策，是因为那是个高风险且于国于民关系重大的行业。

## 实战案例

常见问题

你从亚利桑那州的斯科茨代尔市400户的公寓楼项目中赚取的10万美元最后投资在哪儿了？

简答

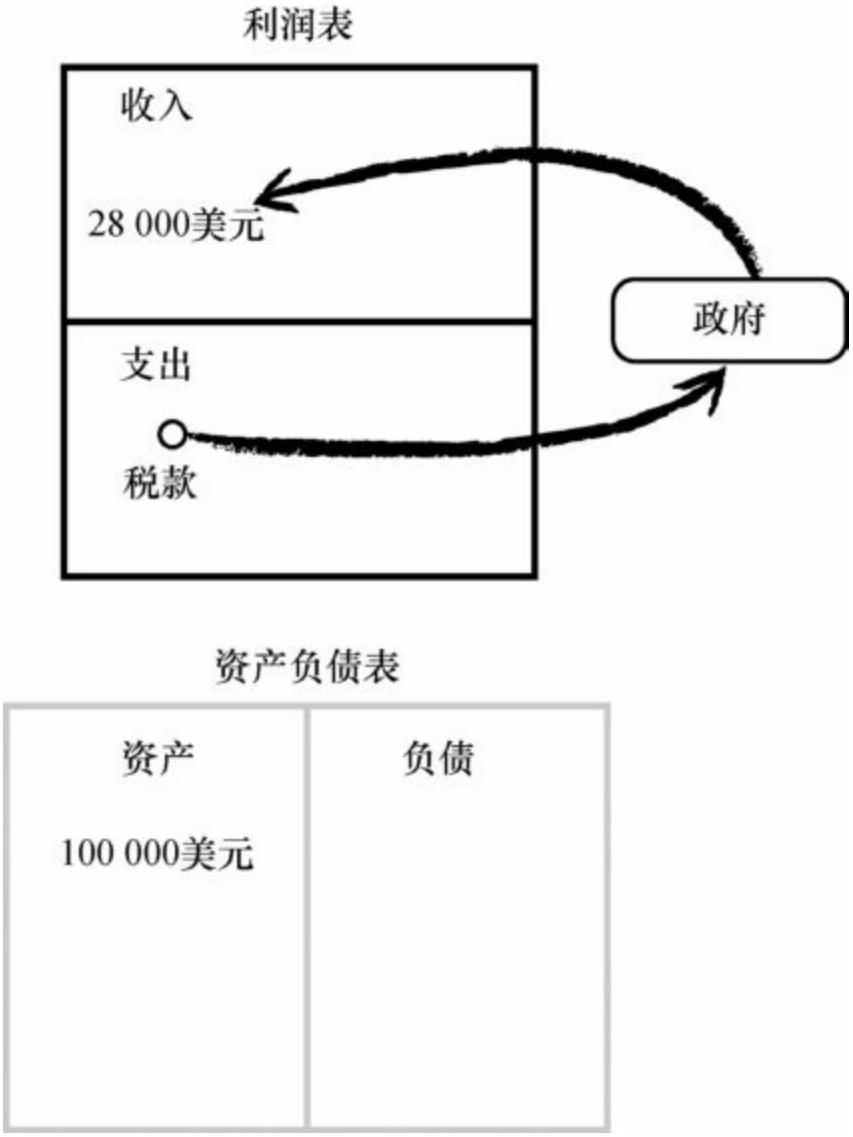
投资在了得克萨斯州的油气勘探项目上。

详解

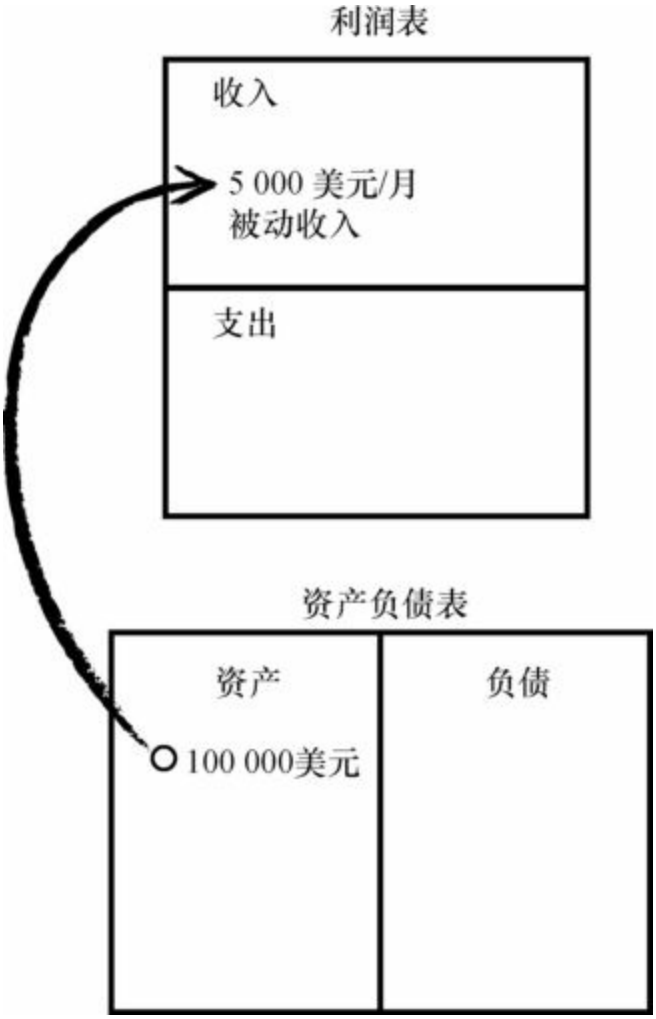
我们的目标从未动摇，即现金流＋税务优惠。

对于石油及天然气行业来说，最诱人的是投资回报率（ROI）。我和金当时在得克萨斯的项目上投资的10万美元是来自于房产项目的盈利。然而，由于我将这笔钱投入了油气勘探项目，政府对于这10万美元的盈利给予了70％的所得税减免。按照个人所得税40％的税率简单计算一下，相当于政府减免了我2.8万美元的税款（10×70％×40％）。换句话说，我在头一年就得以保证自己得到了28％的投资回报率。原因很简单，政府希望将投资引导进油气勘探行业。之所以我会在此强调28％的投资回报率，是因为我常会接到各式各样的投资机构销售人员打来的电话："我们可以为您实现10％的投资回报率。"眼前现摆着投资回报率高达28％的项目，我为什么要冒着市场的波动风险去股票市场赌博呢？每月都可以从政府那里获得稳定的现金流收入，何乐而不为？

从财务报表的角度看，交易应该是这样的：




对于我们投资油气田的生意，真实的财务报表是这样的：




油气田每月的收入与两个变量密切相关：产量和油价。保守估计，每口井每月可产生5000美元的收入。除此之外，税务部门还会在核算所得税时按照实际收入的80%（4000美元）为我计算应纳税收入。这就是说，这5000美元的收入中，有1000美元是免税的。然而，如果我是在E象限或S象限里赚了5000美元，可就没这好事儿了。

我认为，自己对这类投资的控制力很强，同时还能获得税务的减免。反观401（K）计划，却得坚持40年持续地买入、持有，再期待投资品价值上涨。把自己退休后的生活押宝在它身上，实在不是什么明智之举。

终极目标：我和金有以下五个投资目标。

（1）回收本金。我的油气田每月能产生5000美元的收入，也就是每年60000美元。加上投资之初获得的28000美元减免额度，一年多点儿我的本金就回来了。如果油价再高点儿，回收本金的速度就更快了。

（2）将利润进行再投资。

（3）慎选投资标的。油田的储量各不相同，有的开采期可以长达60年，还有的开采一年就枯竭了。为此，合作伙伴的经验和油气田的选择就显得格外重要了。

（4）追加投资。在油气田勘探的过程中，成功和失败是结伴而行的。有的时候，我们钻到了枯井，便一无所获。对于我们来说，这是亏本的买卖。聊以慰藉的是投资之初获得的28％的税务减免额。然而，一旦我们在某片区域钻到了油，我们会追加投资，在已知的油气资源丰富区域附近多钻几口井。

（5）收入连年递增。无论我们工作与否，我们的现金流每年都能保持在低税率下持续增长。

提示：油气田的勘探与开采是高风险的行业。因此，法律对参与投资油气田勘探、开采的投资人自身资金实力、行业经验均有一定的要求。

实际上，所谓的高风险并不存在于油品的销售环节，而是在勘探、开采阶段。哪怕是经验丰富的油气田开发专家也有看走眼的时候。如此说来，如果你是油气田行业的门外汉，千万不要轻易投资这个领域。较为安全的方式是：购买二级市场的能源公司股票，并通过分红的方式获取收益。只不过，这么一来你就无法获得上述的税务优惠了。

常见问题

你考虑过环境问题吗？还有全球变暖问题？

简答

我经常听到这一类的问题。我的答复是：“我非常关心环境问题。”为此，我将自己投资所得的一部分资金用来投资替代性燃料及能源公司。在一家初创期的太阳能企业里，就有我不少股份。与此同时，对于核能源，我却一直抱持着抵制的态度。因为我深知，核废料的危害将长达数千年之久，对人类社会弊大于利。

我坚信，在未来的五年当中会出现用以替代传统化石燃料和核能源的新型能源。到那时，整个世界又会发生剧变，就像当初互联网的诞生一样。

虽然我们都对石油和环境问题进行着密切的关注，但千万不要忘了，人类的文明离不开能源。人类社会需要廉价、清洁的能源，方可获得发展。如果替代能源无法实现，人类文明将面临倒退的危险。这便是我投资石油和替代能源的初衷。

## 写在最后

税，是个内涵很丰富的词。它也是所有的社会人都在承担的一大支出。伴随着近期的金融危机，人们的税务负担还会变得更重。在此情况下，税务知识就在财商教育的体系中凸显出其重要性来。要知道，税法条例对不同象限的参与者会区别对待，但对职业并未进行区分。所以说，传统的“好学校－好工作”的套路，从税务的角度出发，只能被称做误人子弟。如果想为自己实现减税的目的，只有一条路，那就是更换象限。

跟象限有关的不仅是税款，还有你的幸福度。单纯地为减免税款而选择更改自己的象限，并非明智之举。如果你在E象限或是S象限工作得很成功，生活得也很开心，那也没必要急着更改自己的象限。在原来的象限里想法子多挣点钱就挺好，只是要承担高一点的税负而已。

在下一章的内容里，我会告诉你如何在身处E象限和S象限的情况

下，同时成为I象限中的投资人。

在碰到税务问题的时候，千万记得先找专业的税务专家咨询，征求建议。

提醒一下，并不是所有的税务专家都靠得住。据我了解，大多数所谓的“税务专家”都在E象限和S象限里过惯了，或是沉迷在了会计师的思维之中。这些人是不足以信赖的。在会计师和律师行业里有很多只懂得收佣金，却毫无作为的伪专家。千万要避开这些人，不要在他们身上浪费时间和金钱。

来自汤姆·威尔莱特的专业解答

税收是我们生活的一部分。你需要问自己的问题是：“你是愿意利用税法来降低自己的生活成本，还是任由其成为你日渐繁重的负担？”通过学习，你能学会如何更合理地进行税务筹划。据我的经验而言，大多数创业者和投资人能通过合理的税务筹划永久减免10%～40%的税务。节省下来的钱不但增加了所有者的财富，还为二次投资提供了更坚实的资金基础。不要再犹豫了！从今天起就开始学习，看看如何才能为自己减免更多税款吧！

## 最后几个问题

常见问题

如果所有人都进入了B象限和I象限，谁来缴税？

简答

这是不可能发生的事情。

详解

E象限和S象限的人们大多数通过工作、存款和投资养老金计划获得收入。虽然这三类收入承担的税率最高，但操作起来却最为简便。

# 第三章
# 债　务

1971年，理查德·尼克松总统宣布美元与黄金脱钩，自此布雷顿森林体系崩溃，美元大幅贬值，储户遭受损失，债务人因此受益。

常见问题

为什么储户成了受害者？

简答

因为到了1971年，美元已经不再与黄金挂钩，当政府不断增发货币时，存款就不值钱了。

常见问题

美国政府增发了多少美元？

简答

多到数不清。

补充回答

截至2010年，美国国债总额超过13万亿。短期债务总额超过107万亿，并且这个数字还在持续上升。

2010年，美国政府每天发钞近10亿美元，这个数字还在不断增加。

## 十亿是什么概念

如果一个人工作一小时可以赚10美元，那么工作一天可以赚到80美元。

相信绝大多数人都清楚80美元的价值，但对10亿美元的价值却很模糊。下面的公式也许可以帮你理清思绪：

| | |
|---|---|
| 10 亿秒 =31.7 年 | 10 亿分钟 =1 902.5 年 |
| 10 亿小时 =114 155 年 | 10 亿天 =2 739 726 年 |
| 10 亿秒以前是 1979 年 | 10 亿分钟以前是公元 108 年 |
| 10 亿小时以前是石器时代 | 10 亿年以前人类还不存在 |

## 万亿是多少

1万亿秒＝32000年

一万亿早已超出我智力能够理解的范畴。把10亿乘以1000，能算出这个数字。但我还是无法想象32000年或者1万亿秒对我来说意味着什么。

常见问题

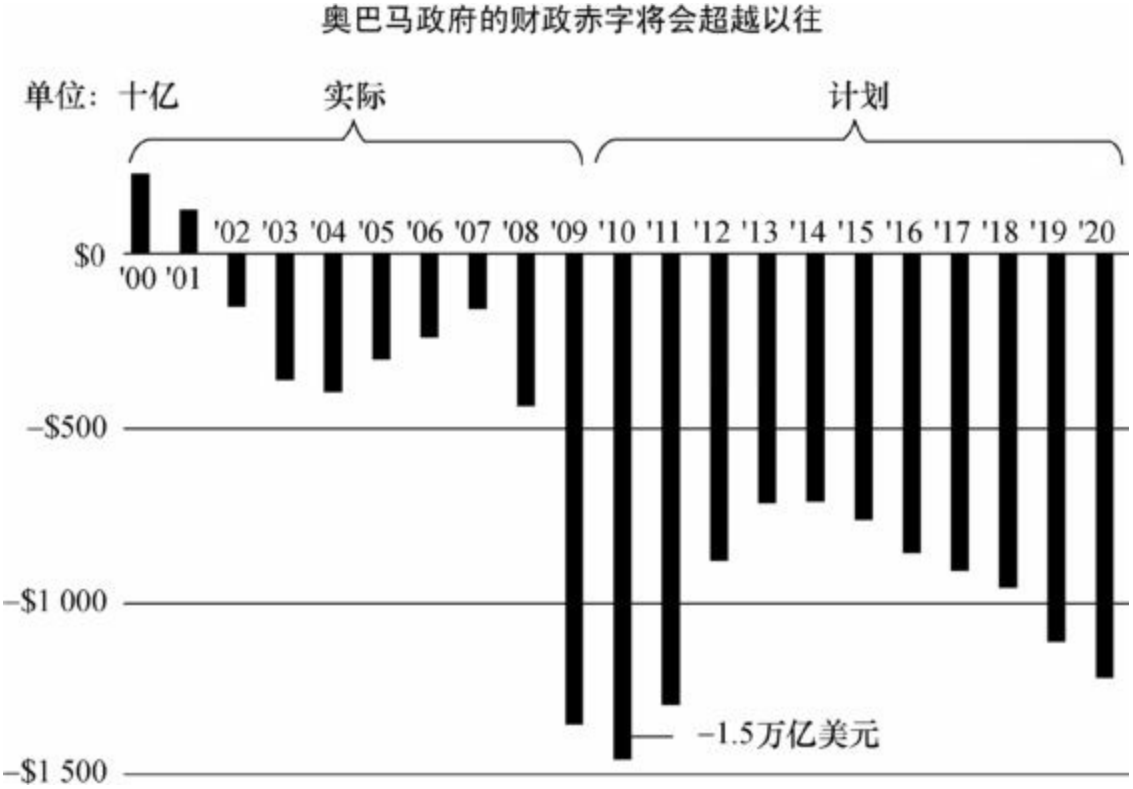
未来会是什么样？

简答

钞票源源不断从造币厂闯进我们的生活。

详解

看看下面的图表，你就会知道未来将会增发多少货币。




资料来源：美国国会预算办公室

**2010**年美国政府财政预算赤字：**1.5**万亿美元

**2011**年美国政府财政预算赤字：**1.3**万亿美元

常见问题

这些数字意味着什么？

简答

政府将发行更多的货币。

常见问题

增发货币对我个人来说意味着什么？

简答

更高的税负和通货膨胀。

常见问题

美元会大幅贬值吗？

简答

是的。回溯历史，美国已经历过多次货币体系的崩溃。乔治·华盛顿曾经发行大陆币，为独立战争筹款。南北战争期间，南方联盟还发行过联盟币用于支持南北战争。这两种货币，早已随着历史的潮流而不复存在了。

今天的美国政府正不断地将美元投入伊拉克战争和阿富汗战争中，或是投入到购买中国的商品中去。

常见问题

在这种情况下，我们普通老百姓能做些什么？

简答

我有两个建议：

（1）如果你缺乏足够的财商教育，取出你的银行存款去买黄金和白银吧。从每月薪水里拿出一部分钱来投资黄金和白银，积少成多。我刚开始投资贵金属时，每盎司金价不到300美元，银价不到3美元。这么多年过去了，现在的市场价也不用我多说了吧？所以，我从来不把钱存在银行里。

（2）如果你对财商知识烂熟于胸，那么取出存款去做生意吧。自己赋予金钱升值的能力，“自己印钞票”。

常见问题

怎么才能实现“自己印钞票”的目的呢？

简答

通过债务去获得资产。

常见问题

这样做有风险吗？合法吗？

简答

当然，只要是投资，就会存在风险。但这是政府鼓励的事情，绝对合法。

在前一章关于税务的内容里，我曾写过：

（1）你为钱干活儿，越辛苦缴税越多；

（2）钱为你干活儿，越辛苦缴税越少。

（3）用别人的钱帮你干活儿，税会缴得更少，甚至不用缴税。毫无疑问，这是财商教育的最高境界。这是我在富爸爸的启发下孜孜以求的目标。

大多数人应该都不了解，事实上政府不仅鼓励我们贷款，还从税收政策上为贷款开了绿灯。

为了更好地理解货币与借贷的关系，请阅读下面相关的金融史。

财商教育小知识

1971年后，美联储开始大量发行缺乏黄金支撑的“劣质美元”。这些“劣质美元”进入美国社会，参与经济生活。

由于在国家发展进程中需要消耗大量石油，美元的流动受中东阿拉伯国家石油价格的影响很大。当石油价格上升，为了满足需求，美国政府不得不支付更多的美元购买石油，造成美元大规模流入阿拉伯国家。当阿拉伯世界无法容纳这么多汹涌而来的资金的时候，伦敦作为世界金融中心，就成了这些“石油美元”的安身之所。然而钱不会一直躺在银行睡大觉，经过伦敦各大金融机构的华丽包装，这些“石油美元”摇身一

变，变成贷款对外输出。它们最先闯入拉丁美洲，成为拉丁美洲发展的重要力量，在20世纪70年代末到80年代初，为拉丁美洲经济带来了迅速的繁荣和崩溃，使拉美国家陷入了严重的债务危机。而后这些资金进入日本，致使日本在短暂经济繁荣后于1989年爆发经济危机，并自此开始了长达数十年的经济低迷。之后这些资金继续寻找目标，相继引发了1994年的墨西哥比索危机、1997年的亚洲金融危机及1998年的俄罗斯卢布危机。

与此同时，美国的银行家及华尔街巨头们正在大洋彼岸傲慢地看着热闹。他们自信地认为，这个由“劣质美元”引起的越吹越大的经济泡沫绝不会漂到美国，也绝不会让美国经济陷入由盛及衰的怪圈。

1993年至2001年，在克林顿总统执政时期，美国财政收支处于相对平衡状态。美国政府暂时不需要举债过活。这对全球的金融机构来说都不是好消息，这意味着银行家需要尽快为手中超过万亿的热钱找到下家。此时，房利美和房地美便成了最好的选择。这两个由美国政府赞助、具有准政府性质的机构急需大量资金拓展二级市场抵押贷款生意。它们将融入的3～5万亿热钱转嫁给需要买房或装修的普通消费者。自此，美国房地产业开始出现泡沫。

当抵押贷款风险涌现，房利美和房地美的管理者接受调查，“两房”再也无力承担这些热钱的时候，这些像潮水般汹涌的“劣质货币”再次无家可归，它们开始重新寻找目标。20世纪90年代末期，政府开始着手对银行及其他金融机构进行改革。政府力量的代表是总统克林顿和美联储主席艾伦·格林斯潘。被改革的金融机构也都赫赫有名，诸如高盛集团、美国银行和花旗集团。这场以金融自由化为目标的改革影响深远，但也为之后的经济危机埋下了伏笔。就目前来看，改革使大型银行和金融机构逐步具备了操纵这些数额庞大的热钱的能力。正如你所知道的，金钱只有流动才会产生价值，银行家们吸纳了这些热钱，开始积极寻找接盘者。

为了促成这笔大买卖，从中分得一杯羹，众多抵押贷款公司，诸如全国金融公司（Countrywide　Mortgage），开始积极运作。最终他们将目光锁定在美国普通老百姓身上。成百上千万没有工作、没有收入、没有资产的穷人仿佛天上掉馅饼一般拿到了贷款，购置了房产，过上了梦寐以求的“幸福生活”。然而不幸的是，这样的“幸福生活”穷人负担不起。整个社会弥漫着对房地产业盲目乐观的情绪，次级贷款的泡沫迅速膨胀成巨大的氢气球。

大银行和金融机构一刻也没闲着，在金融创新的怂恿下，这些危害性极强的次级抵押贷款，如抵押贷款证券（MBSs）、债务抵押债券（CDOs）等，作为一种创新的金融衍生产品，被包装成一系列优良资产卖给了其他金融机构、养老基金和普通投资者。这样的做法与收集马粪、经过除臭、塑料包装后，作为肥料卖给农民没什么不同。唯一的区别在于，马粪如果使用得当，还有真正的价值。

我在第一章中提到过，2007年金融危机的受益者是那些受过最高等金融教育的人。或许他们没有直接引发这场经济危机，但他们绝对脱不了干系。他们发了危机财，大部分人成了百万富翁，一部分人拥有了数十亿身家。现在，他们仍旧在铲“马粪”，收集，买卖。难道他们闻不到粪臭吗？沃伦·巴菲特的评级公司们怎么能给这些“马粪”3A的评级呢？

随着这些受过最好金融教育，拥有最聪慧大脑的精英们开始源源不断地输送“马粪”到世界各地，全球房价开始飙涨，无数人感觉自己迅速成为了富翁。这种财富效应，让人们觉得只要房价上涨，自己的财富就会增加，这是典型的资本利得观念。在一夜暴富的兴奋带动下，人们疯狂购物、刷爆信用卡、对房地产再投入，将房地产泡沫吹成了危险无比的氢气球。然而，没有经济实力支撑，美梦终究会破碎。背着房贷的老百姓发现，当房价不再上涨，他们不但没钱偿还贷款，甚至连贷款利息都负担不起。他们重新一贫如洗，身上还多了巨额的债务。

然而，最让我感到痛心的是，那些经济、金融领域的专家们，诸如

前美联储主席格林斯潘和现任美联储主席伯南克却信誓旦旦地宣称：“这些泡沫从未出现。”

以下是现任美联储主席伯南克在金融危机时期部分公开的讲话：

**2005**年**10**月**20**日：在过去两年中，房价上涨已经超过25％。尽管部分地区的投机行为有所增加，但从全国范围来看，房价的大幅上涨是理性的，是具备坚实经济基础的。

**2005**年**11**月**15**日：关于金融衍生品的安全问题，我们可以说，在很大程度上，从事金融衍生品交易的机构和个人都是合格的投资者，都具备充分的专业知识和理解力。与此同时，美联储将对这些金融衍生品实施严格的监督和管理，防范风险。

**2007**年**3**月**28**日：目前次级贷款危机对其他经济领域和金融市场的影响已经得到有效控制。更加需要强调的是，针对优质借款人和固定利率借款人的抵押贷款运行状况良好，不良率保持在低位。

**2008**年**1**月**10**日：美国经济并没有衰退。

**2009**年**3**月**16**日：今年，美国经济的衰退即将结束。

伯南克先生是麻省理工学院的高材生，是斯坦福大学和普林斯顿大学的教授，同时也是著名的经济学家。但就他的言论来判断，他跟你我并不住在同一个星球。

2002年，《富爸爸财富大趋势》出版，书中预测了全球股市最大的危机即将到来。你不需要去麻省理工学院、斯坦福和普林斯顿学习判断未来。我在《富爸爸财富大趋势》的前言中已经告诉你了：为2010年做好准备吧！

不出所料，《富爸爸财富大趋势》遭到了《华尔街日报》、《智慧金钱》等主流金融刊物的排斥和攻击。

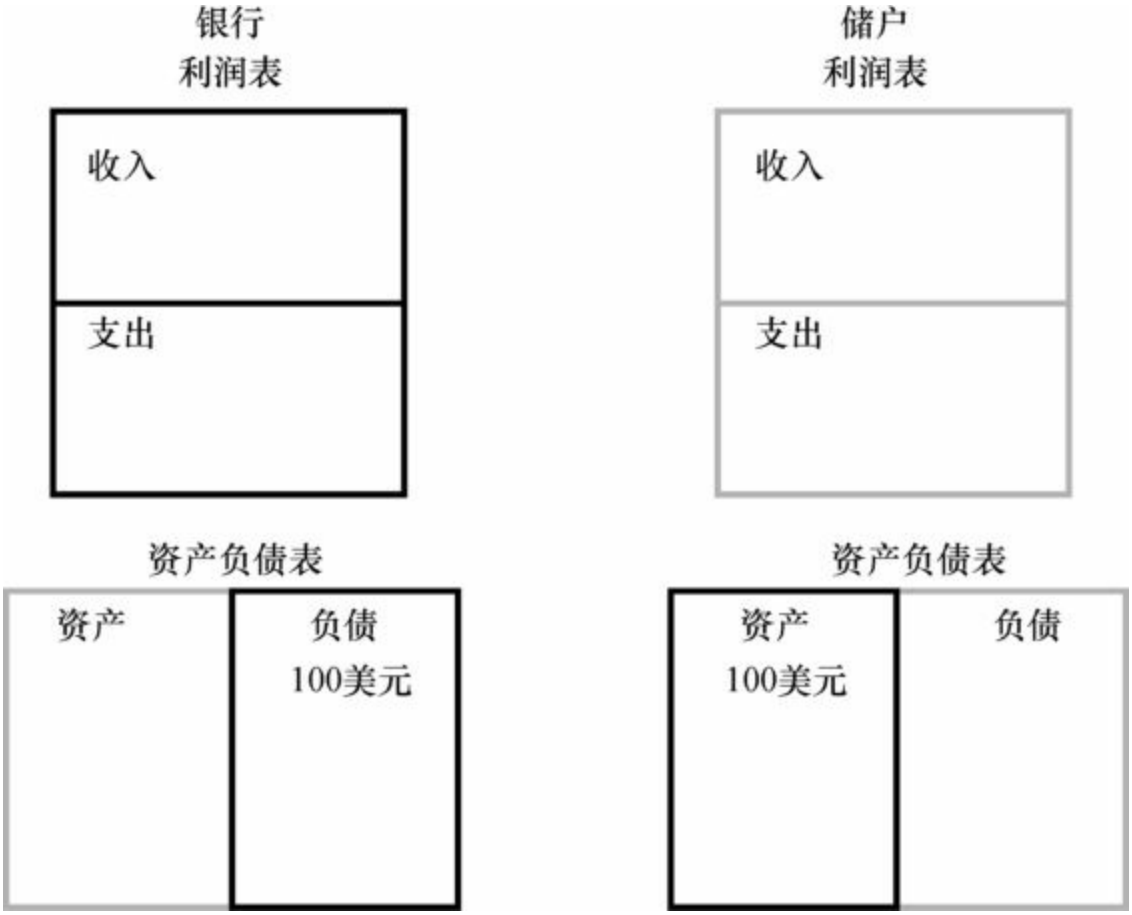
2007年，由于大量的次级贷款人不能偿还债务，房地产市场崩盘，随后全球金融危机爆发。美国经济出现严重危机，欧洲经济（确切地说是欧洲五国：葡萄牙、爱尔兰、意大利、希腊和西班牙）因巨额债务而

崩溃。如果没有坚挺的德国，欧元将不复存在。人们用增发债务的方式来填补已有的债务窟窿。这是阿拉伯国家石油美元引发的“繁荣—衰退”的经济周期的延续。热钱不断寻找需要大量举债的机构和普通投资者维持这种循环。从1971年以来，世界经济的增长就完全倚赖这个怪圈，不能自拔。

现在，世界上仍然有数万亿美元（当然也有其他法定货币）在流动中寻找着落脚点。这也恰恰说明了为什么贷款利率低、存款利率也低。简单地说，金融的世界里人人都爱债务人，人人都恨存款者。

## 为什么银行家不喜欢储蓄者

为了更好地理解全球金融危机，首先要理解银行业务。下图展示了银行和储户各自的资产负债情况。




详解

储户的100美元存款，对储户自己而言是资产，对银行而言却是负债。

常见问题

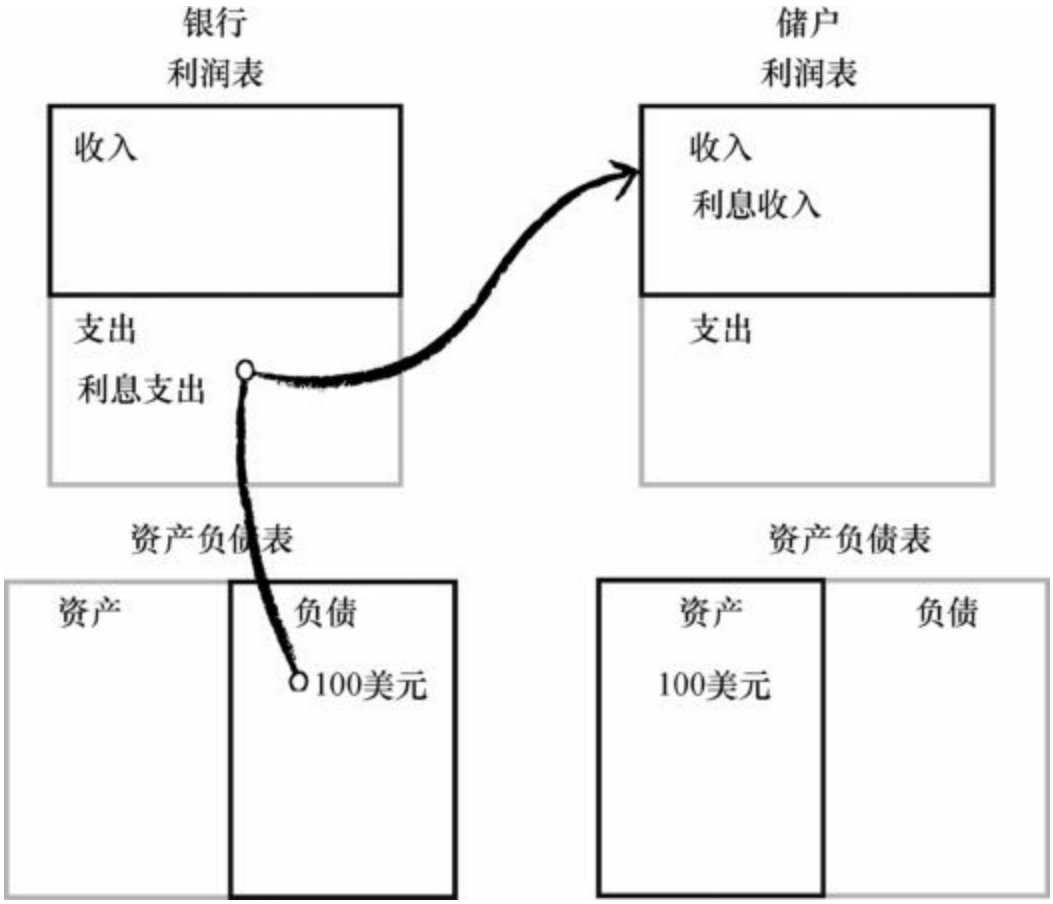
为什么这100美元对银行来说是负债？

简答

从定义就能说明。资产能够为你带来现金流入，而负债会导致现金流出。

因为这100美元存款，银行需要向储户支付相应的利息，这是现金的流出。所以，储户的100美元存款就是银行的100美元负债。

请注意下图中箭头的指向和现金流向：




常见问题

银行是靠什么赚钱的？

简答

通过放贷。

详解

银行是依靠部分准备金制度运转的。

简单来说就是，在这种制度下，银行可以将你存进银行的每一分钱乘以一定的倍数放贷出去。例如，假设你存了1美元，部分准备金率为1：10，银行就能放贷10美元。就像魔术一样，“你的一块钱一下子变成

了十块钱”。银行仰仗无数个这样的10美元赚取贷款和信用卡利息。

这就是银行如何从贷款者身上赚钱，又如何“赔钱”给储户的原因。所以说，银行对贷款者充满热爱。贷得越多，爱得越深。

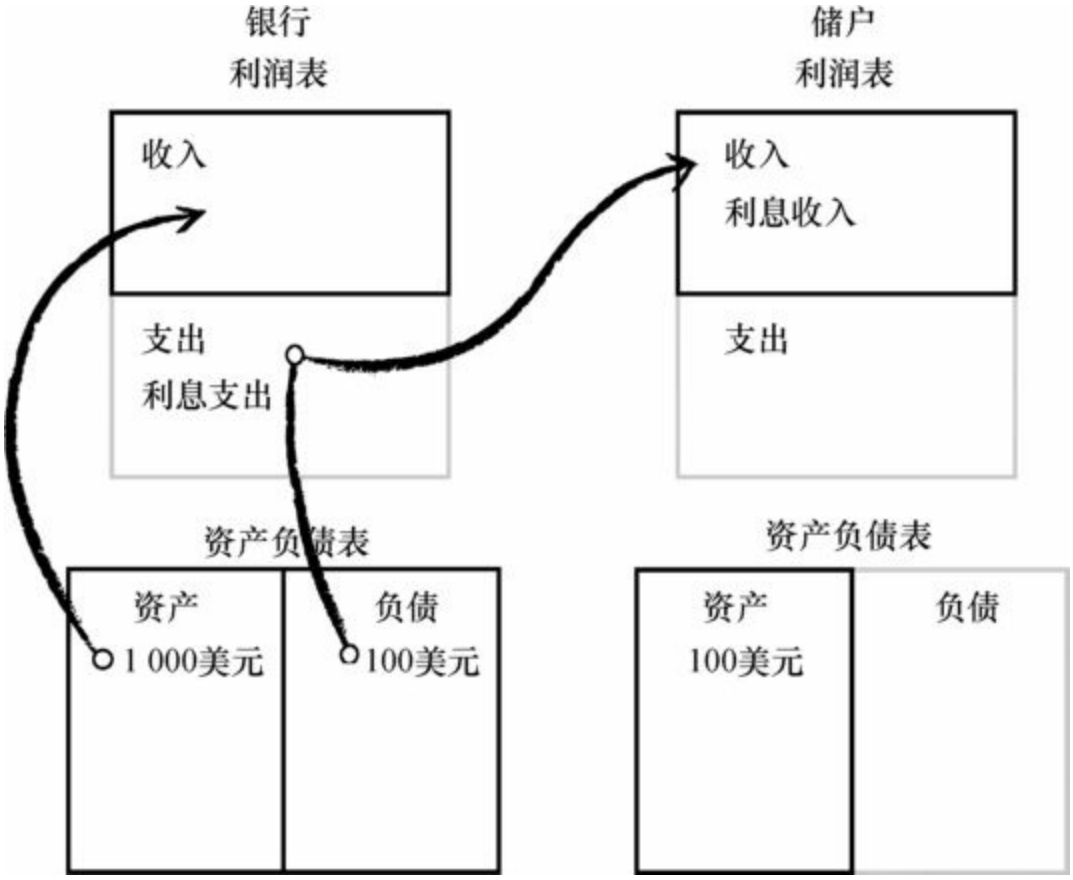
如果政府想增加货币供给，调整部分准备金率是惯用做法。部分准备金率的高低能够直接影响市场货币量的供给。2004年，政府将五大主要银行的部分准备金率调高到1：40，暂时稳定了经济的发展。但过高的杠杆率造成了市场的虚假繁荣，也为2007年的全球债务危机埋下了伏笔。更不利的是，这样的债务缺口将无法填补。

当债务人无法偿还债务，储蓄者因为对市场前景的恐慌，或者因为已经面临的损失风险，同时前往银行去取钱，这种现象被称为“银行挤兑”。赋予银行可以存少贷多本领的部分准备金制度是造成“银行挤兑”的罪魁祸首。

如果政府想放缓经济发展，财政部和联邦储备委员会也会通过降低部分准备金率的方式影响市场的货币供给。假定部分准备金率降为1：5，银行每拥有1美元存款只能放出5美元贷款。当市场贷款总量减少，贷款利率就会上升，经济增速就会放缓。

也许你已经发现了，银行的部分准备金制度通过稀释存款的方式削弱了存款的实际购买力。不仅在美国，这个制度在世界银行和国际货币基金组织的推广下被复制到了世界其他国家。

下图列示了当部分准备金的杠杆率为1：10的时候，银行和储户的财务状况：




现实操作更加“神奇”，银行只需要支付2%的资金成本（给储户的利息）就能获得5%～25%不等的资金收益（向贷款者收取的利息）。

让我们保守地计算一下：

存款者的利息：100美元×2%＝2美元／年。

贷款者的利息：1000美元×10%＝100美元／年。

在这个例子中，银行每年能从贷款者手中赚到100美元的利息，而只需向存款者支付2美元的对价，如此大的利差收入，难怪银行会喜欢借款人了。

## 化繁为简

如果以上这些解释还是让你感觉疑惑，那你只需要记住：对银行来说，借款者更为重要。

假设我们都不再从银行贷款，资金的流动中断，经济就会停滞。因为，现行的经济体系是靠借贷支撑的。换句话说，债务让世界转动。

## 税负为借款者开绿灯

现在你该知道为什么税务部门会对贷款者实行税收优惠或者减免政策，而对存款者实施高额利息税了吧？

## 学着成为借款人

1973年我从越南战场回到家乡夏威夷，这距1965年我离开家乡已经8年。幸运的是，我被派到位于离家不远的卡内奥赫湾海军陆战队下辖的航空站工作，完成我在军队的最后一年服役。

离开夏威夷时我还是个刚成年的孩子，再回到夏威夷时我已经成为26岁的成熟男人。从小到大，我都对大人们的话言听计从。18岁那年，我接到国会通知前往纽约联邦军事学院学习，并顺利拿到了理科学士学位。毕业后我在标准石油公司找到了一份收入不菲的工作，在公司油轮上担任三副。21岁的时候，我赚到的薪水已经是我50岁穷爸爸的两倍。

然而，我并没有一直沿着成为石油船长的职业道路走下去。1969年，我辞职加入了美国海军陆战队，开始在佛罗里达州的彭萨克拉进行飞行训练。每月只有200美元的补助，与在标准石油公司每月4000美元的薪水相比少得可怜。在这里我度过了两年时光，成为一名飞行员。

1971年，我受命前往加利福尼亚州彭德尔顿基地进修，次年，作为一名武装直升机飞行员奔赴越南战场。在战争中，我曾三度坠机，但都幸免于难。1973年，越南战争结束，我回到久违的家乡夏威夷。

这时我已经26岁，还有一年时间即将退伍。我知道是时候考虑考虑自己的未来了。我决定做些自己想做的事情。

我服役的新空军基地距离穷爸爸的家只有15分钟路程，距离富爸爸家也只有30分钟路程。在我作为空军飞行员服役的最后一年中，我常常去两个爸爸那里，听取他们对我未来人生的建议。

穷爸爸建议我像其他战友和前辈一样，退伍后去航空公司工作。当我表示我不愿再做飞行工作后，穷爸爸又建议我回到标准石油公司做三副。他对我说：“石油公司待遇优厚，一年还有5个月的假期。”当我再次摇头后，穷爸爸又建议我回学校深造，读个硕士学位，最好是博士学位，之后去政府当公务员。我的回应也很干脆：“与其那样的话，我更情愿回到越南战场上。”

我不太赞同穷爸爸给我的建议。回学校混个烫金的文凭或是去政府谋一官半职都不是我想要的生活。那是穷爸爸的生活，他就是沿着这样一条路走过来的。穷爸爸54岁，失业在家，靠存款利息生活。造成这种局面的原因是，不久前穷爸爸辞去夏威夷州教育部的官职，以共和党身份竞选夏威夷州副州长，他的竞争对手是代表民主党参加选举的上司。结果没有任何悬念，穷爸爸落败。穷爸爸失利后，他也无法再为政府工作，只能回家养老。

我很困扰，事实摆在眼前，穷爸爸给我的建议对他自己来说也不是那么甜蜜。穷爸爸认为我应该为政府工作，成为E象限的人。而受过良好高等教育、在公职上兢兢业业一辈子的穷爸爸，晚年凄凉的职场境遇却让我不得不为是否选择这条路而忧心忡忡。

我很感谢穷爸爸没有强迫我作出选择，而是带我去了位于怀基基海岸的富爸爸的办公室。在那里，我知道了我该听从哪位爸爸的建议。我意识到，我想成为一名企业家，想成为B象限和I象限的人。

## 学会利用债务杠杆进行投资

1973年的时候，富爸爸告诉我，如果想成为像他一样的成功的企业

家，要学会三个本领：

（1）学会卖东西。推销是企业家必备的最重要的技能。赚钱是企业家最重要的工作。

（2）学会顺势投资。通过历史数据预测未来市场走势。现在也叫做技术分析。

（3）学会房地产投资。学会利用债务杠杆实现财富的增值。

我想起在1972年，富爸爸对尼克松政府让美元与黄金脱钩的举措非常警觉。他建议当时在越南战场的我关注黄金走势，记录越南人民对美元的反应。我曾经也在《富爸爸财富大趋势》中写到过这段经历。当时我给了一位越南当地水果商贩50美元买水果，但他不肯收美元。那是我第一次体会到美元不是万能的，美元也许会变得不值钱。这个事情仿佛预言了美元即将面临的危机。现在看来，这场危机还在继续蔓延。而后我问富爸爸，为什么一定要学会房地产投资？他对我说：“美元已经不再是有价值的货币，现在持有美元就是持有债务。如果你想变富有，就一定要学会用债务去赚钱。”

我马上向富爸爸讨教投资具体该怎么做。富爸爸回绝了我。他说：“先为你自己的财商教育进行些投资。”他不想在对投资一无所知的人身上浪费时间。他鼓励我先去学习适合自己的投资知识，学成之后再来找他。他会做我的导师，指导我开始真正的投资。

离开富爸爸办公室的时候，我有点儿沮丧。我不知道上哪儿能找个专家传授我房地产投资知识。我只知道，参加培训后就能够成为地产中介。我心里很明白，做地产中介算不上真正的房地产投资。因为富爸爸常常开房地产中介和股票经纪商的玩笑：“他们之所以被称为‘中介’的原因是他们没能力自己进行投资。”他总说：“绝大多数房地产经纪商只是通过上培训班拿到中介的执照，然后照葫芦画瓢地去买卖房子。这并不是投资。他们推销房产的行为属于S象限。大体而言，他们对I象限投资知之甚少。”而我要学习的正是I象限的投资。

有天晚上，我正在为次日清晨前往海军陆战队航空站的飞行作准备，电视里出现一则关于房地产投资课程的诱人广告。我马上记下了联系方式。通过电话咨询，我得到了几天后免费试听的机会。

在免费试听课上，我找到了自己想要的东西，并当即支付了385美元购买几周后举办的为期三天的课程。当时，385美元对于我这个每月收入不到900美元的海军飞行员来说是笔不小的开支。不仅如此，我还和其他人一样，要还房贷、车贷，另外还要负担杂七杂八的生活开销。交过钱之后，我开始怀疑自己是不是疯了？是不是被骗了？钱会不会就这样打了水漂？自己会不会一无所获？

事实证明，那385美元是我一生中所做的最划算的投资。那堂课为我今后的人生带来了取之不尽的财富。比财富更重要的是，那堂课还对我和家人的生活产生了深远影响。受那堂课的启发，我在47岁的时候就实现了完全的财务自由。那时的金，才只有37岁。

1973年，我开始按照从这堂课中学到的知识去投资。我每周花大量时间去考察不同的投资项目。在每个地产经纪人那里，我都能听到一样的话："按照你的标准，是不可能在夏威夷找到合适的房子的。夏威夷的房价太高了。"

对地产经纪商们喋喋不休的言论，我已经有了足够的心理准备。因为之前讲课的老师早已给我们打了预防针："房地产经纪商为了推销掉手中的房子，一定会长篇大论地跟你们分析房价和市场，而那些绝不是真正的房地产投资。"

经过数周不懈的努力，听过不计其数的"这里没有你要的房子"、"你想要的房子根本不存在"后，我终于在怀基基海滩后街的一个地产中介商那里得到了满意的答案。"我想找一个位于好地段、价格低、首付低，甚至零首付，最好还能为我带来正现金流的房子。"我表达了我的愿望。"我明白你的意思，事实上，我有35个这样的项目供你选择。"地产中介商笑着说。

三天后，我飞去毛伊岛，租车开了45分钟，找到了他给我介绍的房产。一到那里，我就被眼前的景象惊呆了。这些房产壮观极了，像旧时夏威夷明信片上的风景一样，与眼前广阔安静的沙滩隔街相望。整栋房产的所有房子都已被银行罚没，目前正向外公开出售。我像小孩子流连于糖果店一样，穿梭在一个个房子之中。最后，我选定了其中一栋。合同条款是：售价18000美元，最低首付10％（即1800美元），卖家负责申请贷款。

这意味着，即使我不具备贷款资格也没有关系。这是所有其他房地产经纪商都向我说“不”的事情。特别是，这栋房子位于毛伊岛，与最负盛名的旅游度假胜地仅咫尺之遥。

当我迅速作出判断，衡量过投资得失后，我当即拿出信用卡，付了1800美元首付，买下了那栋房子。我没花自己一分钱，用100％的债务就投资了一处未来能为我赚钱的房子。事实上，后来我买下了其中的三栋。要不是信用卡已经没有额度，我可能会再买几栋。

开始的六个月一切都很顺利，可后来情况急转直下。由于房产经纪的疏忽和懈怠，整栋房产的污水处理系统出现了故障，未经处理的污水倒流进我最好的房子里，我见识了负现金流的恶果，也尝到了过度负债的苦头。这件事发生后，我的租户就搬走了。我的资产瞬间变成负债，不但没有了每月20美元的收入，还要每月赔进300美元。我遭遇了让绝大多数投资者对房地产投资望而却步的噩梦：房地产管理不善和负现金流。

现实世界对我的财商教育就此拉开了序幕。感谢上帝，我的其他两间房子能够安然无恙地继续收租。我学会了怎样利用债务增加自己的财富，也学到了债务可以怎样把人压垮。这是债务教育中的第一课：学会利用债务的力量。

现如今，金和我已经管理着300～500处投资性房产。这些房产全部通过债务方式购入，每年收入过百万。尽管如此，在我们面对房地产经

纪人的时候，他们依然会对我们说：“你们做不到的。”之所以绝大多数房地产经纪商做不到的事情，金和我却能做到，是因为他们属于S象限，而我们位于I象限。

鉴于债务可能带来毁灭性的灾难，我们强烈建议你从小额投资做起，稳扎稳打。像金买到她最初20间房一样，在小投资中锻炼自己管理债务和投资项目的能力。

正如人们都知道的：借债容易管债难。

常见问题

为什么那么多人陷入了债务困境？

简答

因为他们用债务购买了负债，而富人用债务购买资产。

详解

在《富爸爸穷爸爸》中，我曾经写过，你住的房子不是资产。原因很简单：你要为你住的房子还贷款、缴税、买保险，还要保养和维护，这都形成了你的现金流出，说明这样的房子并不是资产。而投资性房产对于我们来说，可以收到租金，增加我们的现金流。

我们运用债务融入资产，并为自身带来现金流入。不是只有投资房地产才能采用这样的方式。我和金投资了58艘帆船，这也是我们的资产。也许对很多人来讲，船是负债，有个洞可能就沉了，风险很大。但我们的船用于出租，游客们的租金已经帮我们支付了借款、保险费、保养维修费。这些船每月都会为我们带来固定的现金流入。当然，在我们需要的时候，还能驾船自己出海航行。

不过，请千万记住，资产和负债的分类不是绝对的。房子、船、生意、石油、金子都不能被硬性划分到某一类别中。决定类别的是现金流。如果某一事物能够为你赚到钱，那么它就是你的资产；反之，如果

某一事物让你的钱越来越少，它当然就是你的负债。道理虽简单，但在实践中分类是最有挑战性的。

## 现实世界中的房地产生意

常见问题

能用现实生活中的真实例子说明怎么用百分之百的负债产生正向现金流吗？

简答

当然可以。

## 真实的例子

我和金与合作伙伴肯恩·麦克尔罗伊共同拥有一个房地产项目，金和我是出资人，肯恩·麦克尔罗伊和他的合伙人罗斯·麦克阿莉斯特负责项目的日常管理。

项目规模：144间出租单位和10英亩未开发的土地。

地理位置：亚利桑那州，土桑市。

土桑市是一座就业人口众多的城市，亚利桑那州立大学每年为土桑市输送大量毕业生进入就业市场，而且城市中还有不少军队和政府机构，诸如美国边检等政府机构就坐落于此。因为工作机会多，而且人员流动大，当地租房需求很旺盛。

我们的项目没有在房地产经纪商那里登记在册。肯恩·麦克尔罗伊和罗斯·麦克阿莉斯特是项目的经理人。每当有业主想卖房，而该处房产又是我们中意的目标，我们就可以直接购入而无须经过房产中介。

没错，正像你知道的，很多好的房地产项目都是不公开的，都未经

手房地产中介，只在内部交易。

初始项目价值：7600000美元（144间出租单位价值7100000美元，10英亩土地价值500000美元）。

初始资金来源：2600000美元来自于合伙人的共同出资，5000000美元来自于贷款。

未来计划：在10英亩土地上建造108间出租单位。

融资措施：建造108间出租单位所需5000000美元建筑贷款，由现有144间出租单位及10英亩土地作为抵押获得。

未来项目规模：共有252间出租单位。

未来资金构成：2600000美元自有资金和10000000美元贷款。

未来项目总造价：12600000美元。

未来项目评估价：18000000美元。

租赁规模的增加使评估价值增加。

新的资金结构：75％的杠杆率，即为13500000美元。

偿还贷款后：13500000美元－10000000美元＝3500000美元（未考虑贷款利息的影响）。

最终项目投资回报：3500000美元。

我的净收益：金和我总共投入了1000000美元，根据比例计算，我们可以从3500000美元的投资回报中分得1400000美元的收益。我们又将这1400000美元再投资于俄克拉何马州的350间房产中。

**1400000**美元投资收益的税负为零。

现在，金、肯恩、罗斯和我依然持有土桑市这252间出租单位，每月这些房产都会源源不断地为我们带来租金收入。从我们还清贷款、不再对它追加投资的那一刻开始，这些租金收入对我们来说就是无本的收益。在这种条件下，投资收益即为无穷大。

这个项目我们已经做了七年。到现在为止，我们四个人保持合作，共同管理着2500间出租房，都是用上文所讲的投资手段实现的。目前疲

软的经济环境对我们更加有利。房价和贷款利率都处于低位，我们可以花更少的钱买进更多的房产用于出租。另一个利好因素是，受经济危机的影响，大多数人买不起房，只能租房住，导致房屋租金持续上涨。高的租金收入和低的贷款利息都使我们的投资回报不断增加。

回顾2005～2007年房地产市场虚假繁荣时期，我们的投资收益却一直在减少。那时次贷盛行，很多不具备还款能力的租客都用贷款买了房子，不再租住我们的公寓。但当房地产泡沫破裂，人们无力承担巨额的债务，又重新回到出租房里。我们的租客比先前还要多。随着自用住宅价值的每况愈下，我们出租房产的价值却在不断攀升。

当银行面对大型房地产项目时，通常关注借款者的还款记录和该项目的价值。银行放贷的首要依据是现金流，而不是借款者本身。

当银行受理家庭住宅贷款时，通常关注借款者和住宅所有者的收入。因为自用家庭住宅本身并不会产生现金流。

好消息是，刚才我们介绍的投资方法对于小规模的投资项目同样适用。我在毛伊岛的第一个投资房产就是依靠完全借贷的方式实现的。纵然债务投资未必在所有情况下都能发挥作用，但我们追求的目标是不变的：收回投资成本、得到资产所有权、具备稳定持续的现金流、减轻税负。我们将这种投资收益无穷大的方式称为“印钞票”。

## 投资收益率趋向无穷大

常见问题

什么是投资收益率无穷大？

简答

无本的生意。

详解

如果我对某项资产的投入是0，却能获得1美元收入，这笔投资的回报率就是无穷大的。

这就是典型的无本生意。当投资成本完全收回时，资产就能带来最大化的投资收益。

举个更简单的例子。假设某个房产项目售价为100000美元，最低首付20000美元。买下这个房产后，每月扣除所有相关费用（包括贷款本息），我可以收到200美元的净现金流入。这时，我的月投资收益即为1%（200美元／20000美元＝1%）。我的年收益即为12%（1%×12个月），等于2400美元（12%×20000美元）。

投资回报率（ROI）是投资净收入除以投资额得到的比率。

| | |
|---|---|
| 200美元 | 每月1%，或者 |
| 20 000美元 | 每年12% |

我的投资目标是收回20000美元的初始投资，每月还能收到200美元的现金流入。当20000美元成本完全收回时，我的投资收益就会变成无穷大。

这就是1973年我在那堂课上学会的关于投资的情景分析方法。这也是绝大多数房地产经纪商们认为“不可能”完成的任务。今天，我们还在为这种“不可能”而奋斗。

对很多人而言，每月200美元的收益，1%的收益率，也许无关痛痒，不值一提。但如果你拥有100个这样的投资项目，每月你就能获得20000美元的现金流入；1000个这样的项目就是200000美元，这比律师、医生那样的高薪职业者每月的收入还要多。

金刚开始投资时，给自己设定的目标是购入20个出租房。由于当时经济不景气，房地产市场低迷，她很幸运地在18个月内就完成了投资目

标。现在的经济环境跟那时很相似。

后来金用税务递延的方式出售了那20处房产，又用税务递延的资本利得购置了两个更大规模的项目，一个包含29间出租房，另一个包含18间出租房。如今，在收益无穷大的公式作用下，她拥有了共3000间出租公寓和商业地产、1栋豪华别墅、5个高尔夫球场。所有这些投资项目都在源源不断地为她带来现金流入，即使市场低迷时也不例外。现在金的目标是以每年新购入500间房屋的速度扩大她的投资规模。之所以她能够做到的原因是她遵循着收益无穷大的理论，而这个理论对很多房地产经纪商而言并不存在。造成二者心态差异的根本原因是金位于I象限，而房地产经纪商位于S象限。更具讽刺意味的是，房地产经纪商推销房产的收入需要缴纳大量税款，而金的房产投资收入却能够获得税收减免。

事实证明，投资大多数房产项目，我们都没花自己的钱。即使我们投入了自有资金，我们的第一要务也是收回成本。根据经验，通常1～5年就能收回投资。

当我们收回投资后，第二个目标就是用收回来的钱买入更多的项目。此时，你需要知道资金增值速度的重要性。我在2004年出版的《富爸爸谁拿走了我的钱？》（Rich Dad's Who Took My Money?）一书中曾经详细介绍过何谓资金增值速度。现在经济前景不乐观，正是它该发挥作用的好时机。如果你在经济危机前就采纳了书中保证资产增值速度的建议，现在的你应该已经收回投资了吧。

肯恩·麦克尔罗伊的经验之谈

你有没有思考过这样的问题：为什么手里的支票能够畅行无阻？

原因很简单：因为银行需要用你的钱发放贷款，因此提供给你这个方便。如果你不再存钱，银行无钱放贷，它也就赚不到钱了。明白了这一点，对于钱，你将面临两个选择：第一，利用银行贷款，帮自己赚钱；第二，把钱交给银行，帮别人赚

钱。

巨额财富的积累往往需要债务做基础。当然，债务可能带来收益，也可能带来灾难。债务也分好坏。

如果你借钱买入了能够升值的东西，这样的债务对你而言是好债务。如果你借钱买入了会导致你现金流出的东西，这样的债务就是坏债务。在投资中，你需要尽量避免坏债务的出现，并充分利用好债务去实现自身财富的增加。

债务就像杠杆一样，它的效用不论好坏都会被放大。

如果你借钱用来买车，随着车的折旧和贬值，你需要支付的钱会越来越多。坏债务会造成你的损失。

如果你用债务购入资产，债务的放大功能可能为你带来非常积极的影响。

我常常通过贷款的杠杆作用进行房地产投资，特别是住宅项目投资，来为我的投资人赚钱。

这些房产不但能够为我们带来稳定的租金收入，还在我的精心管理下具备了升值的空间。

我和罗伯特及金的合作项目就是一个很好的例证。我们投资了俄克拉何马州288间出租公寓，位于塔尔萨市郊区的断剑地区。这些房产项目的地理位置优越，在投资期间，我们几次运用债务的方式增加收入，降低成本。

一开始购买时，项目的售价为14000000美元，经过评估，我们先从银行得到了第一笔抵押贷款，金额为9750000美元，年利率4.99％。而后，通过申请和再评估，我们又从银行得到了第二笔抵押贷款，金额为1090000美元，年利率6.5％。

银行之所以会给我们如此大金额的贷款，是因为该项目的出租率相当高，租金足以覆盖贷款本息，所以银行并不担心。

我们自己筹集了3400000美元用于支付首付和其他费用。

而后，我们更新了所有出租房的干湿设备，包括洗衣机、洗碗机、烘干机等。这一改善，使每间房的月租金增加了25美元，也就是每年增加了86400美元。

在短短三年半的时间里，我们的租金就增加了300000美元，同时通过如期还款，我们的贷款也减少了600000美元。

如今，这个项目已经升值到20000000美元，这依赖于项目净现金流的增加。

利用良好的债务和杠杆机制，我们只花了3400000美元就买到了价值14000000美元的房产项目。三年半的时间这个项目已经增值了6000000美元，差不多每年增值2000000美元，还能为投资者带来超过300000美元的年收益。

从中我们可以知道，房地产投资的基本策略是这样的：用债务的杠杆作用去购入资产，良好管理，努力收回初始投资，增加投资回报，并用收回的成本再投资本项目或者其他合适的项目。2011年，我们决定对这个项目再投资。这一次，我们从银行获得了15000000美元的固定利率低息贷款，除了用于偿还之前两笔共计10000000美元的贷款外，还有5000000美元能够在投资者之间分配。

没有什么能比收回投资更好的事情了。在这个实例中，如果投资收益是5000000美元，我们能收回的就不仅仅是初始的3400000美元投资了，我们还多获得了1600000美元的收益。这还不包括每月我们收取的不错的租金收入呢。

当投资者完全收回投资时，对于该项目，投资者的投资即为零。收回的初始投资和额外的收益就是免税收入。

2012年，当新贷款到位，该项目为投资者们带来的资产回报率就是无穷大。

还要强调的是，要从一开始就制订周全的投资计划，才能利用债务和杠杆的作用获得收益。

如果你能用好的债务购买资产，获得正向现金流入，富裕的日子将指日可待。

## 汤姆·威尔莱特谈政府的优惠政策

政府的税收政策在很大程度上作为商业的激励手段而出现，现如今，没有谁比房地产投资者对此更深有体会了。我所指的房地产投资者不是房地产开发商，也不是炒房套利者，而是指长期持有、改良、维护房地产的投资者。

政府对进行长期投资的房地产投资人给予了两个重要的税收优惠措施。首要的也是最大的税收激励就是折旧。折旧作为资产收益的抵减项出现。不论你是自己投资还是借钱买房，都能享受折旧的好处。

下面的例子会告诉你具体该怎么做。

假设你用20000美元自有资金和180000美元贷款购入了一个价值200000美元的出租性房产。该房产的土地所有权价值40000美元，房屋本身价值160000美元。

政府为你提供的第一种抵扣性政策被称为资产折旧。折旧是指资产的自然损耗。如果你拥有的是住宅性房产，根据美国政府的规定，年折旧率为3.64%。（有些国家对此的规定还要高些。）

这意味着每年这栋出租性房产的折旧为6000美元（160000美元×3.64%）。假设每月你能收到自有投资成本1%的租金，每年将可以获得2400美元的现金流入（20000美元×1%×12个月）。基于折旧的年现金流为3600美元（6000美元－2400美元）。这3600美元将作为你所有收入的抵减项在税前列支，折旧在一定程度上降低了需要缴纳的税款。所以你一定要牢记：不论是自有资金投资还是债务投资获得的资产都能够计提折旧，因而都能享受税收优惠。

另一个具有相同作用的政策是摊销。摊销是针对借款费用而言的。它是指按一定期限将借款费用在税前扣除。借款相关费用由自己支付还是银行垫付，对抵扣都没有影响。

即便在房产增值或者升值的情况下，你依然能够享受到税收优惠。综合来看，房地产投资能够从折旧、摊销、增值或溢价等诸多方面为你带来收益。

还有一种专门针对房地产投资者的税收优惠。当你出售某项房产时，你可以选择如何缴税。如果你想要套现，你可以仅对房产增值部分缴纳很低的资本利得税；如果你想用出售的房产的钱再投资于其他项目，甚至一点儿税都不用缴。这样的情形被称为“同类置换”或者“1031置换”。

此外，如果你卖房赔了钱，这样的损失被称为一般性损失，你还可以用这部分损失抵减收入。出售股票或者共同基金就没这么好运了。如果你卖股票赔了钱，产生的损失就只能作为资本利得的扣除项。相比之下，出售房产的损失在税务方面更具有优势。所以，房产增值几乎不会增加任何税负；出售房产的损失也能够在税前抵扣，从而降低税负。其他国家针对房地产行业也有相同或相似的税收政策和优惠税率。

你是不是已经初步认识了税收政策对房地产投资者和其他商业投资者的激励作

用了？（在美国，炒房者完全享受不到这样的税收优惠。不仅如此，他们还要支付一种被称为“从业税”的额外税负，而投资者无须支付。）税收政策就是政府引导投资的风向标，这种影响在房地产行业和商业领域体现得尤为突出。

下面将由罗伯特继续与你分享债务投资的知识。

## 不一样的投资回报率

证券经纪商和房产经纪商们常说10％的收益是不错的收益。他们口中的收益其实是资本利得，而不是现金流。这样的收益不是实实在在的钱。把资本利得看做是投资收益，这是位于S象限的人的观点（通常状况下，S代表销售）。作为一个投资者，你必须知道销售口中的投资回报率（ROI）指的是什么。究竟这10％是指现金流入还是资本利得？将要承担缴税义务还是享受税收减免？更为重要的是，你必须知道如何实现收益无穷大（又称为“无本的生意”或者“自印钞票”）。

如果你已经做好了以上这些准备，债务将成为你的“不公平的优势”。

## I象限的秘密

I象限的秘密就是OPM[1]：用别人的钱赚钱。现实中，很多人都在投资，但他们用的都是自己的钱。

想要真正成为I象限的人，你必须学会怎样用别人的钱去投资。银行、养老基金或是其他私人投资者也能够成为你的资金来源。

不论面对何种资产，股票、贵金属或是大宗商品，成功的投资者往往能够灵活运用OPM，在不同资产中获得投资收益。请掌握OPM，进入I象限，任何资产都将为你开出财富的花，这是一个放之四海而皆准的原则。

当金投资她的第一个房产时，她用自己的5000美元和借来的40000美元完成了交易。在那一刻，因为OPM，她成为了真正的投资者。

当我用信用卡支付了1800美元首付，用完全的债务购入了我的第一个房产时，因为OPM，我进入了I象限，成为了真正的投资者。

当金和我出资1000000美元与肯恩和罗斯合作，我们看中的是他们利用银行的钱去赚回投资成本的商业计划。如果这1000000美元需要被永远占用，我们一定不会投资。三年半后我们收回了这1000000美元。我们之所以中意OPM，是因为我们想收回投资、取得资产所有权、获得现金流入和税收减免。这是所有I象限的投资者们都应该追求的目标。

当我投资石油产业时，我运用OPM从政府和其他公司手中取得投资资金。

投资股票市场时，我利用期权和动量指标进行投资决策。

富爸爸常常说：“只有懒人和蠢人才会用自己的钱投资。”如果你想成为真正的投资者，你必须学会OPM，用别人的钱赚钱。

## 最后的问题

常见问题

难道政府不会把借贷的窟窿堵住吗？

简答

不是不可能，但我深表怀疑。

详解

我早就说过，1971年后，钱就变成了债务。经济想要发展，就需要债务的推动。这就是政府运用各种政策，特别是税收政策抑制存款、鼓励贷款的原因。

一旦政府禁止放贷，经济就会停滞，社会也将动乱，政权将岌岌可危。所以政府很清楚，他们不会轻易触动债务体系的根基。如果你发现政府关上了一扇债务的大门，那么你必须知道，政府肯定在别处又为相关利益者打开了一扇窗。

常见问题

如此说来，现实社会对不会利用债务的人来说岂不是很残忍？

简答

没错，相当残忍。

每当我看到有人中彩票或者年轻运动员得到巨额合约时，他们的做法都让我哭笑不得。他们拿到钱做的第一件事是什么呢？他们会冲动地为自己和家人朋友买房买车，这样做不会让他们变得富有，只会给他们带来数不清的负债。过不了多久，他们的钱就会全部回到政府和有钱人手中。到最后只剩债务如影随形。

常见问题

如果政府大量增加货币供给，社会出现恶性通货膨胀，我们该如何应对？

简答

这对我们来说将是绝好的机会。我会趁美元贬值赶紧还清贷款，提高房租来抵消通货膨胀的影响。

常见问题

如果你过分乐观了呢？如果经济崩溃，租客连房租也付不起了呢？

简答

完全没问题。一切尽在掌握。

详解

我的绝大多数贷款都是无追索权的贷款。如果我无法偿还这些抵押贷款，那让银行把房子收走好了。反正我早已收回了投资。无追索权的贷款是指银行无法因债务问题而对我的其他资产进行追偿。

富爸爸常常这样讲：“如果你欠银行20000美元无法偿还，那你就有麻烦了。如果你欠银行20000000美元无法偿还，那银行就有大麻烦了。”

切记，不论你有多少钱，一定要从小的投资做起。从小项目中积累投资经验，积累管理债务、房产和租户的能力。只要你具备了坚实的从业经验和良好的信用记录，从银行贷款将水到渠成。银行也将非常乐意把尽可能多的钱交给你去运作。

## 结束语

每一天，都有数十亿美元的钞票被印刷出来；每一天，这数万亿的美元都在寻找新的落脚点。穷人越来越多。他们没有足够的知识，也没有机会参与这些金钱的运作。他们只能眼巴巴地看着面前辽阔的财富海洋却一无所获，因为他们没学过游泳。

1997年，《富爸爸穷爸爸》告诉我们：“你住的房子不是资产。”全世界的房地产经纪商都对此话展开了中伤和攻击。2006年，一个恬不知耻的房地产经纪商在电视上煽动人们买房，理由相当荒谬，说房价正在上涨。四年后，还是这个人，又在电视上鼓动人们赶紧卖房，理由依旧可笑，因为房价正在下跌。S象限的人对于房地产的观念在他的身上一览无余。而你，需要成为I象限的人。2010年，现实既残酷又讽刺。贷款利率位于历史低点，银行抛售大量优质房地产项目，富人因此而变得更富有，穷人变得更贫穷。

正如《圣经》所言：“我的民因无知识而灭亡。”今天，数以百万计

的人们正因为分不清资产和负债而失败；正因为只会努力低头赚钱而忘记关注政府的发钞、增税行为，为通货膨胀和货币贬值埋单而失败；正因为不停存钱、举债购入负债而失败。想想看，多么可怕啊！

因此，你必须掌握“不公平的优势”。所谓“不公平的优势”，就是利用债务获取资产从而带来现金流和无限收益的方法。现如今，货币不断贬值，储蓄已经失去了意义。货币成为了负债的另一种表现形式。储户们注定要接受失败的命运！

## 注释

【1】OPM，Other People's Money，即别人的钱。此处意为运用他人的资金进行投资。——编者注

# 第四章
# 风　险

常见问题

房地产是好的投资方向吗？

简答

不一定。你是好的房地产投资者吗？

常见问题

股票是好的投资方向吗？

简答

不一定。你是好的股票投资者吗？

常见问题

做生意是好的投资方向吗？

简答

不一定。你是好的企业家吗？

好的投资都是建筑在良好的财商教育基础之上的。缺乏财商教育，任何投资都可能面临失败。

## 极端风险

我常常听到有人这么说：“我无法承担风险。我宁愿选择保守行

事。我所面临的困难已经够多了。”越是抱有这种想法，越是对风险谨小慎微，高风险越有可能在你毫无准备的时候悄然来临。

## 自相矛盾

自相矛盾（Oxymoron）是一组用相对或者矛盾的词语来表达矛盾性和冲突感的修辞手法。日常生活中有很多这样的用法，比如巨大的虾米、政府的服务、无痛的拔牙、诚实的政客、神圣的战争等。

在财富世界里，也有这样的充满矛盾、不切实际的词语。例如：

（1）工作保障——铁饭碗；

（2）存钱；

（3）无风险投资；

（4）公平分配，人人有份；

（5）共同基金；

（6）多样化的投资组合；

（7）无债一身轻。

妄图远离风险的人们常常会用到以上这些词语，这些脱离实际、自相矛盾的观念往往会把人拖入极端的风险之中。

拥有良好财商教育的人很少会受这些观念蛊惑，但缺乏财商教育的人却视其为珍宝。

**1**．工作保障——铁饭碗

高中毕业后，我的很多同学都没有上大学。他们直接走进了农场、工厂和小公司，成为千千万万普通劳动者中的一员。那时就业市场供不应求，工作待遇优厚，还提供可观的员工福利。人们在菠萝种植园里操作机器采摘，或是在流水线上灌装食品，又或是在办公室里做文员，总之，有数不清的工作岗位任你挑选。

到现在，那些曾经红火的种植园大多已经消失了。我的那些同学们要么在麦当劳里打工，要么成了“热带农业”大亨（又名毒贩子）。还有很多成为了无业游民。当然，他们几乎都不用缴什么税。在外界看来，他们仿佛是等待救济的贫苦人，但他们活得自得其乐，空闲时还能开着货车搞搞客运，赚些零花钱。

与之形成鲜明对比的是我的另外一些同学们。他们接受了高等教育，却被经济危机和科技发展压得喘不过气来。我有一个女同学，当时在学校里她是最聪明、最漂亮的女孩子，她毕业于东北部一所精英大学，但也在经济危机中丢掉了工作。如今她住在夏威夷农村的一片森林里，过着几乎与世隔绝的生活。现如今，她只能依靠领取社会保险和医疗费度过漫漫无期的未来。

中美建交后，尼克松总统向中国敞开了贸易的大门，这对中国经济的发展产生了深远的影响。大量美元漂洋过海，在中国建起一片片工厂和住房。中国的制造业开始蓬勃发展起来，由于人口众多，全球劳动力市场迅速被中国的廉价劳动者占据，在全球经济一体化的作用下，由于成本远高于发展中国家，大量美国工厂倒闭，大批美国工人失业。曾经炙手可热拥有高学历的大学毕业生们期待的中层管理岗位也渐渐被蚕食。

中低收入工作逐渐流向海外市场，高收入工作正在被高科技取代。科技的发展对传统意义上的“铁饭碗”构成了极大威胁。20世纪20年代的时候，美国有200万铁路工人，到了21世纪初，由于技术进步，工效提高，这个数字大幅减少到30万。雇佣的铁路工人越来越少，人工成本也随之降低，铁路运营商赚到的利润比之前高出许多。2009年，沃伦·巴菲特曾斥资34亿购买了伯灵顿市北圣达菲铁路公司。为什么巴菲特不买大热的高科技公司而投资铁路呢？答案很简单：投资是为了获得稳定的现金流。

现在，美国国内的工作机会正在持续减少，因为美国的人工成本约

是世界其他廉价劳动者的40来倍。老板追求利润的原始动力使得工作向低成本地区转移。就算是在中国，一个满是廉价劳动力的国家，也面临着人工成本不断升高的挑战。一旦中国工人加薪的要求得以实现，工作机会就会迁移到菲律宾、朝鲜、吉尔吉斯斯坦、印度尼西亚等人工成本更低的国家去。

随着科学技术的突飞猛进，老板越赚越多，公司雇员却越来越少。即使是在硅谷这样的高科技产业园区，产品也大多由海外代工生产。我写这本书用的电脑虽然是美国品牌，却在中国制造。当我写这本书时，我知道，几个月后它就有可能被翻译成不同语言出现在不同国家的电子商城或者网上书店里。伴随着版税收入的到来，它也将成为我的资产。

过去，我的公司也需要很多员工。现在，我的生意已经拓展到世界的多个国家，雇佣的员工却越来越少，结余的利润反而增加了。是科技赋予了B象限的人们如此的“不公平的优势”。这种“不公平的优势”也在某种程度上成为了E象限和S象限人的噩梦。

捧着铁饭碗的人发现他们需要缴的税越来越多，却无力改变。因为他们大都是E象限和S象限的普通工人，对税收完全没有话语权。2010年，政府为企业家、投资者这样属于B象限和I象限的人提供了更为优厚的税收减免政策，却加重了从属于E象限、S象限的普通劳动者的税负。

失业人口增加的情况不仅在美国存在，在全球范围内都很严重，就连中国也不能幸免。失业会导致很多恶果，世界上各国都在不遗余力地与他国争夺工作机会。

操纵货币

目前，各个国家都在操纵货币政策，以保障国内就业。政府不断向社会增加货币供给、鼓励出口，旨在削弱本国货币购买力。因为随着货币的升值，国家出口的商品价格就会走高，从而导致产品滞销。企业无法实现销售，将直接导致国内工人失业。

1966年，我还没从学校毕业。那时有机会搭乘美国货船去日本旅行，当时发现日本什么东西都比美国要便宜。因为，当时的1美元可以兑换360日元。

现在，日本的商品对于美国人来说已经不再便宜。因为根据现在的汇率，1美元只能兑换90日元，日元相对于美元升值了很多。

如果日本想挽救经济颓势，就必须让日元贬值。或许等到1美元能够兑换150日元时，美国对日本的出口下降，日本的日子才能好过点。

再次强调，政府操纵货币的原因之一是要保障国内就业。

## 货币战争

今天，美国和中国正在进行一场没有硝烟的战争——“货币战争”。

美国政府想通过货币战争促使人民币升值，扩大对中国的出口，减少从中国的进口。中国政府当然明白美国的企图。但如果出现贸易逆差，中国国内就业市场会严重萎缩，各种社会不安定因素就会产生。所以中美两国近年来不断采取措施令本国货币贬值，从而降低国际贸易对国家经济内部产生的不利影响。

不幸的是，无论是何种货币的贬值，只要累积到一定程度的时候，都有可能使本国经济出现通货膨胀。

这也是我要讲的另一个词——“存钱”——为什么荒谬的原因。在这样的宏观环境下，你会发现，你要买的商品越来越贵，辛辛苦苦攒下来的钱越来越不经花。前些年，一块钱能买三根油条，现在一块钱只能买一根油条。货币贬值，将货币的购买力削弱于无形。

基于当前的经济体系，尽管货币贬值可能诱发通货膨胀，但比起失业引起的社会动荡而言，货币贬值还将会是各国政府扩大出口、增加就业、维持社会稳定的必然选择。

以上这些，就是“铁饭碗”不可取的道理所在。

很多人坚信是第二次世界大战让美国走出了经济大萧条，事实上，

二战确实带动了美国的生产力，促进了收支平衡，但作用并没有宣传的那么夸张。真正将美国拉出泥潭的是1944年确立的布雷顿森林体系。这个体系的内容简单来说就是美元与黄金挂钩，其他货币与美元挂钩。它确立了美元在国际货币体系中的核心地位，增强了美元和美国的实力。然而1971年，尼克松总统让美元与黄金脱钩，打破了这个体系。现在我们陷入了严重的经济危机，大萧条随时可能卷土重来。

布雷顿森林体系的崩溃史称“尼克松冲击”。1971年后，美国经济进入繁荣时期。但是很可惜，这样的繁荣是由债务和通货膨胀营造出来的，并不能代表美国真正的生产力。

缺少黄金作为支撑的美联储开始不得不面对频繁发生的“系统性通胀”。依靠史上最大规模的货币增发，美国经济维持了相当长一段时间的好年景。美国国债演化成为庞氏骗局，年复一年用纳税人手中不断贬值的货币还旧账、欠新债。

只要人们还能承受美国政府对自己的掠夺和压榨，这个庞氏骗局就能一直这么循环下去。一旦这个世界回过味儿来，明白美国正在向全世界输送没有价值的货币，欺骗自己的感情，繁荣的假象将会瞬间崩塌。如果美元垮了，美国也将难逃垮塌的命运。

这就是我们的命运。2011年我曾写下这样的话：“美国的后几代人将深陷债务缠身的困境。”

**2**．存钱

当国家正在一步步削弱你手中货币的购买力时，你为什么还要继续存钱呢？

你应该明白，1971年以后，钱就不再是真正的钱，而是债务了。

1971年以前，美元是由黄金作为支撑的。当美国的进口大于出口时，黄金便会随之流出美国。有些国家（如法国）就要求两国的贸易用黄金结算，美国拿不出足够多的黄金，尼克松总统只好让美元与黄金脱

钩。

为了增加流动性，美国财政部开始发行短期国库券（Tbills）、中期国库票据（T-notes）和长期国库债券（T-bonds）。简单来说，如果你买了这些债券，就成了国家的债主。

让我们看看美国财政部发行1000万美元短期国库券会发生什么连锁反应？

私人投资者、金融机构及中国、日本、英国这些国家会争着抢购。他们都偏爱美国国债，因为它是所有债券中最可靠、最安全的（因为美国可以发钞还债嘛）。

那么，如果突然间大家都不再购买美国国债了呢？美联储就会依靠大量增发的货币来维持经济运行。这样的行为有可能引发通货膨胀，甚至恶性通货膨胀。

## 量化宽松

如果真的没人对美国国债感兴趣，美联储就会入市，潇洒地写张支票（即使美联储户头没有钱，它也会开出空头支票）买入这些债券。当美联储开出支票时，钱被凭空创造出来，流动性凭空增加。这个过程就是政府常说的“量化宽松”。“增发货币”之所以美名为“量化宽松”的原因不言而喻，这样听起来比较专业和深奥，但它的作用等同于慢性自杀。

如果你我开出空头支票，那可是要进监狱的。

这就是存钱荒唐的地方。

## 财商教育小知识

短期国库券、中期国库票据、长期国库债券都是由美国财政部发行的债券。它们只是期限不同。

●短期国库券（T-bills），期限在1年以内。

●中期国库票据（T-notes），期限分为2年、3年、5年和10年。

●长期国库债券（T-bonds），期限在10年以上。

财商教育小知识

通货膨胀和恶性通货膨胀：

通货膨胀简单来说就是市场商品供不应求、物价飞涨、货币贬值。

与人们的通常思维不同，恶性通货膨胀跟货币供应量并没有直接关系。货币供给不足或者货币供给超量都可能引发恶性通货膨胀。恶性通货膨胀简单来说就是货币贬值到一文不值，如同废纸，没人想要。

独立战争时期，为了购买战争物资和军饷，美国大陆议会开始发行“大陆币”。这个本来正常的举措，由于旷日持久的战争而演变成为军人和供货商的灾难。“大陆币”超量发行，变得毫无价值可言，持有者成了穷光蛋。后世的美国人常常用“连一个大陆币都不值”来形容那些毫无价值的东西或商品。

后来美国内战爆发，南部联盟超发“联盟币”投入到战争中，最后落得和“大陆币”一样的下场。

第一次世界大战期间，德国也做了同样的事情。德国马克一文不值，人们用它当墙纸、生火做饭。1933年，德国经济崩溃，阿道夫·希特勒掌权。同年，由于国库空虚，富兰克林·德拉诺·罗斯福总统取消了美元的金本位制。

我的钱包里一直装着一张崭新的津巴布韦币，面值100000000000000元。刚得到它时，它还能买三只鸡蛋。现在，可能什么也买不了了。

现在，美联储主席日夜不息地印美元，总统奥巴马夜以继日地花美元。

滥发的货币引发了众多国家的内战和外战。在经济世界中，它也引发了真实货币（诸如黄金、白银、食品、石油等具备内在价值的物品）

和纸币的博弈。

**3**．无风险投资

这个世界上根本没有什么无风险的投资，有的只是那些能够驾驭风险的投资者。

回忆一下本章开篇人们常常问我的那几个问题：“房地产是好的投资吗？”“股票是好的投资吗？”等等。对于这些问题，我的回答都是一样的：“问问自己，你是好的投资者吗？”

如果你不懂投资，那么任何投资都是不安全的，黄金也一样。如果不擅投资，投资金银也会让你损失惨重。

2011年，由于人们的盲从和跟风，黄金价格屡创历史新高。黄金热催生了无数希望通过投资黄金大赚一笔的蠢蛋，也引发了黄金价格的飙升，与曾经的楼市、股市的虚假繁荣别无二致。当我写这本书时，黄金的价格已经上涨到每盎司1300美元，一个新的历史高点。但与1980年黄金每盎司850美元、白银每盎司50美元不同的是，现在的黄金价格是人们炒出来的，而与黄金真实的价值无关。也许按照现在贬值的美元换算，每盎司黄金能够达到2400美元也说不定。

今天，我目睹了黄金是如何被人们疯狂追捧的。不论我走到哪儿，我看到、听到的都是“黄金投资”的标语和言论。可是，你心里一定要有数，1300美元每盎司的黄金可能会有价无市。冲进市场去，也许你会被挂在最高点。到时候，买家们也许只愿意花300美元买你手上的黄金，那就真是哭都来不及了。

对于金币投资也是一样。很多新的投资者都被夸张的广告所诱惑——“稀有、罕见、限量发售的纪念币”。各个都以为自己是幸运儿，买到了好东西。其实，这些金币充其量就是带有贵金属色彩的普通商品，跟蔬菜、水果和自行车没什么本质差别。我有一位朋友就曾经非常兴奋地告诉我，他买到了一枚大萧条时期发行的面值为1200美元的纪念币，

非常珍贵。为此他花了3000美元。

我确信，在不远的将来，黄金价格一定会突破每盎司3000美元大关，达到7000美元也不是没有可能。但是，这就意味着你一定要冲进去买黄金捞一笔吗？我的忠告是：不要冲动。你需要仔细研究黄金市场，特别要分析黄金的价格走势。

要牢记一个简单的原则：黄金的价格是随货币供应量变化的，而且基本都是正向变化。政府发行的货币越多，货币的购买力越低，黄金的价格越会升高。2010年6月9日，美联储主席伯南克说：“我不是很理解现在黄金价格的波动。”你是不是也和我一样，觉得这事儿很搞笑？

正是我们的美联储主席在不断地印发钞票。他是麻省理工学院的高材生，斯坦福大学和普林斯顿大学的教授，也是著名的经济学家，曾经管理着全世界最具权势银行的他，会弄不懂黄金价格的走势吗？

这真够我们受的。他揣着明白装糊涂，却让黄金投资者们更加狂热。伯南克先生越“迷惘”，人们买得越多。

美联储主席伯南克先生让我想起了我的父亲，一位博士兼教授。虽然受过高等教育，但在面对世界、看待问题时却走不出E象限的框框。如果伯南克先生能够成为I象限的一员，或许他就能够直言不讳地说出：正是货币的增发，即量化宽松政策，导致了如今黄金价格的变动。

正是曾任美联储主席的格林斯潘先生和伯南克先生的所作所为让我在1997年时买入了一处金矿。因为我知道，他们正在将美元逼进死胡同。

我和太太在2000年以前就买入了大量的黄金。那时候，每盎司黄金不到300美元，白银每盎司3美元。

如果你现在还想投资贵金属赚钱，要考虑清楚。如果是我去投资，我会从投资白银入手。因为到2011年为止，白银的储量低于黄金，人们购买黄金大多为了持有，而白银会像石油一样被消耗掉。

也许在不远的将来，白银的价格会比黄金还高。但这只是我个人的

看法，千万不要盲从。你需要通过研究得出自己的投资结论。

数年来，央行一直在抛售黄金、买入美元。现在，央行正在抛售美元、买入黄金。金价升高，货币实际购买力就会下降，普通民众生活将变得越来越糟。最聪明的人们在继续着最愚蠢的行为。这是政府调控经济的手段，你要跟上步调。

我的观点是，黄金投资并不是万无一失的。就算你1980年就买了黄金，今天黄金价格处于1300美元每盎司的高位，你依然可能赔钱。因为只有现在的金价达到2400美元每盎司时，你当年花850美元每盎司购入的黄金才能回本（原因是美元贬值的厉害）。如果你连买黄金都亏钱，那你投资什么都将很难成功。

所以说，无风险投资是荒谬、不切实际的。

**4**．公平分配，人人有份

在钱的面前，任何事都不公平。当然，上帝也不是公平的。如果真的公平的话，我为什么成不了约翰尼·德普？

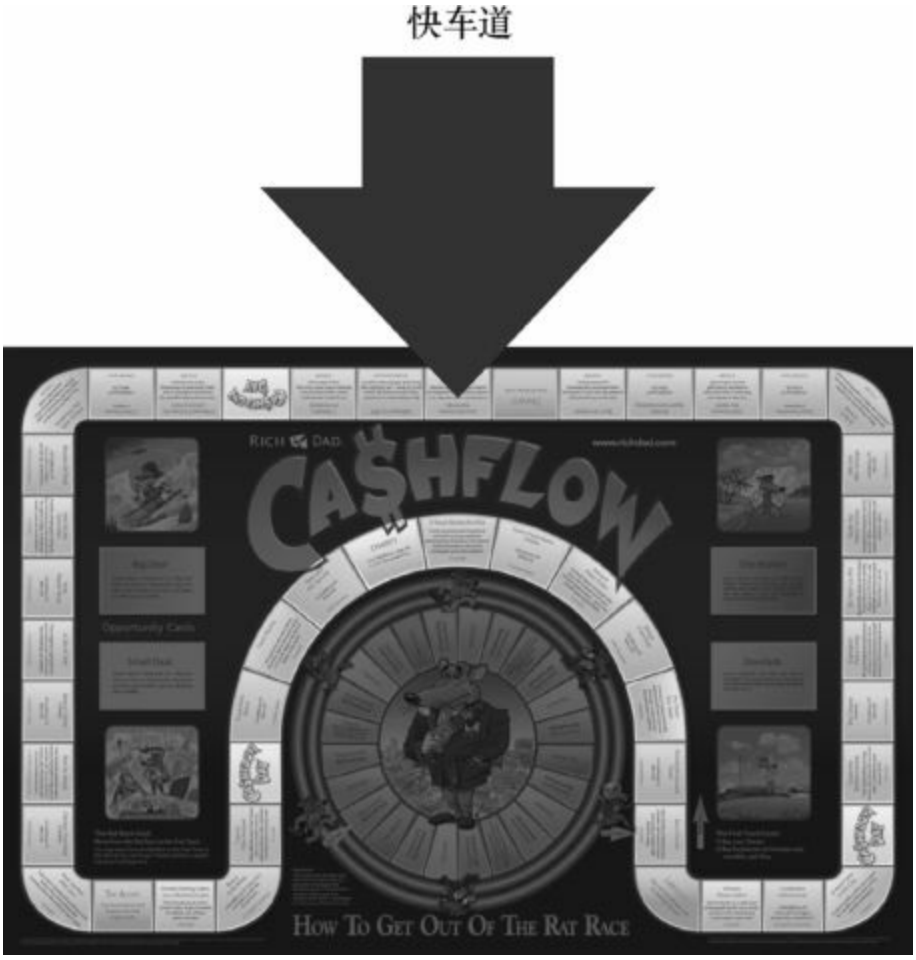
同样的，证券市场也不是公平的。有些人得到了远高于他们应得的收益。大多数人投资证券市场是为了买股份，但他们中很少有人认识到，其实股份也分很多种。这就是一种不公平的体现。举例说明，普通人只能投资普通股，少数有经验的聪明人会去投资优先股。简单来讲，持有优先股就意味着比普通股具有优先的权利，主要体现在分红及剩余财产分配方面。绝大多数共同基金都是由普通股构成的。

还有一种股份类型是比优先股还具有优势的。通过我的桌游“现金流101”你可以清晰地看出：




大多数在老鼠赛跑里的投资者都是优先股和普通股股民。

处于快车道的投资者不是对股票种类投资，而是对份额投资。




如果你研究过上市公司的招股书，你会发现上面都载明了这样一类人，被称为“献售股东”。献售股东是指持有大量公司股份的投资者，通常持有量在100万股以上。

他们被称为献售股东的原因是他们只出售自己公司一部分所有权换来上市后持有大量股份。把生意做大，并带领你的公司上市也是一种形式的“印钞票”。在这里更直接地体现为“印股票”。

当我的金矿上市后，我和太太就成为了献售股东，而非普通投资人。

请牢记献售股东、优先股股东和普通股股东的区别。

这就是公平分配之所以不存在的原因。

**5**. 共同基金

共同基金一点儿都不共同。实质上它更应该叫做“单边基金”。

这并不意味着我对共同基金持否定态度。就我个人而言，我爱它还来不及。因为，它能为我带来投资所需要的资金。

当我的金矿上市时，是几只共同基金买入了大部分公开发售的股票。

共同基金是专为那些不懂投资但又想成为普通股股东的人设计的投资形式。共同基金由基金经理或者基金管理公司进行运作。

如果你是共同基金的投资者，你投入了100％的钱，承担100％的风险，但只能拿到20％的收益（如果有收益的话），基金管理公司通过管理费和手续费吃掉了收益的80％，你还会认为这是共同基金吗？对我而言，这绝对是单边基金，没什么共同可言。

更糟糕的是，共同基金也完全享受不到税收优惠。

汤姆·威尔莱特释疑

当你购买共同基金时，你需要承担两项税负。第一，当共同基金买卖股票时，你要为资本利得缴税；第二，当你买入或卖出共同基金时，你还要承担交易税。一旦共同基金价值下跌，此时如果你出售，就要缴税，而且可能赔上你之前所有的资本利得。试想一下，你要为自己的损失缴税，这感觉真是难以名状。然而，这却是发生在众多共同基金投资者身上真实的遭遇。

共同基金确有一些优势，我不再赘述。下面请富爸爸的顾问——安迪·特纳为你详细介绍。

安迪·特纳解密共同基金

谈到共同基金的利弊，我不得不说大部分的优势都在于基金公司和基金经理。投资者提供资金，承担风险。不论基金运作好坏、盈利与否，基金管理公司和基金经理都照常收取管理费和手续费。如果计算一下平均成本，你会发现自己的钱一直

在源源不断地流向共同基金。正如清崎所言，万事皆有两面性。毋庸置疑，共同基金管理公司处于更有利的一边。

从表面上来看，共同基金、信托基金、养老金计划是为了给缺乏投资知识的人提供一种委托或代理的投资方式而出现的。此外，这类基金还通过多样化的投资手段向民众呈现出专业、安全、有保障的形象。

问题是，表象往往带有欺骗性。投资401（K）基金就能省去学习财商知识的烦恼，这并不能令人信服。而且，共同基金所谓的多样化投资也相当危险。事实上，对于投资者而言，共同基金所做的多样化投资并不比投资单只股票更有把握。风险是和控制权直接相关的。投资不可控意味着风险会非常大，单纯的美好愿望并无法作为实施策略予以执行。

我可以负责任地说，共同基金、401（K）模式至少存在四个重大缺陷。你需要跟你的财务顾问深入探讨一下这些问题。

第一，多样化。共同基金投资多样化的出发点不是为了保护投资者能够经受住股市的巨幅震荡，也不是为了保护投资者安然度过长时期的经济滞胀，更不是为了保护投资者在通货膨胀中跑赢大盘。

如果一个人大量投资于一只股票（就像沃伦·巴菲特买了数百万可口可乐公司的股票），被投资的股票价格有50％的几率下跌。涨或跌，都是投资者不可控的。同理，如果一个人将投资分散于整个股市，股市也会有50％的几率下跌，这也是投资者不可控的。一只股票相对于尽可能多的股票，没有任何区别。这样的多样化也没有什么意义。况且，我想大多数人现在都能体会到，全球股市正变得更加脆弱和动荡。

2000年到2010年，是“失落的十年”。从零开始，就算经济以复利、幂指数增长也于事无补。退休的压力摆在眼前，人们不得不开始执行更加繁重的工作计划。更糟糕的，我们很可能还会遭遇另一个“失落的十年”，甚至更大的股市悲剧（后续会有大量基础数据显示经济下滑的可能性）。如果你想充实你的财务词汇，下次可以向你的财务顾问咨询一下什么是“系统性风险”。大多数共同基金和养老金计划的投资理念都是建筑在市场长期向好的趋势之上的，但事实并非如此。没人能保证我们

这一代投资者能高枕无忧。

第二，持续性。标准普尔的数据显示，如果一个投资者在一定时期内持有少量的共同基金且收益良好，持续投资5～10年，结果都不如从前。换言之，历史的表现不是未来结果的有力佐证。

第三，管理费与手续费。虽然共同基金的管理费都明文列示在合同里，但相当数量的投资者都对管理费没有概念，更不清楚管理费会对自己的投资收益产生什么影响。姑且不提管理费在合同条款里被有意弱化，就算把它大字显示，大多数人也一样会被弄晕。在我即将出版的《富爸爸辅导书：证券投资入门》一书中，我贡献了一整章的内容帮助理解管理费对你投资产生的重大影响。

第四，与大市的业绩比较。现如今，对于投资人来说，想要找到走势与大市一致的投资产品并非什么难事儿。大多数的共同基金都可以实现跟随大市涨跌的目标。如果是这样，投资只为跟随大市，还要那些专业的基金公司、基金经理做什么？我又为什么要把钱交给他们打理，白白缴纳高额的管理费用，却连一点儿额外的投资价值都没实现？如果只把自己投资的基金、养老金押宝在股票指数上升这一点，等到证券市场下跌的时候，我们一定会输得体无完肤。

共同基金的利弊远不止以上这四点。对大多数人来说，任何一个决定都有可能对未来产生至关重大的影响。我的建议是，找你的财务顾问开诚布公地谈谈，好好制订一下自己的财商教育计划。

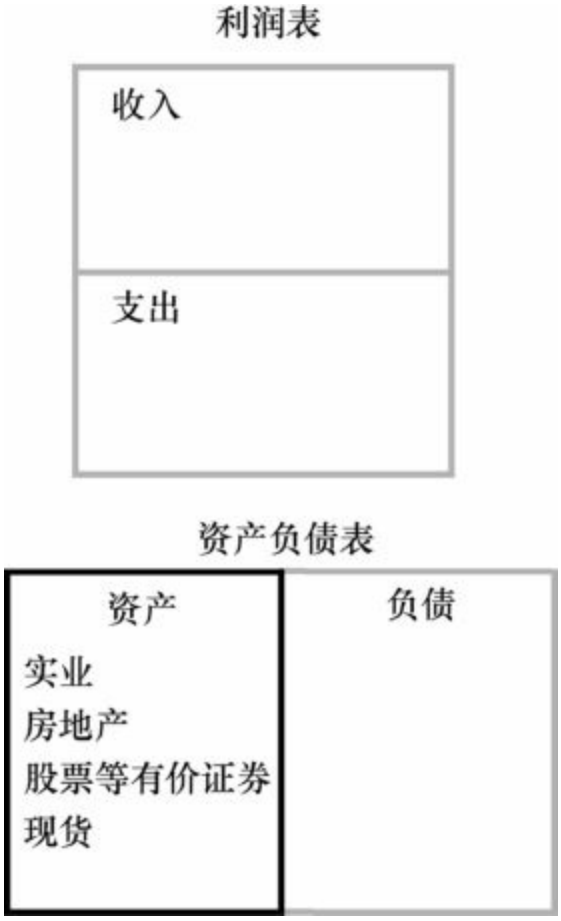
正如安迪所说，共同基金、银行和养老金公司是不可或缺的，因为它们为B象限和I象限的人提供了投资资金。

对于缺乏投资经验的人而言，共同基金就是个矛盾的混合体。因为它单边收益，而且没有共同获利。

**6**．多样化的投资组合

很多人现在进行的所谓多样化投资，并非真实的多样化，而仅是象征性地分散了投资风险的集中度而已。

目前在世界范围内被用于投资的资产主要包含四类，如以下资产负债表所示：




很多人认为自己所做的投资是多样化的，其实是种误解。他们大都投资的是同一种资产：有价证券。

有价证券主要包括股票、债券、共同基金、交易性开放式指数基金（ETF）、保险、年金和存款。

只对多种有价证券投资的行为不是多样化投资。更加可怕的是，共同基金还打着多样化投资的名号，其实不过是不同股票、债券和其他证券的组合。当你天真地投资共同基金时，多样化就与你说拜拜了。

2007年全球股灾，绝大多数有价证券都遭受了灭顶之灾，即便是沃伦·巴菲特的伯克希尔·哈撒韦投资公司也没能幸免。

正如巴菲特自己说过的：“多样化、分散投资，其实是为无知寻找

借口的方式。如果投资人清楚地明白自己投资标的的价值，所谓分散投资的解释根本讲不通。”

吉姆·克拉默是一位聪明的投资者，同时也是一位股票行家。他在自己的电视节目中推出了一个名为“分散投资”的单元，接听投资者打进的电话，给出分析和建议。听众们总会急促地报出自己持有的各种有价证券的名单，诸如股票有埃克森美孚、通用电气、IBM、宝洁和美国银行，基金有新兴市场基金、货币市场基金、黄金ETF基金、债券基金、房地产信托投资基金、标普500指数基金、分红型基金……最后都会用激动又带有征询的语气说一句：“我的投资够分散吗？”

听众讲述完毕，吉姆·克拉默就开始对上述投资组合进行评估。

在我看来，以上这些投资组合不是多样化的。它们的作用仅是稍稍减轻一些投资副作用。因为，它们都是有价证券，只是一种资产形式。一旦证券市场崩溃，不管它们的种类有多么分散，都逃不过损失的结局。

如果证券市场发生像1929年或者2007年那样严重的危机，恐怕很多年都无法复原，持有这些有价证券组合谋求资本利得的投资者也就很难翻身了。

现在，市场上的基金公司比经营实业的公司还要多，这就是多样化谎言下的疯狂。

2007年，当楼市和股市相继崩溃，多样化没能保护广大缺乏财商知识的投资者幸免于难。

因此，对于大多数人而言，多样化的投资组合是可怕的噩梦。这些貌似合理的投资组合只是略微降低了投资损失的速度，而不是减少了风险。

## 为什么投资者损失惨重

常见问题

为什么缺乏财商教育的投资者损失惨重？

简答

因为他们的投资没有买保险。

详解

买车你会上保险，买房你也会上保险，怎么你做投资时就忘了上保险呢？

你的投资没有保险，市场崩溃，你蒙受损失能怪谁？

当我投资房地产时，我就会为我的房产上保险，就算遇上火灾把楼烧毁了，我的损失也能由保险公司承担。有些情况下，我收的房租也不受影响。

在上一次经济危机中遭受最大损失的投资者就是没为自己的投资上保险的人。他们把钱投在了像401（K）计划那样的养老基金里。这种行为风险极大，而且相当愚蠢。

现在我们都知道了市场也许会再一次崩溃，但是还有很多人没从上一次的危机中汲取教训，还没有为自己的投资上保险。

常见问题

上一次美国经济大萧条持续了多少年？

简答

25年。

详解

1929年危机爆发前夜，道琼斯指数飙高到381点。当危机爆发，直到1954年，道琼斯指数才重新回到381点。

这对资本利得投资者来说是毁灭性的打击。这是在1980年投资黄金热潮中入市的人至今没能回本的原因，这也是一代婴儿潮投资人的退休金被有价证券忽悠打了水漂的原因。

2007年10月9日，道琼斯指数创历史新高，站上14164点，经济危机爆发，到2009年3月9日，道琼斯指数已经跌至6547点。数以百万计的投资者损失了数以亿万计的资产。要多久这样的投资者才能收回他们的钱？

现在，无数人正翘首以盼，向上天祈祷，希望股市回暖。这不是投资，这是赌博，这是拿自己的命运开玩笑。把赌注压在任何市场的涨跌上都是对自己血汗钱的极端不负责任。这种行为是非常危险的。

我学到的多样化投资与此有本质不同。我投资于各种不同的资产，不仅仅局限于有价证券。例如，我投资石油，但我不买石油公司的股票；我投资房地产，而不是购买房地产信托投资基金。我投资的目的是获取现金流，赢得无穷大的收益，最好还能有税收优惠。这就是我远离有价证券的原因，也是我很少染指有价证券的原因。

债券也是有价证券的一种表现形式。我从不投资债券。相反，我用债券募集到的钱去做房地产投资。特别是在贷款利率低的时间段，这样做更加划算。

当美联储和央行增加货币供给时，我就开始买黄金和白银。如果央行停止发钞，我就会卖掉手中的黄金和白银，换成现金。

简单来说，我将自己的投资分散于不同的资产池中，而不是将投资分散在同一类资产的不同表现形式中。这是我的多样化投资。

正如巴菲特自己说过的：“分散投资是在为无知找借口。”

问题是，远离无知就是你要做被迫分散的投资吗？就是你要把你的住宅当做资产等着升值吗？

千万不要这样，很傻很天真。

财商教育小知识

共同基金是一种多个有价证券集合的载体。一般来说，共同基金投资于股票、债券和其他有价证券。如果你持有了共同基金的投资组合，实质上，你就是重复投资了很多股票、债券或者其他有价证券。这种行为可不是多样化，被称为“集中投资”还差不多。

**7**．无债一身轻

“我没有债务，我没有车贷房贷，我用信用卡很谨慎，刷了马上还。”每当听到有人这么对我说时，我就哭笑不得。

我不忍心打破他们的美梦，我只能说“不错啊”，跟着走开，留他们自己在错误中徘徊。

其实我真的想告诉他们：“难道你不知道美国有多少国债吗？难道你不知道我们要为75万亿国家债务埋单吗？难道这样也叫无债务吗？你怎能如此天真？”

2010年，每位美国公民需要承担174000美元国家债务，每个美国家庭需要承担665000美元国家债务。

人民的崩溃

2007年次贷危机是人们过度负债的结果。

国家的崩溃

下一场经济危机将会由国家过度负债引发。一些小国，诸如葡萄牙、爱尔兰、意大利、希腊和西班牙，已经发生了严重的债务危机，到目前为止，世界能承受，还在援助它们。

如果德国不再援助希腊，欧洲债务危机将很快蔓延，第一个受害国很有可能就是日本。

为什么日本会首先发生危机？还是债务惹的祸。目前，日本中央和

地方债务占GDP比重超过2倍，位居发达国家之首。

日本的国民普遍受教育程度很高。他们勤劳、有向心力，而且拥有全世界最高的储蓄率。尽管有如此坚强的后盾，日本政府还是让国家身陷囹圄。

美国领导人抱有这样的幻想，以为美国人努力工作，拼命存钱就能让国家摆脱沉重的债务压迫，奥巴马总统曾经这样说过：“美国人是这个世界上最勤劳的民族。”看来他是想用糖衣炮弹让美国人民为政府的失职埋单。也许最该受教育的应该是我们国家的管理者。

认为开源节流可以救美国的想法如同用时薪10美元去付200万美元的房贷、豪车、私立学校学费和体面的养老金一样杯水车薪。

美国人、日本人或欧洲人都生活在这种幻想中。一旦日本被债务压垮了，其他国家也将难逃崩溃的命运。

丧失理性的解决方案

日本也在用美国发债的方法试图挽救经济。这与用刷信用卡的方法去还信用卡利息一样是饮鸩止渴。在房地产业繁荣时期，很多人用抵押房子的钱去消费、去还信用卡账单。等到楼市崩盘，他们刹那间变得无家可归。

最为疯狂的是，西方国家的领导人都在做着一件事情：用新的债务去解决旧债务引起的经济危机。

日本经济很有可能在2015年崩溃，甚至更早。接着是欧洲、美国和中国。我希望这一天不会到来。

婴儿潮爆发

现在，美国有7500万在婴儿潮中出生的人将要领退休金，享受社会保障和医疗保险。但是政府无力承担他们应得的需求。日本、英国、法国和德国都面临同样的问题。

假设这7500万人每月只需要1000美元的退休金和医疗保障，政府每月就需要多支出750亿美元。对于本已捉襟见肘的财政而言，这绝对不是小数目。很显然，政府只能靠印钞票来缓解燃眉之急。恶性循环环环相扣。

这就是无负债理论的荒唐所在。尽管你个人真的不欠一分钱。

常见问题

这样的情况还能维持多久？我们还能撑多久？

简答

我希望这一天永远不会到来。可是，如果大国都崩溃了，谁还能挽救世界呢？如果日本发生债务危机，全球的经济危机将不可避免。

详解

2010年，日本中央和地方债务超过其GDP的200％。美国政府债务占其GDP的58.9％，英国政府债务占其GDP的71％，比重都在持续增长中。

财商教育小知识

债务GDP比是政府债务与国内生产总值的比重，它反映了国家的偿债能力。

举例说明：日本是世界第四大经济体，年国内生产总值将近5万亿美元，但是日本政府的债务高达10万亿美元，那么它的债务GDP比就是200％。相当于每个日本国民当年需要承担75000美元的外债。

日本的债务GDP比，就好像一个工人每年赚5万美元，但要偿还10万美元信用卡账单一样。更糟糕的是，这个工人还要用信用卡去还10万美元债务的利息，结果债务越积越多。

简而言之：债务GDP比就是一个国家的信用分数。

常见问题

为什么债务会越来越多？

简答

国家跟普通人如出一辙：花得多挣得少，还有没完没了的欲望。

详解

美国现在最大的债务就是社会保障和医疗保险。就是先画个大饼笼络人心，等大家都饿了的时候又拿不出粮食。

常见问题

到底是民主党还是共和党作出承诺的呢？

简答

两党都难逃其咎。

详解

社保体系是在由代表民主党的富兰克林·罗斯福总统在经济大萧条时期创设的。

医疗保险制度是由代表民主党的林登·约翰逊总统创设的。

医疗保险制度由A、B、C三部分组成。其中C部分是目前增长最快、最大的负债。它是由代表共和党的乔治·沃克·布什总统创设的。它就是医药行业的利益传送带。

常见问题

罪魁祸首是那些政客们吗？

简答

不是。是支持他们的普通民众。

详解

政客们的承诺是竞选的法宝。当他们带着高薪和优厚的生活保障离职，支持者们就要留下为他们的选择埋单。

常见问题

这样的局面还能维持多久？

简答

不会很久。

详解

没有什么能经得起时间的考验。40年来，美元已经贬值了将近90％。过不了多久，仅剩的10％的价值也会烟消云散。美国经济这个庞然大物也只能承受这么多债务了。

## 是时候采取行动了

常见问题

我能做什么？

简答

降低风险。

常见问题

如何降低风险？

简答

掌握控制权。

详解

掌握控制权是降低风险的最好方式。如果刹车坏了，你的车将失去控制，你就会处于危险之中。

常见问题

我该从哪儿做起？

简答

掌控你的教育。

详解

当我们在上学时，我们无法选择老师，也无法选择我们想学的知识。

例如，我在纽约的军事学院上学时，我必须学完三年的微积分课程。每当我问老师“为什么要学微积分”时，老师总会说：“因为这是你的必修课，学了微积分你才能毕业。”

当我再问老师：“以后我在社会中能用到微积分吗？”老师回答说：“我也不知道。”

我毕业40年了，没有用到过一次微积分的知识。最基本的加减乘除已经足够我创建并管理我的财富王国了。

如果你想成为火箭专家，微积分你一定要掌握。如果你仅仅想成为有钱人，那么掌握小学数学知识就足够了。

在前面的章节中，我向大家介绍了富爸爸建议我学会的三个本领：

（1）学会销售（掌控你的收入）。

（2）学会技术投资（掌控市场）。

（3）学会房地产投资（掌控债务）。

以上这三个本领对于想成为B象限或者I象限的人来说至关重要。我

就是依靠这三个本领增加对投资的控制力，从而降低投资风险的。

常见问题

我能理解销售对于一个企业家的重要性，我也知道长期房地产投资需要债务作为后盾，但我不明白技术分析有什么用？

简答

技术分析能帮你总结过去，着眼现在，预测未来。

详解

擅长技术分析的投资者能基于历史数据判断现在和将来的情势。

下图是过去10年的黄金价格走势。




Reprinted with permission

正如你所看到的，10年来，黄金价格呈现增长趋势。

下图是2010年4月以来黄金的价格走势。




根据上图判断，我认为黄金价格还会攀升一段时间。就像一个登山者正在往山顶爬，最陡峭的部分还没有来到。这是我对这张图的看法。然而，对投资黄金不感兴趣的人看了这张图可能会觉得泡沫即将破裂，金价将暴跌。

这也是我选择白银投资的原因。白银的价格还在沉睡，每个人，甚至是穷人都有能力投资它。

我写这本书时，黄金价格已经逼近每盎司1400美元，白银的价格已经超过30美元每盎司。在我看来，黄金是贮藏品，白银是消耗品，白银的价格还处于低谷，将有很大投资空间。但这只是我个人的看法。我希望你能通过研究得出自己的结论。

未来应该投资什么？我能做的就是密切关注美元最新的价格波动，如下图所示，继续买入并持有黄金和白银。




显而易见，任何图表数据都是随经济的变化而变动的。这也说明了为什么学习技术分析对你来说很必要。

图表可以让你直观地看到历史和现在，还能合理地预测未来。图表能降低风险，增加收益。这就是富爸爸让我掌握技术分析能力的原因。因为图表和数据是基于现实的，不带半点主观色彩。

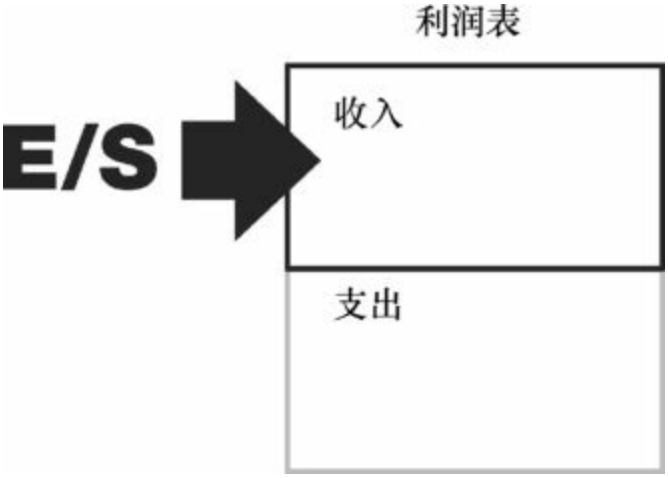
## 不同的视角

富爸爸教给我的三个本领——学会销售、学会房地产投资、学会技术分析为我走进B象限和I象限奠定了基础。

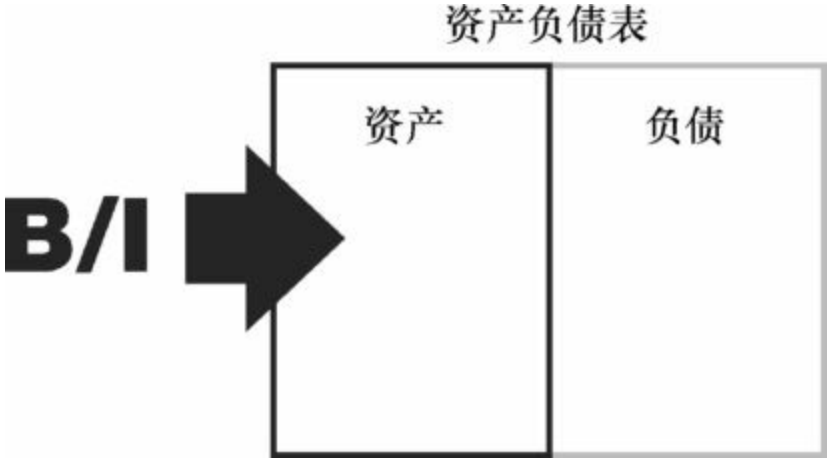
看看下图的财务报表，你会发现E象限或S象限的人和B象限或I象限的人有显著不同。他们的关注点截然不同。这是由不同的财商教育造成

的。

E象限和S象限的人关注收入：




B象限和I象限的人关注资产：




## 何谓风险

E象限和S象限的人认为投资是很有风险的，因为他们缺乏对资产的正确认识。投资并不能和风险直接画等号。缺乏正确的财商知识才是最有风险的。

B象限和I象限的人懂得管理资产，降低风险，获取收益。

## 四类资产

当我还是个小孩子的时候，富爸爸向我普及了资产的四种基本类别。他告诉我：“对各类资产了解得越多，你对资产的控制权就越高，风险就越低。”

这四类资产如下图所示：




销售、利用债务、技术分析这三种能力对以上四类资产运营，都是必须具备的能力。

资产类别一：企业

这个世界上最富有的人，是微软公司的比尔·盖茨、苹果公司的乔布斯、维珍公司的理查德·布兰森、谷歌公司的谢尔盖·布林这样成功的企业家。

销售是企业家必备的能力。很多经商失败的案例，归根结底是因为管理者不善销售导致的。

20世纪70年代，IBM公司和施乐公司拥有业内公认的最高的销售水平。1974年，我进入施乐公司工作，在弗吉尼亚州的利斯堡接受了非常专业的销售培训。四年后，我从一窍不通成长为业绩最好的金牌销售员。

在学校时我的英语总是学不好，写作并不是我的优势。然而，现如

今的我却笔耕不辍。正如我在《富爸爸穷爸爸》中提到过的，我不是文笔最佳的作家，但我的书很是畅销。

富爸爸常说：“销售就等同于收入。”如果你想要更多的收入，那么学会销售准没错。

资产类别二：房地产

房地产是集投资、债务运用、房产物业租户管理于一体的资产形式。

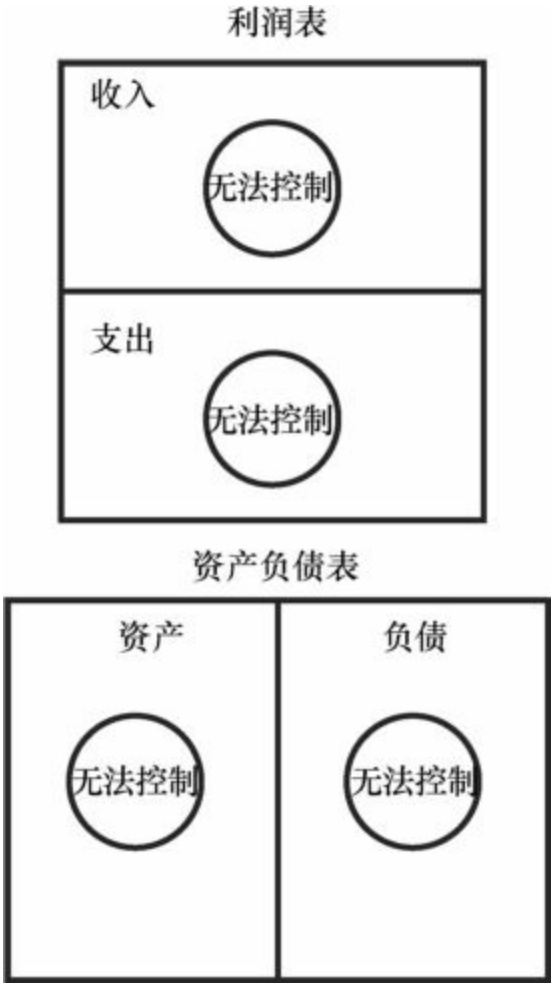
1973年，我学到了房地产投资的第一堂课。

今天，我的太太和我管理着数百万债务，赚取数百万收入，其中很多收入还能够享受税收减免的优惠。过去的几年，银行不断降低贷款利率，这让我们的债务负担不断减少，收益越来越多。

房地产是非常优质的投资产品，灵活运用债务和赋税能够让投资者获益更多。

资产类别三：有价证券

我和我的太太很少做证券投资，无论股票、债券，还是共同基金，我们都只能等结果，无法控制它的交易，更无法控制附着在其上的收入、支出、资产和负债。




资产类别四：现货

买卖黄金、白银这样的贵金属不需要什么专业知识，但你最起码应该知道贵金属价格也会有涨有跌。不要轻易相信那些伪专家的建议，在贵金属价格持续上涨时期投资要更加小心。

## 哪种资产更适合你

常见问题

哪种资产类型更适合我？

简答

喜欢的就是适合的。

详解

请牢牢记住：做生意能让你变成最富有的人，但需要的努力和付出也最多；房地产投资需要的专业知识储备仅次于做生意，并不轻松；证券投资需要的专业知识很少，但风险最大；现货，例如黄金、白银这样的贵金属投资所需的财商知识最少，但风险也不低。

常见问题

哪种资产是广大普通民众最中意的投资类型？

简答

有价证券。

详解

有价证券的流动性最高，变现能力最强。你可以随时买入或卖出，交易门槛低。简单来说，证券投资需要“零知识”、“零技巧”和“零管理”。你只需上网或打个电话，告诉交易商，买入100股这只或者卖出100股那只。简单的凭指令进行买卖，猴子都能学会。

常见问题

为什么你不多做些证券投资？

简答

证券投资很难掌控。

详解

作为一个企业家，我更偏爱自己控制收入、支出、资产和负债。

假设我买了微软公司的股票，比尔·盖茨肯定不会在意我对他公司

收支的看法。虽然我在意，但我无能为力。

当我投资石油时，执行总裁得听我的，因为我有控制权。

当我投资房地产时，我可以让肯恩·麦克尔罗伊做很多事情，因为我有话语权。

当我投资做生意时，我能够跟公司任何部门的任何人讨论问题，因为我是老板。

这都是控制权赋予我的能力。

但缺乏控制权并不意味着不能够投资有价证券。少数人还是能够依靠买卖证券赚到钱的，而且赚了不少。

不过，很多人几乎不知道自己其实早已参与了证券投资。从政府开始推行401（K）计划开始，人们的退休金就被动进入了证券市场。但人们完全无法控制投资的得失。

## 财商教育历史

1974年，美国政府开始推行雇员退休收入保障法案（ERISA），也就是后来众所周知的401（K）法案。故事说来也简单，美国的公司不想负担雇员退休后的生活开销。美国劳动力成本太高，无法与其他低人力费用的国家竞争。工人们为了自谋生计，不得不开始做些投资。由于广大劳动者缺乏专业的财商知识，大量打着“帮你赚钱”旗号的“投资专家”应运而生，工人们的钱被源源不断地拿走，投入证券市场。典型的羊入虎口。

许多教师、护士、文秘、保险销售都摇身一变，成为了“财务规划师”和“理财专家”。一个严重的问题就产生了。这些人的第一要务是向你推销投资产品，他们只是属于S象限的推销员，并不懂真正的投资是什么。把身家交给他们，你说会怎么样？

公平地讲，我曾经遇到过几个非常优秀、智慧而又称职的财务专

家，但这样的人凤毛麟角。现在，市场上大多数财务专家只想着从投资者身上赚钱，而不会想办法帮投资者赚钱。他们只会推销有价证券，特别是股票，因为这种投资最容易，需要的专业知识最少。他们对房地产、能源、税收、债务、技术分析、历史数据等知之甚少，更别指望他们能告诉你为什么金价有涨有跌了。

良好的财商教育能让你明辨财务建议的好与坏。

如果你因为听从财务专家的建议而亏了钱，先不要怪罪财务专家。你要想想自己是不是需要多学些相关知识，从而降低投资风险，增加投资收益，让自己变得睿智。

这个世界有很多可怕而又愚蠢的财务专家，千万别让他们把你带到沟里去。你要养成明辨是非的能力。如果你做不到，任何建议对你来说都没有好结果。

常见问题

到底怎样才能从证券投资中赚钱呢？怎么降低投资风险呢？

简答

从最基础的投资做起。学一些相关的专业知识，边学边实践，自己去交易。

商业信息

富爸爸对此的建议是玩“现金流202”游戏。玩这个游戏可以让你直观、迅速地掌握证券投资的逻辑和奥秘。你能从娱乐中学会如何降低风险，如何增加回报。当然，在玩“现金流202”之前，先接触“现金流101”会更好。这样的话，你能实现事半功倍的效果。

详解

在投资的世界里，永远有专家和业余的区别。股票市场是职业投资

者最好的掘金地。因为股市里充满了攥着钞票、手无寸铁、盲打莽撞的业余玩家，他们如同待宰的羔羊，不知道黑暗深处有异常凶猛的职业投资者像怪兽一样张开血盆大口正等着他们到来。

我就不擅长证券投资，所以我听从安迪的建议。他是证券投资方面的行家里手，而且是位不错的财务老师。下面我们来听听他怎么说。

安迪·特纳详解

谈到证券投资，我认为职业投资者和业余投资者最大的区别有两点：第一，两者获利的方式不同；第二，两者管理风险的方式不同。其中，第二点，也就是风险管理的不同，是决定投资结果的关键。

在房地产投资中，人们往往最关心“地理位置”；在证券投资中，人们谈论最多的是“多样化”。但在我看来，不论房地产投资还是证券投资，投资者都应该关注“现金流”。

普通投资者一般都用多样化投资组合的方式来分散风险，因为主流媒体和专家就是这么教大家的。这种所谓的多样化投资给人相当美好的愿景：综合收益肯定会超过局部损失，不会受到通货膨胀的影响，国家的税收政策也不是问题。职业投资者不会这么做。专业人士一般通过购买合约的方式降低风险。虽然产生了支出，但合约可以让投资者获得一定的控制权。纵然这样依然无法抵挡像卡特里娜飓风那样的市场动荡，但却可以在很大程度上降低市场震荡产生的投资风险。

例如，有两个投资人，一个投资人购买不同股票组成投资组合，以期在较长时间内多只股票的涨跌可以产生正收益；另一个投资人购买了一种合约，获得了在未来某个时间以一定价格卖出某种股票的权利。这种权利不受该种股票价格变动的影响。这样的合约又被称为“卖方期权”或“看跌期权”。

再来略微讨论一下普通投资者和专业投资者获取投资回报的不同。“现金流202”游戏教给玩家的一个很重要的理念就是：投资可以有两种目的，一是可以获得资本利得，二是可以获得现金流入。普通投资者买股票是为了获得资本利得，专业投资者投资证券是为了获得现金流。

因此，简单来说，业余投资者靠资本利得赚钱，通过多样化投资组合分散风险。专业投资者靠现金流赚钱，通过各种方式的合约降低风险。

## 证券投资的保障

2007年，证券市场危机四起，我目睹了众多普通投资者因为多样化的投资组合蒙受巨额损失。他们单纯地以为市场会长期向好，他们天真地认为多样化能够保障投资收益。

更糟糕的是，2010年，这些在危机中损失惨重的毫无保障的投资者又再次入市，他们认为市场该上涨了，是时候把钱（资本利得）捞回来了。

专业投资者没有这么做，他们会先给投资上保险。

以下是安迪对证券投资保险的建议：

安迪·特纳释疑

房地产投资最基础的一点是要给房子上保险，这样做能避免自己因房子意外毁损而产生损失。试想一下，如果用多样化的方式控制这种风险，我要买入很多不同的房子，还要每天祈祷它们不会发生火灾等意外，祈祷它们中的绝大部分能安然无恙帮我收租金。这该多么荒谬啊。

因此，对于证券投资也是一样。我会选择花很少的钱为投资上保险，通常我们称之为“合约”。有了这种合约，我的资产就会在未来一段时间有保障，即使市场巨幅波动，也不受影响。这如同在车辆事故中人们总被问到“有没有车险”是一个道理。

在证券市场中，通常我们不说“上保险”这个词。它有个更专业的名字，叫“对冲”或“套期保值”。

像保险的理念一样，套期保值就是花很少的成本去对冲未来可能发

生的很大的损失。例如上文提到过的卖出期权或看跌期权就是一种简单的对冲合约。当市场剧烈波动或者出现不稳定因素（公司公布年报、美联储发布公告等）时，专业投资者大都运用期权降低风险，规避损失。市场的风险越高，合约的价格越贵。事实上，有经验的投资者能够根据合约的价格和复杂程度判断市场情势。

信用违约掉期合约（CDS）就是一种典型的保险工具。它被广泛运用到希腊、葡萄牙、爱尔兰和西班牙等国的债务中。很多债权人不愿意借钱给这些信用评级不高、违约风险很大的国家，CDS合约的出现能够解决人们的担心和疑虑。最近，CDS合约的价格不断上涨，这预示着市场将更加不稳定。

---

# 爱尔兰、希腊债务危机加剧

# 主权信用违约掉期或互换价格上升

**2010**年**10**月**29**日

阿比盖尔·莫西斯（**Abigail Moses**）

彭博通讯社29日报道　爱尔兰遭债权人摊牌，希腊财政赤字恶化，葡萄牙政局动荡，欧洲主权债务危机加剧。

根据信用违约掉期价格服务公司CMA的定价数据显示，葡萄牙、意大利、爱尔兰、希腊和西班牙五国的信用违约掉期从前一周363.5基点上升到本周的406.5基点，创下自8月13日以来最大的周涨幅。

在削减公共开支、增加税收后，这些所谓的欧元区边缘国家仍旧深陷债务赤字的泥潭。希腊2009年财政预算赤字达到GDP的15％，超出此前预期。对此，希腊财长帕潘德里欧称“国家面临严重的税务遵从问

题”。

“这些国家必须尽快走出财政赤字的旋涡”，意大利联合信贷银行（UniCredit SpA）驻慕尼黑的信用策略分析师蒂姆·布拉恩（Tim Brunne）称，“债务高企使财政赤字的问题愈加严重”。

CMA还显示，希腊主权信用违约掉期从上周671.5基点上升到本周794基点。违约会导致主权债务国家必须向合约持有者偿还基础资产的面值或是现金等价物，进一步释放出信贷质量恶化的信号。

没有谈判的必要。

爱尔兰政府对国内最大银行之一的盎格鲁—爱尔兰银行（Anglo Irish Bank Corp）的援助进程陷入僵局，该银行董事长艾伦·杜克斯（Alan Dukes）强调，他不会与否定可行债务解决方案的债权人进行任何磋商，这可能导致该银行20亿美元的损失，爱尔兰主权信用违约掉期从22日428基点猛升到本周474基点。

再看葡萄牙，由于执政党与反对党的谈判破裂，1970年以来最大幅的削减财政预算赤字的方案搁浅，葡萄牙主权信用违约掉期也从上周的343基点攀升到378基点，这也使葡萄牙成为欧元区第四大财政赤字国家。

---

套期保值并不能让你成为亿万富翁。对冲合约对于普通投资者最佳的作用在于规避风险，减少损失。

很讽刺的是，很多投资者说期权的风险太高。为什么呢？因为他们的目的不纯。他们买期权是为了投机获利，而不是为了降低风险。合约的真正作用就像房屋保险一样，是为了保护基础资产而存在的。脱离了这样的初衷，你必然会受其所累。

## 用有价证券赚钱

常见问题

你会用有价证券赚钱吗？你能实现投资收益无穷大吗？

简答

是的，无穷大的收益可以实现。

详解

还是请安迪为你解答，因为他是证券投资的专家。

安迪·特纳详解

我们都知道，现实中，股票价格是无法达到理论中的最大值的。但我们在实际投资中依然要避免自己陷入风险无穷大的极端情形中。一个很典型的例子就是：做空股票。当我们看跌某只股票时，如果股价上涨，我们就会赔钱。鉴于股价并没有所谓的上限，因此做空股票往往被视为需要承担无限风险的投资行为。所以，纵然股价并不会无限上涨，你也一定要懂得无限这个概念对投资收益和损失的影响。

与之相对，收益无穷大的概念是：当你在投资中的成本趋近于零时，你的投资收益就趋近无穷大。因此，如果你可以做到在房地产投资不使用自有资金，而完全依靠债务投资的话，你获得的投资收益就是无穷大的。这也说明了债务对你的投资特别是房地产投资的巨大效用，它能让你富有。

对于证券投资，我们甚至可以不用债务也能达到收益无穷大的境界。确切地说是“零债务”。因为证券投资的一个最大优点就是规模可大可小。它不是亿万富翁才能参与的游戏，其实它的门槛很低，普通民众，只要具备适当的财商知识，都可以从中赚钱。

当清崎邀请我写些关于“印钞票”的经验时，我想最好的办法莫过于实例教学。我打算通过一个1000股的小例子来介绍如何获得500～600美元现金流。根据同样的方法，我身边的朋友们做着数百万美元的交易。了解了交易的内容和本质，你也能从小做起，逐渐建立起自己的盈利模式。稍后我将用一些简单的图表告诉你该怎么

做，同时加深你对套期保值的理解。

在证券市场中，你可以选择花钱买入合约，也可以选择收钱卖出合约。这很直观，买方花钱，卖方收钱。

清崎常常提到学习技术分析的重要性。这是我们判断市场波动的基础，也是我们能从“现金流202”游戏中学到的很实用的知识。

下图是2010年7月至8月的标普500指数的走势情况：

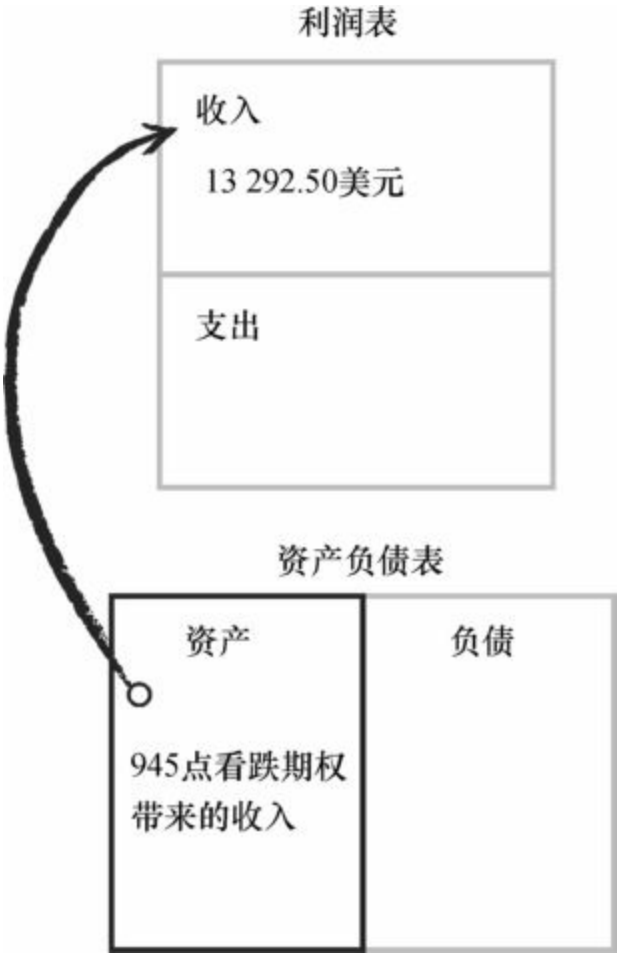



Reprinted with permission

从图中我们可以看到，1000点是市场的支撑点。此时如果你认为市场有很大可能跌破1000点关口，你可以买入看跌期权，比如在945点时，你拥有以约定价格卖出某种股票的权利，如果事实如你所料，你可以行使这种权利，赚取投资回报。

这个操作的含义是：如果标普500指数下跌过945点时，只要在期限内，合约就保证了持有者免受该市场下跌的影响，并能从中获利。

这个操作将使你的财务报表将发生如下变化：




对于清崎常说的“你的自住房屋并不是资产，因为它不能为你产生收入”的观点，很多人嗤之以鼻。有趣的是，我在股市中也遭遇了同样的非议。当我看空股票时，我操作看跌期权，它能帮我赚钱。我的经纪人帮我操作的结果显示如下。请注意，图中调整后的成本为零，也就是说，在期权行权日，调整后的收益率就是无穷大（或者说没有上限）。

| 证券种类 | 趋势类型 | 数量 | 日 | 调整后每股成本 | 调整后成本 | 到期日 | 调整后每股 | 调整后 | 调整后收益 | 调整后收益率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| SPX Oct 16 2010 945 Put | | 1 000 | 8/25/10 | $ 0.00 | $ 0.00 | 10/18/10 | $ 13.19 | $13 292.50 | $13 292.50 | – |

虽然想要准确预测市场走势很难，但我们能做到的是，在较短的时期内把握市

场运行的状态——上涨、下跌还是横盘，据此来进行投资操作。

下图是期权到期时市场的实际运行情况：




当然，当我们为房屋买保险时，保险费对于我们来讲就是纯粹的支出，除非房子真的发生意外，比如火灾之类的事故，我们才能得到理赔，否则保险费肯定收不回来。买期权以避险是同样的道理。所以，最好的做法是：成为期权的卖方。很多专业投资者就是这么做的。

这也是沃伦·巴菲特长期在股市中立于不败之地的秘诀之一。看看下面《华尔街日报》的报道。

---

# 《华尔街日报》市场版

# 金融衍生品让巴菲特获益

凯伦·理查森（**Karen Richardson**）

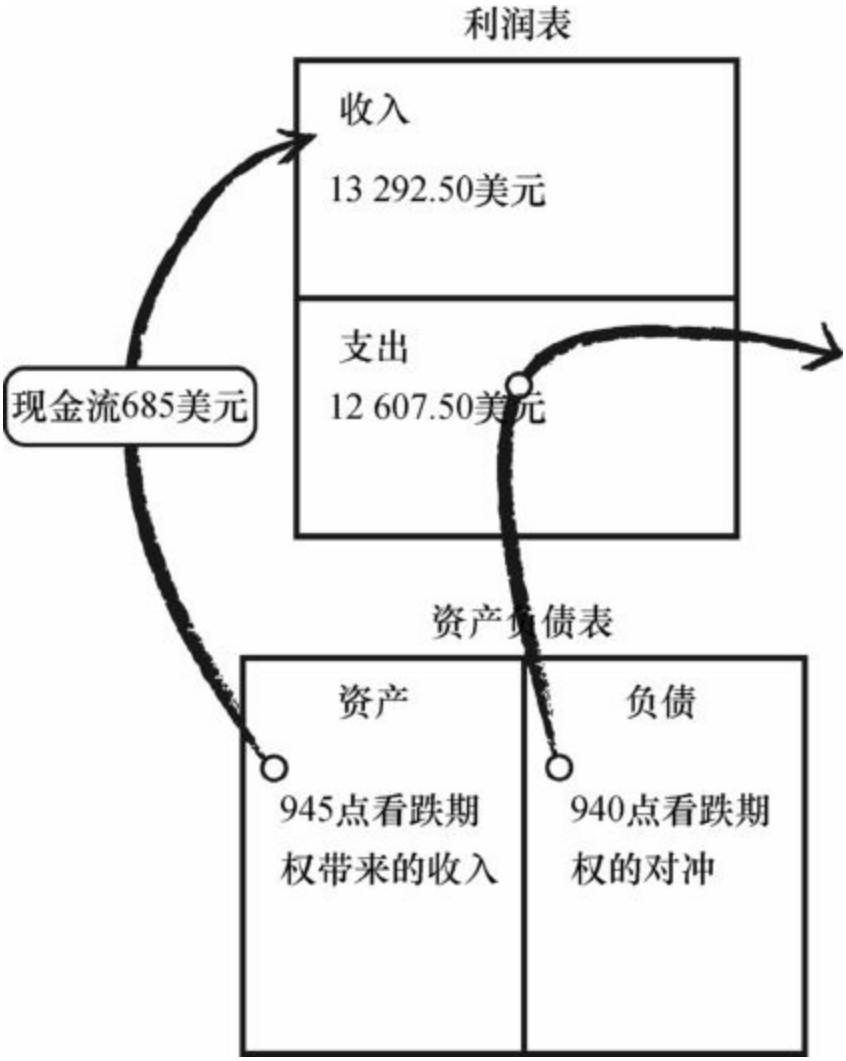
亿万富豪巴菲特近期正在抛售金融衍生品合约。

今年以来，巴菲特先生掌舵的位于内布拉斯加州奥马哈市的伯克希尔·哈撒韦投资公司已经从出售股指和债券相关的金融衍生品合约中赚到了约为25亿美元。这样的金融衍生品能够在基础资产出现不利于持有者的情况下保护持有者的利益。

---

很多人可能对沃伦·巴菲特在金融衍生品方面的看法存在误解。因为他曾经说过有些金融衍生品是“极具破坏性的金融武器”。对于缺乏财商教育的人来说，金融衍生品可能真的很危险，但对巴菲特来说，它们却是赚钱的机器，能够带来成百上千亿收入。鉴于有价证券不容易掌控，风险又高，所以购买金融衍生品对冲投资风险是必需的操作之一。

事实上，我们可以通过买入看跌期权获取收益，从而获得正向的现金流回报。如下图所示：




这时我的经纪人帮我操作的结果如下：

我可以通过卖出期权获得无穷大的收益，附加条件是购买看跌期权支付的成本再也收不回来了。这与给房子上保险的效果异曲同工。

总而言之，对于从没接触过金融衍生品交易的普通投资者来说，要学的东西很多。金融衍生品交易确实复杂而充满变数。但好消息是，只要能坚持钻研相关知识，我相信任何人都能掌握对冲投资的真谛。

| 证券种类 | 趋势类型 | 数量 | 日 | 调整后每股成本 | 调整后成本 | 到期日 | 调整后每股 | 调整后 | 调整后收益 | 调整后收益率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| SPX Oct 16 2010 945 Put | | 1 000 | 8/25/10 | $ 0.00 | $ 0.00 | 10/18/10 | $ 13.19 | $13 292.50 | $13 292.50 | – |
| SPX Oct 16 2010 940 Put | | 1 000 | 8/25/10 | $ 12.61 | $12 607.50 | 10/18/10 | $ 0.00 | $0.00 | −$12 607.50 | −100.00 |

我的分享就到这里，下面还是请清崎继续讲他的故事。

## 躲避“罗宾汉”

小的时候，我很喜欢罗宾汉的故事。可长大后，我才知道罗宾汉是个贼。他嘲讽富人，标榜自己的偷盗行为是“劫富济贫”。现在，很多人都认可他的做法，认为他偷富人的钱分给穷人是英雄壮举。

经济的恶化会导致穷人数量的增加。很多人会走上罗宾汉的道路。他们中的一些人入室抢劫、抢车、抢银行，最终成为重刑犯；还有些人会打你的坏主意，巧取豪夺你手中的钱。

不久前，我就不得不去法庭应诉一个这样的案件。一个2005年跟我有过生意接触的人把我告到法庭，说我全部财富的60%应属于他。用这么荒谬、滑稽的言论与我当庭对峙，他绝无胜算。但我还是要花时间去应诉。

事情是这样的：2007年市场虚假繁荣时这个人赚了不少钱。现在他破产了，但却心存不甘。为了摆脱窘境，他动起了歪脑筋，打着罗宾汉的旗号，把我告上了法庭，妄图给我加上莫须有的罪名，从我身上抢钱。在法官宣布他败诉后，他又试图通过破产清算摆脱欠下的巨额债务。现在，他离结案还遥遥无期。

常见问题

你怎样保护自己不受“罗宾汉”的侵害？

简答

利用财富法则。

详解

能够保护你财富的方法多种多样，比如房屋报警装置、保险、棍棒、枪支，或是一只忠诚的看门狗。

一个世纪以来，富人用公司这样的机构维护自己的利益。到底公司这样的组织形式如何保护富人的财富？我的法律顾问盖瑞特·萨顿将为你详细解答。

盖瑞特·萨顿详解

风险与投资如影随形，这点是毋庸置疑的。如果法律规定投资人需要承担完全的投资风险，将意味着一旦出现问题，投资人的全部资产会面临可能的损失，没人敢冒这么大风险。但是，如果公司资产能受到某种程度的保护，将风险局限在公司的层面上，愿意尝试进行投资的人数便会增多。

现代公司起源于16世纪，当时营业执照由英国王室授予或颁发，开办公司的人大都是富人和贵族，因为他们有能力承担风险。随着公司的发展，英国经济开始繁荣起来。政府逐渐发现，有限责任公司这种形式可在公司层面为投资者提供一定程度的保护，以鼓励投资人控制风险，增加投资的信心。【1】与此同时，随着公司的遍地开花，政府也获得了更高的财政收入。

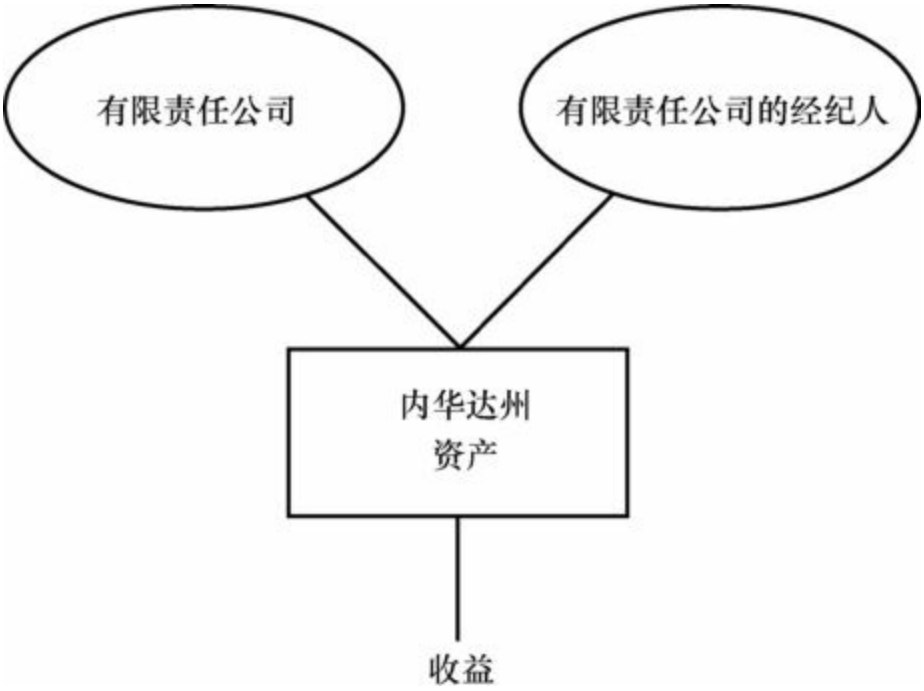
现在，美国的一些地区，诸如内华达州、怀俄明州和特拉华州，制定了一系列公司风险防范的法律，用以保护公司资产，并且降低了公司开办的相关费用，这使当地公司的规模和收益迅速增长，当地政府的财政收入日渐丰富。这是一种双赢的局面。政府还将有限责任公司纳入特许经营范围，允许投资者用这种公司形式对冲

风险，促进了经济发展和税收增长。这种方式的成功，还是归功于其对投资者利益的保护。

令人啼笑皆非的是，政府提供好的公司形式的同时，也提供坏的公司形式，而且不告诉你选择哪种公司形式对你来说最合适。美国的很多地区都有这种家长式作风，虽饱受诟病，但不见改善。政府不会向你传道解惑，也不会给你风险预警。他们任由你作出错误的选择。

个人独资企业和普通合伙企业就是坏的公司形式的代表。这两种组织形式无法保护你的个人权益，也不能降低你的风险。你最好不要选择它们作为你财富的栖息地。富人很早以前就意识到了这个问题。如果你的财务顾问建议你采用这两种公司形式开始你的事业，那么请毫不犹豫地解雇他，赶紧找个合格的、真正懂得资产保护的人来做你的智囊。

内华达州为你提供了最有利的资产保护信托法案，这项法案的内容是：如果你的资产加入信托保护已经超过两年，那么债权人将无权追索这些资产，甚至法院也没有执行的权利。下图是这项法案的简单例证。




有限责任公司赋予你管理、保护资产的能力。资产保护信托就像一面巨大的

墙，将你的财产和债权人牢牢隔离。

在创设这些资产保护计划的时候，我时常会想到一个问题：“难道政府和税务局不会对此起疑心吗？”

答案你应该已经知道了。政府通过特许、法律、税收等方式鼓励资产保护计划。政府希望富人和其他有能力的人去投资，去冒风险。这样政府才能获得更多的税收收入。所以，做政府希望你做的事情是：保护你的资产。

## 结论

谢谢你，盖瑞特。

这是本书最长的一个章节。因为风险实在是个宏大的命题。

降低风险不能因噎废食，也不能沿用前文所讲的七种错误的观念。降低风险最好的方法是掌握控制权。这需要你开始你的财商教育。你懂得越多，你对人生和财富的控制就越牢固。

风险真实存在。事故、错误、犯罪每时每刻都在发生。富人之所以越来越富的一个主要原因就是他们能够控制自己的财商教育而不是逃避风险。保住铁饭碗、存钱、无风险投资、公平分配、共同基金、多样化投资组合及无负债，这七种自相矛盾的观念不能让你高枕无忧，它们只会给你带来更大的风险。

风险在增加。它与不稳定因素密切相关。恐怖主义、经济动荡、中国的崛起、西方社会的衰落等都是不稳定因素，都会增加风险。

真正的财商教育能赋予你掌控风险的能力。这种能力就是“不公平的优势”。

## 注释

【1】以往，向英国皇室申请获发公司的营业执照不仅需要耗费大量时间，而且过程很艰难。很少有君主会关心商业相关的问题，但国家的大臣们却深谙企业的价

值。

# 第五章
# 回　报

## 富人从不为钱工作

在《富爸爸穷爸爸》一书中，富爸爸的第一课就是“富人从不为钱工作”。

我记得，这句话在1997年，也就是《富爸爸穷爸爸》出版的当年，曾令无数读者困惑不已。相信直至今日，仍有部分读者对此无法赞同。在他们眼中，富人都是些嗜钱如命的贪婪之人。

事实上，大多数靠工资生活的人才是真正的嗜钱如命。经历了这样一场金融危机之后，这种状况有愈演愈烈之势。

常见问题

为什么不提倡为钱而工作？

简答

因为货币的价值将不断下降。

详解

在旧的经济体系当中，通过辛苦工作、努力攒钱完全可以获得不错的生活。退休之后，人们还可以凭借银行存款的利息收入保障自己的物质生活。

在当下这种后危机经济中，不仅银行利率屡创新低，政府还将印钞机开至最大马力疯狂地印钞票。这样的举措将对我们手中的货币、存款

的购买力产生严重的冲击。

最让我不安的是美国背负的数万亿美元的债务，还有其每日产生的大量利息。在如此沉重的债务压力下，谁都不知道美国还能坚持多久。如果利率像1980年的时候再次开始回升，美国的纳税人将无法如期偿还高额的房屋月供，世界将面临又一次崩溃。彼时，真正的经济危机将会重现于世。

类似的债务危机已经先后出现在日本、墨西哥、俄罗斯、冰岛、希腊、西班牙、意大利、波多黎各和冰岛等国及拉美地区。不久后，美国、英国、欧洲大陆也将步其后尘。新的时代即将拉开大幕。

## 三足凳式的退休保障体系

在旧的经济体系中，财务顾问常会将退休保障比喻成三条腿的板凳。所谓的“三条腿”，分别是个人储蓄、公司的养老金计划及社保体系。这稳固的三足凳曾是二战一代典型的退休保障体系。然而，对于美国的“婴儿潮”一代来说，三足凳只是个历史名词而已。

常见问题

为钱工作，有何不妥？

简答

赚得越多，赔得越多。

详解

为钱工作的人将会：

（1）掉进高强度工作—高税负—负债—通货膨胀的循环中。他们就好像是跑轮中的小老鼠，拼命奔跑却寸步未行。

（2）停止工作。很多人会问自己：“我为什么要这么拼命？我赚得

越多，政府收的税就越高。我干嘛拼自己的命，为别人赚钱？”这正是富人不为钱工作的原因。

在新的经济体系中，人们必须学会如何将自己赚来的钱迅速、安全地装入自己的口袋。

这就需要财商教育。只有受过教育，你才能揣测出政府的意图，比如，开办企业而非成为雇员，出租房屋而非购置房屋，生产原油而非使用汽油，种植粮食而非消耗食物。比起消耗资源的普通老百姓来说，世界上每个国家的政府都更偏向支持创造社会财富的制造型企业。

## 高收入不等于富裕

我还记得1950年的时候，父亲每月的收入是300美元，也就是年薪3600美元。他的收入勉强维持着我们一家六口的生活。他工作勤奋，却还是会时不时遭遇入不敷出的境况。为了摆脱这一窘境，他返回学校深造，以求在获得高学历后获得更高的工资收入。

20世纪60年代，他如愿以偿地获得了连续的晋升，在夏威夷的教育系统内爬到了高位。到1968年的时候，他已经出任州教育局的审查委员，每月的工资已经高达6500美元。问题在于，尽管他的收入较之前已经大幅提高，他还是入不敷出。为什么呢？因为他买了新房、新车，还为上大学的孩子承担着高额的学费。尽管收入高了许多，但生活成本也不断上涨。除了零星的银行存款外，他根本没有什么资产。

20世纪70年代的时候，他参与了政府的竞选，却遭遇惨败。年过半百之后，他遭遇失业，几近破产。如果不是靠着社保体系和养老金维持，他的生活将异常艰难。

1971年，当美元脱离金本位之时，全球经济开始了一次新的繁荣。然而，穷爸爸未能从中分得一杯羹。尽管他受过高等教育，且获得了博士学位，却对现实的金钱世界缺乏了解。他站在E象限和S象限中看着这

个世界的变化，却对B象限和I象限一无所知。

当身边的朋友们变得越来越富裕时，穷爸爸产生了仇富心理。随着心中的怒火日渐增长，他开始觉得富人们都是些贪婪的家伙。

现如今，数以百万计的人们同我的穷爸爸一样，掉进了相同的旋涡之中。这些人当中，不乏受过高等教育的人。他们勤勤恳恳地工作，却被时代所抛弃，成为经济危机的受害者。他们从未想过，自己被落下的原因正是因为一味地为钱而工作、把钱存进银行。

## 恭喜你步入亿万富翁的行列

我们都知道，世界上的国家都在疯狂地印钞。无论经济是好是坏，印刷机都没怎么闲过。但问题随之而来：这套体系是如何运作的呢？

如果美国印发了数万亿的美元，世界其他国家会印多少？或者，我换个更好的问题：在世界疯狂地印钞过后，你得到了什么？你会变得更加富裕还是更加贫穷？

如果金融危机将世界引入了超通货膨胀时代，你的身边会多出N个百万富翁、千万富翁甚至亿万富翁。当然，你也很可能成为其中的一员。

具有讽刺意味的是，我们的身旁有很多亿万富翁正落入破产的境地。如果你今天搬去津巴布韦，再把手中的美元都换成津巴布韦元，亿万富翁的梦想便不再遥远。

实际上，如果真的那么想成为亿万富翁，你只需要到网上去买张面值一亿元的津巴布韦钞票，然后就可以名正言顺地向朋友们炫耀：“我可是亿万富翁！”

即便成了亿万富翁，你也还是难逃破产的命运。这就是新的全球经济。

我就在自己的钱包里放一张面值万亿的钞票。100000000000000

元，数一数，1后面有14个0。我带着它，好时刻提醒自己：这张拥有惊人面值的钞票在津巴布韦只能买到一个鸡蛋而已。

现如今的世界经济便是如此。虽然国家多印出数万亿元的钞票，数以百万计的美国人民还是躲不过破产的命运。

常见问题

如果富人们都并非为钱而工作，他们工作的目标是什么？

简答

资产。无论经济繁荣或低迷都能带来现金流的资产。

详解

与其将钱存入银行或是投入养老金计划、股票债券市场，还不如投资实实在在的资产。通过投资资产，你可以实现财富的保值，还能在享有税务优惠的同时获得源源不断的现金流。

常见问题

你如何确信自己投资的资产都足够安全呢？

简答

我挑选资产的标准是：无论经济好坏，都能为我带来现金流回报，同时帮我获得税收方面的优惠。

详解

纵观历史，纸币的寿命都不怎么长。就美国来说，独立战争时期的“大陆币”和南北战争时期的“联盟币”现在都早已成为历史，被封存在历史博物馆里。

尽管这两种货币现如今都已经退出流通，不值一文。然而，在当初那些特定的历史时期里，社会经济体系的运转还是完全依赖它们的。虽

然它们先后失去了市场价值，但经济的发展并未因此停下脚步。

很多人都在经济崩塌的过程中迅速积累起了财富。高价值的资产的价格将有可能变得异常低廉。但问题在于，已经习惯于朝九晚五工作的人们很难分清楚什么是资产，什么是负债。

我投资的对象都是对经济至关重要的资产。我投资房产，是因为人们需要遮风避雨的住所。比起透风的桥洞来说，大多数人还是愿意租住一间屋子的。再者，政府还会为穷人们发放租房补助。如果经济下滑，政府将会加大印钞量，通过租客们把钱送到我的手中。有了这些收入，我就能提前偿付按揭贷款。随着经济的下行，政府会为我偿还贷款助一臂之力。政客们可不想看到穷人们沦落街头。

我投资石油，因为它是现如今的动力之源。全世界的交通、饮食和供暖都离不开石油。我投资金银，是因为无论政府印发多少钞票，金银的内在价值都是保持不变的。

除去以上几类，还有很多资产都是对经济至关重要的。选择哪种资产进行投资，就要看你的个人兴趣了。

常见问题

哪种资产对经济重要，你是如何判断的？

简答

看资产负债表，尤其是资产科目。

详解

看看身边普通人的资产负债表，你就能了解对他们来说什么是重要的。所谓的“重要”项目，便是那些必须的花销。比如以下几项：

利润表

| 收入 |
| --- |
| 支出<br>税款：履行公民基本义务<br>住所：不至沦落街头<br>食物：基本生存所需<br>燃料：交通、取暖必需<br>衣服：生活必需品<br>通信：手机<br>交通：上下班的交通工具<br>娱乐：电影、电视等<br>教育：融入社会的必经之路 |

我的资产：

资产负债表

| 资产 | 负债 |
| --- | --- |
| 教育公司<br>住宅楼<br>5片高尔夫球场及度假村<br>商业地产<br>油气开采企业<br>知识产权<br>金、银<br>太阳能企业 | |

常见问题

是穷是富，从一个人的财务报表中就能看出来吗？

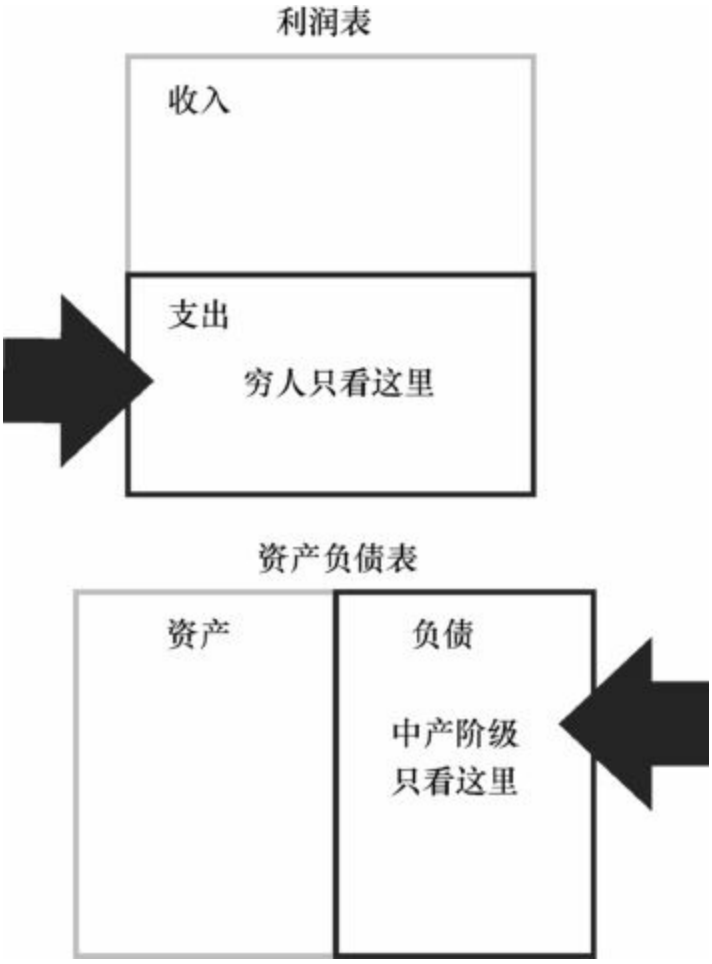
简答

是的。

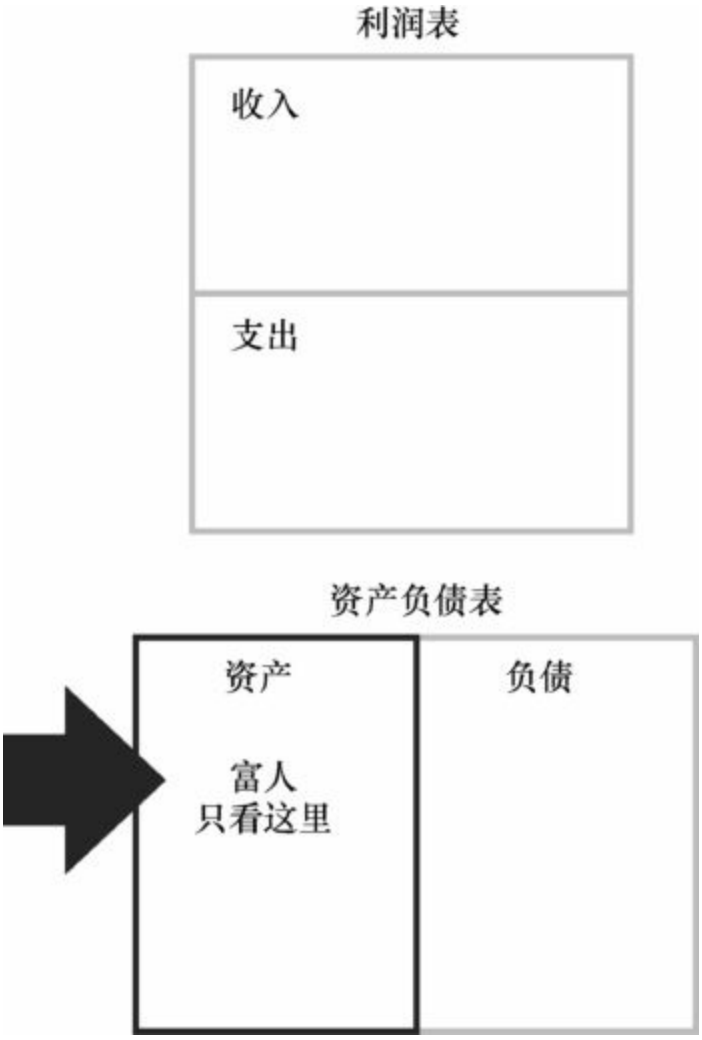
详解

正因为如此，银行家们在进行研究分析的时候，对象便是公司的财务报表，而非老板的大学成绩单。看过财务报表，你就能发现对某个特定的人来说，到底什么是最重要的。据此，你也可以判断这个人的未来将会如何发展。

穷人们关注支出科目。他们每日拼命赚钱，只为养活自己。为了餐桌上的食物、衣柜里的衣服、汽车油箱里的油，他们一刻也不能停歇。其实，问题的关键并不在于他们赚了多少钱，而是他们的消费水平有多高。有很多高薪的月光族，就是因为日常的花销太高，才无法实现财富的积累。尽管他们的收入并不少，但是信用卡账单总能将他们掏个精光。这类人从不为未来着想，他们也不会有未来。




中产阶级关注负债科目。他们心里想的是如何提升生活质量，因此过度关注负债科目。众多中产阶级都向往富人的生活，却行动不足。他们想要大房子、名牌车、精致的食物、充裕的假期、良好的教育和奢华的生活。最终，他们的花销超过了自己的收入。虽然他们的愿望一一得以实现，却也背上了沉重的债务。他们沉浸于富足的生活之中，但对财商教育却异常吝啬。他们宁愿将自己的钱都交给号称“专业”的理财规划师去打理，也不愿花时间去学习如何掌控自己的财富。




富人关注资产科目。他们深知，只要获得了资产，支出和负债的问题会迎刃而解。在新的经济环境中，如果你不将资金投资于资产，将自有资金转化为现金流的话，将终生难以摆脱为钱奔忙的命运。

## 我们不要量入为出

很多财务“专家”都建议人们量入为出。诚然，对于穷人和中产阶级来说，这不失为一个好办法。但对于想要变得富裕的人来说，可就是另一回事儿了。金和我就对此持反对态度。在我俩看来，量入为出只会降低我们的斗志。

为此，我们没有量入为出，而是增加了在教育和资产方面的投资。在我俩创办富爸爸公司的时候，每周末都会去上课，以补充自己在经营方面的知识短板。对于房地产、股票交易和大宗商品买卖，我们都上过不同的“补习班”。

如今，每当我们想要添置一项新的负债，无论是新车或是避暑别墅，我们都会先投资一块资产，再通过资产的收入来实现收支双方的平衡。

去年的时候，我想要新买一辆法拉利跑车。当我跟金表述了自己的想法后，你猜她是怎么回答我的？

——“别瞎想了，我们买不起。”

——“干嘛要买法拉利？你车库里已经停着兰博基尼、保时捷，还有宾利，多一辆法拉利又有什么用？”

——“既然要买新车，你准备把哪辆旧车卖掉？”

她的答案是……都不对！

她心里明白，这项新的负债会帮我们变得更加富有。她根本没提车库里停着的那几辆车，只是简单地问了一句：“你准备在哪儿投资？”我来解释一下，她想问的其实是，我准备从哪儿赚回来买车的钱。

当时，我已经找到了一个油气田的投资项目。当油井开发完毕后，由此获得的收入就可以用来偿付法拉利的车款。据测算，那片油井可以开采20年的时间。不等油井开采完毕，法拉利的车款早就还清了。

金获得了一项新资产，她很满足；我得到了一辆法拉利，我很开心。

我们的理论体系很简单：通过资产购买负债。我们没有量入为出，而是随着需求的增长及时扩大自己的投资规模。多年以来，我通过写书、购买小型仓库、分割地块等资产项目的收入购买了不少负债。其中的部分负债（比如汽车）早已报废，但资产还在为我不停地创造着现金流。我们对美好的生活充满向往，也因此而变得愈发富有。

常见问题

你谈到自己投资于房产并借此获得现金流，这不还是在为钱而工作吗？

简答

是的。但两者却有本质区别：无论经济好坏，富人都越来越富裕。这就是区别所在。

详解

富人在挣钱的同时，还遵守着回报定律。

回报定律

接下来的这部分内容将向你讲述回报定律的三种不同形式。如果你想获得更丰厚的回报，一定要依照这三条定律行事。

回报定律**1**　互惠：先给予，后索取

很久以前，我在主日学校就学过这条定律。虽然这一定律谁都明白，但只要谈到钱，大多数人就会把这条定律忘得一干二净。他们只想着索取却从不给予，或是反其道而行之：先索取，后给予。

很多人都想少干活儿多拿钱。我的穷爸爸就是这类人。作为夏威夷教师工会的主席，他的工作就是帮教师们争取更短的工作时间和更高的工资收入。记得有一次他组织了集会和游行，目的就是减少教师的人均学生数量，提升工资水平，以及延长假期、增加福利待遇。对我的穷爸爸来说，这些都是合情合理的请求。

对富爸爸来说，穷爸爸的理论与回报定律发生了冲突。富爸爸认为，要想得到更多，只有付出更多。

在平常人看来，穷爸爸为教师们争取更高的工资和更好的工作，这

要求再正常不过。相反，与之唱反调的富爸爸，则会被视为贪婪资本家的典型代表。当时年少的我，也为这种奇怪的现象困惑了很久。

从纽约的美国商船学院毕业之后，我没有选择加入船员工会，而是投奔了标准石油公司。如果成为工会的一员，我的工资会更高些。但穷爸爸的身边都是些工会的人，我自知无法接受他们的那些观念。

在我看来，如果工作量和工资水平反向增长，最终大家都会变成穷人。

美国的货轮较之前的数量下降了许多，是因为国内的工会要求船务公司提升船员的工资。这一政策迫使部分货轮转移去了低工资的国家进行运营。通用汽车公司之所以深陷泥潭，工会主席难辞其咎。随着工资成本的上升，美国的汽车工业造成了数百万人失业。他们再也无法享受工作轻松、待遇丰厚的美好生活了。

金在造富的路上从未停步，所以每年都会变得更加富有。从1989年的一套出租房开始，今天的她已经拥有多达3000套出租房。今天的她收入不菲，是因为她为租客们提供了更多的房屋。再有十年，她名下的出租房可能会多达20000套。到那时，她会赚得更多。她以身实践了回报定律，并实实在在地收获了高额的回报。我明白，肯定会有人在背后说她贪婪，比如我的穷爸爸。

从富爸爸的角度看，金是慷慨的人。因为她遵从了回报定律第一条：先给予，后索取。

这条定律还可以从另一个角度来诠释：善有善报，恶有恶报。如果你恶意欺骗他人，一定会为其所害。

伯纳德·麦道夫就是典型的例子。他骗取投资人的钱，终被禁足于牢狱之中，可谓罪有应得。

不幸的是，我们的周围依然存有很多这样的陷阱。人们深陷其中，却未曾察觉。

回报定律**2**　学习，是为了给予得更多

大多数人上学的目的是为了学习如何挣钱，如何为了自己和自己的小家挣钱。很少有人上学是为了学习如何为更多的人创造更多的财富。

大多数人读书是为了进入E象限和S象限。但随之而来的问题是，个人服务的对象终究是有限的。比如说，当我从商船学院毕业之后，身为雇员的我服务对象就只有一个：标准石油公司。大多数S象限的人们亦是如此：以医生为例，一名医生在同一时间只能为一名病人提供服务。

我之所以选择跟随富爸爸进入B象限和I象限，是想让自己的成功为更多人分享。我服务的对象越多，收入也就越高。

随着服务对象的增多，税务和债务会逐渐变成你的朋友。由此，债务和税务能让B象限和I象限的人们变得更加富裕。

如果你只是顾着低头为自己赚钱，只为自己的小家着想，税务和债务就会成为你最头疼的两大难题，处处与你为敌。

之所以大多数人为财务问题所困，是因为他们一心只想着如何学好知识，在E象限和S象限里赚钱，但却忘记了自己还可以通过B象限和I象限来服务更多的人。

回报定律**3**　充分运用复合式财商教育的力量

在B象限和I象限学得越多，你赚得也就越多。周而复始，随着知识的不断积累，收入也会逐日增长。

赚钱的过程会更加轻松，收入亦会逐日增长。

这就是财商教育的力量。

为了更好地理解回报定律第三条，你要先明白一点：在课堂、研讨会、图书或是学历文凭上，是找不到财商教育的真正力量的。

简单地说，你能向他人传授捕鱼的方法，却无法强迫他人去捕鱼。于此，有两个要点需要阐明：

（1）只有在离开学校、培训班结束、研讨会过后或是读完某本书

之后，教育的力量才会显现出来。

这就是为什么医学院的学生要在四年的课堂学习之后，再用四至八年的时间实习、担任住院医师。在这段漫长的时间里，他们需要亲身实践自己在课堂中学到的知识，通过无数真实的病例帮助自己成长为真正称职的医师。

直到离开商船学院后，我才真正成为一名船员；直到完成两年的飞行培训后，我才成为一名飞行员；直到在越南参战半年之后，我才称得上是一名战斗机飞行员。据我所知，不合格的飞行员通常在参战后两个月内就会阵亡。

缺乏财商教育的人常常失败。在创业、炒股、炒房之前，他们大都没有接受过相应的培训。失败之后，他们千方百计地找原因，将失败归罪于一些莫须有的人和事上，然后就此罢手，不再进行尝试。

在前一章的内容中我曾经提到过，自己在1973年结束了飞行员生涯之后，便跑去报名参加了一个房地产投资培训的培训课程，还有另一个销售复印机的培训班。

现如今，我的身边还是常有人说：“能请你共进午餐吗？我想跟您取取经。”碰到这类人，我也真的很无语。我想告诉他们，财商教育可不是一顿饭的时间就能搞定的。

还有些自我感觉良好的门外汉向我炫耀：“我买卖过多处房产，房地产投资没什么大不了的。”

首先，投资单处房产和包含300个房间的公寓楼之间，差异很大。投资成败与否，关键在于财商教育。我曾经参加过一个为期三天的研讨会，并在会上学到了如何运用债务杠杆实现投资。从那之后，我才算是真真正正地步入了房地产投资人的行列。

虽然投资单处房产和投资公寓楼整体投资原理相同，但项目是否盈利、盈利多少却是由财商教育和实践经验决定的。

我的穷爸爸就在自己首次创业（冰激凌店）中输了个一塌糊涂。在

他看来，是加盟商把自己给骗了。但在我看来，他的失败完全归咎于自身缺乏创业知识和实践经验。正是如此，穷爸爸才白白赔上了两年的时间和终生的储蓄，到头来一无所获。

学校里的好学生们都有个通病：过度重视学术教育，忽略财商教育。他们自认为拿到了博士学位、律师证或是会计师证，做生意和投资就是信手拈来的事儿。

我管这叫做学术傲慢，昂贵的学术傲慢。

（2）复合式学习的效果也是呈几何级数增长的。真正的财富秘诀就存在于财商教育之中。在B象限和I象限里学到的财富知识越多，你的财富就会增长地越迅速。

## 教育的失败

下图就是艾德格·戴尔发现并总结出的“学习金字塔”。

<table>
<tr><th colspan="3">学习金字塔</th></tr>
<tr><th>两周后记忆留存比例</th><th>范例</th><th>参与性质</th></tr>
<tr><td rowspan="3">亲身实践90%</td><td>亲身实践</td><td rowspan="5">主动</td></tr>
<tr><td>模拟训练</td></tr>
<tr><td>亲自演示</td></tr>
<tr><td rowspan="2">亲自讲述70%</td><td>谈话</td></tr>
<tr><td>参与讨论</td></tr>
<tr><td rowspan="3">观看并收听50%</td><td>现场目击</td><td rowspan="5">被动</td></tr>
<tr><td>观看他人示范</td></tr>
<tr><td>参加展览并观看演示</td></tr>
<tr><td rowspan="2">观看视频</td></tr>
<tr><td>单一观看30%</td><td>观看图片</td></tr>
<tr><td>单一收听20%</td><td>听讲座</td></tr>
<tr><td>阅读10%</td><td>阅读书籍、杂志</td></tr>
</table>

资料来源：学习金字塔，艾德格·戴尔（**1969**）。

学习金字塔展示了通过不同的学习方法获取知识后，知识在学习者脑中记忆留存的不同效果。

你肯定已经注意到，最顶端的方法学习效果最佳，即亲身实践。与之相反，效果最差的方式是阅读和听讲座。

在飞行学院里，飞行员们都要在模拟器上进行密集的训练。只有当

他们熟练地掌握了模拟器的操作，才能坐进机舱进行飞行。金和我发明的现金流游戏就是模拟器。在游戏中，玩家可以进行多种尝试。千万不要害怕犯错，游戏里的钱都是虚拟的，而获得的知识和经验却是实实在在的。




资料来源：学习金字塔，艾德格·戴尔（**1969**）。

遍布全球的“现金流俱乐部”向人们传授着成为创业者和投资者的方法，像极了我当年用以模拟飞行的模拟器。

请注意：对于现金流游戏，很多只玩过一两次的人会自称掌握了精髓。我想说的是，这种态度是另一类傲慢——行为傲慢。

现金流俱乐部会带领你进入学习的下一个层级。我们为有兴趣的会员准备了四大类课程：创业和经营、房地产、纸资产和大宗商品。我们建议将教育进行到底，请一名指导老师，在真实的生活中为你指引方向。将自己的时间投资在财商教育上，学习如何创业、经营和投资，将大幅度地提升你成功的几率。

创业的规模越大、风险越高，练习和模拟越是重要。职业运动员训练的时间和次数远远超过比赛，演员排练的次数远远高过正式演出的次数，正是同样的道理。

复合式教育的效果是惊人的。很多人都知道并了解复利的概念，也听说过共同基金是如何通过多重费用实现盈利的，甚至还对美国利滚利的债务问题非常关注。这样比较起来，你就应该能理解复合式教育的潜在效用了吧？

## 学习的力量

为了更好地诠释复合式学习的力量，我在此借高尔夫球打个比方。当我们初次接触高尔夫球这项运动的时候，那个过程是很痛苦的：身体扭曲、动作难看，心情也随之沮丧。高尔夫球这项运动的初学者在学球之初往往会耗费大量的时间，却收效甚微。很多人在上完第一堂课之后，就选择放弃了。

但是，如果他们没有选择逃避，而是继续上课、聘请教练、不断练习、每周坚持打三四局球（18洞）、周末报名参加比赛的话，用不了几年就能打赢身边大多数球手，甚至包括那些具有高尔夫天分的人。

要想发掘出自己的潜能，练习是必不可少的。

在职业高尔夫球选手中，排位前20的选手和排位前125的球手平均杆数差不到两杆。要知道，排位前20的选手收入高达数百万美元，而之后的100多位球手也就只能保证小康生活而已。

运动是相通的。决定水平高低的不仅是先天的身体素质，更重要的是后天的学习和练习。这简直是回报定律第三条（复合式教育）的绝佳范例。

教育指的并不是单纯的读书、上课，真正的教育是一段经历。俗话说，万事开头难。学习之初，往往付出大于回报。如何正确地看待这个痛苦的过程，才是最重要的。

虽然泰格·伍兹的私人生活并不怎么光彩，但他绝对是高尔夫球界的神话。他1996年从斯坦福退学，在年仅20岁的时候就加入职业联赛成为了一名职业球手。签约之初，他就分别与耐克公司和高仕利（Titleist）公司签订了总价高达6000万美元的赞助合同。对于一名大学肄业生来说，这可不是个小数目。

有些人会说，他是天赋异禀，方才一夜成名。也许，他真的是很有天分，但他的成功绝不是一夜间得来的。想要让自己的天分转化为球场上真实的成绩，需要花费大量的时间进行练习，需要为之做出必要的牺牲。我们都太过于关注他加入职业联赛时的年龄，却鲜有人关注他开始高尔夫球生涯的年龄。

当伍兹还在襁褓之中的时候，他的父亲就在自家车库里用毯子自制了一片小型练习场。在伍兹还不会走路的时候，他已经可以经常坐在自己专属的高脚凳上看父亲练习推杆了。

当伍兹九个月大的时候，他的父亲参加了一家高尔夫球俱乐部。此时的伍兹也开始在父亲经常练习的“家用球场”上学习击球了。当他一岁半的时候，伍兹就已经开始学习推杆的基本技术了。

三岁的时候，他在加利福尼亚的海军高尔夫球俱乐部里打出了9洞

48杆的成绩。四岁的时候，父亲为他专门请了教练。六岁的时候，他就开始参加少年高尔夫比赛了。1984年，八岁的他赢得了世界少年高尔夫球大赛9～10岁组的冠军。

看到这里，你也应该明白我想表达的意思了。

每一项成功，都是离不开努力和汗水的。对于教育来说，亦是如此。对于大多数聚光灯下的成功人士来说，一夜成名并不是他们成功的真实轨迹。

富爸爸就常说：“成功离不开牺牲。”他也说：“大多数人都无法致富，是因为他们不愿做出牺牲。”

为什么B象限和I象限的人那么少呢？有个很重要的原因：相比起来，E象限和S象限里的生活要轻松很多，而且起点低。但是，在新的经济形势下，随着年龄的增长，E象限和S象限中人们的生活会变得越来越困难。要想获得长久的成功，人的道德品质也是重要的因素之一。而伍兹，就是在这方面绊了跟头，且为之付出了惨痛的代价。

## 无穷的回报

遵守回报定律第三条，你就能获得无穷的回报。

1989年，当金最初开始经营自己第一套两居室的时候，她每月的工作都异常忙碌。实际上，当时的她每月只能从那套房获得25美元的租金。20年过去了，她的工作量大为减少，但收入却翻了不知多少倍。即便在经济最不景气的经济危机当中，她的财富还在不断升值。这无穷的回报都要归功于回报定律的第三条定律。

## 优质的人际关系网

回报定律第三条还暗含另一个方面：优质的人际关系网。随着财商

的提升，你会发现自己身边多了许多聪明人。这类朋友多了之后，你会有机会接触到“非公开”的投资机会。这些投资标的通常在公开渠道是难觅其踪的。这些优质的投资机会不等登出广告便会很快销售一空，通常一个电话交易就确定下来了。

我的度假村和高尔夫球场就是通过这种方式购入的。房产刚进入罚没程序，银行的工作人员就开始主动联系买家，我只打了四个电话，交易就谈妥了。

## 财商教育的力量

正是因为遵循了回报定律，金才得以在37岁的时候就实现了退休的梦想。这三条定律带领我们实现了财务自由。但在新的经济体系之中，财务自由将变得更加困难。

我和金是在实现了财务自由之后才创办起富爸爸公司的。我们希望在向公众讲述自己的财务自由之路之前，先对自己的财务自由进行压力测试。我们需要弄清楚自己的这份财务自由是否经得起经济起伏的冲击。

事实证明，这份财务自由是经得起考验的。我们时刻以“多给予”为己任，并且每时每刻都在思考如何才能付出更多。学习方面，我们也从未止步，而且在不停地进行着学习和演练，努力提升着自己在B象限和I象限中的技能和经验。

常见问题

你有一位富爸爸，这算不算是“不公平的优势”之一呢？

简答

半对半错。

详解

富爸爸并没有给我任何东西，只是给我指了条路。九岁时，通过玩“大富翁”游戏我了解到了资产和负债的区别。但我还是继续坚持上课、学习，并将我学到的知识在现实的生活中一一进行实践。

真正带给我“不公平的优势”恰恰是受过实践检验的财商教育。

我和金最大的优势，便是从未停止学习。我们学习，然后在现实生活中实践自己的所学。我们心里很明白，要想得到更多，就得先付出更多。我们给予的越多，获得的税收优惠和低息贷款就越多。如果为别人创造了更好的生活，我们也会获得更好的生活。

常见问题

人们参加金融方面的培训课程，大多是为了提升个人财富，不是吗？

简答

半对半错。

详解

我鼓励人们为社会创造财富。但要记住，重视个人财富也是非常重要的。这个世界上，想要拯救地球的人数不胜数。但有的人虽胸怀大志，却连自己都养活不了。连自己都照顾不了的人，只会成为社会的负担。

我还年少的时候曾经学过这么一句话：“自助者天助之。”大多数毕业生都怀着一颗济世之心离开学校，却发现自己心比天高、命比纸薄。如果你真的想拯救世界，还是从养活自己开始吧！

1981年，我有幸在加利福尼亚的一场会议当中聆听理查德·巴克明斯特·富勒博士的教诲。那些不熟悉他的人常会称他为“亲切的天才”。

他是建筑“网格球顶”和其他数百项发明的所有者。他的创作让世界变得更加美好。

在一段演讲之中，他说起了改变自己人生的若干件事情。当时的我刚经历了人生中最大的一次打击——尼龙钱包生意的失败，并已陷入破产的境地。我知道自己该做什么，但内心里却异常挣扎，无法平静。坐在台下，听着那位举世闻名的天才讲话，我突然发现自己忽略了什么。我意识到，自己无意间违背了回报定律。

那天清晨，富勒博士对大家说：“我工作的目的并不是金钱。我想通过自己的努力帮到更多的人。”他接着说道：“我帮到的人越多，我的成就会越大。”

寥寥数言，却如同闪电一样击中了我的心。我意识到，之所以那么纠结，是因为我的世界太小了。我只为了自己活着，为了眼前的金钱而困扰，才会陷入难以自拔的境地。是重新来过的时候了！

几个月后，我开始立志将自己训练成为一名教师，一名传授企业家精神的教师。我决定沿袭富勒教授的思想，将回报定律作为自己的行为准则，指导言行。

我从小就对老师没有太多好印象，却走上了教师这条路。刚开始的艰辛不用多说，想必大家都能体会。然而，既然想好了要先给予，我会坚持自己的选择，亲身实践回报定律。

对于当老师这件事儿，我有个很独特的优势，那就是自己创过业。我发现，自己可以在传统的教育体系之外开辟出一块新的教育市场：创业教育。

接下来的三年中，我不断地操练着自己的授课技巧，还不时举办研讨会，却很少有人问津。此后的1984年，我卖掉了自己的尼龙钱包公司，继续守候着自己的理想。那一年，我遇见了金。当我告诉她自己心里的真实想法后，她说，想要和我一起踏上这段征程。

我们身无分文，两颗心却紧紧地联系在了一起。两个人手拉手，再

难的路也会走得轻松很多。如果没有金，我真的无法想象那段难熬的日子要如何度过。

在我和我的比丘尼妹妹合著的自传体图书《富爸爸财务自由，心灵富足》中曾经提到过，当时的我俩经历过一段无家可归的日子。在我俩学着当老师的那段日子里，我们曾经睡过借来的汽车，借宿过朋友的客厅，甚至是存货用的地下室。

五年间，我们的信念从未动摇。五年间，我们想尽办法争取更高的上座率，好挣钱维持家用。五年过后，我们的课程得到了认可，课堂开遍了全美国，甚至拓展到了澳大利亚、加拿大、新加坡和新西兰等国家。

1994年，是我和金立誓的十周年纪念，也是我们财务自由的元年。

1996年，我和金发明了“现金流”游戏。通过这个游戏，我们希望可以帮到更多的人，将富爸爸的思想传达到更远的地方。

1997年，《富爸爸穷爸爸》正式出版。对于我来说，这本书的出版具有里程碑意义。我自己从来就不爱写作，高中时两次毕业考试都不及格，原因正是作文拖了后腿。然而，我还是坚持写出了那本书。我要亲身实践回报定律，回馈社会，造福更多的人。

2000年，《富爸爸穷爸爸》登上了《纽约时报》畅销书的排行榜。当时，这本书是唯一一本由作者自行出版的书。

还是2000年，奥普拉·温弗瑞打电话来邀请我做她的节目的嘉宾。一小时的节目播出之后，托奥普拉的福，我从一个无名的小卒变成了舞台上的明星。

我和金所做的一切，不过就是按照回报定律行事，努力地回馈他人。时值今日，虽然财富已经足够，我们还是没有停下工作的步伐，我们的财富也随之日渐增长，但我们心里很清楚，自己不过是按照回报定律行事，因此受到了它的关照而已。

# 结束语

之所以要写这本书，是因为这世上的贪婪太过泛滥。为了终结这场金融危机，这个世界需要更多慷慨的人。

我希望能鼓励你这样的人学习财务金融知识，提升财商，发挥自己的能力，为这个世界造福。

富勒博士在1981年的时候点醒了我。希望我的这些话也能帮到你，帮你发挥出独特的聪明才智，更好地回馈我们的社会。

# 奖　励
# 常见问题解答

## 以兹鼓励

我在本书的末尾特意加入了这个问答环节。下面的八个问题都是关于富爸爸财商教育和具体课程的。

对于这个充满机遇和挑战的新世界来说，富爸爸的课程是非常重要的必修课。希望你能通过对课程的学习，实现自我提升和增值，并衷心地祝愿你能在这个充满未知的新世界里开辟出自己的一番天地。



罗伯特·清崎

# 奖励问答1：富爸爸有何不同

常见问题

富爸爸的财商教育课程有何与众不同之处？

简答

我们的课程由浅入深，而且简单、有趣。随着学习的不断深入，你可以选择自己的学习方向和学习深度。

详解

大多数与金融相关的课程都是从细节着手的。电视、互联网还有报纸期刊上都常会刊登各类有关投资技巧的广告，比如股票交易、外汇买卖、房地产买卖等。在我看来，虽然细节很重要，但刚一开始就从这些略显枯燥的细节入手，学习很容易变成一件无趣的事情。

金和我发明了现金流游戏（具体版本还分为101、102和儿童版）。我们将现实的金钱世界搬到了桌游棋盘，搬到了网络上，为这个学习的过程增添了许多乐趣。

游戏，让学习的过程充满欢乐。还记得学习金字塔吗？最好的学习方法，莫过于练习和模拟。现金流游戏正是绝佳的模拟器。通过它的帮助，学员能够高效地领会、记忆住关键的学习内容。

在《不公平的优势》一书中，我用高尔夫举过例。这项运动，在学习之初很容易让人感觉沮丧。然而，只要上过几堂课后加紧操练，再找机会参加参加比赛的话，你就能体会它的乐趣。很多高尔夫爱好者都说过：“打高尔夫球会上瘾，戒都戒不掉。”

虽然在真实的投资中我算不上什么常胜将军，但我却对它很上瘾。投资的过程有趣、刺激、充满挑战。最重要的是，如果我获得了胜利，

我的衣、食、住、行，甚至退休养老问题都迎刃而解了。这样一来，我就能赚更多的钱，缴更少的税，自由地安排自己的闲暇时间。

通过下表便能看得出，基础型投资的目标是现金流，而量化型投资的目标是资本利得。之前也提过，现金流的税收水平比资本利得来得更低。大多数投资课程，诸如股票交易、房地产买卖和外汇买卖等都是讲资本利得的。

现金流游戏的101和202版本，则分别提供了现金流和资本利得两种教学内容。

了解了资本利得和现金流两种投资形式后，你就能在现实的投资过程中获得真正的不公平的优势。

# 不公平优势的基础

现金流101的教学内容是基础型投资。

**职业** _____ **玩家** _____

目标：构建起高于支出的被动收入，获得正向现金流，从而跳出老鼠跑轮的循环，进入快车道。

## 利润表

### 收入

| | 折旧 | 现金流 |
|---|---|---|
| 工资： | | |
| 利息/分红： | | |
| | | |
| 房地产/公司： | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

### 支出

| | |
|---|---|
| 税： | |
| 自用住宅按揭款： | |
| 助学贷款按揭款： | |
| 购车贷款按揭款： | |
| 信用卡还款： | |
| 日常消费： | |
| 其他负债还款： | |
| 子女相关支出： | |
| 偿还贷款： | |
| | |

### 稽核员

(右侧的人)

**被动收入：** _____ 美元
(来自利息、分红、房地产投资及运营公司的所得)

**总收入：** _____ 美元

子女数量：_____
(游戏之初数量为0)
单个子女开销：_____ 美元

**总收入：** _____ 美元

**月度现金流：** _____ 美元
(收入-支出)

## 资产负债表

### 资产

| | | |
|---|---|---|
| 银行存款： | | |
| 股票/债权： | 份(股)数： | 价值： |
| | | |
| | | |
| | | |
| 房地产/公司： | 首付款： | 价值： |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

### 负债

| | |
|---|---|
| 房屋按揭贷款： | |
| 助学贷款： | |
| 购车贷款： | |
| 信用卡还款： | |
| 消费贷款： | |
| 房地产/公司： | 抵押/负债： |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| 贷款： | |

G101CT18 v2

©1996-2010现金流®科技公司版权所有。现金流®游戏中的专利包括：美国商标局5 826 878号、6 032 957号及6 106 300号。富爸爸®、现金流®及投资101®均为现金流®科技公司所有的商标。

现金流202的教学内容是量化型投资。



现金流202　　玩家_____稽核员_____

## 期权计算表

### 认购权证（你预计股票价格将会上涨）

| 股票代码 | 股份数 (a) | 权证单价 (b) | 总成本 (a×b) | 协议价 (c) | 时价 (d) | 价差 (d−c) | 收益 (d−c)×a | 圈数 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 1 2 3 |
| | | | | | | | | 1 2 3 |
| | | | | | | | | 1 2 3 |
| | | | | | | | | 1 2 3 |
| | | | | | | | | 1 2 3 |
| | | | | | | | | 1 2 3 |

### 认沽期权（你预计股票价格将会下降）

| 股票代码 | 股份数 (a) | 权证单价 (b) | 总成本 (a×b) | 协议价 (c) | 时价 (d) | 价差 (c−d) | 收益 (c−d)×a | 圈数 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 1 2 3 |
| | | | | | | | | 1 2 3 |
| | | | | | | | | 1 2 3 |
| | | | | | | | | 1 2 3 |
| | | | | | | | | 1 2 3 |
| | | | | | | | | 1 2 3 |

圈数：期权在3圈内有效。每走过一圈，相应地在圈数上做标记。

### 认沽期权（你预计股票价格将会下降）

| 股票代码 | 股份数 (a) | 权证单价 (b) | 总成本 (a×b) | 协议价 (c) | 价差 (a×c) | 收益 (a×b)−(a×c) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

关于认购权证、认沽权证和短期交易的记录方法，请参见现金流202说明书的第6页、第7页和第10页内容。

## 学习的飞跃

在玩过几次现金流游戏，并对富爸爸的基本理论有了初步的理解之后，相信你会迎来自己学习过程中的第一次飞跃。其中的原因我之前已经提到过：回报定律3——复合式教育的力量。

如果你决定更进一步，可以选择充当现金流俱乐部负责人的助手，或是自己担任俱乐部负责人，甚至自己开办一家俱乐部。

通过指导别人，你会发现自己对于现金流游戏的理解将更上一层楼。那是因为回报定律1：先给予，后索取。

## 基础课程和进阶课程

基础学习过后，你得挑选自己最适合的资产类别。之前我们也提到过，根据投资的资产类别划分，课程共分为四类：

（1）自主创业。

（2）房地产。

（3）纸资产。

（4）实物资产。

富爸爸公司的课程包括自主创业、房地产和纸资产三类。关于实物资产（比如金银等贵金属），我们并没有专门开立课程，那是因为交易实物资产用不到太多的财商教育。

当我投资于原油的时候，自己便成了一名创业者。投资油气田的勘探、开发是很复杂的投资。

在我看来，创业所需的财商教育是最高级别的。正因为如此，世界上最富有的人通常也都是些创业者。

房地产投资需要的财商教育级别次之。

纸资产是最容易介入的投资标的。无论你只有几美元，或是手持百万现金，都可以参与纸资产的投资。同时，纸资产也是风险最高的投资品种，尤其是在现如今这样动荡的经济环境下。

现货交易是最不需要财商教育的。如果你投资金银等贵金属，你只需要知道政府的负债水平和当前央行印钞的速度就行。在美国，自1998年起金银就是最好的投资品。投资策略也很简单：购买并持有。

贵金属市场的未来走势取决于各国政府下一步的政策安排。如果各国领导实施了卓有成效的政策，金银价格将会回落。而如果领导人们无所作为，金银的价格将突破历史高位，不断上涨。

## 课程和训练

富爸爸公司开设有“富爸爸教育”和“富爸爸实战”两类课程，分别进行学术教育和实战训练。若有意了解更多详情，可以登录RichDad.com【1】进行查询。

## 哪些课程最适合你

哪些课程适合你，关键点在你身上。

1973年，当我从越南战场上归国之时，富爸爸建议我去参加一堂房地产投资的课程，从中学习如何通过债务杠杆实现盈利。既然美元是由债务支撑着的，债务知识的学习是财商学习中必不可少的一环。

当我告诉他自己创业的想法后，他建议我先去参加正式的销售人员培训。1974年的时候，我加入了Xerox公司，为的就是它备受称誉的培训课程。我在Xerox公司工作了四年，最终成为了公司业绩最好的销售人员。

今天，我成了畅销书的作家。强调一点，我的书“最畅销”而非“文

笔最好”。

我也推荐你去学习一下量化型投资，比如我们课程中的期货交易。无论市场涨跌，期货交易都有盈利的机会。

我从未停止过学习，因为我不想将自己的“不公平的优势”拱手让人。

## 奖励问答2：我需要请教练吗

常见问题

该什么时候请教练？

简答

发现值得为之奋斗的目标之时。

详解

职业选手聘请教练，业余选手则不用。

超人和女超人都只是漫画书中的人物。我们不是超人，只不过是普普通通的人而已。

所有专业的运动员都有教练。虽然他们中的多数都天赋异禀，但都离不开大量的训练。毕竟他们并非超人。

当然，我也不穿斗篷，背后也没有标志性的字母“S”。话说回来，如果我真的拥有了超能力，日子肯定会好过很多。

虽然我成不了超人，但我的身上却蕴藏着很大的潜能。我知道，假使自己想要将潜能充分地发挥出来，肯定先要给自己点压力才行。

如果我心底的愿望足够强烈，自我加压就成了顺其自然的事儿。我会克服自己的懒惰、拖沓，并为实现自己的目标聘请教练。

最近，我有一位好友离开了人世。他事业成功、家庭美满。然而，

健康问题却成了他的软肋。非但没有调节饮食、戒酒，他还比以往更加拼命工作。他跟大多数人一样，双眼紧盯着自己的收入，任由自己的健康状况日渐恶化。现如今，他的遗孀只好带着两个失去了父亲的小孩独自生活。

我曾经跟他走过同样的道路。35岁之后，我的锻炼少了，吃的却比以前更多，常常喝酒，并且时常加班。没用多久，我的体重就上升了60磅。

当时的我只是不断地念叨："我从明天就开始减肥、锻炼身体。一个月内，我要恢复到原来的体型。"然而，明日复明日，明日何其多。时间一天天过去，我的体重却不降反升。

有一天，我坐在书桌前，看着自己和金在海滩拍的一张照片。照片里的金微笑着，是那么的迷人。反观站在她边上的我，有两个她那么肥，真是有碍观瞻。直到那一刻，我才下定决心，不再自欺欺人，而是聘请教练开始自己的减肥计划。

在多次尝试过后，我最终选定了市里的一名以严厉著称的教练。他对我的训练认真负责，甚至拿出训练二三十岁小伙子的训练标准来要求我。在他的眼中，年龄不是什么大问题。我自己一直在用自己的年龄找借口。这个借口到了教练那儿，却再也行不通了。这才是我请教练的意义所在。

现如今，我已经六十多岁了。论健康状况，现在的我，身体要比十年甚至二十年前还要健康。我的体重虽然还会有些起伏，但却都在掌控之中。更重要的是，现如今的我更加注重自己身体的健康，更愿意多花些时间和精力在养护和锻炼身体上。随着年龄的不断增长，身体的健康问题显得越来越重要。为此多花费一些时间和精力是非常必要的。

聘请教练的目的并不只是为了我一己的健康着想。健康固然重要，但在我的心目中，和金两人共度的生活对我来说更为宝贵。她让我们的生活充满色彩。我想尽可能多地陪伴在她左右。为此，身体是基础中的

基础。

现在该轮到你了。对你来说，到底什么是最重要的？健康和金钱都不是最终的答案，它们只是为实现你最终的目标而必备的工具而已。话虽如此，金钱却无处不在地影响着我们生活的每个细节。我还记得早年遭遇破产之时，我心怀愧疚，觉得自己对不起金，让她失望了。于是，我为自己寻找教练，希望能以最快的速度东山再起。

如果你决定转换自己所属的象限（比如由E象限到S象限，由S象限到B象限），我建议你请一位教练。对于大多数人来说，转换象限可不是什么容易的事儿。因此，如果你对自己的人生上心的话，聘请教练是必不可少的环节。

## 奖励问答3：如果我债务缠身，该如何是好

常见问题

我已经债务缠身，财商教育真的能帮到我吗？

简答

比较困难。

详解

债务也有好坏之分。坏的债务为人所不齿。正是由于这类债务的负面作用，美国和全球的多数经济体才陷入了这场影响深远的金融危机之中。

我是很希望鼓励你购买富爸爸的课程班的。然而，坏的债务通常只是个征兆。据我的经验，它通常只是冰山浮于水面上的那一个小角而已。

如果你债务缠身，我建议不要急着参加我们的课程班，可先参加现

金流俱乐部跟别的俱乐部成员多玩几次游戏。希望你能从游戏中找到自己身陷债务泥潭的原因。在对自己的状况有了较为清晰的认识之后，再设立财务目标也不迟。

冲动、缺乏理性思考是财务危机最大的动因。沃伦·巴菲特就常说："如果你无法控制自己的情感，便也无法掌控自己的财产。"

许多年前，我背负着100万美元的债务。凭借着我和金设定的计划，我们将坏的债务转变为健康的债务，最终走出困境，收获了成功。关于这类相关产品，请登录RichDad.com，参阅《我们如何摆脱坏的债务》一文。

## 奖励问答**4**：我从哪儿开始

常见问题

我自己没什么钱，该从哪儿开始？

简答

找份工作，先做事儿。

详解

当我还年轻的时候，大人们就常教导我："自助者，天助之。"

这世上乞求帮助的人很多，但少有人愿意对他人伸出援手，甚至不愿帮自己一把。好多人念叨着"我没钱"，就停下了奋斗的脚步。

"我没钱"这三个字，说起来很轻松，但却一点儿都不值得骄傲。在现实的世界里，志向要比教育更加重要。之所以大多数人为钱坐困，首要原因就是缺少雄心壮志，其次便是缺乏财商教育。如果你自己都没有远大的志向，即便有了财商教育也还是于事无补。

在夏威夷，有个15岁大的小男孩每天放学后会骑着自行车来到公交

车站，搭车进城后，他继续骑着自行车来到现金流俱乐部。在俱乐部参加完活动之后，他再沿原路返回，沿着自行车—公交车—自行车的路线回到家中。

我坚信，这个小男孩未来无论从事什么行业，都能获得成功。

## 奖励问答5：有适合我的课程吗

常见问题

我已经是比较内行的投资人了。你的课程班能帮到我吗？

简答

恐怕不行。

详解

我们课程班的目标受众是那些想要学习的人，而非自认为内行的“投资人”。在刚刚过去的金融危机中，数百万的人盲从那些所谓的专业的投资人，让亿万资产刹那间灰飞烟灭。

安然公司的总裁之前常被舆论和媒体称为“最聪明的人”。今天重新提起这句话，已被解散的原公司雇员和遭受了严重亏损的投资人肯定无法予以认同。

还记得雷曼兄弟吗？这个曾经荟萃了全世界精英的公司，如今也已经慢慢淡出人们的记忆。

美林公司，这个庞大的财务顾问公司，客户数量高达百万。如果当初没有美国政府的输血救援，也难逃破产的命运。

那些曾经活跃在各电视台的金融专家们呢？他们那么聪明，为什么没警告投资人，让他们赶紧从股市里抽身？他们哪儿来的底气，这会儿还好意思在各种媒体上大放厥词？

即便你在2007—2010年间获得了盈利，其实还是有提升空间的。

2007—2010年是我投资生涯中最光辉的几年，几年间我赚得了数百万的利润。我心里明白，自己提升的空间还是很大的。

我为自己下一步的学习制订了计划。这计划并不是什么学校得来的文凭，而是财商教育，我的“不公平的优势”。

我前面举过例子，排名前20位的高尔夫球手与排名前120位的高尔夫球手平均成绩只差不到两杆。前20名的选手收入高达百万，而之后的100位选手只能混个小康的生活。有兴趣的话你可以去采访一下，没有哪个高尔夫球手会说自己已经到巅峰了。可能他们已经打过几千场比赛，他们还是会不断练习，以求更好的成绩。

职业选手心里很清楚，魔鬼存于细节。认真地研究这些细节，能帮他们获取最大的“不公平的优势”。

## 奖励问答**6**：对于创业者来说，有合适的课程吗

常见问题

有没有专为创业者开设的课程？

简答

当然有，我们针对创业者开设了专业的课程。

说到底，我们的课程其实都是为创业者开设的。无论是开办公司、投资房地产还是进行纸资产或贵金属的交易，这部分人都有着两点共性：掌控自己的资产，掌控自己的未来。

如果你不是创业者，很可能就是上班族。你的生活应该就是按着工作、存钱、把养老金交给别人打理这一传统的套路日复一日地进行着。

详解

将公司打造成一项资产，需要拥有最高级别的金融知识。社会需要有更多的创业者创造就业机会，富爸爸公司因此专门开设了一门名为“GEO”的课程。GEO意为全球创业者联盟（Global Entrepreneurs Organization）。从名字就看得出，这是我们最富有活力的一门课程，是为创业者和有志于成为创业者的人而专门开设的。根据我们的计划，GEO是一个三年期的课程。学员们通过三年的学习，将沿着富爸爸的路线成长为一名合格的创业者。

常见问题

课程能手把手教我创办企业吗？

简答

不行。

详解

GEO的目的在于训练学员成为创业者。课程结束之后，如何开办自己的企业需要学员自己决定。【2】

常见问题

我想边上课边创业，可以吗？

简答

如果这样的话，我们的课程可能不适合你。

详解

我曾经上过飞行学院。在学业结束之前，我都算不上正式的飞行员。

医生们在离开医学院前，都算不上真正的医生。离开医学院之后，他们还得经历实习和住院医师的锻炼方才能够称为医生。并不是所有的

学生都能从飞行学院或是医学院成功毕业。

如果我在加入海军陆战队之初就放言：“我想上学第一天就登机训练”，那我肯定当即就被遣返回家了。对于商业来说也是一样，大多数拥有创业想法的人都盼着自己当老板，却忽视了基础的教育。根据调查，90％的新公司都会在五年内遭遇破产的命运。

如果你想成为存活下来的那10％中的一员，努力是必不可少的。假如你执意要靠运气获得成功，还是不要来参加我们GEO的课程为妙。

经历了艰苦的学习过程，我才被授予了飞行员称号，被准予登机飞行。当时的我可以自由选择机型。在运输机和战斗机之间，我选择了武装直升机。这是我一生中最明智的选择之一。在我学会了如何驾驶飞机之后，便拥有了选择的权利。

战斗机符合我的个性。驾驶武装直升机，主要攻击目标是敌军的地面武装力量。空对地，典型的不公平较量。我又一次获得了“不公平的优势”。

常见问题

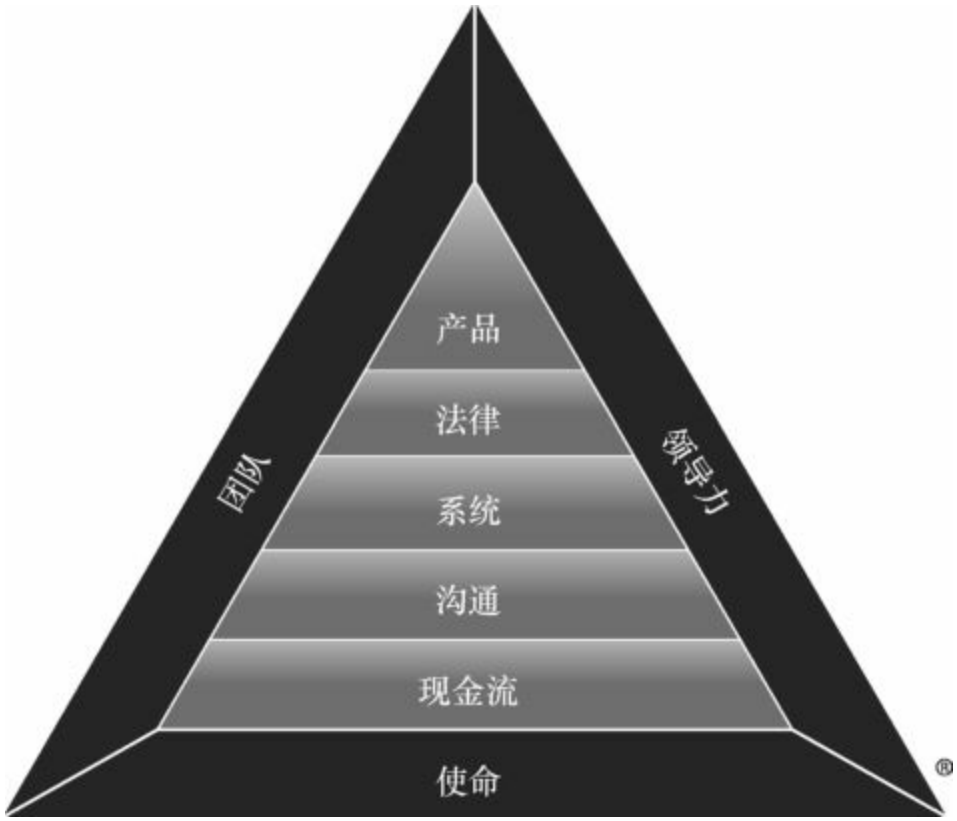
如果我有个特棒的点子，能行吗？

简答

妄想症就是这么开始的。

详解

下面的图就是B-I金字塔，其中包含了企业的八个要素。




请注意，在B-I金字塔的八个要素中，“产品”所占的份额是最小的。这是因为，产品和服务对于企业来说是重要性最低的部分。

产品，其实是冰山露在水面上的那个小角。真正令游轮恐惧的，乃是水面之下冰山庞大的身躯。

每当有人跟我说起“我有个好想法”或是“我有个好产品”的时候，我知道他们并没有看到水面之下的冰山。不知道他们有没有看过《泰坦尼克号》。真正造就或毁掉企业的，是那些无形的因素。

GEO课程正是要教给你如何拼凑起这八块内容，让它们发挥出最高效的协同效应，让你的企业充满竞争力。对于真正的创业者而言，整合才是最关键的任务。

一旦创业者了解了如何将这八块内容整合起来，无论经营哪类产品和服务，他们都能打造出一家优秀的企业。

常见问题

何谓“企业八要素”？

简答

简答，对这个问题来说有点困难。我还是简要地介绍一下这八个要素分别的含义吧！详细内容可以参考我的《富爸爸成功创业的10堂必修课》一书。

## 使命

使命是B-I金字塔的底座。它是金字塔的基础，是企业存在的理由。

使命来自于企业家的内心深处，是赚取利润之上的企业动力之源。

业界有这么两种不同的创业者：变革型创业者和交易型创业者。前者最优秀的代表堪称史蒂夫·乔布斯，优秀的设计师、发明家。交易型创业者的目标是击败竞争对手。他们压低经营成本，从而获取利润。大多数创业者属于后者。我本人，则在两类均有涉猎。

团队

成功的团队，其成员的背景各不相同。通常来讲，成功的团队包含职业人员（律师、会计师等），具备职业技能的人士（公关人员、市场营销及销售人员）、技术人员（市场策划、美工、文案、网页设计）等。团队成员的经验、背景各不相同，各自的预期也有所差异。富爸爸常说：“生意好做，人难处。”

这也正是大多数创业者无法获得成功的关键点。在他们的企业里，每个人都是一条独狼，靠自己的能力支撑着整个企业。论实质，他们拥有的不是企业，而是一份工作。

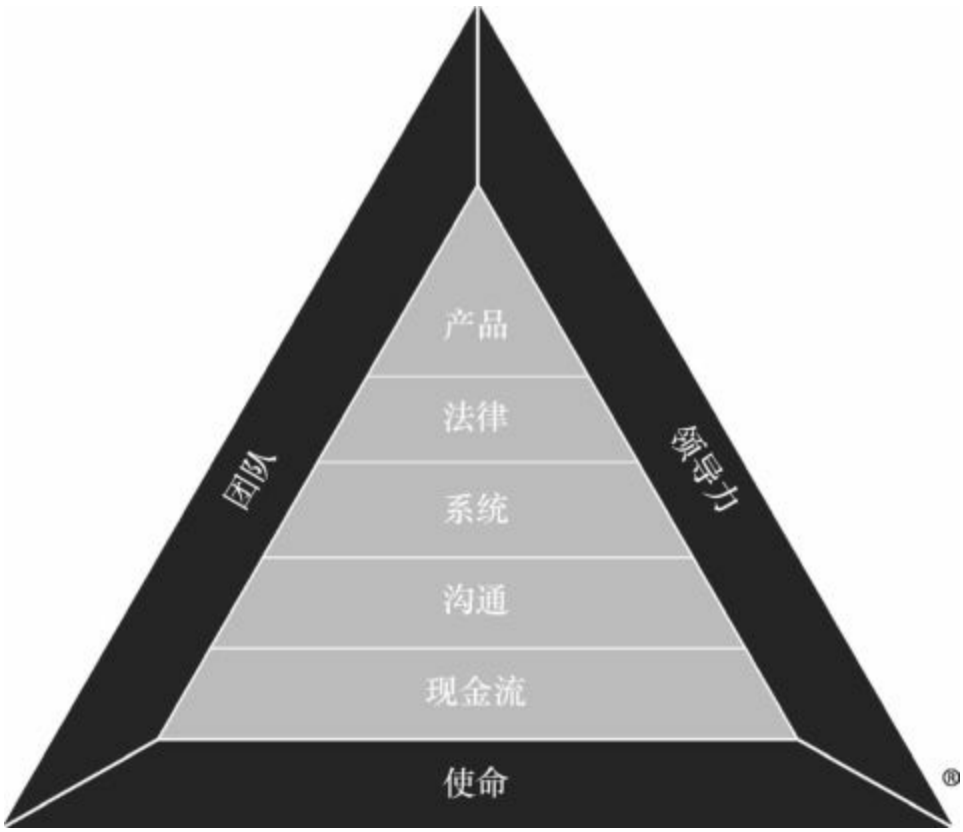
领导力

创业者是整个团队的领导和核心，其最重要的目标是整合人力和物力，在既定的时间和预算内完成目标。团队的领袖，扮演的是资源整合者的角色。

领导者雇佣各方面的专家，如律师、会计师、网页设计师等。这些专业的人才对特定领域内的知识非常精通，但他们的能力通常只限于八要素中的某一单项。领导者需要广泛涉猎，对企业八要素的内容均应有所了解。

大多数创业者失败的原因在于，他们在离开学校到创业之前的过程中，自己的经历过于单一，缺乏宏观的认识，尤其缺乏领袖才能。

看看下面的B-I金字塔，你会看见外围的三项要素：使命、团队和领导力。这些都是军校里的课程内容。



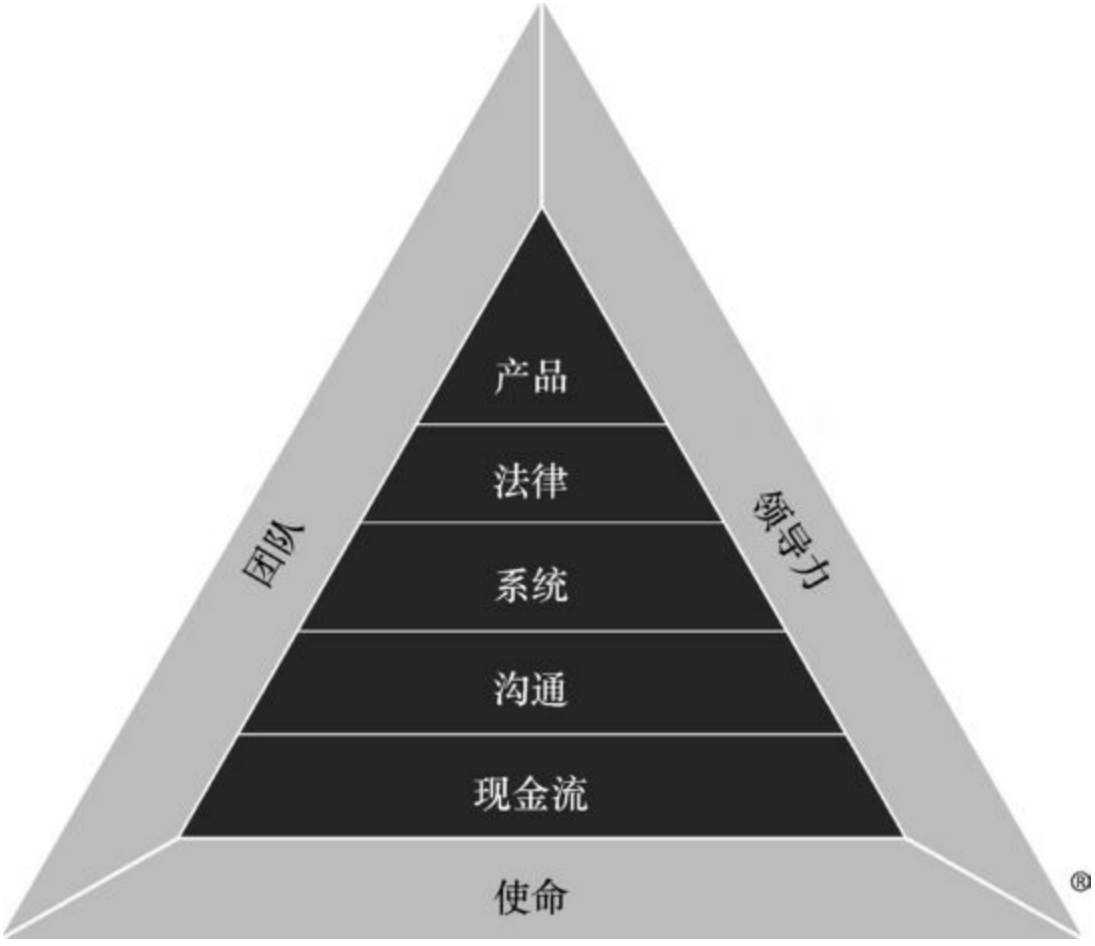

尽管我并没有读过传统的商学院，但却在创业的路上走得比较成功，究其原因，是得益于军校的学习。进入美国商船学院的第一天，教

官就要求我们牢记学校的校训，也就是使命。第二天，我们就开始接受团队管理的训练。

今天，我公司聘用的员工都是些高校的毕业生，他们毕业于商学院、法学院。跟我比起来，他们比我更聪明、受教育程度比我更高。

军校的教育帮我在创业的过程中争取到了比传统高校毕业生更多的“不公平的优势”。在职场中，商学院的毕业生要比我优秀得多。我对此并不在意，因为我从没想过要跟他们在职场上一争高下。

GEO项目对使命、团队和领导力给予了重点关注。如果你是强有力的领导者，便完全可以雇佣比你更聪明、受教育程度更高的雇员为你工作。




现金流

企业的现金流是由首席财务官（CFO）或是主管会计掌管着的。现金流的企业地位在使命之上，也常被称为“企业的生命线”。

如果领导人管理有方，用于发放工资、奖金、红利甚至增加资本的现金流应该非常充裕才是。这样的话，企业才能不断地向前发展。

反过来说，如果指挥不力，现金流就会发生短缺。相应的，工资欠发、裁员甚至资本金挪用事件就会逐个发生。

## 沟通

沟通的作用又在现金流之上。无论系统内部或是外部的沟通，都直接对现金流产生着积极或消极的影响。

外部的沟通，主要对象是消费者，具体形式包括公关、市场营销、广告及销售。内部沟通的主要参与者包括雇员、供应商、管理层及股东。如果公司或组织的沟通不善，其余七要素都会相应受到影响，尤其是现金流。

销售等同于收入，是沟通的一种表现形式。对于许多初创期的企业来说，失败的原因就是销售不力，最终导致入不敷出的情况发生。

销售培训是GEO课程中重要的一环。如果你不喜欢销售，或是不懂得如何销售，我奉劝你还是不要走创业这条路为妙。

1973年，我从越南战场归国。我的富爸爸就让我去试着听听销售人员的培训。因此，我进入Xerox公司工作了四年。之后，我才开始了自己的创业之路。

对于创业者来说，最重要的能力是筹资。如果创业者不具备销售的能力，企业将无法存活。无法为自己的企业获取资金，这是大多数企业败在起跑线上的主要原因。

筹资，也是GEO课程中另一块重要的内容。

作为GEO的一员，你将学习到如何成为优秀的公关人员、市场营销

人员和销售人员。我们会把销售变成一件简单的事儿，帮助你掌握。如果你公关能力欠佳，销售肯定不会是什么轻松的事儿。在GEO的课程班中，你将学习到如何进行内部、外部的沟通，从而帮助企业成长。

## 系统

企业本身就是一整套系统。一辆车、一个人也同样是一套系统。

一辆车包含燃料系统、点火系统、制动系统、转向系统和其他多个系统。如果其中某个系统出现故障，汽车运行就会出现障碍，甚至发生无法启动的情况。

人体都有循环系统、呼吸系统、消化系统、骨骼系统、神经系统。同汽车类似，如果体内的某个系统出现衰退，人的整个身体都会受到影响。严重的话还可能导致瘫痪，甚至死亡。

企业跟汽车、人体的道理一样。在企业的系统里，有电话系统、网络系统、财务系统、销售系统、法律系统、生产系统、物流系统等诸多系统。同理，如果其中的某个系统被破坏，整个公司都将面临或小或大的风险。

比如说，某个公司的业务系统很强，但财务系统很薄弱。用不了多久，企业就会因为缺乏财务信息而弄不清楚自己的盈利状况，甚至出现少缴或多缴税款的情况，最终导致现金断流的结果。

学习财务知识和管理财务系统也是GEO课程的重要内容之一。

## 法律

合同、协议及与企业运营相关的法律知识对于企业的成功来说都是非常重要的。

合同创建并定义了资产的内容。比如说，我可以通过合同将自己写

的书转化为智力资产。缺乏法律意识，企业是很难扩大规模的。

房地产投资中的法律问题更是多如牛毛。股票交易和筹资相关的法律也不在少数。如果缺少了法律的约束，整个世界会乱作一团。

与员工之间的雇佣关系、与租客之间的租赁关系也同样是由法律合同来界定的。

很多创业者打造出了不错的企业，但转手却将自己努力得来的辛苦钱交给了律师。其中最主要的原因正是缺乏法律知识，犯下了低级的错误。

法律是创业之路上重要的组成部分。它位于金字塔的第二层，时刻提醒着你要建立起健全的法律流程，同时聘请优秀的律师为你出谋划策。

## 产品

分量最轻的组成部分就是产品了。这并不是说产品无关紧要，或是可以粗制滥造。从消费者的角度来看，产品可是非常重要的。但对于创业者和投资人来说，企业本身才是最为重要的。

我认为，每个人脑中都有价值百万的好创意或是好产品。问题在于，他们不具备创业者的能力，不能将脑中的想法变为现实，从而创造出实实在在的利润。

从B象限和I象限的角度看，比起具体的产品来说，企业要重要得多。产品不过只是产品，而企业则是一项资产。

### 常见问题

难道我们不都是资本家吗？

### 简答

不！

详解

在共产主义社会之中，医生、律师、银行家、飞行员、网络设计师、教师等职业依然存在。无论是资本主义社会、社会主义社会还是共产主义社会，这些职业都会存在。

真正的资本家是那些利用他人的金钱和劳动实现政府和人民所需所想的人们。他们动用资本市场的力量，在这个过程中同时获得财富。如果你只是为钱而工作，并用赚来的钱进行投资，充其量只能算得上是资本主义社会的一个组成部分，绝对称不上是真正的资本家。

对于资本主义的定义是：“一种经济制度，在这样的制度下生产资料都归私人所有，生产所得的利润由私人占有。”

卡尔·马克思定义了无产阶级和工人阶级。这两部分人是没有生产资料的。当学校通过教育帮助你成为了会计师、律师、医生的时候，你毫无意识地成为了替资本家打工的雇员。富爸爸三年制GEO课程的目标是帮助你成为真正的资本家。

## 奖励问答7：人人都能创业吗

常见问题

是不是人人都能成为创业者呢？

简答

是的。我邻居家有个小男孩，每周末都替人修剪草坪。他就是创业者。

创业并不是什么不得了的事儿。创业成功，才真值得炫耀。

相关调查显示，要按照每小时的平均收入计算，很多创业者的收入水平要比他们雇佣的员工低。

详解

开始创业没什么了不起。与其问如何开始创业，不如问问自己希望成为哪类创业者。

中国有句古语说得好：“林子大了，什么鸟都有。”

如果你研究过现金流的四个象限，可以把这四个象限分别看成是不同的林子。在每片树林之中，都生活着很多不同种类的鸟。下面的内容表达的就是这个意思：

## E象限

在这片林子当中，有各种类型的雇员，从CEO到门卫、律师到挑夫、会计师到税务筹划师、经理到保洁员都属于这个范畴。

按合同类型划分，有全职员工和兼职员工。按照收入方式划分，有的按小时付工资，有的按月付工资，还有的人按照销售额获得提成。有些人在家工作，有些人在办公室工作，还有些人工作完全不受地点限制，可以在任何地点办公。

## S象限

在S象限这片森林里，鸟儿的种类就不太一样了。大多数创业者出现在这一象限。S象限代表了雇员少于500人的小企业（Small），也代表了具备专业技能的聪明人群（Smart）：医生、律师、咨询顾问。

与此同时，S还有如下几类意思：

●S代表自私（Selfish）。这些企业之所以缺乏成长性，主要因为不愿与他人分担工作、分享胜利。S象限中的人事必躬亲。他们自己接听电话，自己打扫办公室，自己填报纳税申报单。

●S代表愚蠢（Stupid）。大多数S象限的创业者都是自己选择了创

业的道路，他们其中也涌现出不少的成功人士。但同时，S象限中还有另一部分成员，他们又傻又笨，根本没有企业愿意聘用他们。所以，他们只好被动地走入了S象限。

●S代表明星（Star）。歌星、电影明星及体育明星都属于S象限。他们凭借自己的艺术、体育天分为自己获得收入。

●S代表特立独行（Strange）。大多数艺术家和那些特立独行的人都属于S象限。在常人眼里，他们行为奇特，甚至有些怪异或荒诞。这部分人大多数都与普通大众合不来，他们也从没打算融入到常人的圈子中去。现如今的网络世界中，这样的人儿比比皆是。他们行为夸张，只为博人眼球。

●S代表自我雇佣（Self-employed）。大多数创业者并非大型企业的所有者，而是以自我雇佣的形式开展业务的。他们握着的，其实只是一份工作而已。他们无法停止工作。一旦停下，他们的收入也会立即断流。

企业如果可以在没有老板直接干预的情况下维持运转，甚至越做越好，这老板才算得上是名副其实的创业者。他们打造出了一项资产，一项可以主动产生现金流的资产。

## **B**象限

B代表着大企业，即员工人数超过500人，且盈利丰厚的大企业。

大多数B象限中的大企业都有成熟的公司运作体系，大多拥有分公司。

大企业中的职业经理人与初创型企业的经理人差别很大。我之所以最终选择离开Xerox公司，其中的一项原因就是无法认同公司聘请的那些管理者。两类公司的公司文化也非常不同。

想要在B象限中打造出自己的企业，以下几种方式可供你参考：

●连锁加盟。连锁加盟是指主导企业把自己开发的产品、服务的营业系统（包括商标、商号等企业形象，经营技术，营业场合和区域），以营业合同的形式授予加盟店的合作模式。加盟店可以用加盟总部的形象、品牌、声誉等，在商业的消费市场上招揽消费者前往消费。麦当劳就是这类业务模式的代表。

●品牌授权。品牌授权是指授权者将自己所拥有或代理的商标或品牌等以合同的形式授予被授权者使用，被授权者按合同规定从事经营活动（通常是生产、销售某种产品或者提供某种服务），并向授权者支付相应的费用权利金的合作模式。富爸爸公司就是采取这种模式进行经营的。我们公司总部不大，却将业务通过品牌授权的方式延伸到了全世界的多个国家。

●多层次直销。多层次直销指的是直销企业在具体开展的直销业务中，允许自己的直销产品经过若干层次的直销商的销售行为而进入到消费者手中。在多层次直销中，其独立签约的直销商们往往都在努力打造自己的直销组织，只有它的营销组织不断扩大，它才可以通过管理整个营销组织的绩效增长获取更多的利益。多层次直销的模式可以实现爆炸式的扩张。这种模式的启动资金很少，但只要运作得当，便可以迅速吸纳数千人加入。

目前，全世界有数亿人正在从事多层次直销业务。

## I象限

I代表投资人，也就是懂得如何进行融资的人群。一旦学会了如何创建B象限中的企业，又懂得如何进行融资，那你就是真真正正的资本家了。

●银行融资。投资房地产的时候从银行融资，就属于I象限的运作行为。这也是富爸爸坚持让我参加房地产培训班的用意所在。在课程中，

我不但学会了如何筹划税务，更重要的是学到了如何通过债务辅助投资。今天的我，负债规模上亿。但这些健康的债务非但没有增加我的负担，反而为我带来源源不断的收入。更难得的是，这些收入大多还是免税的。

如果融资是为了购入自住的房产或汽车，这一行为算不上投资，而是消费。

●IPO（首次公开募股）。在本书中，我写到了公司可以通过IPO的方式从公开市场融资。从创业之初开始，让公司上市就一直是我的目标。这个梦想持续了30年。虽然过程历经坎坷，但我也从中受益良多。

要想通过IPO的方式进行融资，首先要保证自己的企业是属于B象限，或有能力进入B象限。如若不然，市场是很难接受你IPO请求的。

●私人募集。私募，相信对你来说并不是什么陌生的词汇。与IPO相反，私募的对象并不是公开市场，而是在小规模内进行资金募集。私募的规模通常比IPO要小，出资人也仅限定在几人或几十人。再强调一下，私募的对象可不是所有人。

对于公开市场发行的股票，通常都是普通股。这类股票相对投资风险较低，比较适合那些未受过金融教育的群体。

我只有二三十岁的时候，做过几次私募，为我的油气田项目筹集资金。比起钱来，我更在乎的是通过私募学到的知识。在整个过程中，我费了不少力气。虽然最终没赚多少钱，但却积累了不少知识。

之后，我的那些经验和知识帮我在油气田的投资中赚了不少钱。回报定律和复合式财商教育的力量又一次在我身上得到了体现。

●连锁加盟。连锁加盟有标准的加盟条件和操作流程。加盟总部允许加盟商使用自己的产品、服务、品牌、商标、广告及商业秘密。麦当劳就是通过这种方式扩大自己业务的。此外，麦当劳还通过股票市场进行融资。

我自己还没有成功地实践过连锁加盟的模式。从长经验的角度说，

我很想尝试一次。在我看来，连锁加盟比IPO更需要技巧。因为，大多数加盟商是没有任何经验的新手。如果能教会这些普通人掌握技术、实施管理、实现盈利，这真是很有成就感的一件事儿。

常见问题

GEO的课程中有B象限和I象限的相关培训内容吗？

简答

是的。这正是GEO课程设立的初衷。

详解

这个世界上大多数人处于E象限和S象限。这个世界对B象限和I象限的需求很旺盛。据此，富爸爸公司创建了GEO课程。课程的第一步就是成为创业者，在S象限中将自己的企业打造成一项资产。

记住，大多数S象限中的人实际上都是自己雇用自己，企业离不开他们。一旦放手，企业便会停摆。如果你能在S象限中打造出可以自主运作的企业，便可以开始准备进入B象限了。

常见问题

是不是参加了GEO课程班，就一定得进入B象限或者I象限呢？

简答

不是。

详解

任何时候选择退出都是可以的，毕竟每个人的志向不同。在我看来，大多数人会更愿意待在S象限里运作一家小企业。

常见问题

为什么人们会在进入B象限和I象限之前就停下脚步？

简答

每个象限都有各自的利弊和相应的挑战。B象限和I象限中的挑战是最大的。想要在这两个象限里获得成功，需要最扎实的教育、最坚定的信心、最执著的付出和最高超的领导能力。

详解

之前提到过，我曾经就读于飞行学院，后来成为了一名飞行员。直到毕业的那一天，我才完成了从学员到飞行员的正式身份转变。学业结束之后，我才有权挑选自己未来驾驶的飞机种类。随着飞行经验的累积，我又产生了新的学习需求——战斗机驾驶。

在GEO课程班中，也会有相应的知识、技能训练安排。我们会从S象限做起，学习必备的技能，为成功创业做好准备。接下来，就可以沿着这条路继续走向B象限、I象限了。如果不想往下走，停在S象限，经营自己的小生意也未尝不可。

有些人可能会发现，即便是S象限里，也有很多的挑战。虽然创业之门向所有人敞开，但这并不意味着每个人都适合创业。

常见问题

参加GEO课程班，需要脱产进行学习吗？

简答

不需要。

详解

有句话我经常挂在嘴边：“白天全职上班，晚上兼职做生意。”大多数小企业都在创立之初的数年内遭遇失败，主要原因就是资金短缺。学

习创业，是要交学费的。因此，草率地辞去工作全职创业，风险是很大的。

常见问题

为什么人们没有大规模地转去B象限和I象限？

简答

这可不是动动嘴皮子就能成的事儿。想要转换象限，首先需要严格要求自己，同时需要提升自己的知识储备。

详解

大多数人创业的初衷是“随心所欲”，或是“干点自己喜欢的事儿”。这么一来，公司的业务很有可能与创业者个人的兴趣、爱好或特殊技能密切相关。这种个人化色彩太浓的公司很难成长为大型企业。

B-I金字塔之所以又称为“企业八要素”，是因为其中每个要素都不可或缺。企业的成功来源于各要素的协作，是整体的胜利。

## S象限里的医生

我来举个例子吧！我有个医生朋友，脑子非常聪明，但不太合群。在自己的诊所里，接电话、做预约、填写税单甚至打扫卫生这些大大小小的活儿都是他自己一手包办的。他的开支很少，所以赚得很多。问题在于，他自己一人承担了全部的工作。他就是公司，公司就是他。他一人分饰多个角色，并且像超人一样各个工作都完成得很好。然而，他没法停手。一旦停手，他的收入就会立即断流。

这个例子有点儿极端，但我们身边类似的人却不在少数。

他曾经是医学院的优等生，在自己创业之后也备受赞誉。然而，他自己却深陷在了S象限之中，难以前行至B象限，更别说之后的I象限

了。

这就是S象限里的医生。

## B象限里的医生

我还认识一位医生，虽然自己并不与病人直接接触，但每年帮助数千位病人重获健康。他并不坐在诊疗室里望闻问切，而是以另一种形式实现着治病救人的目标：建造医院。他不仅在国内开立医院，还跨过太平洋，将医院开到了中国。

他的医院雇用了大量的医护人员，而且盈利状况都很不错。为此，他也获得了高额的税务减免，还得以通过股票市场从华尔街融得大量资金。这位医生就是在B象限和I象限中运作的。

他的医院在合理的安排、调配下，各部门各司其职，发挥出了协同的效果。医院在为广大医患提供诊疗的同时，也为自身源源不断地创造着价值。

这就是GEO课程为创业者带来的培训内容。在你成为成功的创业者之后，才有能力围绕自己选择的产品或服务，构建起成功的企业。要时刻提醒自己，产品是放在最后考虑的因素。当创业者明白了该如何构建企业的框架之后，产品和服务就充当起填充物的角色，具体是什么便不再重要。拿我来说，现如今的我在教育、房地产、贵金属、传媒及能源领域都已经拥有了自己的企业。

常见问题

哪个象限最辛苦？

简答

对这四个象限来说，进入的初期都是很辛苦的。

老话说得好，万事开头难。就拿走路这件事儿来说，刚开始学走路

的小孩儿，谁不是摔着跟头才学会的？学会了走路之后，下一步就是学跑。学会了跑之后，便开始真正的人生之旅了。

详解

我建议你从S象限学起，然后逐步过渡到B象限，最终到达I象限。这跟小孩儿学走路是同一个道理。

常见问题

为什么大多数创业者最终并没能走到B象限和I象限呢？

简答

缺乏自我约束。

详解

想要成功，就必须自我约束。往往企业越是成功，其纪律也越严明。大多数创业者总希望随心所欲地行事，便因此纠结于S象限之中，无法前行。

要进入B象限，需要更多的纪律和规范。

要求最严格的象限是I象限。在I象限中，条条框框最多，自由度最小。

常见问题

为什么I象限的自由度最小？

简答

因为你在使用别人的资金。

对于使用他人资金进行投资的行为，政府制定了严格的法律规定。在美国，就由证券交易委员会（SEC）负责专项监督I象限的经营活动。

常见问题

是不是I象限里最容易滋生贪污腐败现象？

简答

是的。

详解

I象限是金融腐败的温床。

伯纳德·麦道夫就是其中的典型代表。他基本没在B象限里经营过，主要精力都放在了I象限中。这个男人一手打造出史上位列第二的庞氏骗局。在我看来，史上最大的庞氏骗局当属美国政府的社保计划。无独有偶，这两个骗局都是发生在I象限的。

很多“小企业家”并不按照规矩办事儿。他们并没有实际的企业，而是整天打着融资的幌子四处招摇撞骗。

简单来说，在进入I象限开展融资活动之前，你最好先学习该如何于S象限或B象限中运营企业。这便是富爸爸当年要求我参加房地产投资课程班的用意所在。他希望我学习利用银行贷款支持房地产投资业务。他希望我在向其他人融资之前，先用银行贷款练练手。

富爸爸经常说：“如果投资失败，发生损失的不单是钱，还有投资人的生活。”

在我通过银行贷款为自己的房地产业务进行筹资之后，我开始通过私募的形式为自己的油气开采业务进行融资。20世纪七八十年代的时候，我就已经开始这么做了。

2004年，我通过IPO（首次公开募股）的方式卖掉了自己的第一家企业。我的融资对象由银行变成了公众投资人。这一次次的不同融资经历，共同构成了我在I象限中接受到的财商教育。

常见问题

我在GEO课程班里能学到如何融资吗？

简答

不一定。

详解

切记，在进入I象限开展融资活动之前，你必须先了解如何在S象限或B象限中构建企业。

世界上多有被金钱迷昏头脑的人。他们的双眼紧盯着I象限，却毫不关注S象限和B象限。正因为如此，财务欺诈才如此泛滥，公司丑闻才层出不穷。

这些人心中想的只是如何融资，而非如何创业。

在向人们传授如何融资之前，富爸爸公司要先保证自己的学员是训练有素、严于律己的创业者。更重要的是，他们的道德品质一定要过关。在学会如何构建B象限的企业后，你会自然而然地进入I象限，钱也会主动找上你。

## 奖励问答**8**：收获何在

常见问题

学习富爸爸财商教育课程，最大的收获是什么？

简答

两项“不公平的优势”：

（1）免于让自己成为受害者。

（2）成为解决问题的人。

始于2007年的金融危机余波尚未过去，当前我们正处于这场风暴的正中心。我相信，更大的危机即将来临。

# 不要成为受害者

在2002年出版的《富爸爸财富大趋势》一书中，我曾经预言过危机的到来。不幸的是，到了2011年，我在写这本书的时候，这场危机已经变得日益严重。问题的根源在于，各国的政要、银行业界及华尔街不但没有解决任何实际的问题，反而火上浇油，使得危机进一步恶化。

各国的政要们非但不想法解决问题，还继续玩起了金钱的游戏：疯狂印钞，大幅降低利率。他们不去鼓励民众发展生产，而是寄希望于民众借债度日，从而支撑起本已空心的股票和房地产市场。他们口中满是谎言，却足以欺骗那些缺乏财商教育的平民们，从而获得他们的信任。

1963年，我还在读高中。当时的鲍勃·迪伦唱过一曲《变革的时代》。

当时我还小，还不能完全理解歌词的意思。但我从内心里隐隐觉得，他的歌词是很有道理的。

不幸的是，多数人都在坐等回到“从前的日子”。他们等着雨过天晴，等着鸟语花香。他们等着经济的回升，盼着年均10％的GDP增速，想象着工作机会和丰厚薪水的再次降临。大多数人寄希望于国家的领导人、各国的政府机构、各类的金融机构甚至学校来解决当下的问题。大多数美国人还傻傻地相信华盛顿政府可以成为解决问题的“关键先生”。

我却没有那么乐观。倒不是说我们的领导人不愿意解决问题，而是现在的问题已经过于严重，超出了我们政府和领导人的能力范围。面对着一个外债累累的政府，总统又能做些什么？美国欠了中国一屁股的债，还好意思对人家指手画脚吗？如果世界对美元失去了信任，美国还能维持其一贯的大国权威吗？

更糟糕的是，这轮外界的信任危机来临的时候，正值国内财务问题愈演愈烈的关键时点。

2010年，婴儿潮一代开始提取社保金，社保金当即陷入了破产的境

地。美国的另一大黑洞——医疗保险，预计也将于2019年破产。我们的总统对于摆在眼前的社保、医保问题不管不顾，继续签署了新的医保法案，让本已不堪重负的社会保障体系变得举步维艰。

同时，美国还在两块战场上进行着不可能打赢的战争。与二战不同，我们的对手并非工业化国家，而只是曾经的越南战争的重现而已。只不过，我们将战场搬到了阿富汗和伊拉克。当战争过去之后，人们会意识到，这两场战争与越南战争并无二异，都是不理性的抉择。

## 危机的定义

关于危机，有种定义是这么说的：“所谓危机，就是事件发展过程中的某一特定阶段或关键转折点。”医学是这么定义危机的：“危机过后，病人或是失去生命，或是开始好转。”

你我现在正处于世界的关键转折点。问题是：“危机过后，我们会死去，还是成长得更加茁壮？”

有很多人都问过我：“经济还会好起来吗？”对此我只能回答：“经济会不断前行。”

如果缺少了财商教育，大多数人都无法继续前行。

他们不再前行，而是蜷缩在曾经的角落中，抱持着陈旧的金钱观权且度日。现在还有大把的父母教育孩子“上个好学校，找个好工作”。他们没有看到，大多数劳动密集型的工作已然转去了低成本的国家。他们鼓励孩子们“多存钱”，却没看到国家的印钞机都已经因为连续工作而热得发烫了。他们傻傻地将钱存进银行中去，却没看到婴儿潮一代正密集提款，社保面临着严重的挤兑压力。

正如我在《富爸爸财富大趋势》中说过的，金融危机正逐步到来。

要想幸免于难，你得主动加强自己的财商教育，训练自己的思维，在危机中避开危难，寻找机遇。千万别被时代抛下，失去了积累财富的

绝佳机会。

## 你可以改变未来

你的第二项“不公平的优势”就是勇敢迎接挑战，让自己成为解决方案的一分子。

始发于2007年的金融危机，其实在很久以前就已经开始了。1913年，联邦储备银行正式建立，金融危机的祸根就此埋下。1913年，国家税务局正式成立，美国宪法进行了第十六次修订。这两项决定，实质上都违反了美国宪法的精神。

这完全是巧合吗？我可不这么认为。

2011年，美元不再是金钱。美元从1971年脱离了金本位之后，就失去了其内在的价值。现在，美元就是负债。

今天，国家税务局要对每一张印出来的钞票征税。这是1913年就制订下的计划。钱印得越多，税就征得越多。

今天，纳税人要承担两重剥削：一是税款，二是通货膨胀。目前，税收和通货膨胀都在持续走高。

这便是为何财务规划师们总在不停地建议：“量入为出。”他们希望你通过量入为出的方法节省下钱，为高企的税款和通货膨胀埋单。

这就是学校不设财商教育课程的原因。

政府和富人们需要有人来帮他们承担税款，从而承担通货膨胀的压力。

## 成为解决方案的一分子

很多美国人还在迷信新的政要能帮助美国走出经济泥潭，解决眼下的种种困难。于是，我们常常能看到所谓的“茶党”出现在各地。1773

年，首个茶党诞生于波士顿。当时仍属英国殖民地的美国东北部的波士顿民众为反抗英国殖民当局的高税收政策，爆发了波士顿倾茶事件。2010年，茶党重现，向美国的高税收政策提出了抗议。

2010年，英国政府宣布500000名政府员工将被解雇。那些靠低保养活自己的人们，收入也将有所下降。

2010年，法国的巴黎发生骚乱事件，起因是法国将法定退休年龄由60岁调高到了62岁。

2010年，日本的国家债务升高至国家GDP的两倍，民众却对存款抱有极高的热情。这个全民教育水平极高、敬业精神为世人称赞的国家成为了世界上最大的负债国。

2010年，中国和俄罗斯，这两个曾经与美国持有不同意识形态的世界大国，开始以各自国家的货币（人民币和卢布）进行贸易，而非传统的以美元结算。银行不会将钱借给信用差的人，跟这是同一个道理。

这意味着什么？这意味着聚会结束，宴席散场了。

这意味着，资本主义已经蔓延到了第三世界国家。

如果你是资本主义者，这无疑是个利好的消息。但如果你是个等着政府救济的社会主义者，那可就大事不妙了。

坐着等待政府的救援，是非常不可取的行为。你还没看出来吗？全世界的政府都要破产了。

因此，不要成为让问题恶化的元素，而是尽量成为解决方案的一分子。向资本主义的方向走走看，试着付出多一些，你会得到更多。干活儿少工钱高的日子已经一去不复返了。

我来解释一下，社会主义的思想并没有错。我们需要人与人之间的互相关心。但如果天天幻想着“免费的午餐”，社会主义者就会变得贪婪。正如你所见，无论信奉哪种社会理论，贪婪的人比比皆是。

你的“不公平的优势”源自于扎实的财商教育。如此一来，你就可以跳出困境，成为解决方案的一分子。

要记住，真正的资本主义者关注的是如何凭借最少的资源发挥最大的效用，也就是提升性价比。在纯粹的资本主义世界中，在生产力得到提升的同时，价格会相应下降。

## 破败的体系

在我看来，有个更大的问题，便是我们的教育体系。这个体系依然在提倡人们干更少的活儿赚更多的钱。大多数教师双眼看的只是自己的工资和福利，而忘记了该如何提升教学的效率，帮孩子们获得更大的发展。

据我所知，那些最优秀的教师已经变得非常富有。首先是因为他们的个人教学能力很强，其次是因为他们正在借用先进的科技，从而可以教授更多的学生。

中国已经成为了世界一大强国，他们也意识到自己需要提供更好的产品和更优惠的价格，才能将国内的失业率控制在合理的水平。如果西方国家想要继续保持竞争力，必须回归资本主义的本源，实现资源的最大化产出。

不幸的是，西方世界的领导人们都是些学校里的优秀学生，他们中大多数的人接受的都是社会主义的思维训练。他们在学校里没有接受过财商教育，也没有经历过现实社会的磨炼，毫无准备地就登上了世界的舞台，开始肩负起领导一国的使命。

他们不鼓励人们勇敢进取，反而鼓励人们量入为出。他们不鼓励生产，反而提升税率，对生产进行扼杀。

这些缺乏财商教育的领导人带来的最大的问题是，他们纵容了贪婪和腐败。

大多数最聪明的学生却被训练成了“坐享其成主义者”，提倡劫富济贫。问题在于，我们越是袒护穷人，穷人的队伍就会越壮大。这种不思

进取却愈加贪婪的思想必须得以抑制，从而社会才能走上正轨。

还是让我们回到原来的问题上吧！

常见问题

通过富爸爸课程班的学习，最大的收获是什么？

简答

成为解决方案的一分子。

详解

你的“不公平的优势”是通过财商教育变得慷慨。用财商教育学到的知识和技巧来应对自己的挑战，帮助他人渡过危机，才是最终的目的。

要记住，授人以渔是真实的改变，这要比授人以鱼更富有意义。

我常常听到财务规划师、证券经纪人、房地产经纪人和保险人员宣称自己在进行金融教育，我对此非常反感。实际上，他们只是在兜售自己筐里的鱼，是打着教育的旗号挂着羊头卖狗肉。

我希望你能学到真正的财商知识，能帮到自己，也能帮到身边的人。我希望你善用自己的“不公平的优势”，帮助自己，点醒他人。千万不要用自己学到的知识去坑蒙拐骗，走上一条不义之路。

“不公平的优势”，最大的意义不在于让自己变得富可敌国，而是帮助身边的人们，让他们的生活变得更加精彩。

当前有个很大的问题，即腐朽的教育体制遮住了我们的双眼，让我们无法洞悉未来。这个陈旧体系教育出的学生，都是为将亡的世界而服务的。

2010年，数百万人丢掉了自己的工作，数百万人变得无家可归，数百万人的退休金遭受了巨大损失。经历如此劫难，只因为人们缺乏必备的财商教育，并将自己的命运交由他人掌管。

从乐观的方向看，这场危机也算是一场演习。从现在开始，努力学

习，将命运掌握在自己的手中，再也不要相信那些所谓的“专家”们的胡言乱语。

我们正处于变革的最前沿。这场危机不仅是旧时代的结束，也是新时代、新经济体系的开端。

好消息是，我们进入的新时代充满了无尽的机遇和可能。技术的革新提升了工作的效率，降低了成本。科技降低了金融风险，让波动变得平缓，也让我们可以简单地进入全球市场。简而言之，科技让创业变得更加容易了。

坏消息是，科技让员工的生活变得更加困难。现在的失业率飙升，正是因为科技的发展使得工业自动化代替了大量的人工劳动，工人因此失去了以往的工作机会。

比起回学校读书，以求高薪职位而言，不如为自己谋求新的出路。对那些受过财商教育的人来说，这世界充满了机遇。

未来的世界，工资会变得更低，税收和通货膨胀会不断蚕食本就不多的收入。除此之外，那些受托管理资产的中介机构还会以各种方法从人们的口袋里骗取钱财。

与之相反，对于遵守回报定律的人来说，未来的生活会变得更加容易。让我们回忆一下回报定律的三条内容：

（1）付出越多，回报越高；

（2）通过B象限和I象限付出更多；

（3）充分运用复合式财商教育的力量。

如此一来，你的生活会变得更加富足，政府会为你提供税收减免，银行会为你发放贷款用于购买资产，就连华尔街也会帮你进行筹资，帮你的生意越做越大。

财商教育可以帮助你获得“不公平的优势”，可以在工人与政要间爆发冲突的时候全身而退，免遭其难。

不要被抗议的民众和登台演讲的政要转移了自己的注意力。专心致

志地关注自己的企业和生意才是正途。

不断学习，你才能不断提升自己的能力。让资源实现最优的利用，方能让自己和他人的生活变得更加精彩。

## 我的工作和你的工作

史蒂夫·乔布斯是我心目中的偶像。他是苹果公司的创始人之一，也是公司的首席执行官。如果没有他，我根本不可能在1997年的时候写出《富爸爸穷爸爸》这本书，也无法通过iPhone手机与世界各地的人们实现交流。

史蒂夫是一位真正的创业者和资本家。他让我的生活变得更加轻松。通过他的帮助，我才能通过财商教育的方法改善更多人的生活。

我希望你可以获得“不公平的优势”，并能学以致用，从改变自己开始，进而改变整个世界。

## 关于教育的一些思考

当我还是个小孩子的时候，我厌恶学校却热爱学习。

我之前一直很困惑，直到现在我才终于明白过来，学校一直想把我训练成为员工，但我想的是创业。这是两个截然不同的世界。

多年过后，我越来越尊重教育的力量。我也意识到，教育的种类有许多种。

我见过一些食古不化的人，他们排斥新鲜事物，拒绝思考，固执己见。可能你的身边也有这种人的存在。

## 到底教育是什么

首先，我要感谢你用了这么长的时间读我的书。我希望你也能如我

一样，体会到复合式教育的力量。

如果你曾经读过我的其他几本书，那你一定知道我对传统教育没什么好感。我不喜欢学校，从我考试的得分就能一目了然。我在学校听到的是千篇一律的套话：“学习不好，就找不到好工作。”好吧，我从没想要份工作——这是我离开学校时的真实想法。

虽然我人坐在教室里，但心却早就飞到别的地方去了。或许，这就是我的“不公平的优势”吧。

## 注释

【1】富爸爸中文网网址是www.fubaba.com。——编者注

【2】当然，你也可参考学习《富爸爸如何创办自己的公司》一书。——编者注

# 结　论

## 谈谈资本主义

在本轮经济危机中，资本主义遭到了来自各界的强烈抨击，人们视之为贪婪、腐败、邪恶的象征。

然而，如果静下心来仔细观察分析资本家们的所作所为，你会发现，资本家们虽是以追逐利润为目的，但却是以社会的进步、生活水平的提高、流程的优化及成本的减少为前提的。比如我们耳熟能详的怀特兄弟，虽然是他俩开创了现代飞行的先河，但却是资本家们创建出航空业，将飞行推广至普通大众。他们让飞行更加安全、更有保障。我很感谢资本家们，是他们让我可以搭乘飞机进行旅行，借由这种简单、快捷、舒适的交通工具前往不同的目的地。如果没有他们，长途旅行将是件相当痛苦的事情。

手机也是一样。无论身处世界的哪个角落，我都能通过手机打理自己的生意，度假的时候也不例外。手机让我的生活变得更加轻松，也助我变得更加富有。

由托马斯·爱迪生创建的通用电气公司，不仅为我们的生活带来了光明，而且将医疗科技发展至新的高度。他们的医疗技术为我们的身体健康提供了安全的保障，为之付费是情理之中的事情。

如果没有苹果电脑，我的生活会变成什么样？乔布斯为我这样的科技白痴带来了简易的操作系统。没有苹果电脑，我根本没法写出《富爸爸穷爸爸》来。我在电脑上投入了少量的金钱，却因此每年收获上百万美元的收入。这投资简直太划算了。

我在购买法拉利、宾利、福特、保时捷的时候，无一例外地向政府

缴纳了销售税和私人财产税。政府拿着这些钱用来进行道路修缮和维护。如果缺少了这些资金，哪儿来的钱修缮道路？没有了道路，我们的车能去哪儿开？

相信你已经大概明白了我想表达的意思。尽管在资本主义的体系中存在着不少贪婪、狡诈、懒惰的人正蝇营狗苟，但他们绝不是真正的资本家。他们仅仅是贪婪、狡诈、懒惰的代言人。千万不能因为这些人的存在而就简单地否定了资本主义制度。

这场经济危机归根结底是由腐败引发的。这是一场来自政府和经济顶层的彻底腐败。这些光明化、合法化了的腐败像癌症一样侵蚀着整个社会的道德体系。权力阶层渴望更大的权势，在灵魂里注入无尽的自私和利己主义，从自己的衣食父母——普通民众身上榨取滴血的钱财。

政府系统中满是职业的政客，这些所谓的“人民公仆”没有实际的商业管理经验，却乌合在一起，管理着世界上最大、最重要的公司——政府。这样的体制，出现多么严重的腐败都不足为奇。

除了缺乏竞争力的商业和腐败的政客，还有一个重要的因素导致了经济危机的爆发。这个更深层次的原因就是教育体系的腐朽。在美国，我们为教育投入得越多，这个破败的系统就没落得越深。

教育制度走向失败的主要原因是民众曲解和误读了资本主义的实质。错误的教育方向导致了腐化的资本主义和腐败的政府。“富人贪婪，穷人光荣”的论调在学校里暗流涌动。

在马克思主义理论中，无产阶级处于阶级最底层，不享有任何财产（生产资料）的所有权，靠出卖劳动力换取报酬。工薪阶层就是无产阶级的典型代表，他们像巴甫洛夫的狗一样为钱奔波。

我们的教育正在向社会批量输送这样的无产阶级，这样的工薪阶层，这样一批为工作终日奔忙的人。他们中的很多人终生为钱所困，有的贫苦到老。之所以产生如此恶劣的后果，都是因为学校教我们学会了嫉富如仇、打工光荣。

工作不是资产。你不能绝对拥有你的工作，也不能把工作传给后代。

货币也不是资产。今天，由于国债的泛滥，我们手中的货币不断贬值，几乎已然成为了债务的代名词。

你的自用住房也不是资产。每个月，你都要向银行按时还贷款，向税务局缴纳税款，为房子支出相应的保险费和维护费。

你的养老基金也不是资产，而是一种隐性的负债。本为退休做打算而分期存入的钱，被富人以基金管理的名义拿去投资，成为了富人赚取钱财、获取资产的工具。

年轻人从学校毕业，找一份高薪的工作，义无反顾地钻进资本主义体系的最底层，开始终其一生为钱卖命。这不是资本主义的邪恶，而是学校教育把孩子们推向了火坑。缺乏正确指引的毕业生们成了资本主义制度的牺牲品。学校传授的“富人贪婪”理论成为了自欺欺人的笑话。

正如我常说的，真正的资本家是非常慷慨的。他们创造大量财富，同时获取收益。学校里关于富人贪婪的言论纯是无稽之谈。

马克思对无产阶级和资产阶级的固有矛盾揭示得很透彻：无产阶级的诉求是工资越来越高，而资产阶级的天然要求是尽可能地降低人工成本。

现在，时代变迁，经济发展，无产阶级与资产阶级的斗争还在继续。资产阶级正在赢得一场场战斗的胜利。科技的发展使生产力急速增加，所需劳动力数量大幅减少，经济全球化还使工厂不断向低成本地区转移，所有这些成为资本家的优势。生产力增加，劳动力成本降低，资本家焉有不胜的道理？

世界已经发生了巨变，但传统教育没有与时俱进，还停留在老地方向孩子们散播无产阶级的荣光，教导孩子们找份好工作，踏踏实实地为资产阶级奉献青春年华。

这是主动与财富划清界限的行为。从金钱的角度看，这种做法与自

杀无异。

请牢牢记住：工作不是资产，货币也不是，住房就更算不上了。政府口中念叨的退休基金，只是资本家手中赚钱的棋子。当经济出现危机，工人将损失惨重。资本家才是笑到最后的人。

再次强调，在马克思主义理论中，无产阶级处于阶级最底层，不享有任何财产（生产资料）的所有权，靠出卖劳动力换取薪水。然而在现代经济体系中，货币已经不再具有真正的价值，劳动者拿到手里的货币已经不值钱，他们剩不下任何资产，成了真真切切的“无产阶级”。

作为一个老板，我也常常参加员工的招聘。让我感到悲哀的是，很多应聘者只关注工资和福利。他们常对我说：“做这份工，你能给我多少薪水？”“公司的福利待遇如何？”“有奖金吗？能有多少钱？”“我能有几天假期？”“多久才能升职？”

从来就没有应聘者问我这样的问题：“公司的目标是什么？”“公司能解决什么问题？”“我能从工作中学到什么？”

应聘者毫不关心有关社会责任感的问题，他们只关注薪水和福利。他们跳脱不出“无产阶级”思维定式的束缚。

父母也对孩子们成为悲催的工薪阶层起到了推波助澜的作用。他们总是教育孩子们“在学校好好学习，毕业后找个好工作”或者“当个律师、医生、网络设计师，掌握一门本领，你就有了毕生的依靠”。

掌握专业技能没有错，但不能让人生受其所累。

请记住富爸爸的第一条准则：富人不为钱工作。

家庭是无产阶级形成的温床。工薪阶层的父母希望自己的孩子找到高薪的工作，成为高学历的打工仔，成为终生为钱工作的职业人士。

当孩子们进入学校，老师们（同样是没有生产资料的无产阶级）接过家长们的心愿，继续告诉学生：“要听老师的话，好好学习，考出好成绩，将来踏入社会就能找到好工作。”

当孩子们击败了许多同龄人进入大学，大学老师们还是说：“好好

学习，读个硕士，最好是博士学位，你的简历会很有竞争力。学历越高，找到好工作的机会越大。”

巴甫洛夫用铃声训练他的狗产生饥饿的条件反射，我们的教育体制也用铃声训练孩子们找份好工作。每个人都整齐划一，眼神呆滞，高喊口号：“好工作！好工作！”

一旦某人击败了其他对手，赢得了一份“好工作”，他会欣喜若狂。但这份开心随后也会转瞬即逝。他会发现，自己的名义工资虽不算少，拿到手里的钱却少得可怜。他会发现自己对繁重的税负毫无还手之力，对薪水的高低根本没有发言权。

政府会首先拿走工薪阶层辛苦钱的一部分。

政府刚刚心满意足，工薪阶层本着理财的美好愿望，又马不停蹄地把薪水投入到共同基金、养老保险中。

辛苦钱的第二部分又被富人占有。

在美国，如果一个员工自己不缴纳养老保险，便失去了在公司中的认同和社会存在感，也不能获得公司为他缴纳的另一部分养老金。深层次的含义是，如果工薪阶层不把薪水交给华尔街的富人们打理，他们未来的温饱将得不到保障。

华尔街的富人们凌驾于政府和法律之上。法律是针对工薪阶层的，对富人毫无约束力。在此情形下，腐败也就在所难免了。

当工薪阶层的人们有了稳定的工作，下一步要实现的梦想就是买房子。因为大家不是都说嘛：“房子是你的资产，是你最有保障的投资。”于是，人们节衣缩食，攒钱，向银行贷款买房。

没有人知道自己的贷款——住房抵押贷款，才是真正的资产。

工薪阶层正在通过各种中介服务机构——银行、地产中介、证券经纪商、理财顾问和政客们，源源不断地把自己的血汗钱输送给富人和资产阶级的手里。

现有的教育制度将资产阶级与无产阶级完全隔离。换句话说，现有

的学校教育变成了“仇富”的机构，教育的主导思想是仇视有钱人。

这也是为什么学校没有真正的财商教育的原因。

## 逃离种植园

我的穷爸爸之所以会成为一位教育工作者，是因为他生长在夏威夷种植园中，是那种经济体制的专属产物。他的父亲，也就是我的祖父，当年从日本乘小舟来到美国，在夏威夷的蔗糖和菠萝种植园里工作。

后来，祖父迎娶了同是移民的祖母。祖母的家族从19世纪初期就移民来到了夏威夷，也在种植园里工作。

我的祖父并不想一辈子在种植园里为地主卖命，便很快就开始了自己的创业，成为了一个商人，一位企业家。

那时，我的祖父完全称得上是当地成功商人的典范。当其他移民工人还住在种植园主的集体宿舍里，还在为每天1美元的微薄薪资奔忙时，我的祖父已经赚到了很多钱，拥有了自己的房子和车子。没过多久，祖父就投身于股市，还在毛伊岛购置了海边别墅。

然而，1929年，股市崩溃，大萧条来临。祖父的生意倒了，家里卖掉了房子、车子和海边的别墅，一夜之间重新归零。

经济大萧条开始的时候，穷爸爸刚刚九岁。那段经济危机的日子对穷爸爸的人生影响深远。

穷爸爸目睹了大批日本移民和其他国家的移民像奴隶一样为种植园主劳作，他见证了祖父的人生：好不容易摆脱了种植园的工作之后，却又被市场危机和经济大萧条击垮在地。

在穷爸爸看来，逃离种植园的最安全可靠的方法是接受高等教育。

我的穷爸爸把一生都献给了教育事业。他是夏威夷大学的毕业生，工作没多久就被提拔至学校校长，是当时年纪最轻的校长。穷爸爸全身心地投入到工作中，除了每天高强度的工作，他还进修了学术专业学

位。后来，穷爸爸又相继被保送到斯坦福大学、西北大学和芝加哥大学深造。穷爸爸工作努力、学习刻苦，沿着公共教育的仕途越走越顺，最终成为了夏威夷教育厅厅长。

我的穷爸爸会时常教育我们这些小孩子：“富人大量引进海外移民为他们的种植园工作。移民工人一靠岸，就会被安排在种植园的集体宿舍里，每人得到一个在种植园商店赊账的账户。每当到了发薪水的日子，种植园的移民工人会发现，他们的房租和在种植园商店的日常消费已经直接从薪水里扣掉了。月末的时候，绝大多数工人几乎剩不下什么钱，有些人由于在商店里消费过多，甚至还欠种植园钱。很多移民工人从没见过现钱，他们几乎是在无偿为种植园主劳动。”

穷爸爸总是会以这样的教诲作为谈话的总结：“这就是我让你们好好学习的原因——只有好好学习，才能找到好工作，摆脱为种植园主打工的悲惨命运。”

在穷爸爸的家族里，高学历是非常光荣的成就。我的很多亲戚都有很高的学历。硕士学位是基本的要求，不少人还拥有博士学位。我是家族成员中为数不多的异类，只拿到理科学士文凭就步入社会了。

我的大多数亲戚都在为美国最大的种植园——政府工作。他们的子女也在为另一种形式的种植园——大公司工作，比如可口可乐公司、美国航空公司、美国银行和国际商业机器公司（IBM）等。

我的这些家人们，拥有高学历，终究没能逃离种植园。

## 无产阶级的摇篮

马克思对无产阶级的定义是：处于社会阶级最底层，不享有任何财产（生产资料）的所有权，只能靠出卖劳动力换取报酬的人。

我们现行的教育体系妄图把我们塑造成这个样子。学校大批量生产无产阶级，却压根没有资本主义的教育。

现在，工薪阶层把找份高薪职业当做首要任务，而真正的资本家却掌握生产资料，将生产转移到低成本劳动力的地区。这就形成了恶性的循环：发达地区的工人期待高薪职位，却找不到工作；工作机会不断向欠发达地区转移，本地经济陷入停滞。长此以往，工作稀缺，薪资减少，本地经济怎么能复苏呢？

由于缺少财商教育，即使是受过高等教育的工薪阶层，也不能完全掌控自己的财富。他们的贷款受银行控制、退休金由投资银行掌握、劳动报酬被政府税收抽走大半，剩在口袋里的微薄收入还要经历通货膨胀的盘剥。他们即便成为某公司的股东，也只是普通股股东，没有什么发言权。

种植园经济体系在信息化的今天依然鲜活，散发着勃勃的生机。

## 种植园体系

2011年，孩子们天真烂漫地去上学，学不到任何关于真正财富的知识。

2011年，孩子们满怀希望地毕了业，满腔热忱地找份好工作，为结婚、买房、养家糊口废寝忘食。

2011年，国债泛滥，还不起房贷的人们无家可归。

2011年，我们手里的钱被更高的税负掠夺。政府用它来还债，富人用它来赚钱。

2011年，找到工作的孩子们面对高额的税款，一点儿也高兴不起来。

2011年，刚开始工作的孩子们面对强制上缴的养老金无可奈何。

2011年，根据法律规定，政府将要上收你的大部分遗产。

所有问题的根源在于：学校教育的制定者是E象限和S象限的人，教育孩子们的老师也是E象限和S象限的人。政府的管理者是E象限和S象

限的人，而政府的实际控制者或统治者是B象限和I象限的人。

这正是由于E象限和S象限的人弄不懂什么是资产、什么是负债而造成的。他们终其一生为负债工作，还以为负债是资产。他们刻苦学习，只为找一份稳定的好工作，却不知道工作也算不上是资产。他们为钱工作，却不知道货币已经不再值钱。他们攒钱贷款买房，却不知道房子也不是自己的资产。他们为养老金投资，却不知道共同基金和股票也不是资产。当有朝一日工作职位不保，他们又会回到学校充电，为找到新的工作重走奋斗之路。

他们也在教你的孩子做同样的事情。

## 一个建议

想要真正终结经济危机，学校教育体制必须变革。

但传统教育体制根深蒂固，教师受政府制约，在原有教育体制上进行变革的难度非常大，更为可行的做法是，创建一整套新的企业家教育制度，与原有制度并行，由人们自由选择接受哪种教育来实现人生目标。

是的，我的建议是开启全新的教育制度，教育孩子们成为资本家。如果家长想让孩子成为企业家而不是普通打工仔，那么需要让孩子接受这种全新的财商教育。

这个全新的教育制度还需要建立像美国军事学院（西点军校）、安纳波利斯海军学院、美国空军学院、美国海岸警卫学院和美国商船学院那样专业的教育体系，为培养企业家、塑造企业家精神和才能不断完善和努力。

因为只有企业家才能创造工作机会，只有企业家才能解决失业率高企的问题。

能够在新的教育机构任职的教师，一定要是真正的企业家。他们具

备进行财商教育的能力。如果他们是真正的企业家，应该有时间而且乐于做这种功在当代、利在千秋的事情，还会不计酬劳。

在这个真正培养企业家的教育制度下，新的产业会随着科技的创新而蓬勃发展。投资者们会更乐于投资这些合理的产业和项目。

在这个真正培养企业家的教育制度下，很多我们目前面临的难题，诸如全球变暖、环境污染、滥砍滥伐、饥荒等，都能迎刃而解。不需要政府出资，企业家们就会通过自己的经营将这些棘手的问题转化为利润和生产力。

今天，法学院培养律师，医学院培养医生，为什么不能设立专业的学校来培养企业家和资产阶级呢？

我发自内心地希望孩子们能够走出校门施展才华，创造工作机会，而不是当一辈子打工仔。我希望孩子们能够创造价值，而不是指望微薄的薪水过活。我希望孩子们能够积累财富，而不是指望工作的保障。我希望孩子们毕业后能成为慷慨的富人，而不再对富人产生“贪婪”的误解。

# 不公平的投资回报

大多数理财师、保险公司、股票经纪商、房地产中介机构会向你承诺每年8%～12%的投资收益。

他们是根据历史情况作出的结论，而非对未来作出的预测。

2000年到2010年被称为“失去的十年”。数以百万计的普通投资者在证券市场上的投资收益率平均不到2%，考虑到通货膨胀因素的影响，很多人的投资收益率可能为零，甚至为负。

在房地产市场，数百万普通民众失去了房子，还背上了无力偿还的抵押贷款。一些房地产专业人士也损失惨重。

然而，对于另外一部分投资于股市和楼市的投资者而言，这“失去的十年”是他们“最好的十年”。

财商教育赋予我们的“不公平的优势”，能够让我们在更低的风险暴露下获得更高的投资回报。很多情况下，还能获得税收减免。

前面，我用例子说明过一个具备良好财商教育的富人是怎样获得由政府保障的28%的年化投资收益率的。

28%的投资收益意味着，如果你的初始投资是100000美元，一年后你就能赚到28000美元，这是实打实的现金收益，你想用它做什么都行，投资、消费，这是你自己赚到的钱了。通常情况下，我会用这笔钱继续进行再投资。

除此之外，如果可行的话，你最好设定每月收取固定金额的投资收益。这样一来，你的收入就能够适用低税率，从而缴更少的税。

现在，如果有人建议我做某项投资，但向我保证的年化投资收益率达不到28%，我是不会掏钱给他的。因为与其冒险投资，还不如稳妥地享受政府保证的28%。

28％的投资收益对我来说太低了。我的很多投资项目年化收益率都在100％～250％之间。这不算什么，因为我期待的是无穷高的投资收益率。

无穷高的投资收益率，意思是我希望收回所有投资后还能继续赚取投资收益。

举例说明，如果我投资了100000美元，三年内完全收回。我依然拥有投资项目的所有权，还能每月收到固定的现金流收益。这时我的投资收益率就是无穷大的。如果收入能免税，自然更好。

无论是10万美元，还是1000万美元，投资的金额大小不是问题。正确的财商教育才是决定投资成败的关键。

简单来说，收益无穷大的状态就是你自己“印钞票”。每月你都能收到无本的收益，就像美联储一样。

英国著名摇滚乐队恐怖海峡（Dire Straits）有首曾经风靡一时的歌是这么唱的：“Money for nothing, chick for free.”（免费的午餐，无本的收入。）我保证不了免费的午餐，但却能实现无本的回报。如果你有坚实的财商教育基础，还有跟你一样聪明、可靠、富有学识的投资伙伴，你们的投资也一定能实现无本的回报。

无本的回报是你在投资中需要获得的真正的投资收益，前提是，你接受过足够强大的财商教育。

当然了，世上没有免费的午餐，你需要做的第一笔投资是财商教育的学习。

## 难以置信

你的理财专家、股票经纪商、房产中介和保险公司一定都对你说过这样的话：“如果看上去太过完美的话，八成是假的。”

那些兜售投资产品的人们通常都会通过贬低对手的方法骗取客户的

信任。他们的借口也不错——“风险”。

没错，完美到难以置信——对于缺乏财商教育的人而言，事实就是如此。

## 愚笨的投资

一想到有人认为把钱存在银行很明智，或是把钱交给理财师，投入到共同基金中运作，我就觉得哭笑不得。

存钱不需要智商，任何人都能做到。把钱交给理财机构打理也不需要费任何脑筋，一点儿也不值得夸耀。

驯兽师甚至可以教会猴子存钱或者把钱交给共同基金经理。道理很简单：如果猴子把钱交给银行柜员，就能获得一根香蕉。猴子就记住了。让猴子把钱投入共同基金更简单。猴子只需要把钱拿给基金经理就行。政府是不是对它的收入征了税，公司是不是已经扣掉了它的养老金，它都不在乎。

“Monkey”（猴子）和“Money”（金钱）只差一个字母“K”，这个“K”代表的就是“Knowledge”，也就是知识。没有知识的话，猴子手上有钱或没钱并没有什么异同。

现在，有很多人没有钱，但他们仍然在给银行存钱，向股市砸钱，向养老基金投钱。

再次重申：存钱不需要任何智商。在现在的社会，在央行不断发钞、货币严重贬值的今天，存钱是非常愚蠢的行为。存钱就像买了毕加索的赝品画还视为珍宝一样，值得同情。

抵挡央行货币政策的最好办法就是自己“印钞票”。我已经自己“印钞票”很多年了——合法、合情、合理，还有政府的庇护。

你也能做到自己创造财富，但前提是先对财商教育进行投资。因为良好的财商教育是你获得无限投资收益的“不公平的优势”。

以一句富爸爸的名言作为结尾：“头脑是你最重要的资产，但它也可能成为你最大的负债。”

我写这本书的目的是让你知道：让自己的头脑变成最有价值的资产，是最棒的“不公平的优势”。

如果你没能将自己的大脑转化成资产，也不要担忧。你还能当一只无忧无虑的猴子。没错，猴子分不清香蕉和金钱，对猴子来说，它们都是一样的。

# 后　记
# “我讨厌学校，却热爱学习。”

## 教育的意义

教育的真实意义在于授人以渔，即帮助人们学会如何将信息创造为实际的价值。问题在于，信息时代的金融类信息过于泛滥，而财商教育却异常缺乏。

缺少了财商教育，我们只是机械地重复着训练的动作，比巴普洛夫的狗好不了多少：上学、工作，再将辛苦赚来的钱乖乖地送到政府、银行家和华尔街的各类衍生产品里。

## 我该怎么办

几天之前，我去逛了我家附近的保健品商店。招待我的店员绝对称得上是学富五车。他是农业学院的研究生，还从事过几年的农业生产工作。不幸的是，他遭遇了连续三年的干旱。拖欠的税款最终成了压倒他的最后一棵稻草，农场被迫关闭。后来，他在这家保健品店开始工作，主要负责推销有机食品。时至今日，他已经在这里工作了20年。看得出，他是个非常勤奋的人。

就在帮我结账的时候，他说道：“你知道吗，联邦储备银行并不归属于联邦。”

“是啊！”我边点头边应声答道。

“你知道吗，美国政府每年都在凭空印几万亿的钞票。”

我又一次点了点头。

“你注意到了吗，食品的价格一直在走高，政府却说根本没有通货膨胀。”

“是啊！”我回答。“我也发现食品的价格一直在上涨。”

“那么政府怎么还说没有通货膨胀呢？”

“我也纳闷呢。”

结过账，开始帮我装袋的时候他又开口了：“我能问你个问题吗？”

“当然！请说。”

“我们是不是有麻烦了？”

“一部分人吧！”我回答道。

“我一无所有。”他顺着话继续说下去，“我的存款很少，信用记录也不好。养老金计划在金融危机的时候跌的惨不忍睹，我干脆就一股脑儿都把钱取出来了。因为提前取款，还额外付了一笔罚金。”

我情不自禁地摇了摇头。

“我该怎么办呢？想重新来过，是不是太晚了点儿？我都一把年纪了。”

“你多大？”我问他。

“52岁。”

“时间还多的是呢。”我回答道。“肯德基的创始人，桑德斯上校，66岁的时候才开始创业。”

“他66岁才开始创业？”

“是啊！他本来开着一家烤鸡店。但是有条高速公路刚好规划要占用他的店址。被清退之后，他就彻底歇业了。回家看了看社保卡里的余额，他发现，自己的钱根本不够用。他背起行囊全国各地去推销自己的烤鸡配方。被拒了1000多次，最后终于有人出钱买他的配方了。至此，他开始走上了连锁店的运营之路。之后，肯德基成功实现上市，他本人也成为家喻户晓的名人。你看现在，肯德基开到了全世界，好多人都借着这个牌子成为了富翁。”

“有机食品这行业也不错。你觉得我能同理重走一下肯德基的老路吗？”

“当然了。”

“那我是不是得先回学校学点儿什么？”

“教育很重要，”我停了停，“但你得自己想想自己想学什么，慎重地挑挑上学的地儿。”

# 变革的时代

从1997年《富爸爸穷爸爸》出版到现在，世界经济和投资版图已经发生了翻天覆地的变化。14年前，罗伯特·清崎用豪迈的语气向人们抛出一句话：“你自住的房子不是资产。”世界一片哗然。这番对财富和投资离经叛道的言论招致了来自四面八方的质疑和抨击。

2002年，《富爸爸财富大趋势》出版。书中预言了不远的将来全球将会遭遇严重的经济危机，让人们对此及早做好准备。

2006年，清崎联合唐纳德·特朗普共同出版了《让你赚大钱》一书。书中对美国中产阶级正急剧减少的情况作出了预警。

一直以来，清崎为传播财商教育的力量和重要性倾注了巨大的心血。如今，次贷惨败、楼市崩溃、经济危机全球肆虐，清崎的话已经不再是预言，事实证明他的理念是很有远见的。许多怀疑他的人正逐渐认识到清崎是正确的，很多人正在变成他的追随者。

2011年，在《富爸爸财务自由之路》再版的筹备中，清崎清楚地意识到了两件事情：第一，他的财富观念经历住了时间的考验；第二，投资的世界已经发生了巨变。这种巨变正在深刻影响着I象限的投资人此刻、乃至未来的生活。这样的巨变也为清崎提供了更新的财商教育素材，他决定在再版的书中增加一个特别章节，向广大投资者传递最新的信息。

这个特别的章节叫做“投资者的五阶分类”。本书将提前呈现其中的精髓，作为清崎的特别献礼，以飨读者。

# 特别章
# 调整后收益调整后收益率

我的穷爸爸常常说：“投资有风险。”

我的富爸爸常常说：“缺乏财商教育才是最大的风险。”

现在，很多人都知道投资可以赚大钱。但他们也都和我的穷爸爸一样，认为投资是件非常冒险的事情。事实上，如果你缺乏适当的财商教育、经验和指导，投资确实有很大风险。

学会投资非常重要。因为投资可以引领你走向财富自由。

不敢投资或者不会投资的人常常有以下五个特征：

（1）毕生都在忙碌工作；

（2）毕生都为钱所困；

（3）靠别人养活自己，诸如公司、政府、养老金等；

（4）生活受钱的制约；

（5）不明白自由的真谛。

富爸爸常说：“没有实现财务自由之前，你无法体会自由的真谛。”他的意思是，学会投资的重要性胜过学习如何获取一份稳定的工作。富爸爸又说：“如果你找了一份稳定体面的工作，比如医生，你的目的是赚钱养家糊口，是为钱在工作；但如果你从事投资，你能学到让钱生钱的本领。当你能让钱为自己工作时，你就掌握了通向自由之路的通行证。”

富爸爸还说：“作为投资者，你获取的财富越多，承担的税负就越少。”

# 学会投资

当我九岁的时候，富爸爸就用“大富翁”游戏引导我成为I象限的人。每次玩游戏时，富爸爸总会对我说：“‘大富翁’游戏中有个非常重要的财富秘诀——四个绿房子可以换成一个红色大饭店。”

“大富翁”游戏从本质上来讲是一种现金流游戏。例如，如果一栋绿房子每月能带来10美元的收入，你有一栋这样的房子，每月就赚到10美元。同理，两栋是20美元，三栋就是30美元，一个红色大饭店就是50美元，以此类推，你拥有的绿房子和红饭店越多，你的现金流就越充足，你需要投入的精力、时间、工作就越少，税负还能不断减轻，你会变得更加自由。

游戏简单，道理却很深邃。

富爸爸在现实生活中实践他在“大富翁”游戏中学到的知识。他常常带着他儿子和我一起来到怀基基海滩边，指着眼前一小片土地说：“这就是我的绿房子，不远的将来，你们就会看到它们将变成我的红色大饭店。”

我长大的过程，见证了富爸爸的梦想成真，他成为了现实生活中真正的大富翁，我也从中学到了关于投资的很多经验。

●投资并不危险。

●投资充满乐趣。

●投资可以使你富有，非常富有。

●最重要的一点：投资可以让你完全自由，让你摆脱金钱的控制，让你不再为钱殚精竭虑地劳苦奔忙。

更直接地说，投资可以帮你打通一条现金流的管道，不管经济繁荣或是萧条，这条通路都能为你源源不断地产生现金流入。通货膨胀反而能让你赚到更多，税负更少。

当然了，投资也不只限于房地产一种。我只是用“大富翁”游戏来举

例说明富人为何更富的道理。你可以投资获取股利分红，也可以投资债券获得利息收益，或者投资能源业、出版业，甚至是专利权。

总之，能够帮你赚钱的投资方式很多，它们都能令你实现财务自由。

## 财务“装”家

现实总不那么令人舒心顺意。由于传统教育没能传授我们真正的财商知识，大多数人想投资只能把钱交给他们认为是财务专家的人，诸如银行家、理财师、股票经纪。可不容乐观的是，这些所谓的专家都不是I象限的投资者，他们或者是赚薪水的E象限的雇工，或者是赚手续费和佣金的S象限的个体户。他们跟大多数普通人一样，都离不了工作的铁饭碗，也不懂什么是真正的投资，是纯粹的财务“装”家。

沃伦·巴菲特曾说过这样一句话：“华尔街是个奇怪的地方。开劳斯莱斯的要向坐地铁的人讨教财务建议。”

如果一个人没有足够的财商教育，他将无法分辨眼前的理财专家到底是销售人员还是骗子，是傻瓜还是天才。这里需要牢记一点：骗子通常都非常友善。若非他们口若悬河、慈眉善目，你根本不会上他们的当。

当然了，销售员并不是什么恶人、坏人，推销仅仅是千千万万工作中的一种。我们每个人都有一些销售的潜质和需求。不过，就像巴菲特曾说过的那样：“当你需要保险的时候，千万不要去找保险销售员。”没错，当你需要赚钱的时候，也千万不要去找打着能为你赚钱旗号的那群人，因为他们的目的只是从你身上赚钱。

有趣的是，绝大多数投资者都对自己受到的损失一无所知。在西方社会里，雇员们收到工资之前就被扣了各种保险和基金，同样的，还有税收。美国的很多普通劳动者任凭公司掠夺他们薪水的一部分去缴纳

401（K）计划退休金，这差不多算是最差劲的为保障养老而采取的投资方式。现在世界各国都有类似的401（K）计划，在澳大利亚叫超级年金计划，在日本叫401（K）s计划，在加拿大叫注册退休储蓄计划（RRSPs）。

我之所以说401（K）计划是最糟糕的、最不可取的养老投资方式，有以下五点原因：

（1）《时代》周刊与我观点一致。《时代》周刊曾对养老金计划做了长期而深入的报道，质疑这种投资方式，认为把人民的钱集中放在一个篮子里，存在极高的投资风险。《时代》周刊也曾预言，少说会有数百万的人交了一辈子养老金后，却在退休之时没钱养老。一个典型的401（K）计划是这样分配利润的：基金管理者获得基金收益的绝大部分，差不多维持在80％的水平，而广大投资者本身却只能得到20％的收益。当然，这还是在年景好的情况下。投资者们投入了100％的资金，却要承担100％的风险，401（K）计划的管理者分文不用投入，而且不承担任何风险。即使基金运作产生的投资损失，都要由投资者来承担，基金管理者的佣金和管理费照收不误。

（2）税法并没有站在401（K）计划一边。美国对长期资本利得实行低税率，一般在15％左右。而401（K）计划却被划归为普通收入，按照最高税率征税，税率最高时能达到35％。如果你想把你的钱提早取出来，你还要承担另外10％的惩罚性税收。

（3）如果股市崩溃，你将毫无保障。开车时，我首先会确保自己和车都上了保险，万一遭遇车祸还能维护自身的权益。投资房地产时，我也一定会为我的房产物业上保险，以防火灾或者其他损失发生。但是，不幸的是，401（K）计划对于投资者来说就是没有保险的汽车和房子，投资者只能被动承受可能的风险和损失。

（4）如果你想在退休后穷困潦倒，那么投资401（K）计划吧！理财师们常说的话：“当你退休后，你的税负就会减轻很多”，恰恰印证了

这一点。因为理财师们知道，退休的时候，你的退休金计划已经产生了大量的损失。由于收入已经降到了更低的纳税档，你的税负才会有所减少。换个角度讲，如果你是个富人，也有401（K）计划，当你退休时，将会承受更高的税率。明智的投资者会在投资之前先将相关税收研究透彻。

（5）401（K）计划的收入是三种基本收入类型中缴税最高的，即普通收入（Ordinary Earned）、组合收入（Portfolio）和被动收入（Passive）。

现实往往令人沮丧，绝大多数理财师和养老基金管理经理都算不上是真正的投资者。他们大多属于E象限，也就是俗称的打工仔。很多国家的养老金和其他共同基金损失惨重，都跟他们的运作脱不了干系。他们根本不会投资，也没有接受过正规的财商教育。

更糟糕的是，这些财务“装”家还在荼毒普通老百姓，他们像洗脑般向人们传递这样的信息：“要做长期投资，要进行多样化投资，要买股票、债券和基金的投资组合。”

那你肯定要问了，为什么这些跟自己一样的人——属于E象限的普通雇员或是属于S象限的个体户，要假装成I象限的投资者来欺骗我呢？答案很简单：因为他们想从你身上赚钱。然而他们并非通过帮你赚钱取得酬劳，而是通过长期占有你的钱为自己牟利。他们做的是无本的买卖。你的钱停在他们手中的时间越长，他们从中获利就越多，而你可能什么也得不到，还有可能损失惨重。

现实是，真正的投资者不会把钱交给别人，也不会让钱待在某个地方睡大觉，他们会让钱动起来。这就引出了一个重要的投资名词——“货币流通速度”。钱在流动中才能创造价值。真正的投资者会让钱保持流动的状态，去获取新的资产，再用新的资产产生新的现金流，去获取更多新的资产。只有不懂投资的门外汉才会把钱放在某处不管。

我阐述这些并不是说401（K）计划一无是处，而是这种类型的投

资对我来说成本太过高昂，风险和税负都太高，而且有失公平。

我真正想说的是：投资不是只有401（K）计划一种形式，投资的种类繁多，只要你具备了足够多的财商知识，任何投资对你来说都不是问题。

## 什么是最佳的投资

投资者普遍不清楚什么是现金流投资，什么是资本利得投资。大多数人的投资的目的是获取资本利得，主要表现为他们每天向上帝祈祷，希望股市或房价能一升再升。而现金流投资的表现形式是：在匹配的时间段里，你投资的现金流入大于现金流出。

务必要牢记：投资成功与否与投资类型没有关系，只取决于你会不会投资。例如，如果有人问我：“房地产是好的投资吗？”我一定会回答：“不知道。你是个好的投资者吗？”或者，有人问：“股票是好的投资吗？”我的回答还是一样：“不知道。你是个好的投资者吗？”

我的观点很明确，投资项目或者投资类型并不是问题的关键，成功或失败，富有或贫穷，都取决于投资者本身，投资者精通投资才是最重要的。同样，对于炒股而言，专业的投资者可以赚得盆满钵溢，业余投资者可能损失惨重。

可悲的是，绝大多数人并不认为投资财商教育有什么必要。人们盲目从众，在社会舆论的导向下普遍认为投资是高风险的，是自己应付不来的。他们只好一次次把钱交给那些在E象限和S象限挣扎的所谓的财务“装”家，希冀获得好的收成。然而，虽然他们一次次承受失败的苦楚，却还认为是自己时运不济而已。

那么，为了摆脱窘境，请努力成为I象限的投资者吧。

下面是I象限投资者的五阶分类。

# 投资者的五阶分类

## 第一阶层：零财商阶层

现实令人伤心。在美国这个世界上最富有的国家里，有超过50%的人口处于I象限的最底层。简单来说，也就是I象限的第一级：没有资源去进行投资。

很多高收入者都位于这个层级。这类人群的突出特点是：赚钱能力很强，但消费能力更强。总的说来，花的比挣的多。

我有一个看起来非常有钱的朋友。他有份很好的工作——房地产经纪人。妻子很漂亮，三个孩子都在私立学校上学。他和家人住在圣地亚哥宽敞舒适的海边别墅里，能将太平洋的美景尽收眼底。他和他的太太都开欧洲名车。他们貌似很富有，其实却不然。这个朋友拥有的一切都是负债，而非资产。他们看起来富有，却比大多数普通老百姓更贫穷。

现在，我的朋友无家可归了。房地产市场崩盘的时候，他也破产了。他还不上房贷、车贷和消费贷，被重重债务轻易就压垮了。

当我们还年轻的时候，这个朋友已经能赚很多钱。但不幸的是，由于近乎为零的财商知识，他没能把手中的钱转化成资产，转化成能够持续的现金流入，而是投资在了一个又一个负债中，导致了今天破产的悲剧。事实上，深陷债务危机，只能说明这个朋友是零财商的投资阶层。

他跟很多人一样，买的所有东西都会贬值，是会消耗的商品。没有哪样东西可以为他带来正向的现金流。

## 第二阶层：储蓄者（失败者阶层）

很多人都坚信存钱是非常明智的理财方法。但问题是，在今天的经济环境下，钱已经不再是真正有价值的资产，而是成了一种被不断贬值的东西。现在，政府恨不得以光速印钱，人们的存款随之不断贬值。

1971年，尼克松总统宣布美元与黄金脱钩，自此，美元成为了债

务。物价上涨的首要原因就是美国政府需要不断发钞，去填补债务窟窿。

今天，储蓄者是这一举措的最大受害者。从1971年至今，对于黄金兑换率而言，美元已经损失了95%的价值。要不了40年，剩下的5%价值也会贬值殆尽。

不要忘了，1971年的时候，黄金每盎司才35美元。40年后，黄金已经上涨到每盎司1400美元，这直接显示了美元购买力的严重下滑。更糟糕的是，美国国家债务已经攀升到万亿之巨，美国政府还在不断发钞，让美元陷入万劫不复的深渊。

美联储和中央银行根本不管这些，它们日以继夜地开动印钞机，高速印着钞票，印出来的每张美元都意味着高税负和通货膨胀。虽然事态严重，但广大劳动者却视而不见，还是一厢情愿地相信存钱才是王道。

在过去，那个钱还是钱、钱还有价值的时候，存钱确实是个好主意。但现在，你要醒一醒了。

世界上最大的市场是债券市场。就实质而言，债券是“存款”的代名词。债券的种类繁多，也代表了不同的存款形式，有美国国家债券、公司债券、政府债券和垃圾债券等。

多年来，美国国家债券和政府债券都被认为是最安全的债券种类。然而，2007年经济危机的到来改变了一切。正如你们所了解的，这场危机是由抵押债券，特别是抵押贷款证券化，即金融衍生品引发的。这些数量金额甚巨的债券是由次级抵押债券组成的。简单来说，次级债券的承债人都是些信用评级不佳、违约风险很高的债务人。这类人中，有些甚至没有工作和收入。究其原因，是他们买了自己一辈子也还不清贷款的房子。

华尔街的金融机构接手了这些次级抵押贷款，并将它们打包，变魔术般给它们贴上优级债券的商标，再将它们出售给了投资机构、其他银行、政府及个人投资者。对我来说，这是不折不扣的欺诈，但这就是我

们现行的金融体系。

一旦次级债务人无法偿还抵押贷款的利息，这些抵押贷款证券（MBS）就会灰飞烟灭。

可笑的是，巴菲特的穆迪评级公司还给这些次级抵押债券3A的评级——债券评级中最高、最优的等级。

现在，有很多人抨击大银行，诸如高盛、J. P. 摩根是金融危机的罪魁祸首。其实最该为金融危机负责的人是沃伦·巴菲特。他是聪明的人，不可能不知道次级抵押债券的危害。但他的公司还是将这些腐肉一样的债券评级为上等的牛排。这是种犯罪行为。

更严重的问题是，这些次级抵押债券还引起了世界范围内的连锁反应。如今，希腊、爱尔兰深陷债务泥潭，连基本的债券利息都偿还不了。在美国，政府和很多州都处于破产的边缘，也无力偿还债务。

2011年，数百万的个人和退休人员、养老基金、政府、银行由于债务问题而陷入困境，债券市场以一种凄厉的方式向世人展现了债券的风险。

除此之外，高企的通货膨胀也使债券投资的风险更胜一筹。这也恰巧说明了储蓄者就是损失者的道理。例如，如果一个债券的年息是3%，通货膨胀率是5%，那么无论这只债券表现如何，投资这只债券的人一定会遭受损失。

中国将是全球最大的受害者，因为中国持有数以万亿的美国国债。只要美国政府不断发钞，让美元贬值，持续发行债券，中国持有的美国国债价值就会不断缩水。而一旦中国停止购买美国国债，或是大量抛售美国国债，世界经济就会停滞，甚至崩溃。

数百万的退休人员所处的状况就如同中国一样。退休人员认为购买政府债券是保证退休生活并拥有稳定收入的最安全的方式。现在，无论各国政府是大还是小，都面临着经济困境和通货膨胀的危机，退休人员慢慢发现，把钱存在债券里，如同放在银行里一样，也会遭受损失。

美国的政府债券虽是由各个州自己独立发行，性质却都一样，都代表了“欠你钱”的意思。能够发行政府债券的还有城市、医院、学校和其他公共机构。政府债券相较其他债券而言的主要优势是免税。但问题是，政府债券并不是毫无风险的。

很多投资了政府债券的投资者发现，他们的投资也出现了问题。在美国，政府债券有超过3万亿的市场，但是，其中的2/3都有可能遭受损失。因为发行这些债券的公共机构，很多都已经破产了。如果没有新的资金注入，美国的债务违约也会从中央政府开始，从而蔓延到各个州、各个城市、医院和学校，与次级抵押贷款债务人无法偿付房屋贷款的情况如出一辙。

债券市场是全球市场中最大的市场，规模超过股票市场和房地产市场。债券市场规模位居榜首的主要原因是，第二阶层（存款者）的人数太过庞大。不幸的是，自从1971年美国货币体系改革后，存钱的人注定会遭受失败。不管他们是把钱存在银行还是买成债券，都难逃损失的厄运。

请务必牢记：储户、债券持有人、养老基金投资者都是把钱固定放在某处，希冀长期投资能换回可靠回报，这是缘木求鱼的做法。真正的投资者会想方设法让钱流动起来，也就是将钱投资于资产项目中，在保有资产所有权的前提下，从资产中获取现金流入，并用获得的资金再去投资新的资产，形成正向现金流循环。这也正是存钱的人反而亏损最多的原因。

第三阶层：“我太忙”阶层

这个阶层的人总是觉得自己太忙没时间学习如何投资。他们中的大多数人都受过高等教育，有良好的知识背景和貌似不错的工作。他们终日奔忙，为了升职加薪、子女教育、工作和假期的平衡，还为其他琐事殚精竭虑。他们无法再腾出哪怕一点点时间再思考人生的自由和财富的

真谛。因此，他们只好把辛苦赚来的钱交给他们眼中的专业人士进行打理。

401（K）计划投资人、个人退休金账户投资人及很多有钱人都位于这个阶层。他们就那么轻易地把钱交给了所谓的“专家”，寄希望于那些“专家”足够专业，能帮他们用钱生钱。

然而，2007年的金融危机给第三阶层的有钱人敲响了警钟。他们突然发现，自己曾经信赖的专家根本不是什么专家，根本不值得信赖。

短短几个月的时间，投资人的数万亿资产蒸发，股市和房地产市场崩溃。在巨大的恐慌中，这些投资者无计可施，“财务专家”也不再像最初从他们手中拿钱那样信誓旦旦，仿佛一切尽在掌握。投资者只剩乞求的份儿了。

少数投资者发现了问题的关键：原来他们信任的“财务专家”其实是彻头彻尾的骗子，处心积虑地设计了庞氏骗局等着缺乏财商知识的投资人往里跳。庞氏骗局简单来说就是用新投资人的钱还旧投资人的钱。只要不断有新投资人进入，旧投资人就有钱分，骗局便不会被揭穿。在美国，伯纳德·麦道夫就炮制了惊人的庞氏骗局，卷走了富人们数十亿财富。

在我们这个世界，庞氏骗局有着合法和非法两种表现形式。社会保障制度就是合法的庞氏骗局，股票市场也是。只要有新资金源源不断地流入，这两个庞氏骗局就能一直存续。一旦人们不再往里投钱，社保基金和华尔街就会如同麦道夫的骗局一样，轰然崩塌。

位于第三阶层的投资者，也就是“我太忙”的投资者，他们面临的最大问题是对投资失败的原因一无所知。除了损失的苦果他们什么都没有体会到。他们会做的只是向财务专家、市场和政府祈祷。虽说失败是成功之母，但如果连自己是怎么失败的都不知道，又如何从失败中汲取经验教训重整河山呢？

第四阶层：“我是专家”阶层

这个阶层是亲力亲为阶层。在现金流象限中，这个阶层属于S象限。

很多人在结束工作退休后逐渐成为了这个阶层的投资人。

他们在费用低的经纪商那里炒股票。没错，他们诸事亲力亲为，自己进行研究，自己作出决定，为什么还要给经纪商那么多佣金呢？

如果他们投资房地产，他们也会自己落实项目、维修保养、兼顾物业管理。

如果他们迷恋贵金属投资，他们也会自己买，自己贮藏黄金或者白银。

在大多数情形下，他们这种亲力亲为的方式缺乏专业的财商教育作为后盾。因为他们认为自己什么都会，再去学习不就白白浪费时间了吗？

如果他们真的要学习一些课程，他们的收获多半也局限在狭窄的领域或者思维内。比如，如果他们想学如何进行证券交易，在课程中他们只会关注证券交易的操作。他们不能举一反三，也不会拓展性地思考证券交易实质的意义，更不会引申到证券投资与其他投资是不是有异同。一些小规模的房地产投资人就是这样一类人。

当我九岁的时候，富爸爸就通过“大富翁”游戏向我传授财商知识。他教导我在投资中要具备全局意识和宏观的思维。下图是富爸爸希望我毕生学习的资产的广义分类：




现在越来越多的人逐渐意识到投资的重要性，但不管投资哪种资产类别，大多数人都成为了第四阶层中的一员。

2007年金融危机过后，成百上千万人转变为企业家，开始做小生意。他们中的一些人开始进入房地产行业，趁市场低迷，低价购进房地产项目。然而，更多的人选择试水股票市场，开始自己买卖股票。还有一些人，发现了美元的贬值，不再存钱，而是贮藏黄金白银。

当然，也有一些人开始为自己的财商教育投资。他们参加很多专业课程，在老师的指导下不断提高自身的投资能力。很明显，这样做的人已经慢慢超过了那些沿着原有道路前行的投资人。

在良好的财商教育的助力下，第四阶层的一些人会晋升到下一个阶层，第五阶层——资本家阶层。

第五阶层：资本家阶层

这是世界上最富有的人的阶层。

第五阶层的投资者是资本家，精通B象限的商业管理，也精通I象限的投资运作。

上文刚刚提到，第四阶层的投资者，是万事亲力亲为的人，属于S象限，却在I象限投资。

下面用几个例子来说明第四阶层投资者和第五阶层资本家的区别。

（1）S象限的投资者通常用自己的钱去投资，B象限的投资者通常用OPM（别人的钱）去投资。这是第四阶层和第五阶层投资者的主要区

别之一。

（2）S象限的投资者通常是个体投资者（S也代表单打独斗的意思），B象限的投资者通常是团队作战，以专业团队的身份去投资，不需要每个人都是最优秀的，但团队的力量一定是最强的。有句老话说得好：三个臭皮匠，赛过诸葛亮。团队协作的意义也是如此。但大多数S象限的投资者都认为自己是最聪明能干的。

（3）S象限的投资者比B象限的投资者赚得少。

（4）S象限的投资者比B象限的投资者缴的税多。

（5）S象限的投资者是自私的代名词。他们有多自私，就能赚多少钱。也就是说，他们的赚钱能力与自私程度成正比。B象限的投资者是慷慨的代名词。他们有多慷慨，就能赚多少钱。也就是说，他们的赚钱能力与慷慨程度成正比。

（6）S象限的投资者对筹资不在行。筹资是S象限的投资者的软肋。

筹资对于B象限的投资者来说易如反掌。因为如果一个人深谙经营管理之道，商业成功，那钱会自动送上门来等着他用。也就是说，I象限筹资容易倚赖于B象限商业的成功，这就是我们所说的金融所依靠的实体经济。

筹资的难易程度是区别一个成功的B象限的投资者和一个成功的S象限的投资者的最重要的因素。当一个人在B象限取得了成功，那么人生对他来说会变得轻松自由，连挑战和困难都是成功的。

影响S象限的投资者投资成败的一个重要原因就是，S象限的投资者筹资总是很困难。

例如，B象限的投资者的商业项目更容易在证券交易所挂牌上市，通过股市筹集资金。Facebook的故事就是现代B象限投资者商业发展、上市筹资的绝好例证。设想一下，如果Facebook还停留在小作坊式的网络咨询公司阶段，想要获得注资、继续发展该有多么困难。

麦当劳公司也是一个很好的例证。如果麦当劳一直停留在一间小的汉堡店，用S象限的模式去经营管理，没有人会投资它，现在世界上也就不会有这样一家全球化的食品连锁企业了。

当麦当劳开始扩张，转变为B象限的发展模式，连锁经营，上市圈钱，赚钱就成了理所当然的事情。

做商业之所以要分股份的原因是，股份分得越多，企业所有者赚得越多。但是，S象限的商业就无法通过分股份来赚钱。因为S象限的公司规模太小而无法分配。分配起不到多大作用。

以上理论对于房地产行业同样适用。当我还是个小规模房地产投资者时，我只有一个家庭住宅、几个小公寓和不到30间的出租房，我很难从银行取得贷款。当我的太太和我投资超过100间出租公寓时，银行愿意借给我们钱让我们扩大投资。原因很简单：银行贷款看重的是投资项目而不是投资者本身。100间出租单位的价值上百万，比起那些小规模的投资项目，银行认为这样的大项目更有利可图。除此之外，出于工作量和投入产出比的考量，银行机构也更愿意一次性借出1000万美元而不是1000个1万美元。要时刻记住：银行热爱借款者，尤其是大的借款者，因为银行能凭贷款赚钱。

如果银行认可我们的经营管理能力，认为我们投资的房地产项目具备盈利能力，银行就会成群结队来找我们，抢着给我们贷款。即使经济危机时期也不例外。

一个关键的问题：第五阶层的投资者从谁那里获得投资资金？

答案是：资金从投资于存款和养老金的第二阶层和第三阶层的人群中来。

## 从零做起

在本书中，我分享过我和我的太太曾经落魄到无家可归的故事，是

为了让你们知道，没有钱不能成为你不求上进、不思进取、不努力获取财富的借口。没有钱算不了什么。没有钱不能阻碍你走上投资的道路。

在我经历过的岁月中，我常常感到自己的钱不够多。如果我以没有钱为借口，我将永远无法成为现在这样的资本家。这非常重要。因为对真正的资本家来说，自有资金不能成为发展的瓶颈。一定要懂得怎样筹资，用别人的钱为自己、为别人赚更多的钱。

## 怎样成为一个资本家

我的父母希望我成为E象限或S象限的人，并能有所建树。我的穷爸爸教育我要像他那样，去深造，去读博士学位，成为公务员或者在大公司找份不错的铁饭碗。我的母亲是一位注册护士，她希望我成为一名医生。

我的富爸爸则建议我成为一个资本家。这就意味着我要进入B象限和I象限，学习获取、创造财富的本领。

我的父母秉承传统教育的理念，一心想把我送入法学院或者医学院就读。他们迷信学习成绩、学位、证书等传统教育的产物，觉得孩子取得法律文凭或者医师资格才是最好的出路。

我的富爸爸坚信财商教育的力量。他没有受到传统教育的羁绊，而是不断参加财商课程、培训、研讨会和讲座，学习更实用的商业、投资技术，并在实践中修正自己的所学，积累丰富的投资经验。他还参加个人修养课程。富爸爸对学历和证书不感兴趣，因为这些并不重要，真正重要的是能在现实社会实践的财商知识。富爸爸懂得财商教育的力量能使他成为B象限和I象限中的成功人士。

当我还在上高中时，富爸爸常常飞去檀香山参加企业管理和投资的研讨会。一天，当我告诉穷爸爸我的富爸爸要学习一门关于销售的课程时，穷爸爸觉得很可笑。穷爸爸无法理解为什么有人会去学习如何卖东

西，而且学完了也不会有什么了不起的证书。那时，穷爸爸瞧不起富爸爸，因为富爸爸连高中都没有毕业。

由于有两个对教育有截然不同看法的爸爸，我从很小的时候就清楚地意识到教育的形式绝不是唯一的。传统教育适合那些想在E象限和S象限取得成功的人，而财商教育适合想在B象限和I象限有所建树的人。

1973年，我从越南战场返回夏威夷家乡。是时候决定我该遵从哪一位爸爸的教诲并开始我的人生之路了。是像我的穷爸爸一样，回学校深造，成为E象限的打工仔、S象限的个体户？还是像我的富爸爸一样，成为B象限的企业家、I象限的资本家？

1973年，我的富爸爸建议我去学习一些房地产投资的课程。他说：“如果你想成为一个成功资本家，你必须学会如何融资，必须学会利用债务赚钱。”

那一年，我参加了一个为期三天的房地产投资培训。那是我进行财商教育、进入资本家世界的开端。

几个月后，在实地研究超过100个房产项目后，我买下了我人生的第一处投资房产。这个房产位于毛伊岛海边，百分之百债务方式购入，每月能为我产生25美元的收入。我现实生活中的财商教育就此开始。我开始逐渐掌握用别人的钱去赚钱的奥秘。这是真正的资本家必备的本领。

1974年，我从美国海军陆战队退役，进入夏威夷的施乐分公司工作。在施乐，我不是想沿着公司行政体系往上爬，而是那里有最好的销售培训课程。学习销售技术是富爸爸对我进行财富教育的重要一环。

1994年，我和我的太太实现了真正的财务自由，不再需要一份固定的工作，不再需要依靠公司或者政府的退休金计划保障未来数十年的生活。富爸爸是对的：是财商教育赋予了我们自由，而不是传统教育的恩惠。

当2007年金融危机袭来，我们并不像其他人那样损失惨重，我们的

财富依然保持了巨幅的增长。当股市和楼市崩溃，很多项目都跌到了谷底之时，我们从银行贷到了上千万资金购入这些低价的项目。到了2010年，我的太太和我从房地产项目中赚到了8700万美元，全都是用银行贷款和养老金进行的投资，这是迄今为止我们收入最多的一年。

正如富爸爸常说的："如果你是一个真正的资本家，市场繁荣或是萧条对你来说都不是问题。真正的资本家在任何市场情势下都能够赚钱。"

## 你处在哪个阶层

休息一会儿，思考一下现在的你处于什么位置？是什么样的投资者？

你是第一阶层的投资者吗？

如果你的资产负债表中，资产栏下没有任何资产，你的投资也没能为你带来正向的现金流入，同时你还有很多负债，那么可以肯定地说，你位于投资的最底层，也就是零财商阶层。

如果你深陷债务困境，那么你需要做的第一个投资就是摆脱这种困境。

债务繁重本身并没有什么错，但你需要改变。当我的第一个生意失败后，我背负了将近100万美元的债务。我用了差不多5年时间才把它们全部偿还。任何时候都一样，从自己的错误中汲取经验教训，勇于承担错误带来的后果，并努力改变，是我从亲身经历中学到的最宝贵的财富。如果我没有从过去的错误中成长，我不会成为今天的我。

我们把这个方法写在了《如何摆脱劣质债务》（How We Got Out of Bad Debt）一书中，你可以通过富爸爸网站买到它。

## 你位于第二阶层吗

如果你是个喜欢存钱的人，那么要小心了。特别是把钱存在银行和养老基金中，风险更高。一般来说，存钱就意味着损失。

存钱是很多缺乏财商知识、不想学习财商知识的人才会使用的投资方式。存钱不需要智商。你甚至可以训练猴子存钱。

或许你还不知道存钱的风险所在。经济的波动和货币的供给都会对你的储蓄产生巨大的影响。如果市场崩溃，货币贬值，你的钱就会跟你说bye-bye。

请不要忘记，1971年至今，美元已经损失了95%的价值。用不了多久，剩下5%的价值也会随风飘散。

正如之前讲过的，如果一个人投资的时机不对，即使买卖黄金也会亏钱。

我建议你参加一些投资的课程，股票也好，房地产也好，看看自己是不是对这样的投资有兴趣。

如果觉得都不感兴趣，你还是继续存钱比较好。

还有一点要牢记：债券市场之所以是全球最大的市场，并不是因为专业投资人都青睐债券投资，而是因为大多数不懂投资的人的资金通过各种方式都集中在了债券市场。也许存钱的人听了会感到奇怪，但事实就是如此。然而，债券市场和银行却更中意于借款人。

## 你位于第三阶层吗

这个阶层与第二阶层很相似。唯一的区别在于投资项目的风险更大，比如股票、共同基金、保险和交易型开放式指数基金。

这个层级的风险可以归纳为：如果所投资项目一塌糊涂，那么投资者的投资就会损失殆尽，而且学不到任何可以借鉴的经验教训。

如果你已经准备离开第三阶层，开始对财商教育进行投资，并自己掌管财富，那么第四阶层对你来说是最好的选择。

## 你位于第四阶层吗

如果你已经是第四阶层的职业投资者了，那么恭喜你。

很少有人会花时间学习和管理自己的财富。毕生的学习、合格的老师、专业的指导及志同道合的朋友共同构成了第四阶层成功的奥秘。

第四阶层的人自己掌握命运，他们知道自身的缺点是未来学习和成长的动力。

投资的困难和风险难不倒他们，对他们而言，这些都是宝贵的历练。

## 你位于第五阶层吗

对我来说，成为第五阶层的投资者，就意味着站在了世界的顶峰。一切尽在掌握。这个世界没有界限。在科学技术高速发展的今天，成为资本家比过去要容易得多。

如果你在这个层级，请持续学习，不断给予。请牢记：真正的资本家是慷慨的。因为B象限的资本家知道，付出得越多，收获才能越多。

## 你的选择

自由最大的好处就是你能自由选择自己的人生。

1973年，我26岁的时候，就打定主意不过父母亲那样的生活。我不想量入为出，不想为了赚钱而赚钱，不想为了生计每天奔忙。在我看来，那不是真正的生活。也许对我的父母及很多人来说，这样的生活还不错，但我从心底里知道，这样的生活不适合我。

我也知道，回学校深造，拿个高级文凭也不是我想要的。我知道，学校并没有教会人们如何致富。因为我自己就生长在一个高级知识分子

家庭中。我的亲戚们至少都是硕士学历，有一些还是博士，但他们的生活又好到哪儿去呢？

我不想成为E象限的打工仔，在别人的公司里为了职位和薪水打拼。我也不想成为S象限的个体户，给人生限定条条框框。

所以，我决定不走弯路，成为一个企业家，一个职业投资人。我想要自由，能够不受拘束地在全世界旅行、做生意、进行投资。

这是我的选择。我并不建议每个人都要走这条路，但建议每个人都能自己选择未来发展的方向，能自己掌握选择的权力，获得自由。

我希望你能用心读一读投资者的五阶分类，作出自己的选择。每一个阶层都有自身的优缺点，每一个阶层带给你的财富都无法单纯用金钱来衡量。

如果你选择了第一至第三层级，我们的社会已经有很多现成的专业机构和人士为你的投资进行服务。

1997年，我的太太和我创办了富爸爸公司，为人们提供财商教育课程和相关游戏，并为那些处于第四阶层和第五阶层的投资者提供力所能及的帮助。

## 最后的忠告

在金钱的世界里，你常会看到这个词——ROI，投资回报。根据投资对象的不同，投资回报也在不断变化。例如，如果面对一位银行家，他可能会说：“把钱交给我们，我们会给你3%的年息。”对很多人而言，这样的回报听起来不错。如果你面对一位理财师，他可能会说：“每年你的投资回报将达到10%。”对很多人而言，10%的投资收益非常具有诱惑力。

对绝大多数人来说，特别是位于E象限和S象限的人，投资回报越高，意味着投资的风险越大。所以，一个年化10%收益率的投资项目一

定比年息3%的银行存款风险高。而且事实确实如此。

现实充满讽刺。3%收益的银行存款和10%收益的股票投资都有极大的风险。银行存款的风险来自于货币贬值、通货膨胀和高税负。股票投资的风险来自于股市波动、频繁交易及新手的瞎买瞎卖。

在我看来，ROI投资回报代表了信息的回报。意思就是，掌握的信息越多，回报就越多，风险就越低。

先友情提醒一下，因为接下来我要表述的内容可能听起来有些疯狂，不切实际，但我向你保证，我说的都是真的。

在我的世界里，第四阶层和第五阶层的投资者是能够实现收益无穷大的，而且是在低风险的前提下。收益无穷大是指无本的投资。也就是说，对于某一项目，投资者能够在不投入资金的情况下获得收入。

在之前的章节里，我曾提到过1973年自己参加的一个房地产投资的培训课程。在实地研究过100个房产项目后，我买下了位于毛伊岛海边的一个公寓，百分之百债务的方式购入了人生中第一个投资项目。也就是说，投资这个房产，我没花自己一分钱，而且每月还能从这个项目收到25美元的租金。这25美元对我来说就是无穷大的收益，因为我是零投入。引用我曾经说过的一句话：“现实生活中的财商教育就此开始。我开始逐渐掌握用别人的资金去赚钱的奥秘。这是真正的资本家的必备本领。”

我知道每月25美元的收入不是什么大成就。是的，就绝对数量而言，这笔钱对我来说算不了什么，但它带给了我一种全新的思维方式，为我以后的道路指明了方向。它赋予了我收集、分析、运用信息及实现目标的能力。

我拥有如此众多财富的一个简单原因，便是我接受了财商教育，能够独立思考，从不同角度看待问题。如果你曾经读过《富爸爸穷爸爸》，你可能知道有一个章节叫做“富爸爸不为钱工作”。这个章节的内容告诉我们：E象限和S象限的人的困境在于，他们在学校里学到的全都

是为钱工作的知识，而全然不知如何利用别人的钱为自己服务，为自己赚钱。

当我和我的太太开始创办富爸爸公司时，我们没有启动资金，而是从投资人那里筹集到了25万美元的资金。在公司成立及运营正常以后，我们收回了25万美元的投资。现在，富爸爸公司已经为我和我的太太及其他投资者带来了数千万的收益。就像我之前所讲的，资本家是慷慨的。

我的观点是，如果一个人懂得了如何做无本的生意，懂得用他人或者银行的钱去赚钱，那么他就进入了一个全新的世界。这个世界没有高税收、没有高投入低产出，也不必像E象限和S象限的人一样，终生被人左右，为钱奔忙。

还是那句话，大多数人认为存钱最好或者10%的股票投资回报很诱人的原因是他们缺少良好的财商教育。

最好的不是投资回报，而是信息回报。在当今如此动荡的经济形势下，你更需要财商知识为你保驾护航。

请牢牢记住这个词：教育。教育能赋予我们将信息转化为财富的力量。在信息化时代的大背景下，我们完全浸淫在各种各样的财富信息中。如果缺乏足够的财商教育，你将无法利用信息创造财富，你的生活也将失去重要的意义。

作为结束，我必须告诉你：I象限对你今后的生活来说是至关重要的。无论你靠什么方式生活，I象限会决定你的未来。换言之，即使你是在E象限或者S象限的人，学习I象限的财商知识也能帮你实现财务自由，获得财富保障。

一个例子可以作为参考。我的妹妹是位虔诚的佛教比丘尼，作为S象限的一员，她几乎是零收入的。后来她参加了我们的投资课程，而且逐步积累了财商知识。现在，她的生活一片光明，因为她取出了自己的存款，取消了共同基金，投资了房地产和白银等资产。在过去的十年中

（2000～2010），身为一个职业教徒，她用I象限的投资知识赚到了非常多的财富。

我为我的妹妹感到自豪。虽然她是出家人，但她不贫穷。我把我们俩的故事写在了《富爸爸我和埃米的富足之路》一书中，这是人生的最高奖赏。

## 在深入阅读之前[1]

以下内容可以作为现金流象限内容的总结。在你深入阅读之前，有两个问题必须先弄清楚：

**1**．你是哪个阶层的投资者？

---

如果你真的想赚钱，想成为富人，你必须反复阅读上文中投资者的五阶分类。每一次我梳理这五个层级的时候，我会发现每个层级都有自己的影子。我不仅掌握了自己的优势，还认清了自己的弱点。获取财富的不二法则就是利用自身的优势，规避劣势。想变富有，就一定要努力发现自己的优缺点，而不是掩盖事实，假装自己很完美。

就人性而言，每个人都会把自己想象成最好的人。我就曾经梦想过自己一生都在资本家阶层，其实这是不可能的。没有人天生就是资本家，也没有人天生就是无产阶级。是后天的选择和经历决定了每个人的阶级演变。我是在富爸爸向我解释股票投资与赌马相似性的时候意识到这一点的。在研究了投资者的五阶分类之后，我发现自己的缺点阻碍了自己前进的步伐，属于第四阶层的缺点时常在压力袭来时成为我的掣肘之处。赌徒的精神对我而言有正面的推进作用，也有负面的阻碍作用。所以，在家人、朋友、老师的引导下，我逐渐将自己的缺点转变为力量，它很快在我的第五阶层发挥了正面效用。

虽然我已经成为了第五阶层的投资者，但我还是在反复研究投资者的五阶分类。这么做，完全是为了更有效地提升自己的能力。

**2**．在不远的将来，你想成为哪个阶层的投资者？

---

如果你对第一个问题和第二个问题的答案一样，那么你已经实现自己的人生定位了。如果你满意自己的现状，就不需要继续阅读本书后面的内容了。人生中最大的成就之一就是能够开心地生活。祝贺你！

警　告

任何想要成为第五阶层投资者的人都必须经历第四阶层。第四阶层是无法直接跳过的。如果你真的想省略第四阶层，那么只能说明你是第三阶层的投资者——一个不折不扣的赌徒！

# 注释

【1】此处指阅读《富爸爸财务自由之路》一书。——编者注

RICH DAD'S

# 富爸爸

# 富人的阴谋

## 关于金钱的八条新规则

〔美〕罗伯特·清崎 著
朱颖 译

全球最佳财商教育系列
最新修订版
Rich Dad Poor Dad

读者人

“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

# 目　录

出版人的话
致谢
作者序　我为什么写这本书
第一部分　阴谋
　　第1章　奥巴马真能救世吗
　　第2章　对教育的阴谋
　　第3章　与金钱有关的阴谋：银行永远不会破产
　　第4章　对财富的阴谋
　　第5章　对财商的阴谋
第二部分　反击
　　第6章　认清现实
　　第7章　你的游戏叫什么名字
　　第8章　印自己的钞票
　　第9章　成功的秘密：卖出
　　第10章　为未来储备
　　第11章　财商教育：不公平的优势
　　第12章　如果我来办学校
结束语
致读者
富人的阴谋　特别赠送Q&A
返回总目录

# 出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10余年。在中国经济和社会蓬勃发展的10余年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要创业、想要致富、想要成功的人。在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己的帮助。

此次“最新修订版”图书出版之际，“富爸爸”系列丛书恰是再次契合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中华民族

伟大复兴的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从财商理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录官方网站：www.readers.com.cn及www.fubaba.com，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。



汤小明

2013年岁末

# 致　谢

我的富爸爸常说：“经商和投资都是团队项目。”写一本书也是一样——特别是像你手里正拿着的这本。是团队合作的力量让《富人的阴谋》创造了历史。这是“富爸爸”系列丛书中第一本真正的互动在线图书，本书也将我带入了一片全新的天地。幸运的是，我拥有一个非常优秀的团队，而且我也常常要依靠他们。我的团队在本书的创作过程中积极参与，他们的发言有时甚至出乎我的意料。

我特别要感谢的是我美丽的夫人——金，感谢她的鼓励和支持。是她陪我走过了我们金融之旅的每一步，不论顺境或是逆境。她一直是我的搭档，也是我成功的动力。

感谢Elevate咨询公司的杰克·约翰逊对于本书的体系建构和我的一些想法上的帮助。正是在他的鼎力协助下，这本书才由构想变成了现实。在此，我还要感谢我的编辑们——桦榭出版集团的里克·沃尔夫和莉亚·特拉克萨斯。感谢他们为这个项目的成功而付出的孜孜不倦的努力，感谢他们如此尽心尽力。

我还要特别感谢来自富爸爸公司的朗达·申克里克和来自Metaphour公司的蕾切尔·皮尔森。感谢他们为本书的推广所做出的不懈努力和他们一直以来为本书专门打造顶级网站所付出的辛劳。

非常感谢每日奋战在“富爸爸”战壕的全体成员们，谢谢你们锲而不舍地陪伴着金和我，与我们同甘共苦。你们是这个团队的心脏。

# 作者序
# ——我为什么写这本书

1971年，尼克松总统在未经国会通过的情况下，取消了美元的金本位制，从而改变了货币的规则——不仅改变了美国，也改变了世界的货币规则。在一系列引发2007年金融危机的改变中，这仅仅是其中之一。实际上，这一改变允许美国几乎可以无限量地印发货币，并使美国可以依其意愿创造尽可能多的债务。

当前的经济危机只是一次意外吗？只是一次独立事件吗？有些人说是。而我却要说，并非如此。

当权者能解决这场经济危机吗？许多人都期望如此，但我还是要说不。造成这次危机并从中获利的这些人和机构仍掌管着控制大权，你怎么能指望他们解决这个危机呢？事实是，危机在不断地扩大，并没有像人们所希望的那样日益减弱。在19世纪80年代，政府纾困计划的金额是数百万美元。到了20世纪90年代，纾困计划的额度是数十亿美元。而今天，这个数字涨到了数万亿美元。

对于危机的定义，我个人认可的一个说法是“呼之欲出的变革”。我们的领导人不会作出改变，这意味着必须作出改变的是你我。

本书的确是在讲述一个阴谋，但本书的初衷并不是要责难某人、推责诿过，或是号召员工辞职。众所周知，这个世界充满了阴谋，有些阴谋是无害的但有些却非常阴险。就像是一支球队在中场休息时进入更衣室，密谋针对对方球队的阴谋。哪里存在私利，哪里就有阴谋。

本书之所以叫《富人的阴谋》，是因为它讲述的是富人如何通过银行、政府和金融市场来控制世界经济。如你所知，上述情形已经持续了几个世纪，并且只要人类仍在地球上生存，它还会一直持续下去。

本书分为两个部分。第一部分讲述了这个阴谋的历史和超级富豪们是如何通过货币供给来控制全球金融和政治体制的。现代金融史主要是围绕着美国联邦储备系统（其实它并非属于联邦政府，也没有什么储备，甚至并不是银行）和美国财政部的关系而展开的。本书第一部分的内容包括：为什么大型银行永远不会破产？为什么我们目前的教育体制中没有财商教育？为什么存钱是愚蠢的？随着时间的推移，为何金钱与我们的生活越来越息息相关？为什么今天的金钱已不再是金钱，而只是通货……第一部分还解释了，美国国会为何会在1974年改变雇员守则，从而促使职员通过401（K）计划[(1)]等工具将他们的退休金计划投入到股市当中，尽管这些职员并没有受过多少财商教育。这就是超级富豪如何通过退休金计划将我们的钱弄到手的。我宁愿把自己的钱留给自己而不是给那些超级富豪们，正是他们操纵着政府完成了这个阴谋。

简言之，本书的第一部分讲的是历史。因为只有了解历史，我们才有可能为实现光明的未来做好准备。

本书的第二部分将告诉读者，现在你和我应该如何处置我们的金钱——在阴谋家的游戏中将他们击败。你将会明白在富人越来越富的同时，他们却还在要求其他人过着量入为出的生活。简单地说，富人越来越有钱是因为他们生活在完全不同的规则中。辛勤工作，存钱，买房子，远离债务，投资长期股票、债券和共同基金的多样化组合——这些旧规则使得人们挣扎在财务困境中难以脱身。这些旧的金钱规则已经导致数百万的人们陷入财务危机，导致这些人在房子和退休金计划中蒙受了巨大的损失。

归根结底，本书揭露的就是使人们难以致富的4个因素：

• 税收

• 债务

• 通货膨胀

• 退休金

一直以来，阴谋家们就是利用这些手段来获取你的金钱。他们之所以能这么做，就是因为他们遵循的是另一套规则，他们知道如何利用一些手段来增加自己的财富——而同样的手段却使其他人变穷。如果你想在经济上有所改变，你需要改变自己的财务规则。要做到这一点，你必须通过财商教育来提高你的财商。获得财商教育正是富人享有的不公平的优势。我的富爸爸教会我什么是金钱和如何运作金钱，给了我这种不公平的优势。我的富爸爸教给了我关于税收、债务、通货膨胀和退休金方面的知识，以及如何利用这些知识使其对自己有利。因而，我在年轻时就明白了富人的金钱游戏。

读完这本书你就会明白，为什么在今天，当许多人都在为他们的财务未来而担忧时，富人却越来越有钱。更重要的是，你将会知道该如何为自己的财务未来做准备，并很好地保护它。通过增强财商教育和改变你的金钱规则，你就能学会如何利用税收、债务、通货膨胀和退休金这些手段并从中获利——而不是成为它们的牺牲品。

很多人正在等待全球政治和金融体制发生变化。在我看来，这简直就是浪费时间。与其等待领导人和体制作出改变，我认为改变自己要更容易些。

你准备好掌握自己的金钱和财务未来了吗？你想知道那些掌控金融世界的人们不想让你知道的东西吗？你想将复杂且令人困惑的金融概念变得简单易懂吗？如果你对上述问题的答案都是肯定的，本书就是你的最佳选择。

1971年，在尼克松总统让美元脱离金本位之时，金钱的规则就改变了。而今天，金钱已不再是金钱。因而金钱新规则的第一条便是：知识就是金钱。

本书正是写给那些想增加财务知识的人们，因为是时候开始掌握自己的金钱和财务未来了。

来自富爸爸公司的下载赠送

请见罗伯特·清崎的独家视频

网址：www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich.

---

(1) 401（K）计划是指美国1978年《国内税收法》第401条K项的规定，该条款适用于私人公司，为雇主和雇员的养老金存款提供税收方面的优惠。——编者注

# 第一部分

# 阴　　谋

# 万恶之源

万恶之源是对金钱的热衷，还是对金钱的无知？

你在学校学过多少有关金钱的知识？你可曾想过，为什么我们的教育体系并没有教给我们多少——甚至可以说没有——关于金钱的知识？财商教育的缺乏仅仅是教育者的一时疏忽吗？还是因为这只是某个更大的阴谋的一部分？

无论你是富有还是贫穷，是受过教育还是目不识丁，是儿童还是成人，是退休还是在职，你都要用钱。不管你喜欢与否，承认与否，金钱对我们的世界有着巨大的影响。在教育体系中，漏掉金钱这门课是极其残忍和不合情理的。

## 读者评论

如果我们的国家还不能觉醒，开始承担起将金钱教育纳入教育体系，教育我们的下一代的责任，我们就会像身处于即将失事的列车中那样，等待灾难的到来。

——凯瑟琳·摩根

我在佛罗里达州和俄克拉何马州读的初中和高中。我没有接受过任何财商教育，最后不得不做了木匠和钣金工人。

——韦恩·波特

# 改变金钱的规则

1971年，尼克松总统改变了货币的规则。在未经国会通过的情况下，他切断了美元与黄金的联系。在缅因州米诺特岛上秘密举行的为期两天的会议上，他没有征求美国国务院或国际货币体系机构的意见，单方面作出了这个决定。

尼克松总统之所以要改变货币规则，是因为当时的美国财政部开始依靠印钞来偿还债务，债权国的疑心越来越重，对美元越来越不信任，因而开始一分不少的将美元兑换成黄金，继而掏空了美国大部分的黄金储备。当时，美国政府为了支持越南战争昂贵的军费开支，入不敷出，国库严重亏空。另外，随着经济的增长，美国也需要进口越来越多的石油。

美国正一天天逼近破产边缘。我们的花费超出了我们的收入，美国付不起账了——如果还是坚持用黄金埋单的话。把美元从与黄金挂钩中解脱出来，让美元不再合法的直接兑换黄金，尼克松为美国找到了一条还债的出路。

1971年，由于世界货币体系发生了改变，历史上最大的经济繁荣开始了。这次繁荣在滥发货币的过程中持续着，这些滥发的货币背后没有任何支持，除了美国纳税人为美国债务埋单的承诺。

由于尼克松对货币规则的改变，通货膨胀开始了。闹剧拉开了序幕，每10年就有大量的钞票被印刷出来，美元随之贬值，物价和资产价格应声而上。由于房价的攀升，连美国的中产阶层都摇身变成了百万富

翁。货币流通顺畅无阻，美国人不断收到银行寄来的信用卡。人们把自己的住所当做提款机，用来支付信用卡的账单。总之，房价会不断地上涨。事实真是这样吗？

人们被贪婪的欲望和放松的信贷遮住了双眼，很多人忽略了甚至根本看不见这个系统制造出来的可怕的后果。

2007年，一个新兴词汇悄然进入了我们的词汇表：次级借款人，它指的是靠次级贷款购置房产的借款人，这些人原本无力购房，信用级别也较低。刚开始，人们觉得次级借款人的问题仅仅涉及穷人，局限于那些没有理财头脑又成天梦想能拥有自己的家的笨蛋。或者这个问题仅仅涉及那些试图一夜暴富的投机者。就连美国共和党总统候选人约翰·麦凯恩在2008年年末的时候都没有把这场危机当回事儿。他还不断向民众保证：“我们经济的根基仍然强劲。”

与此同时，另一个词也在不知不觉中进入我们的日常交谈：纾困，它指的是救助正面临着与次级借款人同样问题的超级银行。这些银行此时巨债缠身，现金不足。随着金融危机的扩散，数千万的人失去了工作、住所、存款、大学基金和他们的养老金。那些暂时还没有蒙受损失的人们也在担心自己很可能是下一个受害者。甚至连一些州政府也感到拮据：加利福尼亚州州长阿诺德·施瓦辛格已开始考虑给政府雇员发放政府借据而不是薪水支票，因为加州——这个世界最大的经济体之一，正濒临破产。

在2009年新年伊始，全世界都把目光投向一个新当选的总统——贝拉克·奥巴马，等待他的救世。

# 现金抢劫

1983年，我阅读了巴克敏斯特·富勒的《巨人之现金抢劫》（Grunch of Giant）一书。书名中有一个合成词：Grunch，它是Gross Universe Cash Heist（全世界现金抢劫）的缩写。这本书讲的是这么多世纪以来，巨富和超级强权是如何掠夺和剥削普通人的。简言之，它讲的就是富人的阴谋。

《巨人之现金抢劫》从几千年前的国王和皇后时代开始讲起，一直说到当代。书中解释了超级富豪和超级强权是如何长期把持对民众的控制。书中还说明了现在的银行抢劫犯已经不再带着面罩以掩人耳目，而是穿西装、打领带，有着傲人的学位。他们从银行内部抢劫，而非外部。当年我在读这本书的时候，我就预计到这场金融危机的到来——我只是无法预计这场危机到来的确切时间。我的投资和企业之所以能在危机中屹立不倒，一个原因就是我读了《巨人之现金抢劫》这本书。它使我有意识地针对这次危机进行了防备。

撰写关于阴谋论书籍的作者通常都很出世。虽然思想超前，但巴克敏斯特·富勒博士却绝不是这样的人。他曾就读哈佛大学，虽然没读完，但他的事业却干得很不错（就像另一个鼎鼎大名的哈佛退学生——比尔·盖茨一样）。美国建筑师协会将富勒誉为全美最伟大的建筑师和设计师之一。富勒拥有大量以他名字命名的专利，他被认为是最具功勋的美国人之一。同时，他还是受人尊敬的未来主义者。在他的影响下，约翰·丹佛在歌词中说他是“未来的祖父”，这首歌的名字是《一个人究竟可以做什么》。富勒很早就是一位环保主义者，早到大多数人都还不知道这个词的含义之时。但是，使富勒备受尊敬的最重要的原因是：他发挥了自己天才般的智慧，使这个世界上的每一个人受益，而不只是使自己变得有钱、有权势。

我在读《巨人之现金抢劫》这本书之前，曾拜读过不少富勒博士的

作品。他之前的绝大部分作品都是关于数学和科学的，那些书大大超出我的理解能力。而这本《巨人之现金抢劫》我可以看懂。

这本书中的观点印证了我的很多难以言表的怀疑，如怀疑这个世界到底是如何运作的。我渐渐明白，为什么我们不在学校教小孩子关于金钱的知识。我也明白了为什么我会被送往越南，去打那场根本不应该打的仗。道理简单至极——战争能够带来利益。很多时候，发动战争并非源于爱国，而仅仅是由于贪婪。我在军队待了9年，4年时间在联邦军事学院，5年时间担任海军陆战队飞行员，两次被派往越南。我完全赞同富勒博士的观点。我从自己的亲身经历中体会到，为什么他会将美国中央情报局（CIA）称为资本主义看不见的军队（Capitalism's Invisible Army）。

最重要的是，《巨人之现金抢劫》唤醒了我身体里的求知欲。我生平第一次如此想要学一门课，弄清楚富人和强权是如何剥削大众的——并且是合法的剥削。所以，从1983年开始，我陆续读了50多本有关这个话题的书籍。每读一本书，我都能找到一条通向真相的线索。而本书将会帮你将这些线索拼在一起，公布最终答案。

# 阴谋存在吗

阴谋论现在已经不值钱了，我们都听说过各式各样的阴谋论。例如，有关于谁刺杀了林肯总统和肯尼迪总统的阴谋论，也有关于谁杀死了马丁·路德·金博士的阴谋论，还有关于“9·11”事件的阴谋论。这些阴谋理论无穷无尽。但理论终究是理论，是基于怀疑和还没有解答的问题。

我写这本书的目的并不是要向你推销另一个阴谋论。我的研究证明，从古至今，富人的阴谋层出不穷，而且未来还会有更多的阴谋。只要牵扯到利害攸关的金钱和权力，阴谋就存在。金钱和权力总能驱使人们腐败和犯罪。比如，2008年，伯纳德·麦道夫被指控制造“庞氏骗局”(1)，诈骗了500亿美元资金。被骗的这些资金不仅来自有钱人，还来自学校、慈善组织和养老基金。麦道夫曾经是受人尊敬的纳斯达克董事会主席，他其实已经很有钱了，但他却从那些非常聪明的人和信誉良好的机构那里骗钱长达数十年，靠的就是他玩转金融市场的能力。

金钱腐败与权力腐败的另一个例子就是：花费超过5亿美元来竞选美国总统，一个年薪只有40万美元的职位。如此昂贵的竞选对美国完全是无益的。

这其中有阴谋吗？我相信，在某种程度上是有的。但问题在于，有又怎样？你我又能做些什么呢？酿成2007年金融危机的罪魁祸首们大多都已离开人世，只是其作品常留人间。与死去的人争论，有什么意义呢？

无论阴谋存在与否，但确实存在某些情况和事件，它们在以一种深远却又看不见的方式影响着你的生活。让我们来看看财商教育吧。我常惊异于现代教育体系中财商教育的缺失。现在的教育顶多会教孩子们如何平衡支票簿，在股市中投机，把钱存入银行和投资长期的养老计划。换句话说，他们是在教孩子把钱送给富人，而富人却只考虑最大化自己的利益。

每一次，当教育者打着财商教育的招牌，请来一位银行家或金融理财师来到课堂，他们实际上是在引狼入室。我并不是说银行家和金融理财师是坏人，我只想说他们是富人和强权的代理人。他们来到课堂并不

是为了教育学生而是为了招揽未来的客户。这就是为什么他们一遍又一遍地说服你把钱存进银行或者购买共同基金。这对银行有利，对你却无益。我再一次重申，这种校园宣传并没什么不好，它对银行的经营相当有利。这和我在高中时，陆军和海军陆战队常到校园来，以为美国服务为荣来吸引我们参军没有任何区别。金融危机产生的一个原因就是，大多数人根本分不清正确和错误的理财建议，也无从判断谁是正经的金融理财顾问，谁是金融骗子。大多数人不知道什么是正确的投资。他们努力求学，然后找到一份不错的工作，努力挣钱，纳税，买房子，存钱，然后把余下的钱一分不剩地交给了一个金融理财师——或者说金融专家，如麦道夫先生。

大多数人从学校毕业时都分不清债券与股票，债务和权益有什么区别。很少有人知道优先股为什么“优先”，共同基金又为什么“共同”，或者共同基金、对冲基金、交易所交易基金和组合基金到底有什么不同。很多人以为债务是不好的，但其实债务可以使你变得富有。债务可以提高你的投资回报率，如果你知道自己在做什么的话。只有少数人知道资本利得与现金流的区别以及它们中哪一个投资风险更高。大多数人都在盲目接受一种观念：去学校上学然后找一份好工作。但是他们却永远不知道，为什么员工要比企业家们支付更高的所得税率。今天，有很多人陷入经济困境，原因就在于他们认为房子是一项资产，而实际上那却是一项实实在在的负债。这些都是最基本最简单的金融概念。但是出于某些原因，我们的学校轻易地省略了这门获得成功人生的必修课——关于金钱的课程。

1903年，约翰·戴维森·洛克菲勒创设了“普通教育委员会”。该委员会似乎是为了向社会提供持续稳定的雇员——永远缺钱，永远需要一份工作和就业保障的雇员。有证据表明，洛克菲勒在一定程度上受到了普

鲁士教育体制的影响。普鲁士教育体制设计的初衷就是为了生产听话的雇员和士兵，他们会忠实地执行诸如“不完成就开除”或“把你的钱交给我来保管，我会代你投资”这样的命令。无论这是否是洛克菲勒创设普通教育委员会的初衷，但从今天的结果来看，就连那些受过良好教育，有着稳定工作的人们也在经济上缺乏安全感。

如果没有受过基本的财商教育，长期的经济保障几乎是无稽之谈。2008年，数百万生于婴儿潮时期的美国人正在以每天万人次的速度退休，这些人指望政府为他们提供经济和医疗方面的照顾。而今，很多人终于认识到，稳定的工作并不能带给他们长期的经济保障。

1913年，美国联邦储备系统成立了，尽管制定美国宪法的开国元勋们都反对由一个国家银行来操控货币供给。没受过正规财商教育的人们不知道的是，美联储并不是美国联邦的，也并没有储备，而且根本就不是银行，却在行使着中央银行的职责。从美联储创设伊始，关于金钱就拥有两套规则：一套是写给为挣钱而工作的人们，另一套则是写给那些印钞票的富人。

1971年，当尼克松总统让美元脱离金本位时，富人的阴谋就已经完成。1974年，美国国会通过了《雇员退休收入保障法案》（ERISA），从而有了退休储蓄机制——401（K）计划。这项法案有效地迫使数百万的员工放弃一直享有的、由雇主提供的、固定福利模式（DB）的养老金方案，而必须接受固定缴款模式（DC）的养老金方案，把他们的退休金全部投入股市和共同基金。如今，华尔街一手掌控着所有美国公民的退休金。金钱的规则被彻底改变了，并且向富人和权力严重倾斜。世界历史上最大的经济繁荣开始了，而在2009年，这个繁荣破灭了。

> 读者评论
>
> 我记得，当我们的货币不再以黄金为支持时，通胀开始变得疯狂。当时我只有十几岁，并且有了第一份工作。我需要自己挣钱来买生活必需品。金价飞涨，而父母的薪水却没涨。
>
> 大人们成天讨论着这一切究竟是怎么回事。他们觉得我们的经济体系会就此衰落。这个过程需要一些时间，而如今，我们看到了。
>
> ——Cagosnell

# 我能做什么

我已经说过，富人的阴谋蕴含两套关于金钱的法则：旧的金钱规则和新的金钱规则。一套是为富人设计的，另一套则是留给普通人的。在这场金融危机中，最发愁的就是那些谨遵旧的金钱规则的人。如果你想对自己的未来更有把握，那么你必须要懂得这套新的金钱规则——8条金钱新规则。本书将让你了解这些规则，并教会你如何让这些新规则为你所用。

先看看下面这两个例子，以对比金钱的旧规则和新规则。

# 旧规则：存钱

1971年以后，美元便不再是金钱，而是一种通货（这点我在《富爸

爸提高你的财商》一书中写过）。其结果便是：存钱的人成了受损失的人。美国政府允许美国以比存款增速还快的速度印发钞票。当银行家们在狂喊复利的好处时，却没有一并告知民众，通胀也是在以复利计算的——或者说，在现在的危机中以复利计算的通缩。通胀和通缩均源于政府和银行试图通过凭空印钞和放贷来操控经济。所谓凭空，确切地说，就是美元并没有任何的价值支撑，除了美国的“十足信用担保”。

多少年来，全世界的人们都深信美国国债是世界上最安全的投资。多少年来，储蓄者们尽职尽责地购买美国国债，并认为这是最明智的选择。从2009年年初开始，美国国债的利率已经不足3%。对我而言，这就等于世界上有太多滥发的货币，存钱就等于损失。而且，在2009年，美国国债很可能是所有投资中风险最高的。

如果你不明白我为什么这么说，不用着急，大多数人都不明白为什么。这也正是在我们的教育体系中财商教育（已缺失的）是如此重要的原因。接下来，我会就金钱、债券和债务等话题进行详尽的讲解——绝不像你高中学的经济学课那样。无论如何你都应该知道，曾经最安全的投资——美国国债，现在成了最危险的投资。

# 新规则：花钱，别存

现在，大多数人都在花大量的时间去学习如何挣钱。他们求学是为了得到一份收入不菲的工作，然后尽可能把多年工作赚的钱存起来。在新规则中，知道如何花钱比只知道挣钱和存钱更重要。换句话说，会聪明地花钱的人永远比精明地存钱的人更成功。

当然，我所说的花钱指的是投资或者把钱换成价值持久的资产。富

人们懂得，在今天的经济里，把钱藏在床垫下是不可能变得富有的——更别提把钱存银行了。他们知道，通向财富的秘籍是投资，投资能带来现金流充裕的资产。今天，你必须知道怎么把钱花在能保值的资产上。保值资产不仅能带来收入，还能根据通胀进行调整，是价值上调——而不是下调。本书接下来将会更详细地阐述这一点。

# 旧规则：多样化投资

旧规则中的多样化投资要你各买一些股票、债券和共同基金。但是，当股市重挫30%的时候，多样化投资并不能保护投资者的资金免受损失。我惊讶于那些歌颂多样化投资，被称做“投资大师”的人们，在股市大跌时却开始大喊：“卖出！卖出！卖出！”若是多样化投资能够保护你，那为什么又要在接近市场底谷时突然把投资都卖掉？

正如沃伦·巴菲特所说：“广泛的多样化投资只适合于那些不知道自己在做什么的投资者。”最终，多样化投资顶多是一个零和游戏[(2)]。如果你平均地进行分散投资，当一个资产组合行情下跌时，另一个可能上涨。你在一个地方遭受的损失，在另一个地方又补了回来。综合来看，你其实并没有获得收益。你的收益是停滞的，但同时，通货膨胀——本书将会详细介绍的一个话题，却正在大步前进。

放弃多样化投资，聪明的投资者会选择有重点的专门化投资。他们会去了解所投资的种类，探究和调查某个行业或公司的业绩比同行好的原因。举例来说，同样是投资房地产，有的人会专门投资未开发的土地，有的人会投资公寓大楼。虽然都是投资房地产，他们投资的却是完全不同的商业类别。在买股票时，我会选择可以获得稳定分红（现金流）的公司。举例来说，现在，我正在对一些经营输油管道的公司进行

投资。在2008年股市暴跌以后，这些公司的股票市值遭重创，这使得现金流分红的价值凸现。换句话说，市场不好的时候往往能为投资者提供极大的机遇，如果你知道应该去投资什么的话。

聪明的投资者懂得投资一个能适应经济起伏波动的行业，或投资能带来充裕现金流的资产，这比投资一个包含股票、债券和共同基金的多样化投资组合要好得多。因为，多样化的投资组合在市场崩盘时同样难逃厄运。

## 新规则：控制和集中投资

不要分散投资，掌控自己的钱并集中你的投资。在此次金融危机中，我的投资也受到了一些冲击，但我的财富毫发未损。因为我的财富并不因市值的波动（又称：资本利得）而起伏。我基本上都是在为现金流而投资。

比如说，当油价下跌时，我的现金流下降了一点，但我的财富还是牢固的，每季度我仍然能收到寄来的支票。尽管石油股的价格、资本利得均有所下降，但我并不担心，因为我仍然能从我的投资中获得现金流。我并不需要为了出售股票以实现利润而担心。

我在房地产上的大部分投资也是一样。我投资于房地产的现金流，也就是说，我每月都能收到支票——被动收入(3)。房地产投资中受到损失的人都是投资房地产的资本利得，亦称速买速卖。换句话说，由于大多数人都是为了资本利得投资，他们指望自己的股票和房屋的价格能上涨，这导致他们在经济危机中损失惨重。

小的时候，富爸爸会带着他的儿子还有我一块儿一遍又一遍地

玩“大富翁”。在游戏中，我学会了现金流和资本利得的区别。比如说，如果我拥有一块土地，并在这块土地上盖了一间绿房子，我便能获得每月10美元的租金。如果我在这块土地上盖了3幢房子，我便可以获得每月50美元的租金。我的终极目标是：能在这块土地上盖一家红色的酒店。想要在“大富翁”中获胜，你就必须投资现金流——而非资本利得。我在9岁的时候明白了现金流和资本利得的区别，是我的富爸爸教会我最重要的一课。换句话说，财商教育可以像游戏一样简单有趣，同时又可以为一代又一代人提供财务保障——即使是在金融危机中。

现在，我并不需要就业保障，因为我有了财务保障。财务保障和财务恐慌的不同，与资本利得和现金流的不同相似。但问题是，投资现金流需要的财商比投资资本利得更高。如何更聪明地投资现金流？本书将为你提供详细的讲解。但是现在，你只需要记住一点：在金融危机中投资现金流更容易。所以，不要把头埋在沙子里，而错失一个良好的机遇！危机持续的时间越久，有些人就会变得越有钱。我希望你也能成为其中的一员。

今天，新规则之一就是：集中你的注意力和金钱，而不是分散。集中投资于现金流而不是资本利得很有必要，因为只要懂得如何掌控现金流，你的资本利得就会随之上升，财务保障也会上升。你甚至可以由此致富。这是“大富翁”游戏教给我们的基本财商教育，而我的财商教育游戏——“现金流”游戏则是现实版的“大富翁”。

这些新规则，如学习花钱而不是存钱、集中投资而非分散，只是本书众多概念中的两个。这两个新规则还会在以后的章节中更详细地阐述。本书将会使你更清楚地认识到你对自己的金融前景的控制力，如果你受到了正确的财商教育的话。

我们的教育体制辜负了几百万人——即便是受过良好教育的人。有证据表明：我们的金融体系已经对你和其他人设下了阴谋。但这种阴谋已经成为古老的历史。现在，你掌控着自己的未来，是时候对自己进行教育了——教会自己金钱的新规则。这么一来，你将掌握自己的命运，并且掌管着新规则下金钱游戏的钥匙。

> ### 读者评论
>
> 我相信，大多数读者都在找寻解决问题的仙丹。因为这正是当今美国社会的思维定势，社会上充斥着获得即时满足的渴望。我认为你做得很好，让人们知道这并不是一本魔法书。在探讨金钱的新规则时，你重塑了人们的思想和思维方式，你写得太棒了！
>
> ——apcordov

# 我的承诺

在尼克松总统于1971年改变了货币规则之后，钱的问题一下子变得非常混乱。对于最诚实的人们来说，有关钱的一切并没有多大意义。事实上，你越诚实，越努力工作，这些新规则对你来说就越没有用。比如说，新规则允许富人给自己印钞票。但如果你也这么做，就会被送进监狱，罪名是：伪造货币罪。在本书里，我将向你讲述，我是怎么给自己印钱的——合法地印钱。给自己印钞票是真正的有钱人最大的秘密之一。

我对你的承诺是：我会竭尽全力使我的解释尽可能的简单易懂。我会尽可能地使用日常生活用语来解释复杂的金融术语。举例来说，造成此次金融危机的一个原因就是被称为“金融衍生品”的金融工具。沃伦·巴菲特曾经将金融衍生品比喻为“大规模杀伤性武器”，他的比喻如今成为了现实。金融衍生品的确将世界上最大的银行撂倒了。

但是，知道金融衍生品到底是什么玩意的人却少之又少。简单地说，我用橙子和橙汁的例子来解释金融衍生品。橙汁就是橙子的一个衍生品——就像汽油是石油的衍生品，又或像鸡蛋是鸡的衍生品一样。就这么简单：如果你买一所房子，那么房屋抵押贷款就是你和你买的房子的衍生品。

我们陷入金融危机的一大原因就是：全世界的银行家们都在不停地从衍生品中创造新的衍生品，接着再创造新的衍生品……这些新式的金融衍生品有着各种新奇的名字，如债务抵押证券、高收益公司债券（又称：垃圾债券）、信用违约掉期。在这本书中，我将尽可能用日常生活用语来定义这些金融词汇。要记住，金融行业的一个目标就是迷惑人们。

多层次的金融衍生品几乎就是最高级的合法欺诈。这就像是一个人用一张信用卡给另一张信用卡还钱，用现有的房屋融资再获得新贷款，为信用卡还钱，然后再继续刷信用卡一样。这就是为什么沃伦·巴菲特要将金融衍生品称为大规模杀伤性武器。多层次的金融衍生品正在摧毁着整个世界的银行体系，就像信用卡和房产抵押贷款正在摧毁着众多家庭一样。信用卡、货币、债务抵押证券、垃圾债券和抵押贷款——它们都是衍生品，只是有着不同的名字罢了。

2007年，当房屋衍生品的价格开始下跌时，世界上最富有的人开始

大喊“纾困”！而纾困就是富人要普通纳税人为他们的错误或欺诈来埋单。我的研究表明，纾困是富人阴谋的重要部分。

我坚信，《富爸爸穷爸爸》之所以能成为史上最畅销的个人金融手册，原因之一就是我始终将金融术语进行简化。同样，在这本书里我也会尽我所能。

一位智者曾经说过：“简单就是天才。”为了使事情简单明了，我将不会进行烦琐和复杂的解释。我会以现实生活中的故事，而不是专业的解释，来阐明我的观点。如果你想知道更多更深入的细节，我可以为你列一张书单，这些书会将话题阐述得更加深入。比如，富勒博士的《巨人之现金抢劫》就是一本好书。

简单是非常重要的，因为有很多人就是靠将金钱问题说得既复杂又使人迷惑，进而从中获利的。把你弄糊涂了自然就好从你这里挣钱了。

所以，我再问一遍：“对金钱的热衷是万恶之源吗？”我说不是。把人们困在对金钱无知的暗层里才更加邪恶。当人们不知道金钱是如何运作时，邪恶便产生了。让民众对金融无知恰恰是富人阴谋的最核心部分。

### 读者评论

我曾就读于沃顿商学院，但我却要惭愧地说，在我的商学院课程中没有哪门课将财富的创造阐述得如此清晰。每个人从高中起就都应该读读这本书（甚至是罗伯特所有的书）。

> ——Rromatowski
>
> 罗伯特——我要说，是的，对金钱的热衷就是万恶之源，我这么说的理由和你一样。让大众对金钱保持无知就是对金钱热衷的一个“衍生品”。
>
> ——Istarcher

---

(1) 该骗局源自于一个名叫查尔斯·庞齐的意大利人。它是指以高资金回报率为许诺，骗取投资者投资，用后来投资者的投资去偿付前期投资者的一种诈骗的行为。——编者注

(2) 零和游戏英文为“zero-sum game”，又称“零和博弈”。该词源于博弈论，是指在一项游戏中，参加者有输有赢，赢家所得正好是输家所失，总成绩永远为零，这就叫“零和”。——编者注

(3) 英文为“Passive Income”，即不需要花费多少时间和精力，就可以自动获得的收入。被动收入是获得财务自由和提前退休的必要前提。——编者注

# 第1章
# 奥巴马真能救世吗

## 危机时间表

2007年8月，恐慌静静地在全球蔓延。银行系统运转失灵启动了一个危及整个世界经济的多米诺骨牌效应，这一效应一直延续到现在。尽管有着大规模的政府救市计划和7万亿美元至9万亿美元的全球经济刺激计划，但是，诸如花旗集团和通用汽车公司这样的世界顶级大银行和大公司却仍旧摇摆不定、前途未卜。它们的长期生存和发展仍是一个问号。

这次危机不仅威胁到大型跨国公司及跨国银行，而且还危及到众多辛勤劳动着的家庭的安全。数百万的民众照常上学、找工作、买房、存钱、偿还债务、投资股票和债券以及共同基金的多样化组合，而今却身陷财务危机。

在与全美各地的人们交谈时，我发现他们既忧虑又害怕，不少人正在遭受失去工作、家庭、个人存款、孩子的大学储蓄和退休基金的痛苦。很多人不明白美国经济到底发生了什么危机，也不知道发生的危机最终将会对他们自身有什么影响。许多人不知道是什么原因造成了这一危机，他们不断地问：“这是谁的责任？谁来解决这个问题？危机何时才会结束？”想到这些，我认为有必要花一点时间重新审视一下导致这场危机的诱发事件。下面是一个简短的也并不全面的时间表，重点讲讲造成当下不稳定的财政状况的一些全球性重大经济事件。

**2007**年**8**月**6**日

美国住房抵押贷款投资公司（American Home Mortgage）——美国最大的抵押贷款提供商之一，申请破产保护。

**2007**年**8**月**9**日

法国最大的银行——巴黎银行，宣布卷入美国次级抵押贷款问题，并宣布它的资产价值已不足16亿欧元。

随着全球信贷市场的紧缩，欧洲中央银行向欧元区银行体系紧急注入了近950亿欧元，以刺激贷款和货币流动性。

**2007**年**8**月**10**日

一天以后，欧洲中央银行又向全球资本市场注入610亿欧元。

**2007**年**8**月**13**日

欧洲央行再次注入476亿欧元，这已是连续3个工作日内的第三次现金注入，3日内现金注入总计高达2040亿欧元。

**2007**年**9**月

北岩抵押银行（Northern Rock）——英国最大的抵押贷款经纪人和最大的个人银行，经历了存款人挤兑。这是一百多年来发生的第一次银行挤兑。

# 总统竞选升温

随着2007年金融危机在全世界蔓延，美国总统竞选——历史上历时最长和花费最高的政治运动——重振旗鼓。

在竞选初期，尽管有明显迹象表明世界经济已处在崩溃边缘，但主要的总统候选人却很少提及经济问题。相反，竞选的热点话题是伊拉克战争、同性婚姻、堕胎和移民。而当总统候选人谈及经济时，总是心不在焉。（最明显的就是总统候选人麦凯恩在2008年年底的一句名言：“我们经济的基本面仍然强劲。”而当天道琼斯指数破纪录地重挫504点。）

在金融危机日益严重的铁证面前，我们的总统在哪里？我们的主要总统候选人和金融界领袖们又在哪里？为什么金融世界的媒体宠儿没有警告投资者快点逃出去？为什么金融专家们仍一个劲地鼓励投资者进行所谓的“长期投资”？为什么我们的政治和金融领袖们迟迟不拉响这次金融风暴的警报？为什么他们甚至都不能智慧一点地站起来说：“这就是经济，傻瓜”。引用一句著名的歌词就是，他们是“被炫光蒙蔽了双眼”。从表面上看，一切都还不错，而且正被我们时间表上的下一个事件所证明……

**2007**年**10**月**9**日

道琼斯工业平均指数收盘时创下14164点的历史新高。

# 一年后

**2008**年**9**月

小布什总统和美国财政部要求政府提供7000亿美元的援助资金以挽

救经济。此时，离欧洲央行向市场注入2040亿欧元才一年多时间，离道琼斯指数创下历史制高点后还不到一年的时间。

有毒的金融衍生品导致了贝尔斯登集团和雷曼兄弟集团的倒闭，以及房利美、房地美和世界最大的保险公司之一——美国国际集团（AIG）的国有化。

此外，美国汽车行业也危机四伏，通用、福特和克莱斯勒纷纷要求政府提供援助资金。美国许多州政府和市政府也在要求资金援助。

**2008**年**9**月**29**日

黑色星期一，在小布什总统要求援助资金之后，道琼斯指数重挫777点，创造了历史上最大的单日跌幅，当日道琼斯指数收于10365点。

**2008**年**10**月**1**日至**10**日

这是有记录以来，史上最糟糕的一段时间。在短短一个多星期内，道琼斯指数下滑了2380点。

**2008**年**10**月**13**日

道琼斯指数开始了极度波动，它在一天内飙升了936点，创下最优点增益纪录，以9387点报收。2008年10月15日，道琼斯指数又暴跌733点，收盘8577点。

**2008**年**10**月**28**日

道琼斯指数上涨889点，创下历史上最优点增益次高点，收于9065点。

**2008**年**11**月**4**日

贝拉克·奥巴马当选美国总统，口号是：“我们相信变革”。他将接手一个为挽救经济欠下了巨额债务的政府，至本书写作之时，各种形式的债务已高达7.8万亿美元。

**2008**年**12**月

据报道，2008年11月份有58.4万个美国人失去了工作，这是自1974年12月以来最大规模的失业。美国媒体报道称，失业率已升至15年来的最高点——6.7％。仅在2008年一年，美国就损失了近200万个就业机会。此外，有报道说，中国——这个世界上经济增长最快的国家，在2008年损失了670万个就业机会。这表明，全球经济正遭受着严重的困境，处在崩溃的边缘。

经济学家们终于承认，美国经济从2007年12月开始已陷入衰退。难道经济学家们是在一年以后才意识到这个问题？

沃伦·巴菲特——被许多人认为是世界上最聪明的投资者，眼睁睁地看着他的公司——伯克希尔哈撒韦——在一年内失去了33％的市值。投资者们已经接受了一个事实，那就是只要资金的损失低于市场平均水平，就已经是莫大的安慰。

耶鲁大学和哈佛大学分别宣布，他们的捐赠基金在一年内损失了20％。

通用和克莱斯勒获得了174亿美元的政府贷款。

当时，还未正式就任总统的奥巴马当即宣布，实施一个针对大型基础设施项目的8000亿美元的经济刺激计划，以缓解美国破纪录的失业状

况——而这还是在美国政府已承诺的7.8万亿美元援助款之上追加的。

**2008**年**12**月**31**日

道琼斯指数收于8776点，相比一年前创造的制高点下降了5388点。这是道琼斯指数自1931年以来经历的最糟糕的时期，相当于损失了6.9万亿美元。

# 回到未来

面对势不可当的经济下滑，布什总统强力推行了一项具有里程碑意义的纾困计划，以挽救危机中的经济。他说：“这项立法将会保障和稳定美国的金融体系，并将推行永久性的改革，使得这些问题不会再发生。”

许多人因此松了一口气，他们想：“政府终究是会救我们的！”可问题是，那些话并不是小布什总统说的，而是他的父亲老布什总统说的。1989年，老布什总统请求政府出资660亿美元挽救美国的储蓄和贷款业（S&L）。但这660亿美元并没能解决问题，储蓄和贷款业还是从人们的视线中消失了。但最重要的是，预计的660亿美元的救援计划最终花了纳税人1500多亿美元——比最初估计的两倍还多。这些钱都到哪儿去了？

# 有其父必有其子

在20年后，2008年9月，时任美国总统的小布什请求政府发放7000亿美元救援款，并许下了相似的承诺：“我们将确保，随着时间的推

移，危机不会再发生。与此同时，我们得解决这个问题。这就是为什么人们把我送到华盛顿特区。”为什么相隔了将近20年，父亲和儿子在拯救经济时所说的话竟惊人的相似？为什么老布什总统修复系统的承诺最终失败了？

# 总统的班底

奥巴马总统的主要竞选口号是：我们相信变革。针对这个口号，我们必须提一个问题：为什么奥巴马总统雇用了许多曾在克林顿政府中工作的人？这看似不怎么像变革，倒像是维持现状。

在选举期间，为什么奥巴马要向罗伯特·鲁宾——一个刚从濒临倒闭又接受了约450亿美元救援款的花旗集团辞职的前董事——咨询经济事务？为什么他要任命拉里·萨默斯负责白宫国家经济委员会？又为什么要任命蒂莫西·盖特纳——前纽约联邦储备银行行长，作为他的财政部长？这些人都曾是克林顿经济班子的成员，都曾在废除1933年的《格拉斯—斯蒂格尔法》(1)（该法案禁止商业银行从事投资销售活动）中发挥了作用。而银行出售衍生工具形式的投资品是造成今天这一混乱局面的一个重要原因。

用非常简单的话来说，在20世纪30年代经济大萧条中创设的《格拉斯—斯蒂格尔法》，其目的是使可获得美国联邦储备基金的储蓄银行与不能获得美国联邦储备基金的投资银行分离。克林顿、鲁宾、萨默斯和盖特纳成功地废除了《格拉斯—斯蒂格尔法》，使美国历史上最大的金融超市——花旗集团的成立合法化。许多人并不知道，花旗集团在成立之时，已经违反了《格拉斯—斯蒂格尔法》。

以下是时任美国独立社区银行家协会（美国小银行家协会）总裁的肯尼思·冈瑟于2003年在美国公共广播公司针对花旗集团的成立所作的评论：

他们以为自己是谁？其他任何人，任何企业，都不可能这样……花旗银行和旅行者公司规模巨大，所以他们能办得到。他们能够成功地完成最大的金融集团化——银行、保险和证券三者之间最大的金融整合——当法律仍说这是不合法的时候。这项整合在当时的美国总统克林顿、美联储主席格林斯潘以及美国财政部长罗伯特·鲁宾的支持下完成。当这一切都结束的时候，又发生了什么？美国财政部长成了新成立的花旗集团的副总裁。

最能说明问题的是最后一句话："财政部长（罗伯特·鲁宾）成为新兴的花旗集团的副总裁。"正如我们刚刚所讨论的，鲁宾是奥巴马总统竞选活动的顾问。

奥巴马总统的现任财政部长是蒂莫西·盖特纳。他曾于1998年至2001年担任美国财政部副部长。而当时的财政部长则是鲁宾和萨默斯。萨默斯是盖特纳的导师，许多人称盖特纳是罗伯特·鲁宾的门徒。噢！这关系可真够复杂的。

换言之，这些人对这场金融危机的爆发都负有部分责任。正是这些人允许储蓄银行与投资银行相结合。这些家伙加速了被巴菲特称为"大规模杀伤性武器"的金融衍生产品的销售，而恰恰是这些金融衍生产品使全球经济陷入疲弱。现在，使这次金融混乱扩大化的那一批人仍控制权力并担任政府要职。变革从何谈起呢？奥巴马总统承诺的变革又作何解释？

# 共和党人、民主党人和银行家

老布什总统和小布什总统曾经不谋而合地说过一句话——纾困将拯救经济，使危机从此不再来袭。前后两位总统出此言论的原因之一就是，他们当总统是为了维护这个系统，而不是改善它。奥巴马总统从克林顿政府的财务团队中挑人，这是否意味着他也对维护同一系统——一个专使富人更富的系统——感兴趣？这个问题只有靠时间来回答。虽然，奥巴马为自己在总统竞选中不接受游说人士的政治献金而感到自豪。但事实上，奥巴马政府的财务团队聚集了一批造成此次危机的内幕人士，而且他们现在正掌握并操纵着权力。

在2008年总统竞选初期，只有一位候选人一直在坚持强调经济状况和不断增长的金融危机。他就是得克萨斯州候选人罗恩·保罗，一个特立独行的真正的共和党人。2008年3月4日，他在福布斯网站上写道，“除非我们进行根本性的改革，否则我们伟大的国家将会遭受金融风暴的重创，其严重程度是任何一个敌人都无法造成的”。很不幸，大多选民都忽略了他和他的忠告。

## 读者评论

我支持奥巴马是因为我相信，他是一个真诚的、富有同情心的领袖。可是，无论他有多么聪明，或与他一起工作的人有多聪明，他们的财商都不高。你——罗伯特，使我看到这个国家财商教育的稀缺！我担心的是那些管理者们本身都不见得有多高的财商。

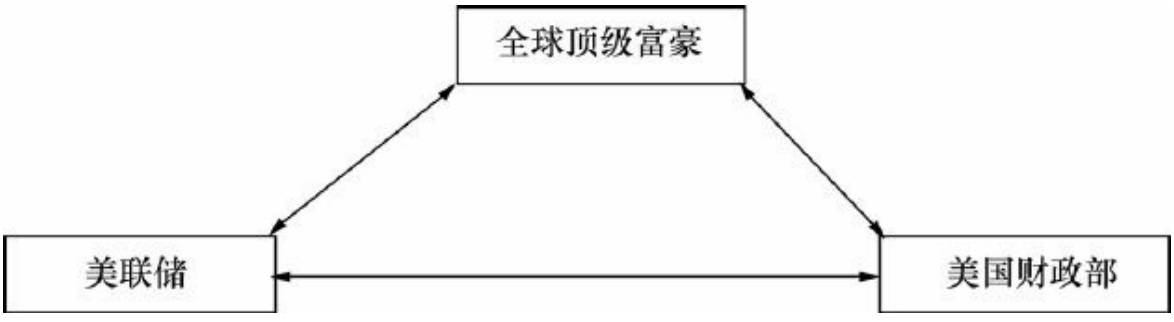
——virtualdeb

看来，奥巴马总统和他的团队更注重短期的“创可贴”战术，而不是长期的战略目标。迄今为止，新政府采取的所有“行动”都是在堵堤坝上的漏洞，使其能得到加固。似乎没人愿意去重视导致此次金融危机的基本根源，以及设法改变这些根源性的缺陷。

——egrannan

# 危机的根源

据说，欧洲最有权势的银行世家创始人梅耶·阿姆斯柴尔·罗斯柴尔德曾说：“只要能让我控制一个国家的货币供给，我才不在乎由谁制定法律。”要了解今天的金融危机，就必须了解美国政府、美国联邦储备系统和全球顶级富豪三者之间的关系。这种关系可以用下图简练地描绘出来：




1913年，美国联邦储备体系的建立给予了全球超级富豪操纵美国货币供给的权力，验证了罗斯柴尔德的观点。许多人并不知道或不了解，美国联邦储备系统不是一个政府机构或银行，也没有任何储备。相反，

它是一个由一些在金融世界里极有权势的人操纵的银行业卡特尔（垄断组织）。美联储的创建基本上就是一个印发钞票的许可证。

美国联邦储备系统创建的另一个原因是：通过维持银行系统的稳定，保护陷入财务危机的大型银行，使其免于破产。这是在保护富人的财富，而非纳税人的。

直到今天，我们都还能看到美联储的这些作用。2008年，小布什总统签发了7000亿美元的援助资金。曾供职于高盛公司的财政部长保尔森与美联储通力合作，连问都不问，马上就把数十亿美元的不良资产救助计划（TARP）资金交给美国的大银行，都是朋友嘛！

现实情况是，TARP援助资金直接从我们的口袋（纳税人的口袋）转到了金融危机始作俑者——银行和企业的口袋。我们被告知，给银行的这笔钱是政府授权借出去的，但我们的政府不愿或者不能执行这一任务，又或是政府既不愿也不能。

2008年12月中旬，《今日美国》问各大银行，援助资金是如何使用的。曾接受了纳税人250亿美元的摩根大通银行回答说："我们不准备透露给公众。我们拒绝透露。"获得100亿美元的摩根士丹利银行回答说："我们拒绝评论此事。"纽约梅隆银行回答说："我们选择不披露。"银行援助资金的确是政府给富人朋友们的援助，用来弥补他们的失误和掩饰他们明显的欺诈，而不是挽救经济。

事实总会不言自明。《华尔街日报》在2009年1月26日报道的一篇题为《美国各大银行贷款下降》的文章中称："有13家大银行从财政部不良资产救助计划中受益。其中10家银行的未偿贷款余额(2)在2008年的三四季度有所下降，下降总额约为460亿美元。这是《华尔街日报》根

据各大银行近期公布的季度报告分析得出的。”这就是各大银行在接受了纳税人的1480亿美元用来刺激贷款发放的援助款后的表现。

如果奥巴马总统真的希望能在华盛顿作出改变。那么，他需要改变联邦储备系统、美国政府和强权巨富之间的暧昧关系。也许他会。但是，单凭他现在将克林顿总统的财务团队搬到自己的政府这一做法来看，似乎不会有什么改变。他似乎也将延续自伍德罗·威尔逊总统开始的，与历届总统一样的做法——维护这个系统，而不是改变它。

## 读者评论

我必须说，读了第1章，让我眼界大开。我只有23岁，从未完全理解联邦储备系统到底是什么，以及它为我们的国家做了什么。我不得不说，对于你在文中揭露的事实，我也深有同感。我真的很感激，你一直都那么诚实，从不畏惧将许多事情的本质揭示出来。然而，真正可悲的是，尽管纳税人受到了金融危机的影响，但他们中的许多人仍然不知道或不了解危机的真相！

——jacklyn

我们每次听媒体谈到“美联储”时，如同在说一个神秘的庞然大物。而实际上，它并不像大众想的那样。我从来都不知道它并不是政府或银行机构。这个拥有无限权力但又缺乏真正监督的机构让我很担心。我很想知道，美联储是怎么上升到这种显著的位置的？

——Kthompson5

据估计，在金融危机的影响下，全球在商品、股票、债券和房地产上的损失超过60万亿美元。到目前为止，全球的银行和政府已经提供了将近10万亿美元用来弥补这个损失。但是，剩下的50万亿美元怎么办？谁来弥补那些损失呢？那些钱到哪儿去了？对这些真正损失了钱，现在又必须用税款来支付自身和富人的损失的人们，谁又能对我们进行援助呢？

2013年将是美国联邦储备系统诞辰100周年。在近100年来，美联储成功地完成了世界上最大的现金抢劫案。在这桩现金抢劫案里，劫匪不戴面罩而是衣冠楚楚，上衣翻领上还别着美国国旗。这是一宗在我们的银行和政府的默许下，富人对穷人的抢劫。

巴克敏斯特·富勒博士在1981年的课堂中说过一句让我很不安的话，他说：“政府的主要职能是充当富人抢钱的工具，将手伸进我们的口袋中。”虽然我很不想听到这句话，因为我只愿意去想我的国家和领导人所做的伟大的事情，但凭心而论，并且基于自己的经历，我知道他的话有一定的可信之处。

很久以前，我对政府就有着一些隐秘的怀疑。作为一个孩子，我常常想知道为什么理财这门学问在学校里学不到。作为一个越战时期的海军陆战队飞行员，我不知道我们为什么要发动这场战争。我还亲眼看到我的父亲辞去教学院长的职位而去竞选夏威夷副州长，因为他为他所看到的政府腐败而深感不安。作为一个诚实的人，我父亲无法忍受他成为一名高级政府官员、一名州长的工作人员后亲眼目睹的一切。因此，虽然富勒博士的话并不是我想听到的，因为我热爱我的国家，我不喜欢别人批评她。但他的话令人不安，足以为我敲响警钟。在20世纪80年代

初，我的学习开始了，我看到了许多有权势的人不想让我们看到的事实。

# 这将如何影响我

从个人财务的整体来看，有4种金融力量驱使着大多数人努力工作，但仍在为改善经济状况而挣扎着。这些力量是：

**1**．税收

**2**．债务

**3**．通货膨胀

**4**．退休金

让我们先花一点时间来简单看看这4种力量对你个人到底有多大的影响。举例来说，你的纳税额是多少？这里所说的纳税额不仅指你要支付的所得税，还包含销售税、汽油税、房地产税，等等。更重要的是，纳税人的钱又是以怎样的原因去了哪里呢？

其次，你要为你的贷款支付多少利息呢？比如，你的抵押贷款、汽车贷款、信用卡和大学贷款需要你支付多少利息呢？

接着，再花一点时间来思考通货膨胀对你生活的影响。你可能还记得，就在不久前，由于房价猛涨，人们开始倒腾房子。在同一时期，汽油价格、大学费用、食品、服装等的价格更是节节攀升，但人们的收入却没有增加。许多人都不存钱，因为聪明的做法是及时消费，省得以后要花更多的钱。这是通货膨胀在起作用。

最后，大多数人在没有获得任何收入之前，就把钱从支票账户中取出来存到退休金账户中去，如401（K）。这笔退休金直接去了华尔街，由雇员们根本不认识的人“管理”。最重要的是，管理退休金产生的额外收入通过费用和佣金的形式被某些人赚取了。而今天，许多人退休时没有足够的钱养老，因为他们的退休金已在股市暴跌中损失殆尽。

明白一点很重要，税收、债务，通货膨胀和退休金这些金融力量是由联邦储备系统印刷钞票的权力维系着的。在美联储出现以前，美国人的纳税额相当少，既没有国债也没有多少个人债务，几乎不存在通货膨胀。那时的人们从不为退休担心，因为货币和储蓄都可以保值。以下，我将对美联储和这4种金融力量的关系进行简单的解释。

**1**．税收：早期的美国相对来说是不征税的。美国首次征收所得税是在1862年，用来支付内战损耗。1895年，美国最高法院裁定，征收所得税是违宪的。然而，在1913年，即美国联邦储备系统创建的那一年，《第十六次修正案》获得通过，所得税将被永久性征收。恢复征收所得税的原因就是，使美国财政部和美联储资本化。现在，有钱人可以通过税收，不断地把手伸进我们的口袋里了。

**2**．债务：联邦储备系统赋予了政治家借钱的权力，而不是增加税收。然而，债务却是一把双刃剑，其导致的后果不是更高的税收就是更严重的通胀。美国政府不是通过提高税收创造货币，而是通过向全国的纳税人出售美国国债和期票(3)（IOUs）创造货币。最终，这些需要靠更高的税收来偿还——或者印制更多的钞票，并导致通货膨胀。

**3**．通货膨胀：这是由美联储和美国财政部借钱或印发货币来支付政府账单而造成的。正因如此，通货膨胀通常又被称为“沉默税”。通货膨胀使有钱人越发有钱，却使穷人和中产阶层的生活成本变得更加昂

贵。印钞的人获得了最大的利益，他们可以在货币贬值之前用新印的钞票购买想要的商品和服务。他们获得了所有的好处，却不用承担任何后果。自始至终，穷人和中产阶层只能眼睁睁地看着自己的钱被越摊越薄。

**4**．退休金：如前文所述，在1974年，美国国会通过《雇员退休收入保障法案》（ERISA），迫使美国人将退休金通过401（K）这类的工具投资于股票市场，这些工具通常都是高收费、高风险、低回报的。这使得华尔街可以对遍布全美国的退休资金进行操纵。

### 读者评论

我生活在津巴布韦，这里的通胀率位居全球最高——百分之五万亿。我必须明白一点——不能留着钱（现金）。基本上，物价在一天之内能涨3次。我们需要在早上购入并锁定价值，然后在晚上再卖掉，这才能得到不错的利润。

——drtaffie

这4个因素中通货膨胀是最可怕的。他对穷人和中产阶级的影响是相同的。中产阶级比穷人纳更多税，但在通货膨胀下每个人所支付的都相同。

——kammil2

# 末日的开始

我在一个重要的日子开始了这一章的写作：2007年8月6日。这是美国最大的抵押贷款提供商之一——美国房屋抵押贷款公司，申请破产的日子。

这个日期之所以重要，是因为它标志着债务已经不堪重负。全球的金融系统再也不能负荷更多的债务了。2007年8月6日，债务泡沫破灭，造成了今天的通货紧缩。这是一个比通胀更严重的问题——我们会在以后的章节中进行更深入的探讨。

为了拯救世界，奥巴马总统必须终止通货紧缩。他对付通货紧缩的主要工具是通货膨胀。这意味着他将不得不承受大量的债务和凭空印出更多的钞票。如果他成功了的话，最终将导致更高的税收和债务，以及更高的通货膨胀。

如果把全球经济看做一个巨大的华丽的热气球，直到2007年8月6日，过量的热空气——债务——将气球撕开了一个大口子。随着可怕的撕裂声不断传出，世界各国的中央银行开始向气球里输入更多的热气——债务——试图避免气球坠落而引发大萧条。

查尔斯·狄更斯在《双城记》中有一句名言：“这是最好的时代，这是最坏的时代；这是智慧的时代，这是愚蠢的时代。”令人惊讶的是，自狄更斯在1859年写下这段话之后，事情至今没有多少改变。

对有些人来说，通货紧缩的好处是生活成本正在下降。石油、房地产、股票和商品价格的普遍下跌使人们能负担得起这些了。显然，沃尔玛并不是唯一的降价商家。世界各国的中央银行和政府都希望市民、企业和政府能借更多的钱，陷入更深的债务，他们以几乎为零的利率向市场注入数万亿美元，这些钱简直就是免费的。

拥有大量资金的人像秃鹰觅食一样，等待时机的到来，随时准备像洪水般地涌向市场，将破产的和垂死的公司清理干净。对于做好了准备的投资者来说，这是一个侵吞折价资产的千载难逢的好机会。对于那些做好了准备的公司，现在正是获得市场份额的好时机，因为他们的竞争者已经破产离场了。这些人看到了丰收的硕果。

但对于其他人来说，这是最糟糕的时候。

生活成本可能有所下降，但大多数人却无法从中得到好处。因为，他们要么已经失去了工作，连用来支付基本生活开支的钱都没有；要么背上了沉重的债务，欠别人的钱多于自己拥有的资产价值——实际上，他们拥有的资产也成了负债，比如他们的房子。

世界各国的央行纷纷向市场注入资金，但这却帮不了大多数人，因为他们得不到汽车或住房贷款。当货币供给像气球般膨胀的时候，他们获得资金的途径却大幅缩减了。

大多数人都无法与这个一辈子都很难遇到的良机邂逅。他们手头没有足够的资金等待机会的降临。他们资金匮乏，内心充满恐惧。许多人不知道自己是否会失去工作、住房、储蓄和退休金，如果他们还没有失去的话。

由于人们在知识和财商上各有不同，有些人认为这是最好的时候，有些人觉得这是最坏的时候。我们教育体制最大的失败就在于，它并没有告诉人们钱究竟是怎么运行的，它教给人们的都是陈旧和过时的知识——金钱旧规则。学校教你如何平衡账簿，但他们并不教你如何使资产负债表增长，如何读懂资产负债表。他们教你存钱，却不教你通货膨胀是什么以及通货膨胀是如何窃取你的财富的。他们教你如何写支票，却

不告诉你资产与负债的区别。难道，教育系统就是为了让你迷失在黑暗中而故意设计的？

在今天的世界，你可以在成为一个学术天才的同时却仍然是一个金融白痴。这违反了传统的认知，因为我们一贯将律师和医生这些高收入人群等同于拥有财务和专业双重智慧的人群，只因为他们很能挣钱。但正如我们所看到的，能赚很多钱并不意味着你拥有很高的财商。尤其是，当你进行并不明智的消费和投资，或者把钱交给一些并不关心你到底是挣钱还是赔钱的人的时候。请记住，工作保障和经济保障有很大的不同。真正的经济保障需要一个基于现实货币世界的、健全的财商教育。

这就是当经济危机在次级抵押贷款借款人违约的范围之外扩散时，我并不感到惊讶的原因。那些经常发表讲话的人和我们的领导人似乎感到很惊讶，所以我们的总统候选人在竞选期间回避了这些问题。他们沿着原有的路线走着，不断向民众保证危机不存在，而且财务危机仅限于还不起抵押贷款的穷人。我们现在知道了，问题不仅仅出在穷人背负太多债务，问题出在政府和金融机构的最高层。数百万人失去了他们毕生的辛勤劳动所得，因为他们没能理解金钱的新规则和这些规则是如何影响我们的生活。这是一个体制性问题，不是靠一个有魅力的政治家就能解决得了的。

所以，我们回到本章标题所提出的问题：奥巴马救得了我们吗？其实问题应该是：我们怎样才能自救？答案，以及我们从经济专制中重获自由的关键，就是知识。通过学习货币和货币的运行原理，你能释放自己的潜力，摆脱贫瘠的心态，从而发现丰硕的果实。对你来说，这确实可以成为最好的时候。

就我个人而言，我并不奢望政府或大公司能够救我。我只是在静静地观察这些权力阶层在做什么，而不是他们在说些什么或者承诺些什么，我再做出相应的行动。知道有效应对，而不是盲目跟从；采取自信的行动，而不是听候别人叫你做什么——这需要勇气和财商教育。

我认为我们的金融问题实在是太严重了，而且严重程度还在不断增长。经济已经失控了。这是一个货币问题，而不是政治问题；这是一个全球性问题，而不只是美国的问题。奥巴马能做的只有这么多，而且我担心，他能做的事情可能不足以解决问题。最糟糕的是，真正操控着这个金融世界的人并不愿听从于美国总统。他们所做之事并不需要得到美国总统的同意。他们的权力已经超出了世界各国政府和他们选出的领导人的控制。

# 我们如何自救

有人曾问我，如果让我来掌管一个学校的财商教育，我将教给学生什么？我的回答是：“我将确保学生在离开学校之前能弄明白税收、债务和通货膨胀之间的关系。”如果学生能明白这三者之间的关系，那他们将有一个更加安全的财务前景。他们将能为自己作出更好的财务决策，而不会指望政府或所谓的“理财专家”来解救他们。

> 读者评论
>
> 正因为我通过财商教育学到了一些东西，我才知道401（K）并不像外界吹捧的那样是什么伟大的投资。正因为

> 拥有了金融知识，今天的我使自己经营得更好。我想起了罗伯特说的另外一句话：“并不是黄金、白银或房地产让你富有，而是你对黄金、白银和房地产的了解让你发财。”
>
> ——dafirebreather

归根结底，本书讲的是税收、债务、通货膨胀以及退休金之间的关系。这4种因素构成了金钱新规则的基础。本书将对你进行全副武装，给予你弄懂这些金融力量乃至金钱新规则的必要知识，让你能够掌握自己的财务未来。一旦你把这些因素弄明白了，你将有能力走出富人的阴谋，并从此过上幸福的、财务自由的生活。

---

(1) 该法案于1933年由美国国会通过。法案确立了美国对商业银行与投资银行的划分，结束了30年代以前商业银行与投资银行混业经营的历史，建立了分业经营基础上的商业银行体系。——编者注

(2) 贷款余额是指：截止到某一日以前，商业银行已经发放的贷款总和。贷款余额是银行的资产指标。——编者注

(3) 一种信用凭证。由债务人签发的，载有一定金额，承诺在约定的期限内由自己无条件地将所载金额支付给债权人的票据。——编者注

# 第2章
# 对教育的阴谋

## 为什么理财这门学问在学校里学不到

创立普通教育委员会的目的是为了利用金钱的力量，不是为了提高美国的教育水平。虽然后者在当时被人们普遍接受，但这无法影响教育的方向……教育目标仍然是使用课堂教育的方式，教导和鼓励人们顺从、接受统治者。其目标曾经是——现在也是——让民众所受的教育足以使他们能在监督下从事生产工作，但又不能对权威提出质疑或试图超越自己的公民等级。真正的教育只限于社会精英及其公子和千金们。至于其他人，不如就让他们成为技术工人，除了享受生活别无所求。

——G. 爱德华·格里芬，《从哲基尔岛来的家伙》

## 新学校

我对学校的怀疑始于9岁的时候。那时，我刚搬了家，从城市的一端搬到另一端，以方便我父亲上班。我也因此转了学，在新学校上四年级。

我们以前住在一个叫希洛的小镇，该镇位于夏威夷岛，以种植业为主。制糖是小镇的主要工业，镇内80％～90％的人口是19世纪末从亚洲迁居到夏威夷的移民后裔。我就是第四代日裔美国人。在我以前就读的小学里，大部分同学的家世背景都和我一样。但在新学校里，有一半的

同学是白人，另一半则是亚裔。无论是白人或是亚裔，大多数孩子都来自富裕的家庭。在新学校，我第一次感觉到了贫穷。

我的富朋友们拥有位于高档社区的漂亮房子，而我们家却住在图书馆背后租来的房子里。绝大多数富朋友的家中都有两辆车，而我家只有一辆。许多同学的家里都在海滩上有别墅。当我的朋友们过生日时，会在游艇俱乐部上办派对。而我的生日派对则是在一个公共海滩上举办的。当我的朋友们学习打高尔夫时，就在自家的乡间俱乐部里，由专业高尔夫球手教他们。而我家根本就没有高尔夫俱乐部，我也只是乡间高尔夫俱乐部的球童。我的富朋友们拥有新自行车，有的人甚至有自己的冲浪板。他们常去迪士尼乐园度假。我的爸妈也曾向我许诺过去迪士尼乐园，但我们最终没有成行。我们只去了本地的国家公园一日游，去看火山喷发。

我在新学校遇见了我的富爸爸的儿子。当时，我们两家的经济状况在班里位列倒数10％，我们俩的学习成绩偶尔也是如此。我们成了最好的朋友，因为我们是班里最穷的孩子，只好在一块儿玩耍。

# 教育的希望

19世纪80年代，我的祖辈从日本移居夏威夷。他们被成群的送来，在夏威夷的甘蔗园和菠萝园里工作。他们最初的梦想只是在地里干活、攒钱，然后衣锦还乡，以有钱人的身份回到日本。

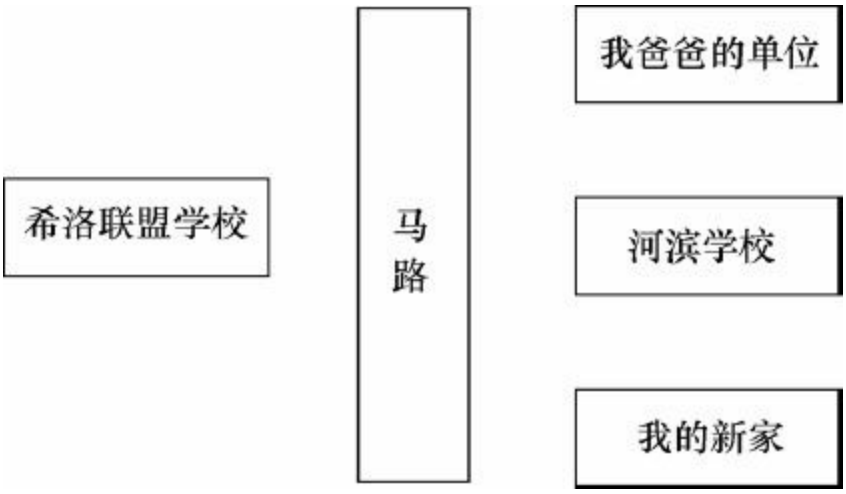
我的先祖们在种植园的工作非常艰苦，但工资却很低。更可恶的是，种植园主还从工人的工资里扣钱来支付房租。种植园内有一家商店，而且是唯一的一家，这意味着工人必须从那里购买食物和生活用

品。到了月底，扣掉房租和商店购物的开支，工人的工资所剩无几。

我的亲人们都想尽快离开种植园。而接受良好的教育则是他们逃离种植园的最佳途径。从我听到的故事里，我了解到我的祖辈们总是节衣缩食，攒钱让自己的孩子接受大学教育。不能接受大学教育就意味着你将被困在种植园里。到了第二代，我的亲人们大部分离开了种植园。今天，我的家族中已经拥有了好几代大学毕业生——大多数至少拥有一个学士学位，其中有许多人获得了硕士、博士学位。我的学历在我们家是最低的：我只有一个学士学位——理学学士。

# 街对面的学校

9岁时的转学经历成了我人生中的重大事件。下图显示了我转学后在社交环境上的变化：




在我的新学校——河滨学校的街对面有一所希洛联盟学校。希洛联盟学校是为父母在种植园工作的孩子们开办的，大多数该校学生的父母隶属于工会。河滨学校则是为父母是种植园主的孩子们开办的。

从四年级开始，我转到河滨学校，开始与种植园主的孩子们一块上学。在20世纪50年代，走在河滨学校的校园里，我常会望向街对面的希洛联盟学校。我看到学校与学校之间的分层并不是因为种族，而是金钱。从这时起，我便开始了对学校和教育体系的怀疑。我知道这其中一定有问题，但我却弄不清究竟是什么。如果我们家不是住在与河滨学校所在街道的同一侧，那我就很有可能是去希洛联盟学校而不是河滨学校了。

从四年级到六年级，我与种植园主的后裔们同校——而这些人的家庭开办的种植园体系正是我的亲人们想要逃离的地方。而我在学校时，却和这些孩子一块儿玩耍，一起成长，还去过他们的家。

小学毕业以后，我在河滨学校的许多同学被送到了寄宿学校。我则就读于街道远处的公立初中。在那里，我加入到街道对面的孩子们——从希洛联盟学校毕业的孩子群中。我更加意识到富裕家庭中长大的孩子和贫困以及中产家庭中长大的孩子的不同。

我的父亲受过良好的教育，是夏威夷教育系统的高层。他不仅能离开种植园，还成功地成为了政府工作人员。虽然我的爸爸上过学，获得了高等教育的学位，并有了不错的工作和丰厚的薪水，但我们家在经济上仍不宽裕——至少比不上我富朋友的家庭。每次我去富朋友家做客时，总觉得和富人比，我们缺少了什么，但又不知道到底是什么。在9岁时，我便开始思考为什么上学并没有使我的父母变得富有。

# 种植园

为了使自己的孩子能获得良好的教育，从而能离开甘蔗园，我的亲

人们辛勤工作，过着节俭的日子。我看到了河滨学校和希洛联盟学校之间的关系，我有过和种植园主家的富孩子做朋友的经历，也有过和种植园工人的孩子做朋友的经历。在小学，基础教育相差无几——但有什么东西缺失了，直至今日。

我的亲人们只是努力让他们的孩子离开种植园。但曾经乃至现在仍然存在的问题是，我们在学校从来没有学会如何拥有自己的种植园。因此，我们中的许多人继续在新的种植园——大型跨国企业、军队或政府中工作。我们去上学是为了找一个好工作。我们被教导要为富人工作，从富人的银行那儿借钱，再通过我们的退休金计划购买共同基金，这实际上是投资于富人的企业——而不是如何成为富人。

许多人并不愿听到，他们接受学校系统的教育其实是陷入了一个大网，富人编织的阴谋大网。人们同样不愿意听到，富人操纵了我们的教育系统。

# 劫持教育体系

现行教育体系最大的罪过就是，它没有教你关于金钱的知识。相反，它教你如何成为一个好员工，并明确你的员工地位。有人会说，这是设计使然。例如，在格里芬的著作《从哲基尔岛来的家伙》里，他援引了一篇题为《国家学校的明天》的普通教育委员会的论文，该文章作者弗雷德里克·盖茨在文中写道：“我们的梦想是：我们拥有无限的资源和由我们塑造的完全顺从的人民。目前的教育方式正从我们的头脑中消失，并且不受传统的阻碍，所以我们只用教给他们一定的知识，使他们成为满怀感激而且容易被控制的平民……我们设定的这个任务其实非常简单而且又非常漂亮：培养这些人，让他们相信自己现在的生活既完美

又理想……”

请记住，普通教育委员会是由洛克菲勒基金会于1903年创办的，而洛克菲勒基金会是当时势力最强大和最有钱的基金会之一。我们可以从上述话中看到一种心态，即便追溯到一百多年前，一个美国富人精英，甚至可以说是世界级富豪，似乎就在策划着教育课程体系，以满足他们的需要，而不是学生的需要。了解这一点在今天很重要，因为即便这样的心态已存在一个世纪之久，但它至今仍没有消失，他们仍在背后操纵着你我的教育和子孙后代的教育。而且直到今天，他们还是抑制财商教育的幕后力量。你不需要了解金钱，如果你注定是别人的挣钱机器中的一个齿轮，或者是别人种植园中的一个小工。

1983年，在读完富勒博士的《巨人之现金抢劫》之后，我开始逐渐明白，为什么学校不教授金钱这门学问。那时，我仍没有足够的勇气去批评学校的教育体系。毕竟，我的父亲是夏威夷教育系统的头儿。但随着时间的流逝，我慢慢开始遇到一些人，他们对于学校为什么不教我们关于金钱的学问和我抱有相同的想法。

我遇到的第一个对教育持怀疑态度的人是约翰·泰勒·加托，他是《大众化教育和弱智化教育的武器》的作者，还写过其他一些著作。加托先生曾三次被评为“纽约市年度教师”，也曾被评为“纽约州年度教师”。1991年，他退出了教育行业，并在《华尔街日报》的社论版上写道：“我不能再这样教下去。如果你知道有哪种工作不以伤害孩子为代价来谋生，请告诉我。下个秋季，我就要开始找工作了。”他使我注意到，我们目前的教育体系是从普鲁士体系中演变而来的，一个专为创造好雇员和好士兵而设计的体系，人们盲目地服从命令，等待被告知去做什么，包括如何处置他们的金钱。

正如加托先生最近对我说的：“学校制度不是为了教孩子们为自己着想，也并不能支持当今的概念——我们都是自由的。实际上，我们现行的学校制度是一种普鲁士模式。它被开发出来做着恰恰相反的行为——教导儿童服从命令，按老师吩咐的去做。听话和顺从的学生成为企业员工，心甘情愿地为富人工作；或者成为士兵，甘愿牺牲自己的生命去保护富人的财富。”

你可以去约翰·泰勒·加托的网站www.johntaylorgatto.com，以了解更多有关他的内容。他至今仍致力于教育改革事业。

现在，你也许还是不相信存在着这样一个阴谋——故意不让学校的教育体系对学生进行财商教育。但是你不能否认的是，我们的学校在财商教育上确实是不及格的。无论故意与否，教学体系中财商教育的缺乏是许多美国公民面临财务困境的根源。正是由于财商教育的缺乏，许多受过高等教育的人正为今天的全球金融危机而忧心忡忡。数百万人轻信了金融推销员的意见，失去了他们的养老储蓄。在被迫谈到财务状况时，许多人眼神顿时变得黯淡无光。

## 读者评论

我同意你的话，罗伯特。辞职前，我曾在小学教了30年的书。教育体制让我灰心，我认为是我们造成了青少年的失败。我们的教育体制并没有教会青少年为生活做好准备。古希腊人认为，教育要教人思考。而我们却把孩子们培养成只会听吩咐行事的人。

——henri54

# 用自由换金钱

如果人们不了解金钱，他们最终可能会用他们的自由来换一份薪水——一份稳定的工作和足够的钱来支付各种账单。有些人因为害怕被炒鱿鱼而惶惶不可终日。因此，对于数百万的受过良好教育的雇员们来说，工作保障比财务自由更重要。比如说，当我在美国海军陆战队服役的时候，我就感觉身边一些飞行员同事们希望能再服役二十多年。他们不是要为国家而战，而是为了终生享有政府发的薪水。在学术界，很多教师对稳定职位的期望高于对教书育人的自豪感。

缺乏财商教育导致数百万人更愿意让政府掌控他们的生活。因为我们没有足够的财商来解决自己的财务问题，我们期望政府能为我们包办。在这个过程中，我们放弃了我们的自由，让政府越来越多地对我们的生活和我们的财富进行控制。每当美联储和美国财政部为某一个银行纾困时，政府不是在帮美国人民，而是在保护美国的富人。救援款是富人的福利。每一次救援都意味着我们放弃了更多的财务自由，而美国人民的公共债务却在不断上涨。政府接管了我们的银行，并通过社会保障和医疗保险的形式来解决我们的个人财务问题，这是一种社会主义模式。在主日学校(1)，老师告诉学生，应该授人以渔而不是授人以鱼。对我来说，福利和救助纯粹就是授人以鱼，而不是教人们如何为自己谋生。

# 税收、债务、通货膨胀、退休金

正如第1章中所说，迫使人们为经济挣扎的4个主要因素是：税收、

债务、通货膨胀和退休金。我想在此进一步强调，这4种因素与美联储和美国财政部有着直接联系。再次重申，一旦美联储允许印发钞票和增发国债，那么税收、通货膨胀和退休金都将应声而涨。也就是说，政府通过税收、债务、通货膨胀和退休金在经济上削弱民众，更好地巩固政府的权力。当人们在财务困境中挣扎时，更愿意让政府来拯救他们，不知不觉中便以个人的自由来换取财务上的拯救。

2009年，美国人拥有个人房产的比例下降了。剥夺按揭抵押品赎回权的事件数量上升至历史新高。中产家庭的数量下滑。储蓄账户缩水，如果储蓄仍然存在的话。家庭负债加大。官方统计的处在贫困线以下的人口数在上升。超出65岁仍在工作的人数也在上升。企业的破产数量飙升。许多美国人没有足够的钱退休。

不过，这不仅是美国的现象，更是一个全球性的个人财务危机现象。富人的阴谋已经影响到了世界上每个国家的每个人。

无论你是否认同阴谋论，事实证明，今天的世界正在经历历史上最严重的金融危机，而且人们都希望政府能够拯救他们。大多数人从学校毕业时，并没学到多少关于金钱的知识，对税收、债务、通货膨胀、退休金，以及这些金融力量对他们生活的影响知之甚少。

# 谁拿走了我的钱

让我们花点时间看看我们身处其中的金融实体。

各实体对富人和穷人的影响

| | |
|---|---|
| 学　校 | 大多数人在学校什么金钱知识都没学到。富人在家里学习金钱知识。 |
| 工　作 | 大多数人获得一份工作，为富人打工。 |
| 税　收 | 税收以援助款的形式流向富人以及政治领导人朋友的公司。据估计，在你我所支付的每 1　000 美元的税收中，只有不到 200 美元能作为福利返还给我们。富人知道如何利用税收系统。他们拥有企业，赚的钱也多，但却支付比员工还要低的税率。 |
| 国　债 | 当政府谈到万亿美元的援助款时，意味着我们的子孙后代们要为富人的财务救援埋单。为了支付这些救援计划，我们的孩子们需要缴纳更高的税率，承受更高的通货膨胀。 |
| 住　房 | 按揭付款流向富人的银行。如果你以 5% 的利率贷款 10 万美元，还款期 30 年，光利息你就需要支付高达 93　000 美元。这还不包括手续费、佣金和服务费。 |
| 退休金 | 为了自己的退休生活，大多数人将钱投资于股票、债券和共同基金。这笔钱的绝大部分都投入了富人的企业。如果投资亏损，是你损失了钱——而金融理财师、股票经纪人或是房地产经纪人已经稳赚了佣金。 |
| 生活费用 | 当我们花钱买保险、汽油、电话服务、电和其他生活必需品时，谁得到了这些钱？是富人。当这些生活必需品价格上涨时，谁能从中获利？还是富人。 |

## 读者评论

我注意到不同社会阶层之间的医疗待遇差别。您要么必须成为富人（自我投保或被提供了保险），要么就是非常贫困（政府免费关照）以获得治疗。我常会好奇，到底有多少小企业主和企业家们能买得起“好”的保险，而不只是一些巨灾险。我相信，大多数人仍干着自己不喜欢的工作，从不

> 敢冒险创业，因为他们害怕全家会失去医疗保险。
>
> ——Bryan P

# 金钱的最大谎言

我的穷爸爸是一个很好的人，他受过良好的教育，是一个勤劳、诚实的教师兼公务员。然而，每当涉及钱的问题，他却不由自主地成了一个骗子。当他谈及工作、教学和生活时，他经常发表如下声明，“我对钱不感兴趣”、“我不是为了钱”或者“钱并不是那么重要”。每当我听到他这么说，我都会摇摇头。在我看来，这些都是骗人的话。有一天，我问他：“如果你对钱不感兴趣，那你为什么要接受薪水？为什么你常说，‘我的价值高于我的薪水’？你为什么期待加薪？”对此，他无言以对。

许多人像我的父亲一样，钱的话题让他们感到不舒服。对金钱重要性这一点，许多人要么说谎，要么对此予以否认。人们经常说：“不要谈论性、金钱、宗教或政治。”这些是世界上最容易让人激动的话题。这就是为什么大多数人喜欢谈论天气、体育、电视节目，或是最新的饮食时尚的原因。这些东西全都非常肤浅——在我们的生活中可有可无。但，我们不能没有钱。

很多人认同本书引言中的说法，“对金钱的热衷是万恶之源”。他们没有认识到的是，从这句话的语境中可见，金钱本身并不是万恶之源。许多人认为金钱有腐败的力量，它的确有。许多人认为，如果孩子们知道了如何挣钱，可能就不再想接受良好的教育。当然，这的确是可能的。然而，生活需要钱，挣钱是生活中的一个现实。大多数人花去他们

大部分醒着的时间，投入毕生精力，为了钱而工作。很多人离婚、家庭破裂，起因也是为了钱。

让人们停留在对金钱的无知上是邪恶的，因为很多人为了钱干自己不喜欢的工作，给自己并不尊敬的人打工，与自己不爱的人结婚，拿不属于自己的东西，并期望着有什么人——比如家人或政府——能在自己仍有能力照顾自己的时候也能给予关照。

# 旧思想

钱并不重要，这是一种过时的想法。

> 读者评论
>
> 与同龄人相比，所罗门王（约公元前960～前930年）是最聪明和最富有的人，他曾说：“摆设筵席，是为喜笑，酒能使人快乐，钱能叫万事应心！”
>
> ——drmlnichols

简言之，人类的发展经历了4个基本的社会阶段。它们是：

**1**．狩猎时代：在史前时期，钱并不重要。只要你有矛、坚果、浆果、一个洞穴以及篝火，就可以别无他求了。土地并不重要，因为当时的人类还是随食物迁徙的游牧民族。生活在部落里的人没什么等级制

度。头领并不比其他人过得好。在这一时期，人们都处在一个阶层。所以，钱并不重要。

**2**．农业时代：当人类学会如何种植作物和驯养动物时，土地开始变得重要。交易的方式是以物易物。在这个时代，钱不是重要的，因为即使你没有钱，你仍然可以生存。在这个时代，国王和王后统治着土地。使用土地的农民要向控制土地的家庭缴税，主要是以农作物和动物的形式。房地产（real estate）这个词就是源自皇家地产（royal estate）。这就是为什么直到现在，我们仍把管我们要租金的人称做地主（landlord一词过去指地主，现指房东）。在农业时代，社会存在两个阶层：王室和农民。

**3**．工业时代：我认为，工业时代始于16世纪。克里斯托弗·哥伦布不相信世界是平的，试图寻求通往亚洲的海上之路。哥伦布并不像许多学校里教的那样，是为了寻找新世界。他其实一直在寻找贸易线路，以获取黄金、铜、橡胶、石油、木材资源、毛皮、香料、工业金属和纺织等资源，这些原料都是工业时代必不可少的。

人们搬出农场，向城市转移，这给全新的世界带来了不少问题，也带来了许多机会。在工业时代，不再是农民支付租金给国王，而是新兴的资本家支付工资给雇员。资本家拥有公司，而非土地。

公司的形成主要是为了保护富人——他们的投资者，以及他们的钱。例如，在一艘轮船驶向新世界之前，富人组建了一个公司。如果轮船失事了，水手们死了，富人并不为损失的生命负责。富人的所有损失只是他们的钱。

时至今日，情况也是如此。如果一位首席执行官让公司承担过多的

债务，给公司高管们支付百万年薪和奖金或窃取雇员的退休基金，最终使公司触礁，雇员们失去了一切，而富人却能受到保护，并不承担损失和责任——甚至免受罪责。

即使在工业时代，钱都并不重要。因为根据惯例，雇员和雇主之间存在终生的职位和薪水关系，即工作保障和经济保障关系。对于我父母那一代人，钱并不重要，因为他们有公司和政府提供的养老金、免费的房子以及银行存款。他们并不需要用自己的钱来投资。

一切变化始于1974年，美国国会通过了《雇员退休收入保障法》，从此便有了我们所知道的401（K）计划、个人退休金账户、基奥计划和其他的退休金计划。从1974年开始，钱变得重要了，人们必须学会管理自己的金钱，否则将会在贫困中度过晚年，或者依靠社会保障生活，就像我爸爸失去政府的工作之后那样。

**4**．信息时代：我们正处于信息时代。在信息时代，钱相当重要。具体地说，金钱知识在信息时代是至关重要的。但问题是，我们的教育系统仍处于工业时代，在大多数知识分子和学者的心目中，钱并不重要。这些人大多持有陈旧、过时的金钱观念。但，钱是重要的。今天，金钱是生活的一个重要方面；今天，经济保障比工作保障更重要。

### 读者评论

以前，我一直都把工作保障等同于经济保障；我从来都没有从别的角度来思考过这个问题。现在，我了解了。

——jamesbzc

# 财商教育

今天，有3种不同类型的至关重要的教育。它们是：

**1**．学术教育：包括读、写和解决基本数学问题的能力。在信息时代，一个人对不断变化的信息的适应能力，比他之前所掌握的知识更重要。

**2**．职业教育：这是为了挣钱而必备的知识。例如，一个人读医学院是为了成为一名医生，读警校是为了加入警察部门。如今，为了取得财务上的成功，人们需要更多的职业教育。在信息时代，职业教育对于工作保障至关重要。

**3**．财商教育：财商教育对于帮助人们增长财商必不可少。财商不完全是指你能赚多少钱，还指你能留住多少钱，你的金钱是如何为你所用的，你的财富能传给多少代人。在信息时代，财商教育对于财务保障至关重要。

大多数学校系统在学术和职业教育上做得不错，但财商教育却做得很失败。

# 财商教育在信息时代为何如此重要

我们生活在一个信息超载的世界。信息无处不在，互联网、电视、广播、杂志、电脑、手机、学校、企业、教会、广告牌，等等。教育的重要之处在于，它能教你如何处理这些信息。这就是财商教育如此重要

的原因。

今天，财务信息铺天盖地。如果没有财商教育，一个人将不能很好地把财务信息转化成对个人有意义的信息。例如，当有人说一只股票的市盈率（P/E）为6，或一个房地产的利率上限是7%，你能理解它们意味着什么吗？或者，当一个金融理财师对你说，股市每年以8%的均速增长，你会怎么想呢？也许你会问：“那是真实的信息吗？8%的年回报率，究竟是好还是不好呢？”再一次重申，如果没有接受过教育，一个人不能把信息转化为对个人有意义的信息。没有受过教育，信息的价值便是有限的。本书的宗旨就是致力于提升你的财商教育，教会你金钱的新规则，以及这些新规则是如何影响你的生活的，无论你意识到了没有。

# 金钱新规则第一条：知识就是金钱

今天，你不需要用钱来挣钱，你需要的是知识。例如，如果某只股票的价格为每股100美元，在一些交易所可以卖空股票，这意味着你可以卖出你不曾拥有的股票。比如，我以每股100美元的价格借了1000股，然后将它们卖掉，我的账上便有了10万美元。然后，股价下跌至65美元1股，我回到股票交易所，再花6.5万美元购入1000股，将我在100美元每股时借来的1000股全部退还。不算费用、佣金和交易成本的话，我净赚了3.5万元。这就是卖空股票的实质。赚这笔钱，我只需要知识。首先，我需要知道卖空的概念是什么；其次，我还需要知道卖空的操作方法。而且，我还可以在商业和房地产上做类似的交易。

在本书的后续章节中，我将列举更多凭空生钱的例子——凭的只是知识。许多例子都是我曾经的真实交易。而且，仅仅凭借知识，我不但

能在交易中获利，利润回报率还相当高，但承担的风险却远低于共同基金的投资风险，而且几乎不用交税。

在如今的信息时代，在利好和利空的消息下，财富的获得和消亡都是一眨眼的工夫。正如大多数人都知道的那样，就在最近，许多人由于采纳了不怎么高明的建议，听取了错误的信息，再加上缺乏财商教育从而遭受了万亿美元的损失。可怕的是，那些曾经抛出了错误的财务意见的人仍在散布着同样的错误信息。《圣经》中有一句名言：“我的人民会因缺乏知识而毁灭。”今天，许多人遭遇经济上的毁灭，是因为还遵循着存钱、摆脱债务等旧的规则。或者，他们认为投资风险高、很危险。殊不知，缺乏财商教育、经验不足以及居心叵测的财务顾问才更危险。今天，你不需要本金就可以挣钱，也可以在转瞬间损失掉一辈子的积蓄。这就是我所说的知识就是金钱的含义。

## 读者评论

我认为罗伯特的这种说法是正确的，但是我也要强调，基于知识的行动实际上更为重要。一个知道如何卖空股票、建立一个网站，或其他什么的人，未必能将知识转化成必要的行动来创造财富。

——ramasart

我觉得应该把这句格言反过来说，这一规则的实质是，拥有正确的信息比仅仅有钱更好。一个富有的人可能不会担心破产，因为他知道能使他反败为胜的战术。相反，一个手头拥有大量资金的人，现在可能生活在极度的不确定之中，

> 因为他不知道如何通过不熟悉的新技能——新信息，来增加自己的财富。
>
> ——dlsmith29

# 本章小结

我们的学校不能教给学生很多——如果有的话——金钱知识，这已经是够糟糕的了。但现在，在2009年，许多富人反对奥巴马总统提出的用于改善教育的经济刺激计划。只有时间才能证明奥巴马的经济刺激计划是否有成效。不管怎样，我都觉得在教育上多花点钱，对于经济、国家和自由世界的发展都是至关重要的。

我是一个教育拥护者。在亚洲文化中，最受人尊敬的职业是教师。然而，在西方文化中，在受过教育的专业人士中，教师的薪水是最低的。我相信，如果我们真的像自己所说的那样重视教育，我们应该给教师支付更高的工资，在贫困地区建起更好、更坚固的学校。在我看来，在美国以房地产税来决定小孩子接受教育的质量——贫困地区的学校获得的税收拨款比富人聚集区的学校还低——简直就是犯罪。富人的阴谋啊！

我也相信，如果我们真正重视教育，就应该有财商教育，因为金钱是我们生活的重要组成部分。因此，尽管许多所谓的“教育拥护者们”嘲笑我的想法，我还是要问：为什么要继续倡导旨在创造流水线上的齿轮而不是自由思想家的教育系统？为什么要继续倡导旨在培养对金融知识无知的人而不是培养能在资本主义制度下成功的拥有较高财务素养的人呢？

无论你是否像我一样，相信教育阴谋的存在，事实就是，在今天，一个包含了财商教育的良好教育比以往任何时候都更加重要。在我小的时候，如果我的一位同学成绩不好，他或她仍能获得在甘蔗种植园或工厂的高收入工作。而今天，随着工厂的关闭和就业机会向海外的转移，一个孩子如果学习不好，很可能以后也不能生活得很好。这就是为什么世界需要更好更安全的学校，收入更高的老师和更多的财商教育。

在信息时代，我们被信息超载。教育给我们提供了将信息转化成实际意义的力量，这意味着我们可以用它使我们的生活变得更好。让我们有能力解决自己的财务问题，而不是指望政府为我们解决问题。停止纾困和所有的救济，终结富人阴谋的时候到了。是时候学会如何捕鱼了。

---

(1) 西方国家的“Sunday School”。即在周日为贫民开办的初等教育机构。兴起于18世纪末，盛行于19世纪上半期。——编者注

# 第3章
# 与金钱有关的阴谋：银行永远不会破产

“银行”永远不会“破产”。如果“银行”缺钱，“银行”可以在普通纸片上写下所需金额，发行货币。

——“大富翁”游戏规则

## 美元消亡的那一天

自1971年8月15日那一天起，美元就消亡了。当天，未经国会批准，美国总统尼克松切断了美元与黄金的联系，美元成了“大富翁”游戏里的货币。之后，史上最大的经济繁荣开始了。

2009年，随着全球经济的崩溃，世界各国央行的银行家们遵循“大富翁”的游戏规则，创造了数万亿的美元、日元、比索、欧元和英镑。

可问题是，“大富翁”只是一个游戏。将“大富翁”的游戏规则应用到现实生活中，那将会给社会带来毁灭性的无穷后患，就像我们所知道的那样。正如英国著名经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯曾经说的，放任货币供应最能以微妙而确切的方式颠覆现存社会基础。这个过程涉及经济规律在所有破坏方面的隐藏力量，并且用一种十分隐蔽的方式进行，100万人中也很难有一个能够认识到这一点。现在，我们的经济出现了问题，因为美联储失控的印钞机将贬值的货币如洪水般排入我们的货币体

系，而且没有人有能力诊断这个问题，就像很多年前凯恩斯所警告的那样。

> 读者评论
>
> “大富翁”游戏的货币……约翰·肯尼思·加尔布雷思有句名言：“银行创造货币的过程是如此简单，简直不需要思考。”
>
> ——hellspark
>
> 我从来不知道“大富翁”游戏有这个规则！可怕的是，它竟是如此的真实。我想到的例子是银行贷款和信用卡。
>
> ——ajoyflower

# 白来的钱

人们之所以会忽略凯恩斯的建议、尼克松1971年的货币改革，以及其他放任货币的做法，其原因就是——贬值的货币使人们突然觉得自己变富有了。信用卡如雪片般寄往各家各户，购物像全国性的体育运动一样流行。中产阶层的许多人成了“伪富翁”，因为他们的房子就好像变魔术一样价值飞涨。他们开始相信，上涨的股市行情能保证自己的退休生活衣食无忧。人们拿出住房进行抵押贷款，以支付家庭度假费用。很多家庭不再只拥有一辆车，而是拥有一辆奔驰、一辆厢式旅行车和一辆越

野车。孩子们上了大学，却背上了需要许多年才能还清的学生贷款。为庆祝自己新增的财富，中产阶层在高档餐厅用餐、穿名牌服装、开保时捷、住独栋别墅——靠的全是债务融资。

我们正在迎来历史上最大的经济繁荣。可问题是，这个繁荣源于债务，而不是财富；源于通货膨胀，而不是生产；源于借贷，而不是工作。从许多方面来看，这些钱都是凭空而来的——因为货币本身什么都不是。正如凯恩斯所说的，我们的货币被放任了。我们看似更富裕，但是社会正如我们所知道的那样崩溃着。

1971年以后，美国央行可以通过多印一些纸张来创造货币。而在今天的数字时代，银行家们不需要纸张就能创造金钱。当你阅读本书时，数万亿的美元、日元、欧元、比索和英镑正在进行电子创造——凭空地创造。根据“大富翁”的游戏规则，你我都可能破产，但银行绝不会破产。毕竟，全球的“大富翁”游戏必须继续。

# 目睹变化

1972年，作为一名海军陆战队飞行员，我驻在越南外海的航空母舰上。当时，战争并不顺利，我们知道我们打输了，但作为海军陆战队队员，我们不能多想这个事实。作为一名海军陆战队军官，我的工作是，使我的手下保持积极的心态并专心致志地活下去，并且时刻准备为战友和祖国牺牲自己。我不能让我的手下看到我的疑虑和恐惧，而他们也没有让我看到他们的疑虑和恐惧。

保持高昂的士气是困难的，因为我们知道战局已经逆转，局势对我们不利。而且我们也知道，我们在美国本土也失去了胜利。每当看到学

生燃烧征兵卡和美国国旗的抗议照片时，我们开始怀疑究竟谁是谁非。

当时流行的摇滚歌曲大多都是反战的。有一首歌是这样唱的：“战争有什么好处？绝对没有。”这首歌并没有使我们失去士气，反而在每次开始战斗飞行前，我和我的机组人员都会高唱这句歌词。不知道为什么，这首歌给了我们勇气去做我们必须做的事和面对最终的现实——死亡。

每到执行任务的前夜，我都会走上航空母舰的舰首，一个人坐着，任凭海风将我头脑里的恐惧吹散。我不是在祈祷生存，相反，我祈求，如果这个黎明将是我生命的最后一天，我希望自己能选择如何面对死亡。我不愿像懦夫一样死去，我不愿让恐惧主宰我的生活。

这就是为什么从战场回来后，我没有去寻求职业保障的原因——我不愿让财务无保障的恐惧主宰我的生活。相反，我成了一名企业家。即便我的第一家公司失败了，我失去了一切，但我仍没有让恐惧、挫折和怀疑阻止我做需要做的事。我只是捡起残砖剩瓦，重建了我的公司。从失败的经验中学习是我最信赖的学习方式，是最好的商学院。而我至今还在这个商学院里学习。

近几年，当股票和房地产市场暴涨时，人们都冲进去投资，但我没有让贪婪控制我的逻辑。现在，在这次经济危机中，我与其他人一样忧虑重重。不过，我没有让恐惧阻止我去做必须做的事。与其死盯着危机，倒不如尽己所能找寻危机带来的机会。这是我从越南战争中学到的一课，也是那场战争带给我的好处。

战争还有别的好处。越南战争给了我一个非常有利的位置，来见证世界历史上最大的变革之一——货币规则的改变。

# 一封家书

在战区时，接到通知来信的电话是我在那段时光里最重要的时刻。作为与生命中最重要的人的一种联系纽带，家人寄来的信件被我们精心珍藏。

有一天，我接到富爸爸的来信。我很少收到富爸爸的信，因为他不是我真正的爸爸，他是我最好的朋友的父亲。从9岁起，我的富爸爸就像是我的第二个父亲。富爸爸还是我的财务导师。他在信中以粗体字写道："货币的规则已经改变。"他还在信中劝我阅读《华尔街日报》并关注黄金价格。尼克松总统使美元脱离金本位货币制度是在1971年，富爸爸不止一次地指出，黄金价格曾经锁定在35美元一盎司(1)，但现在已经不是了。自尼克松让美元与黄金脱钩之时起，黄金价格就开始上升。当我收到他的信时，金价正在70～80美元一盎司之间波动。

当时的我一点儿也不知道他为什么如此兴奋。当我还是个孩子时，我的富爸爸很少谈论黄金，顶多只是说它支持着我们的货币。我年幼的头脑根本不能领会这其中的意义。然而，当我在越南收到他的信，感受到他的语气时，我顿时明白了他为尼克松作出的改变激动不已的原因。他在信里简单地写道："由于我们的美元与黄金脱钩，富人要开始玩金钱游戏了，人们从未见过的游戏。"他在信中进一步解释道："由于金价涨跌受美元波动的影响，世界上前所未有的大繁荣和大萧条即将开始。随着黄金与美元的分离，我们正在进入一个极其严重的金融不稳定期。通货膨胀将如脱缰野马。富人将变得非常有钱，而其他人将被消灭。"他在信的结尾处写道："从某种意义上看，美元已经成了'大富翁'游戏里的货币，'大富翁'的游戏规则现在成了世界上的金钱新规则。"

其实，当时的我仍然并不能完全理解他信中的内容。但现在，当我日渐年长而且也更智慧些时，我知道他当时想要表达的是——他挣钱的时机来了。这是他一生的机会，事实证明，他是正确的。在经济繁荣的时候，富爸爸变得非常富有。我的穷爸爸则因守着就业保障而错过了历史上最大的繁荣。

# 重读游戏规则

过了几天，我在指挥官休息室里找到了一套非常旧的“大富翁”游戏，并和一群飞行员们玩了一盘。这个游戏我以前玩过无数次，但从来没有仔细阅读它的游戏规则。随着游戏的进行，我回忆起富爸爸的话，“‘大富翁’游戏的规则已经成了世界上的金钱新规则”。当我翻阅游戏规则手册时，看到了富爸爸提及的游戏规则，是这么说的：

“银行”永远不会“破产”。如果“银行”缺钱，“银行”可以在普通纸片上写下所需金额，发行货币。

现在，多亏了富爸爸对我的告诫，我才知道为什么我们会被全球的金融危机席卷。对于富豪和有权势的人，规则的变化意味着他们可以任意在普通的纸上印钱了。我们的货币已经被毁了。

1971年之前，我们的钱是金色的，因为它由黄金支持。现在，我们的钱成了毒药，令世界各国的人和企业都非常厌烦。我们就像是一边在饮用着被污染的水，一边还在纳闷为什么会生病。通过改变货币的规则，富人可以合法地窃取我们的财富，而途径就是货币制度本身。

# 现实生活的教育开始了

1972年，我听从了富爸爸的建议，虔诚地拜读《华尔街日报》，看有关黄金的文章。并且，我开始自学黄金知识和黄金与货币的关系方面的知识。我读了能找到的每一篇有关黄金的文章。但我并不局限于从阅读中学习这些重要的知识。现实中的例子天天都在我身边上演。

有一天，我从驻地的航母起飞，来到岘港（越南南部港口城市）市郊的一个小村庄。离规定返舰的时间还有几个小时，我和队长走进了这个小村庄，想买些舰上没有的异国水果，比如芒果，木瓜之类的。

在挑选完各种水果后，队长把手伸进他的飞行服口袋，掏出一叠皮阿斯特（piaster）——越南南方常用的纸币。“不，不，不。”果贩一边说着一边挥着手。她想让我们知道，她不接受“P”——当地经常把钱称为“P”。接着，我的队长掏出50美元的纸币交给她。她勉强接了，皱着眉头，疑心重重地检查着美元。最后，她说：“好吧，你等一下。”然后跑到另一个摊位，换了点什么东西，然后跑回来把水果袋交给了我的队长。

“那是怎么回事？”我问队长。

“她准备跑了，”队长回答说，“她打算离开这个国家。”

“你怎么知道？”我问。

“她收钱的时候很挑剔，”他答道，“她知道本国的钱皮阿斯特已经毫无价值了。除了越南南方，别的地方没有人会接受它。哪里会有人接受使用范围极其有限的国家的货币呢？这个小贩也知道随着金价的上升，美元价值也在下跌。所以，她赶紧跑到别的摊位把我给的美元换成黄金。”

在步行回直升机的途中，我说：“我看到她找给你皮阿斯特。”

“我也注意到了，”队长笑着说，“我有一口袋水果和满口袋的‘P’，而她有黄金。虽说她只是一个果贩，但谈到钱，她可一点儿也不傻。”

3个星期后，队长和我向北飞，希望能找到一个古老金矿买到一些黄金。我以为，在敌后，我能以一个更便宜的价格买到黄金。冒着失去我和我的队员们生命的危险，我终于发现，无论在世界的哪个角落，黄金的价格都是一样的。关于金钱新规则和“大富翁”游戏中货币与黄金关系的现实教育正在进行。

# 大众的关注

2009年，随着经济的恶化，动荡也在不断加剧。即使是现在，人们还是只知道有些事情不对劲，但却不知道究竟问题出在何处。再次重申一遍，正如凯恩斯所说，放任货币的过程涉及经济规律在所有破坏方面的隐藏力量，并且用一种十分隐蔽的方式进行，100万人中也很难有一个能够认识到这一点。

至今，人们仍在按自己被教导的方式去做，上学、努力工作、付账单、攒钱、投资共同基金，并希望一切能恢复正常。这就是为什么大家都在为自己的援助份额而鼓噪。很少有人能认识到，问题的根源出在我们的货币——他们为之工作并紧抓不放的东西。很少有人知道，那些控制货币供给的人想让我们需求更多的有毒货币。我们越需要钱，他们就可以印更多的钱；我们越需要钱，我们就会变得越弱；我们越需要钱，我们就越朝着没有出口的方向前进。政府不是在授人以渔，而是授人以鱼，而人们则变得依赖政府来解决自己的金钱问题。

# 不要指望它

可笑的是，全世界都在等着美联储和美国财政部来解决金钱问题，尽管金钱问题就是由这些机构造成的。正如我们在本书所讨论的，美联储并不是联邦政府的，也不是美国的，美联储归世界上最富有的家庭所拥有。美联储是一个银行卡特尔，就像欧佩克是一个石油卡特尔一样。几乎没有人意识到，美联储并没有储备，因为它没有钱，它不需要存放货币的大金库。在“大富翁”的游戏规则普遍适用时，为什么还需要储存货币呢？联邦储备银行不是银行——这个想法就如同我们的货币一般虚幻。

有人说，美联储的成立是违宪的。他们认为美联储的建立损害了世界经济——确实如此。还有人说，美联储是这个世界上发生过的最好的事情。他们说，美联储带给世界前所未有的财富——这的确也是真的。

质疑美联储创建的动机已经毫无意义了。现实是，今天的游戏规则由美联储来定。与其去问奥巴马总统将如何应对经济危机，倒不如问自己，“我该怎么做呢”？与其去问万亿美元的经济刺激计划是否有用，倒不如问问自己，那万亿美元从何而来？它是否正待在别人的金库？

简单来说，世界各国的中央银行只做两件事情。它们是：

1．凭空创造货币，就像“大富翁”游戏规则所允许的——同时也是他们正在以万亿美元为单位进行着的活动。

2．借出银行根本没有的钱。当你从银行借钱的时候，银行的金库里其实并不需要有那么多钱。

# 零和游戏

纵观历史，政府每一次印自己的钱——法定货币，货币终归会回到它真实的价值——零。这是因为纸币本来就是一个零和游戏。零和游戏的情况会发生在美元、日元、比索、英镑或欧元上吗？历史是否会重演？

现在，我可以听到许多骄傲、热血的美国人说：“这种情况绝不会发生在美国。我们的钱永远不会变成零。”不幸的是，美元已经变成过零——而且还变过很多次。在美国独立战争时期，美国政府曾印制被称为“Continental”（也称“美国军人”）的纸币。在政府印发了太多的“Continental”纸币后，我们的货币不仅成了他人的笑柄，还产生了许多与该纸币有关的俚语，如“not worth a continental”意为“毫无价值”。同样的事情还发生在“邦联美元”上。当我需要提醒自己，货币正变得毫无价值的时候，我只用想想越南的那个女水果贩，以及她对皮阿斯特的反感。这些事从发生至今并没有过去多久。这可不是古老的历史。

现在，整个世界都在用“大富翁”的游戏货币运行着。但是，一旦派对结束怎么办？援助计划会救我们吗？具有讽刺意味的是，每次一有救市计划，国家的债务就会增大，我们便要交纳更高的税，富人会变得更加富有，我们手里的钱却越来越接近零。我们的政府发行的钞票越多，我们手里的钱就越不值钱。虽然我们努力地工作，但收获的钱却越来越少，而且存款也在不断缩水。

“大富翁”货币（此处暗指美元）不一定会贬值到零，也不一定不会。然而，如果历史重演，如果美元贬值到零，那么全球将会出现灾难性的大混乱。这将是世界历史上最大的财富转移。富人越来越富，穷人

肯定会越来越穷。中产阶级将会消失。

# 现代启示录

由于全球金融危机日益恶化，金钱新规则的秘密将很难再保持下去。这场危机将会给我们带来一个金融启示录（financial apocalypse）。

对许多宗教界人士来说，“apocalypse”这个词通常用来指世界末日，我在此指的并不是它的这层含义。这个词源于希腊语，指的是“面纱被揭开”，用来表示将人类所隐藏的某些东西披露出来。简单来说，“apocalypse”指的就是“秘密被揭开”。

如果你读过《富爸爸穷爸爸》，也许还记得这本书的副标题是“富人教他们的孩子如何理财，而穷人和中产阶级却从不这样做”。对于许多人来说，读我的书能获得一种启示，是一个揭开面纱的过程，是将隐藏在人类背后的秘密披露出来的过程。1997年，《富爸爸穷爸爸》第一次问世，便引起了抗议的怒吼，因为书中说：“你的房子不是一项资产。”多年后，次级抵押贷款危机曝光后，数百万人失去住所，世界各地的人们在次级抵押贷款和其他形式的不良债务的投资上损失了数万亿美元。导致这一后果的一部分原因就是，银行家们凭空创造了很多货币以致货币不断贬值。《富爸爸穷爸爸》不像有些人说的那样，是一本关于房地产的书。那是一本讲述金融知识——父亲传授给儿子的知识的书。

# 游戏的名字叫债务

简单地说，自1971年以后，货币就变成了债务。为了经济增长，你

我都必须陷入债务。这就是为什么信用卡能随信寄来，住房抵押贷款可以向信用评级低于星级的人们发放。

从本质上来说，你钱包里装的并不是钱，而是一张借据。我们的货币已经成为债务。金融危机之所以那么严重，正是因为银行的“大富翁”游戏规则允许大型银行和华尔街将债务打包，以资产形式出售给世界其他地方。据《时代》杂志统计，2000～2007年间，美国最大的出口是债务。银行业和投资界的人都是最精明聪慧的人，他们的做法在本质上和一个穷人用自己的住房再融资来支付信用卡账单并没有区别。

如果全世界的人都知道，我们的货币已经沦为了“大富翁”游戏的货币，那我们便不会陷入今天的金融混乱。如果人们受过财商教育，那么在每100万人中就有更多人能够诊断出我们的金融问题。如果人们接受过更多的财商教育，就不会盲目地相信房子是一项资产、存钱是聪明的做法、分散化投资能规避风险、长期的共同基金投资是精明的投资手段等说法。但是，由于缺乏财商教育，富豪权势就可以继续他们破坏性的货币政策。这对富人有利，而你我却身处黑暗中。这就是为什么富人首先要占领我们的教育系统，然后再用债务的洪水淹没世界。这就是为什么我们的学校不教授金钱知识的原因。

### 读者评论

我在读这本书的时候，想起了亨利·福特对20世纪30年代大萧条的评论。在我看来，亨利·福特的担心恐怕还要持续下去，因为我的同胞们至今没有从失败中吸取教训，增长见识。

——kuujuarapik

# 金钱新规则第二条：巧用债务理财

许多人都认为，债务是不好的或者是邪恶的。他们一直在鼓吹一点，还清债务并远离债务才是明智之举。在某种程度上，他们是对的。债务也分良性债务和不良债务。还清不良债务的确是明智之举——或者从一开始就不要涉足不良债务。简单地说，不良债务是从你的口袋往外掏钱，而良性债务则是在给你送钱。信用卡就是不良债务，因为它让人们透支购买贬值商品，例如大屏幕彩电。而能用来出租的投资型不动产产生的贷款是良性负债，如果该资产产生的现金流不仅能还贷，还能给你剩下一部分钱的话。

## 读者评论

这是致富的关键概念。这就是关键！我自己并不是什么伟大的商人。我有一间诊所，同时我自己是一名执业医生。大多数时候我都在S象限（指小型个体经营者、专家、小企业主），但我在收入和知识上慢慢地提升我的B象限（大企业主、大公司老板）。我亲眼目睹了一台医疗设备如何成为一项神奇的资产，即便它是靠债务融资得来的。

——grgluck

鼓吹债务邪恶的人不明白债务对美国经济的重要性。债务究竟是好是坏还有待商榷。毋庸置疑的是，没有债务，我们的整个经济将会崩溃。正因如此，我们的政府破纪录地发行债券以筹集资金；我们的赤字开支空前庞大。政府最害怕的是通货紧缩，防止通货紧缩的办法就是通货膨胀，而产生通货膨胀的一个方法便是债务。

奥巴马总统承诺过为美国带来变化和希望。但他却选择盖特纳作为财政部长，萨默斯担任国家经济委员会负责人——他们是在克林顿政府时期加速了金融危机的人。因此，什么都不会改变，除非我们重新开始借贷。如果你我停止借贷，银行停止贷款，我们的经济将会遭受重创，很可能迎来大萧条。

长期的信贷冻结将导致经济萧条的原因就在于，现在的经济增长是源于你我陷入了越来越大的债务，而不是因为商品的生产。2003年，美国总统小布什曾说：“让更多的人拥有自己的房子是符合我们国家利益的。”很显然，他鼓吹居者有其屋的原因是，他希望更多的人陷入债务，以挽救经济。您现在可能会注意到，当银行在取消抵押品赎回权时，他们并不想要那些房子。房屋并不是资产，你才是资产——或者说，你支付贷款利息的能力才是资产。

当然，债务是把双刃剑，靠债务生存的同时，也意味着受债务所困。截至2007年，当信用卡债务和房屋抵押贷款到达顶峰时，美国和整个世界都无法再吸收更多的债务了。今天，数百万人终于明白了为什么在1997年时，我会在《富爸爸穷爸爸》中说：“你的房子不是一项资产。”

# 我们信仰黄金

1957年，“我们信仰上帝”这句话被印到美元纸币上。1971年，美元与黄金脱钩。据《名利场》杂志近期的一篇文章说，美元的购买力下降了87％。如前所述，所有的法定货币——政府发行的“大富翁”游戏货币，终于回归了它们的真正价值——零。1970年，1000美元可购买约28盎司黄金。到2009年3月，1000美元只能购买1.1盎司黄金，28盎司黄金已经能卖到约2.5万美元——即使是在历史上最大的一次股市暴跌之后。

1924年，曾对放任货币政策发出过警告的约翰·梅纳德·凯恩斯将黄金贬为“野蛮的遗物”。不幸的是，他不知道自从货币规则在1971年被改变后，美联储和我们的政府会这样放任我们的货币。

1952年，家庭债务与家庭可支配收入之比不到40％。换句话说，如果你的可支配收入为税后1000美元，只有400美元要拿去归还债务。到2007年，这个比例变成了133％。但是，工资并没有增加，所以人们只能依靠信用卡和房屋抵押贷款生活。今天，美国人的消费债务已经超过256万亿美元。

即便是我们最优秀和最聪明的银行家也没能逃脱这个诡计。1980年，银行债务约占美国国内生产总值的21％，到2007年，比值已增至116％。

2004年，美国证券交易委员会允许最大的5家银行以将储备限制放松至12：1的比例为标准，需要多少钱就印多少钱——旨在挽救经济。12：1的储备限制指的是：银行账户每储备1美元就可以借出12美元。通过允许五大银行放松储备限制至12：1，实际上就是允许这些银行随意印钞。同样，就像“大富翁”游戏的货币那样：

“银行”永远不会“破产”。如果“银行”缺钱，“银行”可以随意在普通纸片上写下所需金额，发行货币。

不幸的是，这种允许大银行几乎毫无限制的印钞的方法没能够挽救经济。它只能使问题变得更糟。

# 金钱新规则第三条：让钱生钱，财滚财

如果你想获得经济保障并变得有钱，你就需要知道如何控制你的个人现金流，以及保持对全球的工作机会、人口和资金流动的监测。

# 逃逸的资金

我之所以在本章的前面提到越南水果贩的故事，是为了强调在经济危机下，资金和“逃逸”之间的关系。2009年3月2日，道琼斯指数狂泻299点，以6763点收尾。而在2007年10月9日，当时的高点已达14164点。简单来说，这就意味着钱从股市中逃逸了。正如水果贩把她的皮阿斯特和美元换成黄金，准备逃跑一样。到了2009年，用富爸爸的话来说就是，现金从股市流出。现在的问题是，资金流向了哪里？

在商业和投资领域，最重要的词汇就是现金流。这也正是为什么我开发的教育游戏叫做“现金流”。我的富爸爸教会我的最重要的一个道理就是，控制我的个人现金流量并监测全球的现金流动。他告诉我，监测全球现金流动需要观察以下3件事情。

**1**．工作机会：多年来，工作机会一直在向海外流动。今天的美

国，随着通用汽车公司的破产，工作机会流出了底特律。这意味着，底特律的经济正在承受痛苦。

**2**．人口：正如越南女子的出逃，现在的人们都在流动。他们跑向有工作机会的地方。我喜欢在人口不断流入的市场投资，而不是流出。

**3**．现金：同越南女子一样，对钱的需求是全球性的。这就是为什么她要将皮阿斯特和美元换成黄金。同样的事情也发生在今天，股市崩盘，现金从股市流出，流向银行储蓄、债券和黄金。

# 债务、货币、现金流

学会如何使用债务是一个人可以学到的最重要的技能之一。债务使用方法中最重要的一课便是，债务可以像现金流一样棒。如果让我来掌管教育，我会教会学生良性债务与不良债务之间的差异，以及如何使用良性债务使现金流入你的账户而不是流出。有效地利用良性债务需要一定的财商。由于我们的货币已经成了负债，教人明智地使用债务将使我们国家的经济更加强大。在我的《富爸爸提高你的财商》一书中，我已经详细地讲述了我是如何操作低风险高收益的债务的。即使在经济崩溃的时候，我对债务的投资仍能为我产生正的现金流。我的投资依然强劲的原因之一就是，我和我的生意伙伴们购买了充满工作机会的地段的房子——人口与资金流入的地区。简单来说，如果房子周边没有工作机会，则此处的房地产是不值得投资的。因为工作机会吸引人口，人口朝某一地段流动时，资金也会同向流动。

> 读者评论

> 最令人惊奇的就是，在攻读工商管理硕士时，我在高级会计和金融课上没学过任何关于现金流的知识。你不觉得这是工商管理专业应该教的东西吗？我学会了如何计算出数字，如何在需要的时候找到这些数字。学校并不教给我们现金流在增加和创造财富中的重要意义。
>
> ——drmbear

# 希望与教育

与其盼望奥巴马总统来拯救世界，还不如更理智地对待自己的钱，这才是更明智的做法。上文提到，金钱新规则的第一条是：知识就是金钱。你的金钱知识里必须包括：学会使用债务，学会控制你的个人现金流，监控工作机会、人口和资金在全世界的流动。

我设计的“现金流”棋盘游戏旨在教会游戏者掌握自己的现金流和使用债务增加银行账户的现金流入——而非流出的技巧。“现金流”被称做现实中的“大富翁”游戏。游戏分为3个级别：

级别一：儿童版**“现金流”**游戏，为**5～12**岁的儿童设计的。

不使用文字和数字，儿童版“现金流”游戏通过颜色和图片，教会孩子们基本的货币和现金流知识，以及如何聪明地运用它们。

级别二：**“现金流”101**，投资的基本原则。

此游戏将教给你资产与负债之间的差异，以及如何聪明地运用负债。此游戏结合了投资原则中的会计原则。

级别三：**“现金流”202**，技术投资。

此游戏将让你了解股市涨跌的原则。如你所知，数百万人在股市崩盘时失去了数万亿美元。“现金流”202将教你如何在市场变幻中赚取利润，无论是高端市场还是低端市场。

你可以从我的网站www.RichDad.com中找到更多关于游戏的说明。全世界有几千个官方和非官方的“现金流”游戏俱乐部，在那里，你可以免费或以很低的成本学习如何玩这个游戏。

官方的“现金流”俱乐部从富爸爸公司定购了网上服务。他们还为我们提供了标准化的10步课程，旨在提高您的财商，而且他们还坚持富爸爸公司的原则。如果您所在地区没有这样的俱乐部，你可以建立自己的俱乐部，因为讲课是学习的最佳途径之一。

# 本章小结

最后，要时刻牢记一点：银行从不会破产，但你和我会。不过也有好消息！银行可以自己印钱，我们也可以。在后面的章节中，我会告诉你我是怎么自己印钱的，这就要运用到我的财商，经常使用债务，并控制自己的现金流。

---

(1) 在金银等贵重金属的计量中，1盎司＝31.10克。——编者注

# 第4章
# 对财富的阴谋

你是否为即将到来的经济萧条做好了准备

问题：最近一次的经济大萧条持续了多少年？

**A．25**

**B．4**

**C．16**

**D．7**

这个问题的答案取决于你使用的度量衡。如果你以股市为度量，最近一次的大萧条持续了25年。1929年9月，道琼斯指数创下381点的历史新高。到1932年7月8日，令人难以置信的是，市场价值失去了89％。同日，纽约证券交易所的成交量收缩至100万股，道琼斯指数跌至41点的低点。这个低点是熊市的底部。从这个低点开始，股市开始飙升飞涨——即使当时仍处于萧条中期。不过，即使是在牛市的推动下，从1929年至1954年，道琼斯指数还是花了25年时间才重新超越了当时的历史高点381点。

在不久以前，我们见证了道琼斯指数创造的又一历史新高。2007年10月，道琼斯指数上升到14164点。仅仅在一年多以后，它下降了近50％。如果1929～1954年的股市变化是一个指向标的话，道琼斯指数预

计将在2032年再次回到14164点以上。

2009年3月10日，道琼斯指数在一天之内大涨379点并收至6926点——当天上涨的点数几乎等同于在上次大萧条之后1932～1954年上涨的全部点数。华尔街一片欢腾，虽然几天前刚刚有报道称，仅2月份，美国就损失了65万多个就业机会。

我在写作本书时，有人就说：“最糟糕的时候已经结束了。经济危机已经到达底线，经济将开始复苏。”美联储主席伯南克表示，他希望这次经济衰退在2009年秋季结束。但是，3月10日股市反弹的原因仅仅是：花旗集团通过一个“泄露”的备忘录，向公众报告其2009年前两个月的利润颇丰——尽管他们仍背负数十亿的不良负债。我猜他们是疯了。

即使在市场形势一片乐观的时候，萧条的阴霾依然笼罩着金融界。对于美国和全球的短期经济前景，我并不像某些人那么乐观。不要误解我，我并不是期待萧条的到来。绝非如此。任何一个正常人都不会盼望着另一次大萧条。但是，如果这次经济衰退演变成经济萧条，那么，最好现在就做好准备。因为，不是所有的萧条都一样，也并非所有的萧条都令人沮丧。

# 富爸爸和穷爸爸在大萧条时期的经历

20世纪初，经济大萧条开始的时候，我的富爸爸和穷爸爸当时都正在上小学。那段经历永久性地影响了他们的人生轨迹。一个爸爸从大萧条中汲取经验教训，并且变得非常富有。另一个爸爸则在接下来的人生中贫穷依旧，而且在财务问题上拿不定主意。

大萧条时期的穷爸爸

穷爸爸的父亲——我的祖父——在大萧条中失去了一切。他失去了自己的公司，以及在夏威夷毛伊岛上无价的海滨房产。我的祖父是一名企业家，因而他并没有稳定的薪水来保护自己的家庭。当祖父的生意遭遇失败时，我父亲的家庭便失去了一切。对于我的父亲来说，大萧条是非常可怕的经历。

大萧条时期的经济困难让我的穷爸爸信奉职业安全感、储蓄、购买房产、避免债务、购买政府养老金等观点。他不想成为企业家。他想要获得在政府工作的安全感。他不相信投资，因为他看到我的祖父在股票市场和房地产投资中失去了一切。我的穷爸爸一生都固守着这些价值观。对于我的穷爸爸来说，安全比财富更重要。儿时经济大萧条的记忆伴随了他的一生。

> ### 读者评论
>
> 我的祖母在大萧条时期已经成年了。当时，她知道重复使用一切物品，连纸巾都不例外。她会像抹布一样晾干它们，然后重新使用，直到它们变成碎片为止。每当我们难得有机会外出用餐时，她会将所有的面包和黄油都塞到自己的手袋里，以作为她第二天的早餐！
>
> ——Rromatowski

# 大萧条时期的富爸爸

富爸爸的家庭早在大萧条之前就已经在财务上困境重重了。富爸爸的父亲常年患病，并且在大萧条开始后不久就去世了。我的富爸爸很早就成为了家里的男丁，以及家中唯一的收入来源。由于他只是个年轻人，并且没有接受过什么教育，也没有什么工作方面的经验，大萧条迫使我的富爸爸在十几岁的时候就开始创业。他接管了家里的商店，并拓展了业务。

尽管生活很艰难，富爸爸并没有要求得到政府的支持，也没有要求获得福利。大萧条让我的富爸爸更加迅速地成长，并且学会了如何将事业经营好。从大萧条中汲取的经验和教训让他成为了一个富有的人。

# “社会主义者”与资本主义者

我的穷爸爸成为了一名“社会主义者”。他在学校表现优异，各门功课都非常棒。但是在社会生活中则不是那么富有智慧。他非常相信政府应当在生活上关照人民。

我的富爸爸成为了一名资本主义者。他没有上完学，但是他在社会生活中确实充满智慧。他相信，只有开创自己的产业才能为自己的家庭和雇工们的家庭提供稳定的收入。他相信，人们应当学会照顾自己。作为资本主义者，他相信，授人以鱼不如授人以渔。

# “社会主义”(1)占据主导

在上一次的大萧条中，“社会主义”占据了主导地位。大量的政府福利项目得以创建。我们没有授人以渔，而是选择了授人以鱼，即使对富

人也是如此。如果美国是真正的资本主义国家，我们就应当让经济崩溃，而不是一次又一次地以救市来支撑经济。熊市、市场崩溃、经济大萧条是经济循环重启的方式。衰退和萧条能够纠正市场犯下的错误，也能显露出繁荣时期犯下的罪行。

今天，我们并没有按下经济重启键，而是用数万亿美元来拯救那些没有竞争能力、采取欺诈手段以及跟不上时代步伐的企业。熊市的存在是为了清除在上一个牛市中滋生的错误、骗局，以及不足之处。然而，我们却没有让熊市完成自己的任务，而是让政府支付了数十亿美元来进行救市。将救市资金交给那些让世界背负着欺诈债务的银行家们，而事实上我们本应当将这些银行家送进监狱。诸如通用汽车公司这种在繁荣时期发展得过于臃肿、懒惰，从而在经济衰退时期无力竞争的企业也得到了政府帮助，从而免于破产。辞退了成千上万工人的企业高管们得到了奖金和黄金降落伞(2)，而他们本应肩负着对公司业务进行保护和发展的重任，而不是使业务收缩。随着公司股价的下跌，投资者们的财富蒙受了巨大损失。

这不是资本主义。今天，进行救市的政府是“社会主义”的——对于富人来说。我们的救市是以税收的方式从穷人那里拿钱，然后将这些钱送给富人。我并不是在指责奥巴马总统。这种财富上的掠夺已经持续了许多年的时间，这已经成为了巨富们利用我们的政府从穷人和中产阶级那里进行巧取豪夺，再将资产奉送给富人的手段。今天，我们实践着从生产者那里征税，再将税收赋予懒汉、骗子和没有竞争能力的人。

# 历史在重演

有人说，经济大萧条大约每75年出现一次。以此类推，21世纪的经

济大萧条应当在2005年左右开始。经济萧条很难得到阻止的原因之一就是，对于萧条没有真正有效的定义。经济学家只能定义衰退。

我们没有更早进入萧条状态，其中的一个原因就是，美联储和美国政府操纵了货币供应，从而使经济得以顺利运转。他们现在也在进行同样的工作。如果他们做得够好，经济能得到拯救。如果他们失败，这个失败可能会导致经济萧条。

# 更好的定义

直到2008年，经济学家才最终宣布：我们处于衰退之中，而实际上我们处于衰退的时间已经长达一年之久了。在这一年中，雷曼兄弟公司破产了，股票市场崩溃了，大银行得到了数十亿美元的救市，汽车制造商破产了，人们失去了自己的房子和工作，连加利福尼亚州都准备开始“打欠条”，因为加州也没钱了。尽管金融业的坏消息不断，经济学家还是用了一年的时间来指出，我们处于衰退之中。我想知道，如果要他们宣布萧条得需要多长时间。很显然，我们需要关于衰退和萧条的更好的定义——或者至少更好的经济学家！我个人对于衰退和萧条有着简单的定义。在此，我引用一句老话：“如果你的邻居失去了工作，我们就处于衰退中。如果连你也失去了工作，我们就处于萧条中。”

2008年，200多万美国人失去了工作。仅仅在2009年2月份，就有超过6.5万的人失去了工作。

# 永不终止的萧条

让我们回溯历史，看看过去的75年，你甚至可以认为，上次衰退至

今未曾终止。现在出现的许多经济问题都源自上次的经济衰退，而这些问题一直没有得到解决。悬而未决的问题从上代人推向了我们这代人。比如，美国的社会保障制度于1933年建立，如今，这一政府项目的支出将迅速膨胀，因为婴儿潮中的7500万人口在2008年左右将陆续开始退休。用于应对上次萧条而创建的解决方案如今却成为了一个巨大的问题。社会保障同样带来了医疗保险与医疗补助的创立，这些制度在财政上带来的问题要比社会保障严重5倍。美国联邦住宅管理局创立了房利美和房地美，而这两家公司现在正处于次贷问题的风暴中心。还是那句话，让我们回溯历史，看看过去的75年，上次衰退从来就不曾终止。用于解决过去那些问题的解决方案只会让解决的代价更高。

# 解决问题还是闹剧一场

下面是关于政府在应对大萧条所采取的解决方案的简要概括。

**1**．社会保险，医疗保险和医疗补助。现在，这些解决方案成为了一个耗资65万亿美元的问题，而且这个问题正在不断恶化。

**2**．联邦存款保险公司（**FDIC**）。联邦存款保险公司对银行家的保护要超过对储户的保护。通过让存款被投保，联邦存款保险公司给予那些敢于冒较大风险的银行家回报，惩罚那些谨慎的银行家，并且粉饰银行业的欺诈行为。存款保险让储户产生一种虚假的安全感，而实际上他们的存款被投入到风险更高的投资之中。联邦存款保险公司对银行业危机和信用垮台起到了推波助澜的作用。在下一章，我将对这个问题进行进一步讨论。

**3**．联邦住宅管理局（**FHA**）。联邦住宅管理局让政府控制了住

房，并且创建了房利美和房地美。这是两家由政府资助创立的企业，它们正处于次贷危机的风暴中心，并且已经耗费了纳税人数十亿美元的资产。现在，房利美公司产生的金融问题比美国国际集团还要严重。

**4**．失业保险。失业保险体系创建于1935年。如果失业的话，一个人能够领取26周的失业保险金。当经济情况确实很糟的时候，美国联邦政府还可以延长领取失业保险金的周数。2008年6月，由于失业人数加速增长，国会又将领取保险金的时间增加了13周。

**5**．布雷顿森林协定。1944年，第二次世界大战即将结束，国际银行界高层在新罕布什尔州的布雷顿森林举行了一次会议——联合国货币与金融会议。这次会议促成了国际货币基金组织（IMF）和世界银行的建立。尽管人们通常认为，这两个机构的建立是为了给世界带来好处，事实上它们却严重地祸害了全球——祸害的根源之一就是法定货币体系。

1971年，美元同黄金的联系被切断，国际货币基金组织和世界银行要求世界其他国家同样脱离金本位，否则就将其驱逐出这个俱乐部。今天，全球危机的蔓延正是因为世界经济在“大富翁”游戏货币上漂浮不定。

### 作者注释

1944年，全球从本质上是在坚持美元本位制，这让美元成为了世界储备货币。这也就意味着全世界都必须要用美元来进行贸易，就像美国公民必须要用美元来支付自己的税务一样。美国之所以能成为如此富有的国家，是因为我们能够

> 印制合法的纸币，用美元支付我们的债务和贸易。如果阿根廷或中国等国家可以让自己的货币成为世界储备货币的话，它们同样也能变得富有。这一点带来的危险就是，如果美元严重丧失了信用度，中国等国家可能真的会选择一种新的储备货币。如果发生这种情况的话，美国就会遭遇灭顶之灾。我们再也不能靠印发纸币来生存了。

**6**．因人设事的就业项目。在20世纪初的萧条时期，美国创建了政府就业项目。其中一个就是地方资源养护队（CCC）。这个政府项目向失业人员支付薪水，让他们执行由政府发起的各种养护项目。还有公共事业振兴署（WPA）。这个政府项目向人们支付薪水，让他们完成桥梁建设等民用建筑项目，还涉及大型艺术、戏剧、媒体，以及文化项目。这个项目产生的就业机会一度构成了美国最大的雇佣基数。

2009年，政府再一次投资进行因人设事的就业项目。政府赞助这些因人设事就业项目的首要原因就是——让人们填饱肚子。事实证明，如果人们吃不饱饭，他们就会反对政府。政府官员最害怕的就是政治上的动荡局面，这可能会导致革命的爆发。

20世纪初的萧条从未停息，问题被进一步向前推动。今天，这些问题变得更大、更麻烦，也更加危险。

# 萧条的两种类型

在整个历史长河中，萧条主要有两种基本类别：

**1**．由通货紧缩导致的萧条

**2**．由通货膨胀导致的萧条

美国在20世纪初的萧条是由于通货紧缩导致的。与之相反，德国最近一次的萧条是由于通货膨胀导致的。

# 同样的萧条，不同的只是金钱

美国的萧条之所以由通货紧缩导致，其中的一个原因就是，美元依然具有真实的价值。美元还是由黄金和白银所支持的货币，即票据货币。从本质上来说，票据货币是指黄金或白银的纸质票据，假设这些黄金或白银都存储在美国财政部的金库里。

在1929年股票市场崩溃之后，恐惧开始蔓延。美国人紧抓住自己的美元不放，经济开始紧缩，企业倒闭，人们失去工作，萧条开始了。政府并没有靠印制钞票来解决问题，因为从技术上看，这样做是不合法的——尽管政府确实变通了一些规定。在这种情况下，储户是赢家，因为钱非常稀少，并且依然具有实际价值。当通货紧缩开始之后，萧条出现了。

德国的萧条是由于通货膨胀造成的，这是因为，德国的货币不再是真正的货币。德国马克成了一种“大富翁”游戏货币，是政府的借条——凭空创造出的法定货币。

德国马克只是“大富翁”游戏货币，只是在一张纸上印了一些图案，背后没有任何东西的支持，而且德国政府还在不断印制货币。这是当时的德国政府解决财政问题的方法。储户是失败者，钱的价值越来越低，因为越来越多地货币涌入经济体系。当通货膨胀开始之后，萧条也出现了。

一个很著名的故事讲的是，一个女人推了一手推车的德国马克去面包店买一块面包。当她从面包房出来取钱的时候，她发现手推车被偷走了，但是小偷留下了马克。这个故事幽默地描述出了恶性通货膨胀的破坏性后果。

# 为下次萧条做好准备

所以，现在的问题是：如果即将发生萧条，你认为这次的萧条会像美国的萧条还是德国的萧条呢？如果萧条发生，是现金为王还是现金变粪土呢？

# 准备应对美国式的萧条

大部分人都在准备应对美国式的萧条。这些人坚持储存现金，从供职的公司获得稳定的退休支票，从政府获取社会保障支票，减少债务，降低生活支出，过更简单的生活。他们这么做是因为会感到更安全。

尽管这些人做好了应对美国式萧条的准备，但如果遭遇德国式萧条，他们就会被彻底摧毁。许多共同基金经理现在看起来很精明，因为他们早早地从市场中抽身出来，坐拥大量现金。但是，如果即将出现德国式的萧条，会发生什么事情呢？现金依然为王吗？他们还算得上精明吗？

# 准备应对德国式的萧条

一些人正在准备应对德国式的萧条。这些人正在积攒金币、银币和

一些现金，以及根据通货膨胀调整的投资。这种投资包括石油、食品、黄金和白银储备，以及政府赞助的住房。

> 读者评论
>
> 我生活在底特律，新的萧条已经出现了。这次萧条既不是美国式的也不是德国式的，而是一次摧毁中产阶级及其生活方式的萧条。
>
> ——cindyri

# 即将出现什么

在我看来，一场德国式的萧条即将出现——而不是美国式的萧条。下面是我对此分析的一些原因。

**1**．沃伯格效应：保罗·沃伯格是美联储的创始人之一，他代表了欧洲的罗斯柴尔德家族和沃伯格家族。他是沃伯格家族银行的成员，该银行在德国和荷兰均有办事处。他的兄弟麦克斯·沃伯格曾是德国皇帝的财政顾问，以及德国帝国银行的总裁。沃伯格兄弟都反对黄金。他们呼吁弹性的货币供应，这种货币供应可以扩张和收缩以适应商业需求。他们支持法定货币。当然，这往往会导致通货膨胀，这对于中产阶级和储户来说是无声的税赋。沃伯格货币哲学的破坏性结果在德国得到了验证。麦克斯是一名犹太人，他在1938年逃离了德国——但是在那之前，德国的恶性通货膨胀就已经发生。这两兄弟宣扬的货币理论今天正在美

国上演，美联储将数万亿的美元投入了我们的经济之中。

同样需要指出的是，在1913年以前，美国并没有所得税。所得税的建立是为了给政府提供足够的现金来支付美联储的利息。因此，从本质上看，通货膨胀产生的无声利息以及从我们口袋中掏出钱来送给富人的过高所得税，美联储对这两者都要负责。

**2**．印出摆脱债务之路：1929年的经济崩溃是由于买空的股票所引发的。2007年的崩溃是由于买空的房地产所引发的。然而，正如我们之前讨论过的那样，这两次经济崩溃的主要区别在于，美国政府在1929年不能靠印钞票来摆脱债务，因为当时的美元还同黄金挂钩。今天，美元成了一种自由浮动的货币，除了美国政府的良好信誉和信用之外，没有任何东西能支持它。既然政府有权靠印钞票来偿付债务，你认为政府将会怎么做呢？

**3**．愚人的金子：富兰克林·罗斯福让美国公众在1933年上交黄金，公众每上交一盎司黄金，能换取20.22美元。然后，他将黄金的价格提高为每盎司35美元。换句话说，公众每上交一盎司黄金，就会被政府骗走大约15美元，掠夺的比例高达58％。如果有人被抓住持有金币的话，美国政府的惩罚措施是1万美元的罚款和10年监禁。这么做的一个原因就是，让公众习惯将纸币当成全球唯一的货币；另一个原因就是，为了掩饰美国政府已经印发了太多的美元，没有足够的黄金储备进行支持这一事实。换句话说，当时的美国政府破产了。

1975年，福特总统再次允许美国公众拥有实物黄金——这是在尼克松永久性切断美元与黄金联系之后作出的决定。当那些控制了我们政府和银行的人可以随心所欲地印发钞票的时候，谁还在乎黄金呢？

今天，大部分人只习惯使用纸币。大部分美国人不知道去哪里购买金币和银币，甚至不知道他们为什么要购买金币和银币。他们能够看到的只是工作机会在消失、房屋价值在下降、退休储蓄在随着股市行情下跌而减少。许多人迫切地希望政府采取救市措施，而这可能意味着他们在不自知的情况下选择了恶性通货膨胀，而不是通货紧缩。

**4**．一个**“**手推车货币**”**的世界：正如我们前文说过的那样，1944年的布雷顿森林会议创建了世界银行和国际货币基金组织。这些机构是美联储与其他欧洲中央银行的延伸。国际货币基金组织和世界银行要求全球的银行将本国货币转换为法定货币，也就是失去了黄金和白银支持的货币，这同第二次世界大战之前的德国货币相仿。换句话说，美国、国际货币基金组织，以及世界银行开始向世界输出德国式的货币体系，也就是“手推车货币”。

直到1971年，美元仍是国际货币基金组织使用的首要货币。自从35美元兑换一盎司黄金开始，能够创造出的国际货币数量是有限的。为了以真正的世界中央银行的身份进行运作，国际货币基金组织需要能够发行无限数量的货币，这种货币的价值会随时波动。1971年8月15日，尼克松总统签署了一项总统令，表明美国不再用美元兑换黄金。1971年，美元开始成为全球真正的“大富翁”游戏货币。

# 世界货币是“手推车货币”

今天，全球的主要货币几乎都是“大富翁”游戏货币——“手推车货币”。因此，我们需要再一次问自己：下一次萧条会是美国式的通货紧缩型萧条，还是德国式的恶性通货膨胀型萧条呢？是现金为王还是现金最终变粪土？储户会成为赢家还是输家？养老金领取者会成为赢家还是

输家？物价会下降还是会变得更高？

## 作者注释

目前，美联储和美国财政部正在努力抑止通货紧缩。通货紧缩要比通货膨胀更糟，而且要想让它停止也更难。这也是为什么我们会看到救市和刺激性方案的原因了。如果这些方案成功的话，我们会回到通货膨胀的经济中来。然而，一个更大的问题是：万一经济刺激方案无效，大量印发的钞票反过来又会导致恶性通货膨胀。而恶性通货膨胀会同通货紧缩一样糟糕。最近，津巴布韦就出现了这种情况，据报道称，10亿津巴布韦元只能买3个鸡蛋。如果这种不可思议的情况发生，如果美国陷入恶性通货膨胀的话，这也就意味着美元的终结。如果出现这种情况，全球经济就会崩溃。这也是我们的领导人最担心的事情。

要对接下来的萧条做好准备，我们需要采取的第一步就是，了解你的历史，查看事实，展望未来，作出自己的决定。然后，你要决定是选择穷爸爸的萧条原则，还是富爸爸的方法。现在，当情况恶化时，我总记着这样一个事实，富爸爸变得更加富有，穷爸爸贫穷依旧，而他们两个受到的是同一场萧条的影响。

## 读者评论

> 目前依然是现金为王，因为各国货币依然同美元绑定。不过随着美联储继续印制钞票，美元会越发失去其作为储备货币的吸引力。然后，其他国家会寻求将本国货币同美元解绑，然后将本国货币同某些更加稳定的东西进行绑定，例如黄金。那就是恶性通货膨胀到来的时候。
>
> ——deborahclark

# 出口债务

萧条很有可能不会出现。可能奥巴马总统有能力统一世界，全球可以继续并永远凭空印发货币。也许世界各国会继续接受美国作为全球第一的债务出口国，以支付他们的产品与服务。只要全球各国还愿意继续接受我们的债务、国库券和债券，把它们当成货币，那么旋转木马的循环就还会继续下去。但是，如果各国不再接受美元的话，音乐就会停止，随之而来的萧条就会比上次的大萧条更加严重。

2009年3月18日，星期三，美联储向全球宣布：将向市场再次注入1.2万亿美元。这是否意味着你应当系好安全带等待腾飞，还是做好措施以准备轰然坠地？这一宣告意味着美联储现在真的在印钱了，就像德国政府在上次萧条中做的那样。在正常的经济运行中，当美国财政部推出债券的时候，中国、日本、英国等国家和私人投资者就会购买这些债券。但是，当美联储购买我们的债券时，这意味着美国真的在印钱；这意味着经济依然像一个裂了缝的热气球一样，正在崩溃。

如你所知，美联储主席本·伯南克吸取了上次萧条的教训。他经常表示，他会通过印钱的方法来保持经济的顺利运转。他曾经说过，他会

从直升机上往下扔钱来拯救美国经济，他也因此得到了一个“直升机本”的外号。这项计划从2009年3月18日开始实施，这也证实了他的意图——不计任何代价保持通货膨胀。但是，如果他在这条道路上走得太远，并且过度膨胀货币供给的话，德国式的萧条就离我们不远了。

# 金钱新规则第四条：理财需要未雨绸缪

当我还在上主日学校的时候，我听过一则故事，讲的是一个总是重复做同一个梦的埃及法老。在梦里，法老看到7头肥牛被7头骨瘦如柴的牛吃掉。他因这个梦而感到心烦意乱，于是到处找人来解梦。最后，他遇到了一个年轻的奴隶，那个奴隶告诉法老，这个梦意味着世界将有7年的丰饶生活，然后是7年饥荒。法老听后，立即开始为饥荒做准备，从而埃及也得以继续保持强大的国家实力，很好地养育了这个地区的人口。

当我在1983年读了富勒博士的《巨人之现金抢劫》这本书之后，我就开始在为今天的金融危机未雨绸缪。现在，我和我的妻子、我们的公司，以及我们的投资仍然状态良好，这是因为我们总在为最坏的可能性做准备。这也是为什么金钱新规则的第四条是：理财需要未雨绸缪。在本书后面的部分，你会了解更多关于这条法则的内容。

# 只知好光景

我这代人——婴儿潮的一代——以及我们的孩子只经历过经济繁荣。婴儿潮的一代不知道什么是萧条。在大部分情况下，他们所了解的

一切都只有好光景。婴儿潮的一代是幸运的，因为他们生在巨大的经济繁荣之中。这次繁荣开始于1971年，当时，全球货币都变成了“大富翁”游戏货币。在这一代人中，有许多人都在自己的“手推车”中攒满了钱。2007年股市崩盘之后，我这一代人中有许多人失去了自己“手推车”里的钱。但是，比失去金钱更糟糕的是，他们可能会被时代所抛弃。

我担心，我这一代人和他们的孩子并没有为经济衰退，也就是可能到的萧条做好准备。如果一个人只经历过不断向前发展的扩张经济，很可能不会为通货紧缩或恶性通货膨胀做好准备。

解决这种问题的一个好方法就是，找到那些经历过经济大萧条的人，请他们吃个午饭。我就曾经和经历过德国经济大萧条以及美国经济大萧条的人吃过饭。未雨绸缪是防备下次萧条的好方法。你准备得怎么样了呢？

## 读者评论

首先，我非常相信在某种程度上萧条确实即将到来，而且我也的确相信大部分人都会在没有警觉的情况下陷入其中，因为他们一直生活在经济扩张的时代，我也是这样。我认为硬资产是下次萧条时的生存之道。在理想状态下，你现在可以从一种硬资产中获取现金流，从而投资黄金和白银，当美元一文不值的时候，这也许能足以抵消你在现金流或货币价值上的损失。

——dkosters

(1) 此处的“社会主义”是指凯恩斯主义经济理论中关于国家干预的基本主张。——编者注

(2) 企业的高级管理层在失去原来的工作后，公司会从经济上给予其丰厚保障，包括股票期权、奖金、解雇费等。——编者注

# 第5章
# 对财商的阴谋

## 抢银行的最佳方式

问：银行家和杰西·詹姆斯有什么区别？

答：杰西·詹姆斯从外面抢银行，银行家从内部抢银行。

问：抢银行最佳的方式是什么？

答：抢银行最佳的方式是——拥有一家银行。

——威廉·克劳福德
加利福尼亚州储蓄贷款部委员

## 人们是精明的

随着人类的进化，金钱也在演化。之所以会有这么多人陷入金融危机，其中一个原因就是我们的钱发生了演化，而我们并没有随之改变。我们没有改变的一个原因就是：存在一个与我们的财务智慧作对的阴谋。我们的演化被阴谋阻碍了。

每当涉及钱的问题时，大部分人都很精明。即使10岁大的小孩都知道5美元和50美元面额的钞票之间的区别。如果可以在5美元和50美元的钞票之间进行选择，大部分小孩都会选择那张50美元的。

为了消除我们在财务上的天生资质，就必须要让我们在财务上变得驽钝。这一点通过银行得到了实现。通过银行复杂而令人困惑的系统，金钱得以创造。对于有逻辑的人来说，现代货币体系在很多方面并没有什么意义。比方说，它是如何无中生有地创造出数万亿美元的？

> 读者评论
>
> 你有多少次被人要求在“这里、这里、还有这里”签字，却没有仔细看看自己正在签字的具体内容，或者连要求你签字的人都没有向你简要解释其中的内容？这种行为通常被说成是为了方便客户，让问题更加简化。然而，在大部分情况下，这只是让客户变得更驽钝了而已。
>
> ——dafirebreather

# 金融童话

当我还是个孩子的时候，我相信童话，但是在我七八岁的时候，我知道了童话只是为小孩子编写的故事。因此，当一方面美国总统让我们相信希望，另一方面美联储却在无中生有地印刷数以万亿计的美元时，我便开始考虑我们的领导人是否希望全球的人们都相信有金鹅的存在。很显然，我们的领导人已经在无意间发现了一只能够下金蛋的神奇的鹅，这只鹅能够从空气中创造出财富。我希望，我们的结局不会像《会下金蛋的鹅》那个故事中写的那样。

# 魔术表演

我小时候很相信魔术，长大后才知道原来并不存在什么魔法，那只不过是骗人的戏法，是熟练的手法罢了。不幸的是，今天创造金钱的真实方式恰恰就是魔术——熟练的手法。创造金钱就是一场魔术表演。美国财政部以国库券的方式发行了一种债券，美联储为这种债券填写了一张神奇的支票，接着支票被存进了商业银行，商业银行再将支票发放给地方银行，地方银行再发放给更下一级的银行。

然而，这并不是戏法的全部。真正的魔术在于，货币供给在每个银行都增加了。由于存在一种被称为部分准备金制度(1)的戏法，所以每当银行收到一美元，事实上它就能印刷出比一美元要多的货币。关于这个制度，我们随后将在下文中进行更加具体的讨论。每个银行都可以进行这种戏法。银行必须要做的一点就是，找到像你和我这样为了金钱不顾一切、愿意为借这种魔术货币宁可出让自己生命的人——你越不顾一切，利率也就越高。

所有的银行，不论大小，实际上都被授予了印刷钞票的权力。你不需要戴上面具来抢银行。你所需要做的就是拥有一家银行。

今天的人们要理解金钱是很困难的。如果你是一个诚实勤劳的人，银行如何创造这种魔术货币你是不会明白的。有钱人会通过一种让诚实的人们难以理解的货币系统来消除我们的财务智慧，这就是他们的阴谋。拥有一家银行并不仅仅是印钱的执照——还是合法偷窃钱财的执照。

我并不是说银行家全部都是骗子。大部分银行家都是诚实的人，并且不知道这种抢掠是如何完成的。许多银行家并没有意识到自己是如何

习惯于从客户那里盗取财富的。银行家同理财师或房地产中介商没什么区别，他们会主动同你握手，问：“我可以为你提供什么服务吗？”大部分银行家只是在做一份工作，与我们其他人一样，讨生活而已。偷窃我们财富的是货币创造体系。这个体系让一些人变得非常富有。

# 金钱的演变

随着人类社会变得越来越复杂，社会要求人们以更加复杂的方式来进行交易，金钱发生了演变。接下来，我将用非常简单的术语来描述金钱的演变阶段——金钱如何从真实货币演变为魔术货币。

**1**．以物易物：最早的货币系统是以物易物。以物易物是指，用一种产品或服务来换取其他的产品和服务。比如，如果一个农民养了鸡，而他需要鞋子，他可以用自己养的鸡来换他人制作的鞋子。以物易物的一个显著问题就是，交易速度慢、单调乏味，而且耗费时间，很难衡量物品的相对价值。比如，如果鞋匠不需要鸡怎么办？即便鞋匠需要，他的鞋值多少只鸡呢？可见，人类需要更快速、更有效的交易方式，因此金钱发生了演变。

然而，需要说明的一点是，如果经济持续下滑，货币持续吃紧的话，你会看到易物交易次数的增加。以物易物的一个好处就是，政府很难对这种交易征税。税收部门可不接受鸡。

**2**．实物货币：为了加速交易过程，一些部落中的人们开始以某些物品来代表价值。贝壳是实物货币最早的形式之一。石头、有色宝石、珍珠、牛、羊、黄金、白银都曾经当过实物货币。养鸡的农民不再需要用鸡来换鞋了，他可以给鞋匠6个有色宝石来买鞋。实物货币的使用加

速了交易的过程。更多的交易可以在更少的时间内得到完成。

今天，黄金和白银依然是国际范围内被普遍接受的实物货币。这是我在越南汲取的经验教训。纸币是国内的，而黄金是国际的，甚至在敌国也能作为货币被接受。

**3**．票据货币：为了保护贵重金属和宝石的安全，有钱人会将自己的黄金、白银、宝石交给自己信任的人保管。然后，保管人为这个有钱人发放票据，作为保管贵重金属和宝石的凭证。这就是银行的雏形。

票据货币是最早的金融衍生物之一。再次重申，衍生物这个词表示“从别的东西那里衍生出来”的意思，就像橙汁来自橙子，鸡蛋来自鸡一样。随着货币从代表价值的实物演变为价值的衍生物——票据，商业的速度加快了。

古时候，当商人穿越沙漠，从一个市场到另一个市场的时候，他不会带着黄金或白银，因为他害怕在路上被抢劫。他会随身携带代表了自己存储的黄金、白银，或者宝石的票据。票据就是他所拥有的贵重物品的衍生物。如果他在远方的目的地购买产品的话，他会用票据来支付自己的产品——这种票据就是真实价值的衍生物。

然后，卖方就会拿走票据，并且将其存入自己的银行。这两个城市的银行家不用将黄金、白银、宝石运过沙漠，存入另一家银行，而是简单地根据票据将买方和卖方的借款和存款进行结算或调整。这就是现代银行与货币系统的初期形态。货币再一次得到了演变，而商业的速度又提高了。如今，票据货币的形式有支票、银行汇票、电汇，以及签账卡。罗斯柴尔德三世曾对于银行的核心业务进行过描述，那就是：“推动金钱从A点——它所在的地方，向B点——需要它的地方的移动。”

**4**．部分准备金票据货币：随着财富通过贸易而增加，银行的金库开始装满了贵重的实物货币，例如，黄金、白银、宝石。银行家迅速认识到，黄金、白银、宝石对于他们的客户并没有什么用。对于交易业务来说，票据更加方便，它更加轻薄、安全、便于携带。为了赚更多的钱，银行家从存储财富转变为出借财富。当客户来银行借钱的时候，银行家只需发行另一张有利息的票据就可以了。换句话说，银行家认识到，他们不需要用自己的钱来挣钱。事实上，此时银行家已经开始印钱了。

以货代款（in kind）这个金融术语源自德语，Kinder的意思是孩子。以货代款也是幼儿园（kindergarten）一词的字面起源。以货代款这个金融术语源于一个借款的人用牛作为担保从银行家那里借钱的典故。如果借方的牛在银行担保期间生了小牛的话，银行家就将小牛也看做是贷款协议的一部分。这就是利息支付的起源，或者按照银行家的话说，叫做以货代款。

由于银行家可以从利息支付、以货代款中挣钱，很快他们就开始放出比自己金库中的货币更多的贷款。这就是魔术表演开始之时，这就是银行家从帽子里面拽出兔子的时候。比如，他们的金库里可能有价值1000美元的黄金、白银和宝石，但是他们可以发放2000美元的票据用于流通，这些票据都可以对那价值1000美元的贵重物品主张所有权。在这个例子里，他们创建了一种2：1的部分准备金——金库中每一美元的黄金、白银和宝石对应两美元的票据。银行里的钱只是流通中票据的一部分。银行家用自己不曾拥有的钱来获取利息。如果普通人这样做的话，会被看成是欺诈或伪造。然而，银行这样做却是完全合法的。

由于有更多的钱在流通，人们感到自己更加富裕了。只要每个人不会同时要回各自的黄金、白银和宝石，这种扩张的货币供应就能正常运

作。用现代的术语来说，这就是经济学家口中的“经济增长是因为货币供应的扩张”。

在美联储等中央银行出现之前，许多小银行都发行自己的货币。当这些银行逐渐变得贪婪，向外借出的票据货币比自己金库中所储备的黄金、白银、宝石多太多，又无法满足储户取款的需求时，银行破产了。这也正是英格兰银行和美联储创建的原因。他们只想要一种形式的货币——他们的货币——而且他们想要规范部分准备金制度。

中央银行的创立受到了开国元勋的激烈反对——美国宪法的签署者反对建立这样的机构。然而，1913年，在伍德罗·威尔逊总统和美国国会的批准下，美联储还是成立了。美联储的成立标志着这个超级财富体开始同美国财政部进行合作。美国现有的钱都被这个合作关系所控制。没有其他银行能够发行自己的货币。这再次印证了梅耶·阿姆斯切尔·罗斯柴尔德在将近一个世纪前说出的具有预见性的话，如果我能够控制一个国家的货币供应，我就不在乎法律由谁来制定了。

现在，奥巴马总统和美国国会正在努力通过改变或加强金融规则来解决金融危机。但是，就像罗斯柴尔德一样，有钱人的阴谋共同体根本不关心规则。所有控制全球中央银行的银行联合体只关心总统和国会能够为处于挣扎中的经济注入多少救市和刺激性货币。这个联合体想要的一切只是这些救市货币所带来的利息，这些为了救市和刺激性项目而创建出的数万亿美元的魔术货币。

2009年，当总统和国会讨论一项新的8000亿美元救市计划时，一整套政府项目被创建，都用于为经济运转注入金钱，其中大部分都是秘密进行的，并且用了“一级交易商信贷便利”或“商业票据信贷便利”等奇怪的名称。我们很少从媒体那里听到这些项目行动的消息。但是，通过这

些新近创建出的项目行动，美联储为保障贷款注入了至少3万亿美元，以及发放了高达5.7万亿美元来保障私人投资。

所以，谁的权力更大？美联储主席伯南克还是奥巴马总统？

> 读者评论
>
> 这确实是一个非常引人入胜的问题。随着我阅读了越来越多有关这个问题的内容，我得出这样一个结论，美联储不仅仅是政府创建的一个用于控制货币的实体。同样，我认为关注哪个实体更有权力意义不大，我在意的是它们在一起时具有凌驾于人民之上的更大权力。
>
> ——rdeken

这就是上一代和这一代银行家对银行进行的掠夺。不管人们是否认同这场阴谋，现实就是，数万亿美元的魔术货币加上利息，这笔巨款将不得不由未来的几代人来支付。我们用子孙的未来为自己今天的错误埋单。

**5**．法定货币：当尼克松总统在1971年切断了美元同黄金的联系时，美国就不再需要在自己的金库里储备一定量的黄金、白银、宝石，或者其他任何东西，也可以创造货币了。

严格来说，1971年以前，美元是黄金的衍生物。1971年之后，美元成为了债务的衍生物。切断美元同黄金之间的联系意味着银行正在进行

着严重到令人无法容忍的掠夺。

法定货币只是由政府的良好信誉与信用支持的货币。如果有人妨碍了政府和中央银行在货币上的垄断，政府有权将这些团体或个人以欺诈或伪造的罪名送进监狱。法定货币意味着各种税收等政府应得款都必须要用这个国家的货币进行支付。你不能够用鸡来支付自己的税款。

# 刮下硬币的边缘

当货币还是实物货币，特别是金币和银币的时候，人们很容易就能知道自己的钱什么时候变少了，被人掠夺了。早在罗马帝国时期，骗子会试图刮下硬币的边缘来骗人。这也就是为什么大部分罗马硬币的形状都不规则、看上去怪怪的原因了；这也就是为什么许多现代硬币都在边缘上有凹槽的原因。如果你收到一枚边缘光滑、形状不规则的25美分硬币的话，你很快就会知道有人从这枚硬币上锉掉了一些金属，而这枚硬币也就不值钱了，即，有些人偷走了你的钱。在钱的问题上，人们是精明的——但是只有当他们能够看到、触摸到，即感觉到钱的时候才是如此。

# 降低硬币的成色

罗马人在货币上被欺骗的另一种方式就是硬币成色的降低。这就意味着政府铸币厂不再使用纯金或纯银硬币，而是将黄金或白银与镍或铜等非贵重金属进行融合，稀释硬币中黄金和白银的含量。从本质上说，硬币已经失去了价值，而通货膨胀也随之增加了。通货膨胀是货币价值下降的衍生物。

1964年，美国政府做了罗马政府当年做过的事情，政府收走了我们的银币，将它们换成了普通金属硬币。这也就是为什么今天我们的硬币凹槽边缘会有铜的色调。尽管凹槽保护了硬币免遭边缘被刮的命运，但政府却将银币中的银拿走了，这意味着硬币的价值被刮掉了。在1964年以后，没有人再刮硬币边缘了，因为硬币本身不再有价值。

1964年，还在上高中的我就开始尽可能多地搜集旧银币。我不知道自己为什么要这么做，但就是有一种类似强迫症的感觉。我知道有些事情发生了变化，而自己最好能坚持持有真正的银币，而不是硬币。几年后，我发现自己的做法印证了格雷欣法则。格雷欣法则指的是：当劣币进入流通后，良币将被藏匿。其实我和上一章中提到的那个越南水果小贩一样，都对货币系统的改变作出了回应。我将劣币换成良币，即银币，然后将其放进我的硬币收藏中。直到今天，我还保存着当时搜集的一些银币。

# 看不见的银行掠夺

今天，在我们的货币中，刮掉硬币的边缘和降低硬币的成色等情况依然在继续，只是换了种形式出现而已。由于一些货币变成隐性的了，成为了债务的衍生物，银行家进行的银行掠夺也变得更隐蔽了。这也就意味着大部分人都不能看到银行是怎样偷走他们的货币的。

下面就是现代银行家对银行进行掠夺的两种方式。

**1**．银行部分准备金制度：假如设定12：1的储备限制比例（比例可以根据经济形势进行调整），当你往银行存入100美元的时候，你的存款银行就可以发放由这100美元关联出的1200美元的贷款。每当出现

这种情况的时候，你的钱就被刮取和稀释了，通货膨胀也会增加。

比如，如果银行为你的100美元每年支付5%的利率，即每年支付给你5美元的利息。然后，收入银行就能以10%的利率向外放出贷款1200美元，这就给他们带来了120美元的利息收入。银行通过部分准备金制度降低了你的货币成色，抢走了你的财富，而且利用你的100美元赚了120美元的利息。而你用这100美元却只能赚5美元。

银行部分准备金制度是现代的银行家从硬币上刮取价值、降低硬币成色的一种隐蔽方式。这是一种现代的银行掠夺方式，却很少有人能够了解这一点，每家银行，甚至你家隔壁的银行都可以用这种方式无中生有地创造出金钱。当银行收到你的存款时，他会说：“谢谢你。”因为他可以像变魔术一样印出更多的钱了。当银行家借出比你存入的钱更多的货币时，货币供给就会扩张，而通货膨胀也在随之加剧。

1983年6月，聪明的投资银行家又想出了一种新方法，他们将数以千计的抵押进行打包组合，将它们转化为债券，然后统称为债务抵押债券（CDO），这是债务的一种衍生物。接着，他们将债务抵押债券出售给全世界，作为政府和公司债券的替代产品。

穆迪和标准普尔等评级公司将这种重新包装的债务定位为投资级别。而美国国际集团、房利美、房地美等保险公司也确保了这种交易具有信用违约互换[(2)]。为什么这些准保险公司用“互换”这个词，而不是“保险”？这是因为公司被要求，保单背后需要有资金的支撑，而互换背后不需要资金的支持。这也是为什么美国国际集团等公司在抵押市场崩溃的时候会破产的原因了。这就像当事故发生之后，你却发现对你的车进行保险的保险公司也破产了一样。

随着对债务抵押债券需求的增长，抵押银行家们争相提供服务。最后，他们终于发现了可以放贷的新客户，有些穷人非常缺钱，又想要在没有首付款的情况下买新房子或者用旧房子做二次融资，并且投入了他们所有的资产。词汇表中从此出现了一个新词：次级贷款。

当次级贷款者能够按月支付月供的时候，一切都运行顺利。而2005年，作为贷方的房地产市场开始崩溃。这次金融危机源自美联储赋予银行过度的权力，银行通过部分准备金制度出借自己并不拥有的财产。

问题在于，联邦政府做好准备替这个衍生物付账了，这个数目要超过600万亿美元。

政府付账的行为导致了现代银行家抢掠银行的第二种方式：存款保险。

**2**．存款保险：存款保险是为了保护银行——而并非储户。在美国，我们有联邦存款保险公司（FDIC），这个公司能够保护我们的存款。但是，它的首要目的是保护花旗银行、美国银行、摩根大通——那些导致这场危机的银行。

当所有储户都在排队；要同时取出自己的存款的时候，就意味着发生了银行挤兑。联邦存款保险公司的存在就是为了确保银行不会出现挤兑。当20世纪80年代的存贷危机出现时，存款最多得到5万美元的保险。当存款和贷款出现问题的时候，存款保险增加到了10万美元。2007年经济危机开始后，保险增加到了25万美元。这些保险额的增加让人们相信：即使银行倒闭，储户也不会失去自己的存款。从2007年到2009年，尽管银行经营不善的案例越来越多，银行挤兑的情况也非常少。其中一个原因就是，储户感到很安全，因为联邦存款保险公司会保护他

们。

尽管联邦存款保险公司做了很多好事，但它同样也保护了不合格、贪婪、不诚实的银行家。通过给人一种外显的安全感——一种财政支持，联邦存款保险公司奖励了那些银行家，而银行家却在用储户的金钱进行风险越来越高的操作。尽管联邦存款保险公司声称会对那些买了保险的银行进行赔付，但联邦存款保险公司实际上并没有足够的钱来应对今天的损失。因此，对这些损失的赔付落在了纳税人肩上，这是通过救市的形式进行的。银行家带着数十亿美元离开，而我们则陷入了账单偿还之中。

# 银行不是平等的

现在，我们一次又一次地听到救市这个词。事实上，并不是所有银行都得到了援助。救市只是针对最大的银行进行的。

如果规模较小的银行破产，联邦存款保险公司通常会通过股息率来解决问题。比如，如果你和我拥有一家小型银行，而我们的银行有太多的贷款坏账，联邦存款保险公司就会关闭银行，付清储户的存款，而我们和我们的投资者就会失去开创银行时所投入的股权。股息率通常是较小的银行家在没有政治影响的情况下处理问题的方法。

第二种选择就是证券跌价。当大型银行开始接管遇到困难的银行时，就会出现证券跌价。在最近的金融危机中，这种情况发生了好几次，其中最著名的就是摩根大通收购华盛顿互助银行的案例。这是较大规模的银行获取市场份额的简单方法。联邦存款保险公司在周五接管了遇到问题的银行，然后在下周一将其作为较大银行的分公司重新开张。

我们需要再次声明，这是证券跌价，而不是救市。

救市通常只留给那些拥有政治影响，那些常进行高风险操作，因而对经济有重要影响的大型银行和银行家们，即所谓的“树大不易倒”。就像联邦存款保险公司前董事欧文·斯普拉格说过的那样，“在救市中，银行不会关闭，每个人不管有没有投保都得到了充分保护，除了那些被解雇的管理人员或持有的股权价值被严重稀释的股东。这种待遇是联邦存款保险公司授予选定的部分银行的特权”。

救市只是为有钱人准备的。如果摩根或花旗银行之类的大银行遇到问题，纳税人就会为所有的损失埋单。这意味着25万美元的限制不适用。如果欧洲的银行或者来自墨西哥的富人在美国大银行内存有数百万的存款，他们的钱会得到全额偿还。美国纳税人会为他们埋单。

如果你和我也去冒银行所冒的高风险的话，我们便会失去一切。我们是得不到救市援助的。用最简单的话来说，联邦存款保险公司就是一个保护最大银行的烟幕弹。如果美国大银行陷入困境，政府就会为其进行救市。

# 曾经的错误

2009年，美联储前主席艾伦·格林斯潘向全世界承认，美联储犯了错误。但他没有说谁将为这些错误埋单。当然，我们已经知道了——那就是纳税人。

迄今为止，已有超过1800亿美元的纳税人的钱流向了美国国际集团。当这笔救市款中的1.65亿美元被用于给造成损失的首席执行官们发奖金的消息披露后，纳税人愤怒了。他们的愤怒传到了美联储主席伯南

克、财政部长盖特纳和总统奥巴马那里，3位领导人这才承诺对这个问题进行调查。许多人都想知道，这些奖金到底流向了谁的口袋。

但一个更重要的问题是：为什么美国国际集团这样的保险公司会先得到救市款呢？救市的钱不是为银行准备的吗？《华尔街日报》引用了一份秘密文件，声称美国国际集团的救市资金中有500亿美元流向了高盛、美林、美国银行，以及部分欧洲银行。换句话说，美国国际集团得到救市的原因是，它欠了全球最大的银行很多钱，并且没有现钱来偿还。在2008年第四季度，美国国际集团公布了公司历史上最大的亏损——大约617亿美元。这意味着，它每小时损失了2700万美元。

# 比美国国际集团更大的失败

2009年，对美国国际集团的援助暂列美国历史上最昂贵的一次救市。但是，房地美可能会成为更大的救市案例。就像联邦存款保险公司的业务是为我们的存款进行保险一样，房地美的一个主要业务就是对贷款进行保险。随着越来越多的人失去工作，房地美同样也出现了巨大的亏损。例如，2009年3月，房地美收回了3万多处住宅，每个月对每一处住宅进行的维护大约要耗费3300美元。所以说，预计对房地美的这次救市要比美国国际集团更加昂贵。

# 回到未来

在本书的第1章中，我曾引用老布什总统的话，他安慰我们说，这项立法将会保障和稳定美国的金融体系，并将推行永久性的改革，使得这些问题不会再发生。他说的是20世纪80年代后期和90年代初期对于储

蓄和贷款业的救市。今天，你和我都知道，这些问题确实又一次发生了。

在储贷危机中，参议员约翰·麦凯恩卷入了林肯储蓄与贷款机构的失败以及数十亿美元的损失之中。比尔·克林顿和希拉里·克林顿卷入了麦迪逊担保储蓄与贷款公司的失败之中。而布什家族则直接卷入了希尔弗拉多储蓄贷款银行的失败之中。

参议员菲尔·格拉姆在1997年和1998年帮助废除了《格拉斯—斯蒂格尔法案》，这项法案是在20世纪初大萧条期间编写的，其目的是为了避免储蓄银行同时进行储蓄和投资。随着《格拉斯—斯蒂格尔法案》的终止，银行的抢掠就开始迅速增加。有趣的是，我们需要指出，参议院银行委员会主席格拉姆参议员从银行、股票代理公司、保险等行业获取了260万美元的竞选捐款。美联储前主席格林斯潘、克林顿总统和他的财政部长罗伯特·鲁宾、拉里·萨默斯，以及蒂姆·盖特纳（现任财政部长）都是参与废除《格拉斯—斯蒂格尔法案》的人员，该法案的废除也导致了花旗银行的形成。巧的是，鲁宾马上离开了白宫，成为了这个新公司的首脑。

我的观点是：大银行的抢掠需要以政治为后台，这也就是我们的政治家对于救市方面的反应如此缓慢的原因。在一个如此腐败的体系中，我们还能相信会出现什么改变吗？

## 读者评论

我不确定这是不是正确的问题。我不知道我们能否改变

> 这个体系。所以，也许我们应该问一个问题，既然这个体系存在，我们该如何从中获益呢？
>
> ——罗曼诺夫斯基
>
> 我记住的最好的一句话是圣雄甘地曾经说的：“欲变世界，先变其身。”
>
> ——just mailme

# 全国性破坏

让我们回到1791年，托马斯·杰斐逊非常反对成立中央银行，反对的原因就是我们今天所正在经历的一切。杰斐逊指出，宪法并没有授予国会创立银行或其他类似机构的权力。他继续指出，即使宪法授予了国会这种权力，国会应用这种权力也是非常不明智的。因为，允许银行造钱只会导致全国性的破坏。事实上，杰斐逊不止一次将银行业的危险同现役部队的危险进行比较。

让我们重复约翰·梅纳德·凯恩斯说过的关于放任货币供应的话：“没有比放任货币供应更能以微妙而确切的方式颠覆现存社会基础的了。这个过程涉及经济规律在所有破坏方面的隐藏力量，并且用一种十分隐蔽的方式进行，100万人中也很难有一个能够认识到这一点。”换句话说，我们很难认识到自己看不到的东西。今天，银行正在我们的鼻子底下抢夺我们的财富，他们是隐身的小偷。只有当你知道自己该寻找什么的时候，隐身的小偷才会暴露在光天化日之下。

# 金钱新规则第五条：睡觉也能赚大钱

在本章的开头，我们讨论了货币是怎么从以物易物演变为数字化货币的——货币的演变速度快如光速。今天，为什么有人能日进数十万美元，有人还在为7美元一小时而工作，这就是速度的差异。今天，一个人能越快地进行业务交易，赚的钱也就越多。比如，一个普通的医生一次可以看一名病人，在同等时间内，一个拥有全球网络业务的高中生能够同无限多的客户进行交易，还能一周24小时全天无休，他可能会比医生多挣很多。这其中的差别我将在下一章中谈到，一种工作是非物质的（网络业务），另一种工作是物质的（医生）；一种工作成指数地创造财富，另一种则成线性地创造财富。

许多人至今仍在财务上苦苦挣扎，因为他们创造财富的速度太慢了——他们挣钱的速度超不过银行印钱的速度。当涉及金融交易时，大部分人依然处于石器时代。他们以小时、月，或者交易数量来获取报酬，为佣金工作，就像房地产中介或股票经纪人一样。那些在未来能够成功的人是了解业务和货币变化速度有多快的企业家，以及那些对变化具有很强的适应能力与灵活性的人。

# 附言

# 关于全球货币系统的更多细节

如果你想了解更多关于货币体系的细节，我将向你推荐以下这些非常棒的书籍。

**1．G.**　爱德华·格里芬的《从哲基尔岛来的家伙》：这是一本很厚，但是很易读的书。该书讲述了富人阴谋的历史。我曾将这本书读了3遍，每一次都能开阔我的眼界，让我进入一个只有1%的人才了解的世界。这本书详细地描述了美联储是怎样形成的，货币是怎样创造出来的。格里芬的许多观点都与我不谋而合。这本书早在1994年就已出版，但书中内容却准确地反映了现在的一些问题。另外，该书看起来更像是一本犯罪小说，而不像是关于全球经济的纪实作品。

**2**．理查德·邓肯的《美元危机》：这本书完成了对经济阴谋的全球性描述。《美元危机》解释了一点，今天世界经济正在发生的事情是由哲基尔岛会议导致美联储的形成而引发的。邓肯的书还解释了美元是如何影响日本、墨西哥、中国、俄罗斯等国，以及东南亚、欧盟和其他地区的繁荣与衰落。

这两本书的内容都很棒，也都是由杰出的作家所写的。这两本书对于我们为什么会陷入全球金融危机给出了更加完整和深入的描述。

# 到了继续前进的时候

《富人的阴谋》第一部分到这里就结束了。在第二部分，你将会了解如何在经济繁荣和衰落的时候都能有出色的财务表现。当数百万人都坐在他们的屋顶上，被洪水般的债务所包围，盼望有人能够拯救他们时，总有一些人仍在继续前进，这本书讲得就是这些。

现在，你已经知道这场危机的一些历史性原因了，到了该关注个人解决方案的时候了，而不只是一味关心是什么导致了这场全球性的问题。

本书的第二部分将告诉你如何利用这场阴谋的策略，以其人之道还治其人之身。

---

(1) 部分准备金制度是相对于全额准备金制度而言的。它是指商业银行留下一部分准备金，把其余的资金全部贷出的制度。——编者注

(2) 又称贷款违约保险。是目前全球交易最为广泛的场外信用衍生品。它的出现解决了信用风险的流动性问题，使信用风险可以像市场风险一样进行交易，从而转移了担保方风险，降低了企业发行债券的难度和成本。——编者注

# 第二部分

# 反　　击

将计就计，将阴谋击垮：为什么赢者
总是赢，输者总是输呢

# 历史和未来的重要性

每当别人问我：“你会教给人们关于金钱的哪些内容，来增加他们的财务智慧和财务知识呢？”我的回答是：“我会从讲述历史开始，因为通过对往事的回顾，你可以更好地看到未来。”如果你觉得在第一部分没有任何收获，请了解一点，只有通过学习历史，你才能够对未来做好准备。

本书的第一部分是关于美国的经济历史，以及这个历史在今天是如何重演的。主要讲了有钱人和有权人是如何通过中央银行、跨国公司、战争、教育，以及政府政策来操纵我们的生活的。

在历史的长河中，有钱人和有权人既给社会带来了很多益处，也带来了很多危害。我并不认为有钱人追求自己或家族的利益有什么错。我并不想指责什么，而是想去研究有钱人的历史，了解他们的游戏规则，在洞悉他们的金钱规则的情况下过自己的生活——并且在此基础上创造一些属于自己的法则。大部分了解有钱人游戏规则的人都没有陷入财务困境之中。在大部分情况下，只有那些财商较差，或者停留在货币旧规则下的人才会在金融危机中受到伤害。

在本书的第一部分，我还希望你能了解，美联储通常会以保护经济的名义来保护那些最大的银行——“树大不易倒”。事实上，我一直坚持认为美联储的存在是为了保护大型的和有势力的银行。

你可能已经注意到了，美联储拯救了陷入这场危机的银行，但是却没有解雇那些银行的执行官——他们中的许多人在这场危机中都起到了推波助澜的作用。而在此次经济低迷中受到伤害的其他产业却并非如此。政府“解雇了”瑞克·瓦格纳，而不是银行主管。为什么？政府并没有追究穆迪公司或标准普尔公司等评级公司的责任，这些评级机构对次贷的评分是AAA——最高信用等级。正是这个AAA的评级导致外国政府和各类养老基金项目放心地投资于有毒资产。在此我们再次产生疑问，这是为什么？只有在巨大的公众压力下，美国国际集团——这家对有毒资产进行保险的保险巨头，才透露了它所接收到的数十亿救市款都去了哪里——最大的银行。例如，高盛、法国兴业银行、德意志银行、英国巴克利银行、瑞士联合银行集团、美林银行、美国银行、花旗银行，以及美联银行。

在第3章中，我讨论了“启示录”一词的意义，以及它如何源自“揭开面纱”这个希腊词汇。对于我来说，撰写本书的过程简直令人不可思议。我一直在遭受打击，我认识到在我描写金融史时，金融史本身却正在被创造。从字面意义上看，当这本书被打开的时候，金融启示录正在我们眼前发生。覆盖在贪婪无能的华尔街商人与政客之上的面纱正在被揭开。2009年4月14日，高盛宣布，由于获得了高于预期的收益以及50亿美元股票的销售额，公司已返还自己收到的不良资产救助资金。但是，就像马里兰大学教授彼得·莫里奇当天晚上在美国全国广播公司财经频道的一个节目中所指出的那样，银行在衍生产品投机上出现的系统性问题并没有得到解决。另外，他指出，高盛希望能够像一个模范公民一样退出，然后照常经营。但是，他认为：“你并不是一定要规范他们的行为，让他们不再在衍生品上创造新的衍生品再创造新的衍生品，然后还支付给布兰克费恩（高盛董事长兼CEO）一年7200万美元。”这个观点简直太荒谬了。这就是面纱被揭开的一个例子。这就是金融启示

录。

事实上，高盛现在的财务状况之所以良好，并不是因为有效合理的金融决策。根据《纽约时报》的报道，美联储通过对美国国际集团的救济对高盛进行了援救。这是因为美联储所做的并不是在拯救穷人弱者，而是富人弱者。小型银行并没有得到救市，小型企业也没能得到。那些诚实守信地支付自己贷款的人也没有得到——即使他们为其他账单付出了代价。

# 富爸爸的预言正在变成现实

另一个有必要提出的重要金融启示录是关于养老金和退休金的。简单来说，有保障的退休金是一个即将消失的事实。养老金担保公司（PBGC）是政府养老基金背后的保险机构。该公司于2009年4月宣布，由于股票市场的崩溃，公共养老金出现了数千亿美元的资金缺口。这也就意味着州政府必须要提高税收来确保政府工作人员能够安然退休。换句话说，州政府正身处困境，因为它们承诺了自己无法负担的福利。这就进一步验证了一点，传统的养老金观念已经不复存在，而且也难以复活。

2002年，我在《富爸爸如何应对不可知的未来》一书中写了关于养老金危机的内容，预言史上即将到来的最大的股市崩盘。尽管现在市场上已经出现了如此大的浩劫，但我认为大崩溃还没有完全到来。我预言的大崩溃是由401（K）退休计划的漏洞造成的。401（K）退休计划是国会在1974年通过的，目的是稳定正在衰亡的养老金系统。当那一本书出版时，股票市场正在不断地左右摇摆，至少在数字上是这样的。毫无疑问，那时权力部门认为股票市场和共同基金能够为许多美国人解决退

休问题。可想而知，华尔街媒体自然也认为那本书一文不值。

但是如今，我们看到股票市场经常出现比历史最高点低50％的状况。正如我说过的那样，如果不久的将来进一步下跌，我也不会惊奇。我相信市场会在现有基础上进一步崩溃，因为401（K）计划像催化剂一样，将婴儿潮这一代人的退休养老金推入股票市场，而婴儿潮一代是美国历史上人数最庞大的一代人，这一代人的退休养老金带来了对股票和共同基金的无限需求。随着婴儿潮一代人逐渐退休，他们即将支取这些钱来生活，这意味着他们将出售而不是购买股票。当出售股票的人超过购买股票的人时，股票市场就会下跌。那些年纪在45岁以下，并且参与了同股票市场相关的退休计划的人遇到麻烦了。许多人相信自己是安全的，因为他们相信股票市场的行情会恢复。但实际上不会，到2012～2016年，当婴儿潮一代人真正退休时，股票市场会继续下跌。那时，无论是年轻人还是老年人，舒适退休都会成为不切实际的神话。

# 古老历史的重现

最后，关于历史我还要讲一点。美国的开国元勋们都反对建立美联储这样的中央银行。乔治·华盛顿经历过政府制造货币带来的痛苦。当时，他必须要用“美国军人”（continental）这种纸币来支付自己的部队开支，这种货币最终回到了自己真实的价值——零。托马斯·杰斐逊也非常反对创建中央银行。然而，今天的中央银行控制了金融王国，我们赋予了它为我们解决金融危机的能力，而这个危机恰恰是由它参与创造的。

简单来说，中央银行能够无中生有地创造货币，并向我们收取利息。这个利息是通过税收、通货膨胀，以及今天的通货紧缩从我们手中

取走的，最终导致失业和我们房屋的贬值。美联储的政策并不抽象。它们是以或公开或隐蔽的有力措施决定着人们的财务福利。

任何购买了房产的人都知道，第一年向银行偿还的钱主要是用于支付利息的，只有很少一部分钱是用来支付本金的。银行得到了并不属于它，而是通过无中生有地创造货币所产生的利息。本书第5章是很重要的一章，它讨论了部分准备金制度。比如，银行系统是如何用你储蓄的1美元向外借出12美元的。银行通过部分准备金系统无中生有地创造货币，然后通过让我们的美元贬值来掠夺我们的财富。今天，全球的中央银行正在印刷数万亿的美元，这些钱将通过债务、税收和通货膨胀的形式最终由我们埋单。

# 政府赞助的现金掠夺

当美联储于1913年创建时，美国的银行和美国财政部之间达成了一项交易——这是一项由政府支持的现金抢掠。如果对历史和货币没有全面了解，真正的财商教育就不可能实现。用孩子也能理解的话来说，中央银行操作手册的内容就是，“找工作、存钱、买房子，用多样化的投资组合进行长期投资，包括股票、债券、共同基金”。这是超级富豪们所宣传的成功秘诀。

这本书讲了大量历史，描述了许多富人阴谋的事实，只为了一个目的：让你拥有回答下面这个问题所必备的历史知识——如何在阴谋家的游戏中以其人之道还治其人之身？本书的第二部分给出了答案。

# 美联储是为你而生吗

今天，许多人抱怨、批评大银行、政客以及金融危机。在我看来，这是浪费时间。就像G. 爱德华·格里芬在《从哲基尔岛来的家伙》一书中说过的那样：“救市就是这个游戏的名字。”换句话说，今天你所看到的救市就是美联储的游戏。这个体系的设计就是为具有政治影响力的大银行获取暴利，继而经营失败，最后由纳税人来救市开了方便之门。在这个过程中，富人越来越有钱，而穷人越来越穷。美联储不是为你而生的，是为富人和有权力的人而生的。

> 读者评论
>
> 我最惊讶的是，有多少钱从美国国际集团的后门流向了高盛等大型银行，以及迷雾背后正在进行着的更大的抢掠。最近，我在电视上看到了纳税人的抗议。有趣的是，没有人举着任何关于停止印钱的标语牌。抗议中说得最多的内容就是，不要再从我们的孩子身上征税了（我同意这一点）。似乎没有人看清膨胀的货币供应所带来的真正税务。
>
> ——herbigp

# 美联储应当被取消吗

有些人建议取消美联储。我的问题是：用什么系统来替代它？取消美联储会造成多少骚乱？骚乱会持续多久？

我们现在要做的不应当是抨击美联储，而是问自己该如何将美联储

对自己的财务状况造成的影响降到最小？就我个人而言，我决定学习富人的游戏，根据自己的规则来玩这个游戏。1983年，在读了富勒博士的《巨人之现金抢劫》以后，我就遵循并应用了从富爸爸那里学到的知识，以不同的方式来玩这场富人的游戏。如果在这场金融危机发生之前的数年时间我没有开始准备的话，我很可能也会成为一个看着自己的养老金灰飞烟灭、房子贬值，害怕自己会失去工作、医疗保险的上了年纪的婴儿潮一代。最糟糕的是，我还可能因为社会保险和医疗保险变得依赖政府了，就像我的穷爸爸一样。

本书的第一部分讲述的是历史以及历史如何在今天重演。现在，了解了必要的历史知识，你可以清晰地看到未来。本书第二部分主要讲述未来，以及你应该做什么准备，通过应用你的金钱新规则在富人的游戏中击败这场阴谋。

第6章是本书第二部分的开始，主要是关于当前经济的简要评论，并提出这样一个问题：经济是不是正在复苏？从第7章开始，我将介绍自己是如何应对金融危机以及为未来做准备的，我还将向你介绍一些你自己能进行的准备。你将知道如何在富人的游戏中击败阴谋家，摆脱富人的阴谋。

## 读者评论

在整个历史长河中，有些人在任何经济状况下都能保持常胜不败。如果别人能够做到这一点，我也能做到。作者和其他一些人用自己毕生的精力来引导人们走上这条道路。我很高兴能够从作者的例子中学到知识，我愿意用学到的知识

> 来帮助尽可能多的人。
>
> ——deborahclark

# 第6章
# 认清现实

## 经济是否正在复苏

2009年3月23日，道琼斯指数反弹了497点，这成了股票历史上最大的反弹。在不到两周的时间内，道琼斯指数上涨了1228点。

当我在2009年4月写这本书的时候，华尔街的股票指数依然在反弹。有些人认为最糟糕的时候已经过去，开始重返股市。另一些人则认为这只是熊市反弹，或者就像我想要说的那样，这是一次吸金的反弹。吸金的反弹会吸入那些认为市场已经见底，想要抢购便宜股票，赶上下次电梯上升的人。电梯确实上升了——就那么一会儿。接着，在没有警告的情况下，熊市切断了电梯的缆绳。当电梯下坠的速度比上升的速度还要快时，贪婪就变成了恐慌。

现在，人们常问这样一个问题：“危机已经过去了吗？经济是否正在复苏？”

我的回答是：“没有，经济并没有复苏。经济已经继续前进，而那些询问它是否复苏的人已经被抛在了后面。”

在开始讨论实际应用之前，本章将解释，在排除政府干预的情况下，世界从上次大萧条中摆脱出来的方法，并且通过探索历史为我们的今天服务。通过了解历史，你能对现状有更加清晰的认识，能够更好地看到未来。

> 读者评论
>
> 经济不会回到它过去的状况。它会发生变化并继续前行，就像它一直以来那样。这种前进可能是正面的也可能是负面的，只有时间能给出答案。我们应该为自己做好准备，而不要管经济作为一个整体如何能够繁荣发展。
>
> ——Jerome Fazzar

# 1954年的新经济

正如我们在前文讨论过的那样，美国经济一直到1954年才从大萧条中恢复过来，当时道琼斯指数最终达到了381点的历史最高。1954年经济的发展有下列几个原因：

1．经历了第二次世界大战的一代人已经安定下来。当战争结束，士兵们回到了家乡，去上大学，结婚，生子。到20世纪50年代，购房潮和婴儿潮出现了。

2．1951年，美国推出了第一张信用卡，购物变成了一项全国性的运动。随着郊区的发展，大型购物中心在郊区雨后春笋般遍地开花。

3．美国重建了交通要道和桥梁，汽车产业也因此兴旺发展。汽车影院变成了孩子们喜欢的地方，而快餐业也产生了。1953年，麦当劳得到了特许经营权，成为了新快餐业的闪耀之星。

4．电视在全美国得到普及，婴儿潮时期出生的人是最早被电视带大的一代人。《艾德·沙利文秀》（The Ed Sallivan）给我们的生活带来了娱乐，体育明星成了新的超级富豪。广告为人们的日常生活带来了一个全新的维度。

5．波音公司推出了707喷气式飞机，喷气机时代到来了。飞行员或空乘人员忽然成了诱人的职业。机场越修越大，以适应蓬勃壮大的空中旅行需求，而巨型机场本身就成为了一项产业。旅馆和目的地度假酒店开始大量涌现，迎合了旅途劳顿的旅行者的需求，旅行业开始繁荣发展。较低的票价和更快的航程将大量旅行者带到夏威夷，我的富爸爸就得益于此，变得非常富有。

6．工人享有公司提供的终身养老金和医疗保险。在不需要担心退休储蓄和购买医疗保险的情况下，工人能够更加自由地花钱。

7．中国当时还是一个贫穷的国家。

8．美国当时是新的金融与军事大国。

# 55年以后

2009年，55年前促使新经济迅速发展的许多因素正在消失：

1．婴儿潮的一代人正在退休，像经历了第二次世界大战的父母一样，需要接受社会保险和医疗保险。

2．由于次贷危机，美国郊区几乎变成了“归零地”（指“9·11”后世贸大楼遗址）。由于郊区的不景气，许多购物中心面临困境，零售商纷纷

关门，而网络购物开始腾飞。

3．我们的公路和桥梁急待整修。汽车产业正在衰退和过时。就像一句老话说的那样，“通用往哪里走，美国就往哪里走”。现在看来，这句话比以往任何时候都更加确切。

4．电视正在流失广告商，许多广告商都转向了网络。

5．泛美航空等主要航空公司已经成为历史，而联合航空等巨头也都挣扎在生死线上。今天，人们能够通过互联网足不出户地拜访全球的朋友。

6．人们的寿命在变长，但是许多人要么超重，要么健康状况较差。糖尿病成了新的癌症，而我们的医疗体系正在崩溃。医疗保险的高成本导致了许多企业关门，进而造成了更多的就业问题。

7．养老金计划濒临破产。几乎没有多少工人能够在退休后拿到公司养老金或医疗保险。当7800万婴儿潮一代人开始依赖美国的医疗保险和社会保险系统时，这种依赖会成为政府项目的灾难。

8．中国很快就会成为地球上最富有的国家。中国现在正在要求美元不再成为全球的储备货币。如果这种情况出现的话，美国就会遭遇灭顶之灾。

9．美国现在是全球最大的债务国，而且军事扩张实在太大了。

所以，经济究竟恢复了吗？我认为没有。将我们从上次萧条中拉出来的繁荣经济正在消亡。数百万人都在等待旧经济恢复的过程中被抛在了后面。随着工作岗位的变迁，失业率正在上升，一些工作被机器替代，或者外包给了劳动力更加低廉的国家。这意味着在既得利益者与非

既得利益者之间、穷人和富人之间，出现了更大的鸿沟。中产阶级将会像两极冰盖一样迅速消失。

# 美国的未来

我们中的许多人都亲眼或者从电视上看到过贫穷和穷人聚居的贫民窟。每次看到，我都不由思考该如何解决这个问题。

如果你有机会去南非的开普敦，请千万不要错过。开普敦是世界上最美的城市之一。它是一个富有而且现代化的城市，充满激情和活力。我相信，你能够在开普敦看到世界的未来。但从机场开车进入市区，你所能看到的是绵延数英里的贫民窟，以及成千上万挣扎在文明生活边缘的人们。当我开车经过贫民窟，到达繁华的开普敦后，我常常会想：我正在看的是不是美国的未来。我想知道：有一天我们的中产阶级会不会也成为这些贫民窟中的一员。

## 读者评论

作为一名年纪比较大的婴儿潮一代的人，当我考虑到自己的退休生活时，我常感到非常悲观。我很难想象是否能够在健康状况恶化之前恢复我的经济状况。我很担心自己年老时的生活质量，特别是我们的寿命更长了。

——jeuel152

因为我喜欢挑战，所以我对未来充满乐观和好奇。美国

> 会以一种新的方式卷土重来。我想这需要时间和彻底的思想转变。
>
> ——annebecker

# 1987年的股灾

今天，中产阶级在社会中的比例正在日趋减小，贫富差距在加剧，其中的一个原因可以从1987年和2007年的股灾差异中找到。

1987年10月19日，我正乘坐飞机从洛杉矶飞往澳大利亚悉尼。当飞机停在火奴鲁鲁加油的时候，我下了飞机，用航站楼的投币电话给朋友打了一个电话。

“你有没有听说股市崩盘了？”我朋友问。

“没有，”我回答道，“我一直在飞机上。”

“这次很严重，”他说道，“道琼斯指数今天下跌了23%。很多人都完了。”

“对其他人来说这不是个好消息，但对我却是个好消息。”我回答道，“到发财的时候了。”

从1987年到1994年，我和妻子正在努力拓展我们的业务，并且投入了我们拥有的所有资金。我的亲戚朋友们都认为我们丧失理智了。他们按兵不动，等待着经济的恢复。他们并没有投资，而是把钱都塞到了自己的床垫里。到了1994年，金和我实现了财务自由，并且赶上了1995年

开始的下一轮牛市腾飞。我的许多朋友什么都没做，现在的他们依然处于财务困境之中。

> 读者评论
>
> 是的，我记得1987年……当时我决定在经济上更加独立，并且辞职开始搞承包。我听取了会计的建议，将我的资金都投入了私人基金。我还记得我问过会计，为什么只买一种管理基金，而不是分别购买两种或三种。他说：“这么少的钱，没必要分散购买。”这是股市崩盘之前的几个月发生的事情，而我辛苦赚来的钱（10年的心血）瞬间只剩下一半。当时，我的金融智慧培训甚至还没有开始。
>
> ——10 Billion

# 2007年股灾

2007年的股市崩盘与1987年的不同。我不知道市场是否会回到过去的道路上。许多曾经引发1954年经济繁荣的产业正在灭亡。这一次，情况不同了。

1987年的股灾和2007年股灾之间的差别在于互联网的崛起。互联网在改变一切。同有毒资产和破产政府一样，互联网是让人们被抛在后面的一个主要原因。

我相信，互联网正在带给世界巨大的变化，比哥伦布1492年发现美

洲大陆深远100万倍。就像哥伦布等探险家发现了通往财富的新世界一样，互联网为我们今天的探险家开启了一个更大的财富世界。

然而，哥伦布和互联网有着显著的差异。人们能够看到哥伦布带来的变化，能够看到掠夺来的满船的财富，还有抢夺来的原住民和他们的土地。

我们的双眼看不到互联网的世界。互联网的世界是看不见的，我们必须要用思想来看它。这也就是人们被抛在后面的原因。他们看不到正在重新构建的变化中的世界，从而在自己的盲目中变得过时。

# 你是否正在变得过时

巴克敏斯特·富勒博士曾经说过，当变化不为人们所见时，变化的速度就会成指数增长。他在一篇文章里提出了这个概念，还用了一个术语对此进行概括，即“加速的加速”。他引用的一个例子就是航空技术的迅猛发展。想象一下，在上个世纪，航空技术的发展是多么的迅速。1903年，莱特兄弟试飞了第一架可以在空中持续飞行的飞机。1969年，人类首次登陆月球。而今天，我们拥有了时速达17320英里的航天飞船，并且很快就可以飞上火星。这就是“加速的加速”这个概念的一个范例。技术，以及对我们产业的影响，正在以无比迅猛的速度变化着。因此，想要追赶上技术的变革几乎是不可能的。

在20世纪80年代早期的课程中，巴克敏斯特·富勒讨论了一项技术，该技术能够在80年代迅速膨胀。通过追溯技术发展的速度，富勒声称自己能够预测未来。他的演讲中有一句话深深地吸引了我。他说：“我们正在进入隐形的世界。”为了阐释清楚，他进一步说：“当你

躺在地上，仰望白云的时候，你不会看到云朵在移动。只有当你把眼睛闭上一会儿，再抬头看的时候，你才能感觉到变化。”

富勒博士对此深表担忧。他要传递的信息是：上百万人将会失业。他们会被自己视野之外运行的技术和发明赶下工作岗位。我对他的话至今仍记忆犹新：“你无法逃避那些你看不见却又正在接近自己的东西。”

作为范例，他还讨论了从马匹到汽车的变迁。他说道：“人们可以看到汽车，因此能够看到变化。如果一辆车朝人们开来，人们可以及时避开。”因为人们能够看到汽车，所以可以逐渐适应，让自己的认识发生变化。但是，他声称未来的很多发明将是不可见的，所以人们看不出自己的生活正在发生什么变化。最后，他简单地说道：“人们正在被自己看不到的东西所辗过。”

今天，人们正在被自己看不见也无法理解的技术和创新所辗过。很多人与时代脱节，数百万人失去了工作，因为他们的技术已经不再被社会需要了。他们变得过时了。

# 高速运转的业务

20世纪70年代，我开始了人生的第一笔业务，不久我就成了联合航空和泛美航空的百万英里旅客。今天，我坐在自己的办公室里完成了更多的业务，利用网络，在更短的时间内联系了更多的人，并且耗费的能量更少——这种沟通方式能节省很多钱。当我赚了更多钱的时候，航空公司遭遇了困境，因为像我这样的商务旅行者都在用一种更迅速又不那么昂贵的方式来同全世界的人进行交易。

1969年，我毕业于纽约州金斯角城的美国商船学院。当时，我们是

全世界薪水最高的毕业生。我的许多同学一毕业年薪就能达到8万～15万美元，如果他们前往越南战区的货船上的话。这对于一个22岁的孩子来说算是很好的起薪了。

毕业后，我在标准石油公司的油轮上航行了几个月。但是，当我的兄弟参军并前往越南战场之后，我就辞去了高薪的工作，成为了海军陆战队的志愿飞行员。我的收入从每个月近5000美元减少到了200美元。这是相当大的落差。

今天，我的一些同学还在航行。许多人每年大概能赚40万美元，退休金大概每年20万美元。对于他们为接受大学教育所付出的来说，这算是不错的回报了。

战争结束后，我并没有回去航海或者为航空公司开飞机，而是选择了创业。今天，我正在收获这个选择带给我的收益。

我和同学之间主要存在两个差异。第一个差异就是，我的工作中有90％是脑力劳动，而他们的工作中有90％是体力劳动。他们必须在船上航行才能挣到钱，而我甚至在睡觉的时候都可以挣钱。第二个差异就是交易速度。我的同学每周工作5天，按月领工资。我每年工作365天，每周24小时全年无休，每分钟都能得到报酬。即使我停止工作，钱还是会涌进来。在下文中，我将解释自己是如何做到这一点的。

当我了解了富勒博士说的“加速的加速”，我就采取了决策性的行动以保证自己不过时。我不希望自己变得过时，我并没有等待经济恢复。我通过努力工作来保持自己处于不断加速的经济前列。

# 巴甫洛夫的狗

就像我们在第一部分中通篇讨论的那样，自美国教育系统1903年被劫持开始，今天这场金融危机的种子就已经播下了。直到现在，我们的学校依然没有完善的财商教育。

在美国奴隶制尚存的黑暗年代，奴隶是被禁止接受教育的。在一些州，教奴隶读写甚至是犯罪。受过教育的奴隶阶层是危险的。今天，我们没能给孩子财务知识的教育，这创造了另一种奴隶——工资奴隶。

离开学校后，大部分孩子马上开始找工作、存钱、买房子，并且利用多样化的共同基金进行长期投资。

现在，数百万人正在失去工作，他们在做什么呢？他们回到学校，重新接受培训，寻找新工作，试着去存钱，还贷款，并且利用共同基金为自己的退休进行投资。而且，他们也是这样教育自己的孩子。

凭借对狗的消化系统的研究所取得的重要成就，伊凡·巴甫洛夫在1904年获得了诺贝尔生理学和医学奖。今天，当我们听到“巴甫洛夫的狗”这个说法的时候，指的就是条件反射。去上学，获得高薪职位，为买房存钱，在多样化的股票和共同基金中进行投资就是条件反射的一个范例。许多人不知道为什么自己要做这些事情。他们这样做仅仅是因为这就是他们受到的教育，这就是一种条件反射。

# 从职员到企业家

1973年，我从越南战场上回来，发现穷爸爸一个人在家里，他失业了。他竞选夏威夷州的副州长，但是失利了。尽管他很聪明、受过良好教育、工作很勤奋，他的职业生涯还是在50岁的时候结束了。他是教育系统的明星，但是在商业和政治方面一窍不通。他可以在学校生存，但

是无法在市井生活中生存。

他对我的建议就是，回到学校，拿博士学位，然后从政府那里获得一份工作。尽管我非常爱我的爸爸，但我知道他的生活并不是我的生活。从家里出来以后，我开车去了怀基基海滩，并且在27岁的时候再一次成为了富爸爸的学徒。这是我所作过的最明智的选择。

历史上有很多忽视条件反射，走出自己道路的成功故事。莱特兄弟和亨利·福特根本没有念完高中。比尔·盖茨、迈克尔·戴尔和史蒂夫·乔布斯根本没有上完大学。谷歌的谢尔盖·布林中断了在斯坦福的博士课程学习。马克·扎克伯格在哈佛大学的宿舍里创办了Facebook，然后去了加利福尼亚旅行，从此再也没有回来完成学业。所有这些改变世界的人都从学校中离开了，因为他们不再需要找工作了。他们有理想，以及实现这个理想的勇气。他们开创了自己的事业，并且为其他人创造工作。今天，创业正在全球飞速发展。更重要的是，最成功的企业家们知道我们正处于信息时代，他们具有独特的视野，能看到大部分人看不到的变化。

# 不同的未来

今天，人类又拥有了新的一代，这代人将改变未来。这代人是1990年以后出生的孩子，只知道互联网的世界。他们与1990年之前出生的人不同，他们出生在一个不同的世界，并且将创造一个不同的未来。未来将会怎样，我还不是很清楚——我只知道他们看到的未来不是我看到的那个未来。

我知道的是：富人和穷人之间的差距还将继续扩大。抱有终生高薪

工作这种想法非常荒谬，因为低工资的国家已经加入全球性的竞争，各国公司在以光速进行越洋交流。我预测，拥有低成本掌上电脑，熟识互联网的年轻企业家将很快从贫民窟中崛起并改变世界。富人和自鸣得意的人将发现自己奢华的生活受到了干扰，因为年轻而饥饿的企业家们改变了世界的未来——他们中的一些来自贫民窟。

在工业时代，全球的富国控制了全球的自然资源，例如，石油、金属、木材以及粮食。随着信息时代的发展，那些富国强国没法继续垄断世界上真正的自然资源——我们的思想。在互联网这个看不见的世界里，世界上的天才将被释放，持续了数个世纪的阶级分界线将消失。新的超级财富群体将崛起。

# 新经济，新财富

随着新经济的到来，新财富将会得到迅速发展。新的百万富翁和亿万富翁将会出现。货币将以超高的速度被创造。问题是，你会成为新富豪中的一员还是新穷人中的一员？让我们回到20世纪50年代，我的富爸爸看到了新经济，并且采取了行动。我的穷爸爸却被新经济击垮了。他选择了财务安全而不是财务自由。而最后，他什么也没有得到。

# 今天的我们身处何处

股票市场最终会涨回来的。但是要记住，股票市场从1929年开始，直到1954年才回到了381点的历史最高点。当股票市场恢复的时候，道琼斯指数将由新的公司组成。新的蓝筹股将占据主导地位。随着人口的增长和人们重新就业，房地产市场将最终恢复。但是，老房子里面会住

进新的家庭。而且还会有更多无家可归的人。

但是，旧经济，我们所了解的那个经济是不会回来了。经济在阔步向前。1954年诞生出的经济正在灭亡，新经济正在产生。新经济将被1990年以后出生的孩子所引导：他们是只知道网络——这个看不见的高速世界的年轻人。

# 聪明的人，错误的工作

当唐纳德·特朗普和我共同撰写《让你赚大钱》（*Why We Want You to Be Rich*）这本关于萎缩的中产阶级的书时，唐纳德对我说的一些话深深地打动了我，他说：“我有很多同学要比我聪明得多，但是我比他们更会挣钱。一个原因是我是创业者，而他们成为了大公司的雇员。另一个原因就是他们从事了错误的行业。他们去了那些夕阳产业工作。”

听了他的一番话以后，我反省了一下自己的生活轨迹。如果我当年遵循了穷爸爸的建议，我同样也会成为夕阳行业的雇员。今天，来自美国商船学院的毕业生不怎么好找工作了。美国商船学院毕业生就业难的原因同通用汽车公司衰落的原因一样。由于付给商船官员的报酬太高了，所以航运公司将自己的船只转移到工资水平更低的国家。工会开出的高工资要求让雇员们失去了工作。

当我和唐纳德坐在他的办公室里，俯瞰中央公园和第五大道时，我认识到，如果我遵循穷爸爸的建议——从上次大萧条的经历中总结出的人生哲学，我现在很可能就不能坐在这个位置上了。新一轮萧条越来越近，但我和唐纳德并没有感到恐惧，而是准备好应对面前的挑战和艰难时光。我们以前曾经度过了艰难的岁月，每次我们都能更加聪明、更加

富有地从中摆脱出来。

# 水晶球

2009年4月，就在我写这些内容的时候，全球经济似乎正在好转。人们开始乐观起来。股票市场正在反弹，现金正在从黄金和储蓄账户中流出，银行也回到了市场之中。正如我先前说过的那样，我认为这只是熊市的反弹——吸金的反弹，是所有市场反弹中最凶险的一种。当然，我也可能是错误的。

我认为最糟糕的时候还没有到来。原因是基于以下几点。

**1**．旧的产业正在衰亡。许多年纪比较大的人都依靠旧产业里的公司支付的红利生活。在这场危机中，随着收入的下降，许多公司正在减少红利。通用汽车公司将自己的红利减少了68%，而摩根则减少了86%。这意味着，如果你是一个每月从通用汽车公司获得1000美元红利的退休员工，现在你只能收到320美元。如果你是来自摩根的分红者，你只能依靠140美元生活，而不是1000美元。

**2**．税收将增加。随着美国继续印发上万亿的美元，我们的儿子和孙子将会用上升的税收来为这场危机埋单。税收通常会惩罚生产者，并且回报那些狡猾、懒惰，或者没有竞争力的人。

比如，白宫宣布了免税慈善捐款的上限，这会对有钱人造成不利影响。2006年，400万美国人的总收入是20万美元以上。这400万人占美国人口的比例不到3%，却捐赠了所有慈善捐款的44%。对免税捐款的上限进行限制意味着许多慈善机构将被迫关闭，而数百万人将转向政府寻求帮助，这会导致政府进一步提高税收。

在美国，一种“报复”有钱人的情绪正在蔓延。这种情绪体现在国会议员杰瑞·麦克纳尼的行动中。他要求对有钱人征收90%的税率。民众开始游行，要求政府惩罚那些辛勤劳动的有钱人——那些纳税、创造价值、进行慈善捐款的人。而那些真正的有钱人，那些影响政客和美联储的人则毫发无伤。

**3**．美国是全球最大的债务国。美国的国内生产总值超过14万亿美元。2009年，所有的救市计划金额加起来大约是这个数字的一半。

**4**．中国正在威胁美元的储备货币地位。2009年3月，中国开始急切地进行讨论，要求废除美元作为全球储备货币的地位。最终，这也许意味着美国可能无法用“大富翁”游戏货币来支付自己的账单了。

**5**．美国消费者正在负担沉重的债务，并且为了挣钱而备受折磨。根据美国劳动统计局的数据，美国经济大约有70%都由消费带动，而全球几乎每个国家都依赖美国消费者的能力来实现本国的经济增长。在没有太多储蓄的情况下，普通美国人无法承受长时间的衰退。如果衰退继续，美国消费者花光了钱，世界将陷入萧条之中。

**6**．失业率正在上升。世界上的每一家公司，无论大小，都在尝试减少管理费用。实现这一点最迅速简单的方法就是，解雇职员以降低薪水支出。

2009年3月，美国官方统计的失业率是8.5%。根据美国劳动统计局公布的数据，在2009年3月，美国大概失去了69.4万份工作。而且，这个失业统计数据并没有计算那些在30天内没有找到工作的失业人员，或者那些做着兼职等待全职工作的人。根据www.Shadowstats.com网站的统计，当你将这些人同官方数字相加，真正的失业率是19.1%。在20世

纪初的大萧条期间，失业率达到了24%。按照这个速度，我们很快就会达到这个程度了。

**7**．技术是看不见的，而且相对便宜。今天，公司可以用更少的雇员来进行更多的业务以获得更大的利润。这将导致更多的失业。

**8**．我们的学校还没有让学生做好应对信息时代的准备。技术及其应用的更新太快了，大学毕业生并没有获得在市场上取胜的能力。今天，大部分毕业生在得到毕业文凭的那一刻起就已经被时代抛在后面了。

**9**．现在，节俭成了很酷的事情。近30年来，人们都通过负债让自己看起来有钱。购买最新款的手袋或者开昂贵的车是很时尚的事情。现在，情况恰恰相反。人们开始以节俭为荣，并且更加理智地花钱。这将进一步加剧经济危机。正如第一部分所讲的那样，经济扩张的唯一方式就是让我们负债。变得节俭也许很酷，但是对经济发展并没有帮助。当全美国人都停止花钱的时候，失业率就会上升，小型公司就会倒闭。

# 一个老笑话

有这样一个老笑话：两个朋友在树林里走路，这时候，忽然跳出一头熊来。

“你认为我们能跑过熊吗？”一个朋友问。

他的朋友这样答道：“我要跑过熊干什么，我能跑过你就行了。”

在我看来，这就像我们今天所生活的世界。许多公司都会倒闭，强

者将生存下来，并且变得更加强大。不幸的是，和我同时代的许多人都没有为未来做好准备。他们把生活看得太简单了。他们要么健康状况不好，没有什么储蓄，要么根本没有医疗保险，因为政府医疗项目正在破产。

我认为，我们正在进入长期而艰难的金融严冬。好消息是，春天终究要来临，花朵将会绽放，新生命将被孕育。最后，我们将走出这场金融危机。但不幸的是，数百万人将会永远地被抛在后面。我希望总统能够拯救他们。

在我看来，政客做什么事情来拯救经济与我们关系甚微。最终，他们将以经济救市的名义拯救那些富人。

真正重要的是，你要做什么来拯救自己。你不需要跑过熊，只需要跑过那些等待被拯救的人就够了。

对于那些准备好进入勇敢新世界的人来说，这是个好消息。这是那些愿意学习、学习速度快、努力工作、不消极抱怨的人们最好的时机。从过去中学习，在未来取得成功。到你发财的时候了——如果你想要发财的话。

在我们深入讨论第二部分之前，让我们来回顾一下迄今为止讨论过的5条金钱新规则。它们对于如何击败富人游戏中的阴谋至关重要。

金钱新规则第一条：知识就是金钱。今天，你不能依靠传统的资产变得富有或者拥有财务保障。你可能会在经商，投资房地产、股票、债券、商品，甚至黄金上损失财富。但知识可以让你富有，而缺乏知识则会让你贫穷。在这个勇敢的新世界，你的知识就是新的财富。

第二部分将告诉你如何增加财务知识。

金钱新规则第二条：巧用债务理财。1971年后，美元从资产变成了负债——债务。债务迅速增加，因为银行可以通过创造更多的债务来创造更多的钱。当前的次贷危机就是由次级贷款者和次贷银行造成的。很显然，穷人和富人都需要学习如何更好地使用债务。

债务本身并不是坏事，对债务的错误使用则是坏事。债务可以让你富有也可以让你贫穷。如果你想要在财务上领先，你需要学习使用债务，而不是滥用它。

第二部分讨论了如何使用良好的债务，从而让你的生活更加富裕，并且让你实现财务上的安全。

金钱新规则第三条：让钱生钱，财滚财。在美元成为债务之后，游戏的目的就变成了让你和我陷入债务。当你陷入了债务，你的现金就流向了别人。今天，许多人都陷入了财务困境，因为太多的现金流出了他们的口袋，却只有很少的流进来。如果你想获得财务保障，就需要学习如何让更多现金流入口袋。

第二部分将讨论如何控制你的现金流，不管是流出的还是流入的。

金钱新规则第四条：理财需要未雨绸缪。上次萧条让我的富爸爸变得很富有，穷爸爸变得很贫穷。一个爸爸将萧条看成机遇，而另一个则将它看成危机。

婴儿潮一代只经历过好光景。许多人都没有为坏光景做好准备。我今天的成功是因为在20年前就开始为坏光景做准备了。通过为坏光景做准备，我在好光景时做得也很好。

第二部分是关于如何让你在坏光景里做得很好，甚至做得比好光景更好。

金钱新规则第五条：睡觉也能赚大钱。随着世界金融系统的加速运作，货币从以物易物发展到了数字货币。今天，行动缓慢的人被抛在了后面。准备充分的人可以全天候地进行业务交易。人们不再以“天”或“时”为单位来挣钱，而是以秒为单位。

# 自我检查

在我们继续深入《富人的阴谋》第二部分前，来进行一下自我检查，问自己以下几个重要问题：

1．你是按月、日、小时、分钟、还是秒得到报酬？

2．你是一天工作8小时来挣钱，还是每天工作24小时来挣钱？

3．如果你停止工作，还会继续有钱流入口袋吗？

4．你是否有多个收入来源？

5．如果你是雇员，你是否在为一个落在后面的雇主工作？

6．你的朋友、家庭在财务方面是在继续前进，还是被落在了后面？

只有你才能够诚实地回答上述问题；只有你才知道自己是不是真的满意目前的财务状况；只有你才能够每天为自己的生活带来变化。

如果你做好准备进行改变，并且计划拥有更光明的财务未来，本书

就是为你而写的了。

> ## 读者评论
>
> 我参加了一些课程，并且读过一些关于财富和个人发展的书，但我不知道如何创造被动收入。我已经很努力地学习关于被动收入的课程了。我是个体经营者，有一次，我的脚做了手术，有3个月不能工作。在那段时间里，我依靠自己的储蓄生活。这段经历让我了解了被动收入的重要性。我现在正忙着购买不动产，并且寻求投资机会。
>
> ——henri54

# 第7章
# 你的游戏叫什么名字

问：你从普通人那里得到什么建议？

答：不要做普通人。

## 90/10法则

大部分人都听说过80/20法则，即帕累托法则，也称少数关键法则。这条法则是这样说的，在很多情况下，80％的价值来自20％的因素。该法则是意大利经济学家维弗雷多·帕累托在注意到意大利80％的土地是被20％的人拥有——“少数关键”这一现象之后命名的。在商业中的一个经验就是，你80％的业务来自于20％的客户。所以，要好好照顾关键客户。

我的富爸爸将这个法则进行了扩展，他认为90％的金钱是由10％的人赚取的。他将自己提炼的法则称为90/10货币法则。比如，在高尔夫球比赛中，10％的高尔夫球运动员挣了90％的钱。在今天的美国，大约90％的财富是由10％的人拥有的。

如果你想要赢得金钱的游戏，就不能做一个普通人，你需要成为顶端的10％。

## 对于普通人的财务建议

之所以90%的人在财务上都很普通，原因就是他们遵循了普通的建议。比如：

1. “去上学。”

2. “找工作。”

3. “努力工作。”

4. “存钱。”

5. “你的房子是一项资产，也是你最大的投资。”

6. “量入为出。”

7. “从债务中摆脱出来。”

8. “用股票、债券、共同基金等多种投资组合进行长期投资。”

9. “退休后有政府养活你。”

10. “从此过上幸福的生活。”

## 读者评论

先父是一名法官，也是投资银行家。他告诉我，股票市场是唯一可以去的地方。他还说房地产是愚蠢的投资，具有很多缺陷。他不相信被动收入。去年，他去世了，他遗留下的资产在今年春季得到了确认。他的净价值从他去世之日起

> 到资产确认时，减少了87%。他辛辛苦苦想为孩子留下的遗产消失了一大半。
>
> ——FredGray
>
> 我的爸爸经常说：“做个普通人没有什么错。”我从来没有真正了解过这句话。我感觉，你只要竭尽全力，就不会再是普通人了。
>
> ——arnei

# 关于金钱的童话

我在上文列举的普通建议中加上了一句“从此过上幸福的生活”。这是因为我把普通的财务建议称为关于金钱的童话。每个人都知道，只有在童话故事里，人们才会从此过上幸福的生活。这是经历过第二次世界大战的一代人相信的童话。但是，童话并不是现实。

到了我这一代，越南战争的一代，一些曾经过得很好的朋友如今都陷入了麻烦之中，因为他们也相信了这些童话故事。很多婴儿潮时代出生的人现在希望，并且期待股票市场能够回升，只有这样他们才能够安心退休。

现在，有很多大学毕业的孩子担心自己离开学校后找不到工作。他们也愿意相信这些童话故事，特别是“去上学”以及“找工作”。

这场阴谋中的有钱人希望每个人都相信这10个童话故事。由于轻信了这些童话故事，我们中有90%的人变成了有钱人游戏中的棋子。大部

分人只知道这10个童话故事，却不知道金钱的现实。因此，也很少有人知道这场游戏的名字。

# 游戏的名字是什么

对于阴谋者来说，这场游戏的名字是“现金流”——成为关键的10％，从剩余90％的人那里获得现金流。阴谋者希望你陷入这10个童话，这样一来，现金就能从你这里流向他们那里了。

现在，有些人可能会说：“去你的！你所做的一切就是为了推销你自己的‘现金流’游戏。”的确，我正在推销我自己的游戏。我为自己的游戏和它所得到的赞美而感到骄傲。事实上，在www.steroids.com网站上，它被称为“大富翁”。“现金流”不仅仅是一个棋盘游戏，它是有关这场阴谋的游戏。这场阴谋的终极目标就是，让你的钱从你的口袋流到那些阴谋家的口袋里。

就像鱼儿看不到水一样，大部分人都看不到这场阴谋。然而，就像鱼儿被卷入水中一样，我们都淹没在这场阴谋之中。不管是富人还是穷人、受过教育的还是没受过教育的、有工作的还是失业的，我们都陷入了“现金流”的游戏中。差别就在于，有些人是这个游戏的玩家，有些人则是游戏中的棋子。

为了帮助你更好地理解“现金流”这个游戏，下面列举了几个范例，以说明“现金流”游戏如何在现实生活中进行。

# 范例一：良好的教育还不够

许多学生和他们的父母都深深地陷入了大学贷款的债务中。而且上大学时学生就能够自由使用信用卡，因而产生了更多的坏账。一旦学生开始贷款并且为信用卡签单以后，现金就开始年复一年地从学生的口袋里流出来，以支付贷款和信用卡的债务。这场阴谋喜欢学生，因为他们是现金流的巨大来源。他们对待财务通常都很随意，并且总是把信用卡的钱当成免费的。许多学生尝到苦头后才知道这并不是现实——当然，大部分人始终意识不到这一点。学校可是训练人们让钱从自己口袋流入富人口袋的好地方。

学生常常在毕业的时候陷入沉重的债务之中，然后进入了社会，找到一份好工作，欠更多的债，眼睁睁看着自己的现金通过税收流向政府。人们赚得越多，需要支付的税收比例也就越高。为了省钱，人们在麦当劳吃饭，现金流向麦当劳。人们将自己的工资存在银行里，每当人们用自动提款机取钱的时候，现金就会以手续费的方式流向银行。人们买车，现金流向汽车公司、金融公司、汽油公司、汽车保险公司。当然，为了获取汽车驾驶执照，现金还会流向政府。人们买房子，现金从他们的口袋里流出，用于支付抵押贷款、保险、有线电视、水、气、电，以及给政府的财产税。每个月，现金都会流向华尔街，作为退休计划在共同基金中进行投资，现金还会以佣金与服务费的方式从共同基金流向基金经理。在生活中，当人们变老、变得虚弱，现金就流向了养老院。当人们死去，现金仍会流走，用于支付他们的遗产税。对于大部分人来说，整个生命都被用来努力追赶他们不断流出的现金流。

90％的人都在财务上挣扎的原因就是，现金总是在流向其他人或物——流向那10％知道游戏名字的人。90％的人越努力工作，挣越多钱，流向这10％的人的现金就越多。

穷爸爸的故事就是典型。他非常努力地工作。他回到学校获取更高

的学位以及特别培训。他挣了很多的钱，并且存了一些。但是，他从来都没有控制住自己向外的现金流。当他失去了工作，并且被迫停止工作时，没有现金流入却还必须要履行自己向外的现金流义务。他陷入了财务困境之中。

学校并没有教会孩子们关于现金流的内容。学校的财商教育课程只教孩子把钱存在银行里，然后投资共同基金，即培训他们将现金送给有钱人。

如果由我来掌管教育系统，我就会开设关于如何控制向外的现金流，如何创造向内的现金流的课程。这个理念将在下面的章节中进一步讨论。

# 范例二：什么是第一位的？手机还是现金流

答案当然是现金流。如果没有现金流，永远都不会有手机——不管手机是多么有用。现金流是创新背后的唯一驱动力。当投资者认识到手机是获得现金流的一个机遇，人们就筹集了资金来开发全球手机网络。如果手机不能带来现金流，没有人会对开发全球手机网络感兴趣。

每当你使用手机，现金就从你的钱包流向手机运营商的钱包。这种流通是通过手机业务完成的，但是这场游戏的名字叫做现金流。

今天，有很多不错的产品、服务或者业务能够拯救世界。但是因为没有从消费者到有钱人的现金流，这些产品或业务就得不到资金支持。如果你即将推出一个新产品或者开展一项新业务，你必须注意现金流。

如果你的业务只为你自己提供了现金流，就可能吸引不到投资者，无法得到发展。

# 范例三：股票市场崩盘了

当股票市场在2007年开始崩溃时，这意味着现金正在从股票市场流向其他资产。一旦市场崩盘，我可以负责任地说，90％的投资者会赔钱，因为他们的动作太慢了。投资者行动缓慢的原因是，听信了用多样化的共同基金投资组合进行长期投资的金融神话。

然而，那10％不相信金融神话的人已经将自己的钱转移到了更加安全的避风港，例如，黄金。当股市崩盘时黄金的价格迅速上涨。随着现金从股票市场流出，共同基金的投资者遭受了损失，而黄金投资者赢得了收益。房地产市场也出现了同样的情况，房产泡沫破灭，现金流出，留给房产拥有者的只有不值钱的房子。

# 知识就是新的金钱

为什么金钱新规则的第一条是：知识就是金钱？“现金流”游戏能解释这一点。学校没有财商教育，学生毕业时虽然接受了很多科目的教育，但是并没有接触过“现金流”的游戏——我相信这才是所有科目中最重要的。大部分学生毕业后努力工作，获得现金流入，但对现金流入并没有加以控制和管理。每个月流出的钱比流入的要多得多，这促使他们更加努力地工作，或者陷入到更深地信用卡债务之中。

对于许多人来说，工作安全非常重要，因为他们对自己向外的现金流并没有什么控制。这也就是为什么众多财务专家会建议：“剪掉你的

信用卡，量入为出。”这是对那90％需要控制自己现金流的人的财务建议，以免自己的现金流向另外10％的人——而那10％的人了解如何获取现金流，甚至在非工作时间，现金也能照常流入。

当涉及投资的时候，普通的投资者对于现金流几乎没有什么控制。在传统的退休计划中，现金甚至在工人拿到退休支票之前就流入了401（K）养老金计划之中。然后，共同基金公司拿走了投资者的钱，并且通过隐性的服务费和支出合法地敛取现金流。

多年来，我一直对共同基金持批判态度。共同基金是可怕的投资工具，它们的出现就是为了使人们在财务上变得平庸。因此，许多金融专家一直在对我进行抨击，因为他们收取了共同基金公司的资助。无论是在电视节目上，还是在热卖的金融出版物上，你都能看到这些共同基金的推行者们提出同样的建议：长期投资具有多样性的共同基金投资组合。这就是为普通投资者做出的普通建议，但并不是好的建议。

约翰·博格是我崇拜的一个偶像，他是先锋集团的创始人。作为这个指数基金的创始人，他通过减少管理经费来保持较低的成本，他同样也对传统共同基金进行了坦率的批评。在接受www.SmartMoney.com网站的采访时，他说道：“共同基金投资者投入100％的钱，冒了100％的风险，却只赚了20％的收益——如果有收益的话。”共同基金公司通过管理费和手续费获取了80％的收益。更糟的是，2009年，由于大量现金流出了股票市场，共同基金公司开始提高管理费和手续费。这也就意味着更多的现金流出了投资者的口袋。

在《讨还资本主义的灵魂》（The Battle for the Soul of Capitalism）一书中，博格谈到，共同基金公司和银行家谈到了复利的魔法，但却没有谈到复合成本的力量，而复合成本会显著降低你的净回报。我非常尊

敬博格，因为他说出了这场阴谋最强大的力量之一——共同基金产业。在我看来，很少有出版物或电视频道有勇气站出来批评这一产业，因为他们可不想失去来自共同基金的广告收入。

# 金钱新规则第六条：你会说“钱话”吗

当一个学生进入医学院，他会学习医学的语言，并且很快就能开始讨论心脏舒张压和心脏收缩压。当我进入飞行学校的时候，我必须要学习飞行员的语言，并很快开始用到高度计、副翼、方向舵等术语。当我开始驾驶直升机以后，我又开始用不同的术语，例如，周期、扭力、旋翼。如果我不知道这些词，我就不可能成为一个成功的飞行员。

1903年，也就是我认为的这场阴谋控制了我们的学校系统的那一年，阴谋家带走了金钱的语言，并且用学校老师的语言进行了替代。学校教给学生代数和微积分等词汇，这些词汇在现实世界中应用得很少。90％的人在财务上苦苦挣扎的一个主要原因就是，他们从来没有学习过金钱的语言。

> 读者评论
>
> 我们通过语言进行思考，一旦失去了语言，我们便无法描述概念。这也就是为什么了解、掌握这种语言是我们了解金钱的概念、工作方式的途径。了解并掌握金钱的语言，我们就能自主作出财务决策，而不是被那些“专家”所引领，或者盲目地遵循传统建议；我们就能摆脱诸如“我不够聪明，所以没法这样做”、“这超出了我的理解范围”等思想

> 倾向。如果你能够学会这种语言，就可以理解并且控制自己的收益。
>
> ——buzzardking

# 加入**10**%俱乐部

你学会了关于金钱的语言，就学会了这场阴谋的语言。每天投入少量时间来学习金钱的语言，你就有了更好的机会来成为那10%——少数关键之人。更重要的是，通过学习金钱的语言，你将减少自己被冒牌的货币预言家愚弄的机会。正是这些冒牌的预言家建议你存钱、买房子、摆脱债务、用共同基金的多样化投资组合进行长期投资。

好消息是，当我们学会了金钱的语言，就能更便捷地将其传授给孩子。我们不需要投入太多的教育资金——只需教他们一些常识。如果学校能够教给学生金钱的语言，财务困境和贫穷就能减少。如果更多的孩子学会了金钱的语言，未来就会有更多的企业家，他们将创造更多的工作岗位，不再需要政府努力创造工作机会。

本书接下来将介绍给读者一些关于金钱和投资的基本词汇，只有了解了这些词汇，你才能加入这个10%俱乐部。

# 成就我们的现实

生活是一种态度。想要改变自己的生活，首先需要改变自己的词汇，你使用的词汇将反作用于你的态度。下面就是一些常见的对金钱的

态度。

“我永远都无法富有”是一个具有穷人心态的人所用的词。他可能会终生在财务问题上苦苦挣扎。当有人说“我对金钱不感兴趣”的时候，他实际上是在将金钱从自己身边赶走。当我听到“要想挣钱先得投入钱”的时候，我会回答：“不，挣钱从使用词汇开始，而词汇是免费使用的。”当有人说“投资是有风险的”，我会回答：“投资没有风险，缺少财商教育、听取糟糕的财务建议才是有风险的。”我使用的词汇显示出了我独到的前瞻性以及对金钱和投资的不同态度，这与那些具有穷人心态的人不一样。

# 知识从词汇开始

知识就是金钱，而知识始于词汇。词汇是我们大脑的燃料，能够塑造我们的现实。如果你使用错误的词汇、贫穷的词汇，你就会有贫穷的思想和贫穷的生活。使用贫穷的词汇就像好车使用便宜的汽油一样。下面就是词汇如何影响我们的范例。

# 穷人的词汇

从一个人的词汇中我们很容易看出这个人是不是穷人。

**1**. **“**我永远也不会富有。**”**

**2**. **“**我对钱不感兴趣。**”**

**3**. **“**政府应当照顾好人民。**”**

# 中产阶级的词汇

中产阶级会使用不同的词汇。

**1**. **“**我拥有高薪安全的工作。**”**

**2**. **“**我的房子是我最大的投资。**”**

**3**. **“**我正在投资具有多样性的共同基金组合。**”**

# 富人的词汇

就像穷人和中产阶级一样，富人的词汇令其与众不同。

**1**. **“**我在找一些优秀的职员为我工作。**”**

**2**. **“**我要投资能给我带来现金流的公寓楼。**”**

**3**. **“**我的退出策略就是，通过首次公开募股让我的公司上市。**”**

你能看出这些词汇之间的区别吗？每种词汇反映了怎样的现实？让我们重复在主日学校学到的那句话：“言成血肉之躯。”正是我们所用的词汇塑造了我们。

# 资本利得**vs.**现金流

在下文中，我将为你介绍一些想要成为那10％之人必须要了解的基本术语。

其中两个非常重要的词汇就是：资本利得和现金流。正如我们前文说过的那样，最重要的术语就是现金流。因为现金流是这场阴谋游戏的名字。当2007年房地产市场和股票市场崩溃时，为什么90％的人都失去了金钱？原因就是他们没有参加“现金流”游戏，却参加了资本利得的游戏。参加资本利得游戏的人通常会希望自己的住房价格能够上涨，或者股票市场能上涨。然而，那些为现金流投资的人却并不在乎市场或者住房价格是上升还是下跌。

另一个同资本利得和现金流相关的重要术语就是资本净值。你常会听到有人吹嘘自己的资本净值上升了，因为他买了昂贵的房子或者拥有很多昂贵的股票。事实上，在我们当前所处的市场中，所谓的资本净值其实是毫无价值的。

资本净值常通过资本利得来衡量。比如，你用100万美元买了一栋房子，严格意义上说，房子是你资本净值的一部分。但是，如果你不能以100万美元的价格卖掉房子，只能以50万的价格卖掉，而你的贷款是70万美元的话，你的资本净值就毫无价值了。

而且现在不仅仅是个人会这样思考。今天，逐日盯市[(1)]这个术语是公司和银行表现资本净值的另一种方法。当经济繁荣的时候，公司喜欢用逐日盯市制度，因为这能够让他们的资本利得表看起来表现良好。然而，由于市场日渐崩溃，逐日盯市制度正在让许多公司贬值，因为他们的资本净值每天都在消失，变得越来越一文不值。

我不使用资本净值，而是用现金流来衡量我的财富。我的投资每个月都能为我带来金钱，这才是真正的财富——而不是某些真假莫辨的关于价值的概念理解。

在金融危机中，我和妻子金在财务上都表现良好，原因就是我们的业务和我们的投资都关注了现金流。我们之所以能在较早的时候“退休”，金37岁，我47岁，正是因为我们作出了理智的决定，为现金流投资。自1994年起，我们每年都有大约12万美元的收入（被动收入）来自投资的现金流。现在，我们的年现金流已经超过了那个数字的10倍，甚至在金融危机时也是如此。这一切都要归功于我们继续投资现金流。

我的一个邻居是亚利桑那州最富有的人之一。几年前，他来到我们家，感谢我们的游戏和书。他微笑着说：“我和我的孩子，还有孙子一起玩了你的‘现金流’游戏。玩过游戏后，我终于能够向他们解释自己的投资行为了。多年来，我的孩子、孙子一直问我为什么不像别人的父母那样从事正常的工作，我甚至都没法向他们解释我到底在做什么。”

# 4间绿房子

我9岁的时候，我的富爸爸开始通过“大富翁”游戏对我进行财商教育。多年来，这个游戏我们一玩就是几小时。当我问富爸爸，为什么我们要这么频繁地玩这个游戏，他说道：“你可以从这个棋盘游戏中找到财富的公式。”

“那么，公式是什么呢？”我问道。

“把4间绿房子变成一座红旅馆。”他回答道。

在我19岁的时候，我从纽约的学校回来，发现富爸爸买了一家很大的宾馆，就坐落在怀基基海滩上。那些年，从我9岁到19岁，我的富爸爸从一个小商人成长为夏威夷商界的重量级人物。他成功的秘诀就是：投资现金流。

当我还是个小男孩的时候，富爸爸会教他的儿子和我一些“大富翁”游戏中更加精细的差别。比如，他会拿起一张卡片问我们：“如果你的地产上有一间绿房子，你能够得到多少收入？”

我会回答：“10美元。”

“如果你在同样一块地上拥有两间房子，你能得到多少收入？”

我会说：“20美元。”

我知道基本的数学知识，20美元要比10美元好得多。富爸爸正是通过这种方式教会他的儿子和我关注现金流——而不是资本利得。

# 关注现金流

1971年以后，当尼克松将美元同黄金切断后，通货膨胀开始进入我们的经济体系。人们感觉到某些方面出了问题，但在没有相应财商教育的情况下，他们并不知道什么出了问题。1980年，金价达到了每盎司850美元，白银达到了每盎司50美元，因为通货膨胀开始迅速扩大化了。

在里根总统的政策下，当时的美联储主席保罗·沃尔克开始遏制这种势头，并且将美联储基金利率增加到了20％，从而消除通货膨胀。当时有一个新词进入了日常词汇：滞涨。该词的意思就是，经济是停滞的（民众和公司挣的钱并没有增加），而通货膨胀正在加剧（东西变得越来越贵）。

我记得每次去饭店吃饭，总能看到菜谱上的价格被划掉，几乎每个

月都会涨一次价。商业活动停滞，物价不断上涨，以支付增长的成本。

即使房贷利息很高，大约为12％～14％，房屋的价格还是像火箭一样直线上升。1973年，我在怀基基海滩买了一套公寓，当时的价钱是3万美元，两年后我以4.8万美元的价格卖出。我又以1.8万美元一套的价格在毛伊岛买了3套公寓，然后以每套4.8万美元的价格抛出，一年挣了大概9万美元。这几乎是我做海军陆战队飞行员时收入的6倍。当时，我认为自己简直就是财务天才。

幸运的是，我的富爸爸适时地同我谈了一些道理。我的下一个财商教育阶段开始了。我不再是一个和富爸爸玩“大富翁”游戏的10岁大的孩子了。我当时已经20多岁了，我在玩生活中的“大富翁”游戏。

富爸爸耐心地为我讲述了资本利得和现金流的差别。这是一次及时的提醒。每当我抛出地产，我都在为资本利得投资。富爸爸告诉我，税法在处理资本利得和现金流上存在差异，就像现在那样。“为现金流投资，”富爸爸说，“要记住我几年前从‘大富翁’游戏里教给你的东西。投资资本利得就像在赌博。”

富爸爸拿出一张“大富翁”游戏中的契约卡，问我：“从一间绿房子里能够收到多少钱？”

我把卡片拿在手里，说：“10美元。”尽管我当时已经快30岁了，我还是想起了他讲的资本利得和现金流之间的区别。这是我在孩童时期学习的课程，但是我成年以后却忘记了。

“很好，”富爸爸耐心地说道，“两间绿房子赚多少？”

“20美元。”我回答道。

“很好，”富爸爸坚决地说道，“永远不要忘记这一点。为现金流投资，你就永远不用担心金钱；为现金流投资，你就不会被市场的繁荣和衰退所击垮；为现金流投资，你就会成为一个富人。”

“但是，”我开始争辩，“通过资本利得挣钱会更容易。因为房地产价格正在飞速上升，而要找到能够创造现金流的投资却很难。”

“我知道，”富爸爸说道，“听我的话。不要让贪婪和轻易挣来的钱阻碍你成为一个富有且具有财务智慧的人。永远都不要混淆资本利得和现金流。”

> 读者评论
>
> 我年轻的时候，我的父亲就让我投资房地产，但没过多久我就卖掉了这些房产。我去工作，然后和其他人一样投资共同基金。当我在玩“现金流”游戏的时候，我才认识到拥有能够为自己创造现金流的投资是多么重要。那时我没有认识到，如果我持有那些地产并且继续购买能有很大好处。如果我那时这样做了，今天就会处于非常有力的位置。我现在又开始购买能带来收入的地产了。
>
> ——miamibillg

# 现金流更难了

1971年以后，物价上涨，但工资并没有跟上通货膨胀的速度。与此

同时，人们开始在海外开发工作岗位。当了解到美元出了些问题，并且想要快速致富时，人们就开始进行资本利得的投资。人们从直觉上判断，美元变得没有价值了，因此不再存钱，并且开始投资那些能够随着通货膨胀的扩大而升值的东西，如：艺术品、古董、老汽车、芭比娃娃、棒球卡，还有陈年红酒。股票市场和房地产则成了资本利得投资者们最欢迎的投资类别。许多人通过借钱的方式进行投资，因此变得非常富有。然而现在，他们中的很多人成为了新的贫民。这次，他们的赌注没有带来回报。

1929年，就在市场崩盘之前，人们还在借钱买股票以求获利——主要是贷款买股票。他们在用资本利得赌博。2007年，人们再一次用借来的钱进行资本利得的赌博。这一次，他们赌的是房地产和股票。同样，这次崩盘的破坏性不亚于上次。

# 资本利得危机

2009年，陷入苦闷的投资者大部分是那些投资资本利得的人。如果他们曾关注过现金流的话，可能就不会受到这场危机的影响，不会为退休、孩子的大学费用、失业而担心了。

2007～2009年，股票的市场价值下跌了50%——这是一个用资本利得进行衡量的价值。

根据彭博社的数据显示，从2007年1月开始，20个美国大城市的标准普尔住房价格指数每个月都在下跌。在圣地亚哥、迈阿密、拉斯韦加斯，降幅高达33%。最近，据《亚利桑那共和报》的报道，我所在的城市凤凰城房价下跌最严重，房价从最高点下跌了50%。又一次，标准普

尔住房价格指数在衡量资本利得——某个特定时候的资产价格对比另一个特定时间的资产价格。

数百万我这个年纪的婴儿潮时代的人正在祈祷，在他们退休之前房地产和股市能够回升，这样就不用在年老的时候还担心生计问题了。但是，他们祈祷的仍然是资本利得，而不是积极地控制自己的收入现金流。他们把自己的信心寄托在市场上。

# 为现金流投资

我的房地产投资公司在凤凰城拥有很多房产。但我的公司在金融危机中并没有受到伤害。我们做得很好，因为我们投资的是现金流。我们靠出租公寓挣钱。我们很少对房产进行抛售。我们和那些阴谋家同台竞技并击败了他们。这就是“现金流”游戏，这是我在和富爸爸玩“大富翁”的时候学会的。

“大富翁”不是一个关于抛售的游戏；不是一个关于低买高卖的游戏；不是一个关于多样化的游戏。“大富翁”是关于集中注意力、规划、耐心、长期控制的游戏。游戏的第一个目标就是控制棋盘4个边中的一个。第二个目标就是在你所控制的边上开发地产，增加绿色的房子，最后变成红色的旅馆。最终的投资策略就是，在你的一边只剩下红色的酒店，然后你就坐等收益。而其他玩家在拐角时则尽力避免落在你的任何地产上，以免付钱给你。游戏的最终目标是：你拿走其他玩家所有的钱，让他们破产。2009年，许多人在现实中的“大富翁”游戏里破了产。

# 我原本可以更富有

如果我为资本利得投资，抛售房地产的话，我原本可以赚更多钱。当其他人都在为资本利得投资的时候，想投资于现金流是很困难的。然而在2009年，我越来越认同富爸爸的课程了。我知道他为什么一直坚持要我关注现金流，而不是卷入低买高卖的狂热之中。

今天，我拥有了4个主要的现金流来源。我将在接下来的章节中讨论这些问题。它们是：

1．我的公司：无论我工作与否，现金都会流进来。即使公司即将关闭，现金流依然会流入。

2．房地产：我和妻子拥有的房地产每个月都会为我们带来现金流。

3．石油：我并没有在石油公司上投资，而是作为一个进行石油开采的合伙人进行投资。当我们发现矿藏，我就会从每个月卖出的石油和天然气中获得收益。

4．版税：我的书授权给了大约50家出版公司。每个季度，我都能从这些出版公司得到一笔版税。除此之外，我的棋盘游戏也授权给了大约15家游戏公司，每个季度也能从这些公司得到版税。

# 普通人的现金流

大部分人都知道，每个月拥有流入的现金流是非常重要的。问题在于，他们并不理解良好的现金流策略和普通现金流策略之间的区别。良好的现金流策略为你带来低税率的被动收入，而且你可以对其进行控制。普通现金流策略会给你带来高税率的被动收入，而且你对其控制很

小或者根本没法控制。

**1**．储蓄：储蓄利息是一种现金流。今天，短期证券的利息率低于零。如果你够幸运的话，银行可能会为你的储蓄支付3%的利息。

来自储蓄的现金流存在两个问题。第一，3%的利息要作为普通收入纳税——而且税率非常高，这意味着3%的利息事实上税后只有2%。第二，美联储正在印制上万亿的美元来对大银行进行救市。20世纪70年代晚期，救市资金还只是上百万美元。到了20世纪80年代，救市资金开始以10亿为单位。到了2009年，救市资金是以万亿为单位的。

这种救市往往会导致通货膨胀，还有可能是恶性通货膨胀。实际上，如果通货膨胀率高于2%的话，你想把钱存在银行以获得利息的做法只会让你损失更多。了解救市资金和通货膨胀的关系是了解历史的一种重要手段。通过了解一些历史，你可以了解你的储蓄利息在价值损失上的速度有多快。就在中央银行印制数万亿美元的时候，你放在银行的储蓄只得到了3%（税后2%）的回报。

**2**．股票：一些股票向股民支付红利，这也是一种现金流。数百万退休人员依靠他们股票的红利生活。问题在于，在这场危机中，许多公司削减了股票红利。2009年4月的第一周，标准普尔宣布，367家公司在2009年的第一个季度削减了770亿美元的红利。这是标准普尔自1955年开始追踪红利支付以来的最低分红。这意味着衰退正在蔓延，威胁着那些曾经靠这些收入过得很好的人。

**3**．养老金：养老金也是一种现金流。问题在于，联邦养老金担保公司（PBGC）将640亿美元养老金中的大部分从债券转入了股票、房地产等资产，正巧又赶上了这些资产崩盘的时候。这意味着幕后操纵联邦

养老金的那些天才们将现金流从债券中转移出来，投入了股市和房地产市场，也许是因为他们认为债券的收入太低了，希望能够从资本利得中获取更大的利润。这说明许多养老金计划现在都处于严重的财务危机之中。

除此之外，养老金这个概念对大部分人来说将成为一个古老的历史。绝大多数公司都不再提供任何养老金，或者大幅度降低了养老金项目的范围。现在能够依靠养老金的主要是政府和工会雇员。大多数人都必须找其他方式来为自己的退休创造现金流。

**4**．养老年金：养老年金也是一种现金流。比如你将100万美元投入保险公司，相应，保险公司会在你的余生中按照你投保的钱支付给你一定比例的利息。

问题在于，养老年金通常是由你无法控制的商业房地产支持——大型机构类投资者购买商业房地产或其他金融工具，其中很多机构都是上市公司，他们的目的是资本利得而不是现金流。上市公司投资资本利得的问题就在于，在标准的计算法则下，他们必须要将自己的资产削价出售，然后再购买更多资产来弥补损失。这也就对保险公司和你的养老年金回报造成了损害——你只需要看看美国国际集团就会明白这一切。

# 为什么没有更多人玩“现金流”这个游戏呢

最近，我参加了一个关于投资的会议，听取了与会者针对不同的投资进行的发言。有一位金融理财师建议人们重新平衡自己的股票和共同基金投资组合。在我看来这实在是太荒谬了。重新平衡只不过是为资本

利得投资的另一种说法。那位金融理财师还说：“我知道你们有人在市场中损失了金钱。但不要担心，股市总会好转的。要记住，平均来说，股票市场大概每年会上升8%。所以，我建议你们继续保持长期投资。”当我看到观众席里的人们点头同意时，我气愤地离了场。我不知道人们怎么会这么容易就被愚弄了。

阴谋家们希望你的现金流向他们。所以他们才会培训金融理财师和股票经纪人等销售人员，并怂恿这些人对你说一些股票市场每年增长8%之类的话。他们用资本利得的诱惑来让你的现金流入他们的口袋。

房地产中介采用同样的销售策略。他们通常会说：“你最好在房价上涨前购买。”在房价上涨之前购买的想法就是基于对资本利得的预期。又一次，这些销售人员用资本利得的诱惑拥有了你的现金流。这就是游戏。从你签署抵押贷款的那一刻起，现金就从你流向了他们。

# 为什么人们不投资于现金流呢

大部分人都投资于资本利得而不是现金流是出于很多原因的。下面是其中一些原因：

1．大部分人都不知道资本利得投资和现金流投资的差别所在。

2．经济增长时，玩资本利得游戏是很简单的。人们自然而然地认为自己的房子和股票投资组合的收益会随着通货膨胀上升。

3．现金流投资要求投资者具备更高的财务能力。任何人都可以买一些东西，并希望其价格会增长。发现现金流交易需要具备有关隐形收入和支出的知识，以及基于这些变量预测投资表现的知识。

4．人们都很懒。他们为今天而活，却忽视明天。

5．人们指望政府照顾他们，这就是我穷爸爸的态度，因此他直到去世也是个穷人，对于他来说，指望别人照顾更简单。今天，有超过6000万的美国人，也就是我的同龄人，婴儿潮的一代，他们即将遵循穷爸爸的足迹。

如果你不想遵循穷爸爸的足迹，就请仔细阅读下一章。

# 总结

击败这场阴谋的方法就是，先要知道这场游戏的名字，而这场游戏的名字就叫“现金流”。了解了游戏的名字后，你就需要学习游戏的术语——关于金钱的语言。学习金钱语言的一种方法就是通过我的棋盘游戏——“现金流”。你可以从“现金流101”开始玩起，它会教给你基本的财务概念。接下来，你可以继续玩“现金流202”，这是为高级财务学习准备的。游戏的目的是为了让你做好准备，以应对身边正在发生的真实的“现金流”游戏，生活中的“现金流”游戏每时每刻都在发生。

正如我们讨论过的那样，现金流和资本利得是两个非常重要的术语。简单地说，90％的人都在玩“资本利得”游戏，只有10％的人在玩阴谋者的“现金流”游戏。因此，只有10％的人才能胜出。你想成为赢家还是输家？你想成为普通人还是杰出的人？如果你想要在“现金流”游戏中获胜，这本书接下来的部分就是为你准备的。

---

(1) 指结算部门在每日闭市后计算，检查保证金账户余额，通过适时发出追加保证金的通知，使保证金余额维持在一定水平之上，防止负债现象发生的结算制度。

——编者注

# 第8章
# 印自己的钞票

## 克莱默vs. 斯图尔特：喜剧大亨的碰撞

乔恩·斯图尔特的《每日秀》节目是非常流行的新闻讽刺节目，该节目在戏剧中心播出。尽管这个节目原本是为了讽刺政治，但很多人把它看成获取新闻的主要来源。人们认为主流新闻很无聊，并且认为讽刺这些新闻的节目更加真实。

吉姆·克莱默的电视节目叫《私房钱》。这个节目在美国消费者新闻与商业频道（CNBC）播出，是全球领军的财经新闻节目。克莱默很优秀，具有很强的娱乐精神，并且总在竭尽所能地让财经新闻变得有趣。他和乔恩·斯图尔特针对不同的话题主持着风格类似的节目。克莱默的节目是关于金钱的，斯图尔特的节目则主要针对政治。

2009年3月12日，乔恩·斯图尔特邀请了吉姆·克莱默上他的节目，双方进行一次公开辩论。那天晚上，斯图尔特并不像往常那样搞笑幽默，他很愤怒，并且为数百万民众说话，表达民众对整个金融行业的失望，包括金融新闻报道。

斯图尔特总结了美国公众的普遍看法，认为CNBC和财经新闻媒体可以帮助美国人提高认识，告诉他们存在着两个市场：一个是普通美国人进行投资、并且被鼓励投资的长期资产市场；另一个就是从公众眼中消失的快速市场。斯图尔特认为，快速市场“很危险，它在道德上是令人生疑的，并且伤害了长期市场。所以它给我们的感觉——我完全是从

一个旁观者的角度来说——就像我们在用自己的养老金和辛苦赚来的钱为别人的冒险提供资本”。

> 读者评论
>
> 我认为主流媒体中有关金融危机的论断不足以令人信服，也不足以到可以让我对自己的投资组合采取行动的地步。事实上，我认为他们并不是在故意误导，只是从狭窄的视角出发向我们提供知识。
>
> ——hattas
>
> 以我经商的经历来说，我认为失去金钱最迅速的方式就是，在浏览财经新闻网页的时候进行交易。
>
> ——gone17

# 针对养老金的现金掠夺

历史上发生过的事情现在再一次发生了。1974年，美国国会通过了《雇员退休收入保障法》（ERISA），这导致了401（K）计划——历史上最大的一次现金掠夺开始了。

就像我在前面说过的，许多经历了上次大萧条的人都不再相信股票市场。我的富爸爸和穷爸爸都不信任股市。他们认为股市是受到操纵的，往股市投资就是赌博。1974年，《雇员退休收入保障法》有效地将

数百万人推入了股市，即使他们对投资所知甚少。1974年以前，大部分公司都会支付工人养老金。然而对公司来说，把工人推向股市更合适，因为它不再需要通过养老金计划支付工人终身工资了。401（K）计划为公司省了钱。但是，如果工人并没有在股票市场中投资，或者如果股票市场崩盘的话，工人在退休时就没钱可用了。这也正是当股票市场在20世纪70年代蓬勃发展之时，理财作为一种全新的职业被创造出来的原因。

我的富爸爸认同乔恩·斯图尔特有关两个市场的观点——一个长期投资市场和一个用投资者的钱进行赌博的交易市场。当401（K）计划在美国实行之后，富爸爸告诫我要保持镇定。他的告诫让我在2002年写了《富爸爸如何应对不可知的未来》一书，并且随后在2006年同唐纳德·特朗普合作写了《让你赚大钱——两个人，一条信息》。

我和唐纳德并不反对股票市场。我们都开了自己的贸易公司。事实上，我们提倡的是负责任的财商教育，由于许多人和组织忽视了财商教育，所以我们才会极力倡导。他们利用那些对于金融一窍不通的人，用所谓的新闻和教育赚快钱。正如乔恩·斯图尔特在CNBC对吉姆·克莱默进行采访的时候谈到的：作为主要的财经新闻网，他没能告知公众，用他们的钱进行的真正游戏是什么。

在我看来，曾经的对冲基金经理吉姆·克莱默是这场阴谋游戏的专家。如你所知，对冲基金通常会猎食共同基金，就像鲨鱼捕食金枪鱼一样。尽管克莱默在访谈中向斯图尔特保证，他会忏悔，并且向公众提供更好的财商教育。但事实上，迄今为止我没有看到任何改变——只听到了更多借口和谴责。的确，他能怎么改变呢？他自己的生计还要依靠这场阴谋。

# 鲨鱼和金枪鱼

大概在5年前，我的弟弟和他的妻子生了个孩子。他们问我，能不能为孩子的大学教育开立一个529教育计划[(1)]。我非常乐意帮忙，但是我想先确认一点，自己的钱没有白白扔掉。我立即打电话给我的股票经纪人汤姆，询问了关于这个计划的内容。

“我可以为你开个账户，”他说道，“但是我知道你不会喜欢。”

“为什么？”我问道。

“因为大部分529教育计划的资金都只能投入共同基金，”汤姆说道，“而且我知道你清楚共同基金在玩什么把戏。”

“谢谢，”我说道，“我会再考虑一下别的计划。”

谢天谢地，我没有开立那个账户。否则，我就会在2007年的股市崩盘中损失至少40%的投资。就像乔恩·斯图尔特指出的那样，有两个游戏同时在进行。一个游戏是为长期投资者（金枪鱼）而准备的，其中包括了股票、债券、共同基金，另一个游戏是为对冲基金经理和专业贸易商等短期投资者（鲨鱼）而准备的。

即使股市没有崩盘，我也不会投资529教育计划，因为它依靠的是共同基金。正如我们在第7章中已经详细讨论过的那样，共同基金通过管理费和手续费的方式收取不成熟投资者的钱。我知道，529教育计划提供了新的税收奖励，但是这些税收奖励很难弥补通过管理费和手续费从账户中抢走的金钱，这些税收奖励也无法弥补由于市场挥发而损失的金钱。共同基金仅仅是那些不具备财商的人设计的一种无用的投资。

# 拒绝400万美元

2001年，当《富爸爸穷爸爸》热卖的时候，美国一家大型共同基金公司找到我，希望我能为他们的共同基金组合做代言人。这家公司为我的代言开出了4年400万美元的价格。尽管这个价格很让人心动，但我还是拒绝了。

原因之一就是：我不希望代言一款自己不信任的产品。而且，我也不需要他们的钱——尽管有这些钱生活会过得很好。在下面的章节中，你会发现如果拥有系统的财商教育，赚400万美元并不困难。我知道，自己真正的财富是自身掌握的金融知识而不是现金。我能够运用自己的智慧和运营自己信任的业务挣400万美元甚至更多。拒绝400万美元很难，但是为这些钱出卖自己的灵魂更不值得。

我并不是反对共同基金的理念，我只是反对共同基金通过高昂的费用和潜在的成本掠夺投资者的钱。首先，在大量共同基金中只有不到30％能够真正跑赢标准普尔500指数。换句话说，你所需要做的只是投资标准普尔指数基金，然后你就可以用更少的钱和更高的回报击败70％的共同基金经理。正如我们在前面所说的那样，共同基金在本质上是为普通到不能再普通的投资者设计的，也就是财商世界中的C等生。A等投资者和B等投资者都不需要它们。

# 词汇的力量

正如我们在第7章中简要复述的那样，金钱新规则第一条是：知识就是金钱，而金钱新规则第六条是：学会说“钱话”。

为什么会有这么多人因为糟糕的投资损失了大量的钱？其中一个原因就是，我们的学校甚至没有对我们进行最基本的财商教育。财商教育的缺乏导致了我们对于金钱语言的误解。比如，当理财师建议你进行长期投资的时候，有经验的投资者都会询问长期的具体含义，就像爱因斯坦发现的那样，一切都是相对的。

乔恩·斯图尔特对吉姆·克莱默失望的一个原因就是，克莱默是一个商人。一般来说，商人都是超短期投资者，他们眼中的长期投资可能是一天——甚至一小时。商人在投资市场里进进出出，骗取其他投资者的退休金或者为孩子的大学教育攒下的钱。有经验的投资者不会使用长长的术语，而会使用“退出策略”这个词。聪明的投资者知道，问题不在于你坚持投资多久，而在于你如何将这项投资在预定的时间内按计划增加自己的财富。

另一个经常被误解的词就是“多样化”。如果你听信大部分金融学者的话，他们总会告诉你，聪明的投资者会进行多样化选择。但是，让我们引用沃伦·巴菲特在《巴菲特之道》中说的：“多样化投资是对无知的保护。对于那些知道自己在做什么的人来说，这几乎没用。”

大部分人投资失败的另一个原因是，不知道自己正在做什么，而且投资也不具有多样性，尽管他们的理财师说有。下面，让我给你举几个例子。

1．如果你投资了不同的行业，理财师会说你的投资具有多样性。比如，你可以投资由小型股、大型股、增长股、贵金属股、房地产投资信托基金（REITs）、交易所交易基金、债券基金、货币市场基金，以及新兴市场基金组成的共同基金。即便你在其他领域还具有“多样化”投资，这也并不是多样性，因为你只拥有一个资产类别——纸质资产。当

2007年股市崩溃时，所有与股市相关的纸质资产也都崩溃了。对于那些只在纸质资产这一个类别上具有多样性的投资者来说，具有“多样化”也没有什么用。

2．从定义上看，共同基金已经是具有多样性的了——在纸质资产中。共同基金是一种由多样化的股票组成的基金。更糟的是，共同基金的数量比个股还多。因此，许多共同基金中会包括同一只股票。共同基金就像是复合维生素。买3只共同基金就像是吃了3种复合维生素。你可能只吃了3种不同的药片，但是这3种药片中含有很多相同的维生素——很可能会超量。

3．大多数理财师只能出售共同基金、养老年金、债券、保险等纸质资产。事实上，在1974年，当《雇员退休收入保障法》通过后，许多保险销售人员一瞬间就将自己的头衔从“保险推销员”改成了“理财师”。由于大部分理财师只有销售纸质资产的资格，因此卖给你的也仅限于纸质资产。他们并不出售真实的资产，像房地产、公司、石油，或者黄金白银。他们只能卖给你他们能卖的理财产品，而不是你所需要的，而且肯定也不是多样化的。

就像一句老话说的那样：“永远都不要问保险推销员你需不需要保险。”你知道答案会是什么。理财师推荐多样化产品的两个原因是：能够卖给你更多纸质资产；即使他们作了错误的决策，也可以帮助他们分散风险。通常，你的最佳利益是不会被放在心上的。

# 老练的投资者

一般有4个基本的投资类别：

**1**．公司：有钱人通常拥有许多家公司，这能够给他们带来被动收入，而普通人可能更多地依靠工作获得收入。

**2**．能带来收入的房地产投资：特指每个月以租金形式产生被动收入的房产。你的居所或者度假屋并不计算在内，即使你的理财师告诉你那是资产。

**3**．纸质资产：包括股票、债券、储蓄、养老年金、保险，以及共同基金。大部分普通投资者都有纸质资产。因为纸质资产很容易买到，不需要花很多时间管理，并且是流动的——即投资纸质资产很容易抽身。

**4**．实物资产：包括黄金、白银、石油、铂金等。大部分普通投资者不知道如何投资实物资产，或者去哪里投资。在很多情况下，他们甚至不知道如何以及去哪里购买真正的黄金或白银。

成熟的投资者会投资上述所有类别的资产。这才是真正的“多样化”。普通投资者认为自己实现了多样化投资，但其实大部分人都只投资了第三类——纸质资产。这算不上是多样化投资。

# 同样的词汇，不同的语言

我认为，尽管我们可能使用着同样的词汇，但我们说的却是不同的语言。长长的术语对于老练的投资者和入门投资者来说意味着不同的含义，多样化投资和其他许多词汇也是如此。单从投资这个词考虑，也具有不同的含义。对于一些人来说，投资意味着在市场内迅速地买进卖出。当有人对我说“我在投资房地产”时，我通常都会想想他是什么意思。他是否想表达他拥有自己的居所？又或者他是炒房者，在房地产市

场中进进出出的投资者？或者他的意思是说，他通过房产为自己提供现金流呢？

关于词汇和语言，我的第二个观点是：许多所谓的专家想要让自己看上去更聪明，所以他们爱用一些不寻常的词语，例如信用违约互换、套期保值，来让普通人感到困惑。这两个术语其实就是保险的两种不同方式，但是这些“专家”从不用通俗易懂的词。因为这样一来，每个人都知道他在说什么了。

在《巨人之现金抢劫》一书中，富勒博士写道：“我有一个去世很久的老友，他曾经是一个大亨，而且是摩根家族的成员。他曾经对我说，‘布基，我很喜欢你，所以我想诚恳地告诉你，你永远也无法成功。你到处用简单的术语向人们解释他们不理解的东西，而成功法则的第一条就是：当你能把事情弄复杂时，永远不要让它们变简单。’尽管他是出于好心的建议，但我在这里还是要继续向大家解释这些巨人。”

我很自豪地延续着富勒博士的工作。我没有使用巨人这个词，而是使用了阴谋家。但是，我的目标一直都是：在别人都用复杂的术语解释问题的时候，我要用简单的术语阐释问题。

# 变得更有力量

富勒博士坚信词汇的力量。在一次课程中，他说道：“词汇是人类发明的最有力量的工具。”在他的《关键路径》一书中，他写道：“在工业化初期——也就是人类在技术上的有效合作之时，首先用到的就是词汇。用来表达和交流的词汇在很大程度上加快了人类应对生活挑战的信息的发展。”

在我跟随富勒博士学习之前，从来没有重视过词汇的力量。直到1983年，我36岁时，才刚刚明白为什么我的穷爸爸，一名职业教师，会那么重视词汇。我知道为什么自己高中时两次英语考试不及格。原因就是我没有重视词汇的力量。由于不重视词汇的力量，我令自己失去了改变生活的力量。使用穷人的词汇表让我在现实中很贫穷，持有穷人的态度让我不断在财务上苦苦挣扎。我最终理解了富勒博士所说的：“词汇是人类发明的最有力的工具。”我认识到，词汇是人类大脑——也就是我们最伟大的资产——的燃料，同样也是我们最大的责任。正因如此，在1903年金融词汇从教育系统中被剔除了。我终于明白了，为什么富爸爸禁止他的儿子和我说“我买不起”或者“我做不到”之类的话了。富爸爸反而要求我们去问“怎样才能买下它？”或者说“我该怎样做到？”我最终认识到，我的生活就是我所用词汇的总和。

如果我不知道、不理解、不使用阴谋家用的那些词，我就会成为这场阴谋的棋子、受害者、奴隶。因此，我开始禁止自己使用普通人所用的那些词语，例如：“找份好工作”、“存钱”、“量入为出”、“投资有风险”、“负债是坏事”、“房子是资产”，以及其他与金钱相关的咒语。我知道，自己摆脱财务奴隶命运的方法就是：了解财务词汇和金钱的语言。1983年，我成了学习财务词汇的学生，认识了这场阴谋的语言。

## 读者评论

我有一个4岁大的儿子。从他会说话开始，我就教他一些与金钱相关的简单知识，在他心中种下理财的种子，希望这些知识能够在他成人后伴随着他。每当他收到金钱作为礼物的时候，我都会问他：“你拿这些钱来干什么？”紧接着我

> 教他说：“存起来！”我曾经为此感到非常骄傲，直到我再一次仔细考虑了这个问题。现在，我教他说：“用来投资！”当然，这只是一方面……现在，我开始教他有关投资的4个领域。
>
> ——bgibbs

# 大规模杀伤性武器

沃伦·巴菲特将金融衍生产品称为“大规模杀伤性武器”。然而，直到2007年，却只有很少一部分人知道什么是金融衍生产品。现在，数十亿人听说过金融衍生产品，却仍然不了解这个词是什么意思。因此，在财务上一窍不通的人现在认为金融衍生产品是不好的、危险的，是金融精英才能使用、创造、理解的复杂的金融产物。遗憾的是，这些说法离事实相差甚远。

在此，我想重复一下巴克敏斯特·富勒从他摩根家族的故友那里得到的建议。“成功的第一条法则就是——当你能把事情弄复杂时，永远不要让它们变简单。”这就是金融世界的处事原则。它遗弃了简单的东西，使一切变得复杂。

通过将简单的事情复杂化，金融世界给人们一种神秘莫测的印象，并且在涉及钱的问题时令一般人自我感觉很差。当你认为自己很愚蠢时，拿走你的钱也就更容易了。我和妻子金在1997年创建了富爸爸公司。我们的目标就是，保护人们免受金融掠食者的伤害，让人们能够作出全面的财务决策。我们的具体方法是，开发财商教育产品，比如游戏、图书、网络产品、培训班，以及高级财商教育项目等，从而让金融

变得简单。无论你是孩子或大人，是小学生或博士，你都可以理解我们的产品。

今天，金融衍生产品是世界上最有威力的一个金融词汇。金融体系正在努力为这个词笼罩上一层神秘色彩，并且让它看起来更像是一个复杂的概念。正因如此，直到最近，也只有小部分人理解这个词，大部分人仍然不明白为什么沃伦·巴菲特把金融衍生产品称为大规模杀伤性武器。事实上，金融衍生产品的概念并不复杂。

对于衍生产品的广泛定义是：能够从一种物质中产生的物质。比如，橙汁是橙子的衍生产品。金融衍生产品的一个定义是：从潜在的可变资产中获得价值。举例来说，普通股的股份就是现有公司的衍生产品，例如苹果公司。如果你买了苹果公司的股份，就意味着你在买苹果公司的衍生产品。如果你买了共同基金的股份，你就是在买这个基金的衍生产品，也就是股票的衍生产品——衍生产品的衍生产品。

有一句话沃伦·巴菲特没说，但他应该说。那就是，金融衍生产品同样也是大规模金融创造的工具。金融衍生产品是10％之人用来从90％的民众那里攫取金钱的工具。我相信巴菲特的观点是，当你开始投资衍生产品的衍生产品的衍生产品时，你的投资风险就越来越高。

以葡萄树为例，葡萄来自葡萄树，所以葡萄是葡萄树的衍生产品。你可以吃葡萄，这对你的健康很有益。你也可以用葡萄榨汁，做成葡萄汁。这时，葡萄汁就成了葡萄的衍生产品，而葡萄又是葡萄树的衍生产品，喝葡萄汁对你依然很好。但是，当你用葡萄汁酿葡萄酒的时候，葡萄酒就变成了衍生产品，而且效力更大，风险更高。如果你沉迷于葡萄酒这种衍生产品，你就成了酒鬼。一旦你变成酒鬼，葡萄酒就变成了破坏健康的大规模杀伤性武器。健康、家庭、财富都会因酒瘾而失去。在

这场金融危机中，相似的连锁反应也正在发生。令人担忧的是，许多有毒、强效、高风险的金融衍生产品的创造者依然在位——而且还在继续创造邪恶的产品。

本书的第一部分之所以要讲述金融历史，原因就是通过历史能够更好地认识现在和未来。1971年以前，美元是黄金的衍生物。1971年以后，美元变成了债务的衍生物，成为美国国债和国库券之类的债券，这些债券都是由美国纳税人偿还账单的承诺所支持的。现在，一个很大的问题就是：美国纳税人能够支付得起数万亿以救市为名，流向富人的美元吗？美元的未来是什么？现在，美元成了真正的大规模杀伤性武器。

# 印自己的钞票

创造一种衍生产品就像从橙子里挤橙汁一样简单。通过对金融衍生产品定义的简化和了解，你可以很简单地利用这个词的力量。即，你也可以印自己的钞票。一个非常简单的例子就是有利息的债券。比如，你有100美元，你的朋友想借这些钱，为期一年。于是，你就让你的朋友签署一项协议，要求他以10％的利息借走这100美元。换句话说，你的朋友同意在一年之后还给你110美元。这样一来，你就创造了一种衍生产品，即你在一年之内收到的10美元利息。你从你的100美元里面榨出了10美元。

现在，让我们将衍生产品推入下一层次。比如，你手头没有朋友想借的100美元。所以，你就去你的父母那里，以3％的利息向他们借100美元。你的父母同意了。然后，你再以10％的利息借给你朋友100美元。一年后，你的朋友还给你110美元。你拿出103美元来还给你的父母，一切顺畅。你通过自己的努力赚了7美元。你在没有钱的情况下挣

到了钱，这就是通过创造衍生产品的衍生产品挣到的。

我在第5章中阐释了有关银行部分准备金系统的内容。银行的运行手段就像我在上一段中描述的那样，但银行的运作层次要高得多。银行将衍生产品推向了三次方——衍生产品的衍生产品的衍生产品。

比如，你把100美元存在银行的储蓄账户里。银行拿走了你的储蓄并创造出一种衍生产品，承诺付给你3%的利息。然后，银行法允许银行通过部分准备金系统借给你100美元，可以借好几次，每次支付一定的利息，比如以10%的利息借出10次。这样一来，银行为你的100美元支付给你3美元，然后以10%的利息借出去1000美元（100美元乘以10）。在这个例子里，银行用1000美元赚了100美元，却只支付给你3美元。这种情况在现实生活中每时每刻都在发生着。

2007年金融危机严重爆发的一个原因就是，在2004年，美国证券交易委员会（SEC）允许美国最大的5家投资银行将它们的部分准备金比例从10提高到40。换句话说，假设你往银行存100美元，最大的银行能对外借出4000美元。然后，数百家借了这些钱的银行能够对外借出的钱是这4000美元的10倍。所有这些钱都必须要投往某些地方，紧接着抵押贷款经纪人就开始寻找一些投资客户。次贷危机扩大，然后迅速发展——这让整个世界的经济低迷。可见，衍生产品并不是问题的本源，问题的本源是银行和政府高层的贪婪。让我们再次引用巴菲特在《巴菲特之道》一书中的话吧：“当你把无知和借来的钱结合在一起时，结果将会非常有趣。”

# 人人都可以创造衍生产品

我认为，人人都可以创造简单的衍生产品。我们都可以无中生有地创造钱——一种思想的衍生产品。我们都有能力印刷我们自己的钞票，如果我们能训练自己从衍生产品术语的角度进行思考的话。换句话说，金钱可以成为金融知识的衍生产品。可见财商教育多么重要。也正因如此，学校的财商教育迟迟没有开展。阴谋家不想让你和我进入他们的游戏！

### 读者评论

我妻子刚刚问我，还记不记得我们第一次创造衍生产品的时候有多厉害。我们开创了一个强有力的销售培训项目，并且在一场研讨会中和22个人达成了协议。天啊！2万美元直接进入了我们的银行账户！（我们有22个客户，他们很乐意能卖出更多房地产……）我们达成了一种双赢局面。人们说，上帝给每个人至少一种特殊技能或才能。能从你所拥有的、别人想要的知识或经验中“衍生”出产品或服务，是一种能力的释放，潜能的启发，是令人非常激动的一件事！当我们第一次做到这一点的时候，我们知道自己将会走上财务自由之路，真正掌控自己的人生！

——davekohler

# 金钱是无限的

一旦你了解了如何创造衍生产品，金钱就变得无穷无尽了。接下

来，我用简单的话进行解释。

为了获取衍生产品，必须要有现金流。比如，银行创造出的抵押贷款就是房子的衍生产品，你同意每个月向银行支付一笔钱以偿贷款。衍生产品的存在需要具备两方面，一方面是进行支付，另一方面是进行收取。在抵押贷款的情况下，银行家坐在这两方的一边，你坐在另一边。问题在于，你想要坐在哪一边？你想坐在承押人的位置还是抵押人的位置？

当我了解到衍生产品这个词的力量时，我就知道我想要坐在哪一边了。我想坐在收钱的一边，从90％的人那收取现金流的10％之人。

我不存钱的原因就是，我是贷出者，而不是储蓄者。我热爱负债——只要别人能够为我支付这个债务。我在做银行做的事情。比如，我以10％的利息借了100万美元，然后去买间复式公寓。我遵循了金钱新规则第一条：知识就是金钱。我应用自己的知识让我的租户为我支付这100万美元中的至少20％，而这100万美元是我以10％的利息借来的。

在这个简化的范例中，我从借来的100万美元中每年能挣20万美元，而我为这100万美元只需支付给银行10万美元——对我来说，还有10万美元的净收益。在这个例子中，从租户签租约的那一刻起，我就在用我的复式公寓创造衍生产品了，这个复式公寓为租户提供了根据我的规则以约定价格居住的权利。如果这让你感到迷惑，那么就找一个朋友，讨论一下这个简单的衍生产品范例，直到它浸入你的身体，直到它变成血肉，成为你的一部分。

当我了解了衍生产品这个词的力量，并且将知识付诸实践时，我知道自己会成为一个自由人，再也不需要工作了。我不再需要购买共同基

金，不再期待退休生活来临的那一天。

同样，当我了解了衍生产品这个词的力量之后，我还可以将其运用到房地产之外的领域。比如，这本书就是一个衍生产品。为了增加这本书的效用，我让律师为这本书创造了一个版权。版权就是这本书的衍生产品，而这本书就是我的知识的衍生产品。然后，我将这个版权出售给全球50多家出版商，让他们进行刊印。这些出版商从我这里购买版权后，就可以印书了。这些书是另一个衍生产品，将出现在各个国家的书店里。每个季度，我都能从这50家出版商那里得到版税收入。版税收入是这些书的衍生产品，这些书是版权的衍生产品，而版权是我写的书的衍生产品，我写的书是我的知识的衍生产品。大部分作者是从书的角度来看授权翻译等问题。而我是从衍生产品的角度来看这些问题。如果这听起来太复杂的话，就和身边的朋友一起讨论一下吧。因为有时候我们最好的学习方式来自对话，大声说出想法有助于我们进一步明确它们。

再一次重申，一旦你了解了衍生产品这个词的力量，你就能获得这个词中蕴含的力量。正如富勒博士说过的那样：“言成血肉之躯。”换句话说，你成为了你自己的词汇。

我原本可以举出一些更复杂的例子，但是为什么没有呢？我的工作就是让事情变得简单，而不是更复杂，我永远都不像摩根家族那样。然而，虽然我尽力让金融概念变得简单，但其实它们并不简单。我用了多年时间将自己的思维方式从穷爸爸的转变成富爸爸的。而且直到今天，我还在继续学习。如果你认为自己什么都知道——你其实是一无所知。

我刚刚列举了两个简单的例子以说明为什么10％的人挣了90％的钱，以及为什么90％的人只能分得10％的钱。这一切都是源于知道、了解、重视词汇的力量，并仔细选择自己的词汇。你必须要摆脱一些让你

落后的词汇，例如，“摆脱债务”、“我永远也无法富有”、“投资有风险”以及“用具有多样性的共同基金投资组合进行长期投资”。你需要知道并且使用一些词汇，如，衍生产品、现金流、资本化率，以及阴谋者们常使用的其他词汇。如果你能够扩大词汇量，你就可以丰富自己的人生。我将在下文中讨论如何加速扩大词汇量的过程。换句话说，如果你想改变自己的生活，就要从改变你的词汇开始。好消息是，对于所有人来说，词汇是免费的。

# 总结

在本章的开始，我描述了乔恩·斯图尔特——一名讽刺性的时政新闻评论员，以及吉姆·克莱默——一名娱乐化的财经新闻评论员之间的一次谈话。

在这次访谈中，乔恩·斯图尔特对吉姆·克莱默说：“我知道你想让金融变得具有娱乐性，但这并不是一场游戏……你不知道我有多生气，因为一切都告诉我，你都知道。你知道正在发生什么。”

虽然我非常认同乔恩·斯图尔特的愤怒，但我还是不认同他的某些观点。克莱默可能知道商人是如何像鲨鱼一样混进一群金枪鱼中，攫取普通人的投资储蓄，而普通人购买共同基金进行长期投资，希望并且祈祷市场会上升，希望资本能产生增益。但是我怀疑，克莱默是否真的知道富人正在操纵的这场金钱游戏。

克莱默是一个非常聪明的商人和投资者，还被包装成娱乐明星。但是，我认为克莱默的确是在为这场阴谋工作。他需要推出一些选择股票的娱乐活动，并且教你一些关于股票上升或下跌的小窍门和观点。在我

看来，他的工作就是鼓励更多的金枪鱼（即普通人）把钱放进股票市场，让他们的现金流入股票、债券、共同基金等金融衍生产品。所有这一切都是一个巨大游戏的衍生产品。我相信，克莱默的工作就是吸引90%的人加入10%之人的游戏。在接下来的几章中，我将告诉你如何成为自己印制金钱的那10%之人中的一员。毕竟，如果你能够创造债券，你就可以创造衍生产品，而这就是为自己印制金钱。

请记住金钱新规则第一条：知识就是金钱。而要想获得知识，要先从词汇的力量着手。词汇让你能够使用阴谋者的语言，与阴谋者使用同样的语言能够让你了解这场阴谋的内幕，从而避免成为这场阴谋的棋子、奴隶、受害者。通过使用阴谋者的语言，你可以玩自己的游戏，而这场游戏的名字叫做“现金流”。

---

(1) 529教育计划是一种大学教育储蓄计划。投资者在开户时既可以选择以现今学费的费率向一家合格的教育机构预付学费的方式；也可以选择以把钱存在递延税收帐户，从而可以用将来的费率支付教育费用的方式。——编者注

# 第9章
# 成功的秘密：卖出

问：为什么老鼠的球（**balls**）[(1)]很小？

答：因为老鼠卖不出去那么多票。

## 你在想什么

不难想象，有些人会对这个笑话产生不满和抱怨情绪；有些人可能不知道是怎么回事；有些人可能会考虑我在讨论哪种球。我不想解释这个笑话，我说的“balls”是慈善晚会或就职舞会——奢华的聚会。我知道，有些人还会想到一些不同种类的球，例如足球，或者其他东西。

我讲这个笑话的原因是想说明词汇拥有的力量以及具有的多重含义，而正是这些导致了误解、欺骗、误导。许多具有建议效果的金融词汇真的能损害一个人的生活。我将这些词汇称为金融童话。

## 金融童话一：量入为出

在我看来，量入为出是毁灭梦想的罪魁祸首。首先，有谁喜欢过量入为出的生活？难道大部分人都不想过上满足、富有、丰富多彩的生活？“量入为出”这个概念让许多人在经济上贫穷，在情感上空虚，在精神上失去立场。只要深入探究一下这个词，你便能得出多种含义，例如，“不要奢望生活会更好”或者“你不能拥有想要的东西”。我们不应当

无条件接受这条建议，而应当质问，量入为出能不能让我们过上想要的生活？我们会不会像童话故事中的人一样，从此过上幸福的生活呢？

> ## 读者评论
>
> 我从来没有想过量入为出有什么不好。对于我来说，做到量入为出就意味着是一个好管家，花的钱比挣的钱少。如果你想要花更多，就必须先挣更多。但是，现在我看到了“量入为出”这个词是具有破坏性的。这个词并没有提到要扩展你自己的能力，或者鼓励你这样做。这个词基本上可以理解成“为你拥有的东西感到高兴，因为这就是你拥有的一切了”。这其实是梦想的灭亡。
>
> ——Ktyspray

我的穷爸爸信奉量入为出。我们家过得很节俭，不断地努力存钱。作为生于大萧条时期的孩子，父母喜欢把一切东西都存起来，甚至连用过的铝箔都存着。而且他们购物时只买便宜货，包括食品。

相反，富爸爸不相信量入为出。他鼓励他的儿子和我去追逐自己的梦想。这么做并不意味着他很浪费或者喜欢挥霍。富爸爸并不浮夸，也不为自己的财富招摇。他只是认为，量入为出是一种对人们的心理和精神都具有破坏性的财务建议。他相信，财商教育能够让人拥有更多的选择和自由来决定自己想要过的生活。

富爸爸相信，梦想很重要。他经常说：“梦想是上帝赋予每个人的

礼物，是天空中的守护星。梦想将引领我们的一生。”如果不是因为拥有梦想，富爸爸永远都不能成为一个富人。他还说：“拿走一个人的梦想就等于拿走了他的生命。”正因如此，在我的“现金流”棋盘游戏中，第一步就是让玩家选择自己的梦想。我和妻子金刻意用这种方式设计了这个游戏的第一步，以纪念富爸爸。

富爸爸说：“你也许永远都无法触及星辰，但是星辰却会引领你在人生的道路上前行。”在我10岁的时候，我梦想着能够像哥伦布和麦哲伦那样环游世界。我不知道自己为什么有这个梦想。我仅仅是怀有这样一个梦想。

在13岁的时候，我没有像别的孩子那样，在木器店雕刻沙拉碗，而是用一年时间建造了一艘两米多长的小船。当小船建成后，我就在思想的海洋中航行，梦想自己航行到了遥远的地方。

在16岁的时候，我高中的指导老师问我：“高中毕业后，你想做什么？”

“我想去塔希提岛航行，在奎因酒吧（塔希提岛上一家著名的酒吧）喝啤酒，然后约会漂亮的塔希提女人。”我回答道。

老师面带微笑，并递给我一份美国商船学院的宣传手册。“这就是你未来的学校。”她说道。1965年，我就被美国国会选走，进入了专门为美国商船培训官员的这所联邦军事院校学习。这所学校是美国当时最挑剔的学校，只在我们学校挑走了两个人。如果没有去塔希提岛的梦想，我就永远也不会上这所学校。是梦想给了我力量。就像小蟋蟀[(2)]在《当你向星星许愿》这首歌中唱的那样，“如果你的心中有梦想，什么要求都不过分”。

## 读者评论

2003年，当我的独生女订婚时，我的家族公司正濒临倒闭。债务堆积成山，我们根本没法售出足够的产品来达到财务收支平衡。然而，我多么希望能够让女儿有一个难忘的婚礼。毕竟，她是我唯一的孩子。所以，一个人该如何支付2.6万美元的婚礼，并且解救处于困境中的公司？答案就是：拥有一个大梦想，你的愿望就会实现。最终，我们赶上了房产繁荣的尾巴，并且卖了一栋房子……这笔收入让我们能给女儿一个难忘的婚礼。

——synchrostl

1968年，作为美国商船学院的学生，我乘坐标准石油公司的油船去了塔希提岛。当油轮的船头轻柔地切开像水晶一样透明的海水，穿过世界上最美丽的岛屿时，我激动得哭了出来。是的，我的确去了奎因酒吧，遇到了一些非常美丽的塔希提女子。4天之后，我搭乘的油轮返回了夏威夷，童年梦想的实现给了我很大的满足感。因此，到了向下一个新梦想前进的时候了。

富爸爸不断提醒我提升自己的生活，而不是过量入为出的日子。即使处于经济困难的时候，我还是开着好车，住在钻石海滩的海滨公寓里。富爸爸的建议是：永远不要像穷人一样思考、看待问题，或者行动。他不断提醒我：“你怎么对待自己，这个世界就会怎么对你。”

开好车，住豪宅并不意味着我花钱不计后果。相反，对高品质生活

的追求要求我不断推进自己的思想，进而思索该如何支付奢侈的生活，即使我没有多少钱。在富爸爸眼中，我通过与自己心中的穷人战斗训练了自己的大脑，能像富人一样进行思考。他经常说：“当你没有钱的时候，思考并使用你的头脑。永远不要向自己内心的那个穷人妥协。”

我利用自己的头脑获得了想要的东西。我通过从事车辆使用咨询工作开上了奔驰敞篷跑车。我还为一个住在夏威夷岛上的家庭进行市场营销工作，从而住进了海滩的美丽公寓。作为我为他们工作的交换，他们让我以每月300美元左右的价格住进钻石海滩最美的一家水畔旅馆——其他人以300美元的价格只能在那住一晚上。我没有量入为出，而是充分利用了自己的大脑，找到了不会让自己的财务状况崩溃就能过上优雅生活的方法。现在，我在经营公司中使用了同样的技能。如果我没有钱来做自己想做的事情，就利用自己的头脑来找出得到这笔钱的方法。我不会让银行账户中的存款数量来划定自己生活的界限。

每当听到金融顾问说“量入为出”时，我就会深感厌恶。我感觉自己好像听到“金融专家”在说：“我比你聪明。所以，让我告诉你该如何生活。第一步就是，把你的钱给我，然后我会替你进行管理。”数百万人无条件地遵循这一建议——量入为出，并且将自己的钱交给了“金融专家”。事实上，他们的钱最终都流入了华尔街。

富爸爸反对我们把钱交给“专家”，而是鼓励他的儿子和我通过学习金钱、商业、投资等知识成为自己的专家。对于某些人来说，量入为出可能是个不错的建议，但对我不是。当自己可以过上富足充裕的生活时，为什么还要量入为出呢？

如果你想要改变自己的生活，就从改变词汇开始吧。开始使用有关梦想，有关你想成为什么样的人的词汇，而不是那些有关恐惧和失败的

词汇。把这场金融危机看成是一种福佑而不是诅咒，看成是机遇而不是困难，看成是一次挑战而不是阻碍，看成是一个赢的时刻而不是输的时刻，看成是变得勇敢的时刻而不是害怕的时刻。当事情变得很困难的时候，要感到快乐。因为，困难就是赢家和输家的分界线。直面困难并且努力竞争，把它看成是胜利的训练场。

不要选择量入为出，而要选择大大的梦想和小小的起步。不积跬步无以至千里。保持精明，接受财商教育，创造计划，找到指导，并且朝着你的梦想前进。作为一个玩“大富翁”的年轻人，富爸爸在游戏棋盘上看到了自己的梦想——对于自己生活的梦想和摆脱贫穷的计划。他从在“大富翁”棋盘上建造小绿房子开始，梦想着在怀基基海滩上建立一座属于他的大旅馆。大概用了20年时间，他的梦想变成了现实。多亏了富爸爸——我的良师益友，我开始认真努力地拼搏，经过10年坚定不移的努力，我终于实现了财务自由的梦想。实现梦想的旅程并不是一帆风顺，我犯了很多错误，我所受到的责难要比赞扬多得多。我赔了钱又赚了钱。我遇到了很多好人，一些伟大的人，也遇到过一些非常非常坏的人。从每个人那里，我都学到了学校没有教给我们的东西，从书本上无法学会的东西。梦想实现的旅程与钱的关系并不是特别大，更重要的是自己能在这个过程中成为什么样的人。我成为了一个富人，我不让金钱，或者对于金钱的匮乏限定我的人生境界。

# 生活的游戏

在“现金流”游戏棋盘的内圈，是“老鼠赛跑”跑道，这是专为那些通过找份安定的工作、买房子、投资共同基金等进行着“安全游戏”的人设计的。这些人都是信奉量入为出的人。

游戏棋盘的外圈是快车道。这是有钱人玩的金钱游戏。摆脱老鼠赛跑，进入快车道的方法就是：通过使用游戏的财务报表变得具有财务智慧。在现实生活中，你个人的财务报表就是你的财务成绩单。这是你财商的反映。问题是：大部分人在离开学校的时候，并不知道财务报表是什么。所以，他们很可能会在自己的财务成绩单上得到F。即使一个人上过很好的学校并且学业成绩单全得A，他的财务成绩单也很可能不及格。

# “现金流”游戏的个人之旅

如果您想要更加深入地理解“现金流”游戏，请登录www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，通过在线视频展示，我会亲自解释为什么我和金创造了“现金流”游戏，以及通过玩这个游戏你能够学会什么。

财务童话二：去上学，这样你就可以得到稳定的工作

穷爸爸非常重视工作保障。因此，他非常相信学校和良好的学术教育。

富爸爸非常重视财务自由。因此，他非常相信财商教育。他经常说：“拥有最稳定生活的人都住在监狱。这也就是监狱被称为‘最高戒备’的原因”。他还说过，“你越是追求稳定，你就越没有自由”。

下图是现金流象限图，它频繁地出现在“富爸爸”系列从书中。




在这个现金流象限图中：

**E**代表雇员。

**S**代表小型业主或专业人士。例如，医生或律师。

**B**代表大企业家（拥有**500**名或更多员工）。

**I**代表投资人。

你可能会注意到，学校系统在满足E和S方面，也就是象限图的左边，做得很好，即安全得到了重视。

B和I象限，也就是象限图的右边，是自由得到重视的一边。由于缺乏财商教育，B和I象限对于大多数人来说依然是个谜。这就是为什么大部分人都说，开公司或者投资是有风险的。如果你缺少这方面的教育、

经验以及指导，一切都是有风险的。

# 仔细选择你的专家

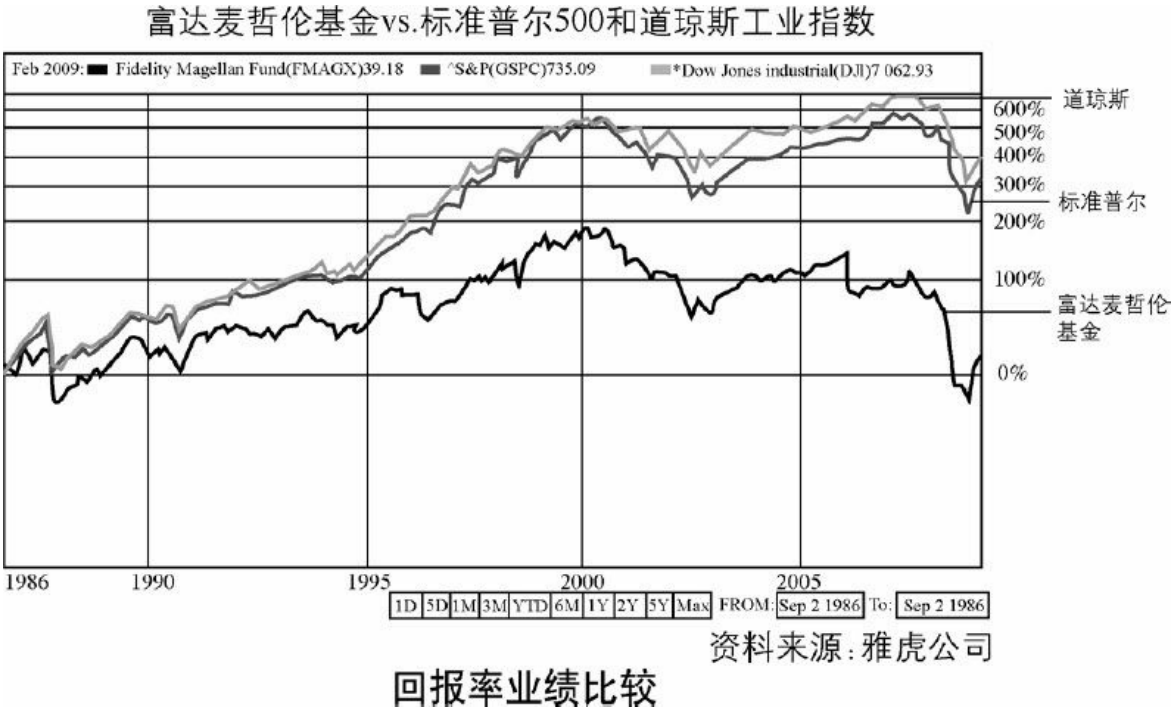
我听过很多金融顾问的建议，但我只采纳了很少一部分人的建议。理查德·罗素是我非常信赖的一位顾问，他是股票市场专家。针对长期投资股票的行为，罗素曾经说过：“投资股票有点类似于在拉斯韦加斯赌博。当你赌博时，你需要付给赌场筹码。因此，只要你在拉斯韦加斯玩的时间够长，你一定会输掉自己的钱。”

对那些按财务童话方法进行投资的人，罗素说：“投资于股票市场是一项长期的课税，征税的对象就是那些既想获取收益又不愿意努力工作的人。”

大部分金融顾问的问题就在于，他们处于E和S象限，并且为B和I象限的人工作。他们大多数都不属于B和I象限，也不是富人。他们中的大部分人被称为经纪人——股票经纪人、房地产经纪人、保险经纪人。就像富爸爸经常说的那样：“他们被称为经纪人（broker）的原因是，他们比你还穷（broke）。”[(3)]

在《巴菲特之道》一书中，沃伦·巴菲特是这样描述金融顾问的：“华尔街是唯一一个有钱人开着劳斯莱斯，去向坐地铁的穷人征求建议的地方。”

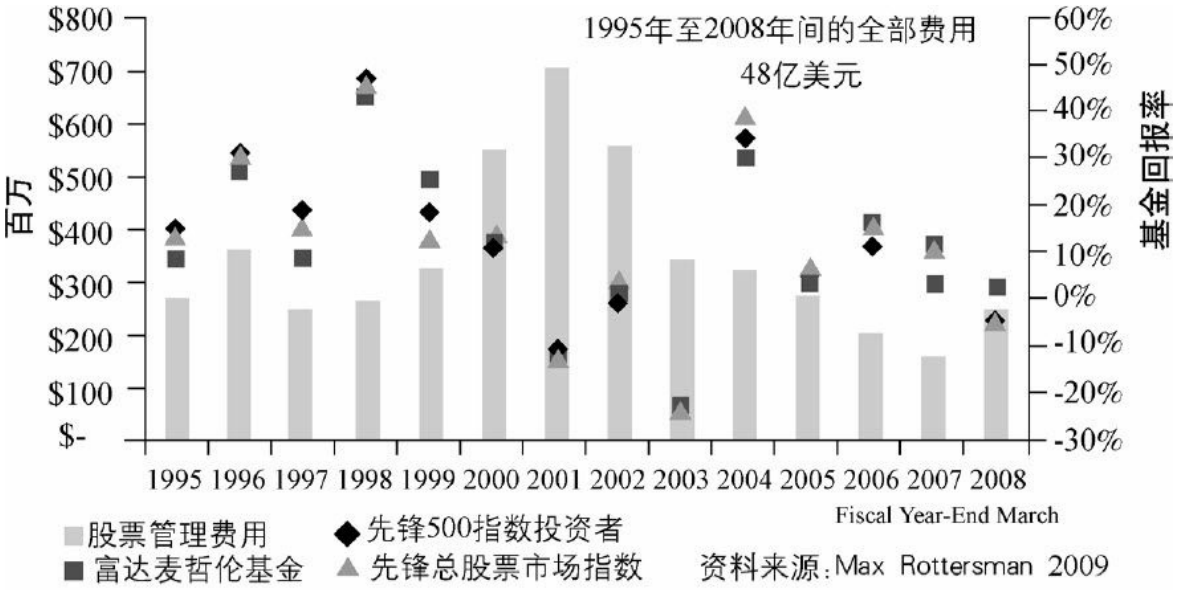
下图来自富爸爸的顾问安迪·坦纳，他用数据证明了一个事实：依靠经纪人来管理多样化投资组合其实是不明智的。他对富达麦哲伦基金（全世界最著名的基金之一）、道琼斯工业指数以及标准普尔500的回报率进行了对比。




**回报率业绩比较**

正如上图所示，从总体上来说，未经管理的道琼斯指数和标准普尔500在过去二十多年要比富达麦哲伦基金表现得更好。

更坏的情况还在后面。下图展示了富达麦哲伦基金的业绩表现和管理费用之间的关系。




**富达麦哲伦基金**

年度基金管理费用和业绩表现

如上图所示，从1995年开始，富达麦哲伦基金产生了48亿美元的管理费。而与此同时，该基金的业绩表现还不如道琼斯工业指数和标准普尔500。通过投资简单管理的道琼斯指数和标准普尔500股票，你不仅能得到更好的回报，还能省去很多管理费用。

## 读者评论

作者关于股票市场的建议相当准确地反映了我在过去15年中的经历。从大学毕业开始工作时起，我一直在股票市场进行投资。至今，我仍拥有几种共同基金，我看着它们的股价先是大跳水，然后步履蹒跚地回升，然后再次大跳水。我没有看到任何价值上的增长或稳定增加。

——obert

如果你的目标是过上富有的生活。那么，了解现金流象限中左边和右边之间的差别，并且区别对待各类建议是很有必要的。你在现金流象限中所处的位置对你摆脱老鼠赛跑的现状，进入快车道意义重大。

## 现金流象限的个人之旅

如果你想要进一步了解现金流象限，请访问www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，我将以在线视频的方式向你讲解。

## 财务童话三：社会保障和股票市场

2008年12月，全世界都知道了伯纳德·麦道夫和庞氏骗局。在此之前，很多人都不知道伯纳德·麦道夫是谁，或者什么是庞氏骗局。庞氏骗局这个词源自查尔斯·庞齐，此人从意大利移民到美国，并且在1920年被指控欺骗投资者。庞氏骗局的意思是“用投资者自己的钱或者后来投资者的钱偿付前期投资者的一种虚假投资。”简而言之，庞氏骗局就是从彼得和保罗那里抢钱来付给庞齐。

伯纳德·麦道夫在2009年3月12日承认自己炮制了庞氏骗局。由于偷取投资者650亿美元，他受到了11项犯罪指控。

伯纳德·麦道夫的庞氏骗局被认为是史上最大的一起诈骗案，但我不这么想。因为几乎没有人能清楚地认识到庞氏骗局是什么，也根本发现不了最大的庞氏骗局至今还在运行之中。简而言之，庞氏骗局就是一个财务童话，只有当新的投资者不断投资的时候才会有效。在庞氏骗局

中，经理——在这个案例中是伯纳德·麦道夫，就可以用新投资者的钱去偿付老投资者。换句话说，只要有新人愿意继续投钱，庞氏骗局就能继续骗下去。庞氏骗局本身并不能产生足够的现金流来支持自己的运行。

只需想想庞氏骗局的定义及其暗示，你就会发现社会保险才是美国历史上最大的庞氏骗局。只有在年轻人不断把钱放进社会保险这个罐子里时，社会保险系统才会生效。大部分人都知道社会保险基金是空的。然而，人们还在不断把钱投入一个由政府赞助的庞氏骗局之中，并且希望该骗局能有足够的钱保证他们的退休生活。

而且，社会保险并不是现在唯一一个正在运行的庞氏骗局。有趣的是，在乔治·沃克·布什总统的任期内，他推动立法让年轻人把钱投入股票市场，而不是社会保险系统。在我看来，他是想让年轻人把钱投入到另一个庞氏骗局——股票市场中。在股票市场中，投资者只有在股票价格上涨的时候，也就是新钱会不断地注入市场的时候能挣钱。如果钱从股票市场中抽出，股票价格就会下跌，投资者就会失去自己的钱。

正因如此，了解资本利得和现金流之间的差异是很重要的。所有的庞氏骗局都基于资本利得。为了抬升价格，新钱必须注入。所以，我认为股票市场就是一个庞氏骗局。如果没有新钱的进入，股票市场就会崩溃。房地产市场或者债券市场也是如此。只要有现金流入，基于资本利得的庞氏骗局就会继续让船浮在水面上。但是，一旦人们想要拿回自己的钱，股票价格就会下跌，市场也就没有足够的钱来返还给每个人。

2009年，共同基金公司面对的最大问题就是向外流出的现金流。今天，许多共同基金公司在筹集资金以支付给那些离开的投资者时遇到了麻烦。投资者终于发现，大部分共同基金都是披着合法外衣的庞氏骗

局。

# 财商教育的重要性

今天，要取得成功需要接受多种教育。它们是：

**1**．学术教育：阅读、写作、数学能力。

**2**．专业教育：学会为钱工作。

**3**．财商教育：学会如何让钱为你工作。

我们的学校系统在前两种教育类别方面做了充足的工作，但令人遗憾的是没能提供必要的财商教育。数百万受到良好教育的人在经济困境中苦苦挣扎，只是因为学校系统遗漏了财商教育。

我上学时表现并不好。我向来都不擅长阅读、写作和数学，我也不想成为E或者S象限中的一员。当我还是个小男孩时，我就知道学校并不是一个能造就赢家的环境。这也正是我重视自身财商教育的原因。通过向B和I象限中的人学习，我知道自己能够比那些处于E和S象限中的人挣更多钱，拥有更多的财务自由。

# 大萧条后的生活

正如我在前文中提到的那样，20世纪初的大萧条对穷爸爸造成了深远的影响。他进入学校，努力学习，并实现了自己的财务童话。他获得了一份安全、稳定的教师工作。他在E象限中感到很安全。但是，他失业了，又遵循了糟糕的财务建议，这使他失去了自己的退休存款，他的

财务童话变成了噩梦。如果没有社会保险，他就会处于非常严重的财务危机之中。

大萧条同样对富爸爸造成了深远的影响。他知道，自己的未来应该处于B和I象限中。尽管他在学术方面从来都不是一个一流的学生，但在财商教育方面是一个非常机敏的学生。一旦经济恢复，他的财商就做好了充分的准备，他的生活和业务开始迅速发展。他的梦想实现了。

2009年，数百万人都在重蹈穷爸爸的覆辙。许多人回到了学校，为继续生活在E和S象限重新接受教育，而不是想办法拓展自己的财商教育。相反，他们希望能够在E和S象限中安全度过危机，在经济衰退中幸存下来。数百万人以节俭的信条，开始量入为出，降低自己的梦想。抠门儿成了新的流行。

当然，也有些人在追逐富爸爸的脚步，进一步拓展自己的财商教育。现在，大部分的大学，包括哈佛和牛津，都开设了有关创业的课程。各种创业研讨会、房地产投资课，以及纸质资产投资课都排得满满的。数百万人知道还有另一种教育——财商教育，这是他们通往新未来、新经济，以及他们梦想的道路。

问题是，你在追求哪个未来？当下一次经济衰退或大萧条结束时，你会做什么？你会处于游戏的前列，还是远远落在后面？

# 双师记

我有一个好朋友叫格雷格，是一位社会企业家。格雷格为具有严重学习障碍的孩子开设了一所特殊学校，这些孩子是加利福尼亚州学校系统不能也不会接受的。现在，奥巴马总统批准了数十亿美元的相关项目

资金，格雷格的公司就是能够获得这笔资金的公司之一。换句话说，他的业务正在蓬勃发展。由于业务能够蓬勃发展，所以他正在收购更多的学校，雇用更多的特殊教育教师。

我想说的是：格雷格是一个老师，也是一个社会企业家。他在B和I象限工作。他雇用的教师来自E和S象限。格雷格和他雇用的老师在同一所学校里工作，但他们生活在两个完全不同的世界里。

格雷格19岁时我就认识他了。今天，他在33岁的时候成为了富翁。他总爱半开玩笑地告诉人们，他能成功是因为他有一个PhD——公立高中的学位(4)。实际上，他所雇用的许多教师才是真正的PhD——博士。你不难想象到，格雷格和教师之间有时候会存在着一种敌视情绪。格雷格的梦想是拥有许多所学校，雇用数百名教师，教育数千名受到外界质疑的孩子。他所雇用的教师的梦想却不一样。

# 畅销书作者不一定是写得最好的作者

几年前，一家大报纸刊登了一篇关于我的文章，批评我是一名复印机销售员。事实上，这名记者在文章中问道，为什么复印机销售员能够成为畅销书的作者？很显然，这名记者是学业上的A等生，写作能力比我好得多。但是，他误解了畅销书作者这个词的意思。正如我在《富爸爸穷爸爸》中说过的，我不是写得最好的作者，我是畅销书的作者。许多人能够写得很好，但是很少有人能把书卖得很好。

对于许多人来说，销售（sell）是一个庸俗的词。我的穷爸爸认为，“sell”是一个由4个字母组成的庸俗的词，就像很多人认为我在老鼠的笑话里讲的球（balls）也是一个庸俗的词一样。对于作为学者和知识

分子的穷爸爸来说，销售是一个低俗的想法。他认为销售员是卑贱的人。然而，对于富爸爸来说，销售是企业家能否取得财务成功的关键因素。

### 读者评论

我认为销售是有史以来最伟大的行业。其实，人人都是销售员。我们向身边的朋友推荐我们爱看的电影或者试吃我们喜欢的饭店；我们说服丈夫，为什么他们应该倒垃圾；我们告诉孩子，为什么他们应该培养良好的职业道德；而且我们还说服自己，为什么我们需要那条裙子。而当涉及金钱交易时，销售的坏名声就产生了。接着推销也被认为是不好的行为。但是，让我们停下来想想……如果没有销售，我们会怎么样？我们所拥有的一切几乎都是他人卖给我们的。我认为，我们都需要成熟起来并且认识到：如果我们根本不想要某样东西的话，没有人能“卖给”我们任何东西。所以，不要再指责“销售人员”了。

——synchrostl

我提到格雷格，我的社会企业家朋友的一个原因就是，格雷格和他所雇用的教师之间存在一些区别。其中一个就与销售有关。对于许多教师来说，通过“销售”教育来变得富有是对他们深信不疑的信念的侵犯。但是格雷格知道，如果他不努力去销售，他的老师就得不到薪水。

格雷格同样也知道，他销售得越多，挣得就越多，就能收购更多的

学校，雇用更多的教师，教育更多的孩子。教师所获得的酬金一直是不变的，无论格雷格和他的妻子朗达拥有多少所学校——朗达也是一名教师。不同的是，现金流象限左边和右边的思维方式。

我提到格雷格的另一个原因是，格雷格在向加利福尼亚州卖“票”（产品或服务）。他拥有的学校越多，卖的票就越多。他的教师出卖的是自己的劳动，他们只能卖一张票——他们自己。我要说的是，那些能够卖出许多票的人比只能卖一张票（他们的劳动）的人挣的钱要多得多。在电影产业中，能够卖出高票房的电影明星挣的钱最多。对于音乐明星来说也一样，能够卖出最多衍生产品（CD，门票，或者下载量）的音乐家能挣最多钱。在体育界，超级碗或温布尔登的赞助商能够挣最多钱，因为他们可以卖出许多票和媒体转播权。简言之，如果你不能卖出“票”（你的衍生产品），就必须出卖自己的劳动。我自己也用图书、游戏、特别活动等形式卖出了数百万张“票”，这些都是我的衍生产品。我卖“票”也是我在金融危机期间能保持财务稳定的原因。

1974年，我即将离开海军陆战队，我知道自己不想走穷爸爸的路。我不想进入E和S象限。所以，我没有回到标准石油公司任职或者去航空公司当飞行员。再一次重申，我的梦想不是在E和S象限，我的梦想在B和I象限。我不再追求工作稳定，也不想量入为出。

相反，我决定走富爸爸的路。当我向他询问如何进入B和I象限时，他简洁地说：“你必须要学会销售。”在他的建议下，我去施乐公司做了销售助理。对于我来说，学习销售几乎和学习飞行一样难。我不是天生的销售人员，而且我讨厌被别人拒绝。我不断上门拜访客户，努力销售施乐复印机，同IBM抢夺市场，这期间有好几次我差点被解雇。两年后，我的销售技能和信心都得到了提高，而且我开始慢慢享受一些原本让我感到恐惧的东西。在接下来的两年中，我一直都是施乐火奴鲁鲁分

公司里排名前五的销售代表。我的收入迅速上升。虽然收入有了很大的增长，但是最大的收获还是我得到的专业销售培训，以及自己销售信心的提升。当我的尼龙钱包业务起步后，我在1978年离开了施乐。但是，在施乐接受的销售培训帮助我成为了富人。

# 成为销售这个词汇的学生

我取得成功的秘密就是销售。1974年，我没有遵循穷爸爸的建议，而是成为了销售这个词的学生。在金钱的世界里，这是一个很重要的词。在整整3年的时间里，我一直努力学习销售。1977年，我成为了施乐公司的最佳销售员。到了1979年，我的第一笔生意，体育用品业的新兴畅销产品——尼龙冲浪运动钱包起步了。1982年，我开始与杜兰·杜兰、警察乐队、范·海伦等摇滚乐队合作，我的业务开始蓬勃发展。当时，我出售摇滚音乐方面的产品，刚好契合了MTV的飞速发展。1993年，我的第一本书《想富贵，别上学》成为了美国、澳大利亚、新西兰的畅销书冠军。1999年，《富爸爸穷爸爸》成了《纽约时报》畅销书，并且被翻译成50多种语言，在100多个国家内出版。如果我没有在20世纪70年代在施乐学会销售的话，这一切都不可能发生。

# 穷人没有东西出售

为什么很多人在财务上苦苦挣扎？一个很大的原因就是：他们没有东西可用来销售，他们也不知道如何销售，或两者兼有。所以，如果你正在财务上苦苦挣扎，那么就去找一些东西来销售，做好销售，或两者兼有。如果你对提高自己的销售技巧的确感兴趣的话，我最好的一个朋友——布莱尔·辛格能对你有所帮助。他成立了一家公司，专为个人与

公司培训销售的艺术与科学。他的课程非常严格，要求很高，但是成果是相当显著的。你可以访问他的公司网站www.salesdogs.com，与他联系。布莱尔是全球公认的销售培训专家。他还是《富爸爸发现你的销售力》的作者。提高销售技能是增加收入的一种聪明的方式，不管你处于哪个象限。

其实，许多人都拥有很棒的产品或服务。问题就在于，销售额并没有流向最好的产品或服务，而是流向了那些最能销售的人。换句话说，不懂得怎么销售才是最浪费钱的，由此带来的业务流失会让你失去数不清的美元。

正因如此，唐纳德·特朗普和我才会建议大家关注网络市场的营销业务。如果你真的很想成为一名企业家，我建议你在业余时间从事几年的投资，以便在网络市场营销业务中学会销售技能。你在市场营销中所得到的培训，特别是你克服自己被拒绝的恐惧的技能是无价的。

## 卖方**vs.** 买方

2002年，我的公司在多伦多股票交易市场上市了。这是一家位于中国的采矿企业。在我看来，建立一个公司，并且让它上市，也就是在股票交易所里出售股份，是企业家的终极目标。当公司上市时，我心中默默地对富爸爸说了一句谢谢，谢谢他鼓励我成为了销售这个词的学生，而不是像穷爸爸一样，认为这是一个粗俗的字眼。

只要你看一下“现金流”游戏，就可以很清楚地看到为什么这么多人失去了财富。

让我的公司上市是“现金流”游戏中快车道发生的事。在B和I象限的

世界中，首次公开募股（IPO）中的销售商被称为销售股东。销售股东将自己的股份销售给那些处于“现金流”游戏中老鼠赛跑跑道的人，从而得到可观的收益。我们的教训就是，在金钱的世界中存在着买家和卖家。买家处于E和S一边，而卖家则处于B和I那一边。

如果想要了解更多关于买方和卖方的游戏，请登录www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，我将以视频的形式为您做进一步解释。

# 总结

放眼当今世界经济，我们很容易明白为什么我们会处于这场金融危机之中。原因就是，中国正在销售，而美国正在购买。换句话说，美国买的要比卖的多。不仅如此，美国人还在用借来的钱买东西，把房产当成自动提款机一样用。全球都认为美国人是最终的消费者。这种观点导致了我们的贸易赤字，让美国的债务增加到上万亿美元，而且我们的税收也增长了。中国现在是我们最大的债权国。作为一个国家，我们失去的销售能力要超过我们获得的购买能力。同样也不难理解为什么许多公司正在破产。当收入下降，或是遇到艰难的经济阶段时，许多会计师都会削减公司的广告预算。这其实是他们所做的最糟糕的事情。削减广告会毁灭公司。在艰难时刻，一个公司应当增加广告投入，并且努力抓住更大的市场份额。就像一句老话所说，销售能解决一切问题——没有广告，就没有销售。

从个人层面来看，如果你想摆脱老鼠赛跑的现状，进入快车道，过上富裕的生活，你就必须要克服被拒绝的恐惧，并且学习销售这种宝贵的技能。要记住：多去关注销售，少去关注购买。数百万人陷入金融危

机，就是因为他们热爱购买，讨厌销售。如果你想变得富有，你卖出的东西就必须要比买进的多。这并不意味着你应该量入为出。恰恰相反，学习销售可以扩大你的收入，实现你的梦想。如果你卖的东西比买的多，你就不用再量入为出、谋求稳定的工作，或者与其他老鼠一起去参加小舞会了。

---

(1) ball又指舞会。——译者注

(2) 迪士尼动画片《木偶奇遇记》中的角色。——编者注

(3) 此处巧用“broke”一词的双关意。“broke”意为“没有钱的，破了产的”；“broker”意为“经纪人”。——编者注

(4) PhD原指博士学位，这里是a public high（school）degree的缩写，作者在此，是一种戏谑的双关说法。——译者注

# 第10章
# 为未来储备

大灰狼说：“我要使劲吹气，把你的房子吹倒！”

相信大部分人都听过大灰狼和3只小猪的故事。这是一个很棒的童话故事，它为各个年龄阶段的人都提供了非常有用的生活教训。在故事的开始，有3只小猪，一只小猪用稻草建造了自己的房子；第二只用木头建造了自己的房子；第三只小猪用砖头建造了自己的房子。

用稻草建造房子的小猪最先完工，所以它有很多时间来玩。很快，住稻草房子的小猪开始鼓动用木头建造房子的小猪加快速度，完成自己的木头房子，这样它就能有伴一起玩。当用木头建房子的小猪完成以后，这两只小猪开始欢笑、唱歌、游玩，并开始嘲笑第三只小猪——那只用砖头建房子的小猪，笑它这么卖力，用这么长的时间来建造自己的房子。最后，砖房也完成了，3只小猪全都可以快乐地享受自己的生活。

一天，大灰狼偶然路过这块欢乐的土地，并且看到了3顿美餐（3只小猪）。3只小猪也看到了大灰狼，吓得跑回了各自的家中。大灰狼先站在稻草屋前，要求小猪出来。小猪拒绝出来，大灰狼就开始吹气，吹啊吹，把稻草房子吹倒了。住稻草房子的小猪逃到了住木头房子的小猪家里。接着，大灰狼要求木头房子里的两只小猪出来，它们拒绝了。大灰狼又开始吹气，吹啊吹，吹倒了木头房子，两只小猪跑到了砖头房子里面。

现在，大灰狼很自信，觉得自己能够在一栋房子里吃到3顿美餐。大灰狼大胆地来到了砖房子面前，要求3只小猪出来，3只小猪又拒绝了。后来，大灰狼吹啊吹啊，竭尽全力地吹，但砖房子没有倒下。大灰狼一次又一次地吹啊吹啊，但它始终无法吹倒房子。最终，筋疲力尽的大灰狼离开了，3只小猪开始庆祝胜利。

后来，头两只小猪吸取了教训，很快也建造了砖头房子，3只小猪从此过上了幸福的生活。如你所知，“3只小猪”只是一个童话故事。在现实生活中，人们要求政府用纳税人的钱来拯救他们，然后回头重新建造自己的稻草房子和木头房子。童话故事在现实生活中继续，遗憾的是人们并没有吸取教训，而“大灰狼”就潜伏在黑暗之中。

# 稻草房子和木头房子

2007年，一只大灰狼——次贷债务——从树林里走了出来。当大灰狼吹气的时候，用稻草建成的巨大房屋——我们最大的银行倒下了。当用稻草做的银行被吹得粉碎后，它还产生了多米诺效应，其他稻草银行和木头公司一起被摧毁了。今天，美国国际集团、雷曼兄弟公司、美林银行、花旗银行、美国银行、通用汽车、克莱斯勒等行业巨头正在轰然倒地。世人这才发现，我们曾经以为用砖块做成的公司巨头其实是用稻草和木头做成的。随着这些巨大房屋的粉碎，由此产生的冲击波正在粉碎更小的公司和个人。

2009年，各大公司纷纷倒闭，失业率正在全球范围内上升，房产价值在下跌，而居民储蓄正在耗尽。就连国家都宣告了破产，例如冰岛。包括美国在内的其他许多国家，以及加利福尼亚之类的州（全球第八大经济体）也处在破产的边缘。不幸的是，我们没有像3只小猪那样，吸

取教训，重新用砖建造房子，却希望美联储、华尔街、政府领导人能为我们解决问题。

全世界的人们都在问：“我们的领导人将要做什么？”其实，人们应该关注的更重要的问题是：你和我将要做什么？更具体地说，你和我应该怎样建造自己的砖头房子？

# 建造砖头房子

要建造砖头房子，首先需要对自己进行重建和再教育。正如前文所说，金钱新规则第四条是：理财需要未雨绸缪。1984年，我开始同妻子讨论我对于未来的看法，以及我们必须要做好准备的原因。她没有害怕，而是握住我的手，然后我们开始了共同的人生旅程——我们一起建造了“砖头房子”。在我们的旅程刚刚开始时，我们还有负债。我在过去的生意中损失了79万美元，欠了大约40万美元的债。当时的我没有钱、工作、房子和车子。我们所拥有的一切就是身上的衣服，两个小手提箱，我们的爱，还有我们对未来的梦想。

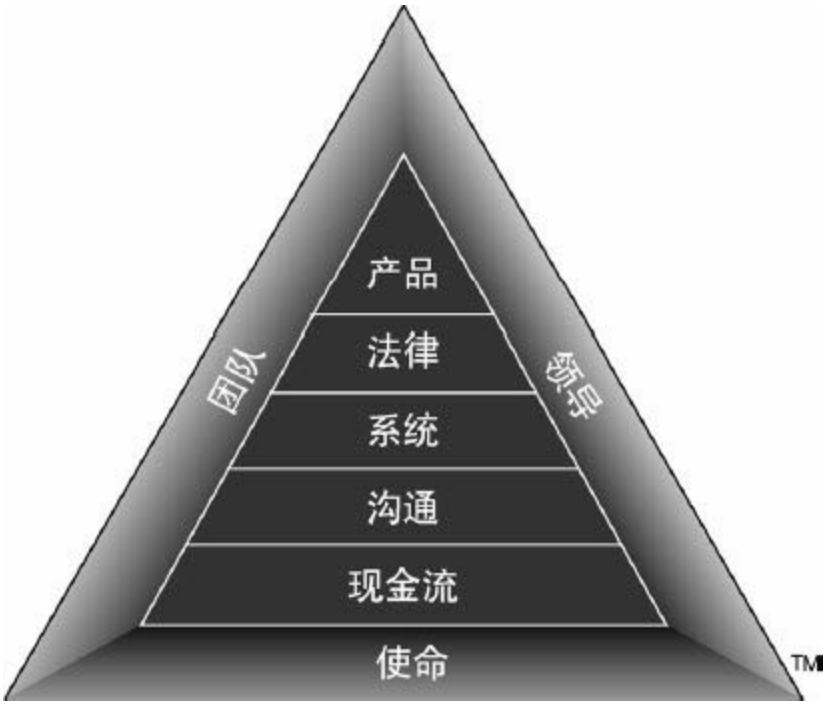
1986年，我们开了一瓶香槟庆祝“零”的实现。我们一起努力还清了40万美元的负债。到了1994年，我们获得了财务自由。我们一起建造了人生的“砖头房子”。我们做好了坏光景的准备，并且从那之后就只知道好光景是什么样子——甚至在这场可怕的金融危机中。并不是说我们没有经历挫折、挣扎、失败、损失，以及艰难。我们只是把这些经历看成是建造“砖头房子”过程中必不可少的一部分。

> 读者评论

> 我最大的挫折就是“放松信用”。我落入这个陷阱好几次了。我认识到复利不仅仅是一个有趣的数学问题。现在，我在努力让“复利效应”为我工作，而不是对我造成不利影响。
>
> ——Robertpo

# 砖头房子计划

下表是我们的砖头房子计划。也就是所谓的B-I三角形。

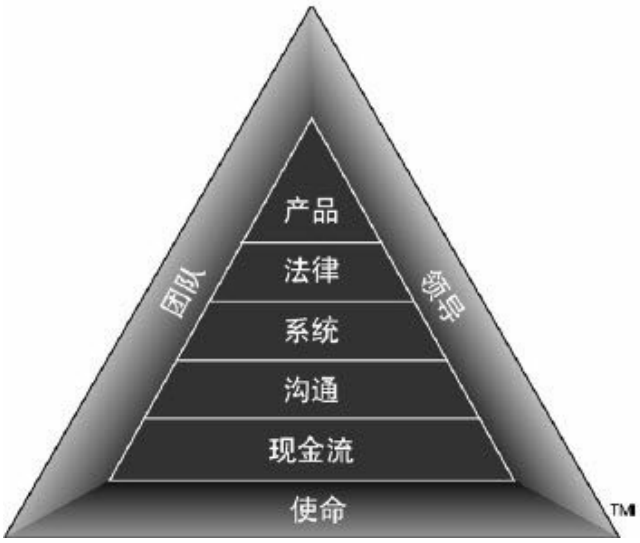



B-I三角形是第9章中提到的现金流象限的衍生产品，在《富爸爸财务自由之路》一书中有更加深入的论述。下图是现金流象限。



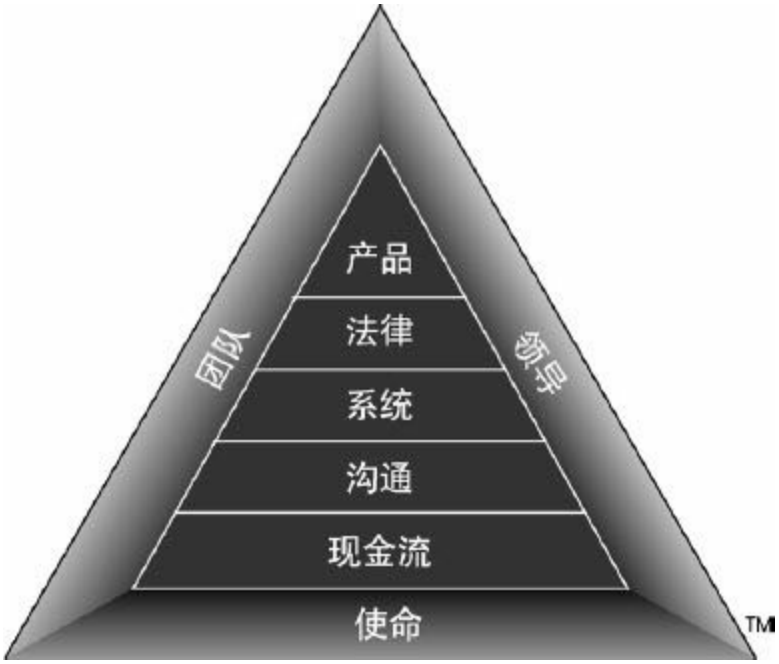

简单来说，我和金一起努力，把我们的生活安排在现金流象限的B和I那边。你也可以像我们一样，即使对你来说留在E和S那边最好。让我来为你解释一下。

1.基本上，B-I三角形可以适用于现金流象限中的每个部分。






2.每个人的人生都是由B-I三角形中的8个完整要素组成并受到其影响，无论你身处现金流的哪个象限。问题是，大部分人都不知道B-I三角形是什么。




如果在一个人的生活中，缺失这8个要素中的一个或多个，他就缺少财务要素，即使他可能是一个非常诚实和勤奋的人。我这样说是基于“integrity”这个词的“完整或完全”意思之上，而不是基于它更常见的具道德性的定义——正直。“完整”同样可以理解为“和谐运行”。对于某个人来说，如果他的生活中缺少这8个“完整要素”中的一个或多个的话，这个人就不可能处于和谐之中了。下面就是对这8个“完整要素”进行的简要解释。

“要素”一：使命。我相信，每个人在生活中都有自己的人生使命。对你来说，找到自己的使命，写下来，经常回顾是很重要的。个人使命可以有不同层次。比如，当我在1965年加入商船学院的时候，我们做的第一件事情就是牢记学院的使命。我大学4年的使命就是完成学院的使

命。后来，作为越南战场上的海军陆战队飞行员，我同样很清楚自己的使命，那就是：带着我的人活着回来。对于当时的我来说，这是神圣的使命。

如今，我的使命是改善人类的财务状况，将财商教育推向全世界。20世纪70年代晚期，我还是个制造商，工作仅仅是为了挣钱。我感觉很糟，人生没有目标，了无生气。当时的生活还算过得去，但是我知道自己缺少了某些东西。1981年，我遇到了富勒博士，他提醒了我使命的重要性。此次会面后，我知道自己不能再接着当制造商了，我要改变我的信念，我要成为一名教师，传授富爸爸教给我的东西。1984年，就在我的信念发生改变的时候，我遇到了金，我们开始一起为这个目标努力，成为推广财务知识的教师。除了有一种使命感外，我们一无所有。

金和我都相信，如果一个人的生活缺少上述8种要素，并且还不调整自己的人生使命的话，问题迟早会出现。生活的基础——人生使命和精神存在的理由，对于这8种“要素”来说都是至关重要的。

“要素”二：团队。有一句老话说，“没有人是孤岛”。当涉及企业和投资的时候，没有比创建一支由律师、会计师等专家组成的团队更重要的了，这支团队可以帮助你实现目标，它会帮助你克服弱点、增强力量，让你更加强大。这样一支团队还能让你更有责任感，推动你不断向前。

我在上学时经常遇到的问题就是，学校总是训练我们靠个人力量来考试。在考试的时候，如果我与同学合作或者问他们问题，就是作弊。我相信正是学校教育的这种思维方式让数百万人像孤岛一样，害怕与其他人合作。因为在他们接受的教育中，合作同作弊差不了多少。

现实生活中，我们的成功依赖团队的质量。比如，金和我拥有一支很棒的医生团队来照顾我们的健康。另外，我们还拥有很棒的机械师团队、水管工团队、承包商团队、供应商团队，以及其他我们认识、信任，在遇到自己无法处理的问题时能寻求帮助的团队。至于我们的公司，我们有很棒的雇员与专家团队，他们能够帮助我们解决生意上的问题。我们还拥有精神上的团队成员，他们能够在心灵、思想、情感上给予我们强大的力量。如果没有这些团队，我们就无法成功。

“要素”三：领导。在军校的时候，我们接受的训练是要成为领导。大部分人都认为，成为领导需要无所不知，让别人听从你的吩咐。显然，这种观点很不真实。真正的领导知道，他们团队的宝贵见识，才是他们成功的关键因素。

要成为领导就先要学会如何成为团队成员。当我从军校毕业并加入海军陆战队的时候，我的领导能力和团队协作能力得到了同步发展。今天，作为公司的领导，我的领导才能继续得到发展。成为伟大领导者的一个方法就是不断学习，不断从团队那里接受反馈——即使有一些反馈并不是你想要的。我所得到的关于领导才能的最佳训练都是源自坦率直接的反馈。

你可能看过海军陆战队的教官对新兵大声呵斥的图片。新兵是在学习接受反馈。现实世界是一个反馈机制。你站上浴室的秤，发现自己超重了20磅，这就是一个反馈。你被解雇、破产、离婚，这也是反馈。接受反馈对于成为一名领导人来说是至关重要的。不幸的是，我们有很多商业、劳动、政治、教育领域的领导人并不接受以世界经济信息这种形式传递出的反馈，也不从中吸取教训。他们看似根本没有获取这些反馈。

如果一个人、家庭、公司，或者一国经济正在遭受损失，这都是因为糟糕的领导。就像一句老话说的那样，“上梁不正下梁歪”。我们需要提出的一个重要问题就是：对于自己的生活来说，我是不是一个较好的领导人呢？你可能会想要询问：在生活、工作，以及所生活的城市和国家中，自己的领导水平如何。不要害怕来自你的家庭、客户、老板、朋友的反馈。只有接受反馈，并且在那些反馈的基础上进行积极的改变，你才能够成为更好的领导人。

“要素”四：产品。产品就是我们向市场输送的东西。产品可能是苹果、法律咨询、网络设计，也可能修剪草坪等服务。产品就是我们在世界经济中用来交换金钱的东西，是我们用来获取现金流入的工具。

如果一个人生产的产品不好、质量低下，或者过时、产出效率缓慢，这个人就会在财务上遭遇困境。假设我拥有一家饭店，店里的上菜速度很慢，味道很糟，价格过高。可能的结果就是，我的收入会下降。产出缓慢、质量糟糕、价格过高的产品会使家庭、公司、政府遭遇困境。

每当我遇到在经济上苦苦挣扎的人时，我要检查的第一件事就是他的产品或服务。如果这个人不努力提高或更新自己的产品，这个人的财务困境很可能会继续下去。同样，如果你的产品与人生使命不一致，你也会遭遇困境。比如，当我的产品是尼龙钱包的时候，我就遇到了困境，因为我的使命与我的产品不一致——我真正的使命是成为财商教育者，而不是制造商。现在，我们的图书、游戏、教育业务做得很好的一个原因就是：它们是我的精神以及我的人生使命的衍生产品。

“要素”五：法律。无论喜欢与否，我们都生活在一个充满规则的世界里。成功来自对规则的理解和按照这些规则尽可能有效的工作。这就

是为什么你的团队里要有个好律师。如果没有规则，文明就会崩溃。比如，作为一个美国人，如果我决定在英国按美国的交通规则驾驶，那我很可能要进监狱，或是进医院。

当一个人不遵守规则的时候，他的生活就会出现问题。比如，一个人如果吸烟、吃饭、喝酒、不锻炼，破坏自己身体的规则，他就会出现健康问题。在金钱问题上也是一样。一个人如果抢银行，他可能会被抓进监狱。一个人如果欺骗自己的配偶，他可能会出现严重的个人问题。破坏规则对于生活、家庭、事业或国家都不是好事。

“要素”六：系统。在事业和生活中取得成功的一个关键就是，对有效系统的重要性要有充分的认识。人体具有许多系统，它们彼此联系相互作用。比如，我们有呼吸系统、骨骼系统、消化系统、血液系统，等等。如果一个系统不工作了，整个身体就会出现问题。

在工作中，有会计、法律、通信及其他系统。在政府中，有司法、公路、福利、税收、教育及其他需要管理的系统。如果某一个政府系统受到了损害，整个政府就会陷入困境，或者苦苦挣扎。许多人的财务系统都出了问题，这让他们苦不堪言，无论他们挣多少钱或是工作多努力。

“要素”七：沟通。“我们在这里的沟通以失败告终”是电影《铁窗喋血》中的一句经典台词，同时也是任何组织中的一种常见情绪。沟通对于个人和家庭来说非常重要。在越南，我见证了许多失败和死亡，这一切仅仅是因为沟通的失败。许多次，由于无效的沟通，我们轰炸或炮轰了自己的部队。这种事也经常发生在我们对自己的事上。

本书的大部分内容都在讲如何沟通、学习使用词汇、掌握金钱语

言。对于大部分人来说，金钱语言如同一门外语。如果你想要提高自己与金钱的沟通水平，就从学习金钱语言开始吧。

“要素”八：现金流。现金流通常被称为“账本底线”。如果银行家想要评测你的财商，他会要你的财务报表。由于大部分人都不知道什么是财务报表，他们会问你要一份贷款申请书。这次的次贷危机就是由世界上最大的银行给世界上最穷的人、企业和国家提供贷款而触发的。

金钱新规则第三条是：让钱生钱，财滚财。这是一条很重要的法则。因为通过控制现金流，你可以控制B-I三角形中的所有“要素”。如果你能够控制现金流，你就可以控制自己的生活，无论你挣多少钱。这就是我创造“现金流”游戏的原因，也是全世界都会有“现金流”俱乐部的原因——为了让人们认识到控制现金流的重要性。

如果你想更深入地了解B-I三角形的8种“要素”，请访问www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，我会通过视频亲自告诉你，对于你和你的公司它们有多么重要。

## 读者评论

我曾经认为自己处于财务完整之中。我不断告诉人们我如何过着完整的生活。我对于完整的看法就是：避免麻烦，不欺骗我的配偶以及类似的事情。我不曾认识到，完整也可以体现在财务上。在反省和审视了我的生活之后，我发现自己并没有处于财务完整中。感谢上天，我们有机会改变自己旅程的方向。

> ——msrpsilver

在《富爸爸成功创业的10堂必修课》和《富爸爸投资指南》这两本书中，我为企业家和投资者更深入地解释了B-I三角形，那些人是对于B和I象限感兴趣的人。这两本书在书店、网络上均有销售，还有音频图书格式可供读者选择。

# 自我分析

让我们花一点时间来看看B-I三角形中的“要素”，然后问问自己的优势是什么，劣势是什么。你可以问这些问题：“谁在我的法律团队中”、“谁在税收和财务方面经常给我提建议”或者“当我需要分析财务决策或进行投资时，应该去找谁”。

我的建议是：当你用B-I三角形中8个“要素”的棱镜来审视自己的生活与工作时，你就能以B和I象限的视角来看待生活和你的世界。建造一间砖头房子的方法就是：根据这8种“要素”来组织自己的生活。

当我看到一个人在工作中苦苦挣扎的时候，我发现，挣扎的原因往往是在这个人的工作中，这8个“要素”中的一个或多个比较薄弱，或者根本就缺失了。所以，你可能需要停下来，花点时间仔细审视这8种“要素”，并且进行一点自我分析。如果你足够勇敢，并且想要建造更坚实的砖房子，那么，就和一群朋友一起敞开心扉并带着诚意讨论这8种“要素”吧。要愿意给出并接受诚实的反馈，因为有时候我们的朋友和爱人可以看到我们自己看不到的缺点。我向你承诺，如果你能定期诚实地进行自我分析，比如半年一次，你很快就会发现自己在不知不觉中建起了

一间砖头房子。

# 商业和投资是团队活动

数百万人穷其一生重复自己在学校中学到的知识，希望此生只靠自己而活，从不去寻求帮助，却常被强大而有势力的组织欺负。面对问题，他们总这样想：“如果你想要做好，那么就自己做。”但是，富爸爸却说：“商业和投资是团队活动。”为什么大部分人在生活中都处于劣势？原因就是他们以个人的力量进入金钱竞技场，而不是以团队方式进入，最终被统治世界的大型公司团队或者富勒博士笔下的巨人所击垮。

当年轻的夫妻向自己的理财师咨询时，理财师很可能就是另一支团队——某大型公司的玩家。你口袋里的每一张信用卡都与一些B和I象限中的业务相关联。当你买房子的时候，你的抵押贷款与世界上最大的财务市场——债券市场相关。你的房子、汽车、生活都被世界上最大的一些公司进行了保险。换句话说，数百万人正在E和S象限中对抗世界上最大的B和I象限中的玩家，玩着一生的金钱游戏。这也就是为什么这么多人感到自己的力量微不足道，并且希望政府照顾他们了。但正如你所知，我们的法律也是由那些处于B和I象限中的公司所决定的，这些公司为政治选举捐献了数十亿的美元。你只有一张选票，但是他们靠数十亿美元来影响选举。

在医学方面也是如此。为什么医学领域容易出现问题并且解决的代价非常昂贵？其中一个原因就是，规则是由大型保险公司制定的。处于E和S象限的医生对于处于B和I象限的世界上的制药和保险行业没有什么影响力。教育也是如此。统治教育领域的是强大的教师工会。工会是为了教师的金钱与利益服务的，而不是为孩子的教育服务的。

我的意思很简单：如果你想使自己的生活、房产、家庭不被来自B和I象限的大灰狼吹跑，你就需要创造自己的B-I三角形，把你自己的8个“要素”组合在一起。

我知道许多人并不具有8个“要素”。事实上，很少有人拥有它们。这也就是为什么大多数的公司员工都看重工作的稳定性，害怕被解雇，忽视上帝赋予自己的生活使命，却努力完成公司的使命。这些人生活在恐惧之中，因为他们的人生是用稻草和木头建造的。

# 开始打造自己的**B-I**三角形

我和金在建设我们自己的砖头房子时，做的第一件事情就是雇用一名会计，从而让我们的财务更加清晰有序。我在《富爸爸提高你的财商》一书中提到了这件事情。这是组建团队的重要一步。即使你手里没有多少钱，《富爸爸提高你的财商》也能够帮助你建立起自己的B-I三角形。另一本能够帮助你建立坚实的B-I三角形的好书就是《富爸爸如何拥有自己的公司》，该书是加勒特·萨顿律师撰写的，他也是一名富爸爸顾问。这本书针对“要素”五——法律方面的问题为你提供帮助。富爸爸顾问布莱尔·辛格的《富爸爸发现你的销售力》一书针对“要素”七——沟通方面的问题为你提供帮助。因为，提高你的销售技能，就可以提高你通过有效的沟通技巧销售产品、服务、简历的能力。在这个充斥着过度沟通的世界里，你的销售能力将决定你的成败、有工作与没工作、有钱与破产。

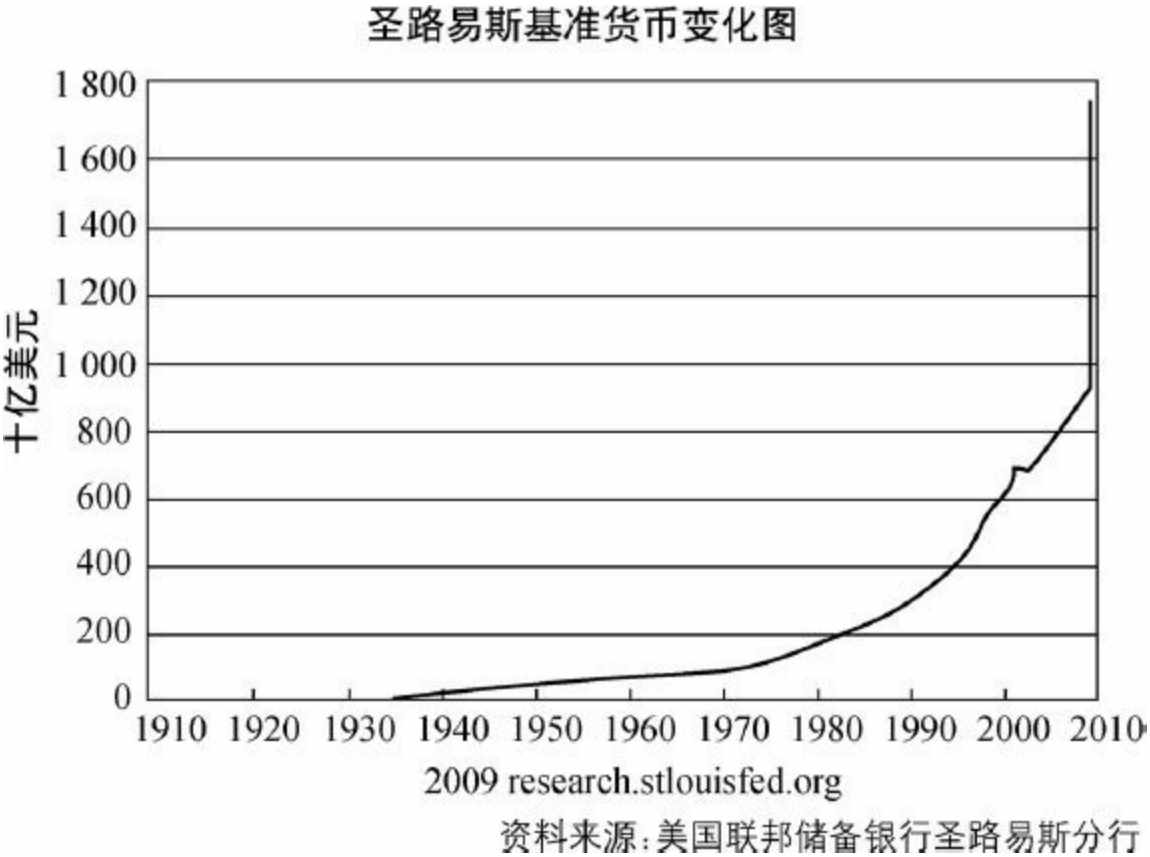
打造自己的团队并不是一项简单的工程，也不是一项能够很快完成的工程。建造一支良好的团队需要很长时间。团队成员也可能会来来去去。多年来，我遇到过许多优秀的团队成员，也遇到过许多糟糕的，但

这些都只是过程的一部分。随着你的知识与财富的增长，你可能需要升级自己的团队。把你的砖头房子变成砖头城堡是一个持续性的工作。正如有句话说的那样：“通向成功的道路总在建设之中。”

# 头上乌云密布

只有做好最坏的打算，你才有可能在乌云密布的时候看到一线光明，也更有可能在彩虹尽头找到一大罐金子。对于那些住在稻草和木头房子里的人来说，接下来的几年将会是坏光景；对于那些住在砖头房子里的人来说，他们可以从眼前的乌云密布中看到一线光明，也可以在彩虹尽头找到一大罐金子。

下图阐述了为什么对于那些住在稻草和木头房子里的人来说，接下来的几年会是坏年头。很少有人能看透这一切。感谢迈克尔·马罗尼，我的黄金投资顾问，正是他告诉了我这些东西。迈克尔是“富爸爸”系列《富爸爸金银投资指南》的作者。如果你喜欢分析图表的话，你就会爱上迈克尔的书。




图A　联邦储备银行印钱图

此图显示了自1913年，也就是美联储成立以来，所有流通中的基准货币（硬币、纸币、银行储备）。从1913年到2007年，美联储用了84年的时间让8250亿美元进入流通。让我们看看，1971年以后美元供应发生了什么吧。正是1971年，尼克松总统在未经国会批准的情况下将美元同黄金割断。然后，美元供应就开始加速上升。你还可以注意到，从2007年开始，也就是次贷危机冲击全球的时候，美联储实际上是将之前84年的货币供应价值提高了一倍，将流通中的基准货币提高到了大约1.7万亿美元。

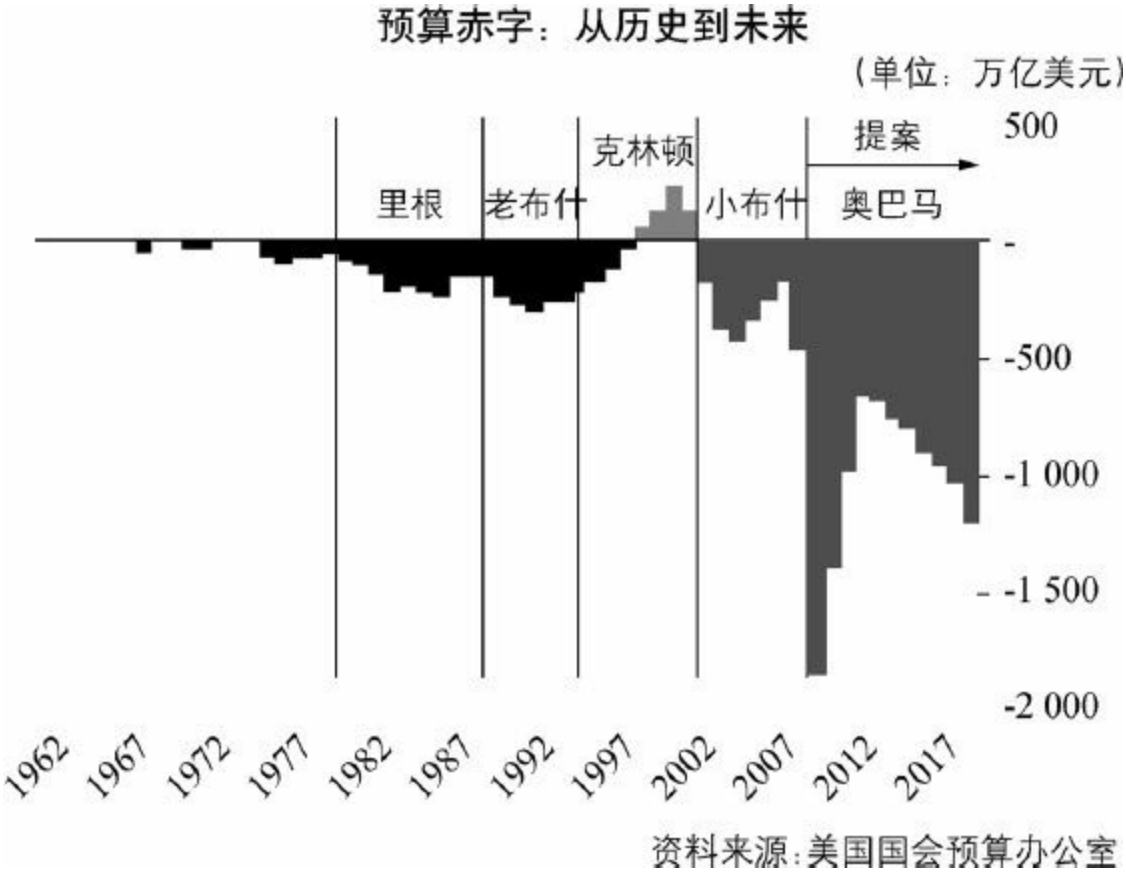
上图对于你和你的家庭来说意味着什么？我看到了以下这些可能性：

**1**．恶性通货膨胀。这意味着食品和能源等重要产品的价格会以前所未有的速度上涨。这将给中低收入家庭带来致命的破坏。

**2**．所有的国家都可能会被迫印钱。由于美国在印钱，所以其他国家都必须要印钱。如果其他国家不印的话，这些国家的货币相对美元来说就会过于坚挺，从而对美国的出口就会下降，导致出口国经济下降。这可能意味着与美国进行贸易的所有国家都会出现通货膨胀。

**3**．增加的生活成本。生活在稻草和木头房子里的人会发现，生存变得更加艰难，因为更高的商品价格会消耗掉他们更多的工资。

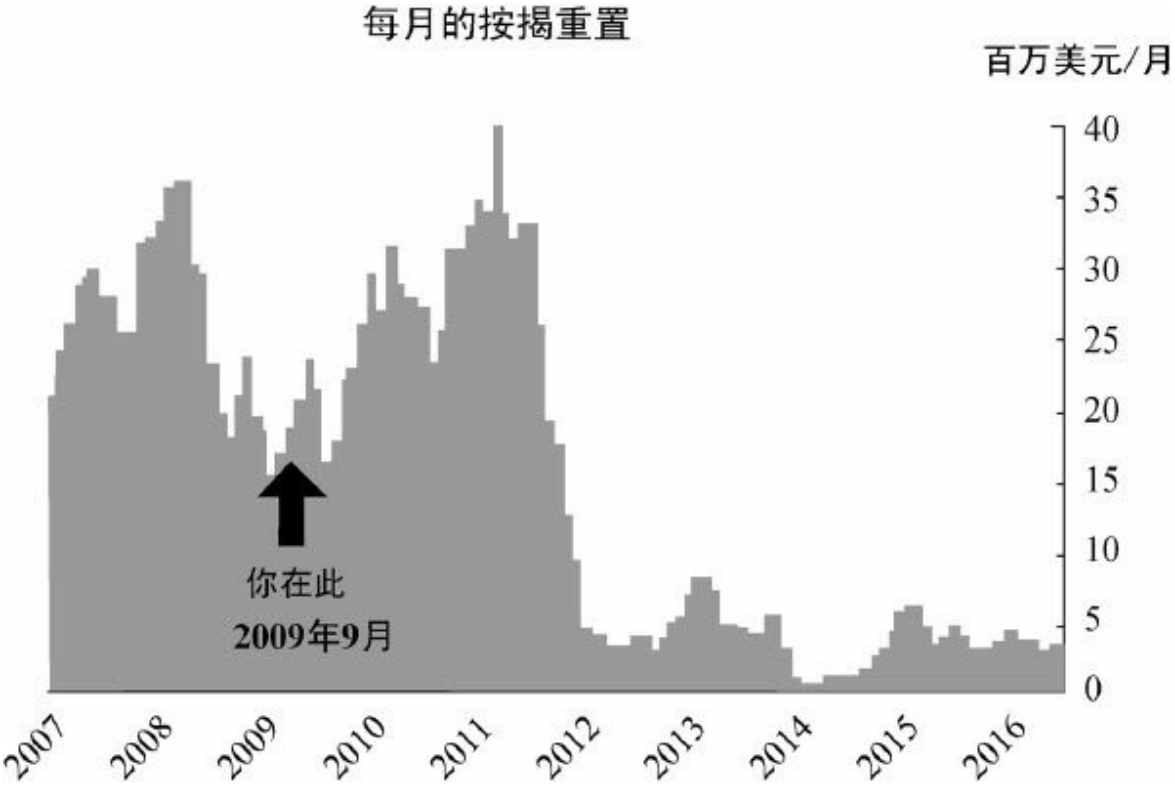
下图是从里根总统开始，依次描述了乔治·赫伯特·沃克·布什总统、克林顿总统、乔治·沃克·布什总统……还有奥巴马总统的预算提案。



图B　奥巴马总统预算提案图

这个图对你来说意味着什么？在我看来，这意味着更多的政府介入，更多的税收，更多的债务。这意味着我们在期望政府为我们重新建造稻草和木头房子。

该图描述了全球按揭重置的美元数量。当按揭到期，银行家将利率重置为主要市场利率的时候，按揭重置就会发生。这通常会导致购买者承担更高的利率，也就意味着更高的还贷数额。




图C　按揭重置图

比如，一对夫妇贷款买了一幢价值30万美元的房子，他们没有支付的能力。为了诱惑这对夫妇，银行为他们提供了33万美元的贷款，相当于房子价值的110％，而贷款利率是荒谬的2％。不久后，这笔贷款的利

率提高到5%，然后提高到7%。在每次利率重置中，这对夫妇每个月的按揭还贷金额都会变得更高。很快，这对夫妇破产了，失去了抵押赎回权，即失去了自己的房子。在最近的案例中，房子的价值可能会下跌，可能变成了按揭金额的50%。因此，在这个例子中，这幢房子现在可能只值15万美元，但购房者依然背负着33万美元的贷款。银行必须要承担18万美元的损失，随着越来越多的房主断供的出现，银行业和股东遭受了巨大的浩劫。

注意上图的左边。次贷危机从2007年中旬开始，当时按揭重置达到了每月200亿美元。我在本书第1章的时间表中也谈到了这点：

**2007**年**8**月**6**日

美国住宅抵押贷款投资公司——美国最大的按揭贷款供应商申请破产。

**2007**年**8**月**9**日

由于美国次贷问题，法国的巴黎银行宣布其无法对价值超过**16**亿欧元的资产价值进行评估。

让我们再一次看一下按揭重置图。你可以看到，截至2008年末，按揭重置达到了每月350亿美元，到了风暴的顶峰。2008年末，一切看起来都很惨淡。

> 读者评论

> 在阅读这些章节，思考未来的时候，我看到了许多机遇正在来临。现在，到了开始准备利用它们的时候了……我很高兴看到，你认为我们正处于风暴中心。一开始，我以为自己是唯一这样想的人。我有一种感觉，银行将出现更多麻烦，并会引发更多问题。
>
> ——newydd105

# 风暴中心

现在，请看图C，“你在此”箭头指向了2009年夏天。就在我写这本书的时候，按揭重置额很低，大约每个月15亿美元。财经新闻评论员认为风暴已经过去了，“新芽”正在经济中萌发。听到这个好消息，稻草房子和木头房子里的“小猪们”开始出门玩了，他们认为大灰狼走了。人们又开始在购物中心买打折货，饭店又需要预订座位了。然而，只要你再向右看看，2011年末，接近380亿美元的按揭重置即将到来。看来，大灰狼只是屏住气在准备出击而已。

这对你意味着什么？

就在2009年6月我写这本书的时候，我相信我们只是处于风暴眼中，最糟糕的时候还没有来到。让我们回到2007年8月，每月仅200亿美元的按揭重置就击垮了雷曼兄弟和贝尔斯登银行的金融稻草房子。冰岛经济在大灰狼吹第一口气的时候就崩溃了。美国银行、苏格兰皇家银行、美国国际集团这些用木头做成的金融房子也在风雨中飘摇。全球第八大经济体——加利福尼亚州正处于金融崩溃的边缘，日本经济也是如此。我的问题是：到2011年11月，每月将近400亿美元的按揭重置将给

我们带来什么？对你和你的家庭、公司以及美国和全世界又意味着什么？

记住金钱新规则第四条：理财需要未雨绸缪。看一下按揭重置图C，做好最坏的打算意味着通过加强B-I三角形，使自己的金融房子井井有条。我们还有时间来准备。即使风暴不会来袭，建造一间砖头房子，一个B-I三角形也很有益处。

# 这些图的组合意义

当你把上文中的三个图放在一起比较的时候，你就可以对未来有一个更加清醒的认识。

**1**．图**A**：流通中的基准货币数量。

以前，我们将流通中的美元从很小的数量增加到8250亿美元用了84年，而现在只用了两年就将这个数字增加了一倍，到了1.7万亿美元——而且我们还在印钱。对我来说，这也就意味着食品和能源等关键产品将出现通货膨胀。因为在流通中，用于购买同样产品的美元越多，这些产品的价格就会越高。同样，全球都会出现通货膨胀，因为各国的中央银行都会被迫印刷本国货币来削弱其购买力。如果一个国家不削弱本国货币的购买力，货币就会过于坚挺，这就意味着这个国家的产品和服务在世界市场上会过于昂贵，出口就会放缓，国家的经济会停滞。简单来说，全世界的生活会变得更加昂贵。

**2**．图**B**：奥巴马总统预算提案。

政府管理费用和用于支付债务的税收在增加。尽管食品与能源的价

格将上涨，但住房价格出于两个原因不会同比上涨。其中一个原因就是，债务或信用会更难获取，更难申请到的贷款会让房屋价格下降；另一个原因就是，更高的税收导致公司业务的增长更加缓慢，这就意味着更少的工作——而房地产价格与工作存在直接联系。

对于希望获得增值（资本利得）的房产拥有者来说，这是个坏消息，因为他们不能卖出自己的房子来赚取更多钱。但是，对于那些通过现金流获益的房地产投资商来说却是件好事，因为他们可以以很低的价格买入房产，然后靠坐收租金来支付按揭和维护资产的成本。

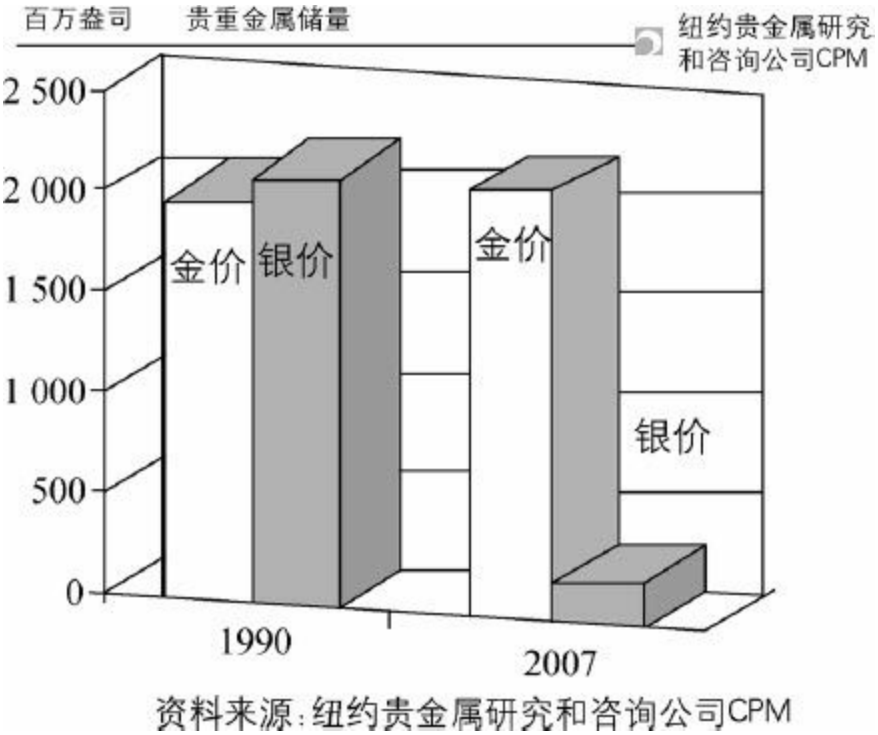
**3**．图**C**：按揭重置。

我看到，按揭重置为图A和图B带来更多的增长，但前提是，如果世界经济不会在所有的债务、税收、有毒货币重压之下崩溃，也只有这样才会出现更多增长。

# 一线光明和装金子的罐子

在童话故事中，乌云中必会有一线光明，彩虹尽头总会有一大罐金子。尽管现实肯定不是童话，但在这场全球危机中情况却是一样。

下图对1990年和2007年之间黄金的数量和价格进行了比较。在2009年6月左右，黄金的价格大概是每盎司900美元，白银的价格大约是每盎司15美元。



资料来源：纽约贵金属研究和咨询公司CPM

CPM集团是一家全球领先的贵金属研究公司。欲了解更多信息，请访问www.cpmgroup.com。

需要注意的是，与黄金相比，白银的供应量正在下降。这是因为白银的供应量比黄金要少，白银是一种可消耗的工业贵金属，被广泛用于手机、电脑、照明开关，以及镜子的反射面。黄金正在被囤积，白银正在被消耗。对我来说，黄金和白银仍是大部分人应对这场危机最佳也是最光明的机会。

分析了图A、图B和图C后，我估计公众很快就会对政府的货币调控失去信心，并且意识到以持有黄金和白银来抵御通货膨胀的必要性。当公众觉醒时，下一轮贪婪和恐惧的泡沫就会开始。金价可能会超过每盎司3000美元，白银可能在某天会赶上黄金的价格，因为白银是供不应求的工业贵金属。不过，这只是我对一个失去财务理智的世界的预测和痴心妄想。就像在任何泡沫中一样，黄金和白银的骗子们已经成群出洞，

在电视、网络、印刷品上做广告。再一次，那些没有为这次危机做好准备的“小猪们”辛苦赚来的钱，就会被那些口蜜腹剑的“大灰狼们”用安慰而甜蜜的话语骗走。就像所有的投资一样，在对黄金和白银进行投资之前，你需要接受财商教育。

如果你想要了解更多关于金银投资的知识，我建议你读一下富爸爸顾问迈克尔·马罗尼的书《富爸爸金银投资指南》。

# 金钱新规则第七条：找对组织才能理好财

大灰狼还没有离开，它正在屏住呼吸，伺机而动。为了保护自己，请开始创建自己的财务团队，以B-I三角形作为自己的蓝图，建造或者加固自己的财务房子吧。这场阴谋就是一支非常强大的团队在玩金钱游戏。你也应当这样。

### 读者评论

在我终于认识到拥有一支团队的价值了。我正在通过认识的人建造自己的团队。我可以从团队中的不同成员那里得到意见，同他们进行交谈，帮助我了解自己是不是有能力把事情干好。团队能够帮助我更诚实地了解自己的使命是什么，以及我想要怎样实现自己的目标。

——mgbabe

如果你致力于建造一间强有力的砖块金融房子的话，我建议你和朋友还有财务顾问坐下来，讨论你们的个人B-I三角形。你要充满感激地听取他人的回馈，即使有些内容是你不喜欢听的。

我创作“富爸爸顾问”系列丛书就是为了让你了解我的团队。比如，我在房地产上的合作伙伴是肯·迈克尔罗伊。你可以阅读他在“富爸爸顾问”系列丛书中编写的有关房地产的内容并了解他的思想。迈克尔·马罗尼是我在金银投资方面的顾问。唐纳德·特朗普和史蒂夫·福布斯是我在财务智慧方面的顾问。你可以阅读《富爸爸提高你的财商》来了解他们对于这个重要问题的评论。在不久的将来，我的团队还将撰写更多的图书，讨论创业、投资股票与期权等纸质资产等问题。借助顾问的眼睛看世界，你可以更好地选择自己的顾问团队，建立起自己坚实的B-I三角形和砖头房子。

即使你还不打算建造一个财务上的砖头房子，至少也要买一些银币。就在我写这本书的时候，银币在当地硬币商店的价格每枚不足15美元。就像爱因斯坦说的那样，“无为必将无获”。15美元可能不多，但这是个开始，而且几乎每个人都能买得起一枚银币。

# 第11章
# 财商教育：不公平的优势

## 破产

具有讽刺意味的是，当我在2009年6月1日写这一章的时候，通用汽车公司宣布破产了，这是本章内容的现实版实例。就像那句老话所说，“通用汽车公司往哪走，美国就往哪走”。即使美国和通用汽车公司最后能够幸存，全球数百万的人却在沿着通用汽车公司的路，不可避免地进入了自己的破产模式。

## 生活会变得更加昂贵

没人拥有水晶球。通过学习历史——就像我们在本书第一部分所做的那样——以及观察我们的领导人现在在做什么，我们对未来的种种可能的认识就会变得更加清晰。我们的领导人在大量印制货币，并以拯救经济的名义拯救富人，因此我们的生活会变得更加昂贵，税收、债务、通货膨胀、退休成本在不断增长。

税收的增长：在美国，奥巴马总统已经讨论了对年收入超过25万美元的人们提高税率的问题。他已经雇用了相当多的美国国税局官员来加强征税力度。其中一项提案是对雇主出资的医疗福利征税，从而为那些没有医疗福利的人提供帮助。这也就意味着，由于运营成本的提高，更多的公司会关闭，失业率会上升。还有一项提案是，减少年收入超过25

万美元的家庭抵押贷款利息减税的程度。如果出现这种情况，二套房市场会崩溃，而住房价格会进一步下降。

就在我写本书的时候，加利福尼亚州——全球第八大经济体正处于破产的边缘。加州首府萨克拉曼多的棚户区域正在扩大，里面住满了曾经有工作有房子的人。这些人现在像南非开普敦棚户区的人那样，住在帐篷和贫民窟里。我在本书中曾提到过开普敦的贫民窟。随着经济的萎缩，那些无法维持生活的人对于政府服务的需求会增长，这也意味着政府税收的增加。

债务的增长：提高征税会迫使人们生活在更重的债务中，由于民众的收入越来越多地流入政府，来为各种项目提供资金，信用卡会成为人们日常生活中更加不可或缺的东西。无法得到信用贷款的人将会滑落到贫困线以下。

通货膨胀的增长：通货膨胀的首要原因就是政府在印钱，这会增加货币供应。通货膨胀是因为越来越多的美元涌入现有的货币流通市场，从而让你手头的货币购买力下降。这就意味着许多必需品，例如食品、燃料、服务的价格会上升，因为有更多的美元来抢购同样数量的产品。通货膨胀通常被称为“隐形的税收”，这对于穷人、老年人、储户、低收入工人，以及固定收入的退休人员来说是最糟糕的。

退休成本的增长：通用汽车公司陷入财务困境的一个主要原因就是，它无法控制工人的退休与医疗支出成本。美国和其他许多西方国家都面临着同样的窘境。这些国家面临着经济和道德的两难选择：怎样才能照顾好无法工作的老年人？回答这个问题可能要比解答当前的金融危机更加困难。今天，许多家庭正在因为退休和医疗成本进入财务破产的行列。

# 不公平的优势

现在，那些具备良好财商教育的人比没有受过财商教育的人更具有优势，而且是不公平的优势。在拥有坚实的财商教育的情况下，一个人可以通过税收、债务、通货膨胀、退休金变得富有，而不是贫穷。相反，税收、债务、通货膨胀、退休金的力量会对没有受过财商教育的人造成威胁。

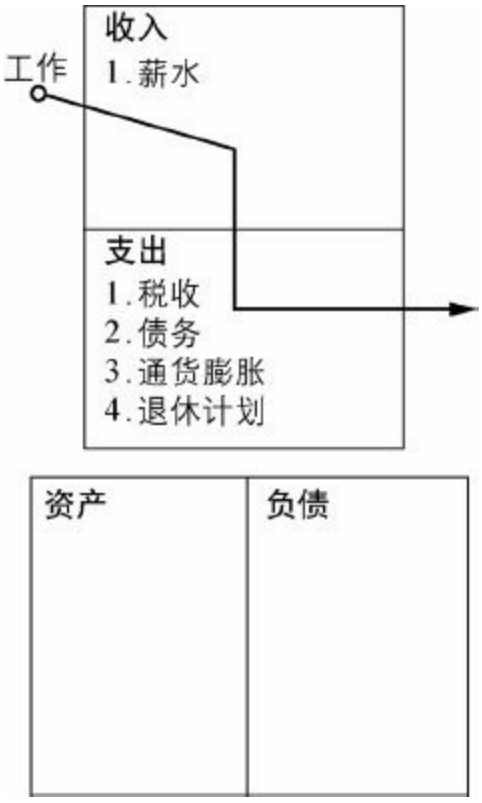
爱因斯坦曾经说过：“我们不能用创造问题的思维方式来解决问题。”现在，这却是真正的悲剧所在。我们的领导人正在试图用创造问题的思维方式来解决我们的金融危机。比如，我们的领导人正在印更多的钱以解决由于印钱太多而产生的问题。

用产生问题的思维方式来解决自己的财务问题，会让许多人的财务状况变得更糟，而不是更好。现在，大部分人正试图通过努力工作、存钱、量入为出、长期投资股票市场等方式去解决税收、债务、通货膨胀，以及退休的问题。对于那些坚持这种思维方式的人来说，生活会变得更加困难。

> ## 读者评论
>
> 我在医疗系统中看到了相似情形，虽然没有与其他国家的医疗系统进行比较，但是我确实相信对于慢性病（占了医疗支出的绝大部分）的治疗受到了误导，并且昂贵得离谱。
>
> ——MicMac09

# 用图来解释

下图是一个快照，可以解释为什么我认为生活会变得更加困难。




在美国，一般的工薪阶层的工资在到手之前会进行扣除，如税款、债务、通货膨胀，以及养老保险金。换句话说，在这个人拿到自己的工资之前，他的一部分钱已经支付给其他人了。工薪阶层的工资中很大一部分都会在到手之前被扣除。

你可能已经注意到，一个人的大部分钱都花在支付税款、债务、通货膨胀、养老保险金等生活支出上了，而这些钱最终流进了那些阴谋家的口袋。我相信，这就是我们的学校缺乏财商教育的原因。如果人们清楚地知道自己的工资去了哪里，就会进行反抗。在获得基本财商教育的

情况下，人们能够让这些支出最小化，甚至利用这些支出来获得收益。

比如，我没有购买充斥着共同基金的传统退休计划项目是出于两个原因。一个原因就是，股票市场风险太大。普通人对于市场的影响很小，所以股票崩盘有可能会带走他们大部分的钱。第二个原因就是，我宁肯把退休的钱留在自己的口袋里，也不愿意放进那些控制华尔街的人的口袋里。在获得了财商教育之后，人们再不用付钱给共同基金了，从而避免自己的钱财遭受损失。

# 两种不同的生活方式

为了能更好地说明财商教育是不公平的优势，下面我举一些朋友的例子。唐和凯伦（不是他们的真名）结婚了，共同经营着属于两个人的公司，就像我和金一样。他们和我们年纪差不多，都有大学学位。区别在于，唐和凯伦既没有受过财商教育，也没有什么投资经验。

唐和凯伦虽然在形式上拥有了自己的公司，但事实上他们还是S象限内的个体经营者，这意味着如果他们停止工作，他们就不会有收入。我和金在B象限内拥有我们的公司，这意味着无论我们工作与否，都会有收入。

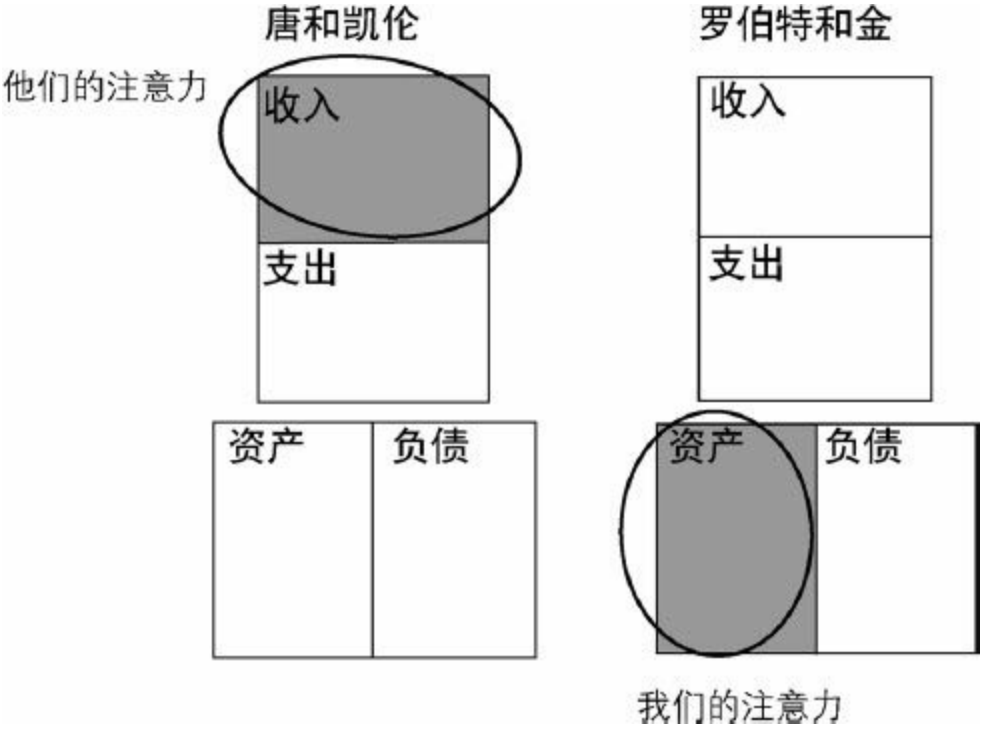
几个月前，我们4个人在一起吃饭。唐和凯伦说，他们很担心自己的未来，因为公司业务在下滑，支出在增加，而且他们的退休投资组合已经损失了40%。他们辞退了4名员工，降低了自己的生活水准，还在担心能不能支付得起退休投资。他们想知道我们是怎么做的，我们是否也在担心未来，以及我们在最终退休时的经济能力。

我们的回答是：我们一直在担心，并且从来不对事情想当然。但

是，我们并没有采取削减支出的方式。相反，我们的收入在增加，主要是因为我们将税收、债务、通货膨胀，以及退休金为我们所用。

差异在于，唐和凯伦是以E和S象限的角度来看世界，而我和金则通过B和I象限的眼睛来看待这个世界。

在这里，我要和大家分享我们财务报表中的一个简单图表，以作进一步解释。如果你还不熟悉这些图表，可以在《富爸爸穷爸爸》中找到更加深入的解释。




当你分析这两份财务报表时，你可以看到，唐和凯伦与我和金表现出了不同的关注点。唐和凯伦关注的是更努力工作来挣更多钱。我和金则关注我们的投资，并且通过增加我们的公司和个人资产来挣更多钱。

作为个体经营者，唐和凯伦必须要更加努力地工作来挣更多的钱。作为B象限的公司所有者，我和金并不关注是否要努力地工作。我们关

注如何增加资产，这反而能增加我们的收入。通过关注如何增加我们的资产，我们能支付更少的税收，用债务来获取更多的资产，并且通过通货膨胀增加我们的现金流。这意味着我们没有把自己的退休储蓄送给华尔街，而是通过来自公司和个人资产的现金流把钱放进了自己的口袋。

当比较唐和凯伦以及我们的收入报表时，你可以看到我刚才所说的差异。




唐和凯伦唯一的收入来自他们的公司。而且，我要再说一次，如果他们停止工作，他们就没有收入。这正是他们所担心的。对于我和金来说，我们的大部分收入都来自我们的公司业务和图书版税、发明专利费、富爸爸商标授权费、房地产收入、石油和天然气收入，以及股票分红等。每个月，我们都能从我们的资产那里得到一张支票——现金流。如果你读过《富爸爸穷爸爸》，就会知道房地产和公司等资产的收入比个人劳动的收入（工资）承担的税率低得多——甚至根本没有税。

# 3种类别的收入税

美国有3种基本的可征税收入类别：劳动收入、投资组合收入和被动收入。劳动收入来自劳动，是所有收入中税率最高的。投资组合收入一般是通过低价购买资产、高价抛出获得的资本利得收入，是税率第二高的收入。被动收入通常是来自现金流的收入，在这3种收入中税率最低。

讽刺的是，当一个人通过自己的退休储蓄计划投资共同基金时，在大多数情况下，一旦这个人退休并且开始从退休计划中获得收益，收益会被作为劳动收入进行征税，而且是所有税收中最高的一种。唐和凯伦正在为未来进行储蓄，他们不了解这一点，他们为退休所做的准备将被课以最高的税收。这是有财商教育的人在面对没有受过财商教育的人时拥有的另一项不公平优势——支付更少的税，而税是我们最大的支出。

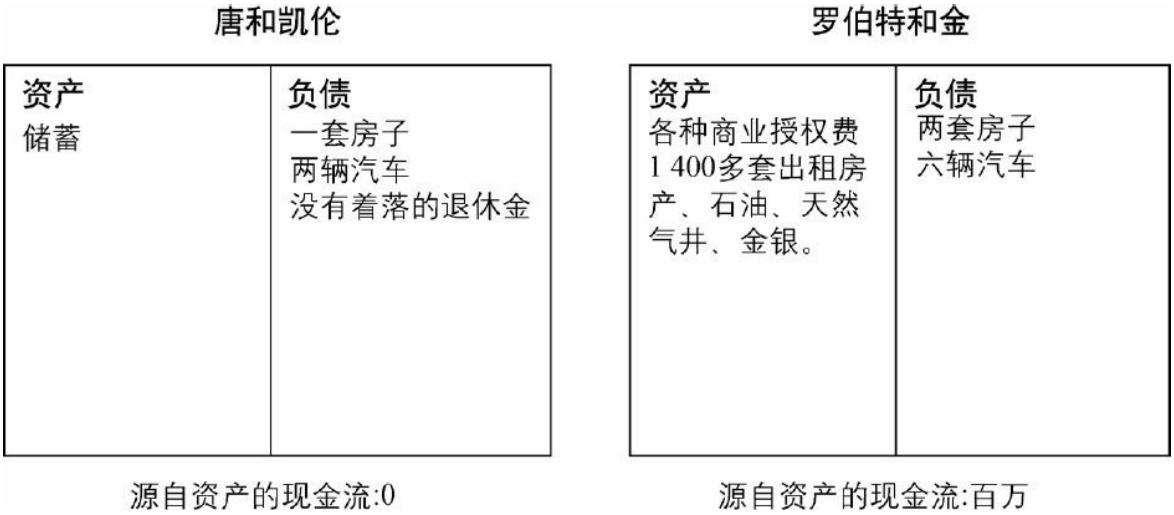
当学校的教师很骄傲地对我说，他们在班上进行财商教育，让银行家和理财师来教孩子为未来储蓄的时候，我暗自摇了摇头。在被教育成在E和S象限中工作的人的眼睛中，怎么会有人理解金钱的世界呢？

# 不同的财务成绩单

我在校期间成绩很糟糕。穷爸爸是一名老师，也是一个很伟大的父亲。在他的鼓励下，我留在学校里并且毕业了。富爸爸也鼓励我提高成绩，但是他对学术成绩单的理解却不同。他说：“当你离开学校的时候，银行家不会跟你要成绩单。他不介意你的成绩是好还是坏。所有银行家想要看的是你的财务报表，因为财务报表才是你离开学校时的成绩单。”

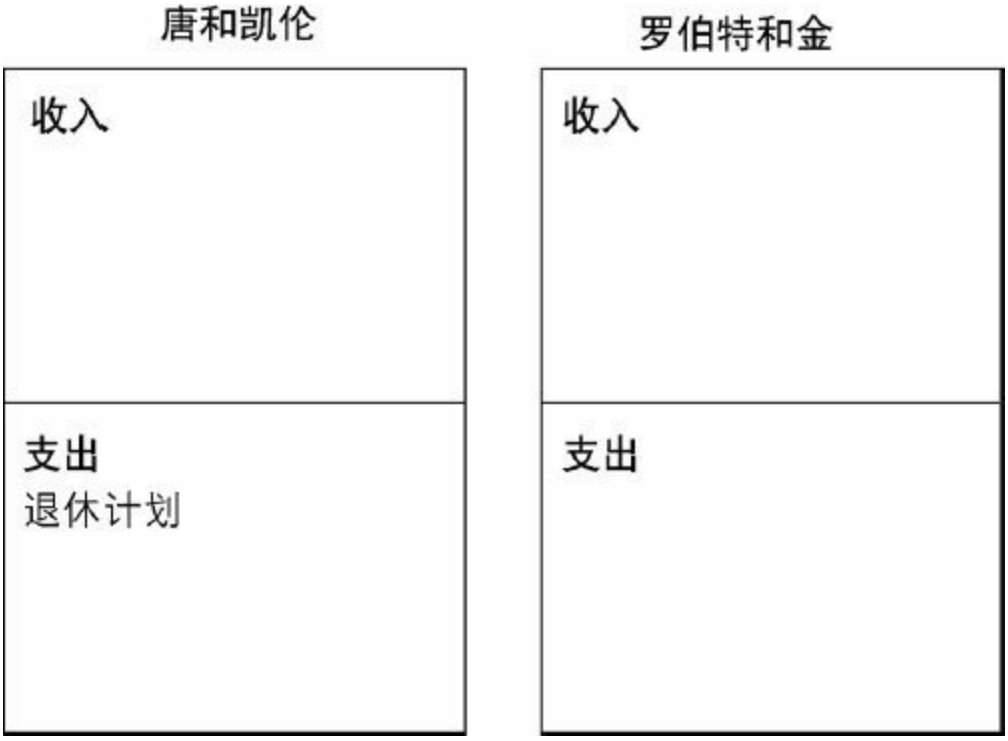
在对唐和凯伦以及我们的资产负债表进行比较后，也就是计算资产

和负债数据后，你会看到工作20年后谁的财务成绩更好。




我们两家都从各自的公司那里得到支票。但是对于我和金来说，大部分收入都来自图书、游戏、商标授权等公司资产，还有房地产、股票、石油与天然气等个人投资。我和金并没有把黄金和白银算作现金流资产，因为它们并没有把钱放进我们的口袋里。我们持有黄金和白银，就像是一个人把钱放在储蓄账户里。黄金和白银是流动的，当政客们印制越来越多的钱时，黄金和白银更有利于保持自己的购买力。

另一项巨大的差异可以在我们的支出栏里找到。




极其讽刺的是，由于我们不需要退休计划，也没有退休计划，我和金在涉及税收、债务、通货膨胀、退休金等问题的时候具有不公平的优势。由于我们大部分收入都来自公司资产和投资，我们支付的税款要少得多。比如，我的图书、游戏、商标版权等收入要交的税款比我的工资应交的税款少得多。通过在房地产上进行投资，我们用债务来增加我们的月现金流。同样，房地产收入支付的税款要比我的工资收入支付的税少得多。通过在石油和天然气上投资，通货膨胀增加了我的现金流。同样，石油和天然气收入应征收的税也要比我的工资收入税少得多。

由于我们没有退休计划，一大笔以管理费和委托金的形式收取的支出就省去了。而且，我们每年都通过我们的资产增加自己的收入，所以并不担心未来。我们并没有把自己的收入送给华尔街。我和金用自己的钱进行投资，从而给我们带来更多钱。如果你能以更小的风险获取更多的收入，支付更少的税，利用债务使自己变得更加富有，还能利用通货膨胀来增加现金流进行投资，为什么还要冒风险去长期投资股票市场，

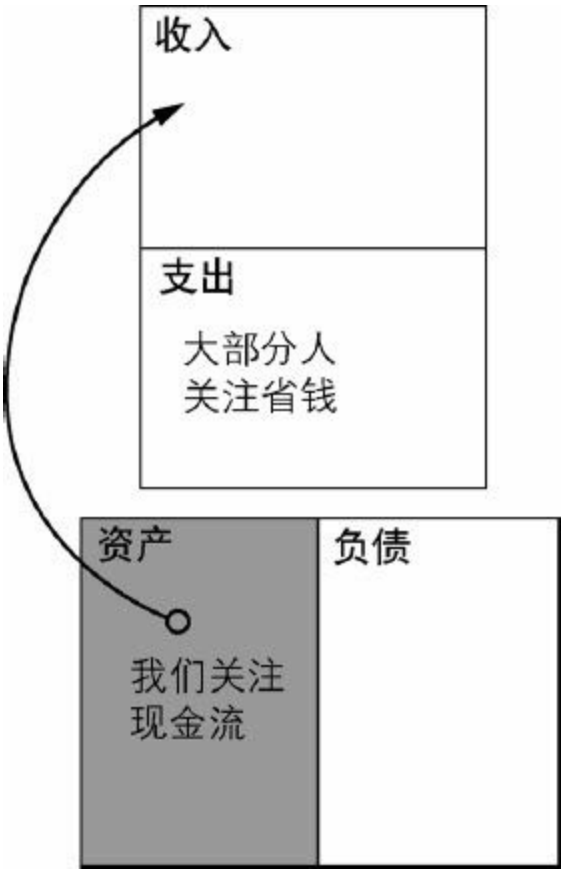
并且失去对自己投资的控制呢？

我相信，通过两对夫妇的简单对比，你能理解为什么唐和凯伦在这场金融危机里要比我和金更加忧心忡忡，以及财商教育如何给一个人的生活带来长期的不平等的财务优势。

# 其他不平等的优势

由于税收、债务、通货膨胀、退休计划的增长，生活成本正越来越高。而财商教育可以带来大部分人得不到的不公平优势，包括：

**1**．扩展你的收入，而不是量入为出。每年，我和金都会花些时间来设定我们的财务目标。我们并不看重量入为出，而是更加关注如何通过增加来自资产的现金流来增加收入。下图描述了这一概念。




2009年，我和金计划出版3本新书，购买200到500套新的单元房出租，挖两口新油井，并且通过创造更多的授权来增加我们的业务。我们通过资产来增加现金流，而不是通过股票市场或者抛售增值房产来增加收入。

**2**．印我们自己的钱。《富爸爸穷爸爸》第6章的标题是“金钱是有钱人发明的”。对我来说，能够印自己的钱是接受财商教育带来的最大优势之一。既然政府也在印更多的钱，合法地印自己的钞票难道不是很有意义吗？努力工作反而支付高比例的税，在银行里存钱反而由于通货膨胀和税收失去购买力，冒风险长期投资股市。与这些相比，难道印自己的钱不是更有意义吗？印自己的钱是通过投资回报率（return on investment），即ROI这个财务术语实现的。

当你与大部分银行家、理财师、房地产中介交谈的时候，他们会告诉你，对于你的投资来说，5%～12%的ROI是不错的回报。这是那些没有受过财商教育的人的回报。他们常用的另一个童话故事或恐慌战术就是“回报越高，风险越高”。这种说法其实是完全错误的——如果你具有全面的财商教育的话。我总是努力尝试用自己的投资获取无尽的回报。

# 免费的钱

印自己的钱就是：实现你在金钱上的无限回报。我对于无限回报的定义是：免费的钱。具体来说，当我收回用于获取资产的所有本金的时候，我印了自己的钱，而且同时还拥有资产，并且享受了来自这一资产的现金流收益。我在以下几本书中描写了这个过程：《富爸爸穷爸爸》，该书是有史以来最畅销的个人财务著作；《富爸爸谁拿走了我的钱》，这是一本关于股票市场，以及理财师通过退休项目拿走你的钱的书；《富爸爸提高你的财商》，由唐纳德·特朗普和史蒂夫·福布斯推荐。

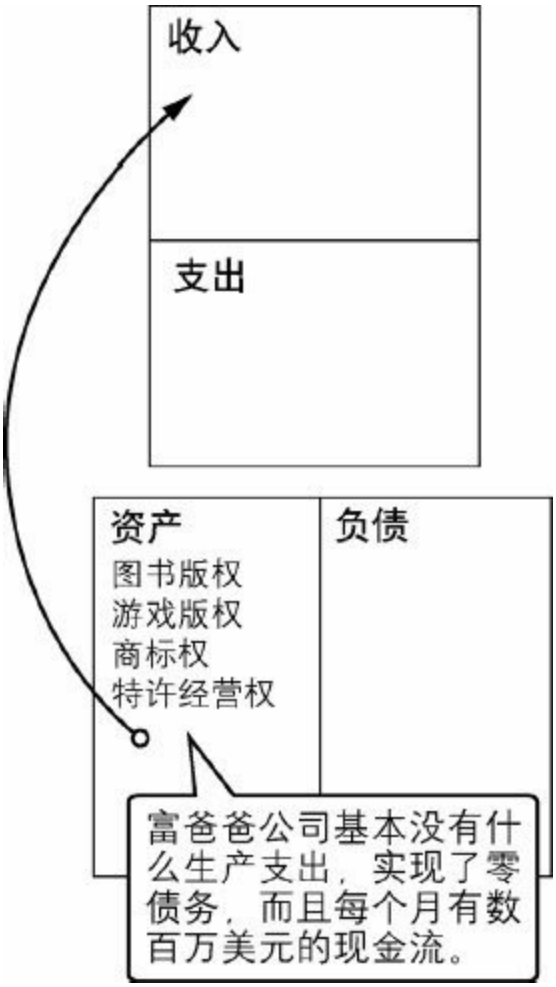
在获取了强有力的财商教育之后，我可以通过公司、房地产、股票，甚至黄金、白银、石油等印自己的钱。再一次重申，关键是追求无穷的回报——追求免费的钱。

# 通过公司印自己的钱

我和金在我们的餐桌上开创了富爸爸公司。我们并没有用自己的钱，而是向投资者筹募了25万美元。事实再一次证明，这就是花时间学

习如何销售的好处。在这个案例中，我们向投资者销售了我们的经营理念。不到3年的时间，由于公司的迅速发展和获得的收益，我们不仅返还了投资者的钱和利息，并且还有额外的钱来买回公司的股份。现在，富爸爸公司为我们带来了数百万美元的收入，即使我们并没有在公司中投入自己的资金。从定义上来看，这就是无穷的回报。换句话说，我们的公司为我们印了钱。

富爸爸公司的成功秘诀就是，用公司创造资产，而不是产品。比如，我们不会自己印刷这本书。相反，我们会创造这本书的衍生产品——出版授权，并且将这些授权出售给不同国家的出版商。我们还生产和出售“现金流”游戏、品牌商标、特许经营权。我们的财务报表是这样的：




富爸爸公司基本没有什么生产支出，实现了零债务，而且每个月有数百万美元的现金流。

我要再一次强调衍生产品这个词的重要性，因为授权也是衍生产品。如果使用恰当，衍生产品可以成为创造大量财富的不可思议的工具。我同样要提醒你，多关注销售，而不是购买。你或许已经注意到，富爸爸公司是通过长期销售来创造资产的。

如果要深入了解如何通过公司印自己的钱，请登录www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，我会和朋友凯利·里奇通过视频向大家讲解，如何通过特许授权模式获取无尽的回报。

# 房地产行业印自己的钞票

在房地产方面，我们的业务计划是，利用债务——其他人的钱，来实现无尽的回报，并且印我们自己的钱。下面就是一个极端简化的现实生活范例。

采购：我们在一个很棒的街区买了一套房子，有两间卧室和一间浴室，价格是10万美元。

融资：我们支付了2万美元的首付，并且从银行和/或投资者那里又借了10万美元，用多余的钱来进行资产改进。

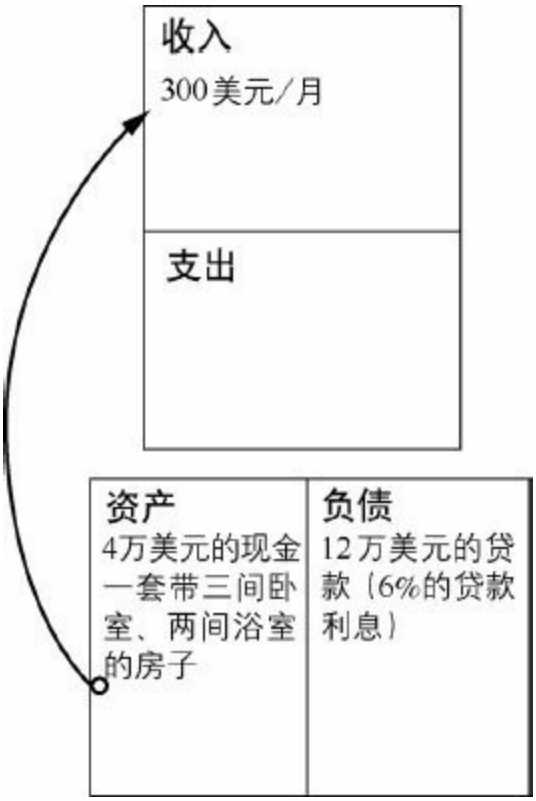
改进资产：我们通过增加额外的卧室和浴室来改进资产。

增加租金反映出资产价值的提高：我们将租金从每月600美元（这是两间卧室，一间浴室在市场上的出租价）提高到每月1200美元（3间卧室，两间浴室在市场上的出租价）。

以**15**万美元的增值价值重新为资产进行融资：当我们重新为这套房子进行融资的时候，银行家给我们12万美元的贷款（新价值的80％）。我们拿回了2万美元，还获得了额外的2万美元来投资新资产。

支出：6％的贷款利率，每个月大约支出600美元。其他各项费用每个月大约300美元。所以，每个月我还能以现金流的方式获取300美元。

关键：新的贷款和支出资金是由租客的房租提供的。最终的交易看起来是这样的：




这笔投资能够挣钱的关键在于：

**1**．对资产的提升

**2**．好的位置——只有附近有工作机会的房产才有价值

**3**．良好的融资和/或投资者

**4**．良好的资产管理

如果这4个要素中有任何一个缺失，投资就会陷入困境。我的第一笔房地产投资是1973年在毛伊岛上购买的一套一间卧室、一间浴室的公寓，当时的购买价格是1.8万美元。金的第一笔投资是1989年在俄勒冈州的波特兰购买的一套两间卧室、一间浴室的公寓。

现在，运用同样的融资方式，我们已拥有1400多套居住用房产，还

有一些商用房产。我们在所有这些房产投资中都没有用自己的钱。现在的差别在于，我们用数百万美元投资更大的项目，而不是用数千美元。但是，原则是一样的。即使在当前的经济环境中，我们仍然做得很好，这仅仅是因为我们认真选择自己的租客，并且拥有专业的管理团队来确保我们的租客能够满意。

如果你想要了解更多关于无限回报的投资信息，请观看我们在www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich网站上的视频。我们的房地产合作伙伴肯·迈克尔罗伊将更具体地解释如何购买数百万美元的资产，不仅能将所有的钱拿回来，还能持有资产，拥有无限回报的现金流。肯也是《富爸爸指南书：房地产投资入门》一书的作者。需要记住的一点是，我们的房产不是买来抛售的。我们的原则是按年购买资产，再按月出租。

# 用纸质资产印自己的钱

在使用股票等纸质资产来印自己的钱时，方法很多。一种方法就是期权策略。比如，我以2美元每股的价格买了1000股股票。然后，我去期权市场，卖掉一份为期30天，以每股溢价1美元购买我这1000股股票（1000美元）的期权。如果股票达到每股3美元或更高，购买这个期权的人就可以以每股3美元的价格购买这份股票。如果股票在30天内没有达到3美元，我就拥有了1000美元的期权费。再一次强调，请注意我购买的是长期的股票，而卖掉的是按月的期权。

在这个非常简化的例子里，销售30天的期权便将1000美元马上装进了我的口袋。如果我将同样的股票以同样的条款卖掉另一个30天的期权，而股票没有超过3美元的话，我就可以从我开始的2000美元投资中

挣取另外的1000美元，并且我的股票仍归我所有。我就可以将我投资的2000美元挣回，并且通过我的财务知识印我自己的钱。对于我来说，这要比把钱留在共同基金中进行长期投资，让钱被短期股票和期权贸易商合法地偷走更有意义。

如果你想要了解更多关于使用纸质资产和期权创造无限回报、印自己的钱方面的视频，请访问www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich。我的朋友和顾问安迪·坦纳会向大家解释如何使用期权作为合法印钱的方式。

# 用黄金和白银印自己的钱

我通过开发金矿和银矿，并且在股票市场上出售公司的股份（衍生产品）印出了我自己的钱。我现在正经营着一家铜矿公司，并打算在铜价上升时将公司上市。我知道，对于大部分人当前的情况来说，让公司上市并不现实，但这是采纳想法、创建个人财富最好的途径之一。

哈兰德·桑德斯上校在65岁时让公司上市。就像人们流传的那样，当炸鸡店不再位于公路两侧时，上校的客户量减少了，他认识到自己的社会保险支票让他入不敷出。于是，他开始四处出售自己的炸鸡配方（一种衍生产品），却被拒绝了上千次。最后，在被无数次拒绝之后，有人买了他的配方，建立了一家公司，对公司经营模式进行了授权，并向公众出售公司的股份（另一种衍生产品）。通过从S象限发展到B象限，上校把坏运气变成了财富。他改变了自己的思维方式，并且改变了自己的生活。每当有人对我说“我年纪太大，没法改变”的时候，我就会告诉他关于上校和他的肯德基炸鸡配方的故事。

我提到黄金和白银的原因就是，我宁愿持有黄金和白银，也不愿持有现金。由于我能够印自己的钱，所以我不需要未雨绸缪去存钱。在政府不停地印钱的时候，我认为储存黄金和白银更加安全。

如果你想要学习更多关于黄金和白银的知识，请访问www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，这里有视频展示。在其中的一个视频中，我的朋友迈克尔·马罗尼会告诉我们，为什么黄金和白银在当今经济中是必不可少的投资，他也是“富爸爸”系列《富爸爸金银投资指南》一书的作者。

# 金钱新规则第八条：当钱不是钱，钱不值钱的时候……

从9岁开始，我的富爸爸就给了我一份最好的礼物——财商教育。金钱新规则第八条与金钱新规则第一条——知识就是金钱又联系在了一起。由于我们正处于金融危机之中，货币变得越来越没有价值，接受财商教育的人要比那些接受传统教育的人拥有更大的优势。

1903年，这场阴谋控制了教育系统，而其真正的力量在于控制了我们的思想，并且留下了数百万没有理财能力、需要依靠政府照顾的人。现在，世界正处于一场金融无知与无能的危机之中。史上最大的现金掠夺正在进行着。我们的财富正在通过税收、债务、通货膨胀、退休账户等方式被合法掠夺。财商教育的缺乏让我们陷入了这场危机，财商教育可以把我们带出这场危机。如你所知，我们的领导人正在以造成这些经济问题的思维方式来解决问题。问题能否解决尚待时间考证。我认为，你和我最好先作出改变，就像桑德斯上校的改变那样。我们可以通过改变自己的思考方式，以及我们的学习内容来改变自己。

> 读者评论
>
> 尽管我在财务上受到过很好的教育——乔治敦大学国际经济硕士，在投资银行写了两年募股说明书，在公司里当了5年首席财务官，并且用了15年时间来创建、运营、出售我自己的公司……我的财商教育还是缺少了非常重要的一个要素。这个要素就是，克服在我自己的项目和房产中投资的恐惧。当我积累了越来越多的金钱之后，情况变得更糟，因为我担心自己会失去更多的钱……我做了一件事情，雇了一名富爸爸指导教练，他所做的只是每周三在我们的午间电话会议中冷静而温柔地提醒我："记住，你的目标是投资房地产。"现在，我正在抵押自己的第二套公寓楼——我依然是每天早上带着焦虑醒来，但是我有勇气自己完成这项工作了。
>
> ——cwylie

# 教育最大的失误

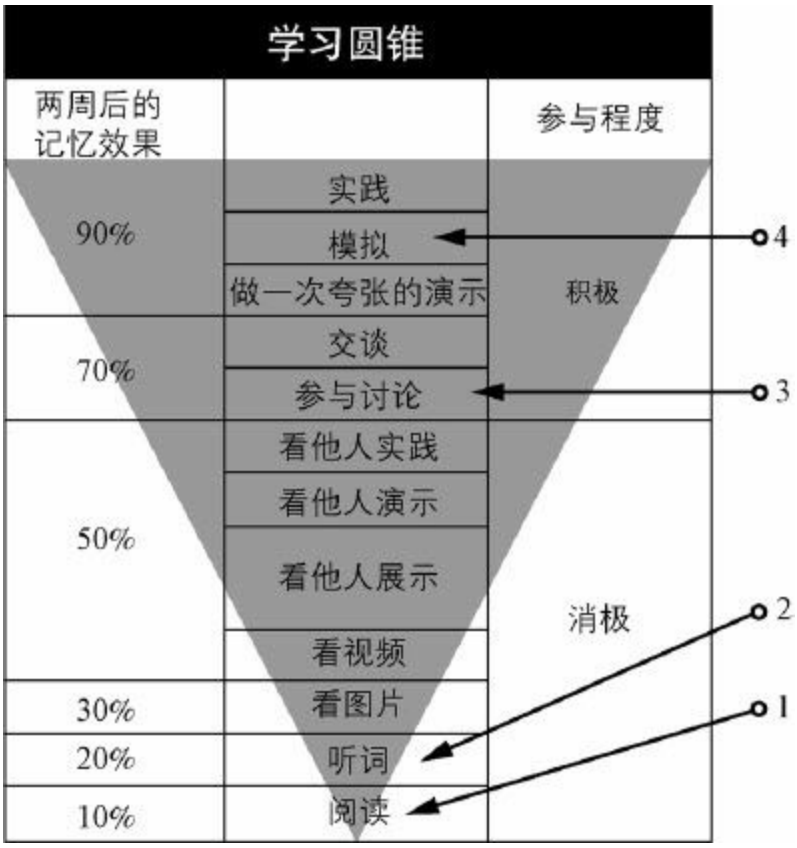
大部分人害怕改变的一个主要原因就是，他们害怕犯错，特别是财务错误。大部分人都坚持寻求稳定的工作，因为害怕在财务上失败。大部分人都将自己的钱交给理财师，原因是他们认为理财师不太可能犯错，这真是一个很讽刺的错误。

在我看来，教育系统存在的最大问题就是教育孩子不要犯错。如果

孩子真的犯错了，老师会惩罚他们，而不是教他们从自己的错误中学习。聪明人知道，我们可以通过犯错学习。我们通过从自行车上摔下再爬起来学会骑车。我们通过跳进水中学会游泳。人们如果害怕犯错，又怎么能学习关于金钱的知识呢？

# 为什么大部分孩子都在学校学习中失败

下表被称为学习圆锥，是布鲁斯·海兰德在埃德加·戴尔1946年创建的经验圆锥的基础上开发的。它解释了为什么这么多孩子不喜欢学校，认为学校无聊，并且在教室里坐了很多年却记不住什么东西。




资料来源：www.cengage.com/permissions

箭头一：阅读。根据学习圆锥，学习和记忆知识最糟糕的方式就是阅读，因为长期记忆的容量低于10%。

箭头二：讲座。第二糟糕的学习方式就是讲座。

你或许已经注意到，学校进行知识传递的首要方式就是阅读和讲座。

箭头三：参加小组讨论能够增强记忆。在学校，我总想参加小组讨论，特别是在考试的时候。问题是，学校把这种行为称为作弊。在现实生活中，我常与我的团队一起进行实际的财务测试，因为三个臭皮匠，赛过诸葛亮。

箭头四：通过模拟或游戏学习。模拟或游戏是有效的教学工具，原因就是通过在模拟或游戏中犯错误来学习，这样的效果最好。在飞行学校中，我花了很长时间来进行模拟器的飞行，然后才开始驾驶真的飞机。现在，航空公司往往要花费数十亿美元来培训自己的飞行员在模拟器上飞行。这样做不仅能够提高成本效率，飞行员也可以在不会撞毁真飞机的情况下尝试不同的操作。

当年，我在和富爸爸玩“大富翁”游戏的时候，学会了像B和I象限中的人一样思考。换句话说，我会先在棋盘游戏里犯各种错，然后通过小型投资，犯一些小的错误来进行实践，从而获取现实生活中的经验。我能成为一个有钱人，并不是因为我在学校里很聪明，而是因为我犯过很多错误，并且从这些错误中进行学习。

# 早点退休

1994年，我和金退休了。当时金37岁，我47岁。早退休的原因是：我们的资产比负债多。尽管现在出现了金融危机，我们却做得更好了，因为我们能继续获取或者创造更多的资产。数百万人现在都处于金融困境之中，因为他们发现，自己眼中的资产在市场崩溃时其实是负债。

1996年，我和金创造了“现金流”棋盘游戏，该游戏允许人们在用真正的金钱进行投资之前先通过金钱游戏犯错误。这个游戏目前有3个版本：“现金流儿童版”和“现金流101”——教授关于业务和投资的基本内容；以及“现金流202”——教授投资与管理市场上升与下降的技巧。这3个游戏都有电子版本。如果你想从游戏中学到更多内容，还有遍布全世界的现金流俱乐部供你加入和学习，其中一些俱乐部教授“十步课程”，这是我创造出来的、让游戏学习最大化的课程。如果你想要提高自己的财商，并且想在不需要量入为出的情况下早点退休，“现金流”游戏就是一个在模拟投资的时候犯错，并且从中学习的绝佳机会。

1997年，我出版了《富爸爸穷爸爸》。在这本书中，我提出了一些观点，你的房子并不是资产，有钱人纳税更少，有钱人不为钱工作，有钱人知道如何印自己的钱。2007年，当次贷危机爆发时，数百万人发现了一个事实，自己的房子并不是资产，而是负债。

2002年，我写了《富爸爸如何应对不可知的未来》，书中提出一个观点，数百万人依靠的退休计划很快就会崩溃。在2009年，我的观点依然没有改变。

## 读者评论

> 知识可能就是新的金钱，但是，只有当B-I三角形的所有要素都被认真的投资者充分理解和实施时，知识才有用。这本书为那些在不确定的时候寻求投资方向的人提供了帮助，这本书也是一个良好的开端。感谢作者将自己的经历与我们分享，从而帮助我们渡过市场的混乱喧嚣。
>
> ——Ray Wilson

# 第12章
# 如果我来办学校

对于许多人来说，由于缺乏财商教育，生活变成了一种苦难。正如我们在本书中讨论的那样，这场金融危机的爆发主要由于财商教育的缺失。我自认为是教育的提倡者，尽管人们对此不以为然。我相信，教育在今天具有前所未有的重要性。如果财商教育没有作为我们核心课程的一部分，则会对我们的孩子、我们的国家，还有整个世界带来巨大的伤害，让世人无法做好准备来应对现实世界。

下面的内容在“富爸爸”从书中也有所提及。在这里我把自己关于财商教育的一些想法汇聚在一起。虽然这一章不可能包括财商教育的所有内容，但我相信，还是有许多与传统财务思维不同的观点。如果由我来经营学校，我会创建一个财商教育项目，该项目包括下列15门财务课程。

## 一、货币的历史

伴随着人类的进化，货币也在演变。货币的最初形式是以物易物，一开始是小鸡或牛奶，再接着是贝壳和珍珠，然后是黄金、白银、铜币。这些都是实物，并且被认为具有实际价值，因此可用于同其他具有类似价值的东西进行交换。今天，大部分货币都是纸质货币——一种来自政府的债券，纸币同样也被称为法定货币。纸质货币本身是没有价值的。它只是其他物品价值的衍生产品。过去，美元是黄金的衍生产品；现在，美元是债务的衍生产品，是来自一个国家纳税人的债券。

今天，货币不再是小鸡、黄金、白银等具体的物品了。货币仅仅是一个由政府的信用和信任支持的想法。一个国家越值得信赖，它的货币就越值钱。反之亦然。货币从具体物品演变到一个想法的过程就是货币话题如此令人困惑的一个原因。我们很难理解无法看到、触摸到，或者感觉到的东西。

# 关于货币历史的一些重要日期

下面就是我们在这本书中讨论过的关键日期的概述。

**1903**年

我认为美国教育系统在当年被控制了。当时，由约翰·戴维森·洛克菲勒建立的普通教育委员会决定了孩子应该学什么。这让教育的影响力落入了超级富豪之手，而关于金钱的科目就不会在学校中出现了。现在，人们上学去学习为金钱工作，却学不到有关如何让金钱为自己工作的内容。

下图是现金流象限。




**E**代表雇员。

**S**代表个体经营者，医生、律师等专业人士，或者小企业主。

**B**代表大企业家，公司雇员在**500**人以上。

**I**代表投资人。

学校教育在训练E和S象限的人方面做得很好。但是，学校几乎没有进行任何培训让学生能成为B或I象限的人。甚至工商管理专业的学生也被训练成为高薪的E象限人，为有钱人的公司工作。一些最著名的B象限人包括：微软的创始人比尔·盖茨；戴尔电脑公司的创始人迈克尔·戴尔；福特汽车公司的创始人亨利·福特；还有通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生——这些人都没有完成学业。

**1913**年：美联储创立

美联储不是美国的，不是联邦政府的，没有储备，也不是一家银行。它被世界上最富有和最具政治影响力的一些家族所操控。它具有凭空创造金钱的力量。

像美联储这样的机构是乔治·华盛顿和托马斯·杰斐逊等美国总统，以及美国宪法的设计者等开国元勋强烈反对的。

**1929**年：大萧条

在那次大萧条危机之后，美国政府创办了许多政府机构。例如，联邦存款保险公司（FDIC），联邦住房管理局（FHA），以及社会保险。政府通过税收加大了对我们的财务生活的控制。这也导致了政府通过社会项目与机构对经济进行了更多干涉。现在，联邦住房管理局、房利美、房地美等政府项目和机构都身处次贷危机的中心。如今的社会保险和医疗保险等政府债务资金缺口预计达到了50万亿到60万亿美元，这些资金缺口就像定时炸弹，而且这些炸弹最终必将爆炸，由此产生的后果让我们当前的次贷危机相形见绌。换句话说，政府为解决大萧条做的努力可能会在未来导致更大的萧条。

**1944**年：布雷顿森林体系建立

这个国际货币协定创建了世界银行和国际货币基金组织这两个机构。该协定在全球范围内复制了联邦储蓄系统，并且有效地建立了美元作为世界储备货币的地位。就在全球陷入世界大战的时候，全球的银行家们在努力工作改变世界。这意味着全球范围内的货币实际上都在受美元的牵制，而美元同黄金绑定。只要美元有黄金的支持，世界经济就会保持稳定。

**1971**年：尼克松总统在未经国会许可的情况下切断了美元与黄金

的联系

当这一切发生时，美元变成了债务的衍生产品，而不是黄金的衍生产品。1971年以后，美国经济只能靠增加债务来发展，而这就是救市的开始。20世纪80年代，救市的金额为数百万美元；到了20世纪90年代，救市的金额达到了数十亿美元；而现在，它们已达到了数万亿美元，并且还在增长。金钱规则的这种改变同时也是世界历史上最大的金融事件，允许美国创造越来越多的债务，随心所欲地印钱。这些债务被称为美国国债。世界历史上从来没有出现过全世界的货币由一个国家的债务支撑的情况，这些债务就是来自美国纳税人的债券。

1971年，美元不再是金钱，而成为了一种通货（currency）。通货，即流通货币，源自“流”（Current）这个词，就像电流或洋流一样。换句话说，流通货币必须保持流动，否则就会失去价值。为了保持价值，流通货币必须要从一类资产流向另一类。1971年以后，把钱放在银行或者股票市场的人会损失金钱，因为他们的流通货币停止了流动。储户成了失败者，而债务人则成了赢家，因为美国政府印的钱越来越多，债务和通货膨胀急剧增加。

1971年以后，通过创造更多债务，经济得到了扩张。从理论上说，如果每个人都付清自己的债务，现代货币就会消失。2007年，当次贷借款人再也无法支付自己的抵押贷款时，债务的扩张停止，债务市场崩溃，从而导致了这次的金融危机。

美国通过向欧洲、日本、中国出售债务，为自己的过度消费提供资金。如果这些国家对我们的政府失去信心，停止购买我们的债务，另一场金融危机就会爆发。如果你和我停止购买房产，停止使用信用卡，这场危机将会持续更长时间。

财商教育很重要，因为我们需要了解好负债和坏负债的区别。坏负债只会让我们更加贫穷，好负债则会让我们更加富裕。现代货币是一种债务，因此我们必须要教育人们如何利用债务变得富裕而不是更加贫穷。

**1974**年：美国国会通过了雇员退休收入保障法案（**ERISA**），现称其为**401**（**K**）计划

1974年以前，大部分雇员拥有确定给付制（DB）养老金计划。公司的DB养老金计划为雇员提供了一张终生支票。1974年以后，雇员开始采取固定提拔制（DC）养老金计划。这意味着雇员必须为自己的退休存钱。雇员退休时能收到的退休金取决于他为自己的养老金缴纳了多少费用。如果养老金的资金耗尽，或者股票市场崩溃而导致养老金被削减，退休人员就失去了保护神，必须要依靠自己。

从DB计划到DC计划的改变迫使数百万工人进入了风险不确定的股票市场。问题是：大部分雇员以前缺乏，并且一直缺乏为自己的退休金进行明智投资所需要的财商教育。

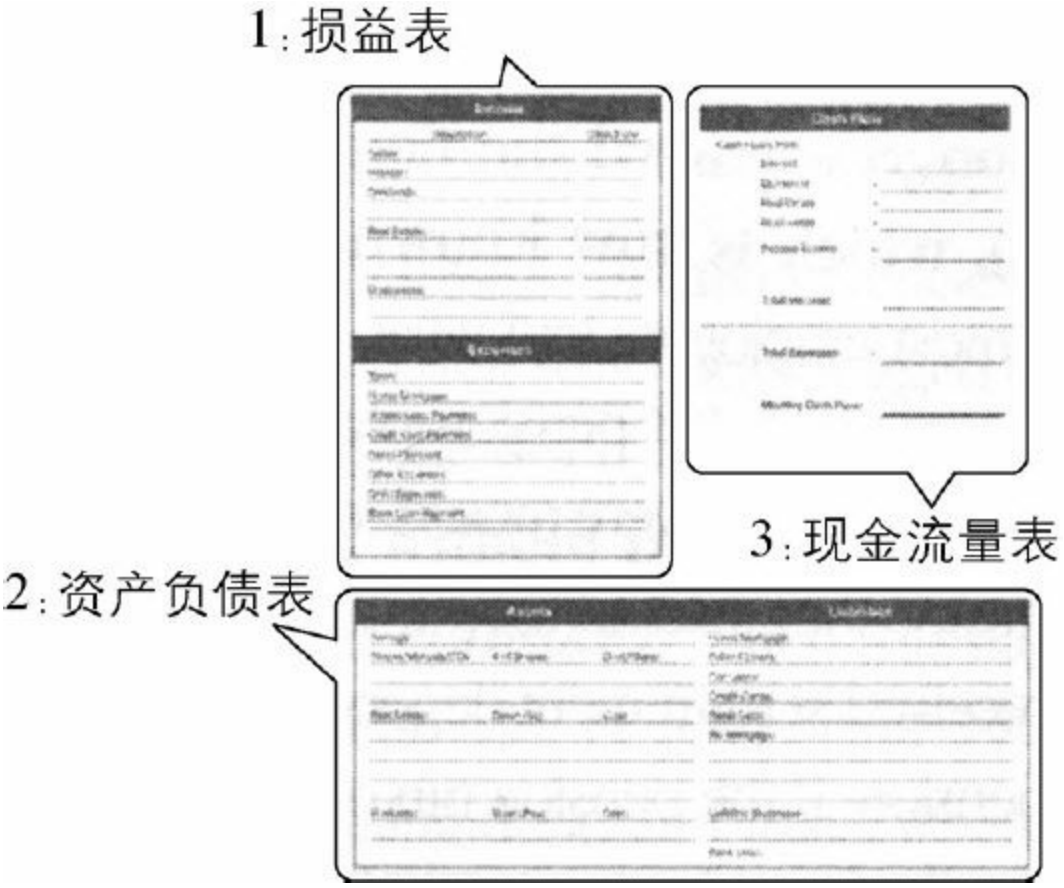
今天，全球数百万的工人正面临着不充足的退休资金问题。在缺乏财商教育的情况下，数百万人来到了同样的机构——储蓄银行和股票市场，即导致今天金融危机的机构。这数百万人试图储蓄足够的钱来享受安全的退休生活。这些人在金融危机中受到的影响最大，也最令人担忧。

现在，你已经对现代货币的历史进行了一定的回顾，你可能也开始了解财商教育重要的原因了。而开始财商教育的第一步就是：理解财务报表。

# 二、理解你的财务报表

富爸爸经常说：“你的银行家从来不会要求看你的学术成绩单。他们不关心你的成绩如何。银行家想要看的是你的财务报表。你的财务报表就是你离开学校时的成绩单。”

财商教育的开始就是：理解财务报表的三个部分。




为了更全面地理解财务报表，你需要上财商教育的第三堂课——资产和负债之间的区别。

# 三、资产和负债之间的区别

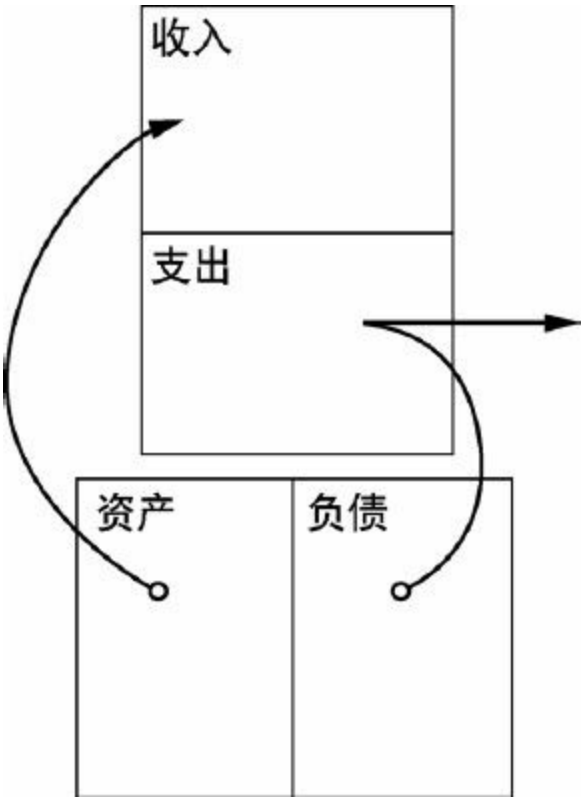
穷爸爸经常说：“我们的房子是一项资产。”富爸爸却说：“如果你爸爸有着坚实的财商教育，他就知道他的房子不是资产，而是负债。”

许多人陷入财务危机的一个主要原因就是，将自己的负债看成了资产。在当下的金融危机中，数百万人发现自己的房产并不是资产。即便是我们的政治领导人也把负债说成资产。比如，不良资产救助计划（TARP）不是一个为不良资产准备的项目，而是一个为不良债务准备的项目。如果救助的对象真的是资产的话，那就不会有什么问题了，而银行也就不需要拯救了。

财商教育的一个重要方面就是，理解金钱词汇表。为了提高你在金钱方面的能力，让我们从资产和负债等金钱词汇开始吧。

富爸爸对资产和负债的定义非常简单。他说：“资产把钱放进你的口袋，你不需要为此工作；负债从你的口袋里拿走钱，即使在你工作的时候。”

看看下图展示的财务报表，它能够帮助你更好地理解资产和负债。




这些箭头代表了现金流向。其中的一个箭头显示了通过出租房产或股票红利等资产流进你口袋的现金，也就是收入栏。另一个箭头显示了从支出栏流出的现金，例如，支付汽车贷款或个人住宅的抵押贷款。

有钱人变得更有钱的一个原因就是，他们工作是为了获取资产。与此同时，其他人获取的是他们认为是资产的债务。数百万人在财务上苦苦挣扎，因为他们努力工作却购买了债务，例如，房产和汽车。当他们获得加薪的时候，他们会买更大的房子或者更好的车，希望自己看起来更富有，而事实上却变得更贫穷了，并且陷入了更深的债务之中。

我的一位朋友是个好莱坞小明星。他告诉我，他的退休计划是投资个人住宅。他投资的主要住宅在好莱坞，而且在阿斯彭、毛伊岛、巴黎都有昂贵的度假住宅。最近，我们俩在录制一期电视节目时见了一面，我问他近况如何。他带着失落的表情说：“我没怎么工作，而且我正在

失去一切。我的房子贬值了，而我也没钱支付月供了。”这就是把负债当成资产，并且不了解现金流重要性而产生的一个问题。

在房地产蓬勃发展的时期，许多人进入了房地产市场，认为自己是投资者，而事实上他们只是投机者和赌徒。这些人有一个流行的名字——“炒家”。甚至还有关于房地产炒家的电视节目，这些人希望通过购买房产挣一大笔钱。结果，当房产泡沫破裂时，许多炒家都遭到了屠戮，并且最终失去了赎回权。

这也就引出了财商教育第四课。

# 四、资本利得和现金流之间的区别

大部分人投资都是为了资本利得。这就是为什么股票市场上升或者房子增值的时候人们会感到兴奋。这也是我的好莱坞朋友和大多数房地产炒家的投资方式。这同样是大部分工人在股票市场为自己的退休投资所做的事情。为资本利得投资的人是在赌博。就像沃伦·巴菲特所说：“全世界买股票最愚蠢的理由就是，股票在上涨。”

为资本利得投资同样也是大部分投资者在股票市场下跌，或者房产贬值的时候会感到沮丧的原因。为资本利得投资就像赌博，因为投资者对于市场的上升和下降几乎无法控制。

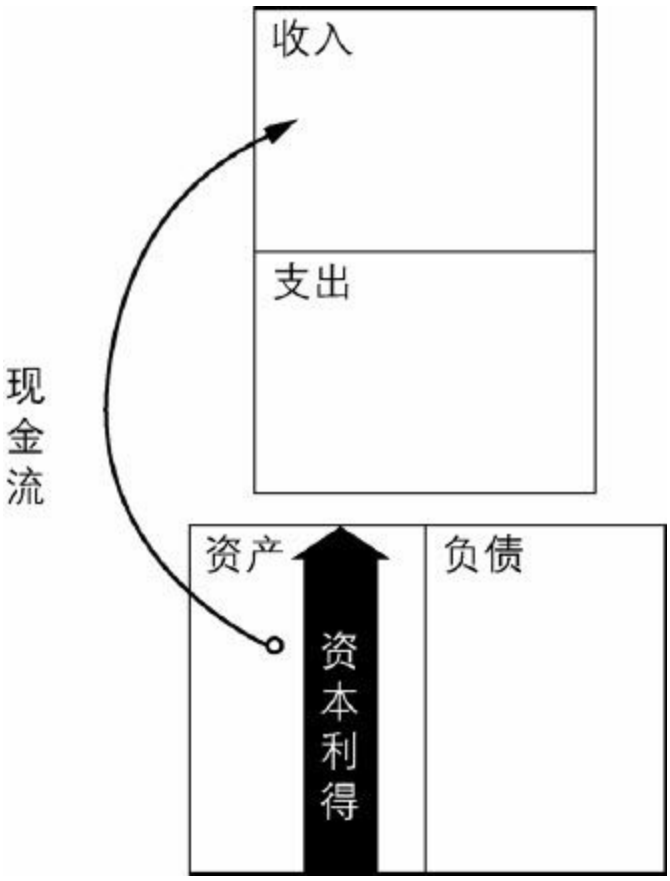
具备财商教育的人会同时对现金流和资本利得进行投资。这样做主要有两个原因。

原因1：流通货币必须要能从资产中流出，从而创造现金流，否则就会失去价值。换句话说，如果你的钱只是停在那里等待升值或者股票

价格上涨，你的流通现金就没有生产力，不能为你工作。

原因2：为现金流投资能够将大部分风险从投资中移除。只要现金能够流进你的口袋，你就不会是失败者——即使你的资产价格贬值了。另一方面，如果你的资产增值了，这也是增加的红利，因为你已经得到了现金流。

下图显示了资本利得和现金流之间的差别。




我和妻子同是一家石油公司的合伙人。我们投资石油是为了现金流和资本利得。当我们刚开始打井找油的时候，石油的价格大概是每桶25美元。我们为每个月产生的现金流高兴不已。当石油价格达到每桶140美元时，我们的油井由于资本利得也增加了价值，于是我们就更加高兴

了。虽然石油价格后来又跌至每桶65美元，我们依然很高兴，因为现金依然在流进我们的口袋，无论油井的价值如何。

如果你喜欢股票，最好是投资能够支付稳定红利的股票，因为这是一种现金流。在下跌的经济中，股票价格较低，此时正是以便宜的价格购买可以支付红利的股票的最佳时机。

股票投资者同样了解现金流的力量，或者股息升息率的力量，股息升息率是现金流在股票市场中的名字。股息升息率越高，股票的价值也就越高。比如，股票价格5%的股息升息率意味着这是一只很棒的股票并且价格也很棒。股息升息率低于股票价格3%意味着股票价格太高，并且可能会贬值。

2007年10月，股票市场达到了有史以来的最高点——14164点。吸金者跳进了市场，赌股票将会上升得更高（资本利得）。问题是，道琼斯的股息升息率只占总值的1.8%，这意味着股票太昂贵了，专业投资者开始卖出。

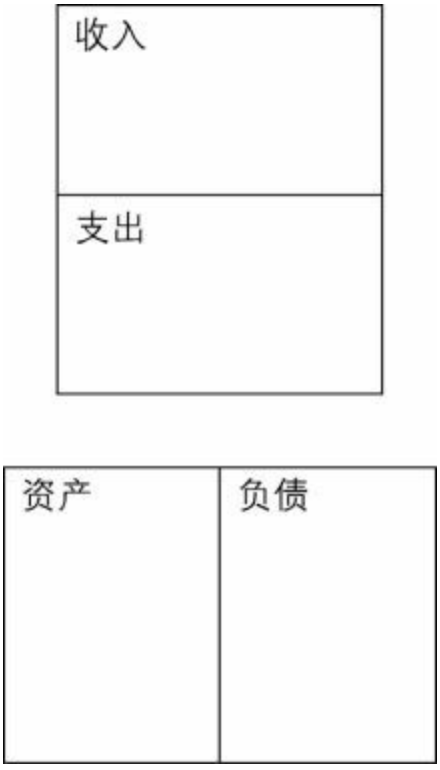
2009年3月，道琼斯指数跌至6547的低点，许多人返回了市场，认为最糟糕的时候已经过去。问题是，股息升息率还是只有1.9%。对于专业投资者来说，这意味着股票的价格还是太高，而股票市场可能会更低。长期投资者可能会失去更多的钱，因为现金流出了市场。

对我来说，为现金流和资本利得投资要比为市场的上升和下降担心更有意义。因此，我创造了“现金流101”和“现金流202”这两种教育棋盘游戏，以帮助和教育人们了解这种投资的好处。

由于每个市场都会上升和下降，这也就带来了我们的财商教育第五课。

# 五、基本面投资和技术投资的区别

基本面投资是分析公司财务表现的过程，首先需要了解它的财务报表。

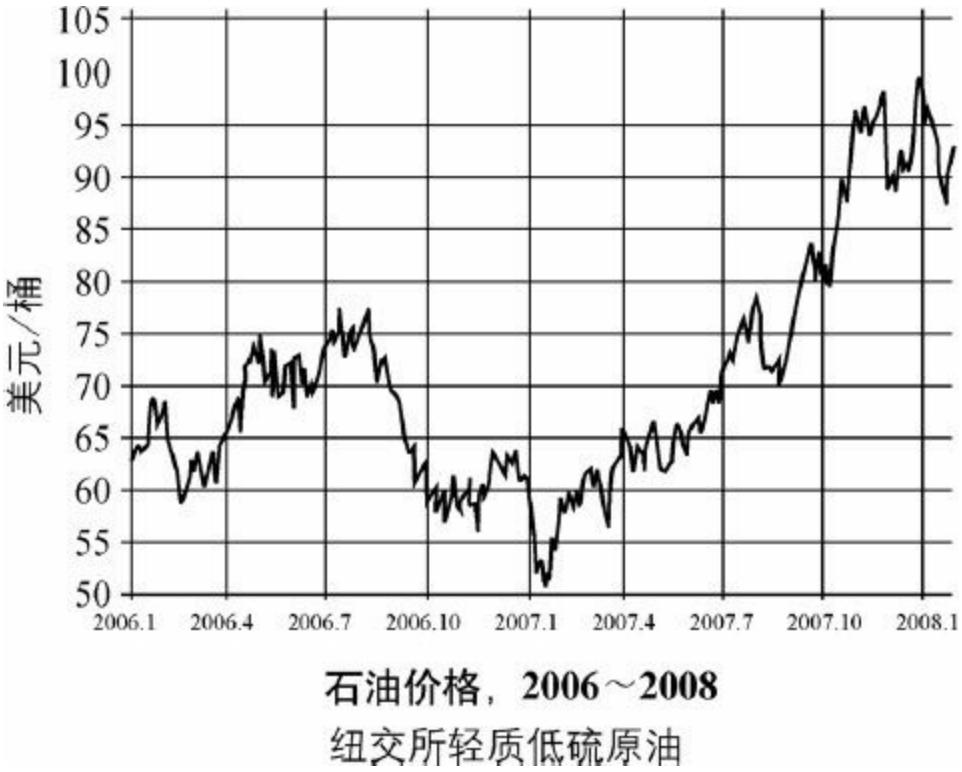



受过财商教育的人想要知道一家公司或者某项业务的管理有多好，只有通过分析公司的财务报表才能得到结果。当银行家要你的财务报表时，他想要知道你对自己的财务生活管理得怎么样。银行家想要知道你的收入和支出之间的比较，你所拥有的可以让现金流入的资产和让现金流出的负债，包括短期和长期的。在投资公司的时候，你也会想知道同样的内容。

我的棋盘游戏“现金流101”将教给大家基本面投资的基本内容。

技术投资是指通过技术指标来衡量市场的心情或情绪。技术投资者

可能不关心公司的基本面。他们更看重衡量价格的走势图，例如下面这个。




**石油价格，2006～2008**

纽交所轻质低硫原油

走势图很重要，因为它们基于事实和数据。走势图主要包括某件东西的购买/出售价格，比如股票或黄金石油等货物的价格。图中的向上线条意味着价格上升，即现金在流进市场。有现金流入的市场通常被称为牛市。图中的向下线条意味着现金从市场中流出。有现金流出的市场通常被称为熊市。技术投资者寻找历史上基于现金流的走势图，并且根据过去的走势图数据和对未来市场表现的预计进行投资。

在财务上受过教育的投资者同样想了解现金正从哪里流出，流入哪个市场。比如，当股票市场崩盘，人们担心害怕的时候，许多钱都会流入黄金市场。技术投资者可能会基于市场指标预测黄金价格即将上涨，而股票市场即将下跌，并提早一步将自己的钱转移到黄金市场。




资料来源：雅虎网站

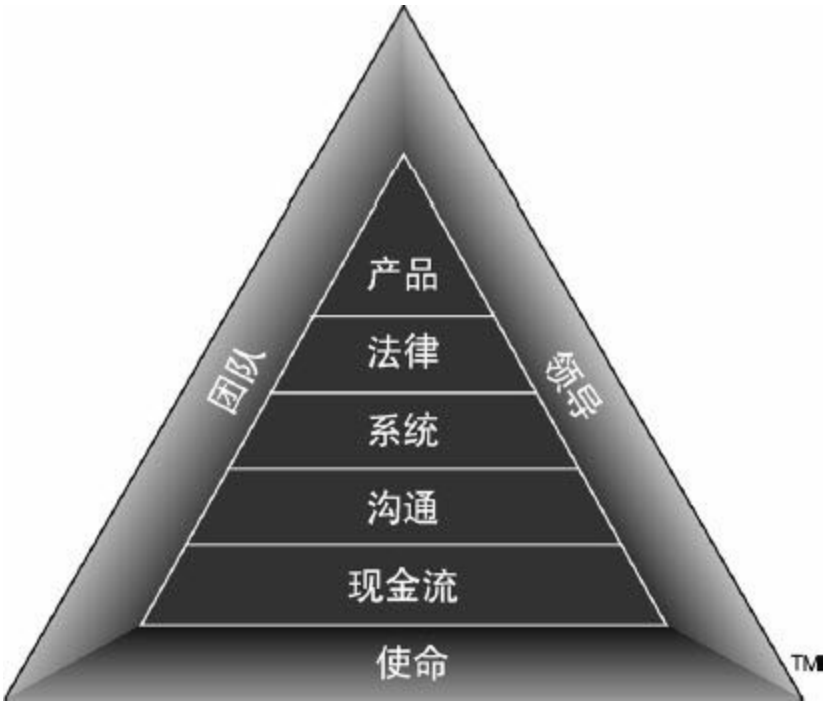
再一次重申，我们需要关注现金流对于价格，或者资本利得的重要性。受过财商教育的人想要保持现金流动的一个原因就是，如果他们把钱投入一个资产类别，就像很多业余投资者那样的话，当现金从那个资产类别流出时，他们可能会遭受金钱上的损失。

由于所有市场都会有上升和下降，所有市场都会有兴旺和衰退，因而引出了财商教育第六课——衡量资产的实力。

# 六、衡量资产的实力

经常有人对我说：“我想到了一个很棒的新产品”、“我发现了一个很棒的投资”，或者“我想要投资这家公司的股票。你觉得怎么样”。

对于这些问题，我一般会参考B-I三角形。




B-I三角形的名字源自前面提到过的现金流象限，下面是现金流象限的示意图。




**E**代表雇员。

**S**代表自由职业者，专业人士，或者小企业主。

**B**代表大企业家，公司雇员在**500**人以上。

**I**代表投资人。

你或许注意到，产品是B-I三角形中最小，或者说最不重要的部分。很多人开公司失败的原因就是，他们关注的是产品，而不是整个B-I三角形。在房地产行业也是一样，许多投资者只看资产，不关注整个B-I三角形。

富爸爸说过：“当一个人、一家公司，或者一项投资在苦苦挣扎的时候，B-I三角形的8个要素中肯定有一个或多个存在缺失，或者没有发挥作用。”换句话说，在进行任何投资或者创办自己的公司之前，要对整个B-I三角形进行评估。问问自己，这项投资或者这家公司是否有完整的B-I三角形要素。

如果你正在计划创办自己的公司，或者想要了解更多关于B-I三角形的内容，我推荐你阅读《富爸爸成功创业的10堂必修课》。

今天的世界需要更多了解如何创建B-I三角形的企业家。通过成为强有力的企业家，我们可以为E和S象限的人创造更多的工作机会。

政府不仅要创造更多的工作机会，更应该创造更多的企业家。

这也就引出了我们的财商教育第七课。

# 七、学会挑选合作伙伴

富爸爸经常说：“找到好伙伴的方法就是了解坏伙伴。”

在我的公司生涯中，我曾经拥有过很棒的合作伙伴和很可怕的合作伙伴。就像富爸爸说过的那样，找到好伙伴的办法就是了解坏伙伴。在挑选合作伙伴的时候，我经历过，也体验了很多的痛苦。

问题就是，在事情恶化之前，你不知道谁是好伙伴谁是坏伙伴。幸运的是，在我遇到了一桩坏生意或一个坏伙伴之后，我在最后总能遇到一个很棒的伙伴。比如，在我与一个坏伙伴进行了一场糟透了的投资之后，我遇到了自己的房地产伙伴，肯·迈克尔罗伊。在那场失败的交易之后，我和肯联手创造了数百万美元。而且，他至今仍是我和金拥有的最棒的合作伙伴之一。

我从肯那里学会的一课就是，一场很棒的交易由3部分组成。它们是：

**1**．合作伙伴

**2**．资金

**3**．管理

任何投资或公司交易都是如此。当你用钱进行投资的时候，你就成为了这个投资企业的合伙人，即便你可能根本不认识其他合伙人。比如，当一个人投资共同基金的时候，他就成为了这个共同基金的股权合伙人。所以，投资的第一个要素就是仔细选择你的合伙人，再把你的钱交给他。

就像富爸爸说过的那样：“如果合伙人不好，生意便做不起来。”肯提出的第二个要素是资金，关注投资的结构如何。并且，作为合伙人，

你还要关注投资获利的机遇如何。

我不想成为共同基金合伙人是基于以下4个原因。

**1**．共同基金的财务结构是为了共同基金公司考虑的，而不是你这个股权合伙人。

**2**．共同基金的费用太高，而且不完全公开。我投入**100**％的钱，冒**100**％的风险，而共同基金却拿走了**80**％的回报。从财务上考虑，这不是个好合伙人。

**3**．当我投资房地产的时候，我可以尽可能多地使用银行的钱。这也就意味着，我在房地产投资中可以获取比共同基金更多的负债投资。

**4**．我可能会在共同基金中赔钱，并且会为我没有赚到的钱支付资本利得税。这显然不公平。

肯提出的良好交易的第三个要素就是管理。好的合伙人必须是一个很棒的经理。管理不善的公司或房地产不仅无法让投资者的回报最大化，还可能会导致公司破产。许多小型公司破产，房地产投资表现不佳的主要原因就是，企业的管理不善。

今天，我可以简单地问自己几个问题，就能对大部分投资作出迅速分析，如我的合作伙伴是谁？我想不想成为他们的合作伙伴？财务结构怎么样？是否有利？管理层的能力如何？如果这些问题的答案令人满意，我就可以进行投资。

这也就引出了财商教育第八课。

# 八、知道什么资产对你最有利

资产投资有4种基本类别。

资产负债表

| 资产 | 负债 |
| --- | --- |
| 公司 | |
| 房地产 | |
| 纸质资产 | |
| 实物 | |

# 公司

优点：公司是你可以拥有的最有利的资产，因为公司可以从税收优惠上获益。你可以通过借债来增加现金流，控制自己的运营。世界上最富有的人都是创业者。比如，苹果公司的创始人史蒂夫·贾伯斯；通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生；谷歌的创始人谢尔盖·布林。

缺点：公司是“人力密集型”机构。这意味着你必须要管理员工、客户，以及顾客。员工技能、领导技能，以及能够融入团队合作的人才，这些对于公司的成功来说是必不可少的。在我看来，在所有四种资产中，打造成功公司需要的财务智慧和经验最多。

# 房地产

优点：可以通过融资来用银行的钱进行负债经营；可以通过投资者来使用其他人的钱；可以用贬值等税收方面的优势筹集资本；可以在资产得到良好管理的时候获取稳定的现金流。鉴于上述原因，房地产具有稳定的回报。

缺点：房地产是管理密集型资产，不具有流动性。如果管理不善，会损失很多钱。房地产需要的财务智慧也很高，仅次于公司。许多人缺少恰当的财商来对房地产进行良好的投资。这就是为什么大部分投资房地产的人投资房地产共同基金，即REIT。

## 纸质资产：股票、债券、储蓄、共同基金

优点：纸质资产具有易投资的优点。除此之外，它们的流动是弹性的，这意味着投资者可以用很少的股份开始小规模投资。因此，纸质资产投资需要的资金比其他资产类别要少。

缺点：纸质资产投资的一个主要缺点就是流动性非常高，这意味着它们很容易脱手。流动性投资的问题就是，一旦现金开始从市场中流出，如果你不能迅速卖掉自己的纸质资产，就很容易迅速损失金钱。可见，纸质资产需要持续的监控。

由于大部分投资者都没有接受过多少财商教育，所以大部分人都在进行纸质资产投资。

## 实物：黄金、白银、石油等

优点：实物投资是抵御通货膨胀的良好方式或保护措施——这在政

府不停印钱的时候尤其重要，就像现在的情况一样。实物资产能够对通货膨胀造成缓冲，原因就是它们是用流通货币购买的有形资产。所以，当流通货币供应增加时，会有更多的美元追逐同样数量的实物。这会导致实物价格的上涨，或者通货膨胀。典型的例子就是石油、黄金、白银。由于美联储的印刷机不停开工，这些东西的价格比前几年高很多。

缺点：由于实物资产是有形资产，你必须要确保它们得到恰当的存储，而且还要确保它们的安全。

一旦你确定了最适合自己以及最感兴趣的资产类别，我建议你对其进行深入的研究，在投入金钱之前先投入时间。因为，能使你富有的并不是资产本身。任何类别的资产都可能会让你损失金钱。能使你富有的是你掌握的每种资产类别的知识。永远不要忘记，最棒的资产是你的思想。

每种资产类别都对应不同的词汇。比如，房地产投资者通常会用资本化率或营运净收入等词汇，而股票投资者会使用市盈率或息税，折旧及摊销前盈余等词汇。每一种资产类别都有自己的语言。石油投资者不会与黄金投资者使用同样的词汇。你理解的词汇越多，你的收益就越高，风险也就越小。

我创造“现金流”游戏是为了教授一些在不同资产中进行财务计算和投资的语言。我们具有先进的教育课程和训练项目，当人们确定了自己对哪类资产最感兴趣的时候，就可以参加这些活动。这也就引出了财商教育第九课——专注或多样化。

# 九、知道什么时候专注和什么时候多

# 样化

大部分人都建议用多样化投资来防备市场的不确定性。然而，沃伦·巴菲特在《巴菲特之道》中写道：“多样化投资是对无知的保护。对于那些知道自己在做什么的人来说，并没有什么意义。”

你可能会注意到，大部分人都在共同基金上采取多样化投资。多样化的共同基金投资组合的本质却是：你并不是真的多样化。因为所有的共同基金都在股票市场中——都是纸质资产。

真正的多样化投资是指在所有4种资产类别中进行投资，而不仅仅是一种资产类别中的不同类型。我所说的4种资产类别包括：公司、房地产、纸质资产、实物。从某些方面来看我是多样化的，但是从另一些方面来看我又不是多样化的，因为我只关注每种资产类别中的大型投资。

“FOCUS”这个缩写的意思是“遵循一条道路直到成功”（Follow One Course Until Successful）。如果你想要在B和I象限那边成功的话，专注是很重要的。选择你想要做好的资产类别，并且遵循一条道路，直到你成功。比如，如果你对房地产感兴趣，那么就学习、实践，从小规模房产投资开始，并专注其中，直到现金持续流入你的银行账户。一旦你确信自己能够在小型生意中获取现金流，那就可以谨慎地开始一些大交易，持续关注并确保投资现金流。

我并没有量入为出，也没有试着去存钱，而是更专注于增加我的资产。每年，我和妻子都会设定下一年的投资目标。通过关注我们的资产中增加的现金流，我们来自资产的收入上升了。1989年，金从俄勒冈州波特兰市的一套拥有两间卧室、一间浴室的房子开始投资。现在，她已

拥有1400多处资产。2010年，她计划再增加500处。我计划在资产栏里增加3处油井。我们还将通过向那些想要拥有自己公司的人们销售富爸爸特许经营权来扩张我们的公司。一个富爸爸特许经营权大概需要3.5万美元。如果他们能够遵循我们的业务培训指导，在两年的时间内，他们有可能每年赚10万到20万美元。这是很好的投资收益率。

1966年，我开始研究实物投资，具体来说就是石油，当时我还在为加利福尼亚州标准石油公司航行。1972年，当我还是越战中的飞行员时，开始研究黄金。1973年，当我从战场上回来以后，我开始关注房地产。我在房地产项目中投资，并且挣了数百万美元。但是，比金钱更重要的是，这个过程给了我自由和财务稳定，即使在现在的经济形势中也是如此。1974年，当我离开海军陆战队，开始在施乐公司工作之后，我开始关注公司，学习销售技巧。1982年，我开始研究股票市场和期权市场。现在，我拥有上述4种资产类别，因此我的投资是多样化的，而且我从来没有失去过对事物的专注。

这也就引出了财商教育第十课。

# 十、风险最小化

建立公司并进行投资并不一定是有风险的。在财务上，没有接受财商教育才是有风险的。因此，将风险最小化的第一步和最好的一步就是教育。比如，当我想要学习飞行的时候，我去上飞行课。如果我不经学习就爬进飞机起飞，可能已经机毁人亡了。

第二步就是保护你的投资。专业投资者在有保险的情况下投资。我们大部分人都不会在没有保险的情况下开车买房。然而，大部分人在投

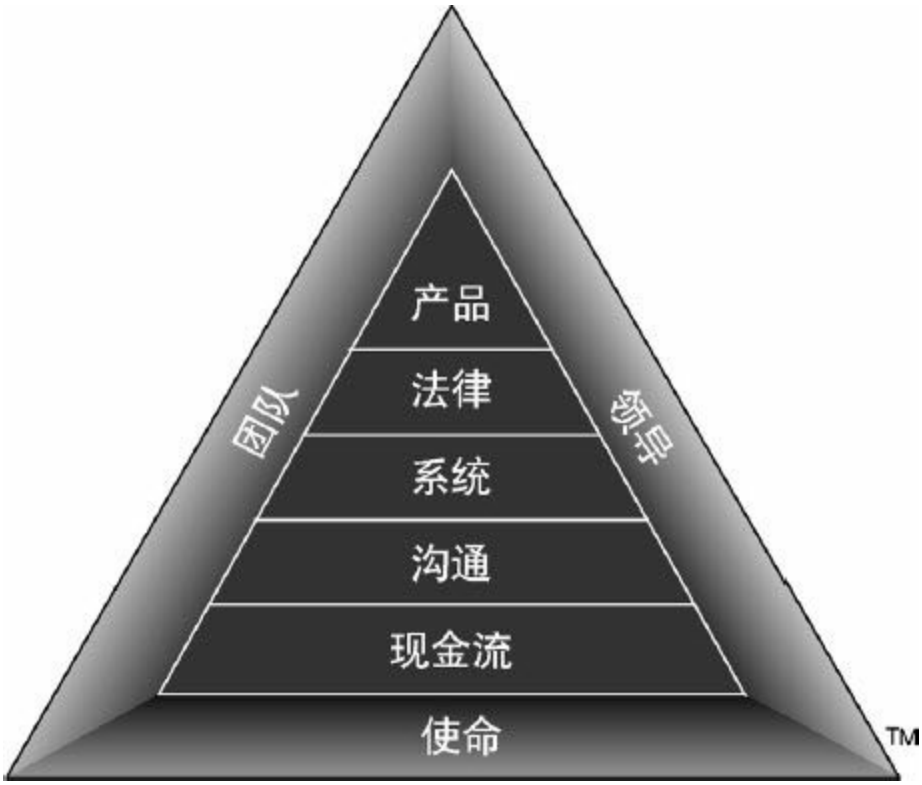
资的时候却没有保险。这样做风险非常大。

比如，当我在股票市场投资时就可以买保险，如看跌期权。假如我以10美元的价格购买了股票，我便可以以1美元的价格购买看跌期权。如果股票价格下跌，认沽期权能保证支付给我9美元。如果股票下跌到5美元，看跌期权会发挥保险的作用，并且为价值5美元的股票支付给我9美元。这只是专业投资者在股票市场中常使用的各种保险方法中的一种。

对于房地产投资来说，我也有针对火灾、洪水，及其他自然灾害的保险。拥有房地产的另一个好处就是，我的租客支付给我的房租能够抵消保险成本。如果我的房产被烧垮，我不会失去金钱，因为我有保险来抵消我的损失。

股票市场的多样化并不能在2007年的股市崩盘中保护投资者。多样化不能保护投资者的原因就是，他们没有保险，而且股票市场上的多样化并不是真正的多样化。

只要你看看下面这个B-I三角形，你可以看到我用来最小化风险的其他途径。




请注意，八“要素”之一是“法律”。对于最小化风险来说，在团队中拥有一名律师是必不可少的。首先，良好的法律咨询总是无价的。法律咨询能够保护你免于陷入法律麻烦之中，而且这比你陷入麻烦之后再去找律师咨询便宜得多。

另外，在设计产品的时候，我想要保护我的产品和公司免遭偷窃和盗版。这就要通过律师来对我的作品进行专利、商标、版权方面的保护。第三，通过专利、商标、版权，我可以将这些衍生产品转换成资产。比如，在我写书的时候，我可以对这本书进行合法保护，并且将版权出售给出版公司来印刷我的书。而且，我还可以卖给不同的出版商，让他们用不同的语言在不同的国家进行出版。如果我的产品得不到保护，并且不能合法地转换成资产的话，这些衍生产品就不会具有价值。

我的观点是，只有没有受过财商教育的人才会在没有保险的情况下进行投资，并且指望多样化来保护他们。这也就带来了所有投资风险中

最大的一种，即通过税收失去金钱。

# 十一、知道如何将税收降到最低

当你对小孩说“去上学，找工作”的时候，你就将这个孩子送上了纳税最大化的道路。当你对孩子说“当医生或者律师，这样你能挣很多钱”的时候，情况也是一样。这些工作都处于E和S象限之中。

看看下面的现金流象限。




在E和S象限工作的人支付最多的税。

那些在B和I象限工作的人支付的税最少，有时候甚至是零税款，即使在挣取数百万美元的时候也是如此。产生这种现象的一个原因就是，那些处于B和I象限的人创造了一个国家所需要的大部分财富，并因为创

造了工作机会，或者为人们和公司建造了房屋或办公室而受到了奖励。

收入主要分3种基本类别，它们是：

劳动收入——税收最高

投资组合收入——税收中等

被动收入——税收最低

劳动收入：作为雇员为公司工作，或者作为自由职业者为劳动收入工作，这两种人的收入应纳的税款最高。他们挣得越多，所支付的税款百分比也就越高。讽刺的是，储户的利息也要收取与劳动收入一样的税。当一个人为自己的养老计划投资的时候，投入的资金同样以劳动收入的标准来收税。那些处于现金流象限E和S那边的人在每个方面都遭遇了不利于他们的情况。

为什么大部分理财师都会说：“当你退休时，你的收入会减少。”这是因为大部分人都计划在退休时贫穷。所以，如果你安于贫穷，你的储蓄和退休资金的税收就不会变成很大的影响因素。但是，如果你计划在退休时富有的话，你的存款和你的退休资金被收取的税会处于最高的比例——这在财务上是极不明智的。

投资组合收入：大部分人都把钱投入投资组合。投资组合收入从总体上来看是来自资本利得的收入，低买高卖。奥巴马总统将要提高资本利得的税率，这几乎是板上钉钉的事情了。现在，最高的资本利得税是28%。谁知道未来对于投资资本利得的投资者收取的税还要高多少呢？

需要提醒的一点是，买卖股票或炒房的人可能看起来是为了资本利得投资，但是他们通常在劳动收入或正常收入的层次上被收税，这是因

为他们持有资产的时间通常不超过一年。他们其实是在S象限工作，而不是I象限。冒着投资中的所有风险，希望低价买入高价卖出，然后支付最高比例的税款。这在财务上是不明智的。请与税务会计探讨并确认自己在哪个象限，然后再投资。

被动收入：来自房子等资产的现金流是以被动收入的税率征税的，这才是最低的税率。

除了普通的被动收入之外，房地产投资者还有其他形式的现金流能够为他们抵消税款，如房屋升值、分期偿还、贬值，这些都可以成为免税收入（又叫幻影现金流）。我喜欢幻影现金流。

需要再次提醒的是，最好在投资这些现金流之前请教一下税务会计。

# 十二、债务和信用度的区别

就像很多人知道的那样，债务有好和坏之分。拥有房子是坏债务，因为它会将钱从你的口袋中拿走。拥有出租的房子，可以每个月收到房租，抵消包括按揭付款在内的成本则是好债务，因为它能够把钱放进你的口袋。

好债务是不用交税的金钱。好债务是借来的钱，你不需要为它纳税就可以使用它。比如，假设我花了2万美元作为出租房的首付，然后借8万美元，在大部分情况下，这2万美元是我的税后金钱，而8万美元则是免税金钱。

利用债务的关键就在于知道如何明智地借，以及如何还款。了解如

何明智地借钱，并且让你的租客或公司等来偿还，这就是你的信用能力或者信用度。你的信用度越高，你就可以利用更多的钱来变得富有，并且不用付税。但需要强调的是，关键还要看你的财商教育和现实生活经历。

即使在金融危机中，银行还是会对有信用度的投资者借出数百万美元。银行对于我这种具有高信用度的投资者出借货币的原因有5个。

**1**．我们投资**B**-级公寓建筑。在公寓投资中，分A-、B-和C-级建筑。A-级是指高级公寓住宅，最近A-级公寓住宅投资很不景气，因为人们支付不起，只能搬出。C-级公寓住宅是出租给低收入人群的。B-级公寓住宅是出租给工薪族的。我的公司以能支付得起的价格提供安全、清洁的公寓。即使在当前的金融危机中，我们的住宅楼还是住得满满的，而且租金继续流入。银行愿意借钱给我们是因为我们拥有稳定的现金流。

**2**．我们在有工作机会的地区买公寓。房地产真正的价值与工作相关。我们在得克萨斯州和俄克拉何马州拥有公寓房，那里的石油产业可以为人们提供工作机会。我们没有在底特律投资公寓，因为那里的工作机会正在减少，房地产价值正在下跌。

**3**．我们在有自然条件限制或政府限制的地方拥有产业。比如，我们在临近城市发展带边界的地方投资公寓。换句话说，由于供应有限，城市不能再进一步扩张，这就让这块地产更加具有价值。我们同样在靠近河流这种自然资源局限的地方拥有产业，因为这种局限可以阻止其进一步发展。

**4**．我们从事同一行业已有数年时间，积累了良好的声誉。这给了

我们作为良好运营商的信用度，即使在市场不景气的情况下。大量的交易还是会涌向我们，因为银行信任我们，愿意给我们其他投资者无法得到的交易。

**5**．我们坚持从事自己了解的行业。如你所知，房地产有许多种不同的类型。我们从不投资写字楼或者购物中心。因为这并不是我们所从事的行业。不过，如果价格继续下跌的话，我们可能会开始尝试这些业务。

如果你读过《富爸爸穷爸爸》，就知道麦当劳创始人雷·克洛克的故事。在那本书里，我讲了一个故事，雷·克洛克问大家：“麦当劳从事的是什么业务？”大部分人回答“汉堡包”。但雷·克洛克却回答说：“我的业务是房地产。”麦当劳利用快餐业务来购买房地产。我利用出租公寓业务来购买房地产。在别人了解了我们从事的业务，并且知道我们擅长此业务之后，我们就拥有了信用度。信用度能够让我们拥有良好且免税的债务——甚至在当前信用收紧的经济中。

# 十三、了解如何使用衍生产品

沃伦·巴菲特把金融衍生产品比喻为金融中的大规模杀伤性武器。实际上，这场金融危机在很大程度上是由于债务抵押债券（CDO）和资产抵押债券（MBS）造成的。用简单的话来说，这些都是债务的衍生产品，却被穆迪和标准普尔包装并评级为AAA级，然后作为资产出售。一切都很好，次贷房产所有者的住宅由于房地产泡沫而价格虚高。但当他们无法支付债务时，债务机构开始崩溃，全球数百万人的财富缩水。

但是，金融衍生产品同样也是大规模财务创造的工具。1996年，我

和金创建了富爸爸公司，这是我们思想的衍生产品。我们还创建了“现金流”游戏和图书，例如，《富爸爸穷爸爸》以及本书——这些都是我们思想的衍生产品。在我们创造并销售这些游戏和图书的时候，我们也在像美联储一样，无中生有地制造金钱。现在，我们进行着富爸爸的特许经营业务，这是我们思想的另一个衍生产品。在房地产中，我们通常会通过对抵押品重新筹募资金以获取免税的现金，这是另一种衍生产品，并且用租客的租金来支付月供。在股票市场中，我通常会出售股票的衍生产品——如购买期权——并且从我的股票与思想的衍生产品中挣钱。

请记住：思想是你最大的资产。在接受适当的财商教育之后，你同样也可以发明你自己的衍生产品，来进行大量的财务创造。

# 十四、知道自己的财富如何被偷走

当你看一个人的财务报表时，就能知道为什么处于现金流象限E和S那边的人会在经济上苦苦挣扎了。




这些钱直接进入了那些在B和I象限的人的口袋。

对于那些处于右边——B和I象限的人来说，他们有可能合法地赚取数百万美元，却不需要支付任何税，使用债务来增加财富，通过通货膨胀盈利，并且不需要由风险很高的股票、债券、共同基金和存款等纸质资产组成的退休计划。

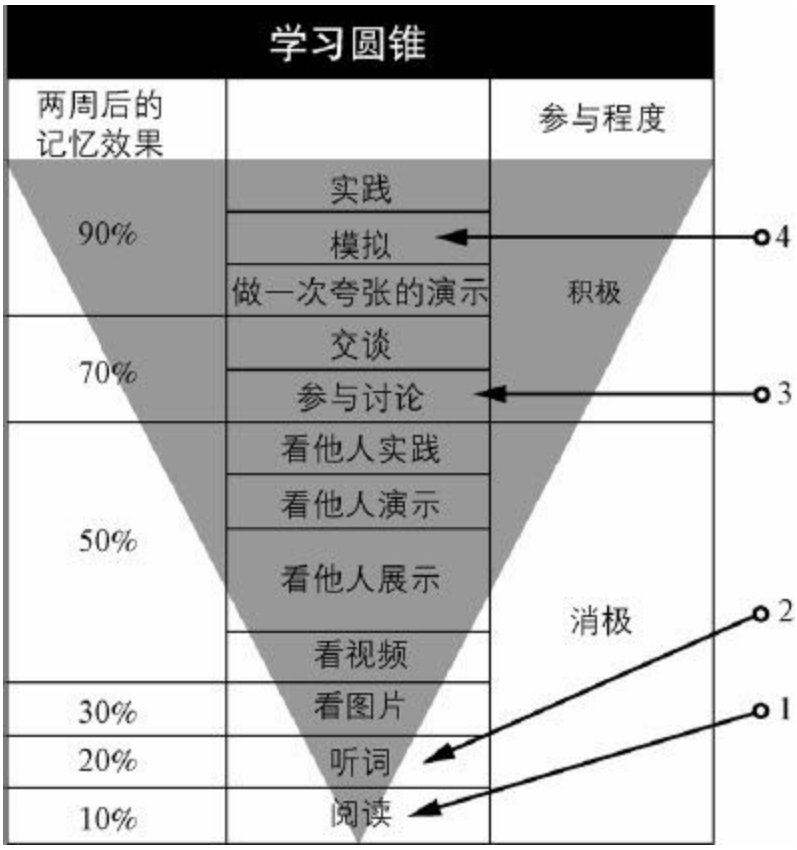
这两边的人的一个很大的区别就是，E和S象限的人为金钱工作，而B和I象限的人为创造能够产生现金流的资产工作。

如果想要深入了解你的财富是如何被偷走的，为什么人们会在经济上苦苦挣扎，请访问www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich，观看名为“日常现金掠夺”的视频。

# 十五、知道如何犯错

我们都知道，如果什么也不做就不可能学到东西，所以做事通常就意味着犯错。孩子如果从没摔倒就不能学会走路。你不跳进水里就没法学会游泳。仅仅靠读书和听讲座学不会开飞机。然而，我们的学校系统却还是通过阅读、讲座、惩罚犯错来进行教育。

下图是学习圆锥。它向我们解释了学习的最佳方式。学习圆锥的最底部就是阅读，只有10％的记忆率。接着是听词汇或者听讲座，具有20％的记忆率。




资料来源：www.cengage.com/permissions

在模拟真实经历的那一步，你可以看到它具有90％的记忆率，并且

被认为是仅次于亲身实践的最好方法。

模拟或游戏有如此强有力的效果，主要原因是它们允许学生犯错，并且让他们从错误中学习。当我上飞行学校的时候，花了许多时间来进行飞行模拟器的训练。不仅仅是因为这种学习方法不是很昂贵，而且还因为它更安全。我在飞行训练中犯了很多错误，并且从错误中学习，成为了一名优秀的飞行员。

当我成人后，我不害怕在B和I象限进行实践的一个原因就是，我小时候花了大量的时间玩“大富翁”游戏，而且我理解了来自绿房子和红旅馆等资产的现金流的力量。我和金创建了我们的游戏“现金流”，它通常被称为“大富翁”的现实版，是对现实生活投资的一种模拟，是一种犯错、从错误中学习、为现实世界做好准备的很棒的方法。我们都认识害怕投资的人，因为他们害怕犯错和失去金钱。去玩“现金流”游戏吧，在游戏中即使你犯错并且失去金钱，也只是模拟现实。更重要的是，你犯的错误越多，你就会变得越聪明。

# 财商教育中的一个大错误

教育中最大的一个错误就是，学校让银行家和理财师来教孩子关于金钱的知识。让导致这场危机的组织里的雇员来教我们的孩子，我们怎么能指望金融危机会终止呢？

这并不是财商教育，而是财务剥削。这就是现金掠夺开始的地方。

如果我们教育孩子从现金流象限的B和I那边的视角来看待这个世界的话，他们的世界就会永远改变。他们会发现一个财务资源充足，充满机遇的崭新世界。

就在最近我遇到了一个人，他将自己大部分的生活都花费在了E象限，当一名卡车司机。他需要工作很长时间才能获取满意的工资，却从来都没有感到过财务安全。当燃油价格上升，生活变得艰难的时候，他的公司开始裁员，而他被解雇了。这时，他开始致力于进行财商教育，提高自己的财商。后来，他购买了卡车行业的一家加盟公司，他已经很了解这个行业了，并且最终成为了一名企业家。现在，他已经具有了财务上的自由。

在我们交谈的时候，他告诉我，在他成为企业家之前，他认为这个世界只有有限的可能性，而他则陷入了长时间工作、低收入、高税赋，以及食品、汽油、医疗等支出越来越高的困境中。现在，他认为这个世界具有无限的可能性。他的生活永远地改变了，因为他改变了自己的思想，并且从现金流象限的B和I那边来看待世界。他原本可以简单地申请失业，寻找另一份工作，然而恰恰相反，他选择提升自己的财务智慧。

对于我来说，这是授人以鱼无法解决问题的完美例证。我相信，现在我们应该停止授人以鱼，到了授人以渔，并且让人们拥有解决自身财务问题能力的时候了。财商教育具有改变世界的力量。我预测，第一个为所有学生开设财商教育课程的国家，无论现在是富裕或贫穷，一定会崛起成为世界金融强国。

# 结束和开始

现在，我们到了探究富人阴谋之旅的终点。尽管这是本书的结束，但这不应当是故事的终结——你的故事还在延续。我的15堂财务课程可能在学校里永远都学不到，但是那些愿意花时间和精力来提高自己财商的人可以学会它们。而且，它们可以由父母传授给孩子，就像富爸爸将

它们传授给他的儿子和我一样。记住它们，并且教你的孩子也记住它们。你的手中握着摆脱这场富人阴谋，为你和你所爱的人创造富裕生活的力量。

富爸爸公司的任务就是，通过我们的书、游戏、产品、讲座来改善人类的财务状况。我们还为那些想要得到进一步发展的人提供了高级教育和培训项目。正像这本书在互联网上通过讨论和博客的形式如野火般传播一样，富爸爸的信息——关于富裕生活和财务自由的信息也正在全世界传播。通过改变一个人和每一个孩子，我们可以提高人类的财务状况。我们能够传递这样的信息——知识就是金钱，而我们的思想是上帝赋予我们最伟大的资产。

感谢你成为历史的一部分，感谢你让这本书如此成功。

# 结束语

# 我们是如何从自己那里偷东西的

我们在财务方面被洗脑了吗？我相信是这样的。大部分人都看不到身边每天都在发生的现金掠夺，其中一个原因就是我们在财务方面被编程了，变成了巴甫洛夫的狗。通过我们的词汇从我们自己那里偷走东西。我们毫无思想地重复那些耗费我们财富的处世之道。

正如我说过的那样，词汇具有让我们富有和让我们持续贫穷的力量。

我们的学校系统在训练人们成为E和S象限的人方面做得很好。在我们的成长期间，家庭和学校教育我们重复背诵他们眼中具有财务智慧的词汇，而事实上这些词汇只是用来训练我们从自己那里偷走东西而已。这些词汇是渗入我们意识的咒语，训练我们顺从地将自己辛苦赚来的钱交给那些B和I象限的人。如果没有全面的财商教育，你还是E和S象限中的囚徒。

我们的领导人从不鼓励我们寻求从E和S象限转换到B和I象限的途径。他们教我们量入为出，而不是扩展我们的能力。在我看来，量入为出会毁灭你的精神。这不是生活应有的方式。

# 掠夺：我们用来从自己那里偷走东西的词汇

就像你已经知道的那样，处于E和S象限的人会通过税收、债务、通货膨胀、退休计划失去自己的财富。下面就是我们的词汇如何与力量相关，并造成我们从自己那里偷走东西的范例。

税收："去上学，找份好工作。"这些词让孩子成为了雇员，用自己的收入支付最高比例的税。当你建议孩子努力工作，挣更多钱的时候，你在不经意间就将这个孩子推向了更高的税收比例，并且让他为纳税最高的收入——劳动收入工作。

那些受到B和I象限思想教育的人则利用不同的税收规则进行实践，挣更多的钱，支付更少的税，如果有税的话。就像这本书中说过的，处于B和I象限中的人可以挣数百万美元，并且合法地避税。

债务："买房子。你的房子是一件资产，也是你最大的投资。"建议大部分人对住房进行投资是在训练他们去银行存钱，陷入坏债务之中。房子是负债，它只能将金钱从你的口袋中拿出去。通常，你的房子并不是你最大的投资，而是你最大的负债。它并不能把金钱放进你的口袋。现在的经济危机已经清楚地证实了这一点。

那些处于B和I象限的人用债务来购买公寓楼等现金流资产——能够把钱放进他们口袋的资产，而不是从他们口袋往外拿钱。处于象限B和I的人知道好债务和坏债务之间的区别。

通货膨胀："存钱。"当人们往银行里存钱的时候，他们在无意间增加了通货膨胀，这会让他们的存款贬值。由于银行实行部分准备金制度，银行可以拿走一个人的存款，并且将它出借无数次，收取比储户的利息多得多的贷款利息。换句话说，储户导致了自己购买力的下降。他们放在银行的存款越多，通货膨胀就会越严重。

适度的通货膨胀要比通货紧缩强，通货紧缩具有非常大的破坏性，而且很难停止。问题是，如果救市和刺激性投资不能够停止通货紧缩，政府印的钱会过多，让我们进入恶性通货膨胀，这样一来，储户就会真的成为最大的输家。

你存入的每一美元都给了银行印更多钱的权利。如果你理解了这个概念，你就能知道为什么那些具有财商教育的人拥有不公平的优势。

退休计划：“以具有多样性的股票、债券、共同基金投资组合作为长期投资。”这种说法让华尔街的人一直都非常富有。谁不想让数百万处于E和S象限的人每个月给自己送一张支票呢？我问自己：如果我能够应用自己的财务知识与智慧合法地“印”自己的钱的时候，为什么还要把钱送给华尔街呢？

# 总结

通过从学校中取消财商教育，富人的阴谋在从我们的思想中进行现金掠夺方面做得很棒。如果你想要改变自己的生活，就先改变你的词汇，使用有钱人的词汇。你的优势就是你的财商教育。

这就是为什么知识就是新的金钱。感谢你阅读这本书。

# 致读者

# 最后的备注

在我最初构思《富人的阴谋》一书时，我真的不知道应当期待什么。对于我来说，使用互联网互动的方式来写这本书，这个过程是一个全新的想法，这也让我感到很兴奋。因为，经济危机仍在持续，全世界的人们都陷入其中，我希望我的书能够实时跟进。

我知道，如果我按照传统的写作方式来写《富人的阴谋》，我们就会深深地陷入经济危机——甚至越过危机——这导致我的书无法提供及时的帮助。因为，一本书从构思变成白纸黑字通常需要一年或更长的时间。由于经济形势每个月都在变得更糟，我开始从在线读者那里得到反馈，我知道，在互联网上出版我的书，并且让它变得互动是一个正确的决定。

每当我坐下来写某一个章节的时候，改变世界的重大事件也在同时发生……在某种意义上，我感到自己回到了过去，回到了在越南的时光，在战场上驾驶直升机，当我专注于自己的飞行任务时，子弹在四处乱飞，爆炸声在轰鸣。就像我在越南肩负着清晰的使命一样，在写这本书的时候我也有清晰的使命。

这些年的经历让我知道，人们对用简单的语言解释理财、学习易于理解的财商教育充满渴望。我同样知道，有太多人对我们的政治和经济感到恐惧、沮丧、失望。这本书的目的是，通过提供清晰直接的财商教育来解决这两种问题。财商教育与我们当前的经济形势相关，同样还给

了读者表达自己的想法、恐惧、成功的一个机会。

最让我吃惊的是，我从读者那里得到的反馈让我感到振聋发聩。我预期能够得到充满智慧，深思熟虑的见解、问题、评论——但读者的反馈出人意料，并且为这本书的形成作出了巨大的贡献。不仅如此，读者的经验和理解令人难以置信地宽广，全球的读者都参与到了这本书的创作中，为本书作出了贡献。

最后，本书是远远超出我意料的巨大成功。下面是这本书的一些不可思议的收获：

- 来自167个国家的，超过3500万次的点击
- 超过120万的网站访问量
- 9万名注册读者
- 超过1万条来自读者的评论、问题、见解
- 来自全世界的2000名博主帮助曝光了这场阴谋

本书取得巨大成功的原因就是你们。

所以，让我借这个机会仅代表我个人感谢你们成为《富人的阴谋》集体的一部分，感谢你们让这本书取得了如此巨大的成功。你手中拿的这本书既是你的作品也是我的作品。你的见解、评论以及问题影响了这本书的内容。事实上，你的许多评论现在已经是这本书的一部分了。

在一起，我们创造了奇迹。

在一起，我们曝光了富人的阴谋。谢谢你们。

罗伯特·清崎

2009年7月1日

# 富人的阴谋
# 特别赠送Q&A

下面九个问题是我从《富人的阴谋》网站论坛中的几百个问题中挑选出来的。我希望我能够回答你们所有的问题，但是，光这些问题本身就能组成一本书了。我相信这些问题代表了大多数读者的心声。感谢每个人的见解、评论以及提问。要记住：知识就是新的金钱！

问：如果我们看到一种新的“国际超级货币”，就像俄罗斯一直在不断推行的那种货币的话，你对于可能的结果有什么评论？

——isbarratt

答：我对于国际超级货币没有任何评论。不管我们用美元还是其他形式的储备货币，基本问题依然存在：这些货币将会是法定货币，可以被凭空印刷出来。它们没有价值。它们只是政府操纵的假货，设计出来是为了通过通货膨胀从你的口袋里面偷钱。在我看来，黄金和白银依然是比任何流通货币都适合持有的资产。

问：我的问题是，这种对于黄金和/或白银的投资是如何落入现金流计划，而不是资本利得计划的？《富人的阴谋》告诉我，我正在脱离现金流的轨道，并且需要重新评估我的方向。我在扩展自己方面遇到了麻烦，并且看到了黄金和白银也并不是保护财富的安全网。它们能否也被用于产生现金流呢？

——Foresight2Freedom

答：在我的情况中，当我有多余的现金流时，我并没有将多余的现金保存在储蓄账户中，而是选择用黄金和白银的形式来持有它。我这样做的原因就是，黄金和白银能够用于防范不确定的货币政策，就像美联储正在印刷上万亿美元，并且将它们投入经济中。我并没有用美元的方式持有我多余的金钱，然后在通货膨胀上升时看着这些美元贬值，而是用黄金和白银持有我多余的货币，并且看着它们的价格随着通货膨胀增长。所以，当黄金和白银本身不能创造流入的现金流时，它们确实能够保护我免受通货膨胀带来的金钱损失。再一次，就像任何资产一样，如果你的财商不高，你也会在黄金和白银投资中失去金钱。让你富有的并不是黄金和白银，而是你对于黄金和白银知识的了解。

问：在恶性通货膨胀的情况下，你是否认为出租房产对于投资组合来说是有益的？

——colbycl

答：除了恶性通货膨胀，还有其他的要素即将发挥作用。在任何交易中，你都必须要做好功课，确保数据良好。比方说，有没有足够的来自租金的现金流用于抵消你的支出，支付你的债务？有没有工作和人员流入你寻求购买房产的地区？房地产投资只有在上述问题的答案是积极的时候才算好。要记住，房地产交易总是有好有坏，不管经济状况如何。它都将归结为现金流。

问：我想问你关于这场阴谋对于我们医疗体系的影响，以及你能否告诉我们关于这个问题的相关内容？

——ovortron

答：我不是医生，我的专业也不是在医疗卫生领域，但我确实怀疑

制药和医疗保险行业以及它们的参与者对于医疗卫生体系和我们所接受的医疗有着巨大的影响。从个人看来，除了传统医学治疗之外，我还用了针灸、理疗、脊柱按摩等替代性医学技术。我同样试图将自己的服药量降低到最少。同其他任何事情一样，你知道得越多，你就可以更好地为自己的健康和金钱作出全面的决策。我鼓励你开始学习这个科目。

问：我想问一些关于投资起步的问题。你在这本书中说，在富爸爸提醒你为现金流投资之前，你实现了一些可观的资本利得。我所认识的大部分进行大量投资的人都是利用资本利得而不是现金流，尽管现金流是为了长期的准备。你能不能就人们应该如何在短期内并且只有很少或者没有资本的情况下开展聪明的投资给出一些建议呢？

——Miguel41a

答：我对于这类问题的答案一直很一致，即让自己接受财商教育。正如我在《富人的阴谋》中所说的，知识就是新的金钱。学习的最佳途径就是通过练习或模拟。你将在练习或模拟中犯错误，但关键是你能从这些错误中学习。如果你对在一开始用真的金钱投资感到犹豫，我的“现金流”游戏就是学习如何在一个模拟的环境中分析并进行交易的很好的方式。在这个环境中，你可以从自己的错误里学习。这能够让你做好准备在真实世界中投资。知道如何找到、分析、展示良好的交易要比拥有金钱更重要——金钱并不能让你富有，但你的知识可以。有好的交易，我们总能从投资者和银行家那里得到金钱。

问：我有一个14岁的女儿。她在学业上非常出色。当她成人的时候，我该对她提出什么建议，才能使她不会成为这场阴谋的受害者呢？她在10来岁的时候就已经在读你的书了。

——Madelugi

答：孩子最好的老师就是父母。所以，问题其实不是孩子在做什么，而是你在教育她的时候在做什么。即使你给你的孩子良好的知识，他们也需要看到你将其付诸实践。你的示范对于孩子的财商教育有着很大的影响。

令人欣喜的是，我听说有七八岁大的孩子读我的书，并且玩“现金流”游戏。这些孩子将毫无疑问地具有最好的机遇，拥有光明的财务未来，因为他们正在接受财商教育——这是他们的同龄人没有接受的。我开发了适用于儿童的棋盘游戏“现金流”，这样6岁大的孩子就可以开始学习金钱和投资了。

问：你对人寿保险的看法是什么？我的两个理财师向我推销这些东西。

——rzele

答：我不喜欢人寿保险投资。从个人来看，我认为这是一种偷窃，特别是当美联储印制这么多货币的时候。通货膨胀让你的保险一年比一年不值钱。同样，理财师推销这些投资是因为他们从中挣钱，而不是因为这些东西对你有好处。尽管如此，人寿保险对于那些不能储蓄，或者没有接受过什么财商教育，不知道如何成功投资的人来说是不错的。定期人寿保险是那些投资不顺的人的另一个选择，而且也比终生人寿保险便宜。我认为你应该自己选择这个问题。

问：作为一名阅读过你大部分著作，并且第一次看到我们的孩子将要走上的坎坷道路的新企业家，我想问：我们的教育系统还有希望吗？

——jack47

答：不幸的是，我对于教育系统不抱希望——至少短期内如此。每个产业都会以不同的改变速度前进。比方说，技术会迅速改变，而且10年或不到10年就变化巨大。建筑和教育产业作为体制进行改变需要长得多的时间。有时候需要50年以上的时间才能看到有效和有意义的改变在这些产业中体制化。这也就是我提倡你负责自己和孩子的财商教育的原因。

问：当前的经济将我打败了，所以我仅仅是“努力达到还过得去的状态”。你对于那些刚刚重整旗鼓，想要做点什么事情的人给出的最佳建议是什么呢？

——msrpsilver

答：就像我说过的那样，知识是新的金钱。继续在金钱和投资方面教育你自己，提高你的财商。同样，学习现金流象限并理解什么让你贫穷：税收、债务、通货膨胀、退休账户。训练你自己从B和I象限进行考虑，并且学习如何让你在税收、债务、通货膨胀、退休账户方面的损失减少到最低。通过将你的知识转变到现金流象限的B和I一边，你能够学会赚数百万美元而不需要支付税收，用别人的钱来赚你的钱，并且找到能够随着通货膨胀价值增长，能够为你的退休带来被动收入的资产。世上没有仙丹妙药，有的只是努力工作和接受教育。




“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团　四川文艺出版社

# 目　录

出版人的话
致谢
献给一位伟大的老师
导言　诺亚与方舟的启示
第一部分　童话时代的终结
　　第1章　法律改变，未来改变
　　第2章　改变了世界的法案
　　第3章　你准备好面对现实世界了吗
　　第4章　噩梦的开始
　　第5章　你对自己财务状况的预设
　　第6章　你投资，但并不意味着你就是投资人
　　第7章　你需要成为投资人
　　第8章　问题的根源
　　第9章　完美风暴
第二部分　打造自己的财务方舟
　　第10章　打造自己的财务方舟
　　第11章　驾驭自己的方舟
　　第12章　控制手段1：把握自己
　　第13章　控制手段2：控制自己的情绪
　　第14章　我自己打造方舟的经验
　　第15章　控制手段3：别找借口
　　第16章　控制手段4：培养自己的眼光
　　第17章　控制手段5：遵守并运用规则
　　第18章　控制手段6：控制你的顾问

第19章　控制手段7：掌控自己的时间
第20章　控制手段8：把握自己的命运
结语　富爸爸希望自己的预言落空
附录　戴夫·斯蒂芬斯老师的实验
返回总目录

# 出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10余年。在中国经济和社会蓬勃发展的10余年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要创业、想要致富、想要成功的人。在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己的帮助。

此次“最新修订版”图书出版之际，“富爸爸”系列丛书恰是再次契合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中华民族

伟大复兴的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从财商理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录官方网站：www.readers.com.cn及www.fubaba.com，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。



汤小明

2013年岁末

# 致谢

我们谨向“富爸爸”团队中的人们深表谢意！我们常常收到那些已经掌握了自己财务生活，并且正在为别人提供财商教育的人们的来信，这些让我们倍感欣慰，并深感惭愧！

2002年6月，大约250人汇聚在拉斯维加斯，用玩“现金流”游戏的方式庆祝财商教育的成就。每当他们有了一个构想，就在“富爸爸”网站的论坛上与大家分享，并设法通过自己的努力去实现它。“富爸爸”的支持者真是一个令人难以置信的群体。

让我们不断学习、不断宣讲财务知识吧！

衷心感谢你们！

# 献给一位伟大的老师

我们谨将此书献给在美国印第安纳州一所中学执教的戴夫·斯蒂芬斯老师！因为本书之所以要引发这场讨论，其根本原因并不是股市的涨跌，而是因为现行教育体系中缺乏必要的财商教育。

戴夫·斯蒂芬斯老师不仅孜孜不倦地对自己的学生进行了财商教育，还动手建立了一项计划，让自己所在中学的学生去各自所在社区的小学向年龄更小的同学宣讲财务知识。戴夫老师还将自己教育学生的经验介绍到儿童版的“现金流”游戏的网页上，丰富了我们的教学内容，这些成果将很快在各个学校与大家见面，免费供大家使用，并免费提供商业信息。

我们对他的支持深表敬意，并由衷地赞许他对于财商教育所作的贡献！

（有关戴夫·斯蒂芬斯老师在学校开展的财商教育计划，我们将在附录中进一步介绍。）

# 导言
# 诺亚与方舟的启示

## 诺亚与方舟

富爸爸常常说：“如果你想成为一名富有的企业主或者投资人，就需要理解诺亚与方舟的故事。”富爸爸从来不以预言家自居，也没有花什么心思刻意提高自己预见未来的能力。在训练我和他自己的儿子迈克成为企业主和投资人的过程中，他不断提醒我们：“你们知道吗，诺亚需要多么坚定的信念，才能对自己的家人说，‘上帝告诉我，将有一场大洪水来临，因此，我们需要建造一只方舟’？”富爸爸会笑眯眯地接着问道：“你们能想象出诺亚的妻子、孩子和投资人可能会对他讲些什么吗？这些人可能会说，‘但是，诺亚，我们生活的这个地方是沙漠呀！本来天就不下雨，干旱得很，你确定上帝让你建造一只方舟吗？在沙漠之中，很难筹集资金开一家造船厂。难道建造一座宾馆、温泉或者高尔夫球场，不比建造一只方舟更有意义吗’？”

在我和迈克只有9岁的时候，富爸爸就开始试图将我们训练成未来的企业主和投资人，这项训练进行了将近30年。当时我们的年龄还小，他就经常用一些非常浅显易懂的教育方法，比如大富翁游戏，让我们认识投资的原理。富爸爸还会给我们讲一些耳熟能详的神话故事，比如《三只小猪》，来强调为自己建立坚实的财务大厦的重要性，这座大厦自然是要用砖石打造，而不是稻草和木棒。他还会为我们讲解《圣经·旧约》中的一些故事，比如大卫和歌利亚的故事，让我们认识杠杆的力量。大卫运用投石器这个杠杆，一举战胜了巨人歌利亚。在教育我们认

识拥有对未来的洞察力的重要性时，富爸爸常说：“一定要时刻牢记着，诺亚拥有远见，不过更为重要的是，他拥有实现这种远见的信念和勇气。很多人都有远见，但并非人人都有诺亚那样持之以恒的信念和勇气。正是这种信念和勇气促使他实现了自己的远见。”也就是说，一个没有信念、勇气和远见的人，是难以看到即将到来的变化的，最终他悔之晚矣。

富爸爸非常关注1974年美国通过的《雇员退休收入保障法》（ERISA），他说：“这一法案通过时，很多人没有在意。即便到了今天，很多人也从来不知道这项法案已经在国会通过，并由当时的总统福特批准了。这项法案调整所带来的深刻影响在最近25～50年里，也就是我死后的很长一段时间内，可能大家都还感受不到。我希望能够提醒他们从现在就开始做好准备。不过，我该怎样告诉他们有关未来的事情呢？”

2002年1月，美国人仍然没有从上一年11月发生的全美最大的蓝筹股公司破产案的阴影中走出来。除了公司破产，一个更糟糕的消息又给我们这些婴儿潮中出生的人，也就是1946～1964年之间出生的人，带来了一阵寒意，安然公司的很多雇员意识到自己的退休金已经泡汤了。数百万婴儿潮一代，现在第一次发现所谓的401（k）退休金计划(1)、个人退休金账户以及其他一些充斥各种共同基金和公司股票的退休金计划，既不像原来他们自己想象的那样获利多多，也不像财务规划师们鼓吹的那样安全可靠。这一代人与数以万计的安然公司雇员，都将面临着同样的命运。安然公司的破产是一个警告，让人们引起重视并面对现实，那就是人们的退休金账户其实并不像他们想象的那样安全。看来，富爸爸多年以前的预言真的快要变成现实了。

最近，一家地方电视台打电话给我，问我能否参加他们的节目，评

论一下安然公司这个曾经的石油和天然气巨头破产所带来的影响。电视台主持人年轻漂亮、魅力十足，她问我：“安然公司破产是不是一个孤立的个别事件？”

我回答说：“安然公司破产是一个极端事件，但绝非一个孤立的个别事件。我很惊讶媒体为什么没有注意到思科、维亚康姆、摩托罗拉和其他大公司发生的事情，尽管那些地方发生的事情并不如安然公司的变化那样剧烈，但很多公司同安然公司的情况一样，员工的退休金在很大程度上与自己所在公司的股票价格密切相关。”

“那么，您的意思是？”主持人问道。

“我是说，安然公司的这场灾难给人们敲响了警钟，让人们明白现行的401（k）计划并不是他们的保护伞。人们有可能在退休之前、转眼之间就落得两手空空，共同基金并不安全，即便你投资多元化。”

“你认为共同基金并不安全，即便你投资多元化也无济于事，这是什么意思呢？”她显然有些不悦。我意识到自己刚才说的话冒犯了她，尽管她并不为安然公司工作。

我不想引起一场关于共同基金以及投资多元化的争论，所以我只是平静地回答：“我没有炒任何一家公司的股票，也没有买什么共同基金，但我在47岁那年就退休了。对我而言，即便你设法进行多元化的投资，投资股票和共同基金的风险都还是太大了。其实，退休金投资中还有更好的途径。”

“你是说，不要去投资股票、共同基金，也不要进行多元化投资，是吗？”

“不，不是这样。”我赶紧回答，“我并不是想告诉别人应该做什么。我只是说我自己并没有投资任何股票或共同基金，也没有在基金投资上实行多元化，不过事实上我却提前退休了。投资股票、共同基金，并且投资多元化，那或许非常适合你，却并不适合我。”

“抱歉！我们需要插播一则商业广告。”女主持人说，“谢谢你参与我们的节目！”她握了握我的手，并且很快地将镜头切换到了一款新防皱霜的广告上。

这次访谈比我预期结束得早。当这次访谈的主题从安然公司的破产案转到个人投资战略上来之后，对于电视台的主持人和观众来说，防皱霜似乎是一个让人感到更舒服的话题。有关退休金的问题的确不那么让人舒服。

制定《雇员退休收入保障法》的目的之一，就是鼓励人们投资自己的退休金账户，这将从3个方面促进退休金的积累：

1．社会保障基金；

2．员工的个人缴费；

3．企业退休保险补助。

2002年5月，《华盛顿邮报》在一篇题为《退休金变革引起的挑战》的文章中，就将上述3个方面比喻为一把3条腿的椅子。文章说：

我们可以看到，社会保障基金的基础尽管由于税收、退休年龄、收益税等不断提高而有些动摇，但是这第一条腿依然存在。

所有已经形成文字或编号的缴费计划都受到了国会的吹捧，比如

401（k）计划、403（b）计划[(2)]、个人退休金账户、简化雇员退休金账户[(3)]、基奥计划[(4)]，大概都是想支持第二条腿——员工的个人缴费，需要去满足更加漫长、更加昂贵的退休金计划。占员工退休金相当比例的企业退休保险补助，由于获得了一系列税收优惠，甚至有可能被取消。现在，政府不是鼓励员工节约开支，而是让公司大幅削减传统的退休金计划。

所有这些都意味着，一把本来有3条腿的椅子，现在只剩下两条腿了。

因此，《雇员退休收入保障法》的直接结果是，雇员们将不能再依赖企业主，而需要自己负责自己的退休金了。不幸的是，他们没有接受过任何能够帮他们成功制订退休金计划的财商教育。于是，一夜之间，数以千计速成培训出来的财务规划师开始教育数百万的人们“长线投资，买进并持有股票，多元化投资”。很多雇员至今还没有意识到，他们退休后的收入完全依赖于他们现在的投资能力。对于这数百万人（当然并不是所有人）来说，如果富爸爸的预言果真成为现实，那么未来25年的情况只会变得更糟。现在看来，富爸爸的预言可能真的要变为现实了。

# 萧条与繁荣

这不是一本有关经济大萧条的调子灰暗的书，而是一本关于经济萧条与繁荣的书。20世纪70年代后期，直到80年代，富爸爸一直提醒我和迈克关注《雇员退休收入保障法》。他经常说：“应该时刻关注法律的变化和调整。每一次变化，都将引起未来整个社会的变化。如果你准备应对法律的变化，那么你将拥有一个美好的人生；如果你对法律的变化

充耳不闻，那么你会发现自己就像没有看到公路前面急转弯标志的驾驶员一样。甚至可能更糟——你开着收音机，听着音乐，结果根本来不及转弯，车子就偏离了公路，撞上了路边的大树。”

读过我们其他图书的朋友，或许还记得我曾经提到过的1986年《税收改革法》，这是富爸爸提醒我们注意的另一项法律变化。但很多人并不在意，他们后来付出的代价可能就是数百万美元。在我看来，这次税收法案的变化，就是使储蓄与借贷行业出现危机的罪魁祸首，是有史以来最大的房地产市场危机的原因之一，也是造成很多受过良好教育的专业人士，比如医生、律师、会计师、建筑师等，无法享有像我这样的商人们拥有的税收优惠的原因。正如富爸爸强调过的：“应该时刻关注法律的变化和调整。每一次变化，都将引起未来整个社会的变化。”

对于千千万万的普通人来说，《雇员退休收入保障法》所作出的小小的法律调整，将会对他们的财务状况造成消极的影响。对于另外一些人来说，这项法律调整却让对他们最有利的事情发生了。因此，我说这并不是一本关于经济大萧条的调子灰暗的书，而是一本有关经济萧条与繁荣的书。对于那些认为未来与今天没什么区别的人们来说，我很担心他们可能很快就会发现自己处在安然公司好多员工今天所处的困境中：在结束职业生涯的时候，没有留下一分钱来维持退休后的生活。对于那些时刻警惕和关注未来的变化、并且随时准备应对这种变化的人来说，未来是一片光明的，即便法律的变化真的让历史上最严重的股市大崩盘发生了。

富爸爸从诺亚与方舟的故事中得到的启示之一，并不是说我们都要成为先知。他并不想将我们训练成用水晶球预测未来的职业占卜师，而是要我们时刻保持警惕并做好准备。他可能会说：“就像一个时刻关注未来天气变化的远洋水手那样，一个企业主和投资人必须对将要发生的

任何变化保持警觉并做好准备。企业主和投资人必须像一个水手那样思考，引领自己的一叶扁舟航行在汪洋大海之中，随时准备好应对任何困难。”

本书并不是为了鼓吹富爸爸的预言将变为现实，而是想着重讨论以下6个主要观点：

1．我们每一个人都应该时刻保持警惕，并且指明一些需要注意的警告信号。在本书中，你将看到《雇员退休收入保障法》的缺陷。也就是说，在这个不大引人注意的法案中，存在着不为人知的缺陷，这个缺陷足以引发世界历史上最大规模的股市崩盘。

2．要真正从财务规划的角度观察当今世界。富爸爸从一些具体事实中得出一些结论，这些事实包括法律的变化调整以及法律本身的一些缺陷和不足。他还借助一些统计数据，比如在全美婴儿潮中出生的7500万人，如果算上同期的合法与非法移民，这个数字就要上升到8300万。他们都即将步入老年，而且很多人的寿命将比自己的父辈大大延长。接着，富爸爸可能会问，他们之中究竟多少人有足够的资产供自己退休以后享用？保守一点估计，他们中间拥有足够资产的人不足40％。

如果美国政府必须通过增加税收来支付婴儿潮一代的退休生活所需和医疗费用，那么，这对美国经济又将意味着什么？美国还能保住自己在世界上的领导者地位吗？如果政府通过增加税收来支付老年人的费用，并且继续支付维持一支强大军队所需的巨额开销，那么美国是否还能继续保持竞争力？税收一旦增加，公司就有可能离开美国，寻找税收相对较低的国家。如果中国超过美国，成为世界上最强大的经济体，又会发生什么？当一个中国工人拿着低廉的薪水干着同我们一样的工作时，我们的员工还能否继续拿现有的高薪？因此，富爸爸培养我和迈克

在现有事实的基础之上，做出了关于未来社会发展的预言。

3．扪心自问，你自己是否已经真正做好了应对未来的准备。我并不是说，富爸爸的预言一定会变为现实，因为他从来没有将自己看做拥有特殊精神力量、拥有一个神秘的水晶球或者与上帝有着特殊联系的人。但我们向你提出了一个问题——如果富爸爸的预言变成现实，你做好准备了吗？也就是说，如果历史上最为严重的股市大崩盘发生了，时间是现在或者2020年之前，你将如何解决自己的财务问题？在这场危机中，你的财务状况将会大大改善，还是急剧恶化？如果这种股市危机真的发生，你是严阵以待、胸有成竹，还是仓促应战、一败涂地？

4．针对历史上最为严重的股市危机，你应该如何做准备，本书将为你提供一些建议。尽管其中个别内容在我们前面的几本书中已经有所涉及，不过，这一次我会更加具体地讲解从现在开始应该如何去做，更重要的是，为什么从现在开始就必须做出前瞻性的准备。

5．本书想让你明白，你或许应该在2010年之前就做好准备。事实上，通过本书的介绍，你会明白，为什么从现在起到2010年之前还有非常好的机会，实际上这是另一次巨大的市场上升期，是大萧条之前的一次大繁荣。因此，即便你今天一无所有，只要踏踏实实地去做准备，或许还能撞见另外一次牛市，狠狠地赚上一笔，就像从1995～2000年之间股市的攀升一样。

6．最后，本书希望你明白，如果你积极做好准备，就有可能在财务上取得很大的转机。也就是说，如果你从现在就开始计划，采取切实的行动，并做好准备，那么即便人类历史上前所未有的股市大崩盘真的发生，你的财务未来也会一片光明。保持心理上的前瞻优势、接受培训、做好准备，这比很多人抱着所谓的财务战略盲目投资要好得多，因

为他们的战略往往就是一种“买进并持有股票，然后祈祷好运”的消极战略，他们只会祈祷股市永远繁荣而不会出现萧条。当然，那些相信股市只会上涨而不会下跌的人，可能也会相信其他稀奇古怪的东西，比如复活节的邦妮兔(5)。

诺亚与方舟的故事就是有关伟大预言者的故事，这位预言者有着超人的远见、勇气和信念。本书不会教你成为一位预言者，但我相信它将赋予你坚定的信念，那就是不论人类历史上最为严重的金融灾难最终是否会发生，你都可以有一个更加光明灿烂的财务未来。因此，本书无意做占卜家手中的水晶球，而是想让你成为一个时刻保持警惕、准备应对未来发生的任何状况的人，不论这种状况到底是好是坏。也就是说，本书想让你更好地控制和掌握你自己的财务未来。正如富爸爸所说：“诺亚与方舟的故事的关键，并不在于事实最终证明了诺亚是对的，而是说明诺亚拥有信念和勇气来应对将要发生的一切——即使遇到在沙漠之中将发生一场大洪水这样匪夷所思的事情，而正是这场洪水最终淹没了整个世界。”

注：《雇员退休收入保障法》促使了401（k）退休金计划以及美国的另外一些退休金计划的出台。其他国家也有一些类似的计划，只是名称上有些区别，比如：

1．在澳大利亚，他们称之为退休年金计划（Superannuation Plans）；

2．在加拿大，类似的计划被称为RRSP；

3．在日本，这种计划也被称为401（k）计划。

富爸爸大预言

1．《雇员退休收入保障法》存在严重缺陷。

2．《雇员退休收入保障法》将我们这代人的财务问题转嫁到了下一代人身上。

3．尽管我们无法指出确切的时间，一场严重的股市灾难还是会发生，而且不可避免。

4．应对这场股市灾难并从中获利的唯一途径，就是接受财商教育、掌握自己的财务未来。

5．一些切实可行的财务战略将有助于你做好准备。

---

(1) 此计划是按美国国内税收总署的税收编号命名的。它允许雇主和雇员对一部分收入进行税收递延。

(2) 403（b）计划是美国非营利机构或学校经常采用的一种退休储蓄计划，与商业机构采用的401（k）计划类似，是一种有税收优惠的工具，可以享受税收递延。

(3) 在此计划中，雇员和雇主向个人退休金账户缴款。小企业和自由职业者多使用该计划。

(4) 基奥计划是为自由职业者和个体经营者设立的一项具有税收优惠的退休金计划。

(5) 邦妮兔的故事讲的是一对老夫妇以制作彩蛋、挨家挨户送蛋为生，他们养的小兔子总在一边看他们做彩蛋。某个复活节前夕，老夫妇累得实在没有办法去送蛋了，小兔子见状便趁他们入睡后把蛋送到村里。老夫妇很吃惊，于是就教小兔子做起彩蛋来。后来老夫妇太老了，动不了了，小兔子就在附近找了一个树洞，招呼它的动物朋友帮它做彩蛋、编竹篮。于是，每个复活节的早晨，当教堂的钟声响起

时，小兔子便开始送彩蛋，把爱心带给每个人。

# 第一部分
# 童话时代的终结

从前，人们所走的路无非是上学——争取拿高分——寻找一份安稳的工作——做一名忠诚的雇员——退休，然后移居到高尔夫球场附近的一幢较小的房子中，从此过着幸福快乐的生活。

现在，我们很多人都明白，任何以“从前”开始、“从此过着幸福快乐的生活”结束的故事，毕竟只是一个童话。问题在于，时至今日仍然有很多现代王子和公主希望这样的童话不要结束，希望他们的财务规划师提出的“长线投资，买进并持有股票，多元化投资”等建议，能让童话与自己相伴终生。

不幸的是，正如很多专业投资人所知道的，股市中的童话并不总是以幸福告终。

## 比成为一位富有的投资人更为重要的

20世纪60年代，当我还是一个小孩子的时候，投资还仅仅是富人或者想成为富人的少数人的游戏。今天，我们都需要为了某些更为重要的目的去投资，而不仅仅是为了成为富人。现在明智的投资将会决定你的未来，决定你未来的生活水平、财务安全，不论在你生前还是身后。也就是说，考虑到医疗保健问题，现在如何明智地进行投资最终将会决定你将来的生活以及你能否维持自己的生活，这些都要比为了致富而投资重要得多。

罗伯特·清崎

摘自2001年美国公共广播公司的电视访谈

# 第1章
# 法律改变，未来改变

富爸爸和穷爸爸都非常关心自己雇员的生活。我的亲爸爸曾经担任夏威夷州教育厅厅长，数以千计的教职员工都指望着他来照管自己的生活。我将自己的亲爸爸称为穷爸爸，他非常关心手下的教师，所以当他不再担任州教育厅厅长时，就进入了夏威夷州教师协会，并作为协会的领导人继续为教师的生活和福利与社会各界交涉。

同样，富爸爸也非常关心自己手下的员工，在好多方面他与穷爸爸相比甚至有过之而无不及。因为穷爸爸手下的员工有政府以及国家和地方教师工会的财政支持，而富爸爸的员工却没有政府的支持和工会的保护。富爸爸常说：“我很希望告诉员工我知道的事情和我预见的未来。我希望自己可以这样做，但同时我很担心这会吓坏他们。此外，主要问题在于他们中的很多人缺乏基本的财商教育，很难理解我讲的东西，更不会采取正确的行动。我如何告诉那些忠于工作、不辞辛劳的员工，在当今社会里，忠于工作、不辞辛劳是远远不够的？我如何告诉他们，工作安全并不能保证长期的财务安全？我如何告诉他们，某一项法律的变化将会永远改变他们的未来？我如何将这些道理讲给他们听，但又不使他们感到恐惧和沮丧？我又如何能告诉他们将来很有可能发生，但又不能完全确定一定会发生的事情？”

我在前面已经说过，富爸爸和穷爸爸都非常关心自己的员工。区别仅仅在于，穷爸爸可以利用政府和教师工会的权力去帮助他们，而富爸爸明白自己的员工处于更为不利的境地，因此更关心他的员工。1974年，美国出台了一部法案，对一项制度作出了重要的调整，据说这次调

整的目的是为了帮助员工——那些为富爸爸那样的企业家工作的人。尽管很多人都认为出台这项新法案的初衷十分了不起，但是富爸爸看到了这项法案的内在缺陷。他知道，从很多方面来看，许多员工最终并不能过上富裕和舒适的生活，而且，他能看到未来的财务灾难将不断加剧，这些财务灾难都是由这部法案的通过引起的。

1979年，32岁的我还在为摆脱公司的经济困境而苦苦挣扎。我的维可牢搭扣钱包公司的发展要比预期快得多，在短短几年里就发展成了一家大公司，在美国就拥有超过380家独立经销商，在世界范围内为我们服务的经销商更是难以计数。问题在于，我们生产的是世界性的产品，我们自己却只是一家管理团队年轻、能力不足的新公司。当公司的成功与管理团队能力的不足相遇，灾难就为期不远了。

俗话说：“你永远不能从书本上学会游泳。”我也想加一句：“你永远不能从书本上或商学院里学会经商。”当时，我与合伙人从书本上学到的知识非常有限，实际的管理经验更是贫乏。早年的时候，我们学过一些粗浅的商业知识，这些知识只有通过在公司亲身实践才能获得。除了“成功也可能毁掉你”这个教训之外，我还得到了其他一些教训：

1．好朋友不一定就是好的商业合作伙伴。

2．一个赢利的企业，也可能存在严重的财务问题。

3．一些微不足道的小事，比如线绳不够，也可能让整个企业的生产停滞。

4．人们有时候不付账单，是因为他们付不起。但如果你不给他们发工资，他们是不会喜欢你的。

5．专利和商标是打造成功企业的要素。

6．忠诚并不可靠。

7．拥有准确的财务记录和账目非常关键。

8．你需要一支强大的管理团队和一支由律师、会计师等组成的强大的专业顾问团队。

9．创建一家企业需要大量的资金。

10．企业的致命杀手并不是缺乏资金，而是缺乏商业经验和个人诚信。

实际上，我得到的教训还远远不止这些。我在世界各地做生意的成功和失败都是我的无价之宝，有些事情我经历的还不是一次，而是两次。虽然我并不想遭到失败的打击，但仍然准备应对各种情况，因为如果你愿意从这些错误中虚心学习的话，它们将把非常珍贵的经验留给你。每次公司遇到挫折和失败，实际上都是在告诉我不懂或需要学习某些东西，而在这一次的经历中学到的东西将会促成下一次的成功。

1979年，我开始全力以赴从经验中学习。我脑子里塞满了自己犯过的错误，就快被这些证明我多么无能的经历淹没了，也不想再学任何新东西。我觉得自己太笨了，什么都学不会，但富爸爸却有很多东西要教我。那年春天，我去他的办公室进行我们的例行会谈，并给他看我们公司的财务报表。他看过之后直摇头，说：“你们公司有严重的财务问题，我担心它会给公司带来致命的伤害。这本来是个可以富有而强大的公司，却被你们这些年轻人胡乱管理成这个样子！”

富爸爸的儿子迈克并不是我们公司的合伙人，不过他通常都会参加

我和富爸爸的例行会谈。在中学时代，我和迈克是最要好的朋友，但是自从我大学毕业并从越南战场归来以后，我们就很难继续保持过去那样亲密的友谊了，因为我们所处的商业圈子和财务团队完全不同。当时迈克正准备接手富爸爸价值百万美元的商业王国，而我却快要失去一家价值百万美元的公司。迈克看了我们公司的财务报表也摇头不已，这让我非常羞愧。

“这是什么？”富爸爸指着财务报表问道。

看着他所指的地方，我回答说：“那是我们拖欠员工的薪水总额和拖欠政府的雇员工资税，以及所得税。”

“那好，现在来看看你们的现金储备状况，你们的账上已经没有现金了。”富爸爸严厉地说，“你们到哪儿去弄员工的薪水和税金？”

我静静地坐在那里，说不出一句话。“好了，”我怯生生地说，“我们一拿到账款，就有足够的资金解决你说的那个问题了。”

“噢，接着讲，”富爸爸说，“别糊弄我，我可不是你们的大学教授。我从你们的财务报表中看到，很多应该回款的客户已经拖欠账款超过了120天。你我都明白，其实这些拿了你们产品的人，永远不会向你们付款了。告诉我真实的情况，也面对你们自己的真实情况，你们就要破产了。现在，你们还拖欠着员工的工资，拖欠着他们应该缴纳的税费。你们实际上是在用员工的薪水来维持公司的运转。”

“但这只是一个权宜之计，我们马上就会有资金，我们在美国和全球的货款很快就能收回来。”我竭力为自己辩护。

“没错，但是如果你们无力维持正常的生产，如果你们不能将产品

源源不断地送到经销商那里，那他们还有什么东西可卖？从这些财务报表中，我可以看出，一些人欠你们的钱，而你们又欠了另一些人的钱。实际上，你们拖欠的对象都是向你们提供生产原料的供应商，你们怎么能保证他们还会继续信任你们呢？”

“不过……”我刚要开口讲话，就被富爸爸生气地打断了。

“你们的供应商不会再信任你们了，人家凭什么啊？”

“不过，我会再找他们谈谈的。”

“那么祝你好运吧！”富爸爸说，“好好看看，你怎么就不能面对现实呢？你与那3个被你称为合伙人的家伙搞垮了这家公司，你们根本不明白自己在做什么，更别说胜任公司的管理工作。更可怕的是，你们还没有勇气去面对这一切。你们表面上看起来都像真正的生意人一样，但当我看了你们的财务报表之后，我认为你们这些家伙不是骗子就是小丑。不过，我倒希望你们只不过是小丑，但如果你们不作出改变，小丑就有可能变成骗子。”富爸爸撅了撅嘴，缓缓地摇了摇头：“从员工手上借钱就够糟的了，再看看你们拖欠的税费，你们打算怎么补上这个漏洞啊？”

从9岁那年起，富爸爸就一直是我的老师。他是个富有爱心，非常体贴别人的人。但是要是他生气了，就不再是那个彬彬有礼的人了。这堂引发了我们激烈争论的企业管理课持续了好几个小时。最后，我同意关掉公司，清算剩余资产，用这笔钱来偿还员工薪水和政府的税款。

“承认自己的无能并没有什么大不了的，”富爸爸说，“但撒谎和不懂装懂就是一种严重的错误。撒谎和不懂装懂是个坏习惯，我希望你现在就彻底改掉它。如果你想变得富有而成功，就要学会尽快面对现实，

尽快寻求帮助，还有更加谦逊。世界上到处都是自以为是的穷人，有的受过良好的教育，有的没有，他们都拒绝承认自己不懂一些事情。世界上到处都是一辈子都不懂装懂的人，他们装得越聪明，实际上却越愚蠢。如果你想尽快学会一些事情，第一步就是尽快承认自己不懂那些事情。”

“时刻牢记在主日学校(1)上过的一堂课，它告诉你‘温良谦恭的人必获福祉’。福祉不会光顾软弱无能的人，不会光顾骄傲自大的人，甚至不会光顾那些接受过良好教育的人。福祉属于温良谦恭的人，因为谦逊的人善于学习，只要你善于学习，就会得到人世和自然的丰厚馈赠。你和你的合伙人骄傲、狂妄、无知、自以为是，没有半点温良谦恭的样子。你们只知道把产品做好，以为那样就可以获得成功，你们还算不上生意人。你们很幸运，但又缺乏经验和技巧，不能将这种幸运转化到事业上。没有人能在一夜之间就成为一个成功的生意人，你们要学的东西还很多。今天，你要接受的教训就是，如果你欠了钱，就要马上还。人们讨厌那些老欠钱的人。不管是朋友、家庭，还是企业，欠钱不还都会完蛋。从你们公司的财务报表中，我看到你们欠了政府、供应商和房东的钱，更可怕的是，你们还拖欠着员工的薪水。你必须马上还清这些欠款，在做完这件事情之前，先不要做其他事情。如果你不把你拖欠的税款和员工的薪水补上，就不要再到我这里来了。你是一个马马虎虎的生意人，马马虎虎的生意人永远不可能成为富有而成功的生意人。好了，现在你走吧，做完我刚才要你做的事情之前，不要回来见我！”

多年以来，富爸爸训过我很多次，但是这一次却让我特别难忘。当我走出富爸爸的办公室，关门离开时，我知道这堂特别的课已经铭刻在我的心中，永远不能忘怀。尽管我的自尊心受到了伤害，但我知道这堂课非常重要，否则富爸爸不会如此生气，也不会如此直率地批评我。我

当时已经32岁了，承受得起这种严厉的批评和指责，也能从中明白我还有很多重要的东西要学。

多年以来，富爸爸反复教导我们要诚实、正直。他经常对我和迈克说：“很多人问小孩子，‘你长大以后想成为什么样的人？’他们提出这个问题，想要的答案却常常指的是孩子以后想从事什么职业。就我个人来讲，我不在乎你们长大以后做什么，不在乎你们是想去当医生、电影明星还是看门人。但我很关心你们长大后能否成为一个更加诚实正直的人。很多人随着年龄的增长变得更重礼节，却未必更加诚实正直，更糟的是，他们小时候就撒谎，长大后则变成一个谎话连篇的成年人。”当我走向自己停在街边的汽车时，我明白这是使自己变得更加诚实正直的又一次机会，我必须更加诚实地对待自己、合伙人和我的员工。

钻进汽车时，我似乎还听到富爸爸在说：“任何懦弱的人都会撒谎，面对现实需要勇气。你们这些家伙，要努力让自己成为有勇气尽快面对现实的人，即便现实可能给你带来伤害，让你没有面子。即便面对现实顾及不到面子，也比堂而皇之撒谎的懦夫要好得多。世界上到处都是堂而皇之撒谎的懦夫。”当我发动汽车准备挂挡的时候，忽然觉得自己非常糗，可能就跟公司的财务报表一个样。车子开走的那一刻，我明白自己有两种选择：一种是继续欺骗自己，从此不再见富爸爸；另一种就是鼓起直面现实的勇气，清理自己造成的混乱，然后再去见富爸爸。

在32岁那年，我意识到自己在很多方面仍然亟待成长。我知道，如果我想成为一个更加富有、成功和完美的人，就必须更加仔细地倾听来自现实世界的声音，即便它是严酷的。而我成长的另一方面，就是必须清楚地说出事实真相。当我把车停到公司的停车场时，我明白现在到了说出事实真相的时候了。当然，我应该首先向那些被富爸爸称为小丑的合伙人讲明现实状况。

大约4个月后，我带着一份新的财务报表回到了富爸爸那里。富爸爸和迈克逐条细看，那段安静的时间似乎特别长。最后，富爸爸开口问道：“你们拖欠的税款和员工的薪水都已经付清了吗？”

“是的，”我说，“不知你有没有留意到，我还追回了过去很多人拖欠我们的账款。”

“你让他们也偿还了欠款？”富爸爸问道。

“有的还了，有的被我从财务报表上删除，交给收账公司处理。”

“太好了。”迈克说，“不愿意付款的客户不是真正的客户，而是小偷。”

“现在我才明白这些。”我接着说道，“不过，我自己也犯过同样的错误。”

富爸爸抬头看了看我，顿了一下，然后慢慢点了点头，轻轻地说：“你总算明白了，真是谢天谢地！”

“那并不容易。”我接着说，“我本来觉得自己是一个很成功的人，可事实上，我欠了很多人一大笔钱。”

富爸爸和迈克静静地坐着，轻轻地点着头。最后，富爸爸说：“真相让你获得了自由，运气好的话，现在你可以收拾残局，并开始在更加坚实的基础上重新创建自己的企业。很多人都试图在谎言的基础上建立自己的财务王国，但谎言对于他们的财务王国从来没有什么帮助。”

这下轮到我静静地坐在那里，整间屋子更加安静了。过了好长时间，迈克问道：“你们公司现在到底怎么样了呢？你们的财务报表的确

可靠多了，但财务报表说明不了一切。”

“公司已经关门了。”我回答说，“我们现在还在销售一些剩下的产品，业务还比较多，但是当初合伙创建这家公司的4个人已经散伙了。我们可能永远不会再合作，也可能永远做不了朋友了。事实上，是现实让我们散伙的。”

“当你回到公司的时候，还有知心的朋友吗？”

“嗯，开始的时候，我们4个人就是知心朋友，不过很快我们就变成了面子上的朋友。我们差点吵起来，但幸好没有。工作上尽管有些不愉快，但我采纳了你给我的建议，我非常信任我的合伙人所具有的坚持不懈的精神和处理管理上的混乱的能力。”

“那你们接下来准备怎么办呢？”迈克问道。

“我们将公司所有剩余的资产全部转给了一个供应商，然后就分道扬镳了。我们很快就会让员工们离开，他们都能拿到我们欠他们的钱。我们的投资人只能收回部分本金，不过我们之前已经跟他们讲得清清楚楚，他们也明白其中的风险，一些人甚至表示愿意继续跟我合作。我们拖欠政府的税款也已经如数缴纳。”

富爸爸和迈克只是默默地坐在那里，这真像一场葬礼，很多悲伤无从说起，公司倒闭就像万事万物的终结一样。不论好坏，总会留下一些经验，它将永远改变我们的生活、我们的未来，并决定我们将要成为怎样的人。即便我也乐意尽快处理完这些事情，但我还是害怕最后一次熄灭办公室的灯、关上办公室大门的那一刻。最后还是富爸爸打破了沉默，他说：“好了，我为你关掉公司的方式感到自豪。我知道这不是一件令人愉快的事，也知道你会以自己的方式去处理它。你本来可以将公

司的剩余资产据为己有，不过你却作出了一种更明智的选择，这将为你的下一次商业活动建立一个良好的开端。从这次经历中，你是不是也学到了很多东西？”

“学到的简直太多了，”我答道，“直到现在，我还在回味学到的一些东西。”

“你可能会回味好多年。”富爸爸接着说，“不过，总有一天，这些已有的经验，以及今后将会遇到的错误及其经验，都会成为你成功和富有的基础。很多人一辈子都在躲避错误、追求安稳，他们尽量远离这类教训，但实际上，正是这些生活经验的欠缺大大制约了他们未来的财务成功。你一定要牢牢记住，商业经验从来都不是从一本书或者一堂课中获得的。尽管选择关掉公司让你有些痛苦，不过有朝一日，这些短暂的痛苦会成为你一生富有的基石。如果你逃避、撒谎，你的财务未来也许就会沦为一个懦夫的未来，因为你让自己身上懦弱的一面主宰了你的未来。”

我默默地坐在那里，静静地点了点头，此时无须再多说什么。过去，我也听到过诸如此类的谈话和课程，但是，直到今天，这些看似简单的教训对我来说才有了更多实质性的意义和深刻的影响。富爸爸经常对我和迈克说，我们的内在都由许多不同的人格组成，包括善良、卑鄙、贪婪、富有、贫穷、懦弱、偷窃、英勇、欺骗、吝啬、关爱、失败，等等。他不断提醒我们，成长就是选择自己想要成为什么样的人的过程，就是选择拥有什么样的个性和品质的过程。正如前面提到的，当富爸爸问我们长大后想成为什么样的人时，他其实是在问我们想成为拥有何种个性和品质的人，而不是在问我们是否愿意成为一名医生、律师或者消防队员。对富爸爸来说，一个人对于自身品质和个性的选择要比对职业的选择重要得多。

“涉及金钱时，懦夫随处可见。”富爸爸说道，“金钱会带来更多的懦夫而不是英雄，这也是真正富有的人少之又少的原因；金钱还可以唤起人们说谎的人格和偷窃的人格，因此我们的监狱才人满为患；金钱还能够带来背叛者，他们从热爱或者信任自己的人那里窃取东西，当你从自己的员工那里‘借’钱时，你其实就选择了让这种人格来主宰自己，这也是为什么这次我对你特别严厉的原因。骗子和懦夫本来就是一回事，背叛那些信任自己的人是人性中最为卑劣的人格，不幸的是你们当时选择了那种人格。”

我无话可说，心里非常不好受。诚实和正直并不总是令人愉快的，而今天这场有关诚实和正直的教训更让我痛苦——却是必要的。我意识到，拯救公司无望之后，我曾经选择了背叛那些信任我的人。

“你记住这次教训了吗？”富爸爸问道，“你记住这次关于人格选择的教训了吗？”

我只是再次点点头，我已经完全理解了这个教训，一个深刻、痛苦的教训，一个我将会永远记取的教训。一直以来，我都认为自己是一个好人，一个诚实的人，但是在压力之下，我却表现出一种背叛信任自己的人的人格。

“好吧，”富爸爸说，“人格方面的教训远比阅读财务报表更重要，尽管财务报表也能反映个人品质。你的财务报表告诉我，在你经营公司的时候，扮演的是一个背叛者的角色。另外一个教训，则是关于会计、责任以及阅读财务报表的重要性的教训。财务报表上的这些数据实际上在向我们传达一个信息，那就是掌管资金的人具有什么样的人格。当你与你的合伙人开始创办企业时，你们就像一群赌徒，撞了个大运，就将好运当成了自己的能力；等到金钱滚滚而来时，你们就成了购买保时捷

和奔驰跑车的莽汉；而当你们陷入财务困境时，你们就成了背叛供应商、政府和员工的人。实际上，你们的财务报表讲出的故事比很多小说都精彩。”

“好了好了，爸爸，”迈克插话说，显然，他不想让富爸爸继续教训我，“我想你已经把自己的观点讲清楚了吧。”

“好吧。”富爸爸转向我问道，“你从中接受教训了吗？”

“当然。”我回答说。

“那就好，我们一起去吃午饭吧。”富爸爸说道，“我还想教你一堂更为重要的课，这堂课是由一个问题开始的，这个问题就是：‘员工们为什么不明白你们怎样使用他们的钱？’”

电梯门开了，里面已经挤满了要去吃午餐的人。我们挤进了电梯里，富爸爸接着说道：“有一天，也许那时我已经离开人世很久了，数百万辛勤工作的人们会发现，正是一些像你和你的合伙人这样的根本不懂管理的人，在用他们的钱玩游戏，这些钱意味着他们的退休金、财务安全和未来。政府虽然在法律上作出了一些调整，设法保护员工的利益，但我并不认为这些法律上的调整能解决问题。事实上，我认为这些调整会让很多人的情况变得更糟。我担心将来会发生非常可怕的事情。”

---

(1) 主日学校是基督教会办的一种公益性质的学校。

# 第2章
# 改变了世界的法案

富爸爸、迈克和我3个人来到了我们都很喜欢的一家中国餐馆。像往常一样，餐馆里人头攒动，没有一个空位，因为他们的菜品味道不错，服务快捷而且价格公道。我们只好等了几分钟，直到空出一张桌子，当我们坐下的时候，我们熟识的那位服务员赶忙收拾桌子。

看菜谱的时候，富爸爸对我说：“很多人将存不到足够的钱以备退休。事实上，我敢打赌，现在坐在这个餐馆里的很多人永远也不能退休，因为到时他们的退休金计划账户中将一无所有。”

“你指的是这家餐馆里的员工吗？”迈克问道，“是像我们身边这位服务员和那些在后面做饭、洗碗的员工吗？”

“不仅是指餐馆里的员工，很多穿着西装、打着领带在这里就餐的管理人员也将一无所有，或者说没有足够的钱维持退休后的生活。这间屋子里的很多人将负担不起退休后的花费。”

“很多人？”我吃惊地问道，“更准确一点的说法应该是‘一些’，而不是‘很多’吧？”

“不，”富爸爸答道，“我认为更准确的说法应该是‘很多’，而不是‘一些’。”

“为什么呢？”我问道，“很多人看起来似乎都有一份不错的工作，他们衣着光鲜，看起来也相当有头脑。”

“你还记得我曾经告诉你的关于《雇员退休收入保障法》的事情吗？”富爸爸问道。

“记得，但记不太清楚了。”我答道，“这项法案你提过好几次了。不过，我还没有完全理解你讲的内容，也不太明白为什么说这次法律调整这么重要。”

“很多人都没有意识到它的重要性。”富爸爸说，“可能还得过几年，人们才能认识到这次法律调整对未来的深远影响。”

“这项法案到底作出了哪些调整，为什么国会会通过这项法案呢？”我问道。

“问得好。”富爸爸说，“首先，《雇员退休收入保障法》的颁布使401（k）计划得以切实执行。我当初对这项法案也没太在意，但没过多久我的会计师和律师就开始建议我对企业活动作出调整。于是，我开始向他们请教更深层次的问题。”

“那你有什么发现呢？”我问道。

“从表面上看，这项法案是为了避免雇主滥用和侵吞员工的退休金而通过的。”富爸爸回答。

“怎样滥用和侵吞呢？”我追问道。

“滥用和侵吞退休金的方法有很多。有时甚至一些大型蓝筹股公司的员工退休金账户也是囊中空空，或者严重不足。在很多情况下，一家公司买下另外一家公司并不是出于业务上的考虑，而是想得到其账户里的退休金。一些投机公司知道，一些负责任的公司的退休金账户里可能存有超过数千万美元的资金，甚至高于公司本身的价值。因此，这些投

机公司会购买这样的公司，然后在退休金上做文章。”

“他们购买这样的公司，难道仅仅是为了得到人家的退休金吗？”我问道。

富爸爸点了点头，他接着说：“不过，那还不是滥用的唯一形式，他们的手段还有很多。正是因为如此，《雇员退休收入保障法》才可能获得通过。”

“为什么说是‘可能’获得通过？”我继续追问。

“噢，通过这项法案的初衷是为了给员工带来好处，保护员工的合法权益免受侵害。不过，众所周知，任何事情都不会只对某一个群体有好处。其实，公司也能从这项法案中获益，只是媒体没有在报刊上提及而已。”

“为什么说这项法案也能为公司带来好处呢？”我问。

“现在你已经创办了自己的第一家公司，那么我问你一个问题：员工的退休金计划对于一家公司而言，开销算不算大？”

“你指的是包括社会保险费用在内的退休金计划吗？”我问。

富爸爸点点头：“是的，这笔开销大吗？”

“非常大。”我回答，“其实我很想给员工们发更高的薪水，但那笔薪水背后的税款——员工们往往注意不到——太高了，我实在没法支付更高的薪水。每次只要我给员工加薪，政府要求我缴纳的税款也会相应增加。”

“因此，当旨在给员工带来好处的《雇员退休收入保障法》获得通过时，它在很多方面其实也给雇主带来了更大的好处。而且，原先很多本该由雇主承担的退休费用，现在也都转移到了员工自己身上。”

“但雇主不也要承担与员工数额相当的费用吗？”我还是不大理解。

“如果他们的计划允许，他们的确会这样做，不过这里的关键词是‘相当’。”迈克解释道，“也就是说，现在雇主要为员工支付的退休金数额大大降低了。这就好比本来你有一大笔抵押贷款要还，但现在这个法案把你需要还的那笔本金拿掉了，要求你偿还的钱于是减少了一半，这样你难道还不乐意吗？”迈克非常精通这项新的退休金计划，因为富爸爸让他专门研究过。“此外，很多员工选择不缴纳自己的某项退休基金，这样公司也就可以不为员工缴纳那一项了。”

“因此，如果员工不往自己的退休金账户投钱，雇主也就不用花任何钱。于是，员工的退休金成本实际上就等于零了。可这样不会引起麻烦吗？很多人就会没有任何退休金积累，不是吗？”我问。

“没错儿，但这只是存在的问题之一。当然它是一个很重要的问题，但在我看来，最终将引起严重问题的还不是那些退休金账户中没有一分钱的人，而是那些终日辛辛苦苦往自己的退休金账户中存钱的人，他们将会引起历史上损失最惨重的股市大崩盘。”

“历史上损失最惨重的股市大崩盘？”我有点不敢相信自己的耳朵，“而引起这场灾难的竟然不是那些一无所有的人，而是那些辛辛苦苦将钱存下来的人？”

富爸爸点了点头，说：“你再好好想想，一个一无所有的人可能引起股市崩盘吗？”

“我真的不大明白，也从来没有想过这个问题。”我答道。

“损失最惨重的股市大崩盘，只会由那些将自己的辛苦钱投资到共同基金和各种股票上的好几百万人引起，而绝对不会由那些既没股票又没钱的人引起。”迈克说，“这样说你就好理解了。”

“这项退休金法案的通过将引起很多问题，而其中之一，就是将要到来的股市大崩盘。”当服务员为我们上菜时，富爸爸说。

“为什么会是股市大崩盘？你怎么这么肯定？”我问道。

“因为往股市里注入资金的并不是真正的投资人，这是你早就知道的，你的大多数员工都读不懂财务报表。可一个读不懂财务报表的人，又如何进行投资呢？”富爸爸反问道，然后他接着说，“《雇员退休收入保障法》的后续影响不仅是使数百万人失去退休金，而且也迫使人们将自己的财务未来完全放在股市上，而我们也都知道，股市有涨有跌。”接着，富爸爸盯着我说：“我一直想将迈克和你训练成真正的投资人，真正的投资人不论股市涨跌都能赚钱。不过，大多数员工却没有接受过这种智力和情感上的训练，一旦股市大崩盘来临，我相信他们的反应就是像很多未经培训的投资者那样惊恐万分，慌忙抛售手头的股票，以维持自己的生活，保护自己的未来。”

“那你觉得股市大崩盘会在什么时候发生呢？”我问。

“我不知道。”富爸爸回答，“我可没有能够预测未来的水晶球。不过我认为，从现在起到股市大崩盘爆发之前，股市上会出现小规模的牛市与熊市的交替，那是将来大的繁荣与萧条的前奏。”

“在那之前会出现什么警告性的征兆吗？”我问。

“噢，当然，”富爸爸笑着答道，“会有很多征兆出现。好在你们两个傻小子会有很多时间在这些小规模的牛市与熊市中操练技巧、积累经验。这就好比你们会在夏天时去较小的风浪中练习冲浪，准备着在冬天去和更大的风浪搏击一样，我希望你们也能像这样培养自己的投资技巧。随着牛市与熊市的规模不断加大，你们会发现自己其实变得越来越富有，而且做到这一点也越来越容易。”

“不过，其他人可能会变得越来越穷。”我轻轻地补充了一句。

“这很不幸，但事实的确如此。你们一定要时刻牢记诺亚与方舟的故事。诺亚不可能将所有的动物都放到船上带走，在即将到来的股市大崩盘中，这也是我最担心的问题。”

“所以，只有适者生存？”我问。

“是的，只有那些在财务上适应能力最强、财商最高的人才能生存下来，”富爸爸回答说，“只有那些对这一切有所准备的人才能获得成功。诺亚建造方舟就是为将来做准备的，我也一直在训练你们去建造自己的财务方舟。”

“我们在建造自己的财务方舟吗？”我轻声笑道，“它在哪里？我怎么没看到？”

“你们在我的帮助下建造起来的方舟就在你们自己的脑子里。”

“方舟在我们自己的脑子里？”我有些不以为然，“这倒是很新鲜。”

“听着，”富爸爸一边夹菜一边说，“如果你不想做准备，那就现在告诉我，不要浪费我的时间。胡乱管理自己的企业和个人财务是你自己的问题，你以为我喜欢批评你吗？我是不是一直都在浪费时间信任你？

如果是这样，那你现在就跟我表个态。”

“不，不，不，”我急忙辩解道，“只是说到方舟的时候，我很难理解建造一只方舟这个概念，而且还是在脑子里建造。”

“那你是在什么地方考虑金钱、投资和商业活动的？当然是在脑子里。如果你不能在脑子里找到挣钱的方法，那么钱就不可能找到你手里来。”富爸爸气呼呼地说。

“是，是，是。”我充满歉意地说。

“听着，”富爸爸说，“这场股市大崩盘也许会发生，也许不会发生。但我可以很肯定地告诉你，牛市与熊市一定会持续交替，不论过去还是将来，都不例外。预言股市会出现繁荣与萧条，这其实也算不上真正的预言。你们刚刚三十出头，有良好的财务基础，也有大量的商业经验，你们已经足够成熟，可以面对现实世界了。你们几乎每天都在练习冲浪，已经能够在波浪之间熟练地沉浮，我希望你们也能沉着应对金融市场和金融周期的波动。只有那样，你们的理财技巧才会迅速提高。”

“也就是说，市场的繁荣与萧条就如同大海的波浪一样。”我说。

“对，”富爸爸说，“人们称之为金融周期。”

“那《雇员退休收入保障法》是不是也会像海上的风暴卷上陆地一样，迅速冲击金融市场，从而使整个金融周期发生长时间的改变？”迈克问道。

“就海浪的例子来看的确如此，我也是这么认为的。”富爸爸在快吃完时说，“股市的繁荣与萧条一直都存在着，但我认为这种法律上的调整会引起历史上规模最大的股市动荡。”

“如果你的预言不准，那又会怎样呢？”我问道。

“就算我的预言不准，只要你按照我的建议去做，至少也能变得越来越富有，因为你建造了自己的方舟——头脑里的财务方舟。仅此一点，就足以让你致富，不管经济景气与否。”

“好的，”我说，“我记住这个方舟理论了，我会好好想想的。在为未来做准备和计划的过程中，我得认真考虑考虑如何运用这个理论，不论灾难是否发生，都要像诺亚那样随时准备应对各种情况。不过，你为什么会认为这项法案的通过将会产生如此重大的影响，甚至引起严重的股市大崩盘呢？”

“因为今天的法律调整就意味着未来的改变。”富爸爸说，“比如，如果政府在这家中餐馆门前的这条马路上放宽行车速度，把车速从每小时40千米调整为每小时160千米，我们马上就会看到一些变化。这里马上就会有更多的交通事故和不幸发生。这就是法律调整改变未来的例证，不论这种改变的结果是好是坏。”

“那这次法律调整到底改变了什么呢？我们为什么就没有看到这种变化？为什么坐在我们周围就餐的这些管理人员没有像你一样关注到这种变化呢？”

富爸爸拿出一张餐巾纸，写下了几个字母：

DB

DC

“之所以我们身边的很多管理人员和餐馆员工都没有注意到这一法

案将要带来的变化，是因为我们现在正处于从DB退休金计划过渡到DC退休金计划的阶段。”

“什么？”我问道，“从DB退休金计划过渡到DC退休金计划？”

“没错儿，”迈克说，“很多人都跟你一样，没意识到两者的区别，其实它们之间的差别很大。坐在我们周围的很多管理人员依然沿用运行DB退休金计划的思维方式来考虑问题，而不是用运行DC退休金计划的思维方式来思考，这就是他们对这次法律调整置若罔闻的原因。他们注意不到这种变化及其带来的后果。”

“什么时候这些管理人员才会注意到两者的区别呢？”我问。

“这种滞后期会很长，”富爸爸答道，“我想还要等上25～50年左右，人们才会注意到这次法律调整的全面影响。”

“你的意思是，大概得等到2000年，我们才会开始关注这种变化？”我问。

“噢，你们当然会在那之前就注意到这种变化。”富爸爸说，“人们也许会注意到这种变化，比如股市的小规模波动，但我认为得等到2000年甚至更晚的时候，人们才会真正意识到这次法律调整的惊人后果。”

结完账，我们起身离开了餐桌，我们喜欢的那位服务员已经将桌子擦干净，准备接待另一拨饥肠辘辘的客人。“你打算如何为即将到来的变化做准备呢？”我问富爸爸。

“我已经做好了准备，建好了自己的方舟。”我们在街头散步的时候，富爸爸笑眯眯地说，“对我来说那已经不是问题，但对你们来说情况就不一样了。当这次法律调整的真正影响排山倒海而来时，我可能已

经离开人世了，你爸爸可能也不在了。”

“也就是说，这项法律调整似乎是你们这一代人将自己的问题转嫁到了我们这一代人身上。”我这么说主要是想试探一下富爸爸对于两代人相互推诿责任这种说法的态度。

“是的，这种说法非常精辟。”富爸爸说道，“的确是二战时期出生的那一代人将自己的问题推到了婴儿潮中出生的一代人以及后来人的身上。我们这些二战时期出生的人则从中受益。”

“你们那代人从中受益，而我们这一代人却要为你们付账？这就是我们从你们那里继承的遗产吗？”我反问富爸爸。

“那只是问题的一个方面。”富爸爸露出一丝狡猾的微笑接着说道，“首先，我来解释一下DB退休金计划与DC退休金计划的区别吧。”

富爸爸分析了DB退休金计划，即固定福利型（Defined Benefit）退休金计划，也就是说该退休金计划事先明确了退休者将来可以得到的退休金数额。例如，如果一名雇员在一家公司工作了40年，在65岁时退休，那么他在有生之年都能得到一笔固定收入，让我们假定这笔钱为每月1000美元。如果这名雇员66岁就去世了，那么公司实际上就得到了好处，因为它仅仅支付了这名雇员1年的退休金。如果这名雇员在105岁时去世，那么公司就要支付他40年的退休金。在这种情况下，雇员就得到了更多的好处，公司的支出将大大增加。美国政府现行的社会保险就属于固定福利型退休金计划。

后来通过的《雇员退休收入保障法》允许公司采用DC退休金计划，也就是固定缴款型（Defined Contribution）退休金计划。DB退休金计划与DC退休金计划的区别主要就在“福利”与“缴款”两个词上面，前者

明确了收入，而后者则由员工自己投入资金的数额决定。也就是说，根据固定缴款型退休金计划，如果员工有投入，他就有退休金。

如果员工在职期间没有为自己的退休金账户投资，那么他在退休后就可能一无所有。另外，如果员工退休时在自己的退休金计划账户中积累了200万美元，那么在他85岁之前，这些钱就可能已经在定期发放、混乱管理或市场波动中丧失殆尽。这样，到85岁时，他的退休金和他的运气就有可能都用光了，他只好自认倒霉。他也不可能再回到公司要求更多的福利待遇。

简单地说，公司发放退休金的责任、公司的开销以及公司发展的一些长远规划的最终结果，将会从雇主那里转移到员工身上。尽管从字面上看，“固定福利型”与“固定缴款型”区别不大，然而长期来看却相去甚远。正如富爸爸所说：“二战时期出生的那一代人将自己的问题推到了婴儿潮中出生的一代人以及后来人的身上。我们这些二战时期出生的人则从中受益。”也就是说，他们得到了好处，而我们得到了账单，而且这是一张数额很大的账单。

回到富爸爸的办公室，我拥抱了他们两个人，以感谢他们的教诲。我又要重新开始创业的征程了。虽然我没有钱、没有工作，却有知识和经验，这是一笔财富。尽管有点担心有点紧张，我还是准备回去继续我的工作——寻找新的商机，创建一家新公司。

“我还有一个问题。”我注视着富爸爸说道，“刚才那家餐馆里有那么多管理人员，他们都没有注意到固定福利型与固定缴款型这两种退休金计划之间的区别吗？”

“是的，我想很多人都没注意到。”迈克代替富爸爸答道，“这将引

起更大的问题。因为注意不到这种区别，他们也就不会为未来做准备。他们仍然以为退休之后，在有生之年自己还能拿到足够的钱。”

“我担心你们这一代人中，很多人在退休之后的生活水平会下降，甚至会低于我们这一代人。”富爸爸说道，“我们这一代人大多还享受着固定福利型退休金计划，退休后可以去打打高尔夫，玩玩宾果游戏。而你们这一代的很多人将永远不能退休，实际上可能大多数人都不得不辛劳终生，也许其中会有一些人是出于自愿，但大多数人是不得不这样。”

“但愿他们喜欢自己的工作。”我苦笑着说。

“你想得太简单了。”迈克说，“我研究过这个问题。统计数据表明，25%的员工在退休之后会留下伤残，一些人甚至会留下永久性的伤残。因此，一辈子从事自己喜欢的事情，这种解决问题的想法显然有些天真。我们这一代人和接下来的几代人需要考虑得更加长远一些，因为人类的平均寿命会越来越长。但问题是，我们承担得起这样长的寿命以及不断上涨的医疗保健费吗？而且，如果我们自己就成了那25%伤残者中的一员，无法继续从事自己喜欢的工作，那我们又该怎么办呢？这些都是非常实际的问题，我们需要扪心自问，也需要问问家人和员工。”

“现在我们不就是在问这些问题吗？”我看了看富爸爸，问道。

“不，恐怕不是这样。”富爸爸看了看手表，说道，“刚才在我们身边用餐的许多管理人员身上存在的问题就是，他们多半还以为自己将来会像父母一样享有固定福利型退休金计划。他们都供职于大公司，那样的考虑无可厚非。但不久之后，大公司也会纷纷采用固定缴款型退休金计划，很多员工甚至包括一些管理人员，也许依然注意不到这些变化带

来的长期后果和影响。”

“而且，在大公司做事，就好比在一只大型远洋船上工作。”迈克说，他做过大量的研究，非常关注未来的变化。“过去，新员工一入职，公司就会把他分配到船尾的控制舱去。员工退休后则加入乘客的队伍，享受着曾经在一家大型船运公司工作的好处。随着夜幕降临，他们翩翩起舞，听着本尼·古德曼的音乐，品着香槟直到天亮。白天，他们又整日玩着沙狐球。但这一切已经一去不复返了。现在，这家大型船运公司会把退休员工推到一边，让他们依靠固定缴款型退休金计划这个救生圈活下来。”

“如果他们的固定缴款型退休金计划账户中没有钱，那该怎么办？”我问。

“那也不是这家船运公司的问题。”迈克答道。

“建造一只方舟，免得落入被迫接受救济的境地。”富爸爸露出一丝讽刺的微笑，接着说，“很多人都没有受过建造方舟的训练，他们的晚年生活将会与一些弱势群体的保护者以及来自家庭和政府的救济联系起来。我要你们从现在就开始建造自己的财务方舟，原因也在于此。如果你们这样做了，等变化来临的时候，你们已经拥有了自己的大船、自己的方舟。它坚固庞大，足以应付海上的任何风暴。相信我，一场大风暴就要来了。”

在谢过富爸爸和迈克请我吃午餐之后，我转身走向了电梯。我现在已经32岁了，没有钱，也没有工作，但这次我要运用自己的知识和经验重新开始创业。我明白，我会更快、也更容易地创建下一家企业。因此，即便现在身无分文，即便明知茫茫大海上正酝酿着一场猛烈的风

暴，我仍然对未来充满了信心和期待。对我而言，建造一只方舟比搭建一个生活的避难所意义更大。这个生活的避难所就是固定缴款型退休金计划以及世界各国的各种财务救济计划。

# 第3章
# 你准备好面对现实世界了吗

美国夏威夷州著名的怀基基大街上，挤满了来来往往的游人，有的正准备去海滩，有的刚刚从海滩回来。很多人穿着泳衣，橡胶拖鞋上还沾着沙粒。不论他们来自哪里，他们看起来都为能暂时离开自己原有的生活状态而兴奋不已。

穿过街道走向公交车站的时候，我瞥了一眼海浪。当时海浪距离海岸大概有90多米，我禁不住在心里盘算着晚上能不能有时间与昔日一起冲浪的朋友们见个面。汹涌的海浪，温暖的海水，和煦的阳光好像都在召唤着我。在公共汽车开过来之前，我站在那里甚至有些嫉妒起来，我像小时候那样凝望着大海，终于忍不住扑向大海玩起了冲浪，直到太阳落下海平面，我才筋疲力尽地停下来。我明白，现在最好赶快回家。我意识到自己已经不再是个孩子了，为了让自己有一个更加美好的未来，我必须改正自己的错误，一种淡淡的悲伤笼罩着我。与富爸爸和迈克共进午餐是段让我痛苦、也让我获益匪浅的经历。回头审视自己的财务报表，同样也是一件痛苦而现实的事情。到目前为止，那些简单的资料告诉我们的都是一些谎言，现在已经到了改变这一切的时候了。公共汽车来了，我将装有公司财务报表的褐色马尼拉纸信封折了起来，夹在胳膊下面，上车回家——那所我不久就必须离开的房子。

现在常有人问我：“你是怎么重新开始的？”显然，他们似乎对我失去一切之后还能振作起来重新开始感到非常好奇。他们往往有很好的工作，或是在事业上已经有所建树，丢掉现有的一切让他们觉得十分困难。一位来自日本的年轻人问我：“当你失去了所有的东西之后，难道

不会感到羞愧吗？”我忍不住笑了：“我的感觉很复杂，羞愧肯定是其中之一。”接着，我问了他几个问题，发现他很讨厌自己目前的工作，因为薪水不够高。但那份工作很安稳，他宁愿忍受终生，也不愿冒险忍受羞愧和耻辱。我告诉他，其实不止他有这种想法，很多人宁愿少赚点钱、少一些快乐，也不愿冒险忍受羞愧和难堪，去追求生活赋予我们的许多美好的东西。

“没有工作，也没有钱，你是怎样重新开始创业的？”——这是关于我那段生活的另外一个经常被问到的问题。不过，面对这样的问题，我其实很难给出一个令人信服的答案。单靠语言来表述显然是不够的，因此我常常这样作答：“我只能那样做，因为我没有别的路可走，也没有什么可以依靠。”我还常说：“每一次我都是这样做的。”或者说：“那是我生命中最糟糕的一段时间，我实在不想再去提它。但在我的记忆中，那也是我生命中最美好的一段旅程，因为它改变了我人生的方向，也改变了我。”

在某种情况下，我也会说：“我不得不为自己的未来作出选择——我是想让自己的未来同过去一样没有什么变化，还是想让我的未来远远胜过以往？”诸如此类的复杂表述曾让好多人百思不得其解。实际上，我想说的是，很多人畏惧变化、不想冒险，最终只能让自己不断重复与今天完全相同的事情。对于很多人来说，活一天算一天的生存状态，也比为了更好的未来冒险改变今天按部就班的生活要好。我了解那种生活哲学。如今，偶尔看到那些依然在夏威夷怀基基海滩做服务生的昔日伙伴，我甚至有些羡慕他们的生活，尤其是当我坐着波音747从伦敦赶往纽约，或者从洛杉矶赶往悉尼的时候。我常常感到困惑，不知道自己是否作出了正确的选择。当我坐在飞机上吃着航空公司提供的餐点，我那3个童年时代的伙伴却正在怀基基海滩的某个地方出租冲浪板，和那些

称赞他们有成熟男人味的年轻女孩约会，唱两句夏威夷当地的小曲挣点小费，35年来天天如此。第二天他们还会在同一个地方做同样的事情，就像我在好多方面所做的那样。我们之间的区别在于，我们最终想要的生活是不同的。我想要的是一个与今天不一样的明天，而他们则想要一个与今天别无二致的明天。

我相信很多人都属于这两种情况之一，这将决定他们是为了今后的美好生活去冒险，还是安于现状，安于日复一日一成不变的生活。我甘冒各种风险，因为我渴望更加美好的明天，这也是我对自己为什么能在一无所有之后重新站起来的最好解释。我冒险、失败然后重新站起来，是因为我一直在追寻一个目标——更加美好的明天。很多人留在原地——就像我那些留在海滩上的童年伙伴一样——因为他们今天过得很安稳，也寄希望于明天也能过得同样安稳。但其实我们很多人都明白，今天终将结束，明天又会重新开始。这个道理甚至对我那些海滩上的伙伴来说也并不陌生。

富爸爸很清楚我的财务报表和个人生活中的财务漏洞究竟有多大。几个月前，他在看我的财务报表时就说：“你们公司有严重的财务问题，我担心它会给公司带来致命的伤害。”尽管他知道我当时身无分文、无处可去、没有工作，但他不会给我一份工作或是经济上的帮助，我也不想得到这样的帮助。我已经跟着他学习了20多年，我知道他对我的期望。

穷爸爸非常理解我的困境，他好几次想给我钱，但我知道他的经济状况也不是很好。实际上他比我强不了多少，他有自己的房子，但他现在快60岁了，只能完全依靠教师工会为数不多的退休金生活。他仅有的一点积蓄也在一家冰激凌特许经营店的投资中损失殆尽。那是他在商业领域的第一次挫败，现实的商业世界并不理会他的学术成就，他必须为

自己缺乏实际的商务经验而低头。因为年龄和个性，他很难再找到工作。他曾经也是个“老板”——夏威夷州教育厅厅长，我想，要让他向比自己年轻得多的人申请一份工作，那滋味绝对不好受。

当有人指出他在州政府的工作经验不能套用到生意场上时，他非常生气。常常有人对他说：“你有辉煌的工作经历，你肯定非常成功，但是你的技能并不是我们需要的，你学到的东西对我们来说没有用处。”最后，他不得不去做很多与他年龄相仿、也同样处于困境中的人所做的工作——顾问。我不知道是否有人请他，不过这个头衔大概可以抚慰他内心的伤痛。

促使我重新站起来的动力之一，就是当时我立下的一个誓言：“我永远不会让无知、自大和畏惧阻碍自己过上应有的生活。”目睹了年迈、自负、缺乏实际商务经验、缺乏财务知识、缺乏最新信息、依赖政府救济等因素给穷爸爸带来的伤害，我发誓要引以为戒，不要成为他那样的人。那时，我发誓要重新成为一名学生，第一步就是从整理个人财务报表入手，这张报表反映了我在财务上是多么的无知和自大。我暗暗发誓，一定要听富爸爸的话，去研究很多人从来不想研究的问题。

从9岁那年起，富爸爸就一直是我最重要的一位导师。现在，我已经32岁了，作为成年人，我发誓要从他那里学习更多的东西，甚至是当年曾经学过的很多东西。我明白自己玩冲浪和橄榄球的日子已经结束了，虽然这让人有些伤感。我向往着未来，向往着一种全新的不同于过去的未来，到那时我就能更好地控制金钱和生活了。我不想像穷爸爸那样（他现在是一名顾问），因为退休金不够用，在自己快到60岁的时候还四处找工作。我不想等到60岁才改变自己，我要在30几岁时就开始改变。我不想等到60岁才发现，自己的退休金计划根本不足以应付今后的生活。我在32岁那年的誓言就是：反省自己的财务生活，接受财商教育

和培训，从今天而不是明天起规划自己的未来。

我已经租不起现在住的那套公寓了，正当我在为接下来住哪儿犯愁的时候，一个朋友给我打来了电话。他被派到加利福尼亚州工作4个月，问我是否愿意替他照看房子、浇灌花草和喂狗。这样一来就解决了我的住房问题，至少是暂时解决了。钱似乎正在以不同的形式来到我手里，支票在我最需要的时候寄来了，包括我们过去多付的款项、退款以及收账公司替我们收回的钱。但这些零零碎碎的支票毕竟还是太少了，好些日子我连饭都吃不上，因为我手里没有钱。有时候事情就是这么糟糕，不过我仍然觉得这段日子非常珍贵，因为它给了我重新认识自己的机会。

我搬进临时住处后没过多久，另一个朋友打来了电话。他在猎头公司工作，专门负责寻找管理层级别的雇员。他说：“我手头有一家公司对你非常感兴趣，我告诉他们，你曾经是施乐公司的顶级推销员，最近4年间你管理过国内外数百人的销售团队。他们正想找像你这样的人，他们提供的薪水很高，有很多差旅机会，平时的费用大多可以报销，福利待遇相当优厚，而且你有朝一日还可望成为公司的总裁——这种事谁说得清楚呢？你不用离开这里，他们希望你成为联系公司在亚洲和加利福尼亚之间业务的桥梁，你可以就在夏威夷办公。你有兴趣吗？”

让我告诉你我当时的感受吧！经历了自己公司的破产和绝望之后，这个电话对我来说就像来自天堂的声音。我简直太兴奋了，我心中贫困和绝望的那个人仿佛已经看到了这个电话带来的高薪职位、声望、头衔、福利、汽车，以及晋升的阶梯。更重要的是，我喜欢并向往新的开始。我很清楚这个职位非常适合我，因为我曾在纽约上大学，又很了解日本文化（我是第四代日裔美国人），所以我马上就答应了。

4周以后，我成了那家公司从16份简历中筛选出来的3个主要候选人之一。为了准备面试，我甚至还用吃饭的钱买了一套西装。在参加最后一轮面试的那天，坐在那家公司地区副总经理的办公室外面，我忽然感觉很糟糕。我非常难过地意识到自己正在做的事情与穷爸爸如出一辙，我们都在为了拥有一份工作而参加面试，区别仅仅在于我当时32岁，而他59岁。所谓的薪水、安全感、头衔、晋升机会、福利待遇等东西其实还在吸引着我，这让我接触到了自己心底的一些东西。

我坐在副总经理的办公室外，内心展开了一场对话，漫长的10分钟过去后，我在一张纸条上写道：“谢谢你们对我的看重，我非常感激你们花时间考虑我的申请。这使我信心大增！不过，非常抱歉，我必须走自己的路，所以我只能退出申请贵公司该职位的竞争。再次感谢你们！”我将纸条交给了秘书，然后转身离开。这是我最后一次求职。

一直以来，相对于选择某种职业，富爸爸更关心的是我选择培养自己哪方面的个性品质。那个时候，我必须选择是做一个懦夫还是勇者。在我陷入一无所有的现实世界的那两个星期里，懦夫那一面的个性占了上风。后来，终于有一天，我的勇者个性占了优势，那一天我感觉好极了。接着，懦夫的个性又占了上风。到第4个星期的时候，这场内心中的争斗正处于胶着状态，我有一半时间是懦夫，一半时间是勇者。也正是在这个时候，情况发生了根本性的变化。一旦我欣然接受了自己没有钱、没有工作也没有职业地位的这种身份，我的生活就发生了变化。也就是说，我开始乐于做一个小人物。我不再是一个孩子、学生、船长、空军飞行员或者企业家，我一无所有，但我甚至开始有点喜欢这样了。那也没什么不好，我并不觉得两手空空是多么丢脸的事情，越是这样想，我心中勇者的一面就变得强大起来。我之所以要放弃成为那家公司的国内销售经理候选人的竞争，就是因为我正处在自我探索的阶段，我

只想弄明白究竟自己心中的哪一种个性最终能够胜出。

富爸爸经常问我和迈克这样一个问题：“如果你一无所有，没有钱，没有工作，没有食物，也没有栖身之处，你会怎么做？”

如果我们说“我会设法找工作赚点钱”，富爸爸可能就会说那不过是在执行成为一名雇员的计划。

如果我们说“我会寻找一个商业机会，创建或者购买一家企业”，富爸爸就会说我们是在执行成为一名企业主的计划。

如果我们回答说“我会寻找一个投资项目，然后联系投资人”，富爸爸就会说，我们正在执行成为投资人和企业主的计划。

富爸爸还说：“很多人一出生就开始去执行找工作的计划。事实上，他们上学无非就是为了实施那个计划。”对于前面那个问题，如果你的回答属于后两种之一，那么，你就需要一种截然不同的教育方式，富爸爸称之为现实世界的教育。

我一个人静下心来以后，就想起了富爸爸曾经问过的这些小问题。现在我两手空空、无事可做，于是我开始选择自己将来想执行的计划。

我们在那家中餐馆共进午餐6个星期之后，富爸爸打电话给我，问我是否愿意和他吃个午饭。我当然马上答应了。这一次，我们来到了一家位于高档消费区的饭店，很多有头有脸的人都去那儿吃饭。那里的人几乎都穿着正装，而我却穿着短裤和鲜艳的红色沙滩衬衫，坐着公交车而来。当然，我极力装得像个富人，所以不必像其他人那样穿得中规中矩。我怀疑这么做能不能糊弄别人，会不会有人觉得我的模样很滑稽。富爸爸只请了我一个人，他并不在意我的衣着，因为他了解我当时的经

济情况。他站起来跟我打招呼、握手，然后问道：“事情进展得怎样？”

“还不错。”我一边坐下一边回答，“我已经习惯于一无所有和做一个小人物了。”

富爸爸笑了笑说：“事情并没有你想象的那么糟，不是吗？”

“是的，没有那么糟，”我回答说，“只有当一个人处在自我怀疑的状态下，才会把事情变糟。我正在反省自己做过的许多愚蠢的事情，我更加坚强了。我心中的懦夫人格已经退却，勇者人格变得更加强大了。我已经准备好面对现实的世界了。”

我向他讲起了自己近来申请一家公司销售经理的高薪职位并最终放弃的经历，富爸爸开心地笑了。他说：“这是近几个月以来，我从你这里听到的最好的消息。看来你是真的决定要改变自己的未来了，更为重要的是，我很高兴你找到了面对现实世界的勇气。”

听他这么说我有些困惑，我看着他问：“难道不是每个人都想面对现实世界吗？”

“很多人都以为自己在面对，”富爸爸答道，“但真实的情况是，很多人都想尽力躲避现实的世界。”

服务员送上了菜单，给我们倒了水，还报上了今天的特色菜。我还在追问富爸爸，想把刚才那个问题弄明白：“人们在躲避现实的世界吗？他们会怎么躲避呢？找个稳定的工作就行了吗？”

富爸爸将菜单还给服务员，说：“还跟往常一样吧。”接着，他看着我说：“人们躲避现实世界的办法有很多，找个稳定的工作只是其中一种。现在，很多人一辈子就是从一个避难所转移到另外一个避难所，这

些避难所能让他们远离现实世界。比如，很多人离开家庭这个避难所之后，就来到了大学这个避难所。毕业之后，很多人又进入工作或职业的避难所。如果他们结婚，就又为家人搭建了一个避难所。他们一辈子就是从一个避难所转移到另一个避难所。如果他们丢掉了工作，就会掸去简历上的灰尘，重新寻找下一个避难所。如果他们离婚，也会再去找一个人，重新搭建一个家庭避难所。”

“那样做有什么错吗？”我问。

“没有，当然没有错，他们只要能找到下一个避难所就不会出什么问题。”富爸爸端起水杯喝了一口，接着说，“不过，当一个人失去了一个避难所，又难以找到下一个避难所时，问题就出现了。就像你爸爸遇到的情况。”

“我爸爸遇到的情况？”我稍稍有些吃惊。

“没错儿，你爸爸现在遇到的就是这种情况。”富爸爸说，“你爸爸目前面临的现实世界，和你目前所面临的现实世界别无二致，我还在琢磨你们谁会干得更好呢。你们之间的区别只是，你爸爸在他50多岁的时候才开始面对现实世界，而你在30多岁时就开始面对现实世界了。现在你们俩都丢掉了工作。我觉得观察这其中的异同很有意思。”

“你能不能解释一下，你认为我爸爸目前面对的现实世界是什么样的？”

“你爸爸离开了他父母家这个避难所，上了一所名牌大学，找了一份好工作，逐步爬上了成功的阶梯。没错吧？”富爸爸反问我。

“对。”我说。

“因此，你爸爸从一个避难所转移到了另一个避难所，直到有一天当上了州教育厅厅长。他离家、上学、结婚，从来没有离开过教育系统。对不对？”

我点了点头，说：“他是个非常优秀的学生，所以他一直留在教育系统内，或者是你所说的避难所内。那里让他取得了成就，也让他更加自负。那你是不是认为，他应该离开高等教育这个避难所呢？”

“他何必这样呢？”富爸爸反问道，“他很聪明，是个相当优秀的学生、相当优秀的班长，很快他又成了教育系统的领袖，他在这个系统里干得很出色，因而他应该继续留在这个系统内。如果我是他，我也会像他那样做。但他在50岁时选择了离开那个系统，那么对他而言，教育系统之外的环境就是非常现实的世界了。说到财务方面，你爸爸可完全没有做好面对现实世界的思想准备。”

“你指的是他决定竞选夏威夷州副州长的事吗？”我问道。

“是的，你爸爸是个诚实正直的人，他反对腐败的政治体系，并发现自己的诚实正直并不是解决问题的最好办法。当他竞选副州长失败之后，他就遭遇了现实世界，他发现自己已经置身于自己成长的系统之外了。他曾经在那个系统中游刃有余，那也是他唯一了解的系统。然而突然之间，他不得不面对现实的世界，而且过得并不好。更不幸的是，在他丢掉工作后不久，你妈妈就因早期心肌梗死复发而去世了。我猜想她可能无法承受你爸爸竞选失败所带来的困窘，更不能面对你爸爸失去工作这一现实，因为他们当时已经处在曾经保护着他们的系统之外了。”

“妈妈受的打击的确比爸爸更大，爸爸竞选失败之后，她的很多所谓社会名流朋友都不再给她打电话，也不再邀她共进午餐了，甚至很多

她最亲密的朋友都对她不闻不问。世界对于失败者来说总是非常残酷的，当你位高权重时很多人都想亲近你，当你变成小人物时很多人就不再记得你了。我相信，妈妈是爸爸失败之后受打击最大的人，那也是她不到50岁就离开人世的原因。”

在我回忆妈妈的时候，富爸爸静静地坐着，半天没有说话，他可能也很怀念我妈妈。过了一会儿，富爸爸接着说：“悲伤过后，你爸爸再婚了，他还是找了一位老师做妻子。他加盟了一家冰激凌特许经营企业，结果赔掉了所有的积蓄。此后不久，他离婚了。我想，不管是对新婚夫妇还是老夫老妻来说，没有避难所、没有安全港的生活，压力都太大了。现在，你爸爸就像一个孤儿。他的父母已不在人世，妻子也离他而去，孩子又无法赡养他，而伴随他成长的教育系统也不再留给他一席之地了。现在，他只好干点零工维持生活，并试着去寻找通向另一个避难所的道路，从而逃离现实世界。”

“如果没有退休金，现实的世界可能会把他压垮，他可能会沦为一个无家可归的人。”我接着说道。

富爸爸表示赞同。“你们这些孩子可能会赡养他，就像其他很多孩子会做的那样。因此，如果家庭负担得起，那么大多数人的最后一个避难所就是家庭。”富爸爸双眼直视着我，继续说道，“你现在没办法照顾他，对吗？”

“对我来说，现在确实有些困难，但我会尽量找个解决办法的。”我答道，“为什么我们要讨论现实世界和避难所呢？”

“因为你还要继续接受教育。”富爸爸笑着说，“虽然你已经30多岁了，但这并不意味着你就学不了更多东西了。你现在的财务状况的确很

糟，但是感谢上帝，你在32岁就遇到了这些困难。现在，你可以选择让情况变得更糟，就像失败者们经常做的那样。或者，你也可以让这些糟糕的事情变成目前为止你生活中最好的事情。成千上万的人固守在办公室、农场、销售岗位或者其他职位上，终日生活在你今天所面临的恐惧中。也许很多人会嘲笑你，视你为低人一等的‘贱民’。也许也有一些人会羡慕你，因为至少你已经从失败的痛苦中走出来了。”

“这听上去有些讽刺。”我说，“我现在一无所有，为什么还会有人羡慕我呢？”

“因为有些人拥有别人没有的洞察力，能够看到别人看不到或者不愿看到的事情。”富爸爸说，“他们已经开始意识到，你们这一代人将面临比我们这一代人更大的挑战。2000年以后，你们中的很多人都会意识到这一点，他们将面临你现在所面临的财务困境。那些具有洞察力的人会羡慕你，因为你提前面对了一无所有的困境和现实的、没有避难所的世界。你的同龄人现在成功、富有，但这并不意味着他们将来也会一直成功、富有。所有能够认识到这一点的人都会羡慕你。”

“我还是有点想不通，他们怎么会羡慕我呢？”我说。

“这只不过是因为你还处在这个过程中罢了。很多人一直固守着错误的安全观念，他们以为现在的工作机会和财务安全越来越少了。”富爸爸说，“如果你能及早醒悟，就能争取到调整自己观念的时间，从而在经验中成长。你是愿意继续向前的吧，你总不会想往后退吧？”

“我当然想往前走，”我答道，“我现在身陷困境，已经领教了你所说的现实世界，我觉得它其实并没有那么糟。”

“很好，”富爸爸微笑着说，“你知道吗？我经历过的最棒的事情，

莫过于我在13岁那年就面对了现实的世界。”

“你父亲是什么时候去世的，从那时起你就开始照管企业和家人了吗？”我问。

富爸爸回答说：“在我13岁的时候，当时你爸爸正在学校里为了以后的工作安全努力学习ABC，而我就是从那时候开始面对他今天才面对的现实世界的。作为一个十几岁的孩子，我没受过多少教育，也没有钱，有的只是伤心欲绝、重病缠身的母亲和等着我去照顾的一大家子人，还有一家严重亏损的企业，我没有任何人可以依靠。现在回想起来，那是我这么多年人生经历中发生的最好的一件事情。我现在能有这么多钱就是因为当时的我没有避难所可以躲藏，这也是现在我不帮你的原因。如果我帮你，为你提供避难所，只不过相当于推迟了那些必然要发生的事情发生的时间。如果你和我是一代人，我会给你一份工作，因为对于我们这把年纪的人来说，工作安全是最重要的。而对于你们这一代人来说，财务安全则更为重要。你们这一代人的工作机会很多，比如快餐店就一直在招聘新人。但你们这一代人缺乏能够让你们获得真正财务安全的财商教育，这将不可避免地造成你们的财务困境。”

“真的不可避免吗？”我问。

“是的，不可避免。”富爸爸说，“因为你们不会再有我和你爸爸这一代人所享有的社会保险和医疗保险，即便有这些保险也不够维持生活。你们这一代将有很多人不会或是没有足够的钱退休，也不会有一个固定福利型退休金计划或是工会退休金计划，来保护你们远离现实世界的伤害。因此，你现在遇到的困难，其实是你们这一代人在2010年以后可能遇到的困难。而那个时候我可能已经不在人世了。”

服务员端上了我们要的饭菜。我静静地坐在那里，心里突然明白了为什么穷爸爸和富爸爸都那么支持员工的退休计划。服务员离开之后，我对富爸爸说：“你们这一代享有固定福利型退休金计划，而我们没有，因此在你看来，两者之间的差别很大。”

“没错儿，差别非常大。”富爸爸说，“你看，你爸爸手下的员工有政府和工会提供的退休金，而我手下的员工只能依靠他们自己，而且他们很多人在自己的退休金计划中都没有投入资金。他们不知道自己在做什么，有些人以为自己同父母一样也享有固定福利型退休金计划。正是由于这种误解，我的很多员工都没有积蓄。他们住在很漂亮的房子里，开着很漂亮的汽车，看着很漂亮的电视机，但除此之外就没有任何东西了。对此我十分忧虑，我提醒他们要进行投资，不过对他们而言，漂亮的汽车和电视机似乎要比共同基金和银行储蓄重要得多。另外，他们不懂投资和储蓄的区别，以为那是一回事。这也正是我为你和你们这一代人担忧的原因。我们这一代的人多少都能得到一些保护，以远离现实世界的残酷，你们最终必须面对现实世界，但你们并没有做好准备，还有一些人到那时可能会年老体衰无法应对。这样严峻的形势正在一步步逼近，不过好像没有人为此担心。”

“因此，我们这一代的很多人会在将来的某一天，不得不面对我现在面临的问题——一无所有地面对现实世界，对吗？”

“没错儿，确实如此。”富爸爸严肃地答道，“那正是我要说的。区别仅仅在于，你在1979年，也就是你32岁的时候就面对了现实世界，而你的许多同龄人要在2010年之后，也就是在他们62岁或是72岁、82岁，甚至更老的时候才会遇到这个问题（但愿不要如此）。不过，他们终究是要面对这个现实世界的。”

“也就是说，如果我们这一代人不在退休金计划里投入足够的钱，我们将来就可能没钱退休？”

“不仅如此，”富爸爸接着说，“即便你们在自己的退休金计划里投入了很多钱，最终也可能一无所有。因为你们的退休金计划可能会被一次严重的股市灾难完全毁掉，而且这场股市灾难就快来了。”

“是不是可以这样理解，固定福利型退休金计划的受益者可以免受股市灾难的影响，而固定缴款型退休金计划却做不到？”我问。

富爸爸点了点头，说：“大致就是这样，不过众所周知，即便是固定福利型退休金计划也会因为管理不善而将账户里的钱损失殆尽，固定缴款型退休金计划只是风险更大而已。因此，问题只会越来越严重，过不了多久，残酷的现实就会来临。到那时你们这一代人就会发现，新的固定缴款型退休金计划并不像你们想象的那么管用。可问题是，只有等到退休之后，你们才能明白那些退休金计划其实不怎么管用。”

“你的意思是，我的同学们会在65岁退休时才发现自己的固定缴款型退休金计划并不管用？”我又接着问道，“他们只有等到退休之后才会明白这些，可惜为时已晚，他们已经无法通过拼命工作来弥补不足了，对吗？”

富爸爸点了点头，继续说道：“你们这一代人中，有很多人没有在退休金计划中投入资金，而且即便有所投入，钱也不多，注意到股市和共同基金所蕴含的风险的人更是少之又少。在股市危机的冲击之下，共同基金也有可能损失殆尽。将来某一天，假如有一些人的共同基金或公司在股市中损失惨重，你们这一代人才会被惊醒，才会明白自己的固定缴款型退休金计划原来并不安全，自己的退休避难所也存在着风险。于

是，你们会从股市抽身，接着恐慌来临，整个股市就会崩溃。如果这场恐慌是大范围的，那么这场股市危机就有可能变成历史上最严重的股市灾难。需要注意的是，很多业余投资者一直在不断地进入市场，这些人引起的问题恐怕要比退休金改革所引起的问题还要严重。正是因为这样，我才敢断言你们这一代人将会遭遇你现在所遭遇的现实世界的冲击。问题仅仅在于，当他们遭遇现实世界时，究竟有多老。”

“我们这一代的绝大多数人都会遇到这个问题吗？”我简直有点不敢相信富爸爸的话。

“是的，绝大多数人都会遇到。我想，在你们这一代人中，至少有80％的人将来没有足够的钱维持退休生活。2020年之后，或者说那次严重的股市危机爆发之后，将会有数百万人身无分文、无处投靠。美国政府根本负担不起这1.5亿人的经济扶持和医疗保障。”

“1.5亿人？”听到富爸爸说出的数字，我还是难以置信，“在婴儿潮中出生的美国人只有7500万呀？”

“没错儿，这个数字可能还会超过1.5亿，因为我们这一代还有人在世，他们也需要政府和社会的经济扶助，数百万的新移民也将让这个数字有所增大。另外，很多穷人也是不可忽略的。到了2030年，由于医疗技术的突破性进展，人的寿命将大大延长。约有一半的美国人会因为没有为退休做好准备而需要政府更多的帮助。”

“而且，这还不包括数百万的联邦政府和州政府雇员，他们也指望着政府能够像事先承诺的那样，照管好他们的生活。”我说，“就像我爸爸那样的终身政府雇员。”

“是啊。”富爸爸点点头说，“太多人接受的就是这样一种教育，希

望政府能够照管自己，做自己的避难所，不让自己受到现实世界的困扰。也正因为如此，这个问题才会像雪球一样越滚越大。”

“于是，婴儿潮中出生的人的孩子，将不得不担负起赡养父母的责任。”我接着说。

“不仅是赡养他们自己的父母，”富爸爸说，“这些孩子，大多出生在1970年以后，他们将有可能不得不担负起赡养两个家庭的责任。也就是说，一对普通的、有着两个孩子的年轻夫妇，必须缴纳各种名目的税款，而他们其实是在赡养另外4个不能自给的老人。”

“你的意思是，一个四口之家的生活负担，其实相当于8个人的大家庭？”我问道。

“有可能。这将引起几代人之间关于金钱、赡养等问题的矛盾。如果年纪大一些的人控制着政府，年轻人就一定会被要求为老年人的生活问题纳税。”富爸爸说，“而如果年轻人占据了政坛，那么可能会有数百万的老人，也就是和你一样在婴儿潮中出生的人会抱怨说：‘现在的年轻人实在太不尊重老人了。’”讲到这点，富爸爸笑了。

“你为什么笑呢？”我问。

富爸爸忍不住还在笑，他说：“尊重老人的时代已经一去不复返了。我觉得下一代人可能会更不尊重老人。不过我的估计也不一定准。或许，在婴儿潮中出生的孩子会敞开钱包，让父母随意支取呢。谁知道呢？这个世界上什么怪事没有啊。”

接下来我们开始吃饭，没有再多说什么。我坐在那里想着回家的事情，盘算着是步行还是“奢侈”地坐公交车。我不敢让富爸爸送我回家，

此外，我也不想浪费自己一无所有地面对现实世界的机会，因为这样的机会本来就很少。我开始庆幸自己是在32岁，而不是在72岁、82岁甚至92岁时才面对现实的世界。

富爸爸拿起服务员送上来的账单时，我又问富爸爸：“这个问题是怎么发生的呢？怎么会有这么多需要避难所的人呢？”

# 安全与自由

“这个问题提得好！”富爸爸一边把信用卡递给服务员一边说，“我是这么认为的，当人们开始追求安全，而不是自由的时候，情况就大不相同了。”

“难道我们没有自由吗？”我马上反问道，“毕竟这是在美国，是自由者的乐土、勇敢者的家园。”

“没错儿，这是在美国，老歌里也是这么唱的。”富爸爸得意地笑道，“可问题在于，很多人以为安全和自由是一回事。而事实上并非如此，在很多方面安全和自由恰恰是一对相反的概念。”

“安全和自由是一对相反的概念？”我问，“你能解释一下吗？”

“好，你仔细想想1773年爆发的‘波士顿倾茶事件’。你说说，当时美国人反抗的是什么？”

“纳税。”我答道，“他们希望争取免税。那些勇敢的人冒着坐牢的危险，用暴力的手段来反抗大英帝国。”

“很好。”富爸爸说，“因此，他们并没有为了争取更多的工作安全

而将茶叶扔进大海，对吗？”

“对，他们是为了自由而战，并不是为了工作安全而战。”

“可现在我们在课堂上教些什么？”富爸爸问道，“父母和老师都极力要求孩子们努力学习、取得好成绩，这是为什么？为了自由吗？”

“不是。”我轻声回答，“父母和老师要求孩子们取得好成绩，为的是他们日后的工作安全，让他们找到并持续拥有一份高薪的工作。”

“那么，在那些渴求自由的建国先驱身上到底发生了什么？几百年前，那些勇敢的人们是如何为了自由而抗争的？现在，这些对自由的渴求都已经被寻求工作安全的后来者搁在了一边。害怕没有钱维持生活的恐惧已经取代了我们的先辈所追求的自由，成为整个社会最关注的事情。”

“因此，现在学校教育的目的并不是为了让学生获得自由，而是获得工作安全和固定福利型退休金计划。这也是现在的老师们所拥有的东西，但他们的学生将不会再有了。而这只是学校和现实世界日益脱节的原因之一。在现实世界里，大多数人将不再享有固定福利型退休金计划，不过学校的老师仍然享有。”

“对了，”富爸爸继续说道，“你本来可以不去越南参战，你属于免服兵役人员，你为什么还要去越南？难道你不是为了自由而战吗？”

“是的，是为了自由而战。不过这是因为你和我爸爸都认为，为自己的国家去战斗是每个男人的责任。我不知道如果你们不坚持的话，我还会不会去参战。”

“很好，那么，你大多数朋友的父母是怎么做的呢？他们千方百计

让自己的孩子留在校园以躲过服兵役，不是吗？你的很多同学都没有去越南，难道是因为他们凭借自己的聪明才智考上了大学并且得到了学校延期服役的许可吗？”

“当然不是。”我回答说。

“你发现我们国家这些年来的变化了吗？我们的国家是建立在自由理想的基础之上的，但是现在，安全却成了远比自由更为重要的东西。安全和自由不是一回事，追求安全的人与那些追求自由的人之间有着非常大的不同。而这种不同将导致有史以来最严重的股市危机。现在，数百万的人将自己的辛苦钱投入固定缴款型退休金计划、共同基金和其他可能确保他们安全的投资计划中。他们一定会有被惊醒的一天。

“这也是我如此关注《雇员退休收入保障法》的原因。我们这个时代的人与‘波士顿倾茶事件’那个年代的人的想法相去甚远。我们不再为了自由而战，而是竭尽全力为了安全而奋斗。数百万不懂财务、也不大愿意关注财务的人将被推到股市的大潮中。不过，你知道的，股市并不是安全爱好者的乐土，而是自由爱好者的家园。我想，那些向往自由的人最终会成功的，而那些追求安全的人将会失败。他们要等到自己失败的那一天才会面对现实的世界，非常不幸的是，那时他们已经太老了。这就是我的预言。”

“自由与安全并不相同，是吗？”我问道，仍然不大确定两者之间有什么区别。

“它们不仅不同，而且完全相反。越追求安全，你得到的自由就越少。”

“你能不能再解释一下？”我试探着问道，“更多的安全怎么就意味

着更少的自由？”

“你刚刚放弃的工作机会，就可以给你带来安全，不过，那是不是需要你付出自由作为代价？它让你无法赚到更多的钱，它限定你在什么时间什么地点工作，甚至在你度假期间都让你不得安宁，是不是？”

“没错，工作安全确实限制了我的自由。对于很多人来说，他们的工作安全甚至规定了他们什么时候可以吃午饭。”我补充了一句，“不过，相对于自由来说，很多人难道不是更想得到安全吗？”

“的确如此。”富爸爸答道，“那是他们的选择，不过你一定要记住，你拥有某种东西越多，那么你拥有另外一种东西必然就越少。事实上，有了更多的安全，就有了更多的羁绊。看看那些世界上最安全的人吧，他们无异于囚犯。他们拥有一套房子，拥有食物、休息日、健身房，他们享有最大限度的安全，但他们失去了自由。”富爸爸停顿了一会儿，正好给了我一些时间理解他说的话，接着他又说：“再看看那些依靠社会保险生活的人，他们的确有了一点财务安全，但是他们付出的代价就是自由，选择生活方式的自由。在美国，大部分依靠社会保险生活的人都是最贫困的人，他们拥有的自由最少。”

“我明白，你希望我在安全和自由之间作出选择。自由需要勇气和力量，如果缺乏这些，就会失去自由。”我说，“自由并不是免费的午餐。”

“当然不是。”富爸爸接着说，“你还记得你从越南回来时的情形吗？当时很多人向你吐口水，骂你是刽子手。”

“嗯，虽然有人向我吐口水，但并没有吐到我身上。不过，我明白你的意思。我们为了让他们拥有言论自由的权利而战，尽管我并不喜欢

他们朝我们吐口水。”

“也正是因为这样，歌中才会唱我们的国家是‘自由者的乐土、勇敢者的家园’。自由需要勇气、需要胆量，你现在就处在考验自己内心勇气和胆量的过程之中。如果你的勇气获胜，就算你仍然一无所有，你至少能找到很少有人获得的自由。而有些人，即便他们生活在自由的土地上，也无法获得自由，因为他们对安全的追求偷走了他们的自由。”

不知不觉我们已经走上了人行道，富爸爸等着服务员把车开过来。“一块儿坐车走？”他问我。

“不了，谢谢！”我满面笑容向富爸爸道别。我仍然没有钱，也不想找工作，不过，我内心中的那个勇者让我感觉非常好。即便我一无所有，我也打算尽我所能面对现实世界，此时我内心中坚强的一面就会变得更加坚强。我渴望自由，渴望摆脱由工作或是金钱主宰的生活方式。与富爸爸的这番谈话让我更清楚地看到他生活的世界——在他13岁的时候，就不得不面对的现实世界。“我甚至有点喜欢上现实世界了，我想让它尽可能更现实一点，”当服务员把富爸爸的车开过来时，我笑着对他说，“我想今天就面对现实世界，而不是等到明天。”富爸爸会心地笑了，他挥了挥手，在服务员羡慕的目光中驾车离去。

在这段一无所有、面对现实世界的时期，我有了回顾自己生活的时间，得以追忆一些已经淡忘的重要课程。一个凉风习习的清晨，我坐在怀基基海滩上看着眼前的海浪，突然回想起好几年以前，我所在的海军陆战队的一支小分队正在为一场战斗做准备时的情景。在太阳升起之前，我们的指挥官站在准备参加行动的飞行员面前说：“一定要记住，我们所有飞行员的生命也是这次行动不可分割的一部分。伟大的领导者和伟大的飞行员将会让所有人都活着回来。如果你能关照到别人，别人

也会关照你。”

还有一天——我的思绪又接着被拉回25年前的主日学校，我听到老师在提问：“难道我们不是保护自己兄弟的人吗？”我就快把这些情节忘掉了。

1979年无疑是我一生的转折点。我意识到在自己渴求致富的过程中，已经忘掉了好多青年时代学过的课程。现在，我30多岁了，我不仅没有变得富有，还成了让自己都感到羞愧的人。我也该作出一些改变了，尽管现实让人有些伤心，但我得到了一些弥足珍贵的教训。这些教训对我和我的未来都十分重要。是的，我该改变自己的未来了。

# 富人不为钱工作

我的这种情况持续了大约6个月，后来有一天我接到了一个电话，是接手我们那家维可牢搭扣钱包公司的人打来的，他说：“公司比我以前想象的还要乱，你能不能回来帮帮我？”

我考虑了一下，答应回去跟他合作。根据我们达成的协议，如果我不能改善公司的状况，我将拿不到任何报酬。也就是说，我是真的按照富爸爸教我的第一个原则去做的，也就是《富爸爸穷爸爸》书中讲到的第一个原则——富人不为钱工作。现在，我是这家公司的合伙人之一，我将改造这家公司，如果公司不能赢利，我就得不到任何报酬。

这时，我有机会进行了一些可能获利的企业投资。有一次我们与一家地方广播电台合作，进行产品促销，这次活动是美国广播史上最为成功的商业促销活动之一。我又有了自己的住处，还养得起一辆汽车。不过更为重要的是，我可以偿还那些信任我、并且贷款给我的投资人的钱

了。他们都已经签过损失单了，因此很多人都不愿意再拿这笔钱。他们表示，如果我打算创办一家企业，他们愿意继续投资。

1981年，维可牢搭扣钱包公司的生意已经有了些起色，我利用在电台做促销所取得的成功，使公司的业务与之结合。于是，平克·弗洛伊德摇滚乐队给我们打来电话，授权维可牢搭扣钱包公司生产带有其标志的产品。接着，一些乐团和艺人，例如范·海伦、乔治男孩、犹大牧师重金属乐队、警察乐队，以及杜兰·杜兰乐队等都请我们公司生产类似的产品。没过多久，一度陷入困境的维可牢搭扣钱包公司又恢复了生机，而且比以前发展得更好了。1982年，音乐电视进入了人们的生活，我们与明星们又有些疏远了。但这一次我不那么笨了，我有了更多的商业智慧，有了更好的顾问，而且更加诚实，不再害怕失败和面对现实。我明白，要是自己失败了，还会马上站起来，而且会站得更高。

我也明白，现实世界依然有可能击倒自己。我已经充分理解了股市的涨跌起伏，也明白共同基金并非万无一失。我知道一场巨大的股市危机仍然有可能让我破产——虽然我并没有买多少股票和共同基金——但与以往不同的是，我已经不再害怕失败了，虽然我不希望失败。我已经从一无所有的困窘尴尬中走了出来，已经领略了重新开始并且赚得更多的滋味。现在，在经历了两手空空、面对了现实世界之后，我知道了失败会让我学到更多。我明白自己会很快恢复过来，并且每天都在为应对历史上最严重的股市大崩盘做准备。

不幸的是，穷爸爸却一直没能从挫折中站起来，而且随着年纪越来越大，他越来越无力面对现实世界的残酷。1982年，他63岁。到了这把年纪，除了做看门人或是卖汉堡包之外，他已经很难找到什么工作了。他依旧沉溺在过去成功的光环中，因为那能让他继续自称是咨询公司的顾问。其实，如果没有教师退休金、社会保险和医疗保险，现实世界完

全有可能压垮他。孩子们能给他的帮助很有限，而且由于自尊心作祟，他很少接受孩子们的钱。他曾经在政府的教育系统中接受了很好的教育，而且不愁吃穿。一旦离开了那个系统，离开了那个避难所，他才发现自己完全没有做好面对现实世界的准备。过不了多久，我们这一代中将有数百万人会面对这个现实的世界，不论我们是否做好了准备。

我并不打算按照穷爸爸的计划行事。我不指望什么工作安全、退休金计划、共同基金、股票、社会保险、医疗保险，以及其他形式的政府慈善资助来保障未来的生活。但不幸的是，我的数百万同龄人正在步自己父母的后尘。直到现在，他们中才有一些人开始意识到固定福利型退休金计划与固定缴款型退休金计划原来大不相同。

很多人都在盼望和祈祷股市会一路攀升，共同基金和多元化的投资组合会让他们免受现实世界的苦难。我为此非常担心，对大多数人来说，这样一个简单、幼稚的投资策略根本不会有什么用处。即便实施了所谓的多元化，一场巨大的股市崩盘也会毁掉大批的共同基金。我们大家已经知道，股市并不是安全爱好者的乐土。相反，股市是自由爱好者的家园。而不幸的是，许多安全爱好者并不了解两者之间的区别。

《雇员退休收入保障法》有着良好的初衷，因此获得了通过。可问题在于，这个法案本身及其修正案都存在着缺陷。但这些缺陷的影响，永远无法与那些终生寻求安全的人们发现现实世界的股市会带走自己的安全时所产生的恐慌相提并论。法案本身对于这些缺陷并没有考虑太多，但这些缺陷会让那些终生追求安全的人们，忽然发现自己追求的所谓安全已经不复存在了。

本书旨在为大家提供一些思路，帮助大家提前做好准备，不论现实世界中的股市是涨是跌。本书要探讨的就是，无论股市发生了什么，也

可以说无论家庭、学校和企业等避难所之外的现实世界发生了什么，我们都要做好准备，以及如何做好准备。正如诺亚在沙漠中打造了方舟，现在也许已经到了你在自己的头脑里打造一只方舟的时候了。现在，你还有时间。

# 第4章
# 噩梦的开始

2001年11月30日，在《今日美国》财经版的首页上有一张很大的彩色照片。照片上是一位58岁的男士。他头发灰白，双手交叉放在胸前，显得聪慧而又气度不凡。尽管他看起来很像一家大公司的CEO，但实际上他只是安然公司的一名忠实雇员。安然公司的CEO和其他一些高层管理人员攫取了上百万乃至上千万美元，而公司却倒闭了。

他之所以成为封面人物——而不像往常那样是一些CEO级别的人物——是因为这位忠心耿耿的员工的401（k）计划里的资金，已经由于股市崩盘、经济低迷以及他服务了一辈子的安然公司倒闭而丧失殆尽。有一段时间，他们公司的股价曾上涨到每股100美元。他也曾觉得自己很富有，在退休金计划中不断购买自己公司的股票。到了2001年11月30日，安然公司的股价跌至每股35美分以下，而且还在继续走低。同时，他的401（k）计划也由曾经的市值31.7万美元跌至当时的10万美元左右。很明显，他可能永远不能退休了。另一方面，他最重要的资产——时间，也已经快要耗尽了。在《雇员退休收入保障法》通过25年后，富爸爸的预言开始应验了。

2001年12月2日，《迈阿密先驱报》的头版头条刊登了一篇呼吁政府改革401（k）退休金计划的文章。文章认为，我们制定了要求驾车者必须系安全带的法律，却没有出台要求投资者理智投资的法律。我想说的是，为什么不把这些话告诉我们的教育系统呢？

没过多久，几乎所有的报纸、电视台、广播电台都在就安然公司倒

闭的事件发表愤怒的抨击言论。一家地方广播电台的主持人质问：“政府怎么能让这种事情发生？”“为什么安达信会计公司不向股东们提出警告？”“已经准备退休的员工将永远不能退休了。”“为什么安然公司的高层管理人员攫取了上千万美元，却没有给员工留下任何东西？”其他一些媒体甚至将安然公司破产案与“9·11”事件相提并论。后来，我终于在电视上听到了一个比较理智的声音：“安然公司的破产是个案，但绝不是一个孤立的事件。数百万雇员在退休金计划中损失了数十亿美元，他们怎么样了？其他数百家公司的员工也许没有把钱赔光，却可能在股市中丢掉了多年来攒下的退休金，他们怎么样了？当他们得知自己的退休梦想可能永远无法实现时，他们的感觉如何？现在他们还会像以前那样信任股市吗？投资者对股市的信心持续降低，这已经成为一个日益突出的问题。除了安然公司和让人难以信任的会计行业之外，还有更为严重的问题。”

接着，一些电台和财务规划师又在老调重弹：“如果员工能多元化地投资，这样的问题或许就能避免。”一个很著名的共同基金经理人用肯尼迪式的表情和他那波士顿口音说道：“我们一直建议客户进行多元化投资，为什么安然公司的管理者不这么建议自己的员工呢？如果那些员工实现了投资多元化，他们或许就不会面临目前的困境了。”

如果有人问及富爸爸这个问题，他可能也会说安然公司事件是一个特例，尤其是那些高层管理人员的贪婪和明目张胆的腐败行为。不过，富爸爸也很清楚这并不是一个孤立的事件。最近几年，不仅安然公司的员工遭受了重大损失，福特、思科、可口可乐、施乐、朗讯、联合航空、宝丽来、美泰克、来德爱等公司的员工，也都有不同程度的类似遭遇。如果有人问富爸爸如何评价安然公司员工的处境，如何评价所有投资股市的员工的处境，他可能会这样回答：“他们的问题并不在于缺乏

多元化的投资，而在于缺乏财商教育和理财智慧，仅仅凭借多元化是不能解决所有问题的。”

整个2001年，到处都是令人震惊的新闻，比如恐怖分子袭击了纽约世贸大厦和华盛顿五角大楼。当我们沉浸在这场悲剧和痛苦之中时，安然公司、安达信会计公司的丑闻又出现在了各大报刊的头条。就连正在阿富汗进行的战事，都没有安然公司事件那样引人注目。安然公司曾经是公认的美国第七大公司，现在却成了到目前为止美国最大的申请破产的公司。

在各种媒体耸动视听的报道中，公众很容易忽略掉更为本质的东西，因为真正的问题肯定不会出现在头版新闻上。在安然公司以及后来的世界电信公司的破产过程中，退休金改革的众多缺陷之一，在2001年12月2日的《迈阿密先驱报》上被提了出来。对我而言，比安然公司丑闻更值得关注的是，一位退休员工向一个经常在各种报刊上发表文章的财务规划师提出的一个简单的问题。

问题：我今年已经70岁了，我希望我的个人退休金账户能维持自己今后的生活。明年我不得不退休了，因此我很希望得到您的建议。几年之前，有人建议我用退休金投资共同基金。有一段时间情况的确不错，但和很多人一样，我近两年来损失惨重。我是不是应该认栽，然后把剩下的钱变成更安全但利息较低的储蓄？

回答：有时候人是需要坚持自己的计划的，现在就是这样的时候。股市总是有涨有跌的，如果你有多年的投资经验，那么你就有可能摆脱困境。总体来看，股市还是持续上涨的，很少有像今天这样大幅度的下跌。我理解你的痛苦，不过，2%的利率和暂时没有收益并不足以让你取消这些投资。

检查你的共同基金，确保它们都很稳定，并且注意了解相对保守的成长收益型基金的相关信息。进取型基金相对来说是风险比较大的。告诉你的基金管理人，通过每月出让你的基金，来达到你要求的最小投资分布。这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效。

你意识到现行法律的一些缺陷了吗？你是否注意到这位70岁的退休员工所写的：“明年我不得不退休了，因此我很希望得到您的建议。”你是否注意到了财务规划师的回答：“告诉你的基金管理人，通过每月出让你的基金，来达到你要求的最小投资分布。”

# 卖家多于买家

我想说的是，当大家一边品着咖啡，一边读着有关安然公司丑闻的报道，并认为安然公司的问题跟自己无关的时候，这位退休者的提问给了我们一记当头棒喝——安然公司的问题其实是大家都需要面对的问题。20多年前，富爸爸注意到《雇员退休收入保障法》的缺陷之一，就是要求退休员工在75岁之后，必须通过每月出让股权来收回现金。听起来这并不是什么大事，但我们都知道，正是这些小事决定了大事的成败。

也就是说，根据法律，随着时间的推移，有越来越多的人将要通过出让股权来收回现金。与此同时，年轻的员工则被要求买进股权。现在，并非只有社会科学家才能看到这个计划的缺陷。随着越来越多的人一天天地变老，这个问题将变得越来越严重。换句话说，当股市上的卖家多于买家时，股票的价格怎么能上涨呢？

这个问题之所以重要，是因为很多人都被牵涉其中。安然公司丑闻

的连锁反应将会以不同的形式影响成千上万的人。上面这位70岁的退休员工所提出的问题，同样会产生连锁反应，可能以不同形式影响数千万、甚至上亿人。

让我们在更大的范围内来分析这个连锁反应。日本曾经是世界经济的发动机，拥有勤劳、节俭的人民，现在却处在破产的边缘。这是日本的人民或是其国家领导人的过错吗？换句话说，如果号称世界上最富有的国家——美国的经济停滞，而世界经济第二发达国家——日本的经济也陷入困境，那么这种连锁反应可能很快就会掀起轩然大波，于是，就算是生活在沙漠中的人也必须建造一只方舟了。

在2001年12月2日的《迈阿密先驱报》上，那位退休员工提出的问题似乎并没有引起多大关注，因为那时年满70岁的人还不多，并且这些人中只有不到一半的人拥有固定缴款型退休金计划。很多人还享受着固定福利型退休金计划，两种退休金计划在不同的规则下运作。而且，很多在1946年以前出生的人都有过高薪的工作，在向婴儿潮中出生的人高价出售自己的房子时又赚了一大笔钱，所以他们都有积蓄。因此，尽管这位退休员工提的这个问题极为重要，报纸的编辑还是把它安排在了版面上很不起眼的位置。

问题是，当数百万婴儿潮中出生的人开始从股市中抽回资金时，又会发生什么呢？股市还会像在20世纪90年代那样，每年以10％、20％甚至30％的速度上涨吗？如果你出生在1946年之后，你的固定缴款型退休金计划中又满是股票、债券和共同基金，那么从你的立场出发，我当然希望股市持续不断地上扬，但历史往往并不尽如人意。

因为现在年龄超过70岁、拥有固定缴款型退休金计划的人还很少，因此这个计划的缺陷对市场的影响还十分有限。但是，到了2016年，第

一批从婴儿潮中出生，又拥有固定缴款型退休金计划的人将年届七十，而且这个数字还在不断上涨。富爸爸多年前预言这件事的时候，并不是用塔罗牌或是看茶叶渣这类稀奇古怪的占卜方法来测算的。他是根据法律和时代的变化、市场经验和人口老化现象作出判断的。他不是在猜测，而是根据客观规律、历史和现实得出的结论。

# 供给与需求

对于股票、共同基金、债券或者诸如此类的有价证券，只要买家多于卖家，其价格就会上涨。从1990年到2000年，很多在婴儿潮中出生的，年龄在30～50岁之间的人都纷纷进入股市，为自己的固定缴款型退休金计划账户注入资金，因而股市出现了繁荣。在更早的20世纪70年代同样出现过一次股市繁荣期，因为当时很多在婴儿潮中出生的人刚刚离开家庭或是大学，开始购置自己的第一处房子。如果那时候你已经记事了，或许还记得那场狂热很快就不只限于房地产业，而当利率突破20%，紧随其后的就是一场恐慌和市场萧条。政府提高利率是为了抑制通货膨胀，而导致通货膨胀的部分原因就是7500万在婴儿潮中出生的人进入了职场，他们有钱消费了。也就是说，这7500万人购买任何东西都足以促成市场繁荣。反之，7500万人出售任何东西也足以引起一场大规模的市场萧条。这是经济学的基本原理，是市场的供求法则。

在未来若干年内，很可能在2016年之前，人们即使不清楚个中原因，也会知道股市不会总像20世纪90年代那样，以平均每年20%的速度攀升。不幸的是，数百万的雇员无法退出自己的401（k）计划和个人退休金账户，或者即便能够退出也为时已晚。数百万在婴儿潮中出生的人即便知道股市即将陷入危机，也不大可能会提前出售股票，因为政府会对提前变现强行征收惩罚性税款。他们只好不再提前支取，而是继续把

钱留在市场里，寻求投资多元化，将资金从一种共同基金转成另一种共同基金，寻求看起来更安全的“避难所”。很多人已经意识到自己陷入了财务困境，却没有认识到许多法律缺陷带来的全面影响。苛刻的大众一旦认清了这种现实，就会拼命挽救自己的退休金和未来的生活，这又会引起一场恐慌。不幸的是，世上所有的多元化投资都不能保护他们免受股市大崩盘的影响。

沃伦·巴菲特被认为是美国最富有、最有智慧的投资家，他曾经说过：

多元化是无知者的保护伞，对于那些清楚自己应该怎么做的人来说，它的意义并不大。

需要指出的是，巴菲特的意思并不是说不要进行多元化投资。他多次讲过自己从不进行多元化投资，但他从来没有建议过任何人不要进行多元化投资。他只是说，多元化是无知者的保护伞。换句话说，如果你不想多元化，就要接受财商教育。如果你没有接受过财商教育，而且也没有这方面的打算，那么就实行多元化投资吧。

富爸爸的话更为直接，他多半会说：“如果你在财务上一无所知，那么一定要让投资多元化。”在1979年，他对我说：“《雇员退休收入保障法》的缺陷之一，就是没有建议人们接受财商教育。福特总统和国会改革了法律，却没有让教育系统提供适当的财商教育，财务知识对于拥有固定缴款型退休金计划的人来说非常必要。政府却将财商教育的工作留给了华尔街的金融家。”

接着，富爸爸用一种更加嘲讽的口气说：“让华尔街的金融家来提供财商教育，无异于请一只狐狸来喂小鸡。如果狐狸够聪明，就会耐心

地把小鸡养肥。它们会竭尽全力获取小鸡的信任，并利用华而不实的小册子、门类繁多的分支机构和被训练得很像投资人的体面推销员，来照看这些小鸡。这些推销员都接受了相关的训练，会说一些似乎很有道理的金融界行话，把它们伪装成一些建议，比如：‘制订计划，长线投资，选择家族企业的基金、待业基金、小额成长基金、免税市政公债。保留20％的现金，投资房地产投资信托基金、罗斯个人退休金账户(1)、可展期债券、技术股、蓝筹股、新企业等。当然，还是要实行多元化、多元化，再多元化。’”正如富爸爸曾经向我指出的：“退休金改革将会改变我们运用的词语，不过很多人可能弄不懂它们的含义。”就这样，狐狸微笑了，它们知道小鸡非常快乐。小鸡在新的避难所里感到非常安全，它们拥有一份安稳的工作，并放心地把自己的资金交给那些在财务上非常精明的人。接着，它们看到股市在20世纪90年代不断上扬，就觉得自己非常明智，并且得到了非常好的建议。它们认为自己的财务规划师会照顾自己，让自己致富，并让自己免受鸡窝外严酷世界的伤害。

但是，到了2000年3月，世界开始发生变化。随着高新技术泡沫的破灭，股市开始走低。电视评论员说：“股市将在下个季度回升。”但是，下个季度来了又去了，股市的表现依然萎靡不振。于是，电视评论员又说：“股市将在下个季度回升。”财务规划师也在说：“要有耐心，长线投资，投资要多元化。”小鸡们感觉稍微安全了些，它们觉得自己在做一件充满理财智慧的事情。它们进行长线投资，把投资多元化，股市的回升好像就在不远的拐角处。

“9·11”事件让股市一度受挫，但是很快又出现了回升。于是，股市的上涨让小鸡们的信心更足了。接着，安然公司破产了。一时间，来自全美各地的很多被养肥的小鸡，开始在铁丝环绕的“鸡窝”避难所里咯咯大叫，表达不满。尽管它们声音响亮，狐狸们还是继续说：“要有耐

心，长线投资，投资要多元化。”世界上最大的股市崩盘没有在安然公司破产后发生，原因之一就是狐狸们还没有享用鸡肉大餐的打算。它们知道，这些小鸡过几年之后会变得更肥。而且在现行法律的推动之下，小鸡们将不断涌入股市，购买更多的共同基金，进行多元化投资。问题是，一些小鸡开始不安，它们提出了疑问，就像前面那位70岁的迈阿密退休员工提出的问题一样。这些疑问让那些伪装成投资人的财务规划师反复回答：“不要担心，快乐一点，还应该购买更多的股票，投资要更加多元化。”

现在，我还想重申一下，“要有耐心，长线投资，投资要多元化”对于缺乏财商教育和投资经验的人来说算是个实在的建议。需要强调的是，作为个人，你可以有3种基本选择。它们是：

1．不做任何事情。

2．遵循过去财务规划师提出的所谓多元化投资的建议。

3．接受财商教育。

你可以根据自己的情况作出选择，不过，我还是建议大家接受长期的财商教育。今天，已经有很多人加入到我们的行列中来了。

2002年2月，美联储主席艾伦·格林斯潘(2)担心人们对股市和整个会计行业丧失信心，他面向全国发表了讲话，谈到需要让学校的孩子接受财务知识方面的教育。他知道，如果人们对股市失去信心，那么我们的所谓资本主义就会遇到麻烦。如果没有投资者注入资金，经济就会走向崩溃。也正是出于这番顾虑，他在国会发表演讲，认为需要对美国的孩子进行财商教育。美联社在2月6日的一篇报道中提到：

最好能在小学和初中就让孩子们了解一些基本的财务概念。格林斯潘说，良好的数学基础，可以提高年轻人的理财能力，从而使他们免于作出错误的财务决策，这些错误造成的损失可能需要好多年才能挽回。

“我个人的经验是，数学能力包括对数据的处理和对基本概念的理解能力，这些将提高人们的财商，帮助人们掌握各种支配着我们日常决策的更抽象的联系。”他说。

格林斯潘的国会演讲刚刚结束，主持这次直播的财经新闻电视台的主持人就开始采访一家规模庞大、很有名气的共同基金公司的总裁，问他如何评价格林斯潘的演讲。这位有名的共同基金总裁立刻回答：“我完全赞同格林斯潘先生的观点，我们的确需要学习财务知识，财务知识意味着多元化、多元化，还是多元化。”

“谢谢你精辟的建议！”主持人对那位著名的共同基金总裁说，“如果我们打算向孩子们传授财务知识，就必须教他们多元化。”

如果富爸爸尚在人世，他一定会说：“格林斯潘并没有说‘多元化’，他只是在呼吁要在学校教育中加入财务知识的教育。格林斯潘说这些是为了保证美国的发展进步，进一步说，财商教育是世界第一的国家保持第一的关键。”富爸爸或许还会说：“学习财务知识并不意味着要多元化，这两个概念相去甚远。将两者混同起来，不过是狐狸教育小鸡的另外一个例子罢了。”

我们做生意的人，都想让消费者永远购买自己的产品或服务。对共同基金总裁和财经电视台的老板来说，也是如此。你或许没有注意到，这家财经新闻电视台最主要的广告客户就是这些共同基金公司。因此，他们自然会让一家共同基金的高层人员来评论格林斯潘发表的关于学习

财务知识的演讲，而不是请巴菲特来说两句（他从来不做电视广告，因为他根本没有这样做的必要）。巴菲特的共同基金——伯克希尔·哈撒韦——也许是全美最昂贵的基金，这都源于它高效的管理方法和曾取得过的巨大成功。于是巴菲特把自己的基金做得那么成功那么昂贵。据说，他曾告诉投资者不要再投资自己的基金了，因为就连他本人也认为自己基金的价格过高了。如果他想告诉人们别投资自己的基金，那他显然也无须在任何财经新闻电视台做广告了。这可能也是电视台没有请他来评论格林斯潘的演讲的原因。电视台邀请的都是些会付给自己广告费的客户，前面那位受到邀请的总裁自然要说些对自己的共同基金最有利的话。

如果富爸爸还健在，他或许会说：“一位共同基金经理建议你投资多元化，就像一个二手车推销员会说，‘不要只买一辆车，要多买几辆。因为你不知道你的车子什么时候会抛锚，这样你就没法去上班了不是吗？因此不要冒险只买一辆车，还是分散风险买它6辆吧，然后每月向我们缴付车款，直到你40年后退休为止’。”我问你，哪一个推销员不希望广大的消费者那样做呢？我想大多数人都不会购买6辆车以避免行驶过程中抛锚，因为我们大多都有这类生活常识。不过，要是谈到金融工具，比如股票、债券、共同基金，很多人就不知道它们之间的区别了。因此，富爸爸认为没有让大众接受长期的财商教育就是那次退休金改革的重要缺陷之一。

由于这次改革，财务规划师成为发展最迅速的职业之一。老师、家庭主妇、前房地产代理商、保险推销员、退休者、管道工、消防队员等都来接受为期3天、3周或是半年的财务培训课程，这些人忽然都具备了对你未来的财务安全提出建议的资格。

正如富爸爸指出的，整个财务规划师行业存在的主要问题是有些财

务规划师并不称职。虽然很多财务规划师都是接受了良好教育的专业人士，但也有很多人没有接受过适当的财务培训和教育就去给人们规划财务。他们提出的这些财务建议可能会影响到一个人的财务未来和财务安全。财务规划师的行业状况十分混乱，因为各种所谓的专家意见多如牛毛，更不要说补偿方式也在不断变化。当你的财务规划师因为向你出售某些东西而获得报酬时，你心里会舒坦吗？因此，投资者还是要擦亮眼睛，小心谨慎。某人自称是财务规划师，并不意味着他就懂财务规划，更不要说懂投资了。正如富爸爸所说，没有普及专业的财务训练正是那次退休金改革的重大缺陷之一，因为现在很多人都在从那些比自己更贫穷、受教育更少的人那里寻求所谓的财务建议。

2002年5月5日，《华盛顿邮报》商业版上发表了一篇文章，讨论了一个非常重要的话题，文章的题目是：《应该在何时聘请一位懂行的财务规划师》，副标题是“财务规划师的队伍在未加管制的市场中急剧膨胀”。文章指出：

调查表明，财务规划师行业发展迅速，来自各行各业的人正在涌入这个未加管制的市场，向人们提供服务。而且可以预见，随着婴儿潮一代不断被无情的岁月推到退休的边缘，将会有更多的人被财务规划师这一行所吸引。

人们可以通过不同的渠道找到经验丰富的财务规划师，3.95万注册财务规划师（CFP）就是其中之一。财务规划师都通过了考试，接受了继续教育和课程培训。财务规划师一般会收取酬金（比如按服务时数收费、一次性收费或是根据管理资产额的百分比收费）、佣金或是将这两种方式结合起来收费。

另外一批财务规划师只需要雇主缴纳会费就可以了，他们就是已经

有16年历史的美国个人财务规划师协会（NAPFA）的成员。

接下来那篇文章还推荐了两个网站，作为寻找个人财务规划师的参考。这两个网站分别是：由美国个人财务规划师协会主办的www.napfa.org，以及由财务规划师协会主办的www.fpanet.org。

财务规划师行业的快速发展，是公众对投资培训和咨询需求的必然反映。我还想在此重申这个重要论断：退休金改革的最大缺陷之一，就在于它没能告诉我们的教育系统——财商教育不再是可有可无的选修课了，它是一门必修课。

这个缺陷一度令富爸爸非常震惊。对他而言，国会在调整了相关法律之后，却没有要求学校开设基础的财务知识课程，这无异于犯了渎职罪，比安然公司丑闻中某些人的行为还要恶劣。当国会通过那项法案，并把对公众进行财商教育的工作留给了那些金融市场的工作人员时，富爸爸就预感到了情况不妙。那项法案通过时，富爸爸意识到国会中的很多人其实完全明白自己在做什么。那些领导人心里其实很清楚，他们是在强制性地将无数员工辛苦赚来的数十亿美元，拱手交给那些操纵金融市场的人。

不过，我想我得再次澄清，富爸爸并不反对投资股市，也不反对适当地使用一些手段鼓励投资。让富爸爸生气的是，就连穷爸爸那样的教师，也完全不明白国会在做什么。富爸爸反对耍花招，反对继续漠视财商教育。在他看来，将财商教育的工作交给那些利用公众对财务的无知牟取私利的人，就是一种犯罪。

现在，无数的职业财务规划师、股票经纪人、房地产代理商、保险代理商、会计师、律师都在通过兜售投资建议赚钱。令富爸爸担心的

是，从事这项咨询业务的人大多不是投资者，他们并不是像真正的投资人那样完全依靠自己的投资来生活。他一直提醒我和迈克，提供投资建议的人大多是一些推销员，他们工作是为了得到佣金、薪水和酬金。正是这些推销员在代替金融机构提供财商教育，而且很明显，他们只会把金融机构教给他们的东西再教给别人，否则他们就会丢掉饭碗。我们很奇怪，为什么那数百万人越来越担心自己的财务安全？他们之所以变得越来越缺乏安全感，就是因为他们接受的不是真正的财商教育，他们听到的都是推销员常说的表面上听起来像财务知识的推销语。正如富爸爸所说：“推销员之所以会做我们的经纪人，就是因为他们在经济上不如我们。”

巴菲特曾经这样评价来自华尔街的财务建议，他说：

华尔街就是那些乘地铁的人向那些开着劳斯莱斯的人提供建议的地方。

当然，我还是要澄清一下，我本人非常喜欢那些向我提供金融服务、介绍投资项目的推销员。他们中的一些人还是我最好的朋友。他们让我变得非常富有，这样我就更喜欢他们了。我需要他们，他们也需要我。我付给他们佣金，因为我希望那些向我推销的人也能够成功。如果他们成功了，就会给我介绍更多的投资项目，而且往往会把最好的投资留给我。不想支付佣金的人拿到的往往是最糟糕的投资项目，一分钱一分货的道理就在于此。事实上，我的有些朋友宁愿在买汉堡包和薯条时付给服务员20%的小费，也不愿意在一项可能让自己赚大钱的投资上支付佣金。这完全是一种穷人的财务价值观，他们可以慷慨地将小费付给那些让他们越来越贫穷的人，却不愿将佣金付给那些可能让他们富起来的人。我有几个朋友就是这样。关键在于，作为投资者，你需要接受更好的教育，寻找自己信任的财务规划师。但你如果没有受过良好的财商

教育，那么对你来说，这个推销员和那个规划师则没什么两样。

在这里，我们不妨再次引用巴菲特的话：

市场就像上帝，只会帮助那些能够自我帮助的人。

也就是说，如果你想在财务上取得成功，就不要把接受财商教育的事情都推给别人。

# 两大缺陷

最后，让我们回顾一下退休金改革的两大缺陷。第一点，就是法律规定只有等到75岁，退休者才可以出让自己拥有的股票等纸资产(3)。几年之后，我们将会看到这种恐慌。简单来说，当第一批在婴儿潮中出生的人（在婴儿潮中出生的人有7500万，如果将移民考虑在内就可能达到8300万）年满70岁，就会有越来越多的资金撤出金融市场，而不是注入市场。在2016年前后，可以出售退休金计划中的有价证券的退休者的人数可能会达到一个峰值，但财务上的影响可能还会来得更早。就算没有精深的数学知识相信你也能明白，当每年有越来越多的人抛售股票时，股价上涨的希望是多么渺茫。

第二个缺陷就是，财商教育的重任被交给了那些推销自己金融产品的人。投资者越无知，他们就赚得越多。所以，现在的财商教育实际上变成了商品宣传。

在下一章，我们将会继续讨论退休金改革的第三个缺陷。这个缺陷在前文中那位70岁退休者的来信中，同样表现得非常明显。正如我所讲的，当很多人在品着咖啡，读着安然公司、安达信公司的丑闻并庆幸自

己未受牵连时，他们忽略了报纸下面这封退休者来信所反映的重要问题。退休金改革法案中存在的缺陷，将会深深影响人们未来和现在的生活。

---

(1) 罗斯个人退休金账户是美国的一种个人退休金账户，与传统的个人退休金账户相比拥有更大的税收减免，并且更具提款弹性。

(2) 从1987年8月11日到2006年1月31日，格林斯潘任美联储主席。

(3) 本书作者认为，资产可以分为两大类：纸资产和硬资产。纸资产如股票、债券、外汇或现金；硬资产如土地、黄金和石油等。

# 第5章
# 你对自己财务状况的预设

谈判专家都知道，在任何谈判中，最关键的就是预设。在我经商之初，每当进行涉及现金的谈判时，富爸爸总是提醒我要注意自己的预设，以及它能否与别人的预设协调起来。对富爸爸来说，“预设”并不是一个普通的词，他常常缓缓地、重重地读出这个词语。在当今的商业领域，大家一听到这种读法就知道这是一种警告。如果你还没弄清楚预设的意义，那就好好打听一下。我敢肯定，你周围一定有人知道这个词的准确含义。

巴克敏斯特·富勒博士是成就最高的美国公民之一，他发明了很多东西，拥有很多项专利。他对于“预设”一词有着独到的理解。他说：“你无法质疑自己潜意识中的预设。”作为他的学生，我花了好长时间才理解到这句话的含义有多么深刻。我注意到在商业和投资领域，很多人一赔再赔，就因为他们没有意识到自己的潜意识会对某些事情作出预设。也就是说，是他们潜意识作出的预设让他们损失惨重，这是他们想都没想过的。举个例子来说，一位律师朋友曾告诉我，一对夫妇因为购置了一块他们预设中无污染的土地而几乎倾家荡产。他们退休3年以后，也就是拥有这块土地15年之后，才发现这块土地曾经被用做垃圾场，土壤中含有大量毒素，而当初拥有这块土地的人早已去世。联邦政府指控了这对夫妇，要求他们赔付数百万美元的清理费。这对夫妇自然不服，上诉到了法院，最后虽然也争取到了一些让步，但这场官司花光了他们所有的积蓄。我的律师朋友告诉我，那对夫妇后来说：“当我们看到这块树木繁茂的美丽土地时，我们就认定了它从来没有被开发

过。”

我住在圣迭戈市的时候，听说过一个故事。当地的一对夫妇决定带着孩子去迪士尼乐园，因为这次安排与他们的工作日程有些冲突，所以丈夫和妻子约好了分头乘车赶去。当他们在宾馆碰面时，才发现两个人都没有带上孩子。原来他们都在预设中想当然地认为对方会带上孩子，所以都没有互相知会。因此，富勒博士强调，我们要扪心自问，看看自己是不是做了一些想当然的预设。

我在做生意的时候，一定会请律师和会计师检查我要签的合同。过去我可不会这么做，现在我意识到需要有人来帮我检查我在协议中遗漏的内容。我常常请他们就我的预设以及在这个过程中我没有料到的情况提出疑问。通过质疑自己的预设，尤其是那些想当然的预设，我更加清楚地认识了自己。

我发现很多法律纠纷并不是因为合同中的主要条款出了问题，而是一些简单的、想当然的预设出了问题。最近，我与一家专门为节假日提供灯光装饰的公司起了争执，他们曾给我安装过一些节日灯饰设备。这家公司的老板是一对夫妇，他们在12月初就把安装灯饰设备的报价单发给了我，几天之后就把灯饰安装好了。看到灯饰设备没什么问题，我就付了账单。我们握了握手，我非常高兴，因为他们干得很漂亮，比我自己干强多了。

节日过后，当我打电话请他们来拆卸这些灯饰设备时，他们却说：“我们承诺过会上门安装灯饰设备，但我们从来没说也会负责拆卸这些东西。”因为没有任何书面协议，这场讨论最终变成了一场关于“都说了些什么、是谁说的”的激烈争论。最后，我只好另外请了几个工人拆卸了灯饰设备。当然，我很怀疑自己是否还会请这家公司做事，即便

他们安装的灯饰设备非常好用。但在这次事件中，我作了一个想当然的预设：一家公司既然提供安装灯饰设备的服务，必然也会提供把它们拆下来的服务。可以肯定，此后我在请另外一家公司时，一定会签订书面协议，声明我支付的费用既包括了安装也包括了拆卸所有的灯饰设备。

就像你看到的那样，在生活中的很多方面，预设都非常重要。富爸爸在涉及资金、企业和投资事务时尤其注重相关的预设。他说：“有些人损失很多钱，有些人与别人的友谊出现裂痕，有些人被伤害，有些人总遇到意外，还有些人被告上法庭，这仅仅是因为他们没有质疑自己的预设。”我们的问题是，如何将“预设”一词运用于退休金计划，运用于即将到来的股市大崩盘，从而向人们提供什么样的建议？

要回答这个问题，我们就要回顾一下那位70岁的退休者在2001年12月2日的《迈阿密先驱报》上提出的问题。那位退休者想寻求建议，但他得到的回答高明吗？

检查你的共同基金，确保它们都很稳定，并且注意了解相对保守的成长收益型基金的相关信息。进取型基金相对来说是风险比较大的，告诉你的基金管理人，通过每月出让你的基金，来达到你要求的最小投资分布。所以这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效。

这里有一些测试题：从财务规划师的回答中，你可以找出多少种不同的预设？有哪些你无法理解的预设？什么样的预设是正确的，什么样的预设是错误的？如果那位退休老人按照财务规划师的建议去做，而这个建议却是建立在错误的预设上的，那又会出现什么状况？什么样的预设需要被质疑？在财务规划师提出这个建议时，他的预设是什么？给出任何财务建议之前，财务规划师需要问些什么问题？

在我给出我的答案之前，我建议你先约几个朋友坐下来一起讨论讨论财务规划师的这份答案里有多少预设。拿着财务规划师的回答，大声朗读或者复印给每一个人看，然后请他们尽可能多地寻找其中的预设。我认为你将发现其中的启发性和教育意义，甚至还有些令人吃惊的东西。也许它能启发你去寻找属于自己的财务预设。你所要做的就是质疑在答案中发现的预设，这样就能大大提高你的财商。

我要质疑的第一个预设就是：“有时候人是需要坚持自己的计划的，现在就是这样的时候。”显然，财务规划师预设这位退休老人有一个计划或是很清楚计划是什么。很多人拥有计划，但是大多数人不了解计划背后潜藏的法律限制。

财务规划师所说的“我理解你的痛苦，不过，2%的利率和暂时没有收益并不足以让你取消这些投资”，让我觉得很有趣。财务规划师预设这位退休老人对投资一窍不通，所以可能会把钱存入银行，以期获得2%的利息，但这位老人并没有说过自己要那样做。我猜想财务规划师之所以提到2%的利率，是因为所有的财务规划师都了解这种理财方法。在他看来，这位70岁的退休老人可以成为世界上最好的对冲基金客户。在期货市场上，每30天就能用他的退休金获取100%的杠杆收益。我对这样的考虑存有深深的怀疑，不过关键在于，财务规划师预设这个人什么都不懂，甚至比他自己懂的还少。

如果我是财务规划师，我就会问：“你有哪些方面的投资经验？除了退休金计划，你是否还购买了投资组合？你是否做过其他投资，它们的情况怎样？你认为哪些投资会让你感到愉快并有信心做好？”也就是说，在提出建议之前，我会像许多财务规划师一样，首先预设这个退休老人不懂投资，然后再提出一些问题。

预设那位退休老人不懂投资之后，财务规划师又转而给出了这样的建议：“检查你的共同基金，确保它们都很稳定，并且注意了解相对保守的成长收益型基金的相关信息。”首先，财务规划师预设这位退休老人不懂投资，然后他又预设他精通投资，有能力检查自己的共同基金，确保它们的收益稳定。我要提出的问题是，人们怎样才能确定共同基金是稳定的？我知道我是无法确定的。另外，一种共同基金很可能在某一年经营状况不错，另一年又不大好。事实上，在很多投资者眼中稳定可靠的共同基金，最近却在低迷的市场中变成了灾难的祸端。1999年，很多财务规划师都钟情于一种著名的、涨势良好的共同基金。这种共同基金一直被认为是非常稳定可靠的，在当时它确实如此。但是，到了2001年，这种共同基金的市值损失了近60％，要恢复到1999年的市值可能得等好多年。

事实上，现在持有上市公司股票的共同基金，比上市公司本身还要多。在现有的大约1.2万家共同基金中，如果那位退休老人能够说出哪家共同基金最为稳定可靠，下一个赢家是谁的话，那么他也许马上就可以退休，并通过向那些不能确定这些信息的人提供建议来获得巨大的财富。这实在很荒谬，财务规划师首先预设这位退休老人对投资一窍不通，接着又预设他比市场上很多人都老练成熟。

在上面那位财务规划师的建议中，我可以找到更多想当然的预设和矛盾。我的疑虑是，如果一个财务规划师不了解客户的具体情况，他如何提出有针对性的建议？事实上，现在许多人得到的，都是一些被富爸爸称之为“没有营养的财务建议”。他之所以这么说，是因为这些建议没有针对性，都遵循一个固定的套路。数以万计的财务规划师都在重复这些套路，重复着那些急于出售金融产品的公司教给他们的推销语。

富爸爸又将上述建议称之为“快餐式财务规划”。如今很多人的健康

出现问题就是由于快餐吃得太多，这些快餐食品口感好、广告做得铺天盖地、包装精美、购买方便。富爸爸担心，西方国家不仅存在着快餐式的垃圾食品造成的健康问题，也存在着类似的财务问题，这类财务问题则源于太多的快餐式的垃圾投资。

他说：“任何食品或投资，如果容易买到、广告随处可见、包装方便又好看、到处都有销售点和销售员，那它对你可能就没什么好处。”接着，富爸爸又说：“就像我们往往只能在一些很小、很不起眼的饭馆里才能吃到味道鲜美、食材又珍贵的饭菜一样，我发现的一些最好的投资项目，也总是在那些小地方，由真正的‘艺术家’和身怀绝技的天才人物掌握着，而不是在大公司里。”他也会提醒我和迈克：“不论在世界的哪一个角落，上好的食品和绝佳的投资都是以相同的方式被找到的。可问题在于，糟糕的食品和投资也是如此。如果你想找到上好的食品和绝佳的投资，你必须先明确它们到底是什么。一件东西方便、好看、听起来不错、价格便宜、购买的人又多，这并不意味着它就一定适合你。”

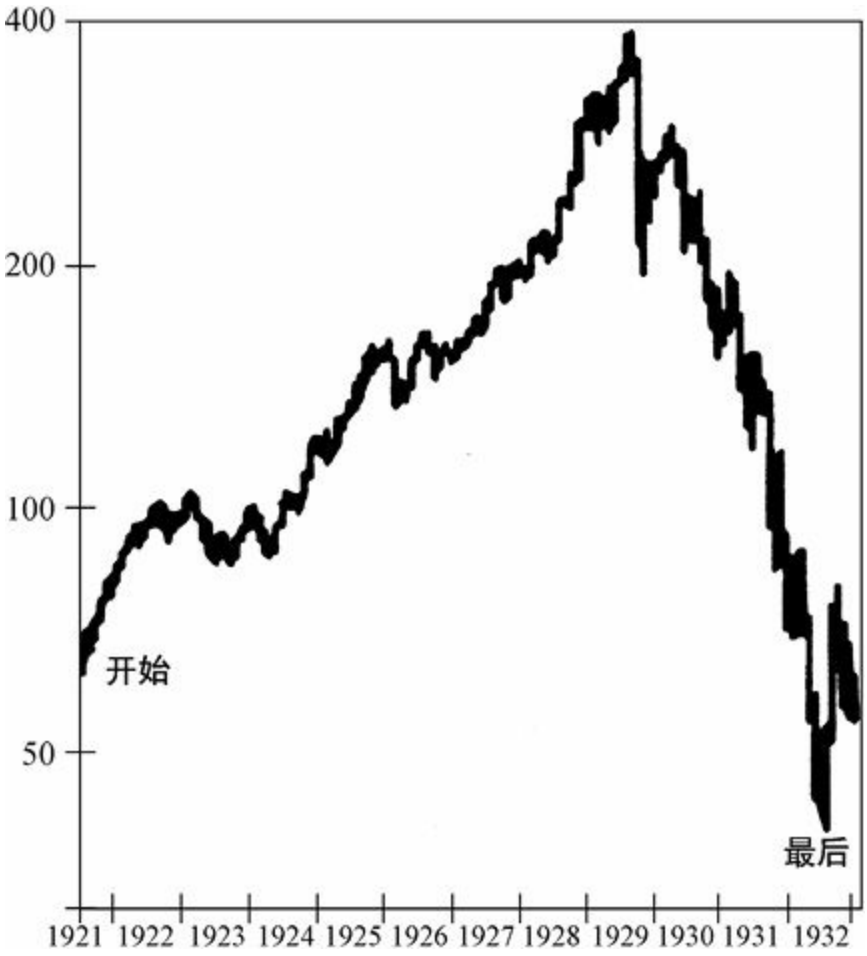
显然，在那个财务规划师的回答中，我还能找到并质疑很多其他的预设，但这不是本章要讨论的内容。不过，平心而论，那个行业的从业人员需要为数百万人服务，因而在很多时候，他们只能提供快速方便、事先已经包装好的建议。我有好几位财务规划师朋友，他们经常说：“如果一个人没有至少25万美元的现金用以投资，我就不可能抽出多少时间和他们谈话。”也就是说，如果你没有很多钱，大多数财务规划师也不愿意向你提供更多的建议。为了养家，为了将来的退休金，他们太需要赚钱了。

在前面提到的《迈阿密先驱报》上的那位财务规划师的预设中，我不同意他说的“这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效”。我之所

以不同意，是因为它是一个大多数财务规划师都持有的预设。在这里，我不能重复财务规划师的意见，相反，我要质疑他们的预设。很多（但并非全部）财务规划师都有这样一种预设——长远来看，股市呈上升趋势。因此，当这位财务规划师说“非常有效”的时候，其更准确的表述应该是：“如果你选对了基金，如果你的投资组合里有足够的资金，那么随着股市不断上扬，它将非常有效。”对我而言，这可能才是一个更真实、更准确的回答。

任何一个对市场有所了解的职业投资人，都知道市场总是有涨有跌。一个真正的投资人从来不会将自己的未来建立在“市场总是呈上升趋势”这样一个预设之上，但有好几百万人还是那样做了。

在“富爸爸”系列图书《富爸爸投资指南》中，我引用了图表来说明股市的涨跌变化。下页的图表反映的就是1929年华尔街股市暴跌时的情形。




道琼斯工业指数（DJIA）　1921～1932

引用前面那位财务规划师的预设，即“这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效”，在我看来，就1929年的股市危机而言，这的确非常有效。

这些数据由Ibbotson协会提供，是上述预设的数据表现形式。假如你根据“系统提取”的建议，每年提取8％的资金，让其他的继续增长——“你将永远远离贫困”。顺便说一下，那是财务规划师预设的另一个部分。

假如你在65岁的时候有了100万美元，继续投资入选标准普尔500的

公司，也就是那些规模庞大、运营稳定的公司。而股市的表现正如它在1929年的状况，下面就是你的个人固定缴款型退休金计划将会发生的变化，考虑通货膨胀的因素，1929年股市危机之后的情况是：

| 终止年 | 价值变化（美元） | 终止价值（美元） | 维持生活的费用（美元） |
|---|---|---|---|
| 1929 | 刚刚退休 | 1000000 | 80000 |
| 1930 | (461840) | 487719 | 39017 |

在继续往下讲之前，我想有必要解释一下这些数据的意义，以免出现理解上的混乱。1930年的数据表明，这位退休者损失了46.184万美元（被括号括起来的数据表示的是损失的数额，而不是获利的数额）。这就意味着他的账户余额是48.7719万美元，远远低于1929年的100万美元。也就是说，到1931年，这位退休者的生活费就只有上一年余下的3.9017万美元（48.7719万美元的约8％）。

| 终止年 | 价值变化（美元） | 终止价值（美元） | 维持生活的费用（美元） |
|---|---|---|---|
| 1931 | (294797) | 169976 | 13598 |
| 1932 | (10946) | 162166 | 12973 |
| 1933 | 63407 | 211441 | 16915 |
| 1934 | (3307) | 187389 | 14991 |
| 1935 | 98267 | 262941 | 21035 |
| 1936 | 145144 | 382564 | 30607 |
| 1937 | (291789) | 58391 | 4671 |
| 1938 | 25678 | 81632 | 6531 |
| 1939 | (601) | 74884 | 5991 |
| 1940 | (13503) | 54826 | 4386 |
| 1941 | (10592) | 36334 | 3242 |
| 1942 | 10864 | 40530 | 2935 |
| 1943 | 18644 | 54205 | 4336 |
| 1944 | 23887 | 72196 | 5776 |
| 1945 | 70339 | 133795 | 10704 |
| 1946 | (39389) | 70858 | 5669 |

根据这些数据我们知道，一个在婴儿潮中出生的人，在他65岁退休时其固定缴款型退休金计划中有100万美元，而市场表现也和1929年之后的情况类似，那么，等到他82岁的时候，就有可能已经损失掉了90%以上的资金。这样，他的生活费就不是当初的每年8万美元了。他82岁那一年的生活费只有5669美元，这样的日子肯定非常艰难。

可能只有在股市一直上扬这一预设成为现实的情况下，财务规划师所说的“这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效”才有意义。但如果股市不断上扬的预设成为泡影，那会发生什么？如果市场并没有给你想要的回报，又会发生什么？在10～20年之内，你会向那位退休者提出什么样的建议？

很多财务规划模式都是建立在市场持续上扬的预设之上的。为了数百万人的幸福，我当然希望这些预设能够变为现实。然而，很多职业投资人都明白，现实世界里的市场走势总是有3个基本状态：市场上扬，也就是牛市；市场下跌，也就是熊市；市场振荡，也就是盘整。

大多数退休金投资组合存在的问题就是，它们都建立在市场终将上扬的预设之上。因此，它们总是告诉人们要长线投资。为了适应市场的变化，也就是市场的上扬、下跌和振荡，财务规划师们建议用“多元化”解决问题。如果投资者进行长线投资，而且他并没有恰恰在股市达到顶峰的时候退休，“多元化”也许是个不错的办法。否则就会引起一场股市危机，如果这种情况真的发生了，正如你在前面的数据中所看到的那样，所有的预设都将化为泡影。

根据前面的数据你可以看到，股市在1936年上涨得非常厉害，甚至超过了1929年的峰值。但是，如果这位退休者根据法律，每月出让基金，他提取到的资金可能远远少于1936年股市上扬所带来的好处。这就是法律无意中造成的缺陷——在市场下跌时，退休者得不到有力的保护，而当市场上扬时，系统提取的上升潜力则差强人意。对一个职业投资人来说，系统提取在市场下跌时风险太大，而在市场上扬时获利又相当有限。

市场有3种不同的发展态势，但很多投资组合只有在股市上扬时才

有可能表现良好。这就意味着在3种市场发展态势中，很多普通投资者的投资组合只有在某种特定情况下才能赚钱。富爸爸曾经对我说：“我们都听说过俄罗斯轮盘赌，就是人们在有6个弹仓的左轮手枪中装上一发子弹，然后他们转动转轮，用枪指着自己的头，扣动扳机，希望枪机正好能打在另外5个没装子弹的弹仓位置。也就是说，枪机打中空弹仓与打中实弹仓的比率就是5：1。而对于大多数依靠共同基金来实现退休计划的人来说，他们就是在转动只有3个弹仓的转轮，其中两个弹仓装有子弹。也就是说，他们赔钱的几率是60％。这太危险了！”

实际上，在这个有缺陷的系统中，多元化并不能为你提供必要的保护，因为这个系统有无限的下跌风险，而上升的潜力又非常有限。也就是说，如果事情不能按照预设来发展，你的退休金计划也许就不能维持你的生活。

虽然1929年之后，股市的确跌停回升，但从实际的结果看，股市下跌了近25年。虽然这在股市的历史上，只是短短的一段时间，但1929～1932年的这段熊市却使很多人丧失了投资组合中80％的财富。在两年多的时间里损失了终生积蓄的80％，对很多投资者来说，这都是一段极其漫长且难熬的日子。因此，即使股市整体水平呈上涨趋势，但在多年的熊市之后，眼看着自己的投资组合被一点一点吞噬掉，也足以让你夜不能眠。即使你明明知道，就像最初的预设那样，股市最终将会复苏，你也会非常痛苦。

# 更多的缺陷

在结束有关预设的这一章之前，我认为回顾前面已经提到的一些缺陷并整理出尚未提到的缺陷是十分重要而且必要的，这些缺陷的源头就

是人们在潜意识中并没有质疑过的预设。另外，富爸爸还从中发现了其他一些明显的缺陷，它们是：

1．这项法案设置了一个强制性的提取机制

这一缺陷可能将在2016年前后引发严重问题，因为到那时，美国70岁以上的老人估计将超过2282887人。到2017年，这个数字将跃升为2928818人。这主要是因为婴儿潮中出生的第一代人都陆续达到了这个年龄，短短一年中70岁老人的数量增长了近70万，涨幅达到了30%，而且这个数字还在增加。这些数据可能会让你意识到，在婴儿潮中出生的这一代人可能会对固定缴款型退休金计划和股市造成严重的影响。如前所述，如果人们按照法案的要求出让自己拥有的股票，股市就很难继续保持上扬。这就像一边给浴缸加水，一边又在浴缸上打好多洞一样。过不了多久，人们就不想再往浴缸里加水了。

如果有人问为什么要实行这种强制性的提取机制，答案非常简单，那就是纳税。当这项法案获得通过时，美国国税局想知道的是什么时候可以获得回报。因为投入到固定缴款型退休金计划的资金都是免税的，就连增值税也享受了减免，所以问题就是，到底什么时候政府才能获得回报，什么时候才能让这些资金缴税？最终，政府给出的回答是：当你75岁的时候。

2．这项法案没有要求教育系统提供适当的财商教育

任何一个严肃对待投资的人都必须具备很高的财商。当《雇员退休收入保障法》获得通过时，没有人告诉学校该开始教授财务知识了，而财务知识是个人财商教育的基础。很多人都在自己不得不进行投资的时候，认为投资充满了风险，因为他们从来没有接受过任何基本的财商教

育。正如富爸爸所指出的：“任何事情都是有风险的，如果没有人教你怎么做，就是过马路也有风险。”

3．没有人质疑这种预设

这项法案的预设纯粹是想当然，根本没有从现实出发。如果一个退休者到了65岁才发现，自己的财务规划师40年前所依据的预设是错的，他该怎么办？这位退休者是不是还有其他资源可以利用？财务规划师只是简单地提出财务建议，而投资者们也只是按照财务规划师的建议去做，并没有提出任何异议，直到安然公司的丑闻让他们不得不质疑这些建议。

4．共同基金公司过多过滥

现在，共同基金公司比上市公司还要多，这让人们很难判断共同基金的优劣好坏。也就意味着普通投资者选择到不良基金的几率大大增加了，而这些不良基金根本无法为一个追求财务安全的退休金计划提供必需的收益。

5．雇员为退休金账户所缴的费用将持续上涨

越来越多的共同基金都在追逐为数不多的一些经营状况良好的公司的股票，导致这些公司股票的价格过高，甚至出现了泡沫，这也就意味着在职雇员要投入退休金账户的费用可能会持续上涨。

6．固定缴款型退休金计划不能为人们提供退休保障

股市危机可能在一部分人退休后爆发，他们辛辛苦苦为退休攒的钱毁于一旦，他们一心盼望的财务安全也成为泡影。如果基金里的钱赔光了，自己又没了工作，剩余的时间也不多了，他们将很难再重新攒到

钱。这正是发生在很多安然公司员工身上的事情，他们把所有的鸡蛋都放在一个篮子里——用自己所有的积蓄买了公司的股票。这也是多元化投资为什么会成为那些财务知识很有限的人的基本投资战略的原因。多元化投资存在的问题，就是它依然是一种危险而拙劣的选择。

7．很多员工没有向自己的退休金账户注入资金

我曾经看过一组数据，陆续退休的婴儿潮一代中，有足够的钱维持自己的退休生活的人，从不超过50％到不超过20％，再到不超过10％，逐年减少。那也就意味着，婴儿潮中出生的那批人的下一代，将要承受很大的经济压力。

2002年5月5日，《华盛顿邮报》一篇题为《付清401（k）计划并非易事》的文章中说：

员工的退休金积蓄，比如401（k）计划、个人退休金账户、个人退休金账户滚存的数额都相对不足。根据已经得到的数据，很多人都有理由表示担忧。美国劳工福利研究协会的调查显示，在2000年，有44％的人，其401（k）计划的账户余额不足1万美元；14％的人，其401（k）计划的账户余额在1～2万美元之间。

文章接着指出：

因此，如果一个雇员没有向自己的退休金账户注入资金，或其投资的项目赔了钱，就有可能在退休时一无所有。

而且，上周经济政策研究协会发表的一份研究报告表明，上述情况看起来真的有可能发生。这项研究由纽约大学经济学教授爱德华·沃尔夫主持，他们发现除了最富有的雇员，在1983～1998年之间，所有临近

退休者（年龄在47～64岁的人）的“退休后财富”实际上下降了。

这么多员工选择不向固定缴款型退休金计划注入资金的原因之一，就因为他们本身已经税负沉重、生活费高，养儿育女的费用也在持续上涨，很多人还没有意识到，时间才是决定长线投资项目成败的关键。如果员工们没有尽早预留资金，那么，这个系统的下一个缺陷将成为最主要的问题。

8．固定缴款型退休金计划对于年长的退休者可能没有任何帮助

如果一个人在45岁或者更晚一些才开始为退休存钱，那么固定缴款型退休金计划就很可能起不到任何作用。理由很简单——因为没有足够的时间。也就是说，如果一个人在45岁或是更晚一些才开始为退休存钱，并且几乎没有什么钱去投资，或者他们损失了退休金，不得不重新开始准备，就像许多安然公司的员工今天所做的那样，那么，固定缴款型退休金计划可能就失去了作用。

上面提到的《华盛顿邮报》的那篇文章还注意到了下面这个问题：

不过，请仔细考虑一下这个问题：假设一位退休者在退休时有60万美元的积蓄，他初步计划每月的生活费是3000美元，并且想将这个消费水平维持下去（这就意味着，他需要逐步提高自己从退休金计划中提款的数额，以便应付通货膨胀）。根据罗·普赖斯[(1)]设计的计算公式，如果他退休之后又活了20年，也就是85岁时，他花光这笔钱的几率是30％。

很多在婴儿潮中出生的人，直到今天才发现25年前就该发现的问题。事实上，他们中的很多人为自己准备的退休金远远不足60万美元。这说明，千百万在婴儿潮中出生的人已经跟不上时代步伐了，因为他们

的固定缴款型退休金计划并不是一个快速致富的计划。如果一个人跟不上时代的步伐，那么，投资多元化只会使他的财务问题变得更加严重。多元化是一个保守型的投资策略，可你要是跟不上时代的步伐，保守型策略也挡不住必然要发生的事情。

9．很多自己并不是投资人的人却在向人们提供投资建议

很多教育公众的投资顾问，他们自己并不是真正的投资人，只能算是推销员。更重要的是，很多财务规划师自己都不是很清楚，他们的建议是否经得起金融市场涨跌变化的考验。他们也不清楚，自己的客户能否依靠他们售卖的建议和产品生存下去。很多财务规划师所做的事情就是设法出售自己公司的金融产品，这大大限制了他们的客观公正性。而且，很多财务规划师只懂得某一类投资项目，比如有价证券、房地产或者企业。很少有人接受过全面的教育培训，能够讨论不同资产的组合投资。就像巴菲特说的那样：“永远不要去问理发师你是否需要理发。”

10．退休之后，你是否能够生存

随着越来越多的在婴儿潮中出生的人开始退休，我们将会看到固定缴款型退休金计划的预设将经受现实的严酷考验。这项法案主要针对的是退休金问题，我想知道固定缴款型退休金计划能否提供一些比退休金更为重要的东西——医疗保健。我要问的问题就是：“退休之后，退休者在自己有生之年是否负担得起医疗保健的开销？”退休之后，一个人可以按比例压缩生活费，尽量节俭地过日子，但是医疗保健的开销却只会上升，不会下降。据说在2000年，美国卫生保健开销和处方药费用上涨了17%。也就是说，一方面整个经济呈现出通货紧缩的局面，另一方面医疗保健的开销却在不断膨胀。我担心的是，在不远的将来，决定个人生死的关键就是看他能否负担起医疗保健的开销。我更担心的是，将

有成千上万的人的固定缴款型退休金计划中没有足够的钱来负担这笔开销。

政府的医疗保险制度以及其他形式的公费医疗制度又如何呢？如果统计数据准确的话，可以说美国的公费医疗制度可能已经破产了。如果公费医疗成了一个公民的义务，那么各种税收就有可能高得离谱。当税收上升到一定额度，就有可能引起外资企业从美国撤资，这又会进一步加重本来已经相当沉重的税负。

如果人们打算制订一个固定缴款型退休金计划，他们就必须及早动手，准备一大笔足以应付退休生活和医疗保健的钱。将来，很多退休者可能不得不抛售自己的投资组合，才能支付医疗保健费用，延长自己的生命。我的问题是，当那位财务规划师对那位70岁的退休老人说“这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效”时，他是否考虑到了这位退休老人需要长期的医疗保健？也就是说，这位财务规划师给出的答案背后的预设是什么呢？他在预设中纳入了医疗保健的开销了吗？

在不久的将来，成千上万婴儿潮中出生的人将启动他们的系统提取，整个股市不仅要承担这方面的压力，还要承担他们医疗保健开销的压力。让我们用占卜大师的水晶球来预测一下，假设一位享有固定缴款型退休金计划的75岁的退休老人，他拥有价值50万美元的资产投资组合和有限的医疗保险。突然有一天他得了癌症，需要15万美元来做救命的手术。你认为这位退休者会为了省钱而不做手术，还是会出让价值15万美元的共同基金来支付手术费呢？不错，过不了多久就会有很多退休者不再按照系统提取的计划行事，而是选择出让自己的投资组合来支付救命的医疗费。如果这种情况真的发生了，整个股市又会发生什么？它还会继续上扬吗？

很多财务规划师提供的往往是一些效果还不确定的财务建议。但是在不远的将来，我们就能看到退休金改革的预设是否正确。我们很快也会发现，财务规划师们的预设是否经得起退休后现实生活的考验。他们的预设，都是建立在从长远看股市总是上扬的基础上的。

## **401**（**k**）计划为什么对高收入纳税人没有意义

黛安娜·肯尼迪（注册会计师）

“富爸爸”公司顾问

《致富的窍门》作者

一般认为，高收入的纳税人应该承担自己401（k）计划的绝大部分。的确，这个计划减少了人们的征税收入[(2)]——因为缴纳401（k）计划的费用要从工资中扣除——但是，它将来可能会在纳税方面引起不小的麻烦。

首先，401（k）计划的预设是你将来的收入会减少。大多数的投资顾问都会告诉你，你退休之后收入会一直下降。但是，也有一些人（比如我的许多客户）计划退休之后拥有更多的收入。对这些人而言，401（k）计划延迟的纳税时间并没有多少实际意义。他们要赚更多的钱，就意味着他们要交更多的税。为什么一定要以很高的税率纳税呢？

401（k）计划对于高收入纳税人没有意义的第二个原因与我们如何缴纳所得税有关。一般来说，人们主要有3种收入：劳动收入（通过工作为自己赚钱）、被动收入（通过投资为自己赚钱）、证券收入（让钱为自己赚钱）。证券收入主要源于资本收入，是一种典型的通过投资获

取的收入。投资一年的最高的资本利得率是20%，如果投资5年或者更长时间，资本利得率就有可能降到18%。然而，2002年，联邦政府对劳动收入的征税标准最高达到了38%。

如果你投资401（k）计划之外的项目，收入的税率可能是18%～20%。如果你在401（k）计划之内投资同样的项目，可以等到你提取这些收入的时候才纳税。但你提取那种收入时是要按照劳动收入征税的，税率也是最高的。也就是说，401（k）计划使你的纳税率从资本利得率的18%～20%，增加到了劳动收入税率的38%。

更糟糕的是，假如在你去世后，你的退休金计划账户中仍然有钱。那么，你还需要为这些钱缴纳劳动收入税和不动产税，这种情况下，所有税率的平均值是75%。假如你的退休金计划账户开始时有10万美元，后来增长到了40万美元，那就意味着你只有10万美元可以留给你的继承人。于是，你参加401（k）计划的净收入（只有总额的1/4）实际上就是零。

尽管401（k）计划能够延迟你的纳税时间，但你必须确保这个解决方案符合自己未来的目标。千万不要满足于那些来自平庸顾问的平庸建议。

# 这些预设可靠吗

有人将《雇员退休收入保障法》比做庞氏骗局。庞氏是一个臭名昭著的骗子，他让人们把钱交给他，并允诺支付很高的利息。接着，他又寻找另外一批人，告诉他们同样的话。他将第二批人交给自己的钱按照之前的约定交给第一批人。这样，第一批人就会转告自己身边的亲友，

这些人又会成为第三批人，他们交给庞氏的钱又以很高的回报交给了第二批人。要不是有一个人揭穿了庞氏的底细，他的阴谋还会继续下去，所以今天庞氏才声名狼藉。当有人说某人上了庞氏的当，指的就是某人或者某一群人极易上当受骗，相信那些好得令人难以置信的东西和无法实现的计划。

我想，我们很多人心中都有一个部分是愿意相信那些好得令人难以置信的东西的，我们愿意相信神奇的保护神、复活节的邦妮兔以及看顾我们的很多美好的东西。因此，当一个财务规划师说“这又被称为一种系统提取，运用起来非常有效”时，人们相信了，因为他们愿意相信这些话，即使他们内心深处知道这并不一定是真的。庞氏正是抓住了人们的这一弱点才行骗成功的。所以，即使他已经去世好多年了，还是不断有新的庞氏骗局出台。当然，我并不是说《雇员退休收入保障法》就是庞氏骗局，我想说的是，人们总喜欢相信那些所谓的“行之有效”办法。这本无可厚非，但要弄清楚一点：只要预设真实可靠，办法就能行之有效；可如果预设本身就脱离实际，那么，其他的东西就是自欺欺人了。

# 积极的意义

如果只从理论角度来看，富爸爸认为《雇员退休收入保障法》的确是建立在一些卓越的思想和价值观基础上的。可问题在于这仅仅是理论上的分析。我们都知道，理论和现实之间往往有很大差距。

在研究这项法案的时候，富爸爸发现它其实是想为员工争取利益。过去，一个享有固定福利型退休金计划的员工虽然在退休之后拥有财务安全，他却没什么资产可以留给自己的后代。打个比方说，如果一个员工65岁退休，75岁去世，去世之后他的退休金就会停发，他过去在退休

金计划中注入的资产也就留给了公司。但在实施固定缴款型退休金计划之后，如果一位员工在75岁时去世，而此时他的投资组合里还有一点资产，那么这些资产就可以留给他的继承人。

穷爸爸享有固定福利型退休金计划，因此他没能给自己的孩子留下什么。他享有教师退休金和少量的政府退休金，这些都为他提供了一定程度的财务安全，但在他去世之后，他的确就没有什么可以留给孩子的了。也就是说，固定福利型退休金计划是不会给后人留下遗产的。但是，如果穷爸爸享有的是固定缴款型的退休金计划，如果他的投资组合中还有剩余资产，那么我们缴纳了遗产税之后，就可以继承这笔钱了。从理论上讲，固定缴款型退休金计划似乎也拥有一些固定福利型退休金计划所不具备的好处。

因此，固定缴款型退休金计划的一个非常积极的意义就在于，它试图将美国和世界的大量财富分配到员工的手上。而且，从理论上讲，固定缴款型退休金计划是应该会发挥作用的，因为财富的数量是如此之大，以至于每个人都能分到一小份。毕竟，我们有大量的财富可以分配。

当然，这是一个伟大的创意，但仅仅是理论上的。事实上，90%的财富掌握在10%的人手里，其原因，也是《雇员退休收入保障法》的最大缺陷，我们将在下一章里讨论。这个使世界上90%的财富集中在10%的人手里的缺陷，将会导致历史上最严重的股市大崩盘。

令人振奋的是，如果你了解这个缺陷，就可以设法克服它，你也就有机会成为控制世界90%财富的那10%的人中的一员。

(1) 是一家共同基金管理机构。

(2) 美国所得税法规定，总收入减去免税额为所得税计征部分。

# 第6章
# 你投资，但并不意味着你就是投资人

《雇员退休收入保障法》的最大缺陷就是，它迫使不是投资人的人冒险进行投资。在富爸爸看来，这种以为法律上的改变可以在一夜之间将人们变成专业的投资人的预设，简直就是天方夜谭。他说：“你怎么可能将一个从出生那天起，就被教育要找个好工作的人，突然改造成一个需要冒险的投资人？一个追求安稳的人，与一个冒险的投资人肯定不是同一类人。”富爸爸认为，这种预设就是《雇员退休收入保障法》最大的缺陷，而且它将导致历史上最严重的股市大崩盘。

读过“富爸爸”系列图书《富爸爸财务自由之路》的人，一定非常熟悉下页的现金流象限图。

我要向那些不熟悉现金流象限，或者没有读过这本书的人，简要介绍一下象限中4个字母所代表的意义：

E代表雇员；

S代表自由职业者或者小企业主；

B代表大企业主；

I代表投资人。




赚钱的途径主要有4种，与之相对就有4种不同的人。每个象限都代表了他们对于金钱和财务安全的不同的思考方式。

富爸爸说：“《雇员退休收入保障法》的最大缺陷就在于，它预设处在左侧象限的人，可以很容易地转化为处在右侧象限的人。处于不同象限的人之间有很大的区别。以为仅仅因为一项法案的改变，就可以使E象限的人变成I象限的人，这是非常荒谬的想法。你或许大笔一挥就可以改变一项法案，却无法改变人。”

简单地讲，《雇员退休收入保障法》和随后的修正案带来的变化如下页图所示。

《雇员退休收入保障法》要求数百万雇员一夜之间变成专业的投资

人，但正如我们所看到的，它并没有同时开发出一种教育系统，来应对这种看起来虽小实则很重大的改变。

我们的公共教育系统主要训练的是E象限和S象限的人，这也是为什么这么多人都身处E象限和S象限的原因。穷爸爸曾经是夏威夷州的教育厅厅长，他一直说：“好好上学，争取考高分，这样就可以找到一份安稳的工作。”也就是说，穷爸爸建议我在E象限找一个避难所。妈妈知道我想成为富人，所以常常对我说：“我知道你想成为富人，那就报考医学院，将来做个医生吧。”她建议我在S象限寻找一个避难所，对此我的回答是：“妈妈，您的想法只存在一个问题，那就是我必须聪明到可以去做一名医生，但我的成绩你是知道的。”的确，S象限常常挤满了聪明人，因为医生、律师、会计师、工程师等都属于这个象限，尽管在任何一个象限都有专业人士或很聪明的人。S象限的人还包括一些具有独特技能的专家和数百万独立的小企业主。



富爸爸试图训练我和他的儿子迈克成为B象限和I象限的人。在之前出版的“富爸爸”系列图书中，我已经提到，他让我们做过他公司里几乎所有的工作，让我们了解不同的工作是如何组织协调，使一家企业正常运作的。他还经常和我们玩大富翁游戏，一玩就是好几个小时，他以这种方式教育我们要像投资者那样思考问题。我只做过一份“正常”的工作，而这份工作我只干了4年。我离开的主要原因之一就因为富爸爸曾教育我要去右侧象限，而不是左侧。

我还是一个小男孩的时候，富爸爸就告诉我：“人们处于不同的象限，是因为他们都有自己的特点。想去E象限的人希望得到的是安全。因此，很多处于E象限的人，不论他们是公司的经理还是看门人，都经常说出相同的话，那就是‘我要找一份稳定可靠的工作，有着稳定的薪水，优厚的福利与待遇’。”对于E象限的人来说，安全和稳定是最重要的。相反，I象限，也就是投资者所处的象限，并不是一个安稳可靠的地方，不经过适当的专业训练是无法在该象限中生存的。

另外，安全与自由这两个词有着非常大的区别。根据这一区别，富爸爸指出，E象限与S象限的人常想得到的是安全，雇员的安全来自一个稳定的职位，自由职业者的安全则来自自己。处于B象限和I象限的人希望得到自由，因而特别关注能为自己工作的资产。现在，我常常能听到处于S象限的人们的抗议声，他们通常只想做自己的事情。当然，在你抗议之前应该考虑一下，很多S象限的人虽然可以自由地做自己的事情，但问题在于，不论他们喜欢与否，他们都必须做这些事情。相反，处于B象限和I象限的人可以自由自在，不做任何事情而照样有收入，这就是自由的不同。（没有读过《富爸爸财务自由之路》的朋友，或许会希望读读这本书，因为书中进一步阐述了处于不同象限的人们的核心区别。对于迫切希望改变自己的生活，而不是简单地在E象限内换工作，

或是在S象限内辛劳终生的人来说，这本书的意义的确非常重大。）

前几天，我参加了一个有关投资的会议。会上，一个年轻人告诉我，他是一个投资人。于是，我就问他投资了什么项目，他回答说：“我拥有一家公司的401（k）计划，那是一个多元化的投资组合，包括大盘股(1)、小盘股(2)、一些行业基金(3)，还有一些债券基金(4)。”

我点了点头，喃喃自语道：“华尔街的教育还不赖嘛，培养了这样一位终身消费者。”我不想让他扫兴，就问道：“你每月能从投资中赚多少钱？”

“赚多少钱？”他显然有些吃惊，“为什么这样问呢？我一分钱也没赚到。每月我的工资卡上会有一部分收入被扣除，扣除的钱会直接投资到这几家共同基金公司。”

“你希望什么时候才从这些投资中获得回报呢？”我问。

“噢，我现在27岁。我想让自己的钱免税增值，直到我退休为止，我希望是在60岁。然后，我将把自己的投资组合转化成自我管理账户(5)，保证自己的退休生活高枕无忧。你瞧，我做的都是长线投资。”

“祝贺你！”我和他握了握手说道，“很好，你就继续投资吧。”

问题的关键在于，这个年轻人或许是在投资，但我不愿意称他为投资人，至少他不符合富爸爸的现金流象限中的定义。根据富爸爸的说法，投资人通常都会从投资中获取收益。在获取收益之前，或许你也在投资，但你还算不上一个投资人。为了向富爸爸证明我是一个投资人，我就必须让他看到我的资金在流入，而不是流出。最近，数百万拥有固定缴款型退休金计划的人发现自己投资的钱流出了该计划，因此，现在

才有那么多投资者垂头丧气。他们或许进行了投资，但他们并没有成为真正意义上的投资人。

在投资领域，很多人在投注资金、让现金流出方面做得非常好，但只有少数人在让现金流入方面做得不错，而后者才是一个好的投资人。在投资上，很多人大把花钱，却没有任何收入。《雇员退休收入保障法》通过以后，数百万人开始投入，然而，我们还不知道他们是否会成为真正的投资人。唯有时间能告诉我们，在退休之后，究竟有多少E象限、S象限或B象限的人最终能转变为I象限的人。

在电影《甜心先生》中，有一句经典台词：“让我看看钱！”我的一些投资人朋友，都将这句话奉若神谕。因为他们懂得，投资并不一定就能获得收益。对我周围的朋友来说，只有收回了资金，才算得上真正的投资。而且，一旦开始收回资金，这项投资还能吸引更多的资金注入其中。现在，对于很多拥有固定缴款型退休金计划的人来说，资金正在不断流出，他们也都怀疑这些钱将来能否收得回来。很多人打电话给自己的经纪人，要求“让我看看钱”！

前几天的一个晚上，我和妻子金参加了一个派对。在派对上，女主人问金如何谋生？金简单地回答她：“我投资房地产。”女主人的眼睛立刻一亮，她说：“我也是呀！我和我丈夫从一幢小房子开始，等它升值后马上把它卖掉。我们连续买卖了3次，现在你看看我们的房子。我们一直投资房地产，现在我们就住在这幢可爱的房子里。”

我知道她肯定认为朋友们都会说她是一个真正的房地产投资人，从技术上讲，也的确如此。不过，在我的朋友圈内，她还不能被称为一个真正的房地产投资人，而只能算是一个幸运的房东。尽管她拥有一幢可爱的房子，却与真正的房地产投资人有着巨大的区别：她每月为房子花

去5000美元，而真正的房地产投资人每月从房子上获得5000美元的净收入。根据我们的概念，一位真正的房地产投资人每月都可以从房子、商业设施、仓库、办公楼等投资上收取租金。也就是说，不论我们工作与否，都可以看到钱，看到钱不断进入我们的腰包。

# 最大的缺陷

富爸爸为什么会认为让左侧象限的人快速进入右侧象限是《雇员退休收入保障法》最大的缺陷？答案依然是，因为人们的个性完全不同。处于E象限和S象限的人为了挣到钱而工作；处于B象限和I象限的人为了积累或得到资产而工作。这似乎只是字面上的细微区别，但是，等到人们退休之后，这种区别就变得实实在在了。作为专业的投资人，我受过多年的训练，我知道每月都从投资中获取收益并不是一件简单的事情，而这正是《雇员退休收入保障法》要求人们去做的。一旦拥有固定缴款型退休金计划的人退休，他就将失去工作的安全避难所。对于很多人来说，他们将不得不第一次面对现实的世界，而富爸爸面对这个现实的世界时只有13岁，我面对这个现实的世界时是32岁，穷爸爸面对时是53岁，前面提到的《今日美国》财经版首页上的那位安然公司的雇员则是58岁。

# 面对现实的世界

在过去的好日子里，员工一旦退休，公司可能会举行一个退休晚会，赠送金表，然后固定福利型退休金计划会照顾员工的余生。也就是说，他们可以退休，然后等着退休金支票不断寄来。那就是他们要做的全部事情。

在过去的好日子里，如果退休者曾经服务的公司十分慷慨，或者有一个强大的工会，那么他们也许会享有“生活费用随市场调节”的福利。在发生通货膨胀的时候，他们还可以得到一定数额的补贴。一些人还能享受医疗保险计划。只要退休者还在世，他们去看医生的费用都由公司支付。也就是说，随着退休人数的增长、医疗措施的改进、人们寿命的延长，支撑固定福利型退休金计划的费用可能会变得越来越多。这些巨大的财务压力也是《雇员退休收入保障法》获得通过的一个真正原因。随着全球化竞争的日益加剧，雇员享有的固定福利型退休金计划和医疗保险计划对于公司来说实在是一个沉重的负担。

现在的员工退休了，公司可能还会举行退休晚会，赠送一只金表，不过从此以后这个员工很可能就要自谋生路了。或许一些人能依赖公司的退休金计划，其他更多的人可能只能转而利用个人退休金账户，为数不少的人可能还得将自己的金融资产出让变现，存入银行。

下面就是富爸爸之所以会认为历史上最大的股市大崩盘即将到来的3个主要原因：

**1**．由于婴儿潮中出生的那批人纷纷套现，股市上将会出现一场大规模的削价抛售。富爸爸说：“E象限和S象限的人终其一生为钱工作，而不是为金融资产工作。很多E象限和S象限的人并不信任股市。一旦他们离开公司，他们已有的担心和不安全感只会不断加剧，也正是这种担心和不安全感让他们一生都处于E象限和S象限。等到他们离开公司，他们就只会依赖自己所了解和信任的东西——现金，而不是股票和共同基金。”

根据《商业周刊》的报道，1990年在美国的401（k）计划以及类似

的退休金计划中，总共有7120亿美元。其中，只有45％是股票。到了2000年年底，这个数字飙升到2.5万亿美元，其中有72％是股票或是类似的有价证券。也就是说，随着退休资金的注入，股市出现了前所未有的繁荣。随着这种繁荣的走势持续看好，所谓的投资者们更有信心了，于是开始购买各种有价证券，因为他们从这些有价证券中获得的回报远远高于储蓄获得的回报。随着股市的持续走高，很多所谓的投资者也纷纷跟进，拿出积蓄投入市场。资金主要进入的是股票和共同基金市场，使得这类资产的价值一下子攀升到4万亿美元。同时，报告显示，美国家庭储蓄率跌至不足1％。一场投资狂潮席卷全美，一些本来不应涉足投资的人，也已经置身投资市场。

很多投资了固定缴款型退休金计划的人，看到自己的退休金计划账户在不断增值，就以为自己也是投资者了，开始放手将自己在银行的全部存款投向投资市场。他们大多来自E象限和S象限，也就是说，很多本来应该继续储蓄的人突然开始投资了，不过他们仍然算不上真正的投资人。

富爸爸相信，当数百万人开始抛售自己并不懂得和信任的金融资产时，历史上最严重的股市大崩盘就会发生。富爸爸说：“E象限的人喜欢安全可靠，如果他们感到自己的安全受到了威胁，就不会继续持有自己的金融资产。如果他们感到不安全，就不会采用退休金改革法案所要求的任何系统提取，这将引发一场大规模的恐慌，一场由婴儿潮中出生的人抛售金融资产变现而引起的恐慌。他们会设法尽快将获得的现金重新存入自己的银行账户。”

最初，我还不大理解富爸爸的这种说法。随着年龄的增长，我开始注意到那种细微的区别。到了今天，我非常关注这些区别：我总是听到有人说“我在为退休存钱”，或者“我在为孩子的教育存钱”，不过却很少

听到有人说“我在为退休投资”，或者“我在为孩子的教育投资”。正如富爸爸所说：“储蓄者与投资人并不是同一类人，储蓄者的安全感是由金钱而来的，而不是共同基金。只要遇到不利情况，他们就会抛售手头的有价证券，而当数百万人一起抛售时，市场就会陷入严重的危机。这样，也就不会有所谓的系统提取了。”

现在，日本已经在银行和金融业灾难的边缘徘徊了好几年。但同时，日本的银行却积聚了大量资金。因为在日本，雇员的人数和储蓄者的人数太多了。事实上，日本人的储蓄率在世界上是最高的。因为银行资金过于充裕，这些储蓄的利率已经接近于零。不过，即便银行不支付储户任何利息，大量的资金还是会躺在银行里。为什么呢？原因就在于，日本的雇员和储蓄者宁愿不要任何利息，也不愿用钱去冒险。我估计，过不了几年，美国的银行也要面临这个问题，银行里充斥着大量的闲置资金。如果银行资金过多，它们就很难向储户支付10%的利息。我在写这本书的时候，美国银行的储蓄利率是2%，2%的利率对于投资来说，显然不是什么好回报。

股市大崩盘即将来临的主要原因，就是现在很多人并不认为共同基金和股票是安全的。一旦婴儿潮中出生的那批人开始退休，就会有很多人设法将股票和共同基金变现，从而获得他们为之辛劳终生的现金。正如富爸爸说的那样，“你或许大笔一挥就可以改变一项法案，却无法改变人”。

**2**．生活费用和医疗费用将会上涨。正如我们在前面指出的，很多拥有固定福利型退休金计划的人，还能享受“生活费用随市场调节”的福利。但是，在拥有固定缴款型退休金计划的人退休后，当生活费用和医疗费用上涨时，他们就只能出让自己的资产来支付这些费用了。而且这种情况可能导致所谓的系统提取理论再次被抛在一边。固定福利型退休

金计划和固定缴款型退休金计划的这些细微差别，也会加剧即将到来的股市危机。人们必须依靠金钱，而不是共同基金生活。他们会出让共同基金来换取现金。

**3**．愚人数量会大大增加。巴菲特说过：“可以预见，人们会变得越来越贪婪、恐惧和愚蠢，但这个先后次序却不大好确定。”

很多人都知道，任何市场行为都会伴随着贪婪与恐惧。20世纪90年代的股市上扬是由于人们的贪婪，而未来股市的大崩盘将是人们恐惧的产物。过不了多久，人们会纷纷将退休金变现，则主要是由于愚蠢。

我想给大家讲一个愚人投资的例子。在20世纪90年代，我偶尔会遇到很多富有的雇员，他们认为自己富有是因为自己是投资人，但实际上他们只是幸运的雇员而已。我遇到过一位英特尔公司的雇员。1997年，当股市很繁荣的时候，他将自己持有的期权转让，得到了将近3500万美元。他一定认为自己是一位成功的投资人，而不是一个幸运的雇员。很快，他就参与投资了那些为美国证券交易委员会所认定的仅为资深投资人准备的投资项目。根据美国证券交易委员会的解释，获得认定的资深投资人必须拥有100万美元以上的净资产，或者拥有高薪的工作。当然，我不大理解他们如何衡量一个人是否是资深投资人，但他们的要求就是规则。对于如何证明一个人是否是资深的投资人，我倒有一个更好的方法，不过美国证券交易委员会并没有征求过我的意见。

不管怎样，这位曾经效力于英特尔公司的投资者已经被金钱冲昏了头脑，他开始凭着一时兴致盲目投资。他购买私募基金(6)，和别人合伙经营企业，还买下一些公司让儿女经营，购买只有真正的富人才会买的奢侈品，比如私人喷气式飞机、豪华游艇和两幢大别墅。此外，他又结识了一个比自己女儿还年轻的女子，然后与妻子离婚，当然他的前妻因

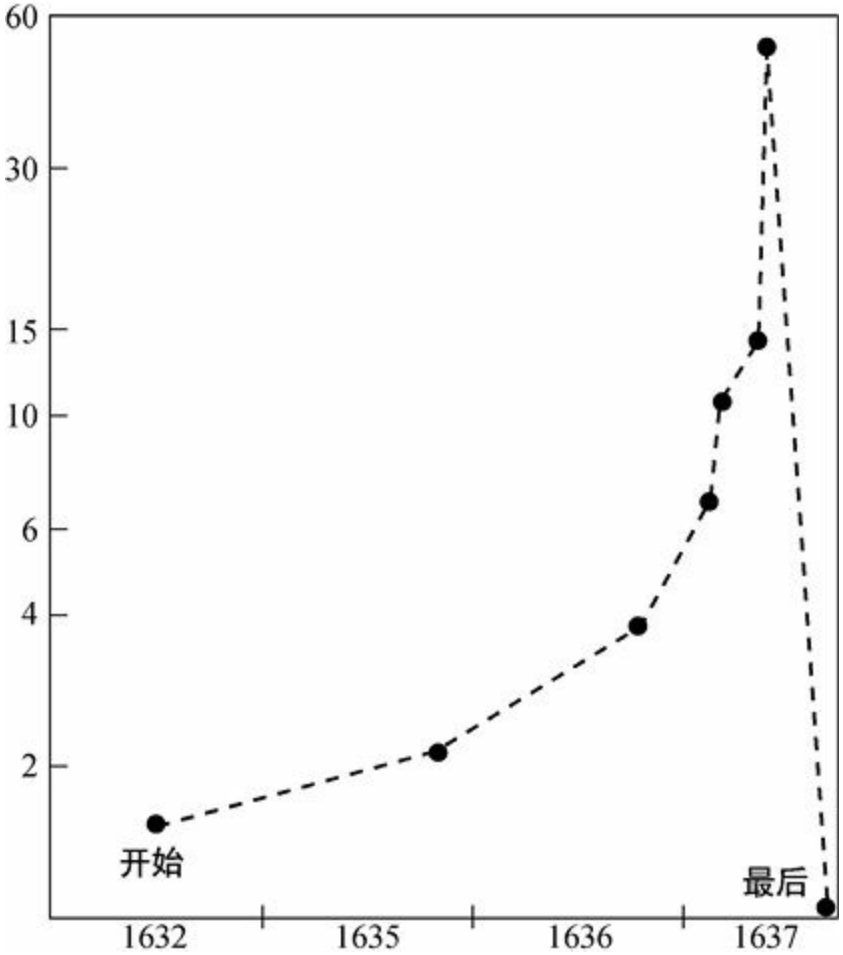
此而得到了一大笔钱。富爸爸常说：“愚蠢的家伙一旦有了钱，就会上演一出闹剧。”而他正是如此。如今，他已经破产了。你想问我是怎么知道的？因为他跑到我这里来找工作。他需要一份工作，因为他的第二任妻子卷走了他剩余的钱。我在20世纪90年代股市上扬时期遇到过很多类似的人，他只是其中之一。他们是撞到好运的雇员，却自以为是投资人，最终发现自己只不过是上演了一出闹剧的傻瓜。这场闹剧本身并不坏，只要你能保证你还有财力、物力和精力演得起下一场就好。

愚人投资的例子，可以在体育明星、电影明星、摇滚歌星、彩票中奖者、一夜之间获得大笔遗产的人身上看到，也可能在那些认为投资和成为投资人是一回事的蠢人身上发生。在不久的将来，一些在婴儿潮中出生的比较幸运的人，会带着固定缴款型退休金计划中的大笔资金开始退休，那时候你就会在报纸上读到那些愚笨的家伙退休金被骗的故事了。很多人会上当受骗，因为他们根本不清楚投资和成为投资人之间的区别。

总之，根据富爸爸的观点，很多人最大的失误就在于，尽管他们进行投资，却没有成为真正的投资人。他说：“这点看似微不足道的区别，却可能拖垮整个股市。”因此，富爸爸预言，过不了多久，就会有无数人慢慢醒悟，意识到他们迫于法案要求买下的其实并不是自己想要的（比如固定缴款型退休金计划），而他们还不能把这些资产卖掉，除非他们愿意承受提前提取的巨额税款。此外，很多人还会被鼓励投资一些自己并不看好、并不懂得而且代价昂贵的项目。富爸爸说：“到了那个时候，储蓄者会把自己的投资重新换成现金（他们为这些现金劳碌了一生），而不是股票、债券或共同基金。到那时股市大崩盘可能已经迫在眉睫了，因为《雇员退休收入保障法》鼓励人们投资，但这些人从来没有学过成为真正投资人的相关知识。切记，投资人喜欢的是资产，而

储蓄者喜欢的是现金。因此，我们才常会听到有人说‘钱存进银行才安全’。”

富爸爸曾经向我解释过他对于金融狂热的理解。他认为，金融狂热就是失去理智地将现金换成像股票、债券、房地产、共同基金等这样的资产。几个世纪以来，这样的事件已经发生了好多次。其中影响最大、也最为声名狼藉的，莫过于1634～1637年发生在荷兰的郁金香狂热。荷兰人狂热地喜欢上了从外国进口的郁金香，这场狂热很快风靡全国。不久，他们开始培育新的品种，郁金香狂热正式上演。某些郁金香球茎的价格，甚至是同等重量黄金的100多倍。但突然之间，这场郁金香狂热就过去了，恐慌随之而来，很多人急着抛售自己的郁金香球茎以兑换现金。几年前的网络公司热就像当年的郁金香狂热一样，同样的荒谬可笑。




1634～1637年荷兰高达市的郁金香狂热
（根据历史资料估算）

富爸爸对于金融恐慌的理解是：丧失理智地将金融资产套换成现金。也就是说，人们突然醒悟，意识到自己购买的东西并不划算，于是就想把钱拿回来，这也就是俗称的“买家的懊悔”。当无数共同基金和其他金融资产的投资者忽然感到非常懊悔，急于拿回现金时，一场恐慌就会发生，进而引起一场大的灾难，一场世界史上规模最大的股市大崩盘。正如富爸爸所说的：“你投资，但并不意味着你就是投资人。”

(1) 市值总额达50亿美元以上的大公司所发行的股票。

(2) 市值总额不到1亿美元的公司所发行的股票。

(3) 行业基金是美国较为流行的一个基金品种，主要集中在一个子行业或特定产业进行投资。

(4) 债券基金是指专门投资于债券的基金，它通过集中众多投资者的资金，对债券进行组合投资，寻求较为稳定的收益。

(5) 个人退休账户的一种，一般来说投资方向比较窄，只能投资共同基金和股票等。

(6) 私募基金是指通过非公开方式，面向少数机构投资者募集资金而设立的基金。

# 第7章
# 你需要成为投资人

“难道他们没有意识到投资是何等重要吗？”在走出宾馆会议室的时候，我问富爸爸。刚才，富爸爸在那里主持召开了一个会议，参会者大概有125人，包括他的核心管理团队和高层管理人员。

“先看看再说吧。”富爸爸说，“我已经尽力去说服他们了，不过也只能到此为止。我们现在采用的401（k）计划确实有一些好处，但很多员工并不想参与这个计划，一些人只投入了很少的钱，甚至连一些管理层员工也不再投钱了。我不知道他们退休后究竟想靠什么生活。”

当时是1988年，我在赶赴远东的途中经过夏威夷，富爸爸问我是否愿意参加这次会议。1987年10月发生的股市危机引起了很多人的恐惧，不少人停止向自己的固定缴款型退休金计划继续注入资金。

“我请来了基金管理公司的代表，让她再次向员工解释他们的401（k）计划是如何运作的。但是，出于对自身业务的考虑，这位投资顾问并没有向员工们提出明确的投资建议。她只是单纯地传达信息，并没有告诉人们去买哪一项投资产品。她解释了这个计划，但并没有进一步阐释更多的细节。因此，这次会议无法打消员工们心中的疑虑，他们也不知道该投资什么。为什么这个《雇员退休收入保障法》不让实施这个计划的人向员工提供更多具体的投资建议呢？”富爸爸说。

“不知道。”我回答，“这些年来我一直不理解，为什么财务规划师总是只提供计划，而不愿给出更多具体的建议。现在，我明白了，原因

就在于潜在的信用负债。”

“至少她还告诉我的员工，我是一位慷慨的老板，因为我愿意支付和员工们相同的钱。很多老板根本不会往员工的退休金计划里投钱，还有一些人只愿意投入应投入的一半。然而，即便我愿意慷慨行事，也只有为数不多的员工在退休金计划中投入了正常额度的资金。”富爸爸说。

“即便员工们没有得到相关的投资建议，难道他们也没有意识到你对他们退休金的投入将会是一笔免税的钱吗？”我问，“他们要做的也就是投入相同的可以获得免税优惠的资金啊。”

“这些他们都知道。”富爸爸回答说，“这样的话我已经讲了好多年，但是看起来没有什么效果。我甚至告诉他们，参与这项退休金计划的人实际上比没有参与的人赚到了更多的钱，可他们还是无动于衷。紧接着，股市危机来了，一些原来参与了那项退休金计划的人，也不再投资了。因此，我只好请来基金公司的代表，向员工们宣讲这个道理，希望情况能有所好转。”

在返回富爸爸办公室的路上，我们一直在讨论这个问题。他的办公室就位于刚刚开会的宾馆的南面。我又问了富爸爸相同的问题：“难道他们没有意识到投资的重要性吗？”

“我想可能是的。”富爸爸回答说。

“那么，他们到底为什么不愿意投资呢？”我继续追问。

正说着，我们走进了富爸爸的办公室。他坐到桌子前，拿出一本黄色的便签，写下了几个词：

富人

中产阶级

穷人

然后，他抬头看着我说：“每个人都在以某种方式进行投资，仅仅是投资对象和方式有所不同罢了。”接着，他又写道：

富人：

良好的财商教育

创立自己的企业

大量的房地产投资

私募基金

对冲基金

个人短期资本经营者

私人配售(1)

有限合伙

中产阶级：

良好的教育

高薪的工作

专业人士

房子

储蓄

退休金计划

共同基金

少量房地产投资

穷人：

庞大的家庭

政府资助项目

“不同的阶层，投资的项目也不同。”富爸爸说，“穷人常常有一个庞大的家庭，他们相信孩子会照顾自己的晚年生活。他们还指望得到一些政府的资助，比如社会保险、福利和医疗保险的帮助。”

“穷人的投资就是自己的孩子，对吗？”我有点怀疑。

富爸爸点点头，他说：“这是一种很普遍的说法，但的确有其合理之处。他们虽然没有明确这样说，不过他们确实希望孩子们能在他们退休之后照顾他们。”

“中产阶级的投资就是良好的教育，他们可以借此找到一份高薪的工作。”我看着富爸爸列出的内容，接着说道，“对于他们来说，这就是一种投资，对吗？”

“不错。”富爸爸微笑着说，“你们家不就是这样吗？对你父母来说，你拥有一个大学学位，拥有一份像医生、律师这样的职业，或是拥有副总经理、总经理这样的职位，难道不是相当重要的吗？”

我表示同意：“在我们家里，教育的确非常重要。我妈妈的确希望我将来能成为一名医生，但我爸爸总是想让我上法学院。”

富爸爸轻轻地笑了，接着他说：“他们不是一直在劝你买一套房子，参与一项退休金计划吗？事实上，你不是也告诉过我，你爸爸想让你继续待在海军陆战队，因为那里的退休金计划非常好吗？”

我又一次点了点头，答道：“不过，穷人不是也在想着同样的事吗？至少在找工作这个问题上是这样的。”

“他们或许梦想得到一份高薪的工作，不过，梦想是梦想，现实是现实。如果你留意，就会发现我的很多收入不高的员工总在换工作，因为如果你对薪水的要求不是很高，换工作其实是很容易的。因此，他们或许梦想找到一份高薪的工作，但事实上，如果他们没有受过良好的教育，不具备一些技能，高薪的工作只能是可望而不可即的。”

“因此，他们将大部分钱用来维持生活，为孩子提供衣食，这也就是他们的投资。”

富爸爸点点头，用铅笔轻轻指着穷人的投资说：“现在，我的那些上过大学的经理们已经完全不是这样了。”接着，他又将铅笔指向了中产阶级的投资，说道：“作为雇员，他们不会频繁跳槽，因为他们明白，如果自己离开，就不得不从零开始。因此，他们注重职位和资历，而且明白另找一份薪水更高的工作也要花费时间和力气。所以，他们将更多的时间投资到接受良好教育、高薪、工作安全、晋升和头衔等这类

东西上。这些东西对于中产阶级来说最为重要。正如我说过的，人人都在投资，只是投资的方式不同而已，人们总是将时间和金钱投入到他们认为最为重要的事情上面。”

“因此，只有富人才会创建自己的企业，投资大型房地产项目。”我说，“他们还投资私募基金和对冲基金，而中产阶级只会投资共同基金。”

富爸爸接过我的话，说道：“或者，富人在投资垄断企业、合伙经营，或者聘请基金经理来为自己服务。富人只会对能使他们更加富有的项目进行投资。”

“但是，大学教育对于每个人来说不是都很重要吗？”我问。

“是的，非常重要。”富爸爸回答说，“事实上，如果你仔细分析这3个阶层及其投资的内容，你会发现其实所有人的投资都相当重要，尤其对于富人来说。”

“你的意思是，富人也需要一个庞大的家庭吗？”我问道。

“不一定要大，家庭对于所有人来说都是相当重要的，无论处于哪一个阶层。政府出面资助穷人，这对于富人也很重要。如果政府不通过福利项目帮助穷人，可能就会乞丐满街，盗贼流窜。因此，富人也要通过纳税和设立慈善基金，投资政府资助穷人的计划。”

富爸爸进一步解释说，如果我想成为一个富人，就需要投资这3类人都投资的项目。也就是说，要想成为一个富人，我的投资就应该远远超过其他两类人。他说：“如果你想成为一个富人，我会极力推荐你投资穷人的、中产阶级的和富人的所有投资项目。一定不要试图越过前两

类人的投资。如果你想成为一个富人，你就必须多投资，至少要比前两类人多。”

接着，富爸爸向我指出了家庭、住房和退休金计划的重要性。他说：“很多人试图在没有这些支柱的条件下致富，这其实是非常危险的。因此，尽管我根本不需要，我还是投资了401（k）退休金计划。它在那里对我是一种支持，也能给我带来纳税上的一些好处。”提及家庭，富爸爸接着说：“家庭对我来说非常重要，因此，我为家庭投入了大量的时间和金钱。正如你需要金在精神上支持你一样，我也需要家庭对我的支持。我遇到过很多忽视家庭的人，他们埋头苦干，牺牲了大量陪伴家人的时间。有些人甚至更糟，他们欺骗自己的家人。我们都遇到过一些欺骗自己的丈夫或妻子的人，他们认为那是小事一桩，没什么大不了的，最后却惹出了大麻烦。一个稳固的家庭对我而言非常重要，相信对你来说也是如此。”

这场关于家庭的讨论引起了我的共鸣。就在富爸爸准备结束这个话题之前，我忍不住说：“你非常富有，所以有时间和家人在一起，而我爸爸常常为了公务出差，好几天都回不了家。他说，他必须四处奔走，只有这样他才能得到加薪和晋升，才能购买餐桌上的食物和更大的房子。”

“我知道，”富爸爸说，“很多人为了加薪、晋升而忽视家人，或是为了体面而购置大房子。我之前说过，人们总是投资自己认为重要的东西。不过，在我看来，上面这些举动并不是投资，而是在财务和家庭上的自杀行为。现在，有多少父母没时间陪孩子？如果我没花那么多时间教你关于企业和投资的事，你今天会在哪里？你爸爸没有时间，他太忙了——为了赚钱买大房子。”

富爸爸的话让我终于明白了为什么他总是特别强调计划。在“富爸爸”系列的前几本图书中，我曾经介绍过，富爸爸认为有安全、舒适和富有等好几类投资计划。他是一个对计划的制订和执行都很严格的人。富爸爸制订了一个致富的计划，因为他希望能有更多的时间来陪伴孩子。而穷爸爸的计划就是重返学校，以便获得晋升，拿到更高的薪水。虽然他已经尽力抽出时间留在家里陪伴孩子了，但事实上，他不得不把大部分时间花在路上。富爸爸不是这样，他经常在家，放手让自己的员工去经营企业、投资项目。现在，我才意识到区别这3类不同的投资是何等重要。忽然，我想起了自己的很多朋友，他们只想致富，却不愿意投资前两个阶层的投资项目。于是，我问富爸爸：“那些只是投资富人的投资项目，而不理会前两个阶层投资项目的人，他们会怎么样呢？”

“一些人成功了。”富爸爸告诉我，“但这样的人很少。我遇到过很多人，他们在投资穷人和中产阶级的项目之前就投资了富人的项目。他们投资那些雄心勃勃、吹嘘可以赚数百万美元的大项目，不过，他们大多以赔钱告终，成为商业领域里骗子、无赖和梦想家的牺牲品。”

我点点头，自嘲地笑了笑，说道：“我遇到过很多这样的人。事实上，在刚刚起步的时候，我自己就是这样的人。”

富爸爸也忍不住笑了，他说：“我明白。你肯定有不少撞大运的故事，可问题就是你在创办自己的第一家企业时，就撞了大运。虽然你很幸运，却无法保证自己一直这么幸运。当你与那3个合伙人的关系破裂时，麻烦接踵而至。你们拥有企业，这是富人才有的投资，但是你们忘记了穷人和中产阶级的投资的重要性。因此，当你们的企业撞大运时，你和你的合伙人并没有致富，而是变成了‘小丑’，最终失去了一切。”

“现在，我在这3个方面都有投资。”我说，“我希望自己有能力在这

3方面都做得很出色。”

“我也希望如此。”富爸爸轻声说道，“不过，也不用担心。做这3类投资是一个全职的工作，你将会在未来迎接挑战，就像我的好多员工也将在未来迎接挑战一样。”

“那么，我今天学到的东西就是：作为个人，我们只会投资自己认为重要的投资。”我补充道，“你的很多员工都知道投资是很重要的，但并没有将这个问题看得那么重要。他们还有一些自认为非常重要的投资，需要自己投入时间和金钱。”

“是啊，”富爸爸说，“瞧瞧你爸爸和我的区别吧！你爸爸说房子是他最大的投资，也就是说，对他而言，房子比股市的投资组合和房地产更为重要。因此，他的大学学位和工作职称也比学习投资重要得多。我把时间和金钱投入到自己认为重要的东西上面，他也一样。可问题在于，当他失去了工作和大部分积蓄时才发现：自己原来认为重要的东西，在现实世界中根本一钱不值——宽敞的房子，原来并不是真正的资产；大学学位和工作经验，也无法在现实的商业世界和投资市场中给自己带来切实的帮助。现实世界与教育系统或政府系统截然不同，他的投资在现实世界里得不到任何回报。”

# 储蓄无须多高的财商

在“富爸爸”系列图书中，我介绍过3类不同的教育类型，它们分别是：

1．学校教育

2．职业教育

3．财商教育

穷爸爸接受了前两种教育，他做得很出色；富爸爸则接受了最后一种教育，即财商教育，他做得也很出色。当《雇员退休收入保障法》获得通过时，富爸爸很快就意识到这项法案并没有强调普及财商教育的重要性。1988年，他还发现一些财务规划师在提供服务的时候利用了法案的缺陷。结果，大多数人依然没察觉到有什么不对劲，依然做着他们过去做着的事情。等到他们退休时，他们也不可能实现从E象限和S象限到I象限的转变。

富爸爸再次拿起便笺，比较着中产阶级和富人各自认为重要的东西。他指着“储蓄”这个词问道：“储蓄需要多高的财商呢？”

“不知道，”我回答，“我从来没考虑过这个问题。”

“嗯，在我看来，储蓄根本不需要财商，我可以训练出一只会储蓄的猴子来。”富爸爸忍不住笑了，接着说，“不过，还是有那么多人觉得自己聪明到可以去储蓄。他们要做的就是去找银行出纳员，如果他们自己不懂，出纳员甚至可以替他们填好存款单。这有什么难的呢？储蓄也许算是一个明智之举，却无须多高的财商。”

“你可以训练出一只会储蓄的猴子？”我问。

“当然。”富爸爸笑着回答，“我只是想指出很多人的财商知识少得可怜。如果很多人连存钱都觉得困难，那么当他们从事更复杂的投资时，还有多少机会？看看你爸爸，他是一个受过高等教育的人，却无法让一个小冰激凌店赢利。他是一个储蓄者，而不是投资人，更不是商

人。他没有什么商业投资。”

“他觉得自己受了骗，不过事实上，他甚至读不懂财务报表和特许经营协议。”我说，“本来，我想让他请你去看看那个小店和小店的账目，但他的自尊心不容许他这样做。他说你没上过大学，所以他也不会去征询你的建议。”

富爸爸摇了摇头，指着刚才写的富人的投资项目说：“这些投资都需要投资者接受财商教育。不过，尽管你爸爸拥有大学学位，却从来没有接受过财商教育。”

富人：

良好的财商教育

创立自己的企业

大量的房地产投资

私募基金

对冲基金

个人短期资本经营者

私人配售

有限合伙

接着，富爸爸指着中产阶级一栏说道：“这个群体的投资项目需要的财商教育非常少。我之前说过，我可以训练一只猴子学会储蓄，然后

我还可以训练它学会购买共同基金。事实上，每年都有人在搞类似的比赛。他们让猴子用掷铁环的方式选中一只股票，再让股票高手选一只股票。经过比较，他们发现猴子选中的股票常常更赚钱。”

中产阶级：

良好的教育

高薪的工作

专业人士

房子

储蓄

退休金计划

共同基金

少量房地产投资

“也就是说，中产阶级没有成为富人是因为他们缺乏财商教育，对吗？”我问富爸爸。

“嗯，他们中也有人最终成为了富人。”富爸爸接着说，“不过，由于没接受过系统的财商教育，他们必须非常努力才能赚到钱，而且也必须用大量的金钱来维持自己的富有；另一方面，财商越低，你的财富面临的风险就越大。因此，中产阶级关注储蓄，而富人更关注投资。中产阶级花大把的钱买房子，而富人则花大把的钱进行房地产投资。这两者之间的关键区别就在于财商教育。如果中产阶级接受了良好的财商教

育，他们就会明白为什么购置大房子和储蓄是有风险的，而投资房地产才是真正的明智之举。”

“我在重建了自己的企业之后，就可以开始投资那些富人投资的项目了。”我指着富爸爸在便笺上写的富人的投资项目说道。

“你可以做你想做的任何事情。我想指出的是，人们只投资自己认为重要的东西。我的很多员工并不认为自己的退休计划有多么重要，他们还想用手上的钱去做其他的事情，去做那些他们认为更重要的事情。”富爸爸接着说，“如果你想投资那些富人的项目，那么我建议你继续对自己进行财商教育。如果你的财商较高，那么对很多人来说充满风险的事情，对你而言可能就是安全可靠的；而那些对于穷人和中产阶级来说非常安全的事情，对你而言却可能充满风险。总而言之，你认为重要的东西，也就是你最终要投资的东西，决定权在你的手中。”

一场巨大的股市危机会让财务知识有限的人畏惧不安，却可能是高财商的人发财致富的良机。正如富爸爸常说的：“如果你拥有扎实的财务知识，就不必担心市场的涨跌变化。相反，你只会为市场的涨跌变化欣喜不已。”

---

(1) 指直接向特定投资人如基金、保险公司及银行等机构投资人出售证券。因不涉及向公众发行，一般无须在证券监管当局注册登记。

# 第8章
# 问题的根源

《雇员退休收入保障法》并不是即将到来的股市大崩盘的根源。《雇员退休收入保障法》的通过、安然公司的丑闻以及将要来临的股市大崩盘，仅仅是更加严重的灾难即将出现的先兆。本章将要探讨的就是所有这些问题背后的根源，以及如何全面彻底地解决这些问题。在这一章里，我们将找到富爸爸那个大预言背后的深层原因。

社会保险和医疗保险也存在问题。克林顿政府2000年的财政预算报告声称：“政府的信托基金中，并没有包括将来会带来实际好处的一些经济资产。”也就是说，政府最终承认，的确存在社会保险信托基金亏空的问题。当然这些不过是我们的猜测，谁也不知道，社会保险是不是庞氏骗局的又一个修订版？

在当今的美国社会，每个雇员拿出薪水的7.65%，雇主也拿出相同数额的钱，合计约为员工薪水的15.3%，用来支付社会保险和医疗保险。每个雇员都希望自己在退休之后，就可以安安稳稳地领退休金。如果还有足够的雇员在“前门”交钱，那么自己的退休金就有着落了。可问题是，人的寿命在不断延长，“后门”会有越来越多的退休者等着拿钱。这样看来，固定缴款型退休金计划是不是只有在“前门”人数多于“后门”的时候，才能正常运转呢？

在过去的几十年中，联邦政府挪用了社会保险金结余，也就是社会保险税的收支差额，政府以联邦财政部公债的形式使用了这笔钱。近年来，很多评论家指出，社会保险体系是一个骗局，信托基金中已经没有

钱了。于是，政府官员开始反驳那些评论家，否认现行的社会保险体系存在任何问题。2000年，当克林顿政府公开发表了那份声明，声称信托基金的确存在亏空，这是政府首次向公众承认社会保险体系存在问题。而这个问题听起来似乎与安然公司的丑闻没什么两样。

社会保险体系在20世纪30年代中期正式启动的时候，运作情况非常好，平均42个人才负担一个社会保险受益人。到了2000年，情况就变成了平均3.4个人负担一个社会保险受益人。到2016年的时候，根据报告测算，社会保险的收入将低于支出。也就是说，那时会有太多的人在“后门”等着拿退休金。

你应该还记得，我们在前面讲过，2016年是第一批在婴儿潮中出生的人年满70岁的高峰期，仅那一年年满70岁的美国人就会超过70万，这个统计数字没有包括可能在70岁之前去世的人。但我们仍可据此估计，那一年会出现70万70岁以上的老人，而这个数字在随后几年中还会继续增长。被我称为“完美风暴”的股市大崩盘正在酝酿之中。2002年，一些政府官员建议，允许年轻的雇员使用个人储蓄账户或是在股市中进行投资。如果这项法案获得通过，那就意味着在社会保险体系中，为退休者准备的钱将变得更少，那么现有的社会保险体系可能会在2016年之前就崩溃掉。

在1979年，我还不能完全理解富爸爸为什么对未来如此担忧。他那么富有，为什么却有如此悲观的预感和预言呢？我也很奇怪他为什么如此关注这个问题。当然，虽然我不能完全理解他的推断，我还是信任他，并继续打造着自己的方舟。因此，我放弃了那家公司销售经理的职位，还有其他薪水和福利都十分诱人的工作机会。我再没有找过工作，我决定提早迎接现实世界的挑战，而不是等到自己年老的时候。1994年，我和金终于获得了财务自由，造好了能让我们“避难”的方舟。在股

市上扬的20世纪90年代末，我们的方舟情况良好；在2000年股市出现动荡的时候，我们的方舟不仅保护我们免受冲击，还让我们赚到了更多的钱。现在，由于有了打造个人方舟的经验，我更加理解富爸爸为什么如此关注未来了，因为他知道这是我和他的儿子迈克注定要面对的世界。

# 转嫁难题

富爸爸关注这个问题的真正原因就是，那些退休员工的财务问题已经被转嫁了。因此，他才反复说：“《雇员退休收入保障法》将我们这代人的问题推到了你们的身上。”

富爸爸对我和他的儿子迈克非常重要的教诲之一，就是有关商人和政府官员的区别。富爸爸说：“商人是解决财务问题的人，如果他们不能解决自己的财务问题，就会破产。而如果政府官僚不能解决自己的问题，他们就会将这个问题搁置起来。”

富爸爸并不是一位政府评论员，他只是一个观察者。他说：“政府为社会解决了很多问题。政府用纳税人的钱，为我们提供了国防、消防、治安保护、道路建设、学校教育，还为那些生活困难的人提供了福利。但还有很多问题是政府无法解决的，可这些问题一旦被搁置起来，常常就会使情况变得越来越严重。公民退休之后马上要面临的财务问题就是一个例子。这个问题现在已经浮出水面，正在变得越来越严重，因为有太多的人期待政府解决这个本该由他们自己来解决的财务问题。”

富爸爸担心，永远不会有人出来教大家如何建造自己的方舟。多年以来，人们接受的都是这样一种教育——设法依赖公司或者政府为自己提供方舟。当问题变得非常复杂、变得难以解决的时候，就会出台相关

的法律将人们现在的退休金支出问题转移到下一代人身上。也就是说，社会保险体系和《雇员退休收入保障法》将这一代人退休后的财务问题转嫁到了下一代人身上。

1996年，一种全新的固定缴款型退休金计划问世了。那就是罗斯个人退休金账户，它是以积极拥护这个议案的参议员罗斯的名字命名的。罗斯个人退休金账户是为中产阶级设计的一种新的固定缴款型退休金计划。如果你是富人，是不能参与那项计划的。

罗斯个人退休金账户推出不久，我的税务顾问——《致富的窍门》一书的作者黛安娜·肯尼迪就给我打来电话。她非常关注这项新的固定缴款型退休金计划，该计划要求参与者在进入该计划时注入已经纳税的资金，在自己退休后使用时获得税收减免。罗斯个人退休金账户再次转嫁了问题，这次是将在婴儿潮中出生的人的问题转嫁到了接下来的几代人身上。

根据黛安娜女士的理解，罗斯个人退休金账户的设立主要是为了增加税收。她说：“只要稍加留意你就会发现，罗斯个人退休金账户的提案通过后不久，政府的预算就有了盈余。我怀疑克林顿政府通过这项法案的目的就是要增加税收，并给公众造成一种政府干得不错的假象。可问题在于，当婴儿潮中出生的人开始退休时，他们的孩子就不得不纳税以补偿未来的财政亏空。”也就是说，这个问题再次被转嫁到了下一代人身上。

罗斯个人退休金账户一经推出就成了中产阶级的新宠。他们喜欢现在纳税，然后在将来获得收入税减免。因为1996年股市上扬时，很多人将罗斯个人退休金账户看做是天上掉下来的馅饼。资金、贪欲、上扬的股市以及罗斯个人退休金账户，都是这些人所具备的特征。因此，大量

资金迅速涌入罗斯个人退休金账户，涌入早已过热的股市。股市以惊人的速度向上攀升。

政府获得更多资金的途径之一，就是阻止人们向自己的401（k）计划注入资金，转而投资罗斯个人退休金账户，这就意味着国税局可以从中产阶级那里得到更多的钱，因为只有税后收入才能进入罗斯个人退休金账户。也许有的人还是不大明白，所以让我们进一步解释一下这两种退休金计划的区别：传统的401（k）固定缴款型退休金计划允许雇员和雇主将没有纳税的资金投入其中，这就是说国税局从中拿不到一分钱，他们必须等到雇员退休之后才能征税。通过建立罗斯个人退休金账户，很多人不再向自己公司的401（k）计划供款，而将资金投入到新的罗斯个人退休金账户中。这样，政府在今天就可以拿到钱，而不必等到明天。可问题就出在明天，到那个时候，可供征收的税源将急剧萎缩。这又会成为我们必须面对的主要问题之一。

不过，罗斯个人退休金账户还做了另外一件事。它刺激了那些没有退休金计划的人，让他们也开始建立自己的退休金计划。很多人通过罗斯个人退休金账户涉足投资市场，大量的资金也从储蓄账户转到了投资市场，有些人甚至还举债投资。这么多的资金进入股市，股市一定会持续走高。于是有的人就开始说：“这一次不一样，这次是新经济。”到了1998年，很多在上一年撞到好运、本来不是投资人的人，突然觉得自己也成了投资人，于是开始疯狂投资，因为畏惧和贪婪从来都是结伴而行的。

人们甚至放弃了工作，去做专门的投资顾问。几个年老的退休者甚至还组成了一个投资俱乐部，写了一本书，为别人提供投资建议。不幸的是，事后表明那些年老的退休者干得实际上并不像她们想象的那样好。不过，他们的举动启发人们组成了遍布全美的投资俱乐部，我认为

这的确是一个很好的创意。不断有投资博览会召开，它们吸引着成千上万栽了不少跟头的投资者。到1999年，就连擦皮鞋的人和出租车司机也在出售股市的热门秘诀，整个股市一下子被炒到了新高。1996～2000年，很多没有投资企业退休金计划的人，开始将自己输不起的资金投入到股市上，股市狂热还在持续。在《雇员退休收入保障法》通过25年之后，贪婪和畏惧合二为一，达到了顶峰。看到“小鸡”们在欢快地叫着，“狐狸”露出了得意的微笑，它们知道现在可以品尝一点胜利的果实了，但只能是一点点。狐狸们明白，将来还有更丰硕的果实在等着自己。

2000年3月，这场盛宴终于结束了，毫无疑问，很多人还是不愿相信这一点。尽管脚步缓慢，现实世界还是一步步来到了人们面前。2000年2月25日，《商业周刊》在一篇重要文章的开头写道：

凌晨两点，吉姆·塔希仍然盯着天花板——又是一个不眠之夜。他并没有数羊，而是在焦虑地估算着自己在股市上的损失。仅仅两年时间，他的40万美元积蓄就损失过半。他已经忘记了退休之后要在高尔夫球场边购置住宅的梦想，也忘记了一直都在计划着的与妻子的意大利之行。塔希已经60岁了，他是一家位于波士顿地区的录音机公司的销售经理。他承认在互联网泡沫时代，自己在一场高科技股票的投机中栽了跟头。然而一年前，他还只是投资那些蓝筹股，比如IBM、美林证券、通用汽车、美国达美航空公司等。现在，塔希已经亏掉了40％的资金。他非常无助地说：“我已经完了，我不能卖掉这些股票，我承担不起这么大的损失。我绝不会再买股票了，就算我要买，又有谁能告诉我该买哪只呢？看来，没有人能提供哪怕是一丁点儿诚实的建议。这些天来，我只能祈祷上帝保佑。”

文章接着写道：

大约有1亿投资者，也就是美国成年人口的一半，经历着与塔希类似的遭遇。他们是近10年中涌现出的新投资者。他们在婴儿潮中出生，大多是住在郊区的中产阶级。他们接受了“股市可以让自己更加富有”的观念，并为20世纪90年代以来股市的持续升温欢欣鼓舞。但实际上，自从2000年春天，互联网泡沫破灭引发的战后第二大熊市以来，他们的损失高达5万亿美元，也就是他们股票价值的30％。这不是大富翁游戏中虚拟的钱，而是他们的退休金、孩子的大学学费和为自己将来看病准备的钱。

# 问题越来越严重

转嫁问题，而不是解决问题，这只会使问题变得更加严重。安然公司的丑闻曝光后，人们第一次看到了这个问题的严重性以及对于个人尤其是老年雇员的致命影响，他们的401（k）计划已经荡然无存。另一方面，他们也明白社会保险、医疗保险即将破产，而孩子们也比自己好过不了多少。退休对于他们来说已经不是一个美好的梦想，而是一场挥之不去的噩梦。

富爸爸向我进一步解释说：“20世纪初，当美国成为世界强国的时候，数以百万计的农民开始离开农场来到城市，在新建的工厂中干起了报酬更高的工作。因此，美国的工厂发展很快。不过一个新的问题出现了，那就是如何对待年老体衰的员工？”

“因此，在大萧条时期，社会保险法案通过了。”我想起了开始于20世纪30年代的社会保险政策，就插了一句，“我猜这个法案一定让很多年纪大的工人非常高兴。”

“没错儿，”富爸爸表示同意，“直到今天也是如此。二战爆发时，美国的工厂又重新恢复了生机，这种情况一直持续到二战结束。因为经济繁荣，很多工会开始要求公司在员工退休后发放退休金。为了让工会领袖满意，公司管理层同意了这个要求，所以固定福利型退休金计划开始实施并逐步得到推广。”

“但是，问题依然存在。”我说，“也就是说一旦一个人不能工作了，该依靠什么生活，这个问题依然存在。”

“是的，”富爸爸说，“那就是问题背后的根源。也就是，一个人一旦不能工作之后，如何生存？正是它引出了社会保险、固定福利型退休金计划以及后来的《雇员退休收入保障法》。”

“它也是需要下工夫来解决的问题。”我说。

富爸爸轻轻地点了点头，说道：“通过政府立法，在一战时出生的那一代人将自己的问题转嫁给了二战时出生的那一代人。后者又通过退休金改革，将他们的费用转嫁给了你们这一代人。”

“所以，政府总是在转嫁问题，而不是解决问题。”我说，“这也是你的预言的前提之一。”

富爸爸默默地看了我一眼，神情凝重。他似乎是在说，我已经开始理解那个问题日益严重的原因了。

我静静地坐了好一会儿，慢慢地领会着富爸爸的思想。就在这个时候，我的脑海中回想起了一些著名政治人物的演讲。他们都保证会让人们幸福，他们许下的诺言使人们对未来充满了希望。我突然打破了沉默，大声说道：“所以，你才会说有一场巨大的股市灾难即将来临。问

题并不在股市本身，而是原来的问题没有解决，却一代一代转嫁下来。将来有一天，这个问题会变得很大。所有的一切将会像用纸板搭建的房子一样不堪一击，最终难逃坍塌的命运。”

“你说得很对。”富爸爸接着说道，“现在有太多的人希望政府来解决自己的问题。政客们为了赢得选票，就向人们许诺自己会解决这些问题。当然，我们都知道政客为了取悦选民，获得选举的胜利，是什么话都敢说，什么事情都敢做的。我不是指责他们，如果他们告诉人们真相，他们就有可能马上下台。因此，这个问题不断积聚，政府机构变得越来越庞大，纳税额也随之越来越高。”

# 罗马帝国的兴衰

我在富爸爸身边成长的过程中，他一直鼓励我学习几个伟大帝国兴衰的历史，其中之一就是罗马帝国。有一次在学习的时候，富爸爸对我说：“罗马帝国在征服人民，征收税款方面很有一套，因此它才那么强大。当人们纷纷离开被罗马帝国征服的土地，来到像罗马这样的城市时，难题就出现了。随着罗马城的扩张，统治者开始担心城里的人会因为没有工作、房子和食物而发生暴乱。因此，罗马帝国给他们提供食物，又建造了像罗马圆形大剧场那样的娱乐场所，供他们娱乐。很快，罗马城就成为那些渴望食物和娱乐的人们心中的一座伟大的城市。”

“因此，罗马帝国就成了一个福利国家，是吗？”我问道。

“罗马帝国不仅是一个福利国家，”富爸爸说，“它还拥有庞大的官僚机构。它不仅没有解决已经存在的问题，相反，还制造了很多新问题。另外，它还是一个对诉讼有着特别的喜好的国家，人均诉讼率甚至

超过了现在的美国。因为在当时的罗马，越来越多的人不是自己想办法解决问题，而是想方设法把这些问题推到别人头上。结果，问题愈演愈烈，越积越多。而且，问题越多，转嫁问题需要的官僚也就越多。结果，随着问题的不断积聚，政府机构也变得越来越庞大。”

“那么，他们如何负担和控制这些问题呢？”我问。

“办法之一就是建立一支强大的军队。我以前说过，他们懂得如何征服，征服人民就是他们的本领。为了支付控制人民的费用，罗马帝国增加了劳动阶层的税务负担。很快，税收就变得相当高。许多农民不得不离开土地，来到城市，因为依靠种地已经活不下去了。人们想，劳动要承担的税款太重，那么为什么不搬到食物和娱乐都很便宜、甚至完全免费的城市生活呢？”

“可是这样一来，问题就会继续恶化。”我接过富爸爸的话说。

“是的，但那只是日益恶化的问题之一，”富爸爸说，“我刚才讲到，越来越多的农民离开了土地来到城市，那就意味着粮食产量和税收都将开始下降。”

“他们如何解决这个问题呢？”我问。

“他们运用了所有倚仗军事力量的征服国家惯用的方法。罗马颁布了一项法令，宣布农民离开土地是非法的。也就是说，现在农民被固定在土地上。如果他们离开，法令允许政府惩罚他们的亲人。”

“难道这也不能解决问题吗？”我问。

“是的，而且正是因为这些罗马人无法解决自己的问题，罗马帝国开始衰落了。”富爸爸接着总结说，“如果我们美国人不能解决自己的问

题，同样的事情也会发生。”

2001年，小布什总统上台。就在他入主白宫之前，又发生了一次股市危机，并且引起了经济低迷。当时，我们的预算尚有盈余，为了解决问题，政府立即实施减税计划，美联储不断调低利率，希望能够刺激经济增长。

# 美国会成为下一个阿根廷吗

很多美国人不喜欢拿美国和日本作比较。很多美国的经济学者说，日本所发生的事情不会在美国重演。我基本赞同这种观点。如果比较的话，我认为阿根廷是一个更好的例子。美国未来发生的事情，很可能就像今天的阿根廷。在几年之前，阿根廷还是一个富裕的工业国家，是一个经济“发动机”，居民生活水平相当高。那是一块富庶的土地，是让许多欧洲人着迷的地方。从很多方面看，它更像欧洲，而不是南美洲。但是，短短几年之内，这个曾经非常富裕的国家就变成了一个穷困潦倒、债务缠身、货币疲软、濒于破产的国家。资金流失，富人出走，赋税严苛，货币大幅贬值，腐败遍地。如果问题不能得到解决，整个国家就有可能陷入无政府状态。

二三十年之后，这种情况会不会在美国出现？很多美国人都认为这是不可能的。不幸的是，太多的美国人还是寄希望于政府，希望政府来解决自己的问题。我担心政府最终不会去真正解决问题，老一代的美国人会投票支持政府增加税收，扩大机构。随着广受欢迎的社会保险法案获得通过，我担心那些依赖社会保险的人（他们很快就会成为选举的一支重要力量），将会再次投票支持政府让下一代年轻人来照顾自己。如果这一切成为现实，税款就会像火箭一样迅速飙升。罗马帝国的衰亡历

经了数百年时间，如今，随着资金转移速度的加快，伟大的美利坚合众国很可能在很短的时间内彻底崩溃。

富爸爸指出，罗马帝国衰亡的原因之一，就因为他们从来没有从征服加收税这样的基本循环中跳出来。如果他们顺利地跳了出来，罗马帝国或许可以延续好几个世纪。

不幸的是，伟大的帝国好像总会忘记自己也需要不断跳出传统的循环、实现转换。同样，西班牙帝国也是一个伟大的国家，它的发展更多是靠争夺而不是创造。因此，它在短暂的富强之后，迅速地衰落了下去。西班牙帝国的衰落，主要原因也在于它没有跳出循环、实现转换。

如果美国人愿意诚实地面对现在的问题，让员工和企业自主地解决这些问题，那么美国也许就能避免罗马帝国和西班牙帝国的悲剧。2002年2月，美联储主席艾伦·格林斯潘在演讲中呼吁大家学习财务知识。他还讲到了跳出循环、实现转换的必要性。他说，如果我们想继续发展，继续做一个世界强国，那么让我们的孩子在学校接受财商教育就变得非常必要了。

富爸爸应该会完全赞同格林斯潘的观点。事实上，他们在很多方面的意见都很接近。富爸爸曾说：“政府试图通过给穷人钱的办法，来帮他们解决自己的问题。但这只会催生出更多的穷人。”他还不止一次地说过：“如果我们不能提高孩子的财商，他们就无法解决我们转嫁给他们的财务问题。如果我们不能解决这些问题，美国也就来日无多了。你们这一代人应该在这个问题发生之前，就设法将其解决。”

我们还有很多年时间来解决这些问题，但我建议大家现在就开始做这件事，而不是将这些问题转嫁到下一代人身上。现在，这个问题已经

大到无法再转嫁下去了。在婴儿潮中出生的人，如果你们诚实地面对这个问题，那么“亡羊补牢，为时未晚”。本书就是想请大家立即开始行动。

富爸爸对美国的未来始终抱有非常乐观的态度，他说：“美国是一个商业强国，它具有自己创造的能力而不是争夺的能力。”他还说：“现在是我们运用商业力量，想方设法去解决个人退休之后如何生存这个重大问题的时候了。如果我们能够解决掉这个难题，美国就会发展成更加伟大的国家。”

如果不能解决这个难题，我们距离自己财务生涯中的“完美风暴”就越来越近了。

# 第9章
# 完美风暴

我看过著名影星乔治·克鲁尼主演的《完美风暴》。影片是根据一个真实的故事改编的，讲的是一艘渔船在遭遇了一系列恶劣天气之后最终沉没的故事。换句话说，这部电影向我们展示了，如果连番遭遇各种恶劣天气，渔船的命运将会怎样。从很多方面来说，2000年都可以看做一种“完美金融风暴”的开始。

2000年在整个人类历史上是非同寻常的一年。400多年前，一位预言家曾经说过，第三个反对基督的人将在1998年出现。现在很多人认为，本·拉登可能就是预言家口中的那个人。你或许还记得“电脑千年虫”，据说它有可能让整个世界瘫痪。我还听到有人讲，2000年是世界末日，从某种意义上来说也许的确如此，至少对于我们过去熟悉的世界是这样的。

我已经介绍了从固定福利型退休金计划到固定缴款型退休金计划的重大转变。固定福利型退休金计划是工业时代的退休金计划，而固定缴款型退休金计划是信息时代的退休金计划。现在很多人都开始认识到，信息时代的规则和工业时代相比已经有了很大不同。例如，在工业时代，有所谓的工作安全和对公司的忠诚度。而在信息时代，员工的工作安全和对公司的忠诚度都已经降低了。在工业时代，员工越老越吃香。在信息时代，情况则恰好相反，尤其是在科技领域。从工业时代末期到信息时代的过渡，进一步加剧了即将到来的完美金融风暴。

全世界的海员都熟悉这句话：“晚上天色红，海员乐呵呵；早上天

色红，海员急煞煞。”我在美国商船学院获得了学士学位。正如诺亚有建造方舟的远见，美国商船学院（它是一所培养商业船只指挥人员的学院）也一直要求学员们时刻警惕天气变化的预兆，注意天气的细微变化。这些训练让我即使身处商界也获益匪浅。

我认为，很多人不能预见即将到来的变化，是因为他们无法看到工业时代与信息时代的区别。正如很多人不了解固定福利型退休金计划与固定缴款型退休金计划的区别一样，很多人也注意不到现在虽未出现，但是即将到来的变化。

在任何风暴，比如飓风，来临之前，人们在岸边就能感觉到风、水和空气的变化。如今，我们就有类似的感受。很多人都觉察到了这种变化，但还没有多少人能确定风暴的方向、强度以及准确的登陆地点。不过，如果我们身处岸边，大概就能明白我们需要采取一些和以往不同的措施。

下面就是我看到的一些让我非常担忧、惊讶和兴奋的变化，这些变化将推动完美风暴的来临。

变化一：无数人在年老时陷于贫困

二战时出生的那一代人拥有稳定可靠的工作，在年老时还享有退休金和医疗保险。从婴儿潮中出生的那一代人开始，一切都改变了。尽管我们已经感受到风力的变化，感受到安然公司丑闻所引起的市场情势变化，但我认为这次风暴的全面爆发将在2025年前后，也就是大约在《雇员退休收入保障法》通过50年之后。2025年，数百万在婴儿潮中出生的人将步入80岁大关，此时他们囊中空空，上帝留给他们的时间也所剩无几，他们正处在一生中最需要医疗保健的时候。然而到那个时候，政府

的社会保险和医疗保险计划可能已经破产，如何照管这些贫穷的老人可能就会成为后来人要面对的严峻的财务挑战。

变化二：医疗费用将会上涨

2000年，股市和共同基金暴跌，医疗费用却上涨了17个百分点。如果再考虑到很多医护人员可能也要离开自己的工作岗位了，而那个时候在婴儿潮中出生的一代人却急需他们的服务，这又将成为风暴来临的一个原因。

变化三：恐怖主义将会加剧

2001年9月11日，我和妻子金正在罗马的一家饭店登记入住。服务生将我们的行李箱放在地上，拿着遥控器，打开了电视机，突然他失手将遥控器掉在了地上。我和金看到了我们后来无数次在电视上看过的画面——两架大型客机撞向纽约世贸中心。因为电视台用的是意大利语，所以我们听不懂电视评论员在说什么，但服务生能听懂。他只是呆呆地站在那里，半天说不出一句话。后来，我们将电视调到了英语频道，这才意识到多年前被人预言的事件终于发生了。

之所以说有人预言了这件事，是因为一本书——《伟大的猜想》，作者是詹姆斯·戴维森和洛德·里斯莫格，我推荐大家看一看。书中讲到美国即将遭遇大萧条。该书第一版在1993年面世，恰好在世贸中心第一次受到恐怖袭击之前。书中有很多预言，其中不少已经变成了现实，尽管有些预言的时间并不十分准确。我过去也读过一些他们预言未来的书，他们的很多预言也都变成了现实。

在《伟大的猜想》中，戴维森和里斯莫格指出，恐怖主义由于成本低廉，在未来可能会有所加剧。武装一个恐怖分子用不了多少钱，科隆

比纳中学事件(1)、炭疽信件(2)、城市流氓、种族冲突、南美洲的毒品加工厂，当然还有本·拉登都已经证明了这一点。恐怖主义在全世界蔓延，它让人们非常害怕，媒体也一直在报道这些。即便什么都没发生，恐怖主义也具有非常强大的影响力。人们对恐怖主义的畏惧，就足以使其产生同实际的恐怖打击一样的效果。每当我听到政治领袖警告民众恐怖主义的威胁正在上升，我就知道恐怖主义又赢了，因为政客们的警告无异于在为他们作宣传。正如戴维森和里斯莫格所说的，恐怖主义的成本很低，而且会不断蔓延。即便我们摧毁了本·拉登和他的网络，还是无法消灭恐怖主义的源头。

“9·11”事件后一个月，美国一家电视台的主持人采访了一位来自以色列的反恐专家。主持人说我们轰炸了阿富汗，所以美国现在很安全。那位反恐专家马上反驳道：“对于美国来说，这场恐怖袭击只是个开始。”

那位主持人接着说：“但是，你们以色列已经好多年没发生劫机事件了，我们会借鉴你们的经验来制止和预防劫机事件的发生。”

“是的，我们确实成功地制止了劫机事件，但是我们无法制止恐怖主义。如今在我们那里，恐怖分子用炸弹袭击购物中心、夜总会还有其他人口密集的地方。”这位反恐专家接着说，恐怖主义的新动向就是偷取部队的制服和装备，然后去拥挤的购物中心假扮保护顾客的人，骗取他们的信任，然后袭击他们。反恐专家最后说：“恐怖分子的这种做法，给人们留下了这样一个印象，那就是我们的卫兵和警察都有可能是恐怖分子。现在，他们不再相信任何人，在哪里都不觉得安全，在美国也可能会出现同样的情况。我乘飞机的时候，总是会被喊出来，接受搜身、测试和检查。我记得只有违法的人才会被那样对待。现在，每次乘飞机，我们都会被当做可疑的恐怖分子而不是守法的乘客。也就是说，

现在我们每个人都被当做了恐怖分子，这意味着真正的恐怖分子已经赢了。”

1920年，一辆满载炸药的卡车停在了纽约证券交易所和摩根大通银行的前面。卡车爆炸造成了严重的伤亡。如果你现在去纽约，还可以看到附近建筑物上残留的疤痕。这起爆炸案的元凶一直没有抓到。这不是对资本主义世界的第一次袭击，也绝不是最后一次。

恐怖主义的范围不断扩大，购物中心、餐馆、学校运动场馆、教堂、办公大楼等都会受到影响，就像此前所有与航空业有关联的商业活动都受到了影响一样。恐怖主义成本低廉，任何人都可以成为强悍的恐怖分子，根本不必去国外物色人选。恐怖主义最大的问题就是恐怖心理，而这种心理状态在信息时代的传播速度和广度胜过了以往任何时期。也就是说，尽管恐怖主义一直都存在，但在信息时代，恐怖主义的威力大得多。

变化四：当今世界第二大经济体——日本，正处于经济衰退和崩溃的边缘

很多人都还记得，几年以前，日本还是世界上经济发展方面最耀眼的明星。成千上万的美国人开始学习日本人的企业经营模式。突然，几乎是在一夜之间，一切都变了。

同样的事情会在美国发生吗？很多美国人非常不喜欢这个想法，但也有一些人并不那么确定。无论如何，我们可以从曾经是世界经济发动机的日本的突然衰退中吸取一些教训。其中一些教训就是：

第一，日本的生育高峰中出生的人在20世纪八九十年代后期陆续到了退休的年龄，与之相对，美国的婴儿潮中出生的人将在2010年开始退

休。到那时，美国的退休人口将会给经济带来什么样的影响？会不会出现与今天的日本类似的情况？

第二，控制日本政府的统治阶层年龄偏大。可问题是，到了2010年，谁来控制美国？已经年迈的那批婴儿潮中出生的人，能够像日本的老人那样控制政府吗？如果这些人退休之后仍然控制着国家，那么增加税收以满足他们生存需求的法案就有可能获得通过。可如果增加年轻一代的税务负担，美国的经济就有可能下滑，速度可能还会很快，因为有不少企业可能会转移到税收相对低廉的国家和地区。

第三，日本的传统经济文化反对变革。在日本有一种说法——土著就是指那些在岛上生活了500年以上的族群。日本的问题之一，就在于那里的人们在一块土地上生活了数千年。它的文化基础让任何改变都费时费力。

除了印第安人，大多数美国人并不是土著居民。这就意味着美国不会像日本那样，需要对付数千年的文化传统。然而，即便大多数美国人不是土著居民，人们仍然可以从很多变化和适应太慢的例子中得到很多教训。你可以看到，在经济上落伍的人，其实常常是那些固守旧有的思维模式和处世方式的人。我们可以从土著居民和他们的文化中受到很多启发，不论好坏。

第四，日本人受过良好的教育，他们工作勤奋、团结协作、储蓄率高。美国人也希望具备这些美德，并把它们教给下一代。不过，即便拥有这些美德，日本还是无可避免地走向了衰退，为什么呢？

作为一个第四代日裔美国人，我非常熟悉日本和美国的文化。我可以举出日本人与美国人的最大不同。在日本文化中，人们非常爱面子，

丢脸是非常耻辱的事情。丢脸和失败成为日本人切腹自杀等行为的重要原因。也就是说，在日本文化中，死亡甚至要比丢脸更容易接受一些。

在美国就不是这样。1986年《税收改革法》通过之后，价值数万亿美元的房地产化为乌有。那个法案改变了要求，取消了一些让房地产增值的虚假税收优惠。接着，股市、房地产市场、储蓄和贷款都迅速下滑。联邦政府没有紧紧抓住股价过高、过分杠杆化的房地产市场，而是积极插手，让一个即将破产的行业（储蓄和贷款行业）迅速破产。

联邦政府的机构——美国资产重组托管公司成立了，它将价值数万亿美元的房地产低价出售。也就是说，美国政府认识到自己犯了错误，致使国家遇到了麻烦，所以他们想尽快处理掉这些房子。日本政府却一直没有那样做，虽然他们也想采用这种解决方式，但是他们的银行还是紧紧抓住自己贷款的很多房地产业不放。他们不愿意承认自己犯了错误，还想继续挽回面子，希望数年之后自己投资组合中的房地产能够升值。

也就是说，他们紧紧抓住手头的房子不放，而不是尽快清理掉它们。尽力挽回面子的心态，使得日本银行、政客以及人民在世界面前蒙羞了。尽力挽回面子的心态，破坏了日本经济，破坏了受过良好教育、工作勤奋、团结协作、储蓄率高的日本人的经济，尽管日本人身上的很多品质值得全世界学习。如果美国不能从中吸取教训，就很有可能步日本的后尘。

我曾经写过，储蓄者与投资人的区别就如E象限人与I象限人的区别一样。E象限人与I象限人最大的区别就在于，后者懂得如何迅速控制自己的损失。专业投资人不怕承认自己犯了错误，他们要的不是面子，而是金钱。当他们投资了一项不好的资产时，他们会尽快处理掉，即使这

样会让他们损失一些钱。我看到过很多并不能算是真正投资人的人，他们投资一个项目之后，不管其价格跌到什么份上，都牢牢抓住不放，就像很多安然公司的员工。忠诚和坚韧是雇员的美德，但是对于投资人则相反。一个真正的投资人对于任何投资都不会一直钟情下去，如果投资项目情况不妙，他们就尽快把它处理掉，继续寻找更好的投资。我看到过很多普通投资者，他们的做法和日本人完全一样。他们不愿承认自己犯了错误，而是死死抓住自己的投资不放，直到最后全部赔光。

很多投资失败的人都不愿承认自己犯了错误。多年来，我经常听到他们说下面这些话（我也曾经这样对自己说过）。股价下跌时，我听到他们说："这只是一次微调，过不了多久肯定会反弹。毕竟，长远来看，股市还是一直在走高。"等那只股票跌到最低点，他们又会说："只要你不抛掉，就不会有损失。我要继续持有这只股票，等它反弹时再卖出去。"或者说："一旦股票开始赚钱，我就马上卖掉它。如果它没有赚钱，我就继续持有。"如果股票连续好几个月都在下跌，他们又会说："我打算长线投资。"当我听到不同国籍的人说出诸如此类的话时，就会想起日本人的个性特点——看重表面的聪明、正确，拼命保全面子。说起来也很有意思，美国人现在好像也在逐渐变成这种好面子的民族。

如果你想成为一名专业的投资人，就要像美国人那样迅速处理损失，而不要像日本人那样宁愿去死也不愿丢面子。赔钱并不是什么丢脸的事。赔钱、失败主要是由于自大与无知，而自大与无知的人随处可见。

请牢记富爸爸教给我们的赢家和输家的区别："输家扔掉了自己赢家的一面，紧紧抓住自己输家的一面不放；赢家扔掉了自己输家的一面，紧紧抓住自己赢家的一面不放。"对富爸爸来说，那是他生活的黄

金法则之一。现在，随着年龄的增长，我明白了这个法则对于我来说有多么珍贵，尤其在我违反它的时候，它的意义就更加明显了。我看到很多人在违反这个法则，死死抓住已经失败的工作、企业、婚姻、朋友、投资、思想等不放，就是为了避免承认错误。在美国，我们不叫它保全面子，而叫它自欺欺人，叫它愚蠢。

变化五：中国将成为世界上规模最大的经济体

当经济位居世界第二的日本处在衰退边缘的时候，中国开始向世界第一大经济体的目标迈进。美国的经济在萎缩，但中国的经济却一片繁荣。据估计，在2020年左右，中国有望超过美国从而成为世界经济的发动机。正如2002年5月6日《商业周刊》的一篇文章中所指出的，中国拥有世界21％的人口，这几乎等于拥有无限的人力资本。现在，中国打开了国门，加入了世界贸易组织，它的经济影响力才刚刚开始崭露头角。

所有的这些因素交织在一起，终将引发一场金融界的完美风暴。正当美国婴儿潮中出生的人开始步入老年之时，中国的繁荣却将达到顶峰。中国的崛起、互联网的蓬勃发展以及随之而来的新兴技术，一定会带来一个全新的世界。可以肯定，美国以及全世界的贫富差距将会进一步加大。那些紧随世界变化的人，将会变得前所未有的富有；而那些不能适应世界变化的人，将会在经济和专业上变得更加落伍。

1271年，一个名叫马可·波罗的年轻人来到中国。他发现中国是一个工业和贸易都很繁荣的大国。当时，欧洲国家刚刚步入商业世界。毫无疑问，马可·波罗从中国返回欧洲之后，欧洲就超越中国成为世界经济第一强。1492年，哥伦布向西航行，希望寻找一条前往亚洲的最短路线，从此以后，世界就发生了根本性的变化。16世纪，西班牙通过劫掠南美洲的黄金，迅速成为世界经济强国。接下来，世界经济强国的桂冠

就在欧洲国家间传递，从法国到荷兰，再到英国。从17世纪到20世纪，美国并不发达，只能算一个第三世界国家，一个充满了投资风险的国家，就像现在的中国。1920年，在第一次世界大战结束后不久，世界经济强国的桂冠传到了美国。不过今天，在历经多年之后，中国统领世界的时代看样子又要来临了。庞大的劳动力资源、低廉的劳动力价格，以及各种崭新的技术——谁知道将会发生什么？

2001年，我发现了一件很有意思的事：正当美国开始对阿富汗进行复仇式的轰炸时，小布什总统却不在白宫。他在哪里呢？是在阿富汗前线鼓舞士气吗？不，他在中国，与一些企业界的领袖，比如微软公司的比尔·盖茨、惠普公司的卡莉·费奥莉娜在那里讨论商业发展，而不是战争。如果我当年30岁，而且正在考虑是否在一家公司长期做下去的话，我可能会忧心忡忡。为什么呢？因为他们讨论的主题是：“任何在美国生产的东西，将来都可以放到中国生产。”这对于追求工作安全的美国公司的中层管理人员和生产线上的工人可不是什么好消息。

每次去中国旅行，我好像总是能听到罗斯·佩罗[(3)]的话：“美国南部边界的喧嚣都是来自工作的。”他的意思是，在北美自由贸易协议签订之后，美国人就把大量的工作机会让给了墨西哥人。未来几年，这种来自工作的喧嚣还会越来越大，但并不是从墨西哥传来，而是从中国和其他国家传来。在那些国家，高新技术已经得到了广泛地传播，劳动力成本低廉，又有很多聪明的年轻人，他们渴望致富，渴望过上美国人现在过着的好生活。

1805年，威廉·普莱费尔[(4)]写道：“一个基本的结论是，财富和权力从来不会长久地停留在某个地方，它们总是在地球上四处游走，就像一支商队。它们所到之处，遍地都是生机和希望。它们在的时候，一切总是欣欣向荣，物质资源极为丰富；它们离开之后，留下的总是满目疮

痍、一无所有和贫瘠绝望。”

我们都听过这种说法——富不过三代。也就是说，第三代人对于先辈辛辛苦苦挣来的财富并没有感激之心，他们不是扩大投资和创造真正的财富，而是贪图安逸和舒适的生活，尽情享乐，这样下去他们家族的财富很快就会丧失殆尽。第三代人为什么还要努力学习和工作呢？毕竟，爸爸妈妈、爷爷奶奶已经努力积累了大量财富，他们可以给孩子任何想给的东西。孩子们也希望自己的生活可以容易一些，于是他们简单地想去上学，谋得一份高薪职位，拥有漂亮的房子和车子，然后将钱投入股市，等到股价上扬，他们就大赚一笔。我们是不是也抱着同样的希望呢？假设每代人之间的年龄差距是25岁，那么，自从1920年以来，美国人已经到了第三代或第四代了。婴儿潮中出生的那一代人，就是1920年以来的第三代美国人，他们是不是曾经挥霍掉了大量财富呢？是不是已经到了财富和权力决定离开美国的时候了呢？

变化六：世界人口将继续老龄化

很多人都听说过这种理论：数百万年之前，宇宙中的小行星与地球相撞，毁灭了地球上的恐龙。如果日本的经济改革没有或者没有很快发挥作用，日本可能就会成为与世界经济体系相撞的金融小行星，从而毁灭很多“金融恐龙”。我的一位日本朋友是一位经济学家，他说日本在2006年破产的几率是50：50。如果这是真的，整个世界金融体系就会一片混乱。

这就是未来可能会发生的事情。正如我们所了解到的，日本人生来就是省吃俭用、积极储蓄、努力工作的民族。如果他们的经济发展放缓，他们就可能削减消费，同时更加努力地工作，试图通过增加出口来解决财务问题。那就意味着他们可能会大幅降低所有产品的价格，而其

他国家和地区也会为了保持竞争力而降低产品价格。最后出现的情况就是，世界上很多人的薪水都会随之降低。

即便日本不破产，它的经济也会面临与美国、法国、德国相同的问题，那就是人口严重老龄化，青壮年劳动力数量不足。日本、德国和法国这三大经济体如何应对人口老龄化的挑战，将对美国经济的未来产生重大影响。

如果将工人和退休者的数量看做资产和负债，那么人口老龄化问题就可以用下面的图表表示：

日本、法国、德国和美国的今天

| 资产 | 负债 |
| --- | --- |
| 大量工人 | 退休者 |

日本、法国、德国和美国的明天

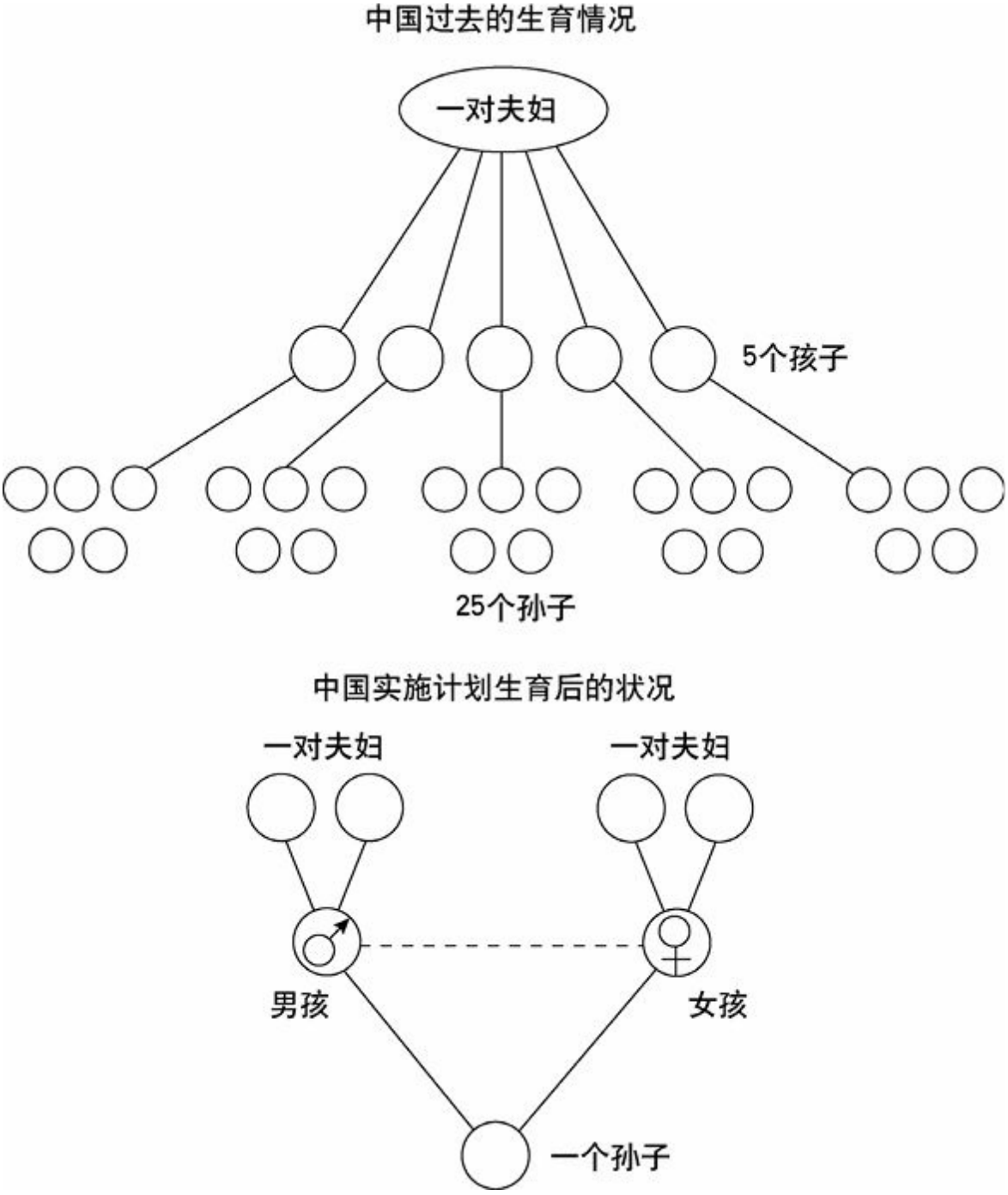
| 资产 | 负债 |
| --- | --- |
| 少量工人 | 大量的退休者 |

在工业时代，工人的数量大于退休者的数量。当我们进入了信息时代，退休者的寿命延长，如何照顾老人就成为整个社会关注的焦点。

中国也面临着类似的问题。中国的挑战是计划生育政策，这是他们在不久的将来需要处理的问题。

过去，一对夫妇在年老后可以指望自己的孩子和孙子照顾自己，但不久以后，他们的“独苗”孙子就可能要赡养父母（2人）和祖父母（4

人）。如果将这种政策沿袭到下一代，如果这对夫妇只有一个曾孙，那么他就需要赡养父母（2人）、祖父母（4人）、曾祖父母（8人）。这是多大的经济压力啊！




新加坡也面临着同样的挑战，那里的人口出生率非常低，以至于政

府不得不出资鼓励人们多生孩子。另外，新加坡也通过了一项法律，要求子女必须出钱赡养父母。也就是说，如果子女没有赡养父母，就有可能被送进监狱。

变化七：华尔街已经陈腐过时

在占据了世界经济舞台多年之后，实体的交易场所已经过时，例如纽约证券交易所，它很快就将成为历史了。现在，我们已经将股市搬到了虚拟的网络空间。随着世界上其他地方的人都可以上网并认识到在网上也可以买卖股票，很多网上交易商开始带着自己的笔记本电脑和来自股市的即时报价信息在网上进行交易，未来的证券交易场所就是这种虚拟的网络空间。

2002年2月25日，《商业周刊》的封面文章标题是《被出卖的投资者》，标题下面写道：“20世纪90年代，一批新的投资者形成了一股强大的经济和政治力量。现在，他们中的很多人感到自己被华尔街、公司、会计师和政府误导了。”文章正文中说，一些投资者向经纪人提出了341项集体诉讼，要求经纪公司赔偿140亿美元，他们创下了历史纪录。他们“指控经纪人为了从原始股分配中获得回扣，提供具有误导性质的招股说明书，而人们对于不良建议的抱怨也在急速攀升”。其实，“被出卖的投资者”这一标题并不准确，“陈腐过时的投资者”可能更为恰当一些。通过传统的经纪人和经纪公司买卖股票和有价证券的体系，就像一只工业时代的霸王龙。现在，如果你有一台可以上网的笔记本电脑，就足以击败来自华尔街和世界各地的落伍的投资者。现在，不仅股市可以搬到虚拟的网络空间，投资者也可以。

变化八：大公司将失去公众信任并破产

《商业周刊》2002年5月6日的封面文章是：《公司管理的危机——过高的薪水、软弱的领导、腐败的分析师、自满的董事会、可疑的会计账目，如何改革这个体系？》文章中写道：

最新一波的怀疑论可能是源于安然公司的丑闻，但是随着公司的不当行为和错误决策一次次地被披露，最近10年来企业在繁荣的经济形势下建立起来的信用可能会有所动摇，怀疑和不信任会进一步蔓延。美国证券交易委员会的调查、指控、犯罪答辩、政府措施、财务重报、罚款等只会让人们认为，这个体系天生就是不公平的。

从很多方面来说，安然公司与其交易伙伴安达信会计公司是一个特例，是一场“完美风暴”。在这次丑闻中，贪婪、过分的疏忽，以及彻底的欺骗一起毁掉了这两家非常大的美国公司。不过，这些道德方面的问题已经在顶尖的蓝筹股公司中蔓延开了……

资本主义的诚信原则岌岌可危。

值得注意的是，“变化八”中引用的这篇《商业周刊》的文章是在最后定稿前加进去的，那时我已经将本章的题目定为“完美风暴”了。让我觉得非常有意思的是，这篇文章的作者也用了同一个词。或许，我们的确应该对此多加小心！

# “鸡窝”外的生活

1974年，我必须为自己作个决定：是步穷爸爸的后尘，还是走富爸爸的路子。当时，富爸爸向我提了个建议，帮助我作出了最后的决定。他说：“当你爸爸建议你重返学校拿硕士学位，以便找到一份更好、更安稳的工作时，他实际上是在谈论‘鸡窝’内的安全。肯定会有很多人认

为你爸爸的建议很好，因为他们也在寻找‘鸡窝’内的安全。很多人想要的是一份安稳的工作，稳定的薪水，丰厚的福利以及有保障的退休金。那是一种‘鸡窝’内的生活，而我建议你走出去，面对‘鸡窝’外的生活。你要从这两者之中作出选择。我13岁的时候，就不得不面对‘鸡窝’外的生活，到现在我已经在‘鸡窝’外奔波了一辈子了。你今天也要面临这种选择，你要选择是在‘鸡窝’外生活，还是在‘鸡窝’内生活。相信我，这两种生活完全不同。”那一年，我选择了“鸡窝”外的生活。

1979年，我面临再一次的选择。正如大家了解到的，我当时一无所有，没有钱，没有工作，也没有栖身之处。在我申请那份薪水很高的销售经理的职位时，“鸡窝”对我充满了诱惑。但我最终还是鼓起勇气坚持了下来，拒绝了那份工作，其动力之一，就是富爸爸关于“鸡窝”的小故事。

我又用了15年的时间，才感受到“鸡窝”外的生活有多么舒适，但我仍然要说这个实践过程是值得的。现在，每当我听说有人失去了工作、退休的积蓄、房子和对未来生活的希望时，我就会不由自主地回想起富爸爸的有关“鸡窝”的小故事。我知道，“鸡窝”外的世界对于很多人来说是很可怕的。没有工作，没有钱，机会也少得可怜。但我可以肯定地告诉大家，“鸡窝”外的生活是充满激情、乐观向上的，而且充满了前所未有的机会。我和我那些志同道合的朋友们似乎总在阅读一个又一个悲惨的故事，但在我们的世界里，还有更多的金钱、更多的机会以及前所未有的乐趣等着被发掘。在我看来，这中间的区别只是你到底是从“鸡窝”外还是“鸡窝”内看世界的问题，或者说也仅仅只是听从什么人的建议的问题：你是听从“鸡窝”里的人的建议，还是“鸡窝”外的人的建议？的确，就像人们常说的那句话：“关键是看你站在哪里。”

1974年，我选择了到“鸡窝”外生活。在我作出决定之后，富爸爸对

我说：“‘鸡窝’外面到处都是说谎者、骗子、娼妓、懦夫、白痴、失败者，也经常会有圣人、勇士、品德高尚的人、胜利者和天才。如果你选择了‘鸡窝’外面的生活，你就必须学会跟所有人打交道，因为只有和他们接触之后，你才能了解他们。”也就是说，在“鸡窝”外我每次和人打交道，都会有人装出圣人、勇士、品德高尚的人、胜利者和天才的样子来。有时候，不论结果怎样，在打交道的过程中，你都会知道自己接触的人到底是不是说谎者、骗子、娼妓、懦夫、白痴、失败者，或者是不是货真价实的圣人、勇士、品德高尚的人、胜利者和天才。

富爸爸进一步向我解释，很多人毕业之后，就会去大公司或政府机构找一份安稳的工作，那是为了寻找一个让自己免受现实世界伤害的地方。他们投资的时候，同样会寻找让自己免受现实世界伤害的项目。因此，近几年来共同基金才会成为重要的投资工具。我的朋友罗尔夫·帕特拥有MBA学位、CPA资格，曾经在银行当产品经理，他说过：“人们喜欢共同基金，是因为他们认为共同基金是干净的。很多投资新手都觉得共同基金很安全，是因为他们认为自己的基金经理能够清扫掉现实世界的许多细菌和尘埃，给自己一个安全可靠的投资项目。”

在安然公司发生丑闻和许多蓝筹股公司破产之后，很多投资者意识到，“鸡窝”里的生活开始变得有些像“鸡窝”外的生活了。可问题在于，很多人并没有准备好应对“鸡窝”外的生活，于是，我们开始向一场巨大的股市灾难缓缓靠近。

《商业周刊》的文章《被出卖的投资者》讲述的是一个身处股市的投资者希望政府能够加强管理，从而保护像自己一样的人。可以预见，那些明知自己被出卖但又自作聪明的投资者仍将留在股市，他们在退休之前会出售共同基金，并牢牢抓住他们最了解、最信任的现金。当这一切发生的时候，人类历史上最大的股市崩盘就会爆发，那些生活在“鸡

窝”外的人将发现生活充满了前所未有的乐趣。不幸的是，那些仍然生活在“鸡窝”里的人会发现，现实生活太恐怖了。

很多人将2000年定为世界从工业时代走向信息时代的门槛，这种转变正是让股市和我们的生活跌宕起伏的原因。当完美风暴的风力逐渐加大，“鸡窝”里的一些人开始掸去简历上的灰尘，动身寻找新的“安全”工作。还有的人紧紧抓住原有的工作不放，虽然他们很怕打开自己的退休金账户报表。也有很多人可能会发现自己不得不离开“鸡窝”，因为他们被解雇了或是找不到工作，内心充满了恐惧，因为他们没有接受过能支持他们生存下去的财商教育。当飓风的怒吼吓倒大多数人的时候，一些“鸡窝”外面的人却随风起舞，甚至开起了飓风派对。我们将在本书的下一部分继续讨论如何为未来做准备，不论你是生活在“鸡窝”里还是“鸡窝”外。

---

(1) 1999年4月20日，美国科罗拉多州科隆比纳中学的学生哈里斯和克莱伯德携带自动步枪，冲进校园疯狂射击，在短短16分钟内，杀死了12名学生和1名老师。

(2) 在2001年“9·11”恐怖袭击发生后不久，许多内藏炭疽菌的信件邮递到美国一些新闻机构和议员手中，造成5人死亡。此后又发生了一连串炭疽信件袭击事件。

(3) 最大的独立计算机服务公司EDS公司创始人，佩罗系统公司创始人、董事会主席。

(4) 苏格兰工程师、政治经济学家。他发明绘制了世界上第一张统计图。

# 第二部分
# 打造自己的财务方舟

富爸爸说：“每个人都有能力为自己未来的生存和发展打造一只财务方舟，不过，你必须首先在自己的财商教育上投入时间，尽力打造一只坚实的方舟。”

本书的第二部分就是写给那些准备打造自己财务方舟的人，他们不愿意坐享其成，不愿意让别人或政府为自己提供这只生命之舟。

# 第10章
# 打造自己的财务方舟

读到这里，我想很多读者都已经明白了，我们需要尽快为自己的未来打造一只财务方舟，这已经不是什么新鲜的话题了，可问题在于，如何打造一只属于自己的财务方舟？答案是：“这要看想知道这个问题答案的人是谁。”如果你向下列人士提出这个问题，可能就会得到这样一些相应的答案。

**1**．政客。现在，很多政客都说要想挽救社会保险，就要让年轻的雇员把自己的社会保险税的2%～4%投入到个人投资账户中，接着由社会保障总署调低那些曾经许诺给他们的福利津贴。

我不知道你是怎么想的，但是这种解决方案听起来似曾相识。在我看来，这与固定缴款型退休金计划如出一辙。我们的政府又一次在没有提供必要的财商教育的前提下，迫使人们进行盲目的投资。这个方案不仅听起来很熟悉，而且如果它获得通过成为法案，那就意味着在2016年之前，我们的社会保险基金会出现赤字，因为可以用来支付给退休老人的资金更少了。今天提出这个法案的政客心里很明白，在危机发生之前自己早就退休了。如此一来，这个问题就又一次被转嫁给了后来人。

**2**．工会领袖。工会领袖可能会建议你，在一家工会力量强大、组织管理良好、退休基金和福利待遇优厚的公司找份工作。

作为夏威夷州教师协会的领导人，穷爸爸就是上述想法的积极支持者。如果你喜欢这个想法，那么去政府机构找工作是最好不过的了。

**3**．教师。教师可能会建议你继续留在高校，尽可能获得更高的学位。事实上，最好能拿上好几个学位，然后寻找一份安稳可靠、福利优厚的工作。

我们的高等教育机构，现在就挤满了由于就业形势严峻，不得不留守校园的人。仅仅几年之前，在互联网经济的热潮中，很多学生为了在那些能够提供股票期权的新公司找份工作，提前离开了学校。现在，他们中的很多人又重新返回校园，或者继续寻找别的工作。

**4**．专业人士。很多人建议你去上学，学一门专业技能，比如学习如何成为医生、律师、管道工、会计师、电工或者厨师。持这种观点的人通常会说：“一定要掌握一门可以终生依靠的手艺，否则你就得四处求人。”

也就是说，在这个工作非常不稳定的时代，一定要确保自己能够独立工作。这个群体包括数百万的小企业主，也就是我们常说的夫妻店店主。

**5**．财务规划师。我知道他们会说什么，他们总是会建议你及早动手，坚持自己的计划，进行长线投资，投资要多元化、多元化、再多元化。

不过，这是只蒙得了普通投资者的好建议，而他们没有告诉普通投资者的那些情况却让我十分担忧。如果你是婴儿潮中出生的人，年龄超过了45岁，他们的这项建议可能就没什么真正的作用了。

**6**．宗教界人士。他们会劝你按时参加礼拜，每天祈祷两次。他们知道上帝会拯救和保佑他们。

我不是要否定祈祷的力量，我相信祈祷能给人以精神的力量。我想上帝大概也希望大家能够管理好自己的生活，并为自己和家人提供所需的东西。

**7**．股票经纪人。很多股票经纪人会劝你选择某只股票，当然了，他们更乐意向你推销共同基金。

**8**．房地产代理商。尽管在多数情况下，房子只不过是一项负债，很多房地产代理商却仍然在不遗余力地鼓吹：房子是你最大的投资，也是最重要的资产。

**9**．穷人。他们中有很多人认为，富人和政府应该帮助和照管那些不幸的人们。

**10**．辛劳终生的人。他们认为自己应该一直工作，直到不能再工作的那一天。他们常说：“我从来没打算过退休。”

**11**．动物爱好者。因为他们热爱动物，所以他们可能会劝你买一只猴子，然后劝你训练猴子储蓄，然后挑选几只共同基金，再让猴子以掷铁环的方式选出一只。

**12**．赌徒。他们会劝你，等你的好运气来了，就去拉斯维加斯赌城。而且，即便感觉运气不好，也应该在下班途中买一张彩票。

**13**．淘金者。他们会劝你去找一个富人，想尽办法与之结婚。

**14**．乐天派。他们会说：“有什么好担忧的？”在他们的观念里，股市会不断攀升。

**15**．悲观论者。他们认为应该马上修建一座防辐射的掩体，将食

物、水、黄金、枪炮和现金储存其中。

**16**．梦想家。梦想家可能会告诉你世上存在一种神奇的力量，他们拥有防范恶魔侵扰的水晶球、薰香和风铃。

**17**．银行家。银行家总是劝你储蓄、储蓄、再储蓄。等你户头上的钱达到一定数额之后，他们就会打电话给你，告诉你他们还销售共同基金、股票、保险、年金(1)以及其他理财产品。

现在，就连注册会计师、报税师、律师也会涉足这类事务。很多专业人士，比如会计师在处理你的纳税问题时，还能为你提供财务规划服务，你只需要走到他隔壁的办公室就行了。将这两项业务分开的只是一堵薄薄的墙和营业执照，很难说他们所做的到底是金融领域的哪方面的工作，但他们在提供建议帮助你建立自己的方舟。

**18**．富爸爸。他认为你应该打造并掌控好自己的财务方舟，购买或者积累能带来现金流的资产。这些资产包括房地产、企业、有价证券等等。一旦你的资产收入（你的钱为你工作）超过了你的支出，你就获得了财务自由。

上面列举的18种人的建议之中，有些可能会对你有利。所以下面的问题就是：哪种人的建议对你来说最为有利？我认为，相对于选择一种对你最有利的建议，更重要的事情是，你要清楚，打造一只方舟的途径有好多种。正如巴菲特所说的：

值得庆幸的是，通往财富天堂的路有好多条。

关键在于，要找一条最适合自己的路。每个人都是不同的，都有各

自的优点和缺点。尽管我和富爸爸都在用类似的资产打造自己的方舟，但是，我们打造方舟的方式和途径却有很大的区别。富爸爸运用企业和房地产打造起了自己的方舟，我也一样。但区别在于，我们创建的企业截然不同，我们投资的房地产类型也大相径庭。因此，对于打造方舟来说非常重要的一点就是，寻找最适合自己的方式和途径。

多年以前，富爸爸对我说过："如果你想找到真正的财务安全，或是变得富有，你就必须玩自己的游戏，而不要去玩别人的游戏。"当《雇员退休收入保障法》正式通过之后，富爸爸预见到无数美国人将会被迫去玩华尔街的游戏，他说："普通人去玩华尔街的游戏存在一个重要的问题，那就是华尔街操纵着这个游戏，而不是他们。你应该去寻找最适合你的游戏，把技术练好，然后把握自己的生活。"

# 打造自己的方舟

我建议大家做的第一件事情，就是确定自己想要打造多大的方舟。显然，穷人的方舟是既窄小又漏水的船。如果你要打造的是穷人的方舟，那就不必大费周章了，政府的社会保险中就保留了美国历史上最受欢迎的财务规划。不过，我可不想让家庭来照顾我，也不想依靠政府或者慈善机构的救助。

中产阶级的方舟对于二战中出生的那代人来说的确是个非常不错的方案。在1950年之前，所有中产阶级要做的就是上学、求职、努力工作、买房、攒钱和退休。如果你在政府机关或在一个工会组织健全、强大的公司工作，这个方案可能仍然管用。不过，自从退休金计划从固定福利型变成固定缴款型以后，中产阶级这只新的方舟可能就无法在今后波涛汹涌的大海上安全航行了。如果这个固定缴款型退休金计划就是你

想要的方舟，那么，你只要严格按照传统的财务规划师的建议去做就够了。也就是制订一个计划，及早动手，工作多年，投资多元化。中产阶级的方舟现在可能还有些用处，但估计在几年之后就会遇到大麻烦。

如果你想拥有一只富人的方舟，显然你就需要大大增加在财商教育方面的投入。想成为富人的人必须懂得的一件事情就是，在打造富人方舟的过程中，他们必须首先拓展自己的中产阶级思想和价值观。比如，很多中产阶级就认为，积极储蓄、拥有一份固定缴款型退休金计划、拥有自己的房子，就是最聪明的财务决策。虽然这些对于一个人的整体财务状况十分重要，但我认为对此比较合理的理解应该是，储蓄、固定缴款型退休金计划和房子并不是富人方舟的基石。富人们都知道，购买和积累能带来被动收入的资产才是建造富人方舟的基础。

# 为什么储蓄者是输家

我希望大家一定要小心对待“储蓄”这个词。二战中出生的一代人长期生活在通货膨胀的金融环境中，所以他们普遍重视储蓄。事实上，对于生活在1900年之前的人来说，金融市场出现通货膨胀的几率几乎为零，也不存在税收的问题。因此，他们存的钱比在二战中出生的那代人的父辈还要多。不过，自从1950年以后，储蓄者就一直是输家。因为储蓄需要缴很高的税，而且通货膨胀也抵消了绝大部分的储蓄收益。2002年初，储蓄利率降到了大约2%，很多储蓄者因为这次利率调低而陷入了困境。例如，仅仅只是在几年之前，一个人如果在银行存有100万美元的现金，银行就会付给他5%的利息，那么这位储蓄者每年获得的税前利息就是5万美元。但是，如果利率调低到2%，100万美元每年获得的税前利息就是两万美元。也就是说，才过了几年，储蓄者每年就要承受40%税前利息的损失。鼓励人们储蓄曾经是一个很好的建议，而且直

到现在，对于穷人和中产阶级来说也还算一个不错的建议。但是，对于那些渴望打造一只富人方舟的人来说，仅仅依照旧有的方式储蓄显然不是一个好主意。

# 7.75％的利率与1.85％的利率

现在(2)的储蓄利率大约只有2％，而且还要纳税。我们通过比较与摸索，是可以找到利率更高、税率更低甚至免税的投资方式的。比如，2002年2月22日，我和金在我们的股票经纪人寄来的投资项目中发现了一种免税的政府公债，利率高达7.75％。而且，由于它免税，我们实际上等于得到了12％的税前利息。很多人把钱存进银行，却只能获得不到2％的利息，准确一点说1.85％，而且利息还要纳税。

显然，要得到7.75％的免税利息可能要多冒一点风险，不过也只是一点点而已。我在前面讲过，一个受过良好财商教育的人是如何用更少的风险和资金赚到更多的钱的，上面提到的事情就是这样的例子。对于我和金而言，这是风险极低的投资，因为我们很清楚投资和风险到底是怎么回事。对于没有接受过多少财商教育的人来说，从传统的银行账户上得到1.85％需要纳税的利息，或许更有意义。可以说，只要你在财商教育上进行投资，就会获得巨大的回报，即便是在非常简单的储蓄账户上也是如此。

如果你认为自己接受了良好的财商教育，对于上述投资又有兴趣，那就打电话给你的股票经纪人，打听房地产开发公司出售的低收入住宅新建设项目的股票，或者利用政府免税公债获得更高的免税利息。这种政府公债叫做市政抵押房地产投资信托，它是一种房地产共同基金，可以提供免税的利息收益和潜在的资本收益。不过，它同样存在投资风

险。

我还想多说一句：如果你不喜欢房地产，或者不懂得低收入家庭住房政策、政府公债、股市运作，又或者你的资金非常有限，就不要投资这些项目。我和金进行这些投资，主要是因为我们在相关领域有着丰富的投资经验。对于我和金来说，投资这些项目比把钱存到银行更赚。正如巴菲特所说：“投资必须理性，如果你不懂，就千万别去做。”

我在这里讨论7.75%的免税利率和1.85%税前储蓄利率，绝非为了自吹自擂，我只是想说明一个观点：

如果没有接受过财商教育，就需要更多的资金才能致富，也需要更多的资金才能保持富有。财商越高，致富需要的资金就越少；财商越低，致富需要的资金就越多。

我的朋友多尔夫·鲁斯，是“富爸爸”系列图书的顾问之一，也是《房地产致富》的作者。他说：“如果你认为财商教育过于昂贵，那么你就正在向无知迈进。”

也就是说，不要投资那些你自己一无所知的项目，即便这些项目可能获得7.75%的免税利率收益和潜在的资本收益。富爸爸曾经说过：“在投资之前，要先花些时间了解这些投资项目。”金在房地产领域有近15年的投资经验，我投资的时间则更长一些，这就是我们财商的基础，它源自我们在现实世界所花的大量时间。把你的钱交给基金经理，然后希望、祈祷他们能干得漂亮，这样做并不能提高你的财商。正如我在前面指出的，很多人也进行过投资，却未能成为投资人。投资财商教育或许无法令你取得立竿见影的效果，不过在将来一定会有更好的回报。所以我反复讲，我不会劝你打电话给股票经纪人，往市政抵押的房地产投资

信托里投钱，因为这种政府公债也和其他类型的投资项目一样有好坏之分。我最希望你做的是，设法投资你的财商教育，如果你想打造一只富人的方舟就更要重视这一点。我一直认为，接受良好的财商教育是打造富人的方舟、让方舟劈波斩浪的前提条件。

# 中产阶级即便在投资中注重安全，也同样面临着风险

富爸爸曾经对我说过：“中产阶级的投资有着很大的风险，他们是投资领域的冒险家。中产阶级投资固定缴款型退休金计划其实是要承担很大风险的，因为他们虽然投入了大量的资金，却几乎没花什么时间来学习怎样投资。如果你想成为一个富人，就要在投入大量资金之前，先投入大量时间接受财商教育。”所以，在用你的银行存款进行投资之前，还是先花些时间学习什么是投资吧。

当然，7.75%的收益利率并不很高，但我之所以提到这个事例，只是为了说明一个受过财商教育的投资人与普通的中产阶级投资者之间的差异，只是为了说明缺乏财商教育是要付出代价的。实际上，作为一名专业的投资人，我通常只对投资收益至少为40%的项目感兴趣，因此我从来不在储蓄上浪费时间。

我和金手中有许多投资项目的收益可以说都是无限大的，也就是说，我们没有动用自己的钱就赚到了很多钱。我们在最近的一个房地产租赁项目中的收益率大约是45%，这是一笔现金收益，而且基本上可以说是免税的。这个45%实际上包括两部分：我们获得了15%的现金的现金回报率(3)，也就是说我们每年的租金净收入超过了现金投资的15%；加上房屋的折旧，我们可以申请纳税减免的优惠，因此我们获得了另外

30％的现金收益（用来维护房屋、无须向政府缴纳的费用）。对于我们来说，这个45％的收益率非常普通。不过，当我向朋友们提到这个收益率时，他们都认为我夸大了数字，或是想欺瞒他们。这也是没有接受财商教育的人与接受了财商教育的人的差异。

7.75％的免税利息收入虽然还不错，但这绝不是什么可以让人特别兴奋的数字。我们只是通过这种方式暂时保存我们闲置不用的资金，时间通常为6个月或者更长一些。当我们需要资金的时候，只需要简单清算一下收益，通常是资本收益，然后就可以把这笔现金投入到其他投资项目中了。我们有时候也会将闲置资金投入到所谓的C股年金上，现在C股年金的收益是3.5％，而银行的储蓄利率是1.85％。C股年金的优势在于，它像市政抵押房地产投资信托那样容易变现，风险也比较低。当然，由于风险较低，它的投资收益自然也较低。因为我和金并不急着花钱，我们有充足的时间合理运作我们的股票或者抵押房地产投资信托，相对来说，我们更喜欢房地产投资信托和它的高收益。目前，我们有一笔定期的免税分红，还有一笔通过出售房地产投资信托而获得的资本收益。的确，就像我所说的，财商教育最终总能让你得到回报。

对于很多人来说，储蓄是相当明智的选择；对于我来说，那却是一项浪费时间和金钱的行为。我选择储蓄这个话题作为切入点展开讨论，原因就在于很多中产阶级都认为储蓄很明智，非常适合自己。但对富人来说，储蓄无异于在财务上拖自己的后腿，因为储蓄是一种传统的理财模式，对富人而言没有什么利润上的意义。因此，在解释如何打造一只富人的方舟之前，我想请你注意以下几个方面：

第一方面：如果你想打造一只富人的方舟，储蓄对你不会有任何帮助。为什么呢？因为你获得的储蓄利率需要缴纳与个人所得税税率相同

的税款，也就是税率最高的税款。打个比方说，如果你在银行的存款有100万美元，凭借2%的税前利率得到了两万美元。如果你的年薪有6.5万美元，或者你们夫妻两人的年薪共计有11万美元，那么你得到的那笔两万美元的利息还需要缴纳大约30%的税款。不考虑通货膨胀的因素，这100万美元留给你的有效收益就是1.4万美元，有效收益率1.4%。如果你的年收入更高，达到了需要缴纳40%的收益税级，2%的储蓄利率的有效收益率就会降到1.2%。假设通货膨胀率超过了1.2%，你就可能变成彻底的输家。需要说明的是，如果你很穷，处于一个较低的税级，你的利息收入需要缴纳的税率就相对较低；而如果你很有钱，处于一个较高的税级，你的利息收入需要缴纳的税率就相对较高。所以，如果你是个富人，储蓄越多，你损失的也就越多。

第二方面：如果你想打造一只富人的方舟，并且还拥有传统的固定缴款型退休金计划，例如401（k）计划。那么当你开始从自己的固定缴款型退休金计划中提取现金时，就得按最高税率缴税。继续用上面那个例子来说明，如果你的年收入超过6.5万美元，就要缴纳30%的税款。退休之后，你从401（k）计划中每获得1000美元，纳税之后拿到手的就只有700美元。如果你想在退休时拥有一大笔钱，401（k）计划以及很多传统的退休金计划在税收优惠方面都帮不上什么忙。

我和金之所以选择利用房地产投资赚钱，原因就在于只要规划得当，我们可以将自己的房地产收入税率降到零。因此，我的房地产投资顾问多尔夫·鲁斯说：“富人要么从房地产中赚钱，要么利用房地产使资金保值。”也就是说，如果你想打造一只富人的方舟，来自房地产投资的收入，比起来自固定缴款型退休金计划的收入则显得更有意义。

第三方面：随着收入的增加，很多渴望高收入的人并没有注意到自己失去了一些应得的税收减免优惠，包括他们的住房抵押贷款利息。拥

有一幢大房子是很多中产阶级的梦想。如果你是富人，你的大房子将无法享受住房抵押贷款利息抵消的优惠。2002年，如果你的年收入少于13.73万美元，你就可以获得一个免税代码，通过减免税款，抵消部分住房抵押贷款的利息。不过，如果你是富人，你将无法得到这种利息减免。事实上，收入越高，你获得的利息减免就越少，直到不能获得任何减免为止。

高收入者失去的税务减免

黛安娜·肯尼迪（注册会计师）

“富爸爸”公司顾问

《致富的窍门》作者

2002年，如果你的年收入超过了13.73万美元，面对所得税申报表你可能会非常吃惊，因为你失去了税收减免的优惠。当然，失去税收减免意味着你需要缴纳更多的税款。

随着收入超过规定的标准，税收减免所包括的项目比如住房抵押贷款利息将被取消，国家税、地方税、财产税、慈善捐赠等项目将逐步增加。2002年的标准是一对已婚夫妇（正式登记）年收入达到13.73万美元。对于超出了标准的收入，你将损失掉至少3%的逐项取消的税收减免的优惠（医疗费用、投资利息、伤亡、偷盗和赌博损失不在此列）。

这些情况恐怕会让那些收入增加的纳税人惊讶不已，他们已经遵循银行家和会计师的建议，为了获得额外的税收减免购买了更大的房子，却未能获得住房抵押贷款利息的减免。

而且，更令人沮丧的是，那些积极参与慈善捐赠的高收入纳税人，也将发现自己失去了由于慈善捐赠而获得的税收减免。政府在预算中削减了很多对慈善事业的投入，这就迫使慈善组织更加依赖个人捐赠。但是，慈善机构却失去了捐赠者，因为高收入纳税人现在不能从捐赠中获得纳税上的好处了。这种减免也在逐步被取消！

除了医疗费用和各种税收减免上的损失，逐项扣税的减免也将逐步取消。这种税务减免受限于收入的百分比。比如，你的医疗费用只有超过调整后总收入的7.5%时，才可以获得减免。当你的收入增加，7.5%的标准也会随之提高，这样，你就失去了部分医疗费用减免的优惠。

别着急，这还不是全部！随着收入的继续增加，你还会失去一些税收减免。在2002年，如果你的年收入超过了20.6万美元，你将逐渐失去与自己、配偶和孩子有关的更多的税收减免。

有时候，富人需要付出的更多。

# 主要观点

如果你打算为自己的退休生活打造一只富人的大方舟，你可能就要摈弃很多传统的中产阶级的价值观。中产阶级认为投资相当重要。有一些投资是专门为中产阶级设计的，比如储蓄、固定缴款型退休金计划和从个人住房抵押贷款中获得的税收减免。不过，如果你想成为一个富人，打造一只富人的方舟，你就必须抛弃这些中产阶级的金钱观。

因此，第一步就是决定自己到底想打造多大的方舟。如果你想打造一只穷人的方舟，或者中产阶级的方舟，那么请就此打住，不要继续往下读了，本书的后半部分不是为你而写的。有很多其他的书会告诉你如

何打造穷人和中产阶级的财务方舟。

本章在开始部分列出了如何打造方舟的18种意见。现在，几乎所有人都会向你提供打造方舟的意见，因为知道完美风暴即将来临的绝非你我二人，知道长期以来问题在不断地被转嫁和推托的也绝非你我二人。只有你决定打造方舟之后，你才能确定自己是想打造一只穷人的方舟、中产阶级的方舟还是富人的方舟以安全越过完美风暴。正如富爸爸多年前对我说的：“如果你知道风暴即将来临，方舟的大小其实并不重要。第一步是要下定决心打造一只方舟。接下来再决定你想打造哪种规格的方舟。然后，尽快动手，不要懈怠，直到大功告成。”

打造你的方舟

1．你需要为自己和家人打造一只财务方舟吗？

A．是　　B．否

2．你想在什么时候造好自己的财务方舟？

A．65岁之前　　B．2016年之前

3．为了打造财务方舟，你需要改变自己的投资习惯吗？

A．是　　B．否

4．你现在处于现金流象限的哪个象限？

5．回顾第7章中讲的穷人、中产阶级和富人的投资项目，你想从哪一类人的投资项目入手？

6．如果你想成为一个富人，在开始投入大笔资金之前，你是否愿意投入时间来接受财商教育？

---

(1) 年金是指定期或不定期的一段时间内一系列现金的流入或流出。参与年金计划是一种投资安排，而提供年金合同的金融机构一般为保险公司等，养老保险其实就是一种年金合同。

(2) 作者写作本书时为2002年。

(3) 每项投资的盈亏结算一览，表明你投入的资金让你获得了多少收益，或受到了多大损失。

# 第11章
# 驾驭自己的方舟

“如果你想打造一只富人的方舟，”富爸爸说，“你就必须驾驭好这只方舟，比如在它上面装载什么‘货物’、谁来做船长等。”2000年3月的股市危机之后，无数人越来越担心自己的财务未来，为什么呢？因为他们不能驾驭好自己的方舟，不知道方舟上装着什么货物，很多人甚至都不知道自己的船长是谁。

富爸爸认为，安全和自由不是同一个概念，事实上，这两者甚至是对立的。富爸爸说：“安全越多，失去的自由也就越多。”他还说过：“一个追求安全的人，往往放弃了一部分对自己生活的控制权。他所放弃的控制权越多，所获得的自由就越少。”很多人对自己的财务未来和退休生活缺乏安全感，是因为他们放弃了很多对自己财务未来的控制权。

我在《富爸爸穷爸爸》这本书中说过，富爸爸认为在商业世界中最重要的概念是“现金流”。在“富爸爸”系列的另一本书《富爸爸年轻享受生活》中，我说过在商业世界中第二重要的概念就是“杠杆”，也就是用尽可能少的支出，获取尽可能多的收益的能力。如果还要列出第三个最重要的概念，富爸爸肯定会说，那就是“控制”。下面就是在现金流象限中有关“控制”的一些观点：

1．我们要学会的最重要的生活技能之一，就是控制自己的现金流。

2．《今日美国》财经版首页上的那位58岁的安然公司员工，由于公司破产损失了大部分退休金，他的经历其实就是一位直到晚年才发现自己根本没有乃至无法控制现金流的人的写照。

3．大部分财务问题都源于人们不能控制自己的现金流。

4．我和金能够提前退休，就是因为我们有效地控制了自己的现金流。

有如此多的人对自己的财务未来缺乏信心，是因为他们在自己生活的很多方面都缺乏控制能力。让我们看看401（k）计划吧，它是中产阶级选择的财务方舟，但很多人几乎不能驾驭它。相反，富爸爸一直驾驭着自己的财务方舟。他参与设计方舟、装载货物，对自己的船长也非常熟悉。他有很多船长，原因很简单——他有很多只船。显然，如果你想打造一只富人的方舟，最重要的问题之一就是想清楚你是否愿意驾驭整只方舟或者整支船队。如果你不愿意，那就好好参与固定缴款型退休金计划，进行长线投资，投资多元化，经常祈祷，期盼自己的船长经验丰富、见识超群吧。

只要能够有效地驾驭自己的方舟，你就有可能逐步控制自己的生活并拥有自由。巴菲特说过：“在谋生方面，我可能是世界上最幸运的人了。没有人能让我去做我不相信的事，或是我认为愚蠢的事。”也就是说，他驾驭着自己的方舟，而且他有一队方舟。

在继续讨论如何驾驭你的财务方舟之前，我想我们有必要听听巴菲特驾驭他的方舟队伍的体会。巴菲特虽然掌握着控制权，但他并不是事必躬亲。他购买的公司都有着非常优秀的管理团队，他让管理人员把公司当成自己的企业，让他们放手去做。事实上他们中的很多人后来也获

得了企业的所有权。对此，巴菲特说：“我希望通过股权分配让整个管理团队富起来，而不是让他们漫不经心地经营别人的企业。事实上，我认为，拥有企业的所有权会让这些管理人员真正富起来，他们的富有程度也许会超过他们的想象。”

“不是让他们漫不经心地经营别人的企业”，这句话是针对一家著名的投资公司而说的，我在这里不便透露它的名字。巴菲特认为这家投资公司并不关心股东和投资者的利益。这句话的后半部分，就是他对待自己的管理团队的态度，他让大家共同分享他的方舟带来的好处。

他还尽力为自己的方舟寻找最好的船长，因为他想依靠集体的力量，而不是由他自己掌控方舟。他说：“如果他们都要我去帮他们管理公司，我们可能都会陷入困境。”

富爸爸也有着同样的所有权分配和管理理念，这就是为什么他和巴菲特都可以同时管理那么多方舟的原因。这种管理风格来自他们在B象限和I象限的亲身实践，那可不是E象限和S象限的人可以想象的。我所学习的正是巴菲特和富爸爸的所有权分配和管理理念。我之所以这样讲，是因为很多人都对我说过：“我没时间处理投资的事情，我太忙了。”很多处于E象限和S象限的人总是认为自己无所不能，他们不愿意让比自己聪明的人来帮助自己建造方舟、装载货物，然后远航。因此，我所说的“控制”并不是指你要做所有的事情。来自不同象限的人驾驭方舟的方式也不一样。如果你用B象限和I象限的人的方法，你可以同时驾驭很多方舟；如果你用E象限和S象限的人的方法，你也许只能驾驭一只方舟，并同时扮演多种角色，既是方舟的设计者、建造者、装载工人，又是船员、船长等。正如我在其他书中所讲的，E象限和S象限的人大脑里主要有两种观念，那就是“没有人能干得比我更好”和“我要坚持自己的做事方式”。不过，在我看来，那只是一些过分控制的观念。

# 驾驭好自己的方舟

让我们回顾一下本章开始时提到的问题——你愿意驾驭自己的方舟吗？如果你的答案是否定的，那么本书后面所讲的内容对你来说就没什么意义了，因为它会让你花费太多的时间、努力和金钱。现在，很多人在自己的岗位上努力工作，将辛苦挣来的钱交给他们认为能比自己管理得更好的人，这操作起来相当简单。

不过，如果你的答案是肯定的，就请继续往下读吧。但请记住，驾驭方舟并不意味着事必躬亲。其实，你要做的仅仅是掌控大局。巴菲特就是掌控大局，然后让他的船长来掌舵。你也可以这么做。

# 学习驾驭方舟

从1965年到1969年，我在纽约的美国商船学院学习。学院会用4年时间让一个年轻的小伙子（现在还有年轻的姑娘）成为一名船长。刚开始时，有为期4周严酷的体能和军事训练，这些都是军事学院的特色。我们一大早就要起来跑步，一直到晚上很晚才能休息。我们的头发按要求理成了短发，我们学会了从部队纪律、制服穿法到开枪射击、体操，甚至餐桌礼仪等好多东西。

一个月紧张严酷的训练之后，我们才正式开学。我们必须达到普通大学对于课业的一些要求，这也意味着我们需要学习一些基础课程，比如英语、微积分、球面三角学、热力学、物理学、文学、电子学以及一些人文学科的课程。此外，我们还必须学习发报、绳索打结、钢缆拼接、旗语、航行、划船、海上救援、天文学、天体导航、小船驾驶、大船驾驶、发动机保养、进港出港、拖船驾驶、商法、海事法、货物装

卸、船舶建造原理、气象学、海洋学以及其他与航行有关的学科。

掌握了这些知识和技能之后，我们又在海上度过了一年，在去往世界各地的商船上实习，在实践中运用课堂上学过的东西，同时参加学校组织的函授课程。我们到过世界上所有著名的港口，对我而言，那是学习过程中最值得回味的一段时光。因为要在海上实习一年，我们必须在3年内完成大学4年的所有课程。那是一个非常全面系统的教育过程。等到1969年，我们班上顺利毕业的人还不到一半。不过，能够毕业的同学都准备作为初级指挥员跟随船长或其他资深指挥员学习驾驶船只。毕业那天，一位老师说：“我们的训练项目的确非常严格，因为我们想训练的不仅仅是一位船长，而是整个行业的船长。”的确，我的很多同学在毕业后都成为了航运业的领袖。

从我9岁那年起，富爸爸就用类似的方法教育我和他的儿子迈克。他让我们在他公司的各个部门工作，让我们打扫房间和公司院落、做餐厅的侍者、清理垃圾、贴墙纸，我们在建筑工地和银行工作过，也做过出纳员、会计师、销售员、管理人员以及与公共关系和投资等相关的工作。

我遇到过很多拿到了MBA学位的人，他们接受了很好很系统的教育，但是所受的关于现实世界的教育却很少。他们中的很多人也干过一些工作，但也仅限于在快餐店烤烤肉饼、做侍者，或是在商场做服务员。他们毕业之后，尽管缺乏在现实世界中打拼的历练，很多人还是被委以重任，从事管理工作。

他们都很聪明，所以一些人在获得生存于现实世界的各种技能之前，就获得了晋升。他们不了解公司中看门人、普通职员、仓库管理员、招待员的感受，他们所了解的只是和自己经历类似的人。很多这样

的学生最终都成了“船长”，但是，他们与公司真正的动力——工人——却失去了联系。当他们与工人失去联系的时候，像安然公司那样的灾难就发生了。那些接受了所谓良好教育的公司领导，不正是一面鼓动自己的员工购买公司股票，一面却抛售自己手中的公司股票吗？在我看来，这不是技术层面的问题，而是职业道德的问题。这种鼓动别人购买公司股票，自己却暗中抛售的行为，并不是只存在于安然公司，它已经成为了非常普遍的现象，在股票市场中尤其盛行。

富爸爸和穷爸爸都要求我，一定不能失去与社会任何一个阶层的联系。富爸爸说：“永远不要丢掉你的博爱、仁慈之心，务必牢记公司中的每个员工都是人类大家庭的一员。作为公司领导，你的职责就是尽你所能，保护他们的福利和权益。”正因为如此，他才要求我和迈克到公司的每个岗位上去实习，不仅让我们熟悉业务，还让我们了解负责那些业务的员工。

在穷爸爸去世的前几年，他曾对我说：“我相信你总有一天会成为富人，不过，你一定不要忘记自己来自什么家庭，不要忘记我们的价值观。要牢记曾经帮助过你的人，也许你不会再见到他们了，但一定要记住他们，而且要对他们曾经给予你的帮助永怀感激之心。在实现自己的梦想之后，希望你能够保持谦卑，牢记不论穷富、敌友，我们都是人，有钱并不会让你比别人高贵。切记，你自己也是人类的一员。”根据我粗略的了解，现在的很多“船长”其实早已忘记了自己对人类、对船只及其所装载的货物所担负的责任。

# 富爸爸的教诲

在本书的开篇我曾经提到，富爸爸是先看了我当时的财务报表，才

开始和我谈话的。我们的每次会谈几乎都是这样开始的。当我还是小孩子时，我的财务报表非常简单。当我长大成人以后，财务报表就不再像是小孩子的游戏了。随着我越来越富有，我的财务报表也越来越复杂。在我获得财务自由之后，我的财务报表也随之变得更为成熟。伴随着年龄的增长和日益富裕，我的财务报表也就日益老道，当然，我的心智也是一样。养成经常更新自己的财务报表的习惯是一个学习的过程，富爸爸反复强调，并培养我也养成了这种习惯。

不用说，穷爸爸根本就没有个人财务报表，更不要说经常更新了。他只知道如何填写买房和买车的贷款申请。他从来不请簿记员，也没有人帮他整理每个月的财务报表，更谈不上养成什么习惯。

我在本书中提到过一些财经界的巨头，比如美国最富有的大投资家沃伦·巴菲特，大权在握的美联储主席艾伦·格林斯潘，美国财政部长保罗·奥尼尔(1)，他们都说过与富爸爸相似的话。所有财经界的精英都在强调财务知识的重要性，而这种财务知识的培养就是从财务报表开始的。不过，他们从来没说过应该从房地产、储蓄、创业、税收减免、股票、当日交易(2)、期权交易或共同基金等投资项目起步，但人们往往正是从此开始的，于是很多人的方舟根本无法抵挡日后的惊涛骇浪。

让我再重复一下本章开始的那个问题："你是否愿意驾驭自己的方舟？"如果答案还是肯定的，那么下一个问题就是："你想要一份能够及时更新的、经过严格审核的个人财务报表吗？"如果答案是否定的，那么，像个人储蓄、政府退休金计划、401（k）计划那样的固定缴款型退休金计划，还有房产之类的投资可能对你来说就非常非常重要了。

如果你想驾驭自己的方舟，或是建造一只富人的方舟，你就必须养成至少每月制订一份损益表和资产负债表的习惯，这些报表组成了你最

基本的个人财务报表。如果你想变得越来越富有，不管前面是否遇到风暴，你都必须不断学习相关的财务知识。如果你想开始实际的财商教育，最好就是绘制能够及时更新的个人财务报表，即便这份报表中没有什么具体内容。我之所以强调这一点，是因为我遇到过很多人，他们整天处理公司的财务报表和年度报告，却没有关于自己财务状况的报表。因此，如果你打算驾驭好自己的方舟，在所有的财务报表中，最关键的就是你自己的财务报表。

每次与富爸爸开始会谈之前，他总是要先看一下我的财务报表和公司的财务报表。如果没有这些财务报表，他就无法帮助我，只能猜想我出了什么问题，问题又出在哪里。1977年，我的财务报表看起来非常好，因为公司刚开办不久，投资人给了我们大量的资金。富爸爸针对我的财务报表和公司的财务报表提了一系列具体的建议，让我受益匪浅。但是，到了1978年，公司的财务状况开始走下坡路，财务报表中出现了不少问题。到了1979年，看过我们公司的财务报表，富爸爸很无奈地告诉我：“你们公司有严重的财务问题，我担心它会给公司带来致命的伤害。”他认为公司很快就会破产，事实上也正是如此。不过，通过经常向他递交我的财务报表，我的财务状况很快就有了好转，我的财富又开始增长了，尽管后来我又一次陷入了囊空如洗的窘境。通过经常检查我的财务报表，富爸爸帮助我再次渡过了难关，变得富有起来。现在，出错——学习——改正——向富爸爸递交我的财务报表的过程，将我历练成了一位更出色的船长。我已经不再害怕将要来临的风暴了，相反，我甚至期盼着它的到来。即便我有时也像别人一样会害怕，但我知道，只有直面生活的挑战，我们才会变得更加强大。

在本章结束之前，我想说的是，财富和健康非常相似。当我们去看医生的时候，首先要做的就是化验血液或进行X射线检查，这些都是医

生判断病情和确定治疗方案的重要前提。前几天我去看医生，做了血液检查之后，他告诉了我一些不好的消息。虽然我不大喜欢这样的消息，但我还是很高兴能及早知道它，因为这样我就可以在病情恶化到不可收拾之前开始治疗。

数据明确的财务报表的作用就像血液检查和X射线检查一样。经常更新财务报表能使我们及早发现坏消息，然后采取行动加以改正。不幸的是，由于我们的学校教育系统没能为人们提供财商教育，很多人发现自己陷入财务绝境时往往为时已晚。前面提到的《今日美国》财经版首页上的那位58岁的安然公司员工就遇到了这种情况。他发现自己乘坐的船只已经腐朽，装载的货物已经腐烂，就连船长都弃船溜走了。但问题在于，这位安然公司的员工发现这种情况时已经有点晚了，但还没到无可救药的地步。如果他愿意驾驭自己的方舟，这位58岁的员工或许可以驶向一个富有、安康的新大陆。他所要做的，首先是在黄页上查找专业簿记员的电话，接着约见他们，聘请其中的一位，每月至少出具一份财务报表。然后，每月与银行家、会计师等财务专家会谈一次，请他们看看财务报表纠正存在的问题。通过运用现实世界的财务报表，直面自己的财务状况，他就有可能进入一个全新的充满无限可能的财务世界。

在下面几章中我们将继续讨论，为了更好地驾驭自己的财务方舟，人们需要掌握的各种手段，这些控制手段是成为一位更出色的船长的基础。

打造自己的方舟

1．你愿意驾驭自己的方舟吗？

2．你可以借助“现金流”游戏的游戏板制订个人财务报表。我会在

下一章中举例说明。

3．聘请一位簿记员或会计师。可以向你认识的成功人士咨询，也可以在黄页上查找。多多约见，然后从中选择一位最合适的。

4．约请一位会计师或簿记员，检查你的财务报表，确保设计、填写到位。

5．分析你现在的财务状况，看看你需要如何改变自己的投资习惯。

---

(1) 从2001年1月20日到2002年12月6日，保罗·奥尼尔任美国财政部长，作者写作本书时并未卸任。

(2) 当日交易是指在当天交易中买进和卖出相同的金融产品。

# 第12章
# 控制手段1：把握自己

在所有的控制中，最重要的就是掌控和管理自己的资金。只要做到了这一点，你就可以造起一只富人的方舟，成为一位聪明的船长。

1996年，我想在秘鲁买一座金矿。由于经济形势的动荡和恐怖主义的袭击，当地的很多金矿遭到废弃，剩下的也大多经营不善。在海拔4572米的安第斯山上，一位银行家带我看了一座金矿，他认为我一定会买下它。因为海拔很高，我不得不走几步就停下来，以免头昏眼花、呼吸困难。

这位银行家是通过丧失抵押赎回权得到这座金矿的。我们下到狭小、黑暗的金矿里，他指着一块岩石上的石英矿脉对我说：“你看，这里的矿脉多么丰富！”

我一不留神在他站立过的地方绊了一下，猛然看到他的矿灯照射的地方。“哇，”我说，“这里全是金子！”我简直不敢相信，黄金在灯光的照射下实在太耀眼了。

“先生，我告诉过你这是一座非常好的金矿。”银行家笑着说。

我慢慢靠近那里，将手放在灰色和白色的石英矿脉上，摸到了闪闪发光的金矿石，我禁不住喊道：“我简直不能相信它有这么美！”

“先生，”银行家说，“其实你现在看到的并不是真正的黄金，那只是黄铁矿，我们称之为‘愚人金’。真正的黄金深藏在它下面的石英矿脉

中，它是矿脉的一部分，而且看起来也不是那么闪闪发光。”

# 现代的炼金术士

小时候，富爸爸常常给我讲炼金术的故事。我问富爸爸什么是炼金术，他说：“很久以前，有人想把不同的物质比如铁、煤等放在一起加工，把它们变成黄金，就需要借助炼金术。”

“那些人做到了吗？”我问。

“没有，”富爸爸说，“从来没有人能将别的东西变成黄金，黄金就是黄金。不过，人们在这些过程中发现了比黄金更珍贵的东西。”

“还有什么比黄金更珍贵呢？”我问。

“资产。”富爸爸说，“现代的炼金术士从中找到了通过资产将金钱、资源和思想变成财富的方法。”

“你是指他们购买或建立资产吗？”我问。

他答道：“是的，现代的炼金术士可以凭空创造出资产，他们可以将自己的思想转化成资产，利用这些资产让自己致富。专利和商标就是将思想转化成资产的例子。他们也可以将一些房地产、甚至是废物转化成资产。这就是当今社会的炼金术。”

我和那位银行家沿着蜿蜒曲折的山路离开金矿，沿途欣赏着安第斯山独特的风光。我知道，银行家大概以为自己找到了一个愚笨的、并不像炼金术士那样精明的投资者。如果我连愚人金和黄金都分辨不出来，又怎么能把这个废弃的金矿转变成资产呢？不用说，我后来没有投资这

个项目。现在，我庆幸除了开采金矿之外，还有那么多可以使我成为投资领域炼金术士的机会。

# 银行家怎样辨别愚人和炼金术士

在本书的开篇，我回忆了1979年富爸爸检查我和我的公司的财务报表的情形。他当时说过的一句话至今仍然非常有用：“世界上到处都是愚人和精明的炼金术士，愚人把钱变成垃圾，炼金术士却可以把垃圾变成钱。你和你的合伙人都不是炼金术士，你们充其量是一群愚人，你们把公司和钱变成了垃圾。”

“但是，我们的银行家说愿意借给我们更多的钱，”我答道，“我们并不会变得那么糟！”

富爸爸笑了笑，说：“首先，不论是愚人还是炼金术士都可以从银行家那儿借到钱。只要你能及时还款，银行家并不在乎你到底是什么人。其次，如果你是一个愚人，你就会支付更高的利息。而且，越是愚笨的人，付出的利息就越高。因此，银行家喜欢你们这样的人。你们的公司赚了很多钱，但你们正在把这些钱变成垃圾。从你们的财务报表显示的情况来看，你还算得上是一个炼金术士，但你的合伙人都是些愚人。所以，银行家当然愿意借钱给你们了。”

“可问题是，你们就要破产了。他们不是将公司赚到的钱继续投资到公司的发展中去。从财务报表的支出栏中，我可以看到你们买了一辆保时捷、两辆奔驰、一辆捷豹。看看你们买的这些豪华轿车要交的税吧！难怪银行家会喜欢你们，也难怪你们的公司会倒闭。你们开着这些豪华轿车，感觉一定不错，也一定能吸引不少女孩子的眼球。不过，当

我看了你们的财务报表之后，却感到你们公司已经病入膏肓，不可救药了。你们的财务报表告诉我，你们都是愚人，不是炼金术士。你好像把我教给你的东西忘得一干二净了！”

# 闪光的东西并不一定就是金子

多年之后，当我从安第斯山上的那座金矿慢慢走下来时，我不禁想起了富爸爸的教导。坐在颠簸的越野车里，我的耳边似乎又响起了富爸爸的话：“闪光的东西并不一定就是金子。愚人常常会被闪光的东西所蒙蔽，因此人们常常将这些东西称为‘愚人金’。但炼金术士不会这样，他们能在黑暗的角落里发现真正的黄金。”

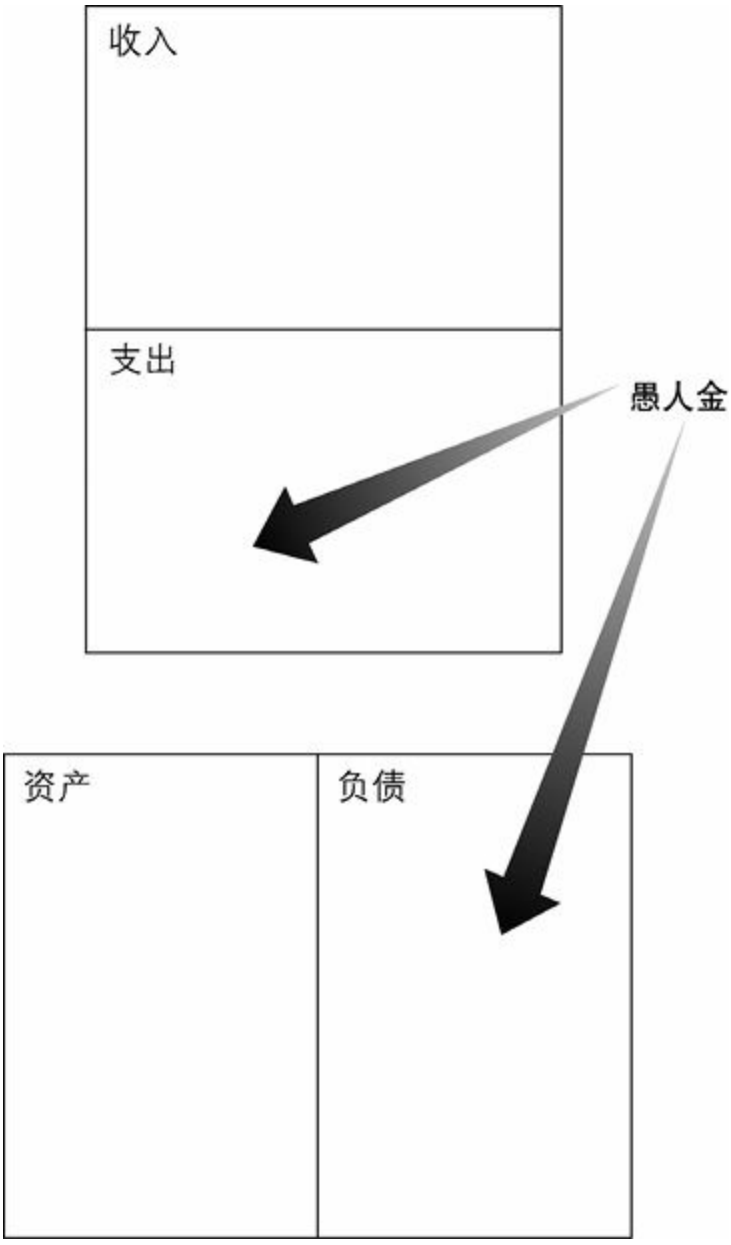
# 退休金计划就是愚人金

每天起床之后，我都会去两家财经网上看看新闻。我还会关注每天早晚股市的不同变化。我发现在这个过程中，看看哪个共同基金、股票、上市公司、财务咨询机构广告做得最厉害，还真是一件有趣的事情。广告做得最多的，无疑就是看起来最闪光、最动人的。

很多靠薪水生活的人，不论薪水高低，往往都容易陷入财务危机，原因就在于他们把钱都用来购买那些看起来闪闪发光的东西了。我们可能都听说过，一个家庭并不富裕的小孩子，却硬要拿出150美元购买一双名牌运动鞋。在我为了找到想要投资的公寓项目而去看房子的时候，总是见到很多名牌的宽屏幕电视机和录像机。我有很多朋友都住在很有名的社区，开着欧洲产的名牌汽车，把孩子送到私立学校上学。也就是说，看看他们的消费支出和负债项，也都是些闪闪发光、十分诱人的东

西。

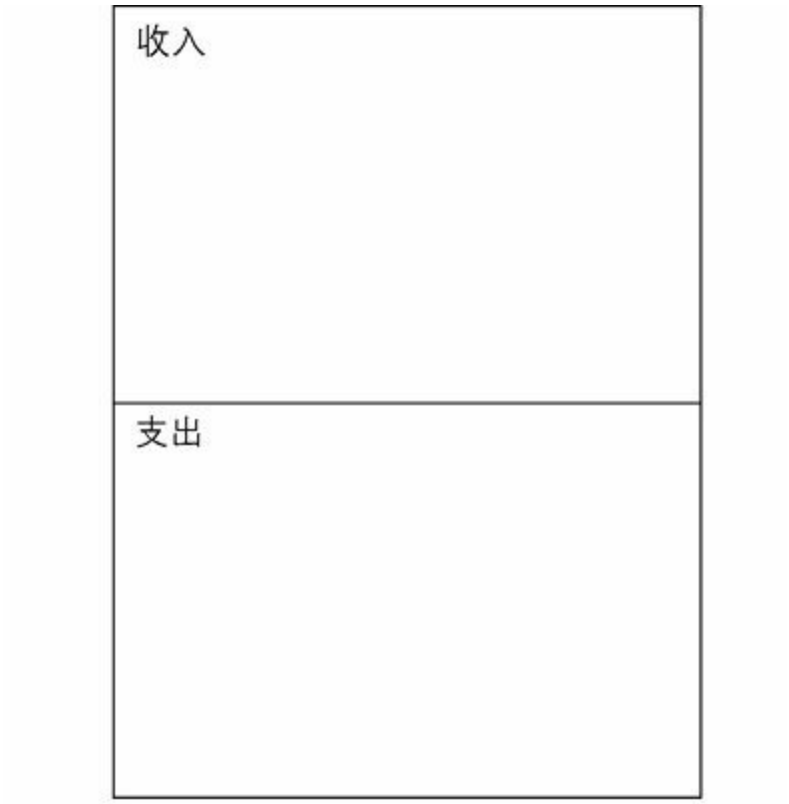
闪闪发光的名牌产品本身并没有错，我也喜欢名牌，比如保时捷、法拉利、劳力士手表、阿玛尼西装等。如果没有这些名牌，我们的生活就不会这么多姿多彩了。

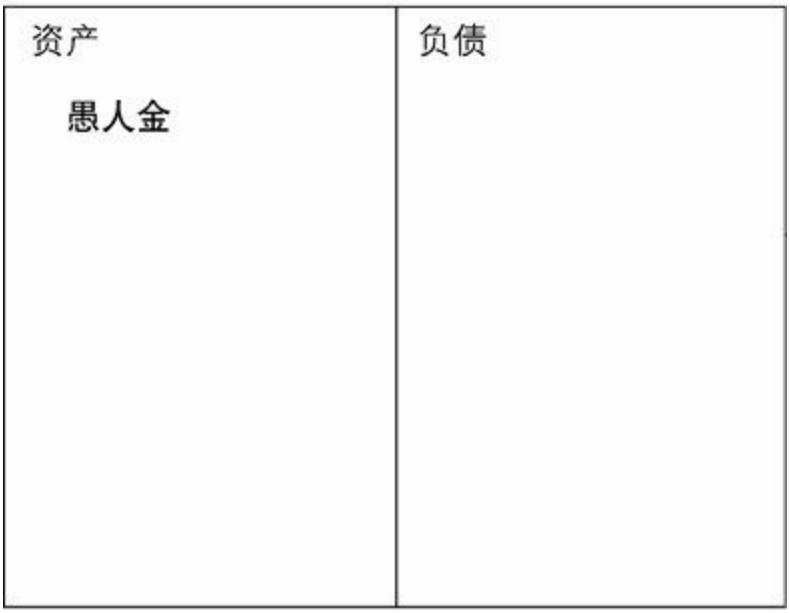



可问题在于，很多人的资产项中都充斥着这种看起来闪闪发光的东

西。

当听到有人说“我只买蓝筹股”时，我就明白这个人买的肯定都是些看起来闪闪发光的公司的股票。当听到有人说“我的经纪人是某某公司的”以此来抬高身价时，我就明白这个人也是购买了一些看起来闪闪发光的东西。对于那些广告做得铺天盖地的共同基金公司和股票经纪公司，我始终持怀疑的态度。这些公司支付的广告费用昂贵，动辄就要数百万美元，而最终为这些广告埋单的，显然只能是投资者。正如前面提到过的巴菲特的伯克希尔·哈撒韦共同基金，它从不做广告，甚至也不鼓励人们投资它。我从来没有看到过它的广告，却总是听到人们在谈论它。也许，原因就在于，它由一位天才投资家掌控，而不属于任何一家大投资公司。




很多职业投资人只关注那些不被人注意的项目，他们不会跟风去追捧现在如日中天的微软。相反，他们会寻找下一个微软，寻找那些刚刚

起步、规模尚小，但是有望发展成一家国际巨头的公司。他们不会去寻找那些拥有常春藤盟校学位、电影明星般的笑容、满头银发、声名显赫的CEO，他们寻找的是那些刚刚搬离地下室或车库的小公司，因为这些小企业主正在寻求解决人类面临的下一个重大问题的答案。

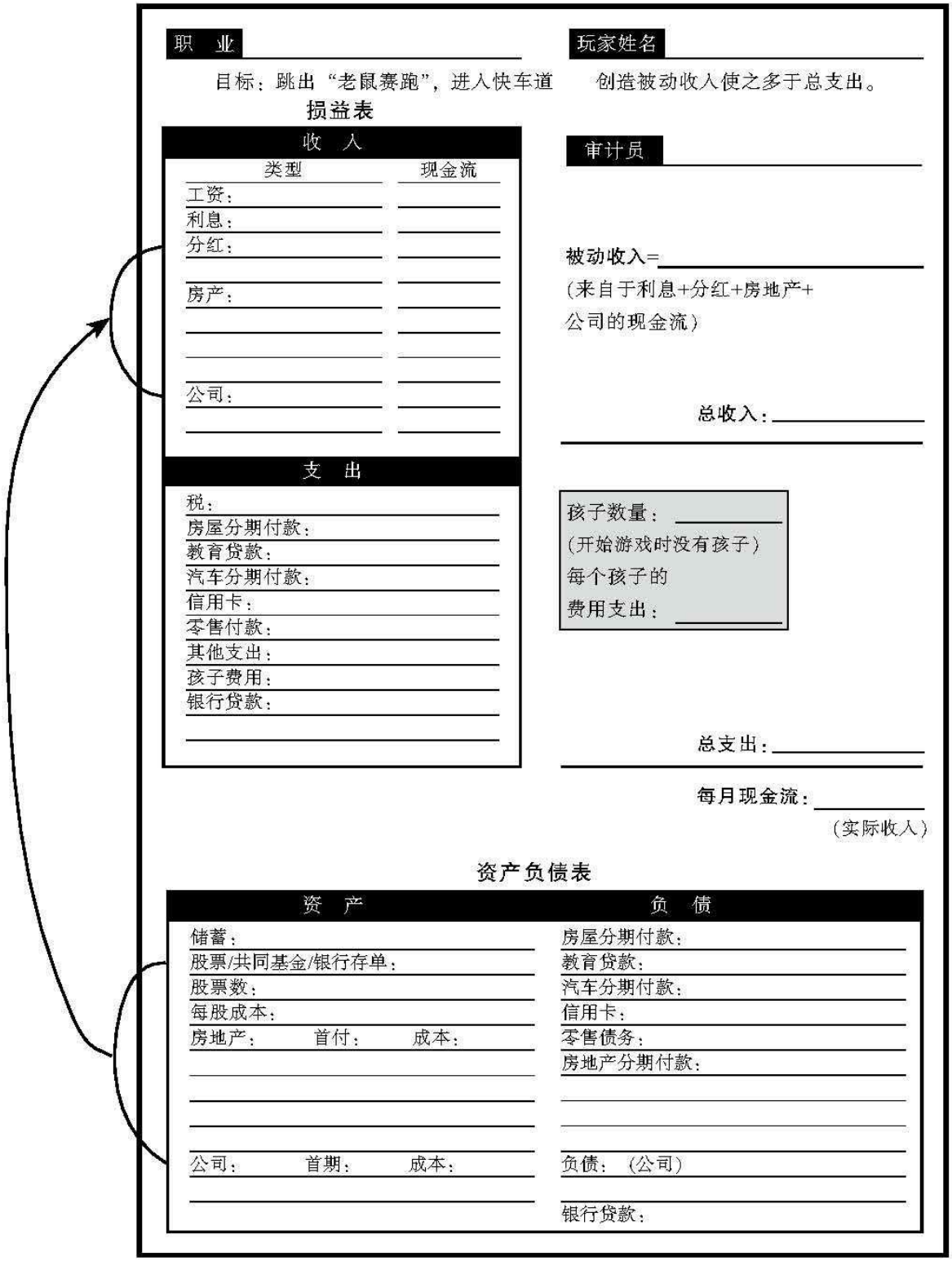
在玩大富翁游戏的时候，富爸爸就提醒过我，很多人在房地产市场中寻找的是类似于愚人金的项目，他们想得到海滨大道或是公园广场。然而，真正的财富往往不在那里，真正的财富在看似普通的房子或饭店里。真正有用的不是闪闪发光的愚人金，而是现金流。2002年3月的《哈佛商业评论》发表了菲尔·奥尔班尼斯的一篇题为《我的商业知识皆来自大富翁游戏》的文章。文章引用了大富翁游戏的《玩家指南》，提出："不经常玩这个游戏的玩家并不懂游戏中的28处房地产所带来的投资回报率是不同的。很多人认为海滨大道和公园广场是最值钱的，实际上并非如此。事实证明，在游戏中，橙色或红色的并不引人注目的房地产的投资回报率才是最高的。"

当我自己在寻找房地产投资项目时，一般不会去找那些插满了彩旗、悬挂着氢气球、标志醒目、样板房豪华、售楼人员现场提供购买方案的项目。我知道这些都是促销手段，都是为了吸引那些寻求精神满足的潜在购房者的。我要找的房地产项目，房子本身往往并不怎么吸引人，很多还存在一些比较大的问题，通常位于老社区。然而，最好的房地产项目往往就在那里（当然也不总是）。我有时候也会在一些热门地区购买新的项目，事后也证明这确实是一个财务上的"本垒打"。我知道有时候，有些闪闪发光的东西确实是金子。是财商教育让我读懂了财务报表，了解交易量、市场走势、买卖双方的需求，于是我才能把闪闪发光的愚人金变成闪闪发光的真正的黄金。这就是财务上的炼金术。

关键在于，很多人都被看起来闪闪发光的东西所欺骗，所以不论他

们过去是穷是富，现在都陷入了财务危机。在未来几年里，世界上有无数老人会发现自己陷入了财务危机，因为他们的固定缴款型退休金计划就属于愚人金，而不是真正的黄金。

下面，就是我已经获得专利和注册商标的“现金流”游戏中的收益表和资产负债表：




当银行家或者方舟的船长看到，图中箭头所指的3栏内有收入时，他们就明白这只方舟是载有货物（资产）的。

如果图中箭头所指的3栏中没有收入，银行家或者方舟的船长就会明白，这个人的方舟上没有货物，处于空载状态，或者即使有货物，也只是愚人金。

要想知道你的方舟上到底有没有货物，银行家或者船长只需要看看你的资产负债表就行了。

如果资产负债表（它是方舟装载的货物）显示资产栏是空着的，银行家或者船长就会知道船上没有东西。穷人或者刚刚开始创业的人，往往就属于这类情况。

职　业 _____　　玩家姓名 _____

目标：跳出“老鼠赛跑”，进入快车道　　创造被动收入使之多于总支出。

## 损益表

### 收　入

| 类型 | 现金流 |
| --- | --- |
| 工资： | |
| 利息： | |
| 分红： | |
| | |
| 房产： | |
| | |
| | |
| | |
| 公司： | |
| | |

### 支　出

税：
房屋分期付款：
教育贷款：
汽车分期付款：
信用卡：
零售付款：
其他支出：
孩子费用：
银行贷款：

审计员 _____

**被动收入**=_____
（来自于利息+分红+房地产+
公司的现金流）

**总收入**：_____

孩子数量：_____
（开始游戏时没有孩子）
每个孩子的
费用支出：_____

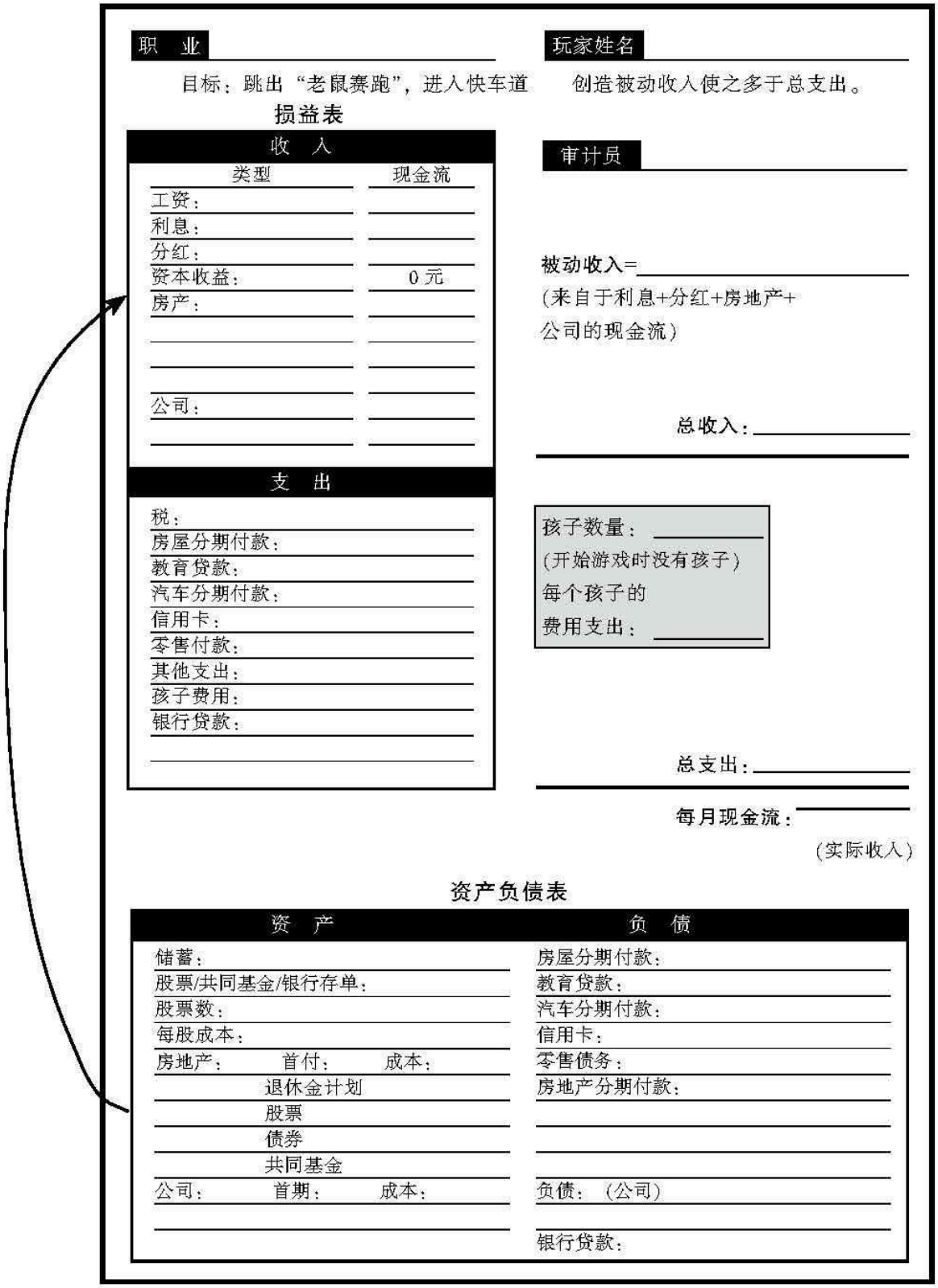
**总支出**：_____

**每月现金流**：_____
（实际收入）

## 资产负债表

| 资　产 | 负　债 |
| --- | --- |
| 储蓄： | 房屋分期付款： |
| 股票/共同基金/银行存单： | 教育贷款： |
| 股票数： | 汽车分期付款： |
| 每股成本： | 信用卡： |
| 房地产：　首付：　成本： | 零售债务： |
| | 房地产分期付款： |
| | |
| | |
| | |
| 公司：　首期：　成本： | 负债：（公司） |
| | |
| | 银行贷款： |

如果资产负债表显示船上装载着退休金计划、股票、债券、共同基金和房地产，但是收益表上却没有不断注入的现金流，银行家或者船长就会开始怀疑，船上装载的货物是不是都是愚人金。如果其中装载的资产都是些名牌资产，那就只不过是些闪闪发光的愚人金罢了。




作为美国商船学院的学生，对船上的货物装载，我们受过专业的训

练。训练要求我们仔细辨别船上装载的是哪类货物，如何装载，如何码放，码货方式是否安全以及如何卸货，卸货地点，等等。有关货物及其装载的课程是我们当时非常重要的一门课，我们认真学习了整整4年。

有很多老师给我们上过这门课，其中有一位是经验丰富的远洋货船船长。他讲的课非常有趣，因为他不单单是在讲枯燥的技术问题，他还会在讲解中穿插了很多精彩的故事。其中有一个讲的是他的船在海上遇到了风暴，它左舷的第二个货舱（从船首数的第二个货舱，一般也是船上比较大的货舱）的货物发生了松动。他回忆说："突然，伴随着巨大的断裂声，船身开始向右侧倾斜。货船也随之偏离了航道，舵手不得不死命地把方向舵往左打，巨大的海浪又一下子从左舷打了过来。正当舵手想调整船头，使船恢复平衡时，更大的断裂声第二次传来，那是第四个货舱（位于船桥前方，是船上最大的货舱）因货物松动传来的声音。这样，不仅没能校正船的姿态，第四个货舱中松动货物的重量也一齐压向右舷，货船向右侧倾斜得更厉害了。这个时候，巨大的海浪直接扑向了船舷……"

这位船长给我们讲这个故事的时候，我们全班同学都和他一起站在甲板上。当时我们已经是高年级的学生了，要在货船上实习一年。我们当然明白，一艘满载货物的巨型货船在海上出了问题意味着什么。当时包括我在内的很多人都已经领教过飓风、事故、死亡以及与航运业相关的各种风险和灾难。在老船长给我们讲这段经历的时候，我们仿佛能看到恶劣的天气、怒吼的巨浪，货船已经严重右倾，舵手尽力想重新控制货船……我们都知道，货舱中的货物松动，又遇上风暴，这对于船员来说简直就是一场噩梦，很难逃脱翻船的命运。

老船长告诉我们，那位舵手最终还是没能控制住货船。船上的货物不断地发生松动，很快，当又一个大浪打过来时，整个货船倒向右侧，

接着就翻了。非常幸运的是，两天之后，船员们被一艘路过的货船救了上来。这位老船长最后总结说：“在你们离开码头之前，务必要确保船上的货物码放、固定得非常结实。如果固定不当，那一整船本来可以让你们致富的货物，却有可能置你们于死地。”后来，我们所有的同学都对这门本来有些枯燥乏味的，只教授如何检查、固定货物的课程充满了兴趣。

当下一场股市灾难来临时，很多人会发现自己方舟上的货物并没有码放、固定好。很多人的资产可能一下子就会变成负债，正像2000年3月发生的事情一样。很多人将无法躲开下一场金融风暴，因为尽管他们参与了投资，却算不上真正的投资人。股市危机到来之际，真正的投资人会稳稳地把住方向舵，努力将资产项带来的现金流注入收入项。很多参与投资却没有成为投资人的人，将会发现汹涌的海浪很快就打翻了自己那一叶方舟，最后他们只有随波逐流，等候政府或慈善组织的救援。

# 掌控你自己的财务报表

财务报表是一种非常重要的理财工具，因为它可以让银行家或船长迅速作出判断：你船上的货物到底是真正的金子，还是愚人金。在“富爸爸”系列图书的《富爸爸富孩子，聪明孩子》中，导言的标题就是“银行为什么不看学校成绩单”。银行不看你的学校成绩单、你的平均分，或者你就读的学校，原因就在于你在学术或专业上的成功与你在财务上的成功没有必然联系。看看曾经辉煌一时的安然公司的员工，你就会发现，拥有博士学位、MBA以及注册会计师头衔的员工，最终和那些连高中都没毕业的员工一样，都陷入了困境。不幸的是，几年之后，无数受过良好教育的人们也将落水，企盼搭救……

如果你是自己方舟的船长，那么你首先需要掌控的就是你自己、你的财务报表和你的货物（如何码放固定，由什么人来保护）。可以说，资产负债表就是你船上的货物。在金融风暴中，人们通常会发现保时捷跑车、劳力士手表、豪宅、共同基金、股票、房地产等突然变得不值钱了，它们一下子从左舷（资产）倒向了右舷（负债）。当这一切来临时（它马上就要到了），人们才会发现它们实际上是多么的不值钱。这种状况给我们带来的启示是，如果你喜欢愚人金，那就不要去做一名船长。如果你想成为一名船长，你就必须控制住自己内心那些迷恋愚人金胜过金子的念头。做自己的船长，控制自己就意味着要控制自己的收益表和资产负债表。务请记住，不论你的方舟上装着什么，资产负债表都是你方舟上的货物。

# 你的退休金计划堆满了资产还是负债

富爸爸常常对我和他的儿子迈克说：“如果想变得富有，你们就必须弄清楚资产与负债的区别。”他之所以花费那么多时间对我们进行财商教育，原因就在于，如果没有接受过系统的财商教育，我们就不可能弄清楚资产与负债的区别。打造富人方舟的基础之一，就是要弄清资产与负债的差异。

# 一本有关会计学的书

2002年1月，我应邀在亚利桑那州的凤凰城向一些商界名流发表演讲。演讲结束后，一位地方银行的高级副总裁问我：“我听说你的《富爸爸穷爸爸》已经卖过了1100万册，被翻译成了35种语言，风靡世界，是真的吗？”

我点了点头，回答：“是的，而且销售量还在不断上升。这些年来，《富爸爸穷爸爸》一直高居《纽约时报》《华尔街日报》的畅销书排行榜。你读过这本书吗？”

“没有，”他笑着回答，“能给我讲讲那本书的内容吗？”

“那是一本有关会计学的书。”我也微笑着说。

“什么？”他显然很吃惊，“一本有关会计学的书怎么可能成为风靡全球的畅销书呢？真是不可思议，我拥有会计学学位，我知道会计学从来不会成为畅销书的主题。”

我用了几分钟时间，给他讲了富爸爸和穷爸爸的故事，解释了穷爸爸怎样成为书本知识的倡导者，而富爸爸怎样成为财务知识的倡导者。接着我问这位银行家：“在你的客户中，对财务知识一窍不通的到底有多少人？”

这位银行家连连摇头，笑着说：“我的客户中有些拥有良好的财务知识，很多富有的客户对此甚至可以称得上十分精通。不过，我的大多数客户并不知道什么是财务报表，更不用说会计学了。很多人赚了不少钱，却不知道如何处理自己的钱。对我来说这是件好事，因为他们中间有很多人会将钱存进银行。没错，你说得很对，我遇到的很多人对财务知识都了解甚少。”

读过《富爸爸穷爸爸》的朋友可能知道，对富爸爸来说，会计学基础知识是多么重要，收益表和资产负债表又是多么重要。富爸爸常说：“如果没有收益表和资产负债表，你很难说清楚资产和负债有什么不同。”《富爸爸穷爸爸》一书遭到抨击的一部分原因就是，富爸爸认为房子并不是真正的资产。事实上，在多数情况下，房子只是一种负

债。有些人就是因为抗拒这个观点才不愿意继续读下去的。其实，富爸爸从来没有说过不让大家买房子。事实上，他还鼓励大家拥有自己的房子。他想要表达的主要观点是，我们要弄清资产与负债的不同。富爸爸认为，很多人在财务上穷于应付，仅仅是因为他们购买了自以为是资产的负债。

“那么，一本有关会计学的书怎么能如此畅销呢？”那位银行家问我。

我笑着说道：“嗯，它不仅是一本有关会计学的书，它还是一本有关个人责任的书。”

“个人责任？”银行家问道，“为什么它还是一本关于个人责任的书呢？”

“首先，懂得会计学可以让我控制和掌握自己的财务和未来。我可以自行处理个人事务，无须别人帮我投资。”我说，“其次，个人责任意味着我不会让别人来欺骗自己。”

“欺骗自己？”银行家追问道，“你说的欺骗是什么意思？”

“看看这次的安然公司事件就知道了。”

“噢！”银行家一脸释然，“我明白了。”

# 怎样分清愚人金和真正的金子

美国最富有的投资家巴菲特认为，掌握会计学是投资活动中的一种自我保护的手段。他说：

当管理者想把企业的实际情况告诉你的时候，可以运用会计学的表达方式来完成。不幸的是，至少在某些行业，当管理者想耍花招时，也可以利用会计学的表达方式来完成。如果辨别不清这两者的区别，你就不应该涉足投资。

安然公司的丑闻被披露以后，带出了一个问题：“形式上的会计学到底是什么样子的？”当安然公司的经营出现危机时，形式上的会计学正是他们运用的会计方法之一。如果富爸爸还健在，他或许会说：“形式上的会计学就是在一份财务报告的开头写道‘从前……’，‘在理想的状况下……’，‘如果一切按照计划执行……’。”

1999年，当股市达到巅峰时，我应邀去一所学校演讲，宣传教授年轻人财务知识的重要性。一位老师举起手，骄傲地说：“我们已经在教孩子们财务知识了，我们正在教他们如何挑选股票。”

“您是在教他们阅读上市公司的年度报告和其他的财务报表吗？”我问。

“没有，我只是让他们阅读了市场分析师的报告。市场分析师劝大家买进哪只股票，我们就买进；同样，市场分析师劝我们抛售哪只股票，我们就抛售。”

为了避免引起不快，我只是微笑着点点头，后来我问：“他们干得怎么样？”

他昂起头回答：“他们的投资组合平均上涨了至少20%。”

我笑着向他致谢，此后我再也没说什么，我不想说我担心的就是他把孩子教成现在这样。

就在安然公司丑闻被披露不久之前，十有八九的市场分析师都在建议大家买进安然公司的股票。

巴菲特说：“如果辨别不清这两者的区别，你就不应该涉足投资。”他的意思是说，如果你缺乏财务知识，就不要炒股票。富爸爸可能也会说：“如果读不懂公司的财务报表，那你买股票就纯粹是一种赌博。”在富爸爸看来，《雇员退休收入保障法》迫使无数人变成了赌徒，而不是投资人，他们赌的是自己未来的财务安全。他们不是在自己的退休方舟中装满金子，相反，他们被骗了一辈子，在自己的方舟中装满了愚人金。可以说，由于缺乏财务知识所引起的问题的严重程度，远远超过了安然公司和安达信会计公司的丑闻，这才是真正令人担忧的事情。

《富爸爸穷爸爸》是一本关于会计学的书，也是一本关于个人责任的书。随着一些著名公司，比如安然公司、世界通信公司、施乐公司等企业的会计工作中存在的问题被逐一曝光，不仅是会计方面的财务工作，会计工作的财务责任也开始受到人们的广泛关注。

安然公司采用“剥离资产负债表”的会计形式来说明公司债务。也就是说，它的财务报表未能正确显示出所有的债务，这就像一个人不愿意将自己信用卡里的负债情况列在个人财务报表上一样。这不仅是会计工作做得不好，也是缺乏基本的责任感的问题。

随着世界通信公司的倒闭，我们不得不重新回顾富爸爸与传统的银行家对于“资产”一词的不同理解。富爸爸认为，资产就是能为你赚钱的东西。当一项支出逐步“资本化”（转化成资产），其资产成分会慢慢增加，支出也就随之减少了。不过，你一定要记住，富爸爸认为资产一定是能为你赚钱的东西。将支出转变成资产的过程，并不能给你带来更多

的钱。

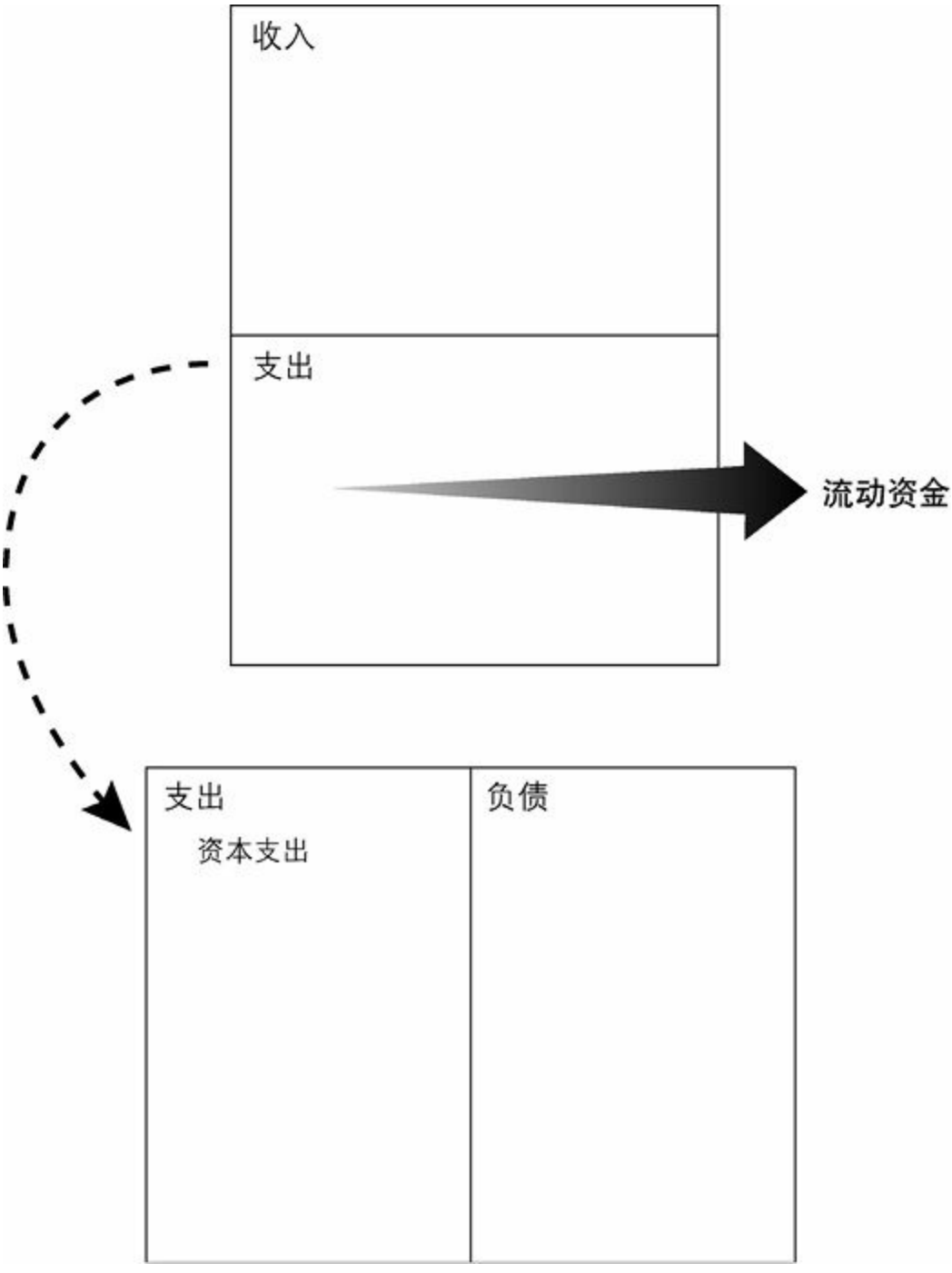
那些精明的市场分析师难道不应该早些发现世界通信公司会计工作中的漏洞吗？世界通信公司事件可以算是美国历史上最大的会计丑闻，涉案资金高达40亿美元，而且它现在每天都会遭到新的起诉。如果那些分析师能对世界通信公司的现金流报表进行仔细分析，也许就能发现他们将支出伪装成资产的把戏。他们这样做的直接效果就是，当现金流出公司的同时，增加了收入（通过减少开支）和资产。

很多分析师和会计师过分依赖收益表和资产负债表中所反映的赢利情况，而世界通信公司正是对这些报表做了手脚，大肆夸大了自己的收入和资产。巴菲特在伯克希尔·哈撒韦共同基金2001年的年度报告中指出："当公司或者投资顾问说出'从形式上来看'之类的语句时，他们就是想让你不假思索地接受这些存在着致命缺陷的概念。"在下面的报告中，他接着说道："那些以为'从形式上来看'就等于事实上能挣到钱的人，就是那些公司和投资顾问最欢迎的人。"

事实上，现金流报表应该算是将各种财务报表综合到一起的一种新形式。会计师开始用两种大家都很熟悉的账户，也就是年初现金余额和年终现金余额，来解释你的财务状况。而其他形式的财务报表则好像复杂的拼图游戏，你要弄清楚各种不同的概念之后才看得懂。那么，多花些时间去分析现金流报表，是不是就可以防止现在存在于很多美国大公司里的会计问题呢？

一家公司值不值得投资，只有通过研究它的财务报表才能确定，比如资产负债表、收益表，尤其是现金流报表。我们可以从中看到投资的现金流去向，是流进，还是流出。我们还能找到证明董事会是否负责任的证据和线索。现金流状况是分析一家公司的很好的切入点，不过，任

何单一的报表或数据，都无法给出公司发展状况的确切答案。




请大家记住美联储主席艾伦·格林斯潘的建议，他认为：

1．很多研究都表明，学习财务知识是非常迫切和必要的。缺乏财

务知识会让数百万美国人受到那些不良公司的伤害。

2．一位见多识广的借款人可以降低自己受到欺瞒和滥用权力的伤害的几率。

3．最好能在小学和初中就让孩子们了解一些基本的财务概念。

4．财务知识可以使年轻人免于作出错误的财务决策，这些错误造成的损失可能需要好多年才能挽回。

在看格林斯潘演讲的电视转播时，给我印象最深的就是，他强调美国文化也是需要发展的。今天我们要面对更为复杂的经济状况，所以财务知识对于美国文化的发展显得尤为重要。

在那一次的参议院银行委员会的会议上，财政部长保罗·奥尼尔指出：“要想做出正确的财务决策，人们需要具备理解和运用基本的财务概念的能力。随着提供固定福利型退休金计划的公司数目日益减少，以及员工自行决定个人退休金投资的增多，财务知识显得尤其重要。”2002年，这些地位显赫的金融界精英所表达的观点，与富爸爸十几年前所讲的不谋而合，他们关注到了同一个问题。

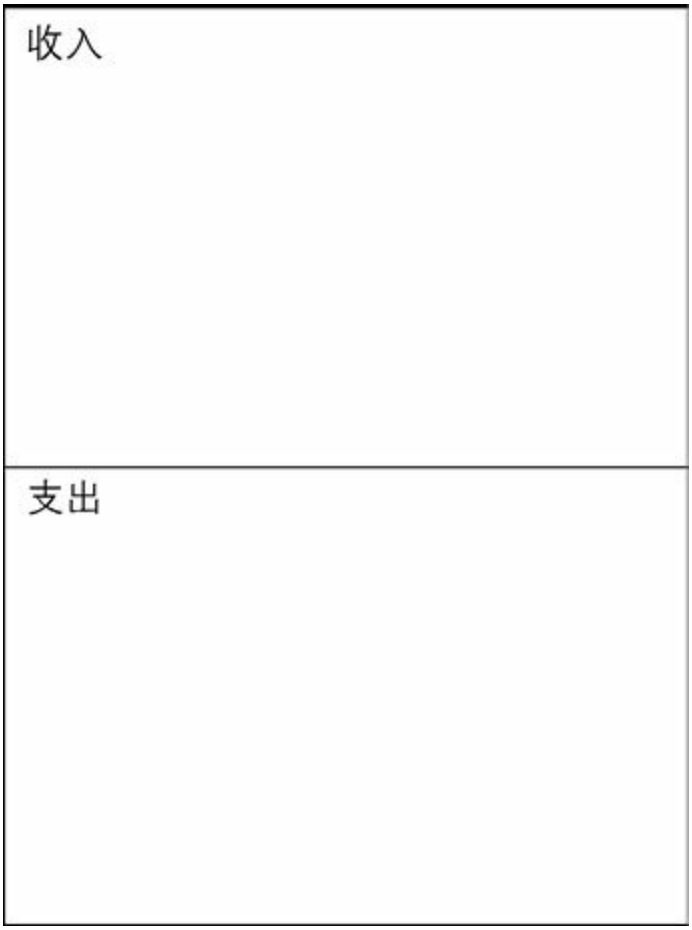
# 理解资产与负债的不同含义

我在《富爸爸穷爸爸》中讲过，富爸爸在我9岁那年就开始对我进行财商教育。我认为《富爸爸穷爸爸》之所以能够如此畅销，一个很重要的原因就是它非常通俗——9岁的小孩都能读懂。

考虑到一些朋友或许还没有读过这本书，我想在此简单回顾一下书

中的几个主要观点。有些朋友也许已经读过了，那也没有关系，我会在回顾富爸爸多年前教诲的同时，增加一些新内容。

在我很小的时候，富爸爸画过下面这个简单的图表给我看：




富爸爸教导我说，收入表和支出表也被称做利润表和损失表，或者叫损益表。接着，他画出了下面这个图表：

| 资产 | 负债 |
| --- | --- |
| | |

他告诉我，这个会计表格叫做资产负债表，因为它是用来说明账面收支平衡状况的。也就是说，你的资产与负债必须平衡。他说：“对于很多刚开始接触会计学的人来说，这一点是最不容易理解的。”

穷爸爸坚信我们的房子就是我们的资产，富爸爸却不这样认为，他说：“如果你爸爸懂点财务知识，他就会明白房子并不是资产，而是负债。”

富爸爸解释说，很多人之所以将自己的房子看做一项资产，仅仅是因为房子是列在资产一栏中的。也就是说，就连会计师和银行家都会把你的房子称做资产，因为他们把你的房子列在了资产栏中。举例来说，假如你的房子价值10万美元，你已经首付两万美元，抵押贷款8万美元。那么，你的资产负债表就是这样的：

| 资产 | 负债 |
| --- | --- |
| $100,000 | $80,000 |
| | 资本净值 |
| | $20,000 |

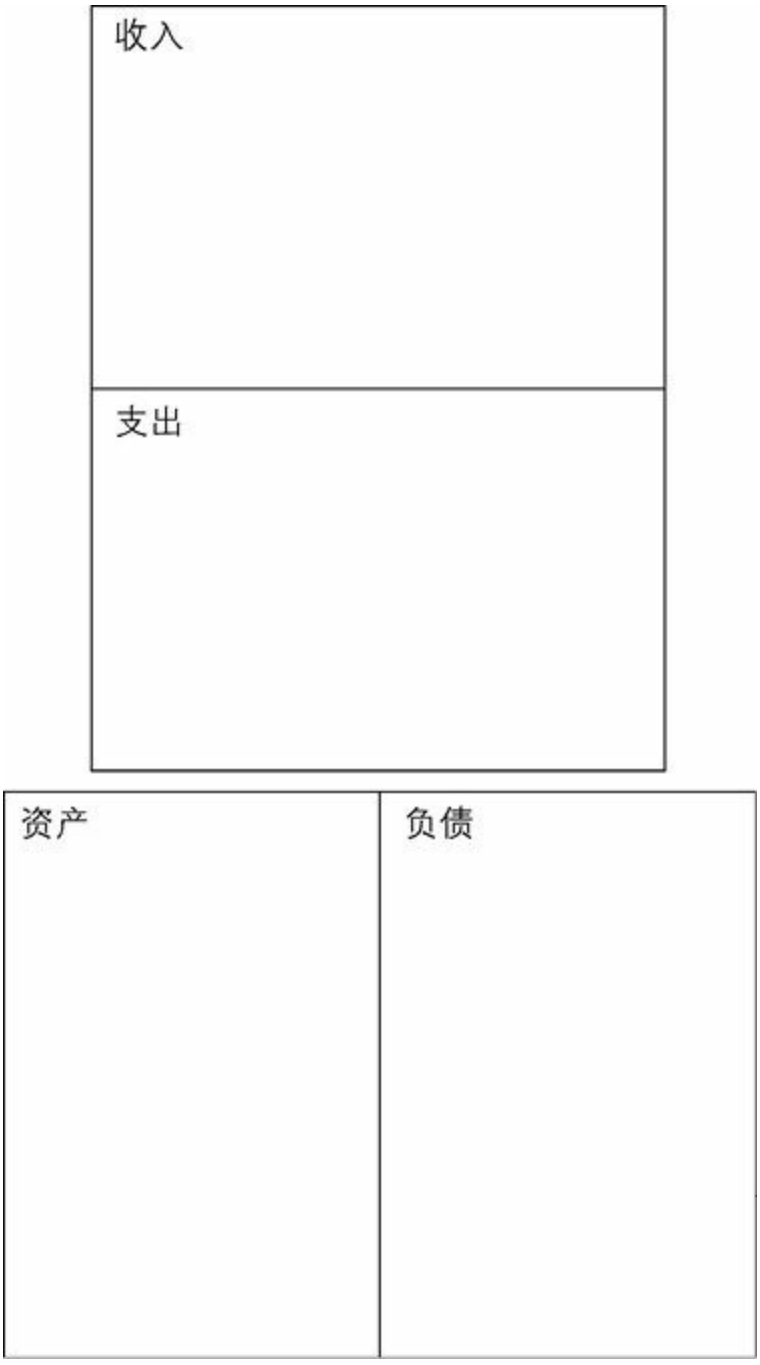
资产与负债的差别在于资本净值，在上面的例子中，你的资本净值就是两万美元，资产负债表处于平衡状态，会计师、新房主皆大欢喜。

对于很多人来说，这就是他们想要了解的全部的会计学知识，也是他们认为自己需要了解的会计学知识。很多人认为，房子就是一项重要的资产，购买了自己的房子，他们就会感到非常愉快，自豪不已，好像做了一件非常有意义的事情一样。难道不是吗，资产听起来比负债要好得多。

在富爸爸教导我和他的儿子迈克成为企业主和投资人的过程中，他常常说：“如果你们想成为非常富有的人，就必须比普通人知道更多的会计学知识。”从我们9岁那年起，他就开始对我们进行财商教育，很多成年人都没有学过这些内容，当然他使用的都是非常浅显的语言。

富爸爸说：“仅凭一份资产负债表，很难说清楚资产与负债的差异。为了掌握它们两者的区别，你还必须要有一份损益表。如果没有损益表和资产负债表，就不可能清楚资产与负债的不同。”

为了说明自己的观点，富爸爸接着又为我们画了一幅图：




《富爸爸穷爸爸》中讲述了两位父亲和两个儿子之间的故事，也讲述了损益表与资产负债表之间的关系，如果你不能理解这种关系，就很容易受到欺骗。

# 最重要的一课

富爸爸接着说：“商业活动中最重要的词语就是‘现金流’。”他认为，富人之所以富有，是因为他们能够控制自己的现金流；而穷人之所以贫穷，就是因为他们控制不了自己的现金流。他说：“学习控制自己的现金流是人类最重要的生存技能之一。人们之所以会在生活中遇到很多财务问题，归根结底都是因为他们不能有效地控制自己的现金流。”这些就是我9岁时从富爸爸那里获得的最重要的教诲之一。

让我们再次回忆一下美联储主席艾伦·格林斯潘的演讲：“财务知识可以使年轻人免于作出错误的财务决策，这些错误造成的损失可能需要好多年才能挽回。”

用富爸爸的话来说，就是“学习控制自己的现金流是人类最重要的生存技能之一”。前面提到的《今日美国》财经版首页上的那位58岁的安然公司员工，当我看到他的照片时，就好像看到了一位直到晚年才发现自己原来无法控制自己现金流的人。格林斯潘所说的“这些错误造成的损失可能需要好多年才能挽回”，指的就是这种情况。

2000年3月，美国的无数员工惊讶地发现，他们退休金计划中的现金源源不断地流了出去。他们一直认为是资产的东西也一再贬值，而他们根本无法控制这一切。我和富爸爸认为，这就是新的固定缴款型退休金计划的最大缺陷。员工们将钱投进这个退休金计划，希望它能够不断增值。但是，员工们吃惊地发现，一旦购买了股票、债券或者共同基金，他们就几乎无法控制自己的现金流了。还是让我们重温一下富爸爸的教导：“学习控制自己的现金流是人类最重要的生存技能之一。人们之所以会在生活中遇到很多财务问题，归根结底都是因为他们不能有效

地控制自己的现金流。”随着年纪的增长，我控制现金流的能力必须越来越强，而不是越来越弱。

我和金之所以能够提前退休，就是因为我们控制了现金流的方向。当股市上扬的时候，我们因为控制了自己的现金流而赚钱；当股市下跌的时候，我们也能够很好地控制住自己的现金流从而赚到钱。2000年3月的股市动荡之后，我们并没有像大多数人那样手足无措，眼睁睁地看着自己的钱化为乌有。

我告诉那位银行家，《富爸爸穷爸爸》是一本关于会计学和个人责任的书，但我其实从心底认为，个人责任甚至要更为重要一些。安然公司的丑闻引出的一个问题是，如果员工从来没有学过如何掌管自己的资金，没有学过如何控制自己退休金的流向，那他们如何为自己的未来负责呢？全世界有无数人陷入严重的财务危机，就是因为他们从来不了解会计学，不懂得如何对自己负责，也无法控制自己退休金账户中的现金流，进而不能把握自己的晚年生活。

# 现金流是判断资产与负债的准绳

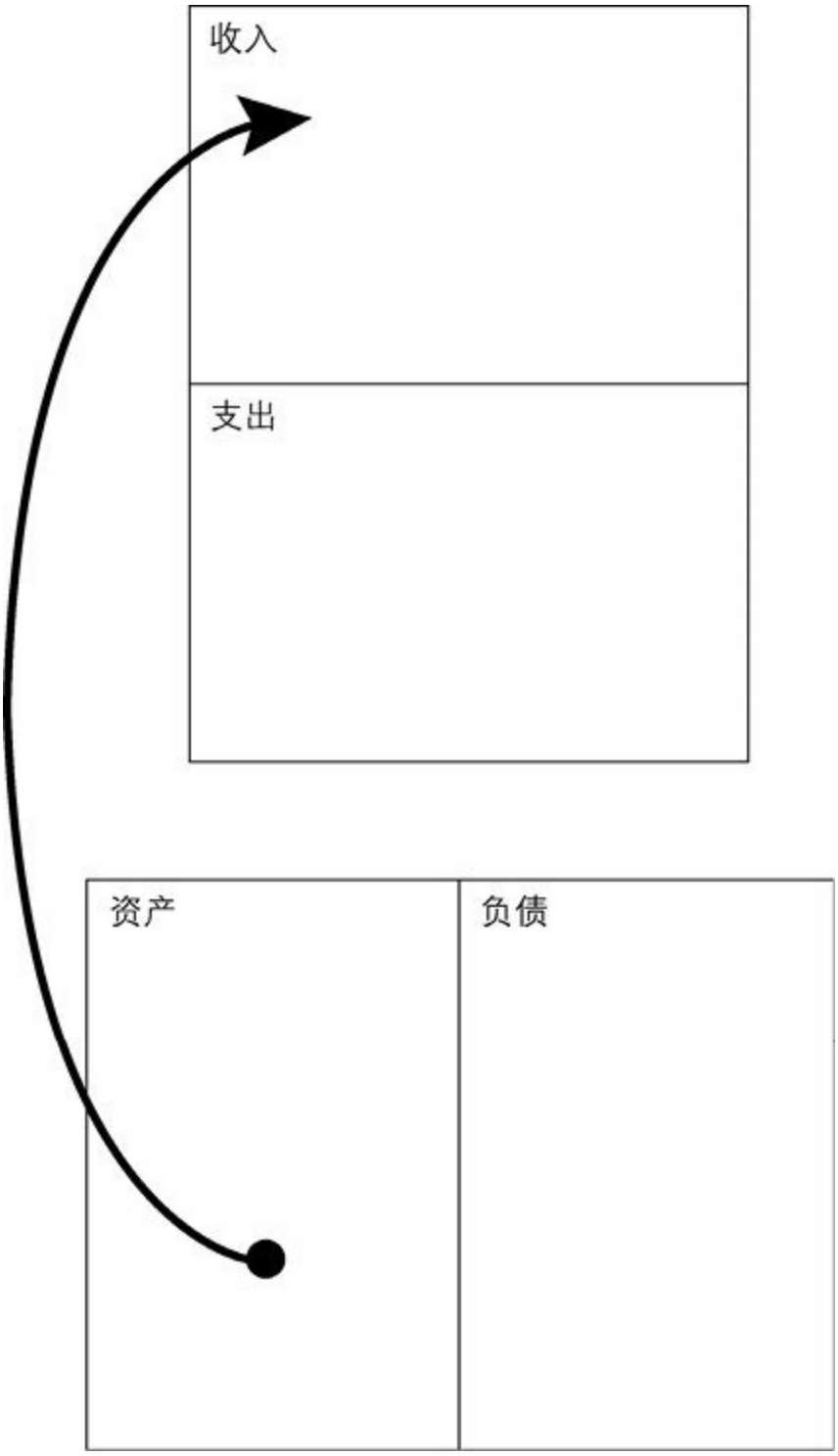
让我们接着回顾富爸爸那简单而又重要的教导，他说：“现金流动的方向，决定了某个事物是资产还是负债。”

他说：“资产的现金流将钱带进收入栏。”如下页图表所示。

他接着说：“负债的现金流将钱带进，接着又带出了支出栏。”如204页图表所示。

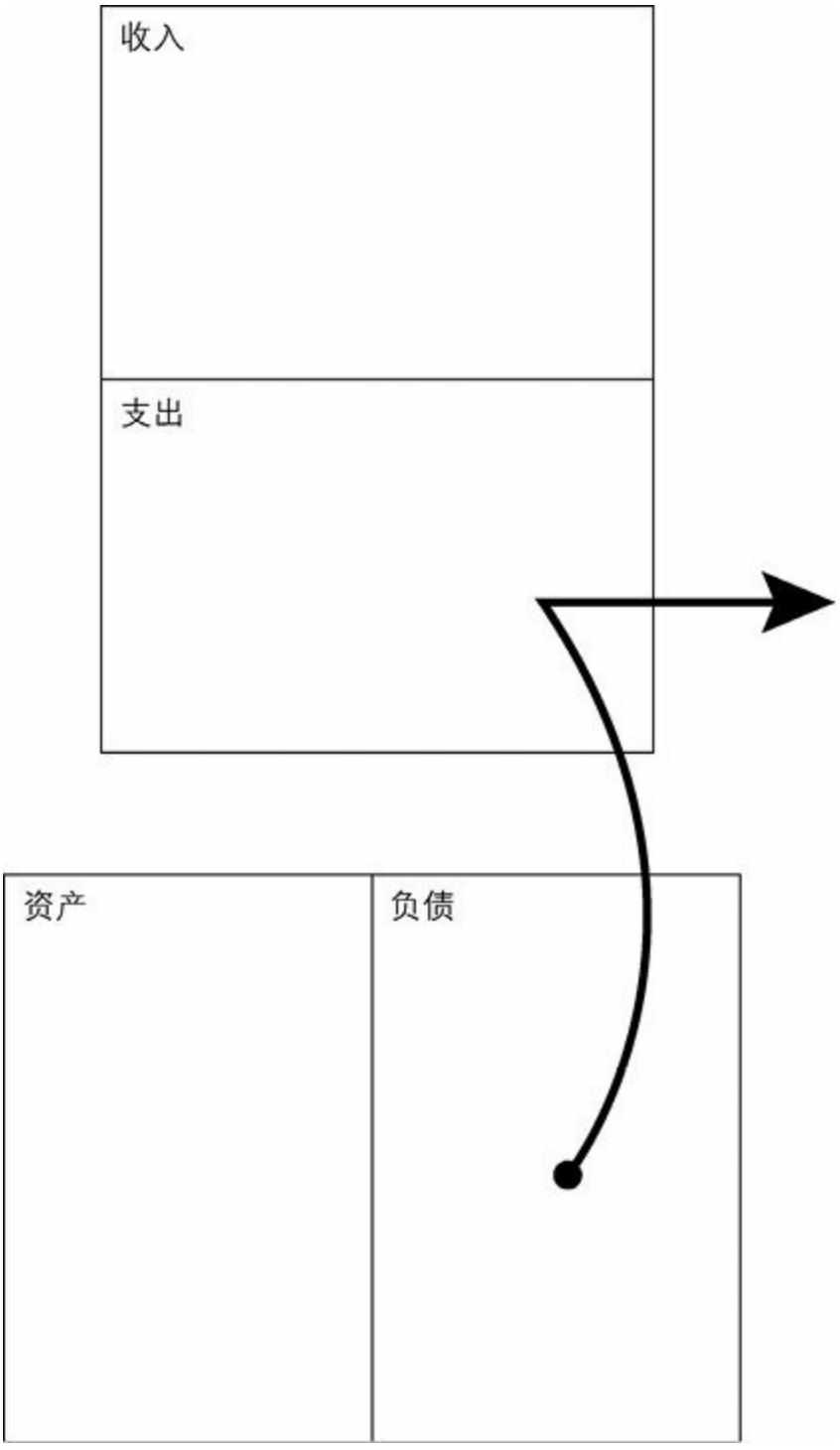
损益表和资产负债表之间的现金流关系，决定了某个事物是资产还

是负债。富爸爸的说法更为简单：“如果你停止工作，资产还是会为你赚钱，而负债却要从你的钱包中拿走钱。”他还有更形象的说法：“如果你停止了工作，资产会给你饭吃，负债却要吃掉你。”2000年3月之后，很多人，不只是安然公司的员工，忽然发现他们的方舟、退休金计划竟然要吞掉自己，这就是他们无法控制自己现金流的流向造成的结果。




负债就是那些从你的钱包里往外掏钱的东西。那就意味着，中产阶级梦寐以求的房子，常常也是负债，而不是资产。不过，如果一个人将房子出租，获得的租金又超过了所有的支出，那么，这所房子就会从负

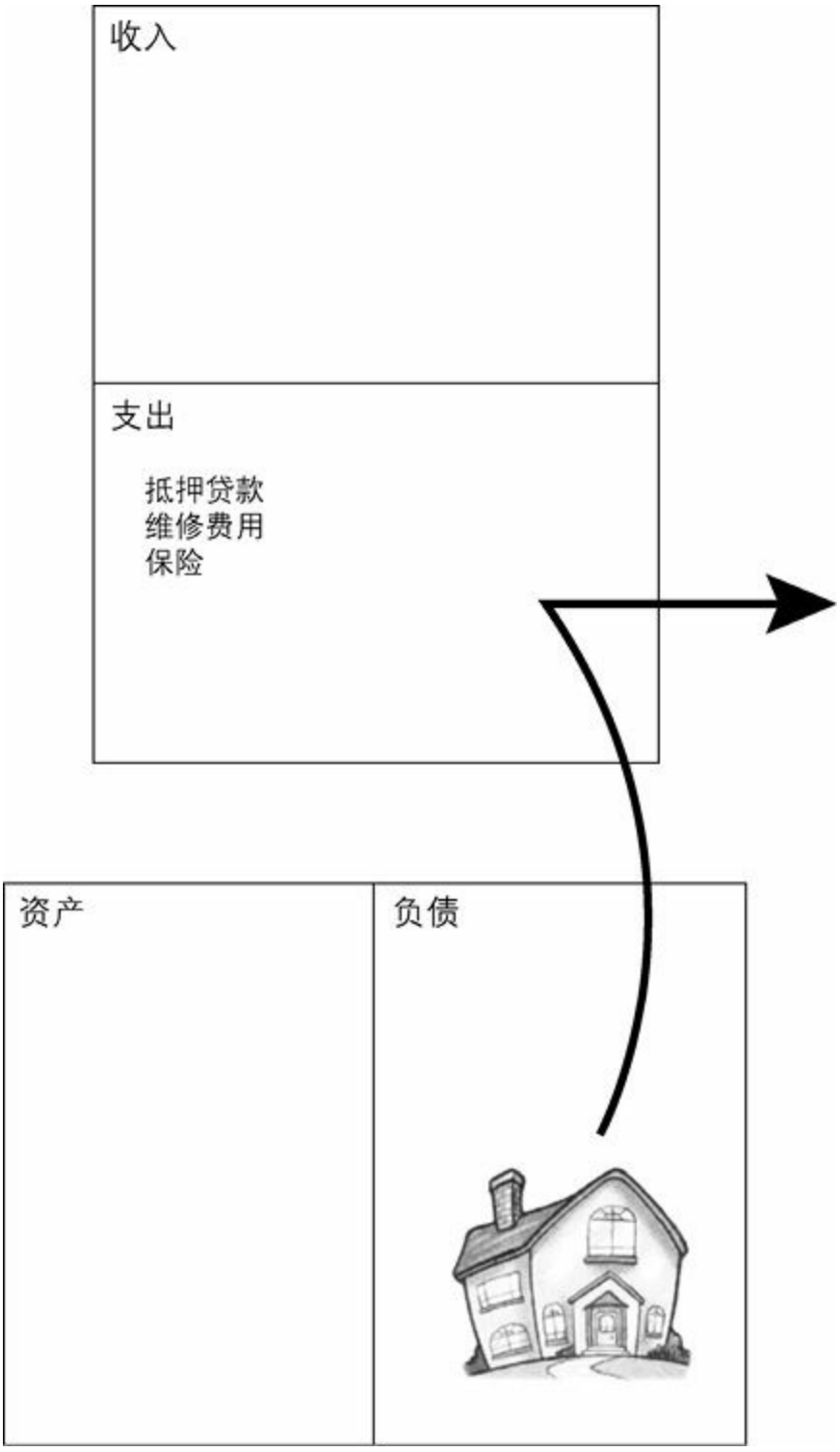
债栏转移到资产栏。




# 个人住宅变成租赁财产

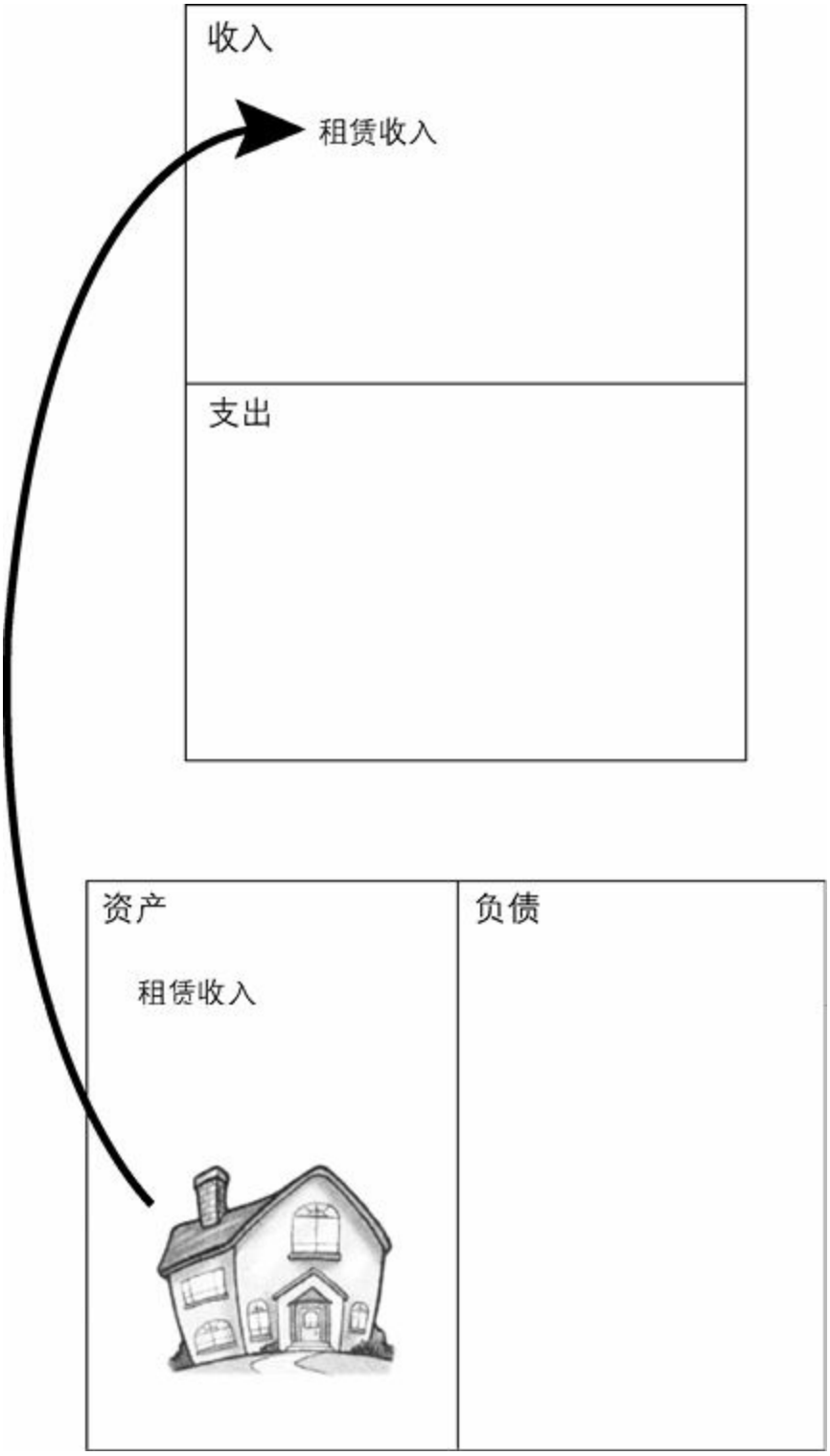
我小时候，就知道房子既可以是资产，也可以是负债。富爸爸这些简单而细致的教导改变了我人生的方向，从此以后，我不大容易受到蒙蔽，也不会盲目地相信自己的住宅就是资产了。如果小时候没有接受这些简单的教育，我肯定也会像自己的父母那样，购置房子、汽车、家具、电视、珠宝，认为这些就是资产。我的父母坚信自己一直在购买资产，但事实上，他们被流行文化的神话，被中产阶级和穷人的财务神话欺骗了。

也许你会问：“如果没有住房抵押贷款，我该怎么办？”“如果没有任何负担，那又会怎么样？”“如果我的房子已经不能再升值了，那又会怎么样？”“我的汽车呢，难道它还不算一项资产？”




上述问题的答案，我都已经在《富爸爸穷爸爸》以及其他图书和磁带中讲过了。简而言之，一个共同的答案就是：现金流决定了某个事物到底是资产还是负债。也就是说，一座没有靠借债而购买的房子仍然可

能是负债，因为决定某个事物到底是资产还是负债的并不在于你借不借债，而在于损益表与资产负债表之间的现金流方向。



本书并不想讨论你的房子到底是资产还是负债，而是想着重指出，很多人将自己的退休生活置于危险境地，因为他们为自己的退休方舟购买的是负债，而不是资产。很多人打开自己的退休金账户时，会发现自己的钱不知去了哪里。也就是说，他们不知道自己的现金流到哪里去了。在很多情况下，现金流出就意味着他们投资的是负债，而不是他们自己所认为的资产。

# 事实与判断

很多人认为，会计学是处理各种事实的科学。从某种意义上讲确实如此。不过，在多数情况下，会计学是建立在判断基础上的，而不是事实的基础上。我曾经向那些读过我的其他书，听过我的磁带的朋友许诺，我一定会更加深入地探讨富爸爸教给我的知识，现在，会计学就是我们要继续探讨的话题。会计学建立在判断的基础之上，而不是在事实的基础之上，这是一个非常重要的观点。

富爸爸在讲如何寻找一位好会计师时告诉我这样一个故事：“当你见到第一位会计师时，你可以问他‘1＋1等于几’。如果他的回答是‘2’，那就不要聘请他，因为他不够聪明。如果第二位会计师的回答是‘3’，那也不要聘请他，因为他太笨。如果第三位会计师的答案是‘你想让1＋1等于几’，那就聘请他吧，恭喜你终于找到了自己的会计师。”

# 个人退休金账户到底是资产还是负债

为了说明为什么会计学主要是基于判断而不是事实的，我会举一个例子。当我问人们：“你的退休金计划是资产吗？”大多数人会说：“是

的。”毕竟，他们的退休金账户中也许存有数十万甚至数百万美元。退休金制度改革以后，富爸爸一直将自己员工的401（k）计划看做负债，而不是资产，即便这些退休金账户里有钱、股票、债券和共同基金。问题是，这两种截然相反的观点，到底谁对谁错呢？

2002年2月，通用汽车公司欣喜地向世人宣告：他们在赢利。在全球经济不景气的2001年，这则新闻的确值得庆贺。不过，很快就有人开始谈论通用汽车公司的负债，也就是它的退休金计划。在一次电视节目中，一位电视评论员将通用汽车公司数十亿美元的退休金计划看做一项资产，而另外一位电视评论员则认为那是一项负债。他们讨论的是同一笔资金，一位专家称之为资产，另一位却称之为负债。显然，我们从这里就可以看出，会计工作更多的是判断，而非事实。

从很小的时候开始，富爸爸对我和迈克进行财商教育的一个重点就是要让我们成为具有批判精神的思考者。我用“批判”这个词，是因为我认为一些读者朋友在这个问题上抱有一种愤世嫉俗的态度，而不是批判的精神。我常听到有些人说：“哼，不管你站在什么角度，10亿美元都是资产。”没错，这就是一个愤世嫉俗的人，而不是具有批判精神的思考者。这两者之间差别很大。

让我们再次回顾巴菲特的话：“当管理者想把企业的实际情告诉你的时候，可以运用会计学的表达方式来完成。不幸的是，至少在某些行业，当管理者想耍花招时，也可以利用会计学的表达方式来完成。如果辨别不清这两者的区别，你就不应该涉足投资。”

巴菲特建议人们做个具有批判精神的思考者，而不是愤世嫉俗的人。他认为，如果不能洞察两者之间的细微区别，你就容易上当受骗。

很多人都相信，自己的固定缴款型退休金计划就是资产。而与此同时，也有一些人认为这些退休金计划都是负债。富爸爸可能也会认为，作为成熟的投资人，你需要站在上述两个角度来看问题。否则，就像巴菲特所说的，“你就不应该涉足投资”。

# 资产与负债

富爸爸教给我和迈克极其重要的另外一课就是，所有的资产都有可能转化成负债。他说：“眨眼的工夫，所有的资产就有可能都变成负债。因此，我们在购买一项资产时要小心，购买之后更要小心。”

在2000年3月之前，很多人都购买了这种所谓的资产，不过，在2000年3月之后，它们很快就变成了负债。退休金账户中的资产突然变成了负债，这种急剧的转变让很多人非常担心自己退休后的生活。

今天，很多人都想知道，到底什么是资产，什么是负债。而真正的答案就是，资产也是负债。因此，如果你想打造一只富人的方舟，你就应该像格林斯潘、巴菲特、奥尼尔以及富爸爸所讲的那样，首先成为一个拥有财务知识的人。财务知识对于打造一只富人的方舟至关重要，因为如果没有财务知识，你就有可能花上许多年时间，往自己的方舟上装些愚人金，而不是真正的金子。

# 开始准备应对未来的风暴

我最初写这本书的时候是2002年的春天，是专门为数量庞大的婴儿潮一代而写的。婴儿潮一代通常是指出生于1946～1964年之间的美国人，数量大约在7500万左右，如果将移民考虑在内则可能会达到8300

万。可以预料，当这些人准备退休时，应该会出现另外一次股市上扬期，而且规模相当大。

通过固定缴款型退休金计划，婴儿潮一代中的很多人将被迫进入股市。这是获得财务安全的最后一次机会，这些人进入股市将会引起股市在大崩盘前的大上涨。也就是说，在大概2012年之前，我们还有机会在自己的方舟上装载优质资产，而不是那种会在风暴中变成负债的不良资产。2012年距离现在只有3年了！当然，重大的股市危机也可能在今晚或明晚就爆发。如果没有意外的情况，这场股市大崩盘可能要到2016年才会爆发，不过可以肯定的是，它一定会来。因为有那么多在婴儿潮中出生的美国人，以及他们的父母，都没有驾驭好自己的方舟，也没有掌握能使他们在狂风恶浪中驾驭好方舟的财务知识。

我写这本书并不是想要预言这场危机爆发的准确时间，而是强调应该提早做好准备。令人欣慰的是我们还有时间来做准备。我在这里会列出一些具体的行动步骤，帮助大家应对即将到来的完美风暴，这场风暴有可能带来一场大规模的股市上扬，既而下滑。务请牢记富爸爸的话：“如果你想变得富有，就在拿出大量金钱去投资之前，先投资大量时间去学习财务知识。”

打造自己的方舟

1．细读你的财务报表，分析资产栏中的每一项。然后对每一项都提出这个问题：它能为你赚到钱吗？

2．如果发现某项资产不能为你赚到钱，就在上面贴上“愚人金”的标记。

3．资产为你带来了多少收入？也就是说，你的钱（资产）在为你工作吗？

4．你有没有这样一种资产，它目前虽然不能为你工作，却可以在将来为你带来现金流？

参考资料

如果你有兴趣了解如何更有效地驾驭自己的方舟及其装载的货物，那么下列教育图书和游戏也许能帮你做点什么：

1.《退休神话》

作者是克雷格·卡普尔，1995年由哈珀·柯林斯公司出版。

同“富爸爸”系列图书一样，这本书也注意到了固定缴款型退休金计划存在的问题。如果你想进一步了解这个问题的严重性以及如何保护自己，请阅读此书。书中解释了为什么在不久的将来，工作安全、退休金计划、社会保险、股票市场、住房价格等都会面临巨大的风险。

2.《走向财务自由的第一步》

这是一套配有练习簿的磁带，由注册会计师黛安娜·肯尼迪和罗伯特·清崎合作完成，可以在我们的“富爸爸”网站上找到。

正如我在这一章里讲到的，驾驭方舟的第一步就是要控制自己。这套资料是为那些已经在闪闪发光的愚人金上浪费了大量金钱、渴望在短时间内有所转变的人设计的。它遵循会计学原理，不仅可以帮助你更好

地调整自己的理财方案，还会进一步讨论如何降低个人支出的一个主要方面——纳税问题。

一旦你知道如何使自己的理财方案更趋合理，如何利用税收减免，你就可以积累更多的资金，也可以用更多的钱进行更明智的投资。这份磁带资料讲解的内容虽然简单，却是那些想要驾驭自己财务方舟的人需要掌握的基础信息。

3.“现金流”游戏

我在1996年设计了这套游戏，用来为大家讲解会计和投资方面的基础知识。这套游戏已经获得了专利，在“富爸爸”网站和其他获得授权的经销商那里都可以找到。

这套游戏是为那些打算成为投资人的人设计的，帮助他们控制自己资产中的现金流。这套游戏并不简单，很多玩过这套游戏的人都说，一旦掌握了这套游戏的赢家法则，他们的想法就发生了很大的变化，往往有醍醐灌顶、茅塞顿开的感觉。玩游戏的人会学到如何将自己的薪水转化为资产，并从这些资产中源源不断地获得现金流。总而言之，这是一个能给个人生活带来巨大变化的游戏。

4.“现金流”游戏（儿童版）

这个游戏是“现金流”游戏的简化版，主要是为6～12岁的儿童设计开发的。很多孩子的父母发现，儿童版的“现金流”游戏也非常适合成年人在接触“现金流”游戏之前学习使用。

我们开发这套游戏主要是为了教孩子如何辨识并避开那些闪闪发光的愚人金，学会驾驭自己的财务方舟。这套游戏也将为你的孩子提供做

自己生活的CFO的机会。正如美联储主席艾伦·格林斯潘指出的：“财务知识可以使年轻人免于作出错误的财务决策，这些错误造成的损失可能需要好多年才能挽回。”

# 令人振奋的消息

我们已经开发了一套电子教学课程——《富爸爸富孩子，聪明孩子》，并会向全世界所有学校提供免费服务。我们认为，向所有孩子提供信息时代必须具备的财商教育意义重大。

我在本书前面曾经讲到：“政府只会推托遇到的问题，而不是着手解决。”所以现在只有靠我们自己与企业合力解决这些问题了。就像格林斯潘所强调的那样，如果我们要建立一个高度发达的社会，至关重要的一件事就是为孩子们提供财商教育。

因此，我们的“富爸爸”网站和所有的支持者，都很愿意一起来解决这个问题，而不是制造新的问题。对于那些买过我们的图书、音像制品，浏览过我们的网站，参加过我们的培训的朋友们，我们深表谢意，正是得益于大家的支持，我们才能够向全世界的孩子们免费提供帮助。我们还要向所有支持我们的活动、我们的企业，以及为支持我们改善人类财务状况而努力的人们表示真诚的感谢！

个案研究

我们的“富爸爸”教育机构是一家学习型的公司，我们的目标就是让我们的员工和团队的所有成员获得财务自由。我们的员工每个月都会用一个下午的时间，聚在一起玩“现金流”游戏，我们通过这种方式继续学习。

塞西莉娅曾在我们的“富爸爸”教育机构做过两周的临时雇员。4年后的今天，她仍然和我们一起工作，不过这回她是作为一个独立的承包商。她说：“今天，我选择在这里工作，是因为我在这里获得了极其珍贵的财商教育，获得了‘富爸爸’团队的大力支持。”

塞西莉娅和她的丈夫乔治，已经完全掌握了自己的财务未来。除了平时的工作收入，他们不久前还买下了一家自助洗衣店，而且打算明年再买3家这样的店面。他们的目标就是从这些生意中获得被动收入，这样他们就有了选择是否工作的自由。

# 第13章
# 控制手段2：控制自己的情绪

巴菲特常常说：“如果不能控制自己的情绪，那么，你也就无法控制自己的金钱。”

20世纪90年代末，一个朋友的妻子对我说：“你知道我们最近赚了一大笔钱。说实在的，我们从来没有过这么多钱，但我现在整日忧心忡忡，担心我们哪一天会把这些钱赔光。”不幸的是，2001年底，他们真的赔光了这笔钱。当初的担忧一语成谶，他们最担心的一幕竟然真的发生了。

富爸爸说：“金钱是个让人激动的话题，如果你不能控制你的情绪，它就会控制你的金钱。”接着，他又说：“涉及金钱时，很多人都患有财务上的忧郁症。”

早在小学五年级的时候，我就开始阅读一些伟大海上探险家的传记，包括哥伦布、麦哲伦、库克船长，等等。这些故事激励了我，我后来报考了纽约的美国商船学院，毕业之后我就加入了美国海军陆战队，对大海生活的向往一直没有改变。

最近，我重温了一遍以前读过的一本描述海上生活的好书：《海洋深处——“埃塞克斯号”捕鲸船遇难记》（作者是纳撒尼尔·菲尔布里克），这本书是以“埃塞克斯号”捕鲸船的真实经历为蓝本写成的故事。19世纪初，“埃塞克斯号”捕鲸船从距离美国马萨诸塞州科德角25英里的楠塔基特岛出发，绕过南美洲到达太平洋中部的赤道附近。完成这段航

程需要两三年，不幸的是，因为遭到一头巨大的抹香鲸的袭击，“埃塞克斯号”捕鲸船沉没了。

这个故事似曾相识，因为赫尔曼·梅尔维尔的《白鲸》也是以“埃塞克斯号”捕鲸船的故事为素材的。读过这两本书之后，我才发现《白鲸》里描写的情节比“埃塞克斯号”捕鲸船沉没之后发生的故事逊色多了。事实上，《白鲸》的情节在“埃塞克斯号”受到袭击之后就结束了，而《海洋深处——“埃塞克斯号”捕鲸船遇难记》的情节则是从它遭到袭击开始的。

随着“埃塞克斯号”开始下沉，大约20多位船员分别爬上了3只较小的捕鲸艇。把食物等转移到捕鲸艇上之后，船长和船员们得决定下一步该怎么办。他们讨论的一种选择就是扬帆随风飘流到塔希提岛，他们估计这趟相对容易的航程大约需要一周时间。

突然，一位船员喊道：“可是，塔希提人属于食人部族。”听他这么一说，船员们都害怕了，于是大家决定一路划回智利，尽管这样一来路途远多了，而且还有可能遭遇台风。他们之所以作出这样的决定，是因为他们熟悉智利，他们觉得那要比遭遇塔希提岛上的食人部族安全一些。于是他们开始逆着风向智利进发。

90多天以后，一艘新英格兰的捕鲸船发现了其中的一只捕鲸艇。靠近之后，捕鲸船的船长看见小艇前后各有一具骷髅，而小艇中则是一堆已经发白的船员的尸骨。“埃塞克斯号”捕鲸船上的人们，最终的结果正应验了他们的担心。他们害怕的事情都发生了。

“埃塞克斯号”捕鲸船的故事并不仅仅是一个关于食人族的可怕故事，也是一个关于软弱的船长和船员们让情绪左右自己心智的故事。这

些人让自己追求的所谓的安全主宰了自己的未来。他们不是随风飘流到塔希提岛，而是选择回头向自己熟悉的智利进发。尽管作为经验丰富的海员，他们也知道要划到智利几乎是不可能的。

这也是一个关于预设的故事，大家还记得我在前面提到的预设吗？没有一个人质疑那个船员所讲的塔希提人是食人族的真实性。其实，“埃塞克斯号”捕鲸船的所有船员都来自新英格兰，他们并没有到过塔希提岛，他们对于塔希提岛的了解最多也是道听途说。但是，当时甚至没有一个人，哪怕只是简单地问一句：“你到过塔希提岛吗？”

“埃塞克斯号”捕鲸船遇难不久，夏威夷和塔希提岛就成了世界捕鲸者的天堂。我还是个小孩子的时候，就在书上读到过那些捕鲸者在塔希提岛度过的美妙时光，那时我就梦想着有一天自己也能驾船到那里去，这个梦想终于在1967年实现了。事实上，正是驾船驶向塔希提岛的梦想激励着我报考了美国商船学院。1967年，我作为一名实习生，乘坐着一艘油轮从夏威夷赶往塔希提岛。在那里并没有什么食人族，恰恰相反，我看到了一个远远超乎我想象的美妙非凡的人间天堂。时至今日，我依然常常梦见美丽的塔希提岛，梦见友善的塔希提人。

# 投资就是天堂

对于我和妻子金来说，投资就是天堂。投资就意味着自由、财富和安全。虽然投资存在风险，就像驶向塔希提岛也存在风险一样，但是，这个风险和选择是值得的。不幸的是，很多人是从那些根本没到过天堂的所谓的专业人士那里得到的投资建议。他们想当然地认为向他们提供建议的人一定明白他们想要什么。

关键的一点是，一旦涉及金钱，有太多的人都被情绪左右着心智。我们的情绪有着很大的力量，如果不能善加控制，这些情绪化的想法就会使我们担心的事情成为现实。如果你打算成为自己方舟的船长，最重要的一件事情，就是控制自己的情绪。当我听到那位朋友的妻子说“我现在整日忧心忡忡，担心我们哪一天会把这些钱赔光”时，我就知道她的情绪已经控制了她的生活。即便他们有一笔在天堂生活也绰绰有余的钱，他们也不可能生活在天堂里。因为恐惧和担心决定了他们的命运。果不其然，他们差点失去了一切。

# 人们心智的3个层次

富爸爸在向我和他的儿子迈克解释这种现象时说：“人们的心智有3个层次：分别是低等、中等和高等的心智。当人们处于低等心智的时候，他们常常会说‘投资充满了风险’，‘赔了怎么办’，这些话都是从低等心智出发的。”接着，富爸爸说：“提到金钱时，很多人从来没有跳出过低等心智。”当时我并没有完全理解他的意思。不过，随着年龄的增长，我发现很多人固守着低等心智，尤其是在金钱问题上。我有一些很好的朋友，他们就生活在害怕投资、冒险和损失金钱的怪圈之中。看起来这种心智对他们的控制是根深蒂固的，而且在某些情况下，他们所担心的那些事情往往都被不幸言中。他们中的一些人在银行拥有数百万美元的存款，生活也极尽简朴，却总是担心会失去那些钱。实际上，他们在很多方面已经亏了，因为他们像穷人那样生活，或者像已经赔了钱的人那样生活。

在教我们如何摆脱低等心智的时候，富爸爸说：“如果你不想让低等的情绪左右你的心智，你就要具备中等和高等的心智。”他说，正是我们的中等心智，也就是理智，迫使我们去学一些必要的财务技能。比

如，当我对房地产投资感到恐惧时，富爸爸就建议我去参加一个房地产投资课程。我听从了他的建议，参加了一个在周末开办的房地产培训课程，于是我的理智战胜了情绪。参加了那个培训之后，我的担心依然存在，但至少我准备按照所学的课程去做了。1973年的那个房地产培训课程花掉了我385美元，但几年以后，我就用所学的知识赚了数百万美元。

现在，这已经成了我高等心智的来源。尽管我考察过数千个房地产投资项目，实际完成的交易也有近百件，而且我也认为自己在房地产上的投资非常成功，但是我低等心智中的怀疑和畏惧仍然不时地袭击着我。我和妻子金这个月的房地产投资接近1000万美元，来自低等心智的神经紧张和怀疑仍然伴随着我，这时就需要高等心智来帮忙。因为我已经多次经历了寻找、购买、出售和管理房地产的全过程，所以当我的低等心智中的畏惧情绪开始冒头，高等心智就会控制住自己。它缓和了低等心智中的怀疑和畏惧，告诉中等心智去寻找让低等心智感觉更安全的信息、建议或教育。很多非专业投资者不具备中等心智的技巧，也没有高等心智的经历，所以，他们难以从强大的低等心智情绪的束缚中解脱出来，因此，他们的命运最终被低等心智主宰了。

这也是财商教育为什么如此重要的原因之一。因为你一旦学习了财务知识，就可以依靠中等心智，打破畏惧、怀疑的低等心智对自己的束缚。想到小时候和富爸爸一起玩大富翁游戏，他通过游戏教给我一些关于现实世界的建议和经验，正是这些建议和经验帮助我战胜了恐惧和怀疑。

巴菲特大学毕业之后，花了100美元参加了戴尔·卡内基的一个培训课程。后来，在回忆这段经历时，他说：“我想通过参加这个培训课程，让自己在公众面前演讲时双腿不再发抖。现在，虽然我的腿还在发

抖，但我至少可以讲下去了。”

即便有些畏惧和怀疑，我和金仍然进行投资。可以说，正是这种畏惧和怀疑带来的挑战，才让投资变得如此激动人心。也就是说，我们不让低等心智左右自己的生活，而是利用怀疑和畏惧使自己的生活变得更美好。

我在1973年花了385美元参加的培训之所以如此重要，就因为这些课程和富爸爸之前教我的财商知识一起，为我架设了一座通向高等心智的桥梁。我明白任何一个房地产项目都可能从资产变成负债，但我的高等心智可以帮助我稳健地发展事业，并思路清晰地应对一个专业投资人必须面对的各种挑战。

做你自己方舟的船长，并不意味着从此以后就告别了怀疑和畏惧，因为怀疑和畏惧是我们人类与生俱来的情绪。事实上，如果没有这些情绪，你也很难成为一名好船长。不过，如果你想成为一名好船长，就要用中高等心智来指挥自己的方舟，尤其是当你想闯过前面的惊涛骇浪，到达美丽天堂的时候。

# 真实的塔希提

我小时候看过马龙·白兰度主演的电影《叛舰喋血记》，影片讲述了英国皇家海军军舰“邦蒂号”上发生的一次兵变。直到今天，我还记得战舰驶进塔希提港的情景：几条小船迎上前去，小船上站满了盛装的美丽少女，她们微笑着挥手致意，齐声喊着：“嗨，水手！嗨，水手！”我知道时光不可能倒流，假如“埃塞克斯号”捕鲸船上的船员看到这一幕，我想他们肯定不会驶向智利，他们一定会说：“谁在乎什么食人族，让

我们去塔希提岛吧！”这就是财商教育的力量。

# 一个截然不同的世界

储蓄无须你掌握多少财务知识，就像富爸爸说的那样：“我可以训练一只猴子学会储蓄。”同样，投资多元化也无须多少财务知识。很多人都在储蓄，而且如果他们进行投资，也会强调所谓的多元化，这是因为他们的中等心智中尚缺乏恰当的财商教育。如果接受了财商教育，他们或许更乐意到“鸡窝”外面的世界去冒险，他们会发现外面的世界原来是如此丰富多彩、充满机遇。当然，他们也会看到一个挤满了骗子和撒谎者的世界。不过，目睹了安然公司的丑闻之后，我们知道原来即便在“鸡窝”里也有很多骗子和撒谎者。关键在于，如果没有针对中等心智的财商教育，人们就会整日待在安全舒适的“鸡窝”里，储蓄、让自己的共同基金多元化，这对于他们来说或许就是最明智的选择，也常常是他们唯一能做的事情。

# 良性债务与不良债务

很多身处“鸡窝”的人，都认为“无债一身轻”是件很明智的事情。早在我的童年时代，富爸爸就告诉我，债务也有好坏之分。他说：“良性债务可以让你富有，不良债务可以让你贫穷。”“鸡窝”里的很多人之所以认为借债不是好事，没有债务最明智，就因为在他们知道的债务中唯有不良债务这一种。在他们的观念里，不欠债当然是最明智的选择了。

如果你想成为自己方舟的船长，就要懂得良性债务与不良债务的区别。在美国商船学院读书期间，我学过船只设计的相关知识。其中有一

项常识就是，一般的小船不需要压舱物，而大船却需要。压舱物就是固定在船舱底部的重物，用以保持船只的平衡。比如，从欧洲开往美国纽约的大型货船的船舱中，很多都没有装载货物。如果没有压舱物，这些船只就有可能翻船。过去，最好的压舱物就是河中的鹅卵石。因而，直到今天，在有来自欧洲的大型货船停靠的地方，都可以看到成堆的鹅卵石。自然，一旦货船到达美国，这些压舱的鹅卵石就将被卸下，运往欧洲的货物接着就会被装上船。

如果你要建造一只非常小的方舟，比如2米长的小舟，那你就不需要任何压舱物。对于小船来说，没有压舱物反而更好一些。但如果你要建造一只大型方舟，就应该把压舱物考虑在内。对处于B象限和I象限的人们来说，运用良性债务的杠杆是一门重要的技巧。不过如果你只想建造一只小方舟，没有债务或者压舱物的确就是一种明智的做法，你也就不必学习管理良性债务的技巧了。在一只小方舟中，任何形式的债务都是不良债务。

从小富爸爸就一直教导我如何去借债，而不是逃避债务。他之所以这样做，就是希望我有朝一日能驾驭更大的方舟。他对我的重要教诲之一就是，如果你想背着不良债务，那你就用不着什么财商教育和财务报表。他说：“如果你想得到的只是一些不良债务，银行家就不会要求你出具财务报表。你所要做的只是购买一幢房子、一辆汽车或者办理一张信用卡，这都只是简单的借款申请。但是如果你想得到良性债务，就是那种能让你富起来的债务，银行家就会要求你出具一份财务报表。向你借出良性债务之前，银行家首先要看看你的财务报表，摸清你是否有能力聪明地处理自己的良性债务。”

现在，我更加深刻地理解和赞赏富爸爸对良性债务和不良债务的划分。我知道，不良债务往往需要负担高额的利息。如果一个人没有自己

的财务报表，银行家就会认为这个人没有多少财务知识，自然也会要求较高的利息，因为贷款给没有受过多少财务训练的人往往需要承担更大的风险。而如果我去银行为一家企业或者一个房地产投资项目借款，银行家就会要求我出具财务报表。也就是说，银行家在冒险以较低的利率借钱之前，一定要先看你的财务报表。

# 良性利率与不良利率

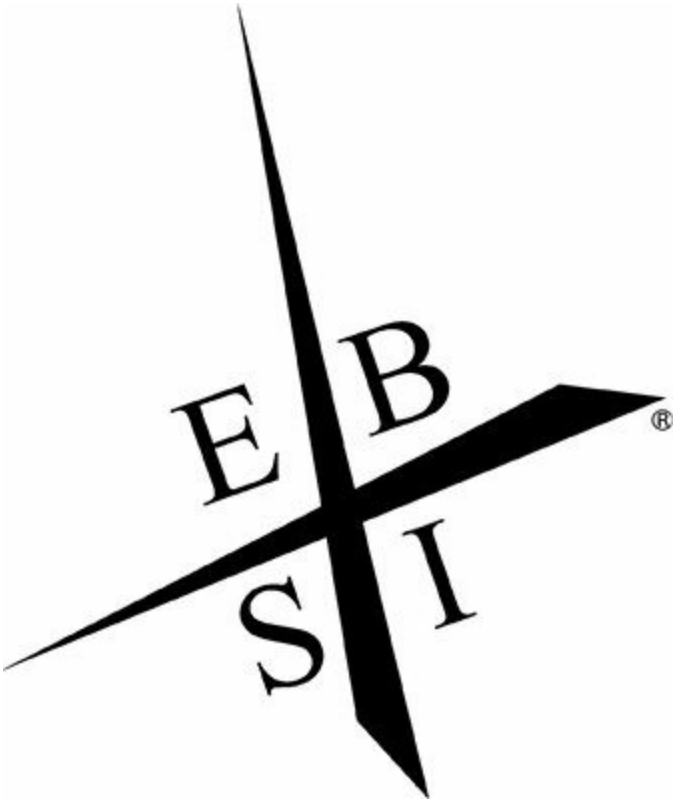
对于储蓄者来说，情况也是如此。如果你没有接受过扎实的财务训练，银行家就会尽可能压低付给你的利率。如果你拥有理财智慧，就会看到很多项目都可以获得比银行高得多的利率。例如，我在前面章节中讲过的，一些人得到的是2%的需要纳税的利率，而另一些人得到的是7.75%的免税利率。也就是说，人们低等心智中的畏惧心理，也会让储蓄者付出昂贵的代价。所以，如果你想成为一只大型方舟的船长，就要切实掌握良性债务与不良债务、良性利率与不良利率之间的区别。

# 必需的教育

注册会计师黛安娜·肯尼迪是我的税务策略顾问，也是“富爸爸”公司的顾问，她对这个问题有自己独到的看法。结合我们的现金流象限理论，她说：“如果你生活在E象限和S象限，那你根本不需要什么财务报表。”

接着，她又说：“如果你生活在B象限和I象限，那么财务报表和良好的财商教育就是必需的。”她特别强调了“必需”这个词，她说：“很多时候，法律要求生活在B象限和I象限的人出具财务报表，却不会向生活

在E象限和S象限的人提出这样的要求。”




关键在于，《雇员退休收入保障法》及其后续的修正案，将会使数百万美国人急于从E象限和S象限转移到I象限，但政府和社会却没有提供与之相配套的财商教育。因为缺乏财商教育，所以这些人可能会逐步沦落为财务上的囚徒，被自己低等心智里的畏惧和怀疑所左右。

# 分析麻痹

一些人之所以不能成为出色的投资人，就因为他们接受了过多的教育，反而陷入了分析麻痹的陷阱。他们生活在富爸爸所说的“如果……那么……”的世界里，他们总是害怕：如果这里出了问题，那么会怎样？如果那里出了问题，那么又会怎样？在投资领域，“没有得手”通常指某人虽然知道所有的答案，但最终还是没有赚到钱。他们只是投资的

新手，他们的低等心智压制了中等心智，所以也就不能通过投资进入现实的世界。对于他们而言，最好还是坚持老套的模式：定期购买，长线投资，投资多元化、多元化、再多元化。因为他们让畏惧和怀疑控制了自己的心智。

巴菲特说：“如果你必须经过太多的调查才能安心，那么一定有什么地方会出问题。”

# 用教育克服畏惧

我从9岁那年起就跟着富爸爸接受财商教育，这些教育帮助我减轻了对投资的恐惧。当然，恐惧还是存在的，但是有了这些教育和经验，我就能够鼓起勇气着手打造自己的方舟了。在我的生命中，最让我惊奇的事情就是我最终获得了财务自由。过去，我总是梦想着有一天能够退休，坐在自己的方舟上，轻松愉快地安度晚年。1994年，当我47岁的时候，我的方舟建成了。接着，我发现整日端坐在自己的方舟上无所事事，实在是无聊透顶，于是我就在1996年开发出了能帮助人们提高财商的“现金流”游戏。

1997年，在我的商业合作伙伴莎伦·莱希特女士的帮助下，“富爸爸”系列的第一本书——《富爸爸穷爸爸》出版了，这本书是莱希特女士参考了我的笔记之后，整理出来的。现在，我们比以前更忙了，有时候我甚至还会怀念起过去那段坐在方舟上无所事事的日子来。即便如此，我还是很高兴能有机会为社会、为大家做些什么。我开发了“现金流”游戏，与大家共享富爸爸的教诲以及我在投资实践中获得的经验，尽管有些投资非常成功，有些失败了。但最为重要的是，这些经验教给了我们关于金钱的知识，这些知识可以帮助大家消除对金钱和投资的恐

惧。

# 个案研究

约翰是一家公司的中层管理人员，他意识到自己随时都有可能被降职。他的老板牢牢控制着他的财务安全。但他没有一味在恐惧中等待，而是一边干手头的工作，一边开始学习第二专业。

约翰一直很喜欢用自然的东西，而不愿依靠药物来加强自己的健康，所以他利用业余时间返校学习，成了一名自然疗法医师。几年之后，他开始行医，并很快赚到了足够的钱可以辞去原来的工作了。今天，他明白自己可能还是要一直工作下去，但区别在于，现在他可以做自己喜欢的事情，没有人可以解雇他。约翰预见了自己的未来，控制住了自己的情绪，同时也就掌控了自己的财务未来。

# 第14章
# 我自己打造方舟的经验

“现金流”游戏不仅传授基本的财务知识，而且指出了现实生活中存在的4个不同层次的投资。我和金在打造自己方舟的过程中，就遵循了“现金流”游戏中的投资计划。

## 投资的4个层次

第1层次：小额交易

在“现金流”游戏盘上，有小额投资卡和大额投资卡。很多人在刚开始玩这个游戏的时候，都是从小额投资卡开始的。就像在现实生活中那样，也总有一些极端自负的人，即便自己没什么钱，也想从大额投资开始。

实际上，我在20世纪70年代初，就投资了我的第一个房地产项目，那是位于夏威夷毛伊岛上的价值1.8万美元的联式房屋(1)。虽然我当时没有多少钱，但还是通过寻找投资人的方式预付了定金，一口气买下了3套这样的住宅。不到一年，我就以每套4.8万美元的价格转让了这些房子，总共获利9万美元，然后我与投资人平分了这笔钱。那一年，我从这项投资中赚到的钱比我在施乐公司赚到的薪水还要多。从那时起，我就渴望成为一名更好的投资人。

金的第一项房地产投资是在1989年，那是一个有两间卧室、一间浴室的房子，要价4.5万美元。房子的首付是5000美元，后来她每个月都

能从这项投资中获得25美元的现金流。因为是第一次，所以金非常紧张，她也从这项投资中获得了很多十分有益的经验。

现在，我们还在进行一些小额投资。我在前面提到过，我们投资了市政抵押房地产投资信托，这能给我们带来利率为7.75%的免税收入。相比很多人只能从银行得到利率为2%的税前收入，我们却得到了实际相当于12%的税前收入。要进行这项投资，你必须仔细研究股市的走势以及美联储银行制定的短期利率。这意味着，每次像格林斯潘那样的人物发表讲话时，你都必须注意听。

第2层次：大额交易

一旦“现金流”游戏的玩家从小额投资中赚到钱以后，他们就可以准备进行较大额度的投资了。

我和金在现实生活中也是这样做的，在我们购买了近12处小型房产以后，就准备利用1031条款(2)卖掉它们，这就意味着我们无须像股票投资者那样缴纳资本利得税。卖掉12处小型房产之后，我们准备投资更大的项目。我们用这笔钱买了两幢较大的公寓楼，并在1994年实现了提前退休。也就是说，从小额交易到大额交易再到退休，我和金只用了不到5年的时间。

退休之后，我们利用已有的经验，开始寻找更大的项目。下面就是我们做过的一些大额交易项目。

私人房地产合伙投资公司：我和金喜欢投资私人房地产合伙投资公司，简称PREP。它是我们对这种房地产投资形式的特定称谓，目前还没有其他人使用这个名称。PREP通常被称为房地产企业联合，也是

购买大型房地产的私人合伙投资公司。

下面就是有关PREP的一个例子。我在“富爸爸”系列的一本书中提过，我曾经想买一辆5万美元的保时捷轿车。后来，我没有把钱浪费在保时捷上，因为那是负债投资。我和金与其他9位投资人一起，筹集了50万美元，并利用一家银行的抵押贷款，买下了一座小型仓储商场。

那个商场每月能为每位合伙人带来1000～1400美元的现金流。我不了解别人是如何用这些钱的，我和金用它买了一辆保时捷。此后的3年中，那个商场一直为我们带来现金流，我们收回了当初投资的5万美元，然后，我们又用这笔钱投资了另外一家私人房地产合伙投资公司。现在我们每月还是能得到现金流，而且数额已经上升到了2000美元，因为租金涨了。如果现在出售那项房产，我们肯定还能得到10万～20万美元的收益。这就是一个用资产购买负债，并帮助我们提早退休的例子。因为我们不必再投资，每个月仍可以得到2000美元的收益。我们的投资回报率到底有多少？答案可能是无限多。

我和金每年投资一两家私人房地产合伙投资公司，现金的现金回报率平均在15％～25％之间。如果考虑到折旧、扣除、补偿这类并非真正损失，而是虚拟的现金流，那么，这些投资为我们带来的回报率就能达到50％或者更多。试想，哪一家共同基金能够做到这一点？

我们喜欢这些投资，因为风险共担。我们用银行家的钱投资风险较小的房地产项目，每月都可以得到现金流。如果房产升值，我们有望得到的资本收益就相当可观，出售的时候也可以获得税收优惠。相反，很多股票和共同基金却不可能提供这些税收优惠、稳定的现金流以及财务安全。

我和金最近的私人房地产合伙投资项目是一幢有240套单元房的公寓楼，由于获得了15％的税收优惠，我们相当于得到了30％的税前收入。在这个项目中，我们还有另外3个投资伙伴。

但更为重要的是，我们只用3年多的时间，就可以将最初投入的资金全部收回，同时还能拥有新的房产，每月还可以得到现金流。然后，我们会把收回的原始资金再投到别的投资项目中。

承租人负担多项费用的房地产项目：这种房地产项目也属于大额交易，但是又与前面的投资有所不同。我和金喜欢这种投资的原因主要有以下几点：

1．承租人负担多项费用的房地产项目往往位于商业区，比如繁华的十字路口；

2．承租人往往是上市公司，比如大型药店、快餐特许经营店、全国零售连锁店等。这意味着可以获得稳定的现金流；

3．承租人全权负责一切事务。承租人除了缴付房租之外，还需要缴付建筑管理费、维修费、保险费以及税款。对于那些讨厌经营管理房地产的投资者来说，这种投资自然是上佳之选。问题是，这些项目要求投资者必须具有相当的经济实力。

投资承租人负担多项费用的房地产项目，一方面，投资者可以获得稳定的现金流；另一方面，项目风险较低并且享有很大比率的税收优惠。不过，我和金投资这些房地产项目的主要原因，是想拥有十字路口的繁华地段。15～20年之后，租赁期结束，这些繁华的十字路口地段就会大大升值。麦当劳成为最富有的公司的原因之一，并不是因为它的员工卖掉了多少汉堡，而是因为它在全世界拥有众多十字路口的黄金地

段。

在2000年股市危机之前，我的一个朋友提前退休，拿到了300万美元的401（k）退休金。他用100万美元购买了一项承租人负担多项费用的房地产项目，承租人是一家著名的汉堡特许经营店。他没有贷款，直接拿出100万美元，之后就退休了。他的100万美元投资，为他带来了8.5％的年收益，也就是8.5万美元享有税收优惠的现金流，每5年还会上涨一次。也就是说，这种8.5％的享有税收优惠的收益，相当于每年从股市获得17％的税前收益。

区别在于，不论股市涨跌，他都可以从自己的投资中获得好处，所以他可以高枕无忧。他的银行账户每月都会收到一笔钱，20年之后，他还能拥有一项价值很高的房产，这项房产还可以由子孙们继承。尽管8.5％的年收益对我来说不算一个很好的结果，对于他来说却不失为一项明智、安全的收入。我不清楚他是如何处理退休金中剩余的200万美元的，我想大概是用来纳税和买游艇了。

如果你对股市的涨跌变化感到厌倦，想知道那些富人为什么能够高枕无忧，那就驾车去一个繁华的十字路口，看看附近的商业建筑吧。机会往往就在那些只有一位投资者的建筑（包括药店、超市、快餐特许经营店）上，这些投资者往往没有企业，他们只是拥有那幢建筑，有时也包括地皮，没有管理企业和经营房产的苦恼。当无数人盯着股市的涨跌变化时，承租人负担多项费用的房地产项目的投资者的银行账户上每月都会有一笔可观的现金流收入。在我看来，这才更具有投资意义。

这种投资的好处就是，你每月都可以获得现金流，承租人支付了房产贷款。而最后是你拥有这块地产，并从租赁期间房产的升值中受益。

如果你要投资承租人负担多项费用的房地产项目，需要注意两个问题：一是这种投资经常需要预付定金；二是很多出售共同基金和保险的财务规划师并不会向人们推荐这类投资，因为他们不能从中赚取佣金。我经常听到财务规划师抱怨房地产投资充满风险，劝告人们投资多元化的共同基金组合，而在我看来后者才真正充满了风险。在进行房地产投资的时候，你需要寻找一位至少拥有5年房地产行业投资经验的经纪人，不要害怕与那些对经纪人的服务感到满意的客户打交道。当然，就像其他投资项目一样，承租人负担多项费用的房地产项目也有好坏之分。

我们刚刚放弃了一项房地产投资项目，它是我最近发现的，后来又因为不能带来满意的收益而放弃。

这项房地产是在美国中西部地区新落成的一家超市，承租人是拥有良好信誉的上市公司。它的年销售额是150亿美元，在全国拥有3000家杂货店和2000家便利店。

购买价格：660万美元

预付定金：160万美元

抵押贷款：500万美元

带来的现金流分别是：

1～2年　19.8万美元（11％）

3～8年　24万美元（14％）

9～10年　28.2万美元（16%）

尽管这是一笔非常安全可靠的投资，我和金最终还是放弃了，因为它并不是很赚钱。我们当时发现了地皮更好、可以带来更高回报的房地产项目。而这项房产的位置并不像我们期望的那么理想，这非常重要。如果房产位置很好，即便承租人没有很好地履行自己的责任，你也可以轻松地将房产转租出去。

# 开始起步

务请牢记，我和金的投资也是从小额项目开始的。不过，随着我们财富的增加，我们的经验、投资项目的规模、安全性和收益也在不断增加。也就是说，是财商教育和经验让人变得越来越富有。我和金每年都要在自己的方舟上增加两项这样的投资，因而我们的被动收入一直在增加，这就是财商教育和财务经验的力量。很多共同基金的投资人都乐于在20年内每年得到20万美元的被动收入，而不愿意辛辛苦苦盯着股市的涨跌变化。如果你在一生中能做成5笔这样的交易，那么，你这一辈子每年都能轻松获得超过100万美元的收入。

第3层次：快车道

正如大家所了解的，“现金流”游戏中有两种车道：老鼠赛跑和快车道。在现实生活中，在快车道上投资注定都是富人的专利。下面就是我和金自1994年退休之后，进行投资的一些实例。

● 个人“领地”

作为企业家，我们喜欢投资那些有上市潜力的刚刚起步的小公司。

近年来，我们曾经有意投资两家石油公司、一家银业公司、一家黄金公司和一家快速消费品公司。其中一家石油公司并没有找到石油，资金也用完了，最终陷入了困境。另外一家石油公司发现了天然气，后来被一家上市公司并购。银业公司在2001年被一家在多伦多证券交易所上市的公司并购，开始引起投资者的注意。这家银业公司已经有产品面世，我们则从出售矿石中获得了现金流。黄金公司拥有一个出色的探矿计划，预计金矿的储藏量有300万盎司，并在2003年首次公开上市。快速消费品公司也在2002年借壳上市[(3)]。

这些小公司大多经过了四五年的发展期，都公开上市了。我曾经在“富爸爸”系列图书的《富爸爸投资指南》中，详细阐述了开办公司和准备上市的过程。记得该书在1999年出版之后，一些人批评说我投资创办黄金、银业和石油公司，纯粹是在浪费时间，因为当时正处于高科技公司和互联网公司热火朝天的阶段。今天，市场环境已经发生了变化，黄金、银业和石油公司又重新受到人们的青睐。而一个成熟的企业家，是能够提前5年创办起顺应市场发展趋势的公司的。

● 公开上市

创办一家公司，并让它公开上市的好处就在于，创办者能够以非常优惠的价格获得大量的股权，每只股票甚至只有0.02～0.25美元。创办者可以按照这个价格买进大量股票。等到公司公开上市，假如每股涨到3美元，创办者就可以少量出售手中的股票，收回最初的投资，并且继续分享公司发展带来的好处。不过，在股票市场中，这类投资的风险是最大的，只有非常富有和精明的人才会这么做。当然，这里也是骗子经常出没的地方。因此，如果想进入这个市场，你必须接受最好的商业和投资训练。如果你的商业和投资技巧有限，就有可能成为那些骗子的牺牲品，或者情况更糟——你也成为他们中的一员。

第4层次：“现金流202”

如果一个人的方舟上拥有数百万美元的财产，就可以玩“现金流”游戏的升级版“现金流202”了。这个游戏介绍了一些基本的投资技巧。尽管有很多人在并不富有的时候就涉足期权市场了，我还是按照富爸爸的建议，直到拥有了稳定的现金流之后，才开始“玩”这种包括各种有价证券在内的更刺激的游戏。

我个人认为，在所有投资策略中，投资股票和共同基金的风险是最大的。我更愿意从企业或房地产上获得稳定的现金流，或者利用期权在动荡的市场上保护自己的财产。当然，这仅仅是我个人的观点。

经常玩“现金流101”和“现金流202”的好处之一，就是可以让你弄明白4种不同层次的投资，摸索自己怎样才能获取更大的投资回报、稳定的收益，同时不冒太高的风险。当然，要进行这4种不同层次的投资，你必须接受数年的财商教育，获得必要的丰富经验。如果你不愿意在自己的财商教育上投资，那么，投资共同基金和股票也许会相对安全一些。

# 忠告

当大家看到我的“现金流”游戏时，会发现它有两种不同的轨道。我把小的环形轨道叫做“老鼠赛跑”，90％的投资者都在那里奔波辛劳。外围较大的轨道是“快车道”，我和金的大多数投资项目都在这里。快车道的项目并不是普通投资者所能驾驭的，如果你与财务规划师聊过，他们肯定会说，我和金的投资风险太大，应该悬崖勒马。我部分同意这种说法，的确，我们的投资项目对于普通投资者来说风险很大。但如果你接

受过财商教育，并且拥有B象限和I象限的投资经验，那么对你来说，它们就是世界上最安全、最高效和最有趣的投资。

多年以来，我和金在企业和其他投资上也赔过不少钱。我们的一些企业没有做成功，投资的一些合伙企业也有破产的。近5年来，我们在这方面的损失大约有12.5万美元。但我们同时也赚到了数千万美元，我们的财商教育在继续，财务经验也在增加。

我在这里分享自己的投资经历，并不是为了自吹自擂，而是想鼓励大家加速自己的财商教育进程，尽快找到通往财务自由的道路。尽管我们的有些投资对于很多普通投资者来说的确风险太大，但是，接受了恰当的教育，获得了一些经验之后，大家就会发现它们其实是最为安全可靠的投资。大家还会发现，在多数情况下，并不是投资项目本身有多大风险，而是投资者本人要冒风险。

# 用业余时间开办一家公司

如果你没有钱投资上面提到的项目，那么，我劝你先做好手头的工作，同时用业余时间开办一家公司。如果有机会，请你读读迈克尔·莱希特写的《保护你的头号财产》。创造财富的最佳途径就是开办公司。如果你没有足够的资金，或者缺乏必备的经验，那么就参加一家拥有良好的培训计划、能让你获得投资机会的网络营销企业。每当听见有人抱怨说“我没钱投资”时，我都对他们说：“那就用业余时间开办一家公司。”有一些人这样做了，但还是有很多人在继续抱怨：“我没钱投资。”

打造自己的方舟

1．分析自己在金钱方面属于哪个心智层次：

A．你害怕赔钱吗？

B．你害怕没有足够的钱吗？

C．你发现自己常说“我买不起”，而不是“我怎样才能买得起”吗？

D．你想在金钱方面拥有较高层次的心智吗？

2．分析自己财务报表中的负债和支出，判断它们是良性债务还是不良债务。

3．你愿意从小额投资项目开始吗？

4．记录你自己关于下列投资项目的消极想法：

A．用业余时间开办一家公司

B．房地产

C．股票

D．期权

然后分析一下，上述消极想法是建立在事实的基础上，还是仅仅由于畏惧而产生的。

---

(1) 两家合住的房屋，各自有独立的出口。

(2) 该条款是指业主把以投资和生意为目的的资产交换同类的资产，将原资产的盈利转到新的资产，以达到减税的目的。

(3) 借壳上市是指一家私人公司通过把资产注入一家市值较低的已上市公司，得到该公司一定程度的控股权，利用其上市公司地位，使母公司的资产得以上市。

# 第15章
# 控制手段3：别找借口

富爸爸说过：“借口是输家的口头禅。”

## 成长岁月的回忆

几年前，我面向100多个人做过一次关于投资的演讲。他们的年龄大约在25～35岁之间，聪明伶俐，衣着光鲜，大多上过大学，拥有一份很好的工作。他们看起来都是些幸运儿，可是不论我说什么，他们却总是在抱怨。比如，当我说：“我在真正谈成一项房地产交易之前，往往要看100多个项目。”马上就有一位女士举手说：“100多个项目？谁有那么多时间来看那么多项目？此外，我觉得自己已经太老了，来不及投资房地产了。”

我没有理会她的质疑，继续讲述自己对房地产投资的看法。我解释说，为了让自己的债务和资产结构更趋合理，有时候我付的首付要稍多一些。马上又有一个小伙子说：“如果一点钱都没有又该怎么办？我现在连上大学的助学贷款都没还完呢。”

还没来得及开口，又有一个小伙子站起来说：“房地产投资不适合我，我的信用记录还存在一点问题。”

我只好暂停止正在谈的话题，说：“我明白，演讲广告说，这次演讲的内容是关于房地产投资的。不过，在我继续演讲之前，我想讲一些比如何从房地产中赚钱更为重要的内容，我想与各位分享富爸爸当年给

我的一些极其重要的教诲。”

我转过身，在白板上写下了一个问题：你长大后想成为什么样的人？然后我面向听众问道：“你们当中有多少人曾被问到这个问题？”

屋子里的所有人都举起了手。

“哪位愿意说说，自己长大后想成为什么样的人？”我问道。

“我想成为一名医生，”一位女士说，“现在终于如愿以偿了。”

“好的。”我继续问道，“还有人愿意说说吗？”

“我爸爸希望我能在他的公司里做事，不过大学毕业后我就开了自己的公司。”一个小伙子说。

“很好。”我接着说，“当富爸爸问我和他的儿子迈克这个问题的时候，他并不是想让我们告诉他自己长大后要从事什么职业，他是在问我们是否想成为一个正直、可靠、诚信的人，这就是他当时想得到的答案。”

屋子里一片沉默。过了好一会儿，有人问：“你的意思是，正直和诚信在投资中至关重要，对吗？”

“我不敢说对于每个投资人都是这样，但于我而言的确如此。”我答道，“不过，我们现在讨论的不仅仅是投资。我想问一问，正直、可靠、诚信的品质对你们来说是否重要？”

“当然很重要。”坐在前排的一位年轻女士回答说。

“好，那就让我给各位讲讲富爸爸给我的教诲吧！”我说，“这个教

诲比投资本身还要重要，而且还可以让你成为一个更好的投资人。”

我转过身，在白板上写道：“借口就是你讲给自己听的谎言。”

放下手中的笔，我面向大家停顿了一下，我想给他们一点时间理解白板上的那句话。接着，我说：“今天，我总是听到有人说‘我没有那么多时间’、‘我没有那么多钱’、‘我的信用记录不佳’等，这些话到底是谎言呢，还是事实？”

“但我的确没有钱。”演讲开始不久时提问的那个小伙子大声说道，“那是事实，并不是谎言。”

“而且，谁有时间去看那100多个糟糕的房地产项目？”前面那位抱怨自己没时间的年轻女士也插话说，“你知道我现在有多忙吗？我有一家公司要管理，还要带孩子。当我说自己没时间的时候，确实就是没时间，我太忙了，不是在撒谎。”

“我们的助学贷款也是一大笔钱，”那位说自己存在信用问题的小伙子也说，“那也是事实，并不是什么谎言。”

“好了，富爸爸关于长大后想成为什么样的人的问题，只是个开始。”我笑着说道，“多年前，富爸爸告诉我如果我想成为一个诚实正直的人，就必须不断使自己更加诚实，而不是在原地踏步。也就是说，我必须更加严格地要求自己，更加诚实地面对自己。比如，当我使用‘我没时间’这个托词的时候，一个更诚实、更真实的表述可能是‘我不打算挤出时间来’。”

“因此，你从来不为自己寻找任何一个借口，只有这样你才能变得更加诚实正直，是吗？”一位听众问道。

“的确如此。”我回答说，“多年以前，富爸爸教导我和迈克说，所有的借口都是谎言。”

听到这些，前面那位提问的小伙子坐到了自己的座位上，轻声地说：“我明白你的意思了，成长就意味着不拿任何事情当借口。只有做到了这一点，我们才会变得更加诚实正直。”

“你说得对。”我接过那位小伙子的话说，“在体育比赛中，人们有时会说，裁判让整个比赛更加紧张。意思就是说，裁判要求运动员在场上有一个更好的表现。富爸爸认为，随着年龄的增长，你也要使自己更加紧张。更加诚实地对待自己，不断提高对自己的要求。如果不能做到这一点，你的生活就会停滞不前。”

“那么，我呢？我很忙，真的没有一点时间，尤其没有时间去看100多个房地产项目。”

我注意到她已经不再提自己太老了这个理由，当然我也不想再提了。我说：“只要诚实面对就好了，只要说‘我不打算挤出时间来’就好了。”

“因此，你所说的就是停止诉苦和抱怨，不再像孩子那样耍赖。”

“这是非常好的解释。”我说，“一天天长大，不再像孩子那样耍赖。每次当你找到一个借口，你的行为就像孩子一样。”

“不过在这个世界上，并不是每个人都像你那样有那么多钱和时间的。”后排有人低声说。

他的话引起了人们的窃窃私语。

我笑了笑，接着说：“如果我不将借口看做谎言，而看做事实的话，那我现在就不会有多少时间和金钱。刚刚起步的时候我也一无所有，我也有近100万美元的巨额债务，而且我也很忙。”

“如果你将那些问题当做借口，那么直到今天你可能还在被那些问题困扰。”前面那位抱怨自己没时间的女士说，“我明白你的意思了，正是‘借口’让我们停滞不前，而不是事实。”

“没错，”我说，“富爸爸常说：‘借口是输家的口头禅。’”

“因此，我们必须更加诚实地面对自己的借口，从而让自己内心中赢家的一面居于支配地位。”前面那位抱怨自己没有时间的女士说，“如果能够诚实地面对自己的借口，那么自己内心中输家的一面就会住口，你就听得到赢家的声音了。”

“那么，我怎么才能挤出更多的时间呢？”她又接着问道。

“这是一个很好的问题。”我看着她说，“现在，你内心中的赢家已经开始说话了。”

“是吗？真的吗？”她显然十分困惑。

“是的。你没有让自己内心中的输家说话，一味抱怨没时间，而是让自己内心中的赢家说话，问我如何才能挤出更多的时间。如果输家会告诉你你什么都没学到，那么赢家可能就会告诉你你学到了一些东西。”我回答说。

“所以，你在没有钱的时候，不是一味抱怨，而是考虑如何找到钱。”那位说自己没有钱的小伙子说。

“你也理解了我的意思。”我说，“我们每个人的时间都是一样多的，一天都只有24个小时。赢家能发现更好的利用时间的方法，而输家却让没时间成为自己没有干好工作的理由和借口。我所有的房地产投资项目，几乎没有一次是在自己有了充裕的资金的情况下进行的。而且，我也常常需要面对信用问题，因为当我找到一项大型的房地产项目时，我总是希望自己能够借到尽可能多的钱。”

“那么，你到底是如何挤出时间去考察那100多个房地产项目的呢？”前面那位女士问道。

“这又是一个很好的问题，”我笑着回答，“我估计，自己每年看过的房地产项目大约有300～500个。也许这一年里我什么都没有买，但我还是会不停地考察。有时候，只要看一下房地产代理商的销售宣传单就可以了，分析时间不会超过5分钟。有时候，我会用3个月仔细斟酌一项投资，而且最终还有可能放弃。因此，每次所花时间的多少都是相对的。关键在于，我时刻都在寻找好的房地产项目。不论身在纽约、悉尼、巴黎、新加坡，还是雅典，我总是要看看当地房地产的情况。无论多忙，我都会挤出时间。我一直在寻找好的项目，然后让它成为我的资产。在寻找好的房地产项目的同时，我还在经营自己的企业，投资股票和期权，并且过着正常的生活。”

“你并不经常购买房地产。”那位抱怨自己没有钱的小伙子说。

“是的，事实上我很少买，不过，去看看房地产项目对我来说不会有任何损失，就像你在超市逛一圈并不需要花钱一样。看一处房产，了解一家企业或者一只股票，都不会花你什么钱。”

“噢，我在出差的时候总需要购物，尤其是在两次约定的会谈之

间。”那位抱怨自己没时间的女士接着说，“你和我只是购物的场所不同罢了。”

“发现一个很好的投资项目时，你怎么想办法弄到钱呢？”那位抱怨自己没有钱的小伙子问道。

“这就是发挥你的创造性的时候了。如何解决找到了好项目却又没有资金的问题，正是我从财商教育中学到的主要内容。当你必须运用自己的创造性思维去解决财务问题的时候，你肯定会吃惊地发现，自己竟然变得如此聪慧。解决财务问题或者迎接财务挑战，将会大大提高你的财商。我现在有钱，就是因为我没有把没钱当做自己的借口。即便我没有时间，我仍然会去考察房地产项目，哪怕只花几分钟。每次我在考察房地产项目时，即便只是一份销售广告，我也会作出分析，盘算一下如何能将这项房地产转化成可以带来收益的资产。正是这些东西，而不是金钱，让我变得富有起来。因此，在没有时间的时候投入时间，在资金很少的时候投入资金，这些都让我日益富有。”

“也就是说，借口不能让你富有，它只会让你永远贫穷。”前排的一位年轻女士说。

“讲得很好。”我笑着说。那次演讲中大家所学到的东西，远远超出了如何进行房地产投资本身。可以说，他们大多数人已经理解了，成长的过程其实就是更加诚实地面对自己的过程。

# 培养第六感

在第13章中，我提到过低等、中等和高等心智。借口往往来自低等心智。通过接受财商教育，“牺牲”一些东西，一种较高的心智就会逐步

培养起来。在考察、分析了数千项投资项目之后，这个过程对我来说变得更加简单了，因为这3种心智我都已经拥有了。

很多时候，发现一项好的投资是凭直觉的。很多时候，我无须经过多少研究，仅凭直觉就能肯定一项投资是否是好投资。有时候，我心里只是突然有了一个想法，自己就好像变成了一只四处寻找线索的猎犬。不过，如果我让借口左右了自己的生活，我也不会拥有这种第六感。

开发第六感也是如此。在“鸡窝”外面时，我曾和各种各样的人做过生意。其中就有一些不诚实的人，当然，我当时并不知道他们缺乏诚信。因为我的经验太少了，还无法将那些骗术高明的人和诚实正直的人区分开来。

如今，我的来自高等心智的第六感，在我辨认“鸡窝”外形形色色的招摇撞骗者时，扮演了极其重要的角色。当然我并不总是对的，不过，我会不断从错误中学习，争取做得越来越好。我认为，如果没有富爸爸关于成长就是要变得更诚实的教诲，我也可能成为“鸡窝”外那些招摇撞骗者中的一员。

穷爸爸之所以在开办冰激凌特许经营店时赔光了所有的积蓄，并不是因为冰激凌店本身有什么问题，而是因为他的合伙人。他们也并不是骗子，但他们都至少是像穷爸爸那样缺乏实际商业经验的教师。他们没有受过财务训练，以使他们至少拥有中等的心智；更没有多少实际的商业运作经验。当公司经营出现问题的时候，他们不是承认自己的无知，而是寻找各种借口，相互指责。出现这种情况之后，公司很快就破产了，穷爸爸也因此失去了一切。他们在开冰激凌店时已经是成年人了，但是他们的表现却像幼稚的孩子。因此，好人也会碰到倒霉事，尤其是在他们不愿意面对现实，不愿意更严格地要求自己的时候。

冰激凌特许经营店的生意结束之后，穷爸爸发誓再也不和教师们合伙做生意了。他又开始了两次“鸡窝”外的商业冒险，这一次他找的合作伙伴都是真正的商人。不过，同样的事情还是发生了，公司并没有像他预想的那样顺利运转：销售额下降，资金流失，合伙人之间又开始像不成熟的孩子那样抱怨争吵起来。

现在，同样的事情偶尔也会发生在我身上，我也会像他们一样，有时候甚至更糟。也有很多次，我的房地产投资项目、我创办的两家公司以及最近的股市和期权交易，都不像事先设想的那样顺利。每次出现问题时，我发现自己就像个幼稚的孩子一样耍着赖皮。如果没有富爸爸那关于不要找借口、指责别人，以及争取更加诚实、成熟的教诲，我想我还会继续像幼稚的孩子那样闹情绪。

不幸的是，每当公司出问题的时候，穷爸爸没有去找像富爸爸那样的人来交流。于是，他不是更加诚实地对待自己，而是陷入了更低等的心智中。他对自己的前合伙人非常恼怒，对自己更加苛刻，对未来失去了信心。等到第三家公司倒闭之后，他彻底绝望了。在我看来，他又退回并停留在了自己的低等心智中。对我而言，那就是没有接受中等心智教育、没有让高等心智得到发展所付出的代价。

我很幸运，富爸爸教给了我关于低等、中等和高等心智的知识。他提醒我回到自己的高等心智中去，分析自己的中等心智可以从这些失败的经验中学到什么东西。不要相互指责，也不要对自己过于苛刻，他让我寻找内心中更加真实的东西，我从而得以更清楚地认识自己。

请容许我再重复一下。在我9岁那年，通过和富爸爸玩大富翁游戏，我开始了自己的投资生涯。我在25岁时买下了自己的第一项房产，26岁时遭遇了自己在房地产投资上的第一次失败。27岁时开办了自己的

第一家公司——生产维可牢搭扣钱包的公司，这家公司以及我随后开办的一家公司都以失败告终。不过，我的第三家公司以及后来的几家公司经营状况都非常好。我在1994年（我47岁的时候）获得财务自由之后，开始学习期权交易。我赚了很多钱，但同时也赔了很多钱。每次遭受挫折之后，我就会退回到自己的低等心智，就像孩子甚至是婴儿那样耍赖皮。不过，等我冷静下来，等这些幼稚无知的情绪过去之后，富爸爸那不要寻找借口、不要相互指责，更加诚实地对待自己的教诲就会开始发挥作用。然后，更多让我摆脱怯懦和恐惧的信息和教育接踵而至，我心中的高等心智也就得到了发展。如果没有富爸爸的指导和教诲，我真不知道自己现在会怎么样，我也怀疑自己能否真正成熟起来（我现在仍在为此而努力）。

关键在于，太多的人过早地放弃了自己。大多数人在失望、赔钱，或者感情受到伤害之后，都退回到了低等的心智状态中。我认为，在世界上最富有的国家——美国，真正拥有财富的人少之又少的主要原因正在于此。我认为，很多人选择财务安全而不是财务自由，原因也正在于此。

# 一些启示

我从上述经历中得到了两点启示：首先，一旦我具有了一些实际的投资经验，即便事情没有按照我的预想发展，我也能够平静面对。比如，如果现在在投资房地产或者企业时出了问题，我是能够保持平静的，因为来自高等心智的情绪会出现，这种情绪就是热爱——对这种游戏的热爱。在投资企业或者房地产的过程中，不论发生了什么事情，也不论成败得失，我都非常愉快，因为我已经学会了热爱这种游戏，这种热爱源自我的高等心智。

其次，当我发现自己徘徊在低等心智的边缘，准备推卸责任或者逃跑的时候，我就会想起“沉默是金”这句话。我不再指责抱怨，不再说一些会让自己后悔的话，而是尽力保持沉默（当然我也并不是总能做到），让自己内心中的高等心智来分析思考。如果我的高等心智发挥了作用，我就可以用一种更好的方式来阐述同一件事，完全没有了指责、恼怒和自我辩解。

不论在大学、飞行学校，还是在创办企业和投资的现实世界中，对我来说最重要的一课就是：不论发生了什么事，都要保持镇定，从自己的高等心智出发进行思考，着眼于自己的使命。

如果你想成为自己方舟的船长，那么自吹自擂或者借口不断，都会阻碍你前进的脚步。

打造自己的方舟

1．你在欺骗自己吗？

2．长大以后，即使你已经是成年人了，你想成为什么样的人？

3．你常常使用“没有足够的时间或者资金”这类借口吗？

4．借口实际上就是你对自己所说的谎言。请你做一个牌子，放在自己每天都能看到的地方，在上面写下这句话：“不断努力，拒绝借口。”

5．通过第14章的练习检查自己是否具有消极的思想，然后分析一下那些消极思想是不是只是借口。

6．每周至少拿出5个小时，投入到打造自己财务方舟的工作中去。

7．用5小时，由自己或是和家人一起进行下面的活动：

步行，骑自行车，或者开车到邻近的社区寻找合适的房地产项目；

拜访一位房地产经纪人，请他帮你寻找一个合适的投资项目；

每周选一个晚上，用晚餐时间讨论新的商业创意；

参加本地的特许经营展示会；

参加本地举行的房地产、创业、股市投资等主题的培训班。

8．决定自己要从哪里入手，比如企业、房地产、股票或期权投资。

# 个案研究

几年前，查克和丹尼斯一起去加利福尼亚看望丹尼斯的妹妹。他们发现她用业余时间在自己家附近开办的家具店利润非常可观。查克和丹尼斯意识到，可以用同样的商业模式创建一家大型公司，他们决定马上动手。

查克和丹尼斯玩“现金流”游戏已经有好几年了，并且读过所有“富爸爸”系列的书。他们认为，正是富爸爸的教育让他们发现了这个开办家具公司的商机，而且也给了他们采取行动的勇气。通过创建一家成功的企业，他们真正领悟到《富爸爸财务自由之路》中所描述的S象限的自由职业者和B象限的企业主之间的显著区别。即便他们现在离开公

司，公司也可以继续赢利，也就是说该公司已经真正成为B象限的成熟公司了。他们还和别人合伙在其他州开设了分公司，为自己积累更多的资产，而不再是事无巨细亲自动手。

具有讽刺意味的是，过去的查克和丹尼斯常常用自己所拥有的那些华而不实的东西的数量和质量，来评判自己是否成功的。通过学习富爸爸关于资产的定义，他们现在只关注购买和建立自己的资产，而不是负债或者什么华而不实的东西。如果他们确实想买那些华而不实的摆设，也会首先购买资产，让资产带来的现金流去支付购买摆设的费用。等到他们支付了购买摆设的钱之后，他们依然拥有资产，并且每个月都有额外的现金流。这种显著的区别，帮助他们建立了自己的投资原则。

他们抓住了一个想法、一个商机，并且在短短几年内建立了一家非常成功的价值数百万美元的企业。他们控制住了自己的财务方舟，并且在这只方舟上装满了真正的资产。

# 第16章
# 控制手段4：培养自己的眼光

在工业时代，大就是好；在信息时代，无形的东西最好。

——罗伯特·清崎

20世纪70年代，穷爸爸开车经过夏威夷州怀基基海滩的购物中心时常常会说：“在我上大学的时候，只用5美元就可以买下那一整块地。”等到下一次经过这里的时候，他可能又会说：“我有没有告诉过你，曾经有个推销员想以每4000平方米5美元的价格让我买下那块地？”

我们也常常回答说：“是的，爸爸，你已经给我们讲过好多次了。”

穷爸爸是在20世纪40年代上的大学，他指的那块地在当时还是一片沼泽。不过，到了60年代，那里就成了世界上最大的购物中心之一。我估计，如果他40年代时在这里投资500美元，现在至少已经升值到500万美元了。当初购买这块地的人与穷爸爸年龄相仿，他们的命运如此不同，就是因为他们具有不同的眼光。

让我们回味一下巴菲特曾经说过的一句话：“如果历史可以让人富有，那么所有的图书管理员早就成为百万富翁了。”

富爸爸也说过：“很多人终其一生，从来不向前看，只是一味地回首过去。”他还说：“有些人的口头禅就是‘我本该怎样怎样’，‘我应当怎样怎样’，‘我能够怎样怎样’。”

最近，我刚刚看了一幢要价16万美元的小房子。房子隔壁的住户出来对我说：“我在这里生活了20年，记得当初这房子的要价不过是1.1万美元。”

“你当时就应该买下它呀。”我说。

“噢，不！”他连连摇头，“1.1万美元在当时可是个大数目，这房子不值这个价钱。”

“那么，也许你现在应该买下这幢房子。”我笑着说。

“噢，不！”他接着说，“对于这幢房子来说，16万美元的要价还是太高了，它不值那么多钱。”

# 低等心智的思维方式

在前面讲述控制自己情绪的那一章中，我曾经引用了富爸爸的话：“涉及金钱时，很多人都患有财务上的忧郁症。”财务上的忧郁症常常就是源于低等心智的思维方式。如果一个人只用自己的低等心智去思考问题，他们对于未来的看法就会大受影响。有些人只是一味回顾过去，他们内心对于失败的恐惧，让他们即便遇到终其一生只有一次的机遇，也熟视无睹、无动于衷。等到他们离开了人生的高速路，常常又会说“我本该怎样怎样”，“我应当怎样怎样”，“我能够怎样怎样”。正如很多智者所指出的：“人人都是事后诸葛亮。”因此，富爸爸说：“如果你想富有，就一定要有眼光。”

# 一个辉煌灿烂的未来

当我提醒人们当心即将到来的股市灾难时，并不是对未来充满了悲观的看法。相反，我对于未来的态度相当乐观。提醒人们当心即将到来的完美风暴，就像提醒朋友当心前面有冲毁的路面一样，是想告诉他们如果选择另外一条道路，仍然有可能安全、平稳、及时地抵达目的地。

作为自己财务方舟的船长，一项基本的技能就是要培养起自己的远见和眼光。富爸爸认为，这种眼光来自于你的心智，而不是你的眼睛。为了培养眼光，首先非常重要的一点就是要训练你的中等心智，然后在现实的世界中让高等心智激发你天生的智慧，我们通常称之为直觉或者本能。

# 未来将有大变化

前面说过，巴菲特认为，如果历史可以让人富有，那么所有的图书管理员早就成为百万富翁了。这个观点相当重要，因为未来社会将发生很大的变化。事物的发展变化实在太快了，如果你只是一味回顾过去，就根本没有机会看到未来的发展。不论你现在年龄有多大，你要做的就是停下来一会儿，思考一下近年来发生的所有变化。回想过去，如果有人说一根高尔夫球杆是“木制”的，那它就一定是由“木材”制成的。现在，情况已经大不相同了，新型木材是由很多我们没听说过的复合材料加工而成的。也就是说，虽然游戏的基本内容和规则没有变化，但是玩游戏的工具却发生了很大的变化，生活中的好多领域都是如此。今天，当有人说“我们常联系”时，这种联系可以通过步行、轿车、公交车、飞机、电话、传真、普通信件、电子邮件等多种方式进行。

如果我们稍稍往前追溯，就会发现仅仅在100年前，就算是国王和王后，或是世界上最富有的人都没有坐过飞机，因为当时还没有这种交

通工具。今天在美国，飞机几乎是人人都负担得起的交通工具。100年前，只有富人才有汽车；今天，汽车随处可见。100年前，当人们通过电报联系时，必须学会莫尔斯电码；今天，全世界的人都在使用手机。我不知道，现在还有多少人懂得莫尔斯电码。1990年，世人还不知道因特网是什么东西；今天，网络改变世界的速度之快，超过了人类历史上任何其他的发明。

# 怎样预见未来

1981年8月，我到位于加利福尼亚州和内华达州之间的滑雪圣地旅行。其间，我与富勒博士共同参加了一个题为“企业的未来”的研讨会。当时，富勒博士是公认的世界上最著名的未来学家之一，虽然我对他的声望也略知一二，但仍然有点怀疑，一个不用水晶球“占卜”的人，怎么能够准确地预见未来？所以，我并不相信他的观点。

然而，与富勒博士共处的那一周成了我人生的转折点。当然，这个转变并不容易，但我相信那是在向好的方面转变。要预见未来需要学习很多东西，这远远超出了本章要讨论的范围。不过，因为本章的主题就是眼光，我还是想引用富勒博士的一些预见未来的方法。在预见未来发展的时候，富勒博士创造了一个词——“再生加速化”。为了避免太多无关紧要的细节，我想借用“泰坦尼克号”豪华游轮来说明这个问题。

在“泰坦尼克号”造成之前的好多个世纪里，人们通过将圆木捆绑在一起顺流而下，尝试造船的可能性。很快，人们将圆木中间刨空，制成了独木舟。接着，人们又用木板和骨架材料，制作了轻型小舟。后来，木船做得越来越大，在美国南北战争期间的一次海战——“莫尼特号”和“梅里马克号”之战中，第一艘装甲舰正式诞生了。一旦钢铁材料

被运用到造船业中，船只就变得越来越庞大，它们可以航行到世界上任何地方运送旅客和货物，在战争期间它们还是一种武器装备。商人们也开始投资建造越来越大的船只，直到“泰坦尼克号”悲剧发生。“泰坦尼克号”沉没不久，造船业的黄金时代就宣告结束了。这就是一个非常简单的再生加速化的例子，再生加速化被富勒博士认为是历史发展的基本规律之一。

简而言之，再生加速化就是指事物发展的一个过程：开始时较小、逐渐变大、直至最大，接着又变小，然后突然消失或者成为无形的东西，就像无线电通信一样。有时候，这种增长的结束是以像“泰坦尼克号”，或者“兴登堡号”飞艇那样的灾难作为标志的。富勒博士认为技术的发展会变得越来越复杂。“泰坦尼克号”以及同样规模的船只，都由于太大而缺乏机动性、灵活性。当时，制造船只的人以为运用了新的飞机制造技术，船只就不会沉没了。其实，20世纪初，飞机工业才刚刚起步，不过后来飞机也同样变得越来越大。

# 还是把它想成一家饭店吧

“9·11”事件发生不久，我来到了纽约。我沿着第五大街走着，买了一份新闻类的杂志，封面上是正在燃烧的世贸中心。杂志上有两样东西深深地触动了我，其中之一就是这两座高楼是怎样建造起来的。从新泽西海滨的水面上看过去，它们显得那样的高大伟岸。尽管我去过纽约很多次，我还从来没想过世贸中心的高度是如何让其他建筑相形见绌的。

杂志上第二个引起我注意的东西就是一个占了两页的新型飞机的广告。广告的题目是：“不要将它想成一架飞机，还是把它想成一家饭店吧！”广告展示了飞机内部的设施，有小型购物中心、酒吧和餐厅，而

不仅仅是飞机座位。从很多方面看，飞机内部的设施与好莱坞大片《泰坦尼克号》中的设施极其相近。

站在纽约街头的拐角处，我的思绪不禁飞到了1981年那个温暖的夏日，当时我正在滑雪圣地倾听富勒博士谈论有关“泰坦尼克号”的象征意义。今天，纽约世贸中心发生的袭击事件，是否就是飞机的黄金时代终结的信号？作为工业时代象征的摩天大楼，是不是在一夜之间变成了怪异的恐龙？一些大型企业是不是也显得过于庞大？五角大楼遇袭是不是标志着美国全球经济和军事领导权的结束？如果上述问题的答案是肯定的，这次恐怖袭击事件具有那么多的象征意义，那么，一个值得思索的问题就是：接下来还会发生什么？是否有人预见到了未来？

记得在1981年的那次研讨会上，富勒博士曾提到，前苏联在1957年发射了人类历史上第一颗人造卫星之后，所有的新技术、新发现都成了无形的了——不借助仪器，人类的肉眼根本无法看到它们。富勒博士接着解释说，“泰坦尼克号”的悲剧发生之后，我们依然可以看到新技术不断取代旧技术，比如飞机制造技术。但是在1957年之后，取代飞机的新技术就成了无形的了。正由于此，我站在纽约的街头思考着未来时，才想起应该用心智而不是眼睛来预见未来的变化。

在“9·11”事件发生很久以前，巴菲特曾建议人们投资美国航空公司。巴菲特指出，自从莱特兄弟发明飞机以来，航空业一直是获利非常丰厚的行业。不过，“9·11”事件之后，航空业以及支持这个行业的饭店业、汽车租赁业等都将成为逐步衰退的行业。航空业、饭店业、汽车租赁业也许还可以再发展几年，同时，一项新技术将会改变我们所有人的生活。

尽管巴菲特没有投资大型的航空公司，但他还是在“9·11”事件之前

投资了一家经营小型商务喷气式飞机的公司。我非常怀疑巴菲特是否曾经见过富勒博士，他们两人的观点是如此惊人的相似。富勒博士说过，如果技术没有消失或没有变得无法用肉眼看见，就会向小规模发展，就像现在流行的小型商务喷气式飞机一样。

富勒博士引用了计算机的发展作为例子。不久以前，计算机还是庞然大物，需要有专门的屋子放置，需要很多人来共同操作，耗电量很大，计算能力却非常有限。现在，计算机已经小巧、便宜了很多，计算能力却大大超过了老式的计算机。这是“再生加速化”的又一个例子，虽然规模变小了，能力却提高了。

当然，这都是一些非常简单的例子。富勒博士是想从更深的层次解释这个重要的原理，这也是他用以预见未来的重要工具之一。他的主要观点就是，事物往往从小处开始，稳步成长，突然变大，也许直至最大。另外一个观点就是，自从1957年之后，新技术都变成了无形的东西。今天，不仅有了小型商务喷气式飞机的快速发展，电视会议也逐渐为人们所接受。电视会议是一个快速发展的行业，它分化了大型航空公司的部门业务。电视会议是信息时代的无形技术之一，正在逐步取代人们对大型飞机的需求。

# 共同基金已经有些过于庞大

从20世纪80年代后期开始，共同基金业飞速发展起来。一时间，共同基金公司甚至比上市公司还多，一些共同基金公司甚至比很多自己投资的公司还要庞大。问题是，这些共同基金公司是否发展得过大了？我将这个问题留给大家来回答。事实上，有越来越多的人开始自己投资股票，因为独立投资者比大型共同基金更灵活。而且，还有很多人选择更

加灵活的投资项目，而不是共同基金。出现上述情况的原因，与巴菲特放弃投资大型航空公司，转而投资小型商务喷气式飞机公司如出一辙。也就是说，如果事物变得过大，就容易缺乏机动性、灵活性，同时也容易盲目地认为自己是安全的。

# 如何提高你对未来的洞察力

对大家来说，预见未来的途径之一，就是注意那些变得过于庞大的事物。然后，寻找小型或者无形的东西来取代它们。比如，纽约世贸中心遭受恐怖袭击后不久，雪佛龙公司和德士古公司就宣布合并，组成了一家巨型石油公司。和上面这则消息同一个版面的还有另外一条新闻，一家小公司宣布自己在燃料电池技术上取得了重大突破，这项新型技术有可能抢走不少大型石油公司的业务。

比尔·盖茨和史蒂夫·乔布斯都预见到了大公司没有预见到的新技术，所以都成为了世界上最富有的年轻人之一。比尔·盖茨获得了为IBM的PC机开发操作系统的合同，因为IBM公司没有预见到功能强大、外形小巧的计算机迅速普及的潮流。史蒂夫·乔布斯使用了施乐公司不懂得如何使之市场化的一项技术，制造出了麦金塔计算机，很快也成为富人。

# 看不见的摩天大楼

2001年11月初，我在“9·11”事件之后第二次前往纽约。这次我遇见了一位朋友，他刚刚将自己的办公室从帝国大厦搬到一幢较小的办公楼内。他说：“我的员工纷纷辞职，他们不想待在帝国大厦里，不想成为

恐怖袭击的下一个目标。”听到他说完这些话，我意识到我们已经正式进入了信息时代，在这个时代，无形的才是最好的。

网络营销就是信息时代公司的基本商业模式，因为它是一种看不见的商业模式。也正因为它不容易被看见，所以我感到很难向那些具有工业时代头脑的人描述这种公司的好处，这些人仍然在用自己的眼睛，而不是心智去考察一家公司。

恐怖分子很难袭击网络营销公司，因为这些公司的办公室是看不见的。很多网络营销公司的办公室，往往隐藏于世界各地的普通民宅。有些人就是在自己家里管理着一个无形的庞大的公司。如果你能够看到他们的公司的话，那就正如从世界各地的居民社区中，一下子耸起了一座座看不见的摩天大楼。

# 看不见的经济日渐强大

富勒博士预言，我们很快就将见证工业时代的终结。同时他还说，人们可能很难察觉到信息时代降临时的曙光，因为这种变化将是看不见的。富勒博士在1983年就去世了，没来得及看到自己的很多预言一一变为现实。

只要看看因特网的发展，大家就会发现一个看不见的世界。看不见的经济向政府提出了一个问题，因为政府本身就是工业时代的产物。政府正在加紧征税，以规范这种看不见的经济。如果看不见的经济变得过分庞大，政府不能征税或者加以规范，它所面临的困难就会加剧。如果这些真的发生了，那么，货币最终将被削弱，因为货币的力量是与政府的征税能力密切相关的。那么，政府会不会也因此变得过于庞大呢？我

们不难提出这样一个疑问，在信息时代，还会有政府吗？或者说政府会不会也变成看不见的呢？

富勒博士认为政府是陈腐过时的东西。他相信，随着政府权力的日渐萎缩，人类也将发展进化或是毁灭消失。富勒博士认为，人类必须更加诚实地在乌托邦似的社会和更庞大的政府间作出选择，否则，人类终将走向毁灭。也就是说我们必须自己解决更多的问题，而不是将那些问题推给政府。

# 在自己方舟的船头安排一位瞭望员

几个世纪以来，船长总是要安排两位瞭望员，一位站在船头，另一位站在桅杆上的瞭望台或是船桥上。作为自己方舟的船长，你也需要安排一位瞭望员。因此，在未来的生活中，你应该注意下面几个问题：

**1**．信守诺言。富勒博士说，我们已经进入了一个讲求诚信的年代。简单地讲，诚信就是要言行一致，就是指一个人的思想、语言和行为完全一致。做到了这些，未来就会属于你。

**2**．保持一个开放的头脑，注意倾听时代变化的声音。因为现在的变化往往都是看不见的、无形的，因此，你必须更多地运用你的头脑，而不是眼睛去观察。

**3**．学会阅读财务报表。不论人们是否投资企业、股票、房地产、政府公债，或者为自己花钱，财务报表都可以让那些投资项目、政府公债或是那个正身陷财务困境的人的情况一目了然。务请牢记，银行家总是希望看到一份整洁和完善的财务报表。很多时候，银行家在和你面谈

的前3分钟里就会决定是否贷款给你。如果你没有一份整洁、完善的财务报表，就很难说明自己的财务状况，这样，你获得贷款的机会就只剩下那种需要付出高利息的不良贷款了。

**4**．运用高新技术手段。现在的计算机技术，可以让人们看到过去只有富人或者权贵才可以看到的资料。我有一些买卖股票和期权的朋友，他们现在只要运用一些图表和软件，就可以像大型投资公司那样，找到自己中意的投资项目。由于有了这些新型的交易工具，个人投资者也拥有了以前只有大型投资公司才具有的那种能力。在企业和房地产投资领域，同样也出现了这些先进的技术手段。正如我在前面说过的，高尔夫运动本身还是同过去一样，仅仅是球杆的材料发生了变化。

**5**．关注那些庞大的事物和著名的人物。在投资领域有这样一种说法：当一个人名气大到可以上全国著名杂志封面的时候，他作为投资人的职业生涯也就结束了。在不久之前的工业时代，一家蓝筹股公司可以作为行业内的领头羊长达60年之久。现在，伴随着技术的进步，公司的生命周期大大缩短了。也就是说，当一个事物变得过于庞大，一个人变得过于有名时，就有可能马上走下坡路，直到被另外一个新事物和另一个新人物所取代。共同基金公司、房地产或者个人的职业发展走向也是如此。因此，总是不断有新事物或新人物出现，取代过去占据主导地位的事物和人物。大家的任务就是要注意那些过于庞大的事物或者过于有名的人物，关注后来的取代者。

**6**．关注法律的变化。富爸爸一直关注法律的变化以及这些变化对我们未来的影响。《雇员退休收入保障法》及其后续的修正案就是一例。这项社会保障法案引出了一个问题，要求我们必须设法加以解决，因而，我建议大家认真关注政府最终如何处理这个严重的问题。总之，正如富爸爸所说：“法律的改变会改变我们的未来。”

**7**．当心通货膨胀。正如股市有涨有跌一样，通货膨胀也是如此。“9·11”事件发生之后，美联储银行为了维护经济稳定和货币流通发行了大量美元。这样做的长期影响可能就是导致通货膨胀，也就意味着美元会贬值。如果通货膨胀爆发，任何价值有疑问的东西都将贬值，而那些真正有价值的东西和资产比如房地产、黄金、白银以及实用性股票，都有可能大幅升值。

政府在从事下列5项基本经济活动：

（1）印发钞票；

（2）征税；

（3）花钱；

（4）将自己不能解决的问题转嫁到下一代人身上；

（5）通过调整利率控制经济。

20世纪90年代，股票价格大幅上涨的主要原因有两点：低通货膨胀率和低利率。当通货膨胀加剧时，政府通常是利用提高利率的方法加以调节。当利率提高时，股市往往就会走低。这就意味着在通货膨胀加剧时，共同基金也常常受挫或者不能增值。

我们这个年龄的人可能都还记得20世纪70年代后期所发生的事情，当时通货膨胀达到了顶峰，利率也随之不断提高，一度达到史上最高点，股市却持续走低。我并不是说还会发生这样的情况，而是想让大家时刻保持警惕。如果我们陷入了一个高通胀率、高利率的时代，那些指望着自己的固定缴款型退休金计划和共同基金的人，就有可能发现自己已经陷入了严重的财务危机。如果通货膨胀肆虐，储蓄者就会受到打

击，债务人将从中获利，同样的情况在70年代后期就发生过。

**8**．密切注意政府的各种社会计划。社会保险、医疗保险、专为贫穷残疾者设立的医疗补助等政府计划已经出现了问题，而且日益严重，这已经不是什么新闻了。我在前面说到过，政府不是去解决这些问题，而是设法将这些问题转嫁到未来几代人的身上。大约在2016年前后，所有这些问题可能积聚到一个临界点。请大家密切注意这些不断增长的问题是如何被处理的。如果政府开始大幅增加税收，那么你就要做好准备，迅速采取行动。现在，从理论上讲，货币流通的速度等于光速。

2002年，来自美国各州立法机构的一份报告显示，上述问题正日益加剧。28个州的开支大涨，收入却远低于预期。

报告还显示，各州的专项支出都超出了预算，专为贫穷残疾者设立的医疗补助是超支的主要原因。随着越来越多的人步入老年，需要社会提供给他们自己无力负担的医疗保障也就越来越多，因此，政府的财务问题只会变得越来越糟。所以，我们大家都要关注政府是如何处理这些已经暴露出来的问题的。

未来有无限的可能，所以，看到别人不能看到或者不愿意看到的东西，就显得更加重要。

## 打造自己的方舟

与那些鼓励你打造自己方舟的朋友坐在一起，讨论本章讲到的这些要点：

1．信守诺言；

2．保持一个开放的头脑，注意倾听时代变化的声音；

3．学会阅读财务报表；

4．运用高新技术手段；

5．关注那些庞大的事物和著名的人物；

6．关注法律的变化；

7．当心通货膨胀；

8．密切注意政府的各种社会计划。

接下来，带着这8个要点，和你的那些朋友一起回顾第9章中曾经列举的8个变化。然后思考，你如何才能将这些消极因素转化成自己的商机？

1．无数人在年老时陷于贫困；

2．医疗费用将会上涨；

3．恐怖主义将会加剧；

4．当今世界第二大经济体——日本，正处于经济衰退和崩溃的边缘；

5．中国将成为世界上规模最大的经济体；

6．世界人口将继续老龄化；

7．华尔街已经陈腐过时；

8．大公司将失去公众信任并破产。

通过定期回顾这些内容，自由讨论各种商机的可能性，你的财商将会大大提高。如果你和大家一起这样做，可以相互比赛，看看谁能更好地制订和完成自己的目标。

# 第17章
# 控制手段5：遵守并运用规则

作为船长，你们要特别注意海上的规则。一定要记住，海上的规则与陆地上的规则绝对不同。

——兴斯·普安

美国商船学院

《海事法》资深顾问

作为美国商船学院的学生，我们花了大量时间学习驾驶船只、装载货物、结系绳索的技术，也用了很多时间学习一位船长需要掌握的各种法律。我们学习这些法律的目的并不是要成为一位律师，但我们需要熟悉各种可能影响在海上航行的法律条文。我们曾经仔细学习的法律主要有：各种有关海上航行的法律的核心——《海事法》，航运业中签署合同和其他法律文件的基础——《商法》，处理与属于工会成员的员工关系的法律——《劳工法》，以及有关船只海上安全航行的法律——《海上避碰规则》。

还有一些法律涉及战争，有的还包括如何对付海盗，后者在21世纪日益猖獗。

我们还要明白，在河流上航行与在海洋上航行有什么不同，需要学习全世界船只都通用的像海上浮标之类的航标知识。此外，我们还需要了解不同国家或地区的港口的不同法律，比如，我们必须懂得船只进驻

纽约与进驻香港的区别。

对我们来说，内容最为庞杂、最让我们头疼的法律，就是《海上避碰规则》，它是在全球航线航行的船只必须遵守的国际规则。我之所以说它最让我们头疼，是因为由美国海岸警卫队组织的许可证考试要求我们逐字逐句地默写这些规则。它们让人眼花缭乱，主要是因为随着远洋航行技术的改进，它们自身也在不断变化。比如，第16条规则讲的是雷达技术进入航海领域后，规则所做出的一些调整。这条规则要求，船员如果不是通过眼睛发现另外一条船，就必须马上关闭发动机。也就是说，如果不是用眼睛，而是用雷达发现了别的船只，而且存在相撞的危险，那就必须按照规则停船。好多次，我们船上的雷达发现了前方的小型渔船，可是由于浓雾弥漫，我们的肉眼难以看见。依照规则的要求，我们立即关闭了发动机，然后，小心引导船只避免了相撞的危险。现在，所有的船只都必须遵守那个规则。

另外一些规则的制定，主要是因为帆船和机动船技术的变化。在远洋航行中，机动船必须主动给帆船让路，除非是在受限制的航道或港口。另外，不论是帆船还是机动船，机动性能好的船只必须主动为机动性能差或者大型的船只让路。这些规则都要求船员熟记于心，因为相关情况发生时他们根本没有时间向相关的律师请教。船长必须懂得，在不同的情况下，规则的要求也会有所不同。

# 交战规则

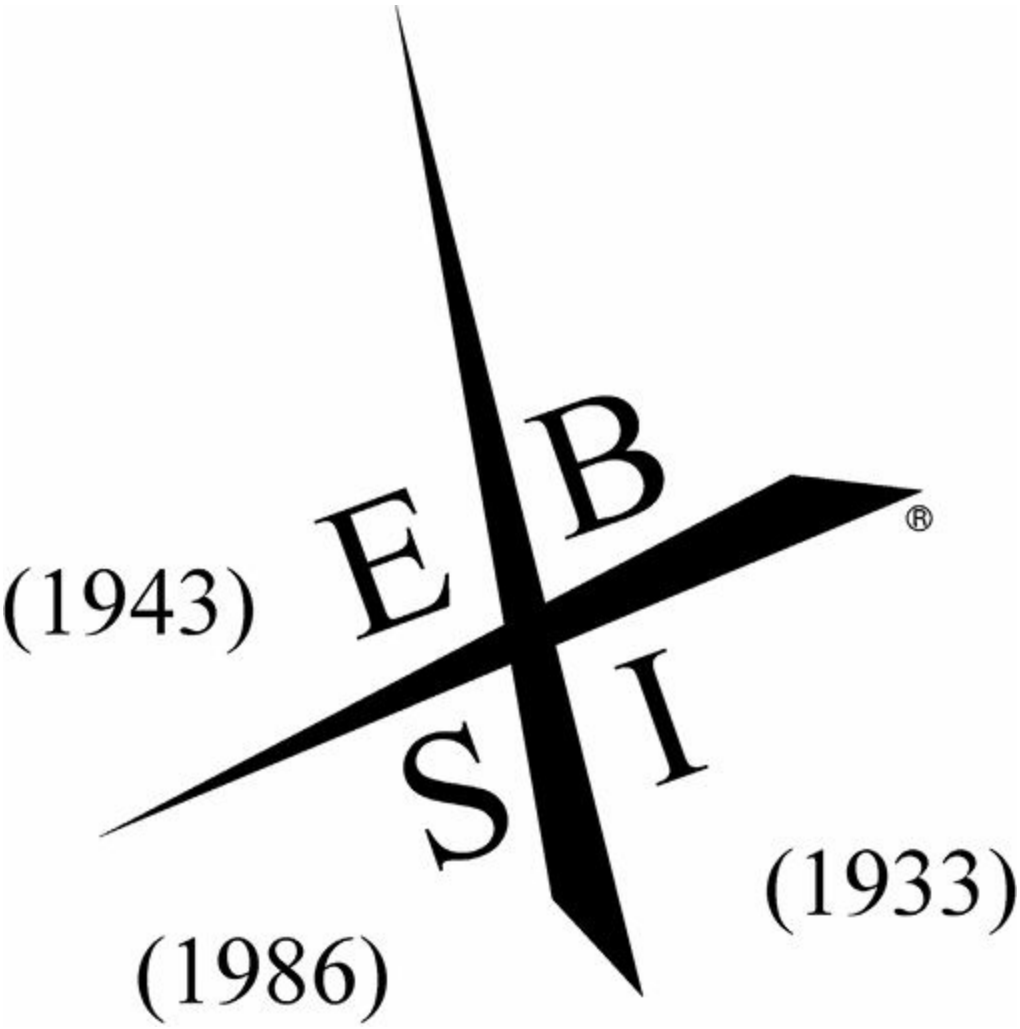
作为空军飞行员，我们的训练也要求我们特别注意规则。当我们从一个国家飞往另一个国家的领空时，常常要事先摸清距离、海拔高度、距离城市的相对高度、不同机场的规则以及其他很多很多规则。在作战

区，我们也要学习交战规则。即便在敌人的炮火之下，我们也要在开火反击之前按照规则行事。

# 富爸爸的规则

富爸爸也非常重视规则，他也要求我和他的儿子迈克明白，不同的人在不同的情况下，都要遵循不同的规则。

当他给我和迈克画出现金流象限图时，他所说的各个象限的不同，其实在很大程度上是指各个象限的规则不同。比如：



1943年，《现代纳税法案》获得通过。这项法案允许政府在员工领到薪水之前就扣除税金。当人们说“首先支付自己”时，从技术层面来讲，这句话对处于E象限的雇员是没有什么实际意义的，因为政府总是首先得到税金。我的税务顾问黛安娜·肯尼迪女士说：“如果你处于E象限，那么很抱歉，我根本帮不了你什么忙！”也就是说，会计师很难帮助E象限的人尽量减少纳税。

在1986年之前，处于S象限的人还可以享受很多B象限的人拥有的税收优惠。不过，伴随着1986年《税收改革法》的通过，得到政府认可的专业人士，比如医生、律师、工程师、会计师、建筑师，还有一些雇员，将无法继续享受B象限和I象限的人拥有的税收优惠。这项税制改革引起了房地产和股市的波动，也宣告了很多储蓄和贷款机构的破产。银行、大公司以及拥有智囊团的商人和投资家成了这场改革的最大赢家，其他的人则失去了税收优惠。

1933年，新成立的美国证券交易委员会在其主席约瑟夫·肯尼迪（前美国总统约翰·肯尼迪之父）的支持下通过了一项法案，主要内容就是阻止穷人和中产阶级涉足富人参与的有价证券投资。结果，如果你不是百万富翁，或是个人年收入不足20万美元，夫妻两人年收入不足30万美元（这些人约占美国人口的5%），你就没有资格投资一些世界上最好的项目。

请看下面“现金流”游戏的游戏板，你会发现两种不同的轨道：

“现金流”游戏就反映了1933年美国证券交易委员会通过的法案。其中较小的封闭轨道就是“老鼠赛跑”，穷人和中产阶级都挤在那里投资。外围较大的轨道就是所谓的“快车道”，富人主要在那里投资。关键在于，在不同轨道上不仅游戏不同，规则也不同。富爸爸向我和迈克强

调，游戏与规则也是有区别的。




# 不同象限的规则

我希望自己从E象限得到的收入尽可能少一些，我没有也从来不想得到来自S象限诸如医生、律师、会计师之类专业人士的收入。现在，我的收入90％来自B象限和I象限。为什么呢？因为B象限和I象限的规则更有利于致富。

如果你想成为自己财务方舟的船长，就要特别注意不同象限的不同规则。当然，这并不是要你返回学校，重新学习成为一名会计师或律师的知识，而是要你控制好自己能干的财务规划师，这个问题将在下一章讨论到。你应该关注不同象限的不同规则，因为你是自己方舟的船长，你必须明白它们的不同。

我们在大学里学过一门十分重要的课程——《劳工法》，因为作为船长，我们必须与工会、工会成员和工会章程打交道。作为船长，如果我们不注意这些规则，就不可能成为一位处事果敢的领导者。

另一方面，富爸爸还让我和迈克注意E象限的规则。一旦我们掌握了支配E象限雇员的规则，我们就明白了自己想要成为哪个象限的一员。

作为自己方舟的船长，了解各个象限的区别十分必要，下面就是其中的一些区别及其形成的原因：

1．储蓄与借贷

我在前面已经讲过，很多人都认为，储蓄是明智之举。不过，如果你看看各个象限不同的纳税规则，就会明白在E象限储蓄实际上是一个输家的策略。对于E象限的雇员来说，每储蓄1美元，实际就要求该雇员赚到近两美元，因为他们需要缴纳将近50％的个人所得税。如果再比较一下储蓄利息与由于通货膨胀而导致的货币贬值，可以说，储蓄或许称得上是一个好习惯，但从财务角度来看却实在不是什么高明的做法。

在I象限，我宁愿借贷也不愿储蓄。事实上，我在房地产投资中借的钱越多，自己投入的钱越少，投资回报率就越高。也就是说，如果投资项目本身不错，我的借款越多，我的钱工作得越“卖力”，我的投资回报率就越高。我可以举一个非常简单的例子，如果我买下了一幢价值10万美元的房子，首付20％，也就是两万美元，以8％的利率贷款8万美元，每月扣除各种费用后的净收入是200美元，这样，我的投资回报率大约就是12％。

如果其他情况不变，只是首付降为1万美元，也就是房产价格的10%，以8%的利息贷款9万美元，也就是房产价格的90%，这样，每月扣除各种费用后的净收入就降为130美元，但我当初1万美元的投资回报率就达到了约15%。与前面那种情况相比，高出的3%的投资回报率甚至比今天银行付给储户的利率还要多。

如果我还能找到一个相似的投资项目，那我很乐意把它们都买下来。我会减少首付，通过借贷更多钱来赚取更多的钱。如果这两项房产能够升值，那么，我的投资回报率还会更高一些。

当然，这仅仅是简化之后的例子。不过，我想借此指出的是，如果投资项目本身很好，那么借款越多，我的投资回报率就会越高。因此，尽管很多人都认为拥有储蓄、没有债务是明智的财务策略，我却更喜欢借款，而不愿意储蓄。这种不同源于所处象限和规则的不同，所接受的财商教育的不同，以及经验的不同。

让我们继续分析一下前面这个例子，如果考虑到房地产折旧的因素，那么投资回报率可能还要高一些。当然，这一切都取决于你所处的象限。如果你是属于S象限的医生、律师，或者是属于E象限的雇员，那么，下面这个例子可能不适合你。

很多时候，仅仅因为租赁收入一项，我和金就可以得到现金投资15%的回报。因为规则不同，我们有时还可以从房产折旧中获得30%或者更高的收入，这也就是所谓的虚拟现金流。因此，表面看来我们的投资回报率是15%，实际上却可能达到45%。例如，在一项首付为1万美元的租赁房产投资中，净租赁收入是1500美元，从房产折旧中获得的税收减免是3000美元，那么，这项首付1万美元的投资，每年获得的现金流就是4500美元。如果你建立了自己的公司，并将这项房产划归名下，

更准确地说，只要你利用规则去做，你的4500美元收入实际上就等于是免税的。设想一下，如果当初这1万美元存进了银行，你获得的收益会有多少？如果我把这些钱存进街头的银行，每年能得到200美元的利息，但还要扣除100美元的税，这样，我的净收入就变成了100美元，而不是前面的4500美元。因此，我不想储蓄，而更乐意借款。

多年以前，富爸爸曾教导我，通过成立一家公司来投资房地产项目，可以给投资者带来4种收入，它们是：

1．租赁收入

2．折旧费

3．增值费

4．税收优惠

因此，他经常用好几个小时陪我和迈克玩大富翁游戏。他这样做不仅是为了教我们赚钱，其中很重要的一个原因就是他想让我们认识B象限和I象限的规则。上面举的那个例子就包含了富爸爸所说的4种收入。由于通货膨胀，存进银行的1万美元只能得到100美元的收入，实际上这已经有些贬值了。如果投资项目适当，由于租金上涨，你也许还能获得高于4500美元的收入。此外，不仅你首付的1万美元，还包括你从银行借贷的9万美元都会随着资本增值而增值。

也就是说，如果房产升值，银行按照事先约定只能得到9万美元贷款的8%的固定利息，而你可以得到其余的所有好处。如果房产升值，比如从10万美元升值到20万美元，那么，我可以去银行再借出7.5万美元或更多的免税款项。或者，我可以通过交易所出售这项房产，将得到

的10万美元收益全部投资到别的项目上，而不用马上缴纳资本利得税。也就是说，你所接受的财商教育越多，对各个象限的规则了解得越多，你能赚到的钱就会越多。

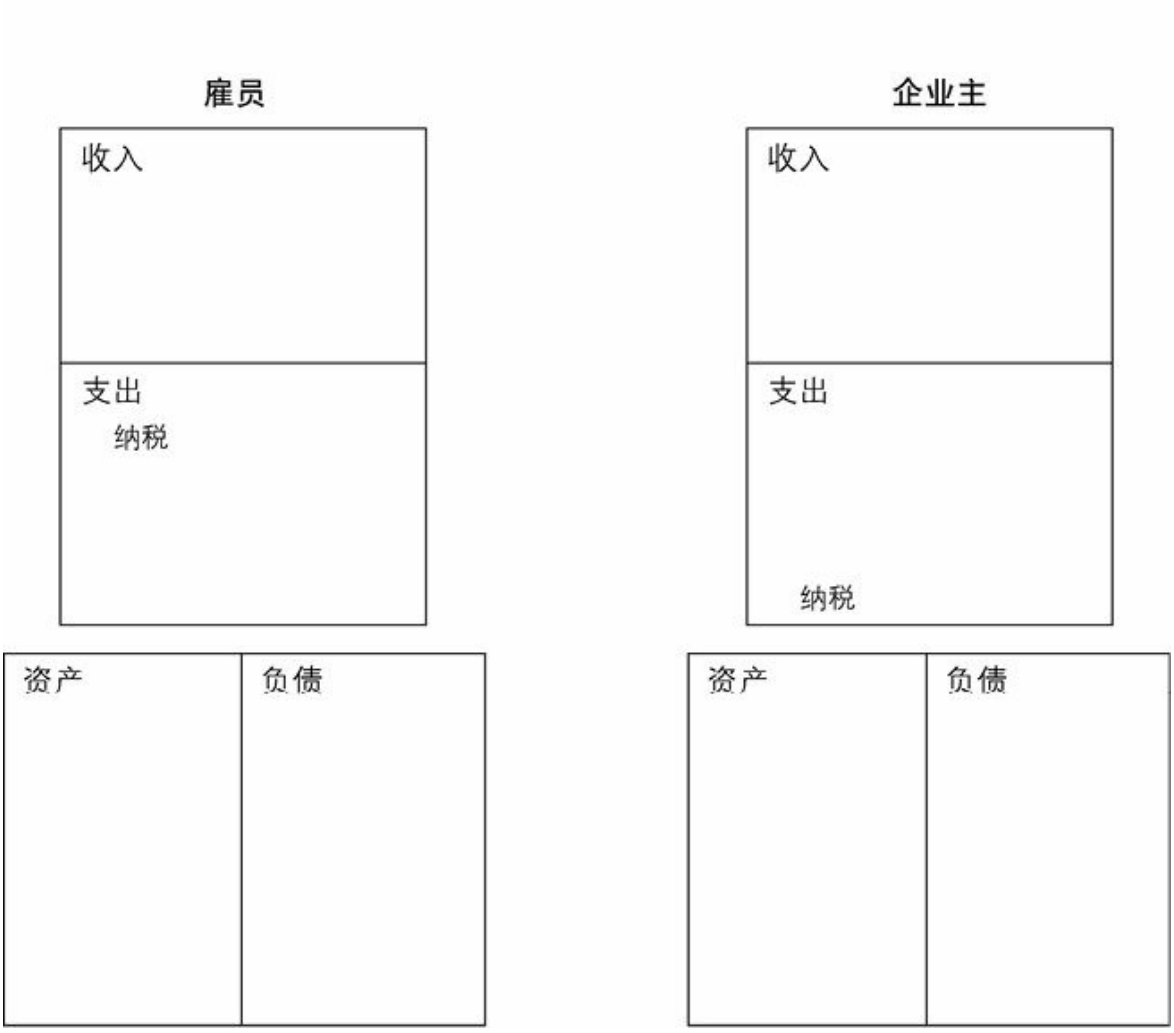
上面的例子只能粗浅地说明，如果你掌握了B象限和I象限的规则，可能会得到什么样的结果。也就是说，如果你真的知道自己在做什么，又有能干的财务规划师，那么你的实际收益还可以更多。我不打算在此过多地讨论一些技术性的问题，这些内容超出了本书的主题范畴。如果你对上面的例子有疑问，也可以进一步与你的会计师或者房地产代理商讨论，也许他们能为你提供一些I象限的更为详尽的规则。

忠告：如果你已经有了几年的房地产投资经验，那么我建议你像上面提到的那样去做。如果你毫无投资经验，那么，我还是劝你不要为了急于致富而借用银行家的钱。对于一个没有经验的船长来说，债务杠杆是非常危险的。正如巴菲特所说：“无知与借款联姻，就有好戏可看了！”

如果你对富爸爸教给我的投资房地产的6个步骤有兴趣，就继续往下读吧。你还可以去富爸爸网站上搜寻相关产品。

2．做企业主，而不是雇员

作为自己方舟的船长，你就要懂得企业主与雇员之间的区别。当你比较雇员的财务报表与企业主的财务报表时，就会发现这种区别非常明显，见下图：




我想很多人可能都看过这份图表，也理解它的重要性，它清楚地说明了不同象限的不同规则。作为雇员，你的所有支出都是纳税以后的支出。如果你是企业主，从一定程度上讲，你的支出就有可能是纳税以前的支出，这也是规则不同的结果。在4个象限里，有很多不同的规则。作为自己方舟的船长，你可能想最大限度地控制和运用不同象限的规则。一只方舟是由4种不同的象限组成的，所以你要懂得所有象限的规则。

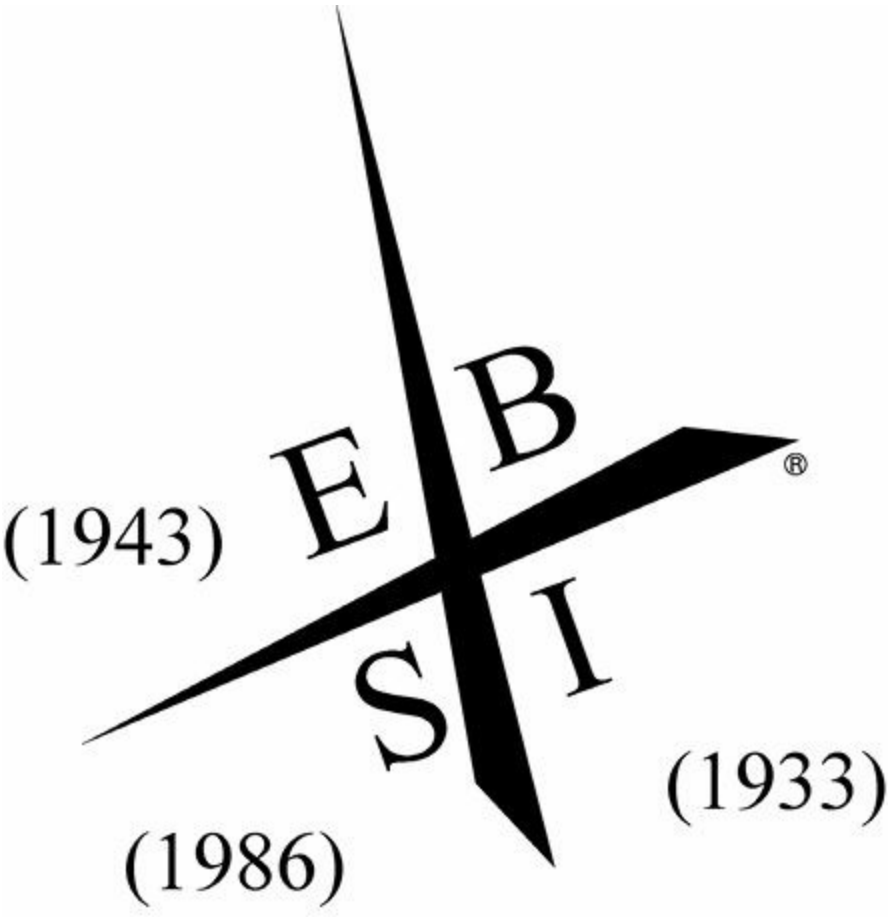
# 控制规则

我希望自己从E象限得到的收入尽可能少一些，就是因为在这个象限我能控制的规则最少。在E象限，规则由政府控制。即便在雇员的所谓免税退休金计划上，仍然是政府在制定规则。

在美国，政府允许雇员将一定数量的钱存进自己的固定缴款型退休金计划里，但是等到他们退休后要提取这笔钱时，在多数情况下却要缴纳属于E象限的最高比例的税金。也就是说，即便雇员从现在开始投资，在很多情况下，《雇员退休收入保障法》也会迫使他们按照E象限的规则投资，而不是按照I象限的规则投资。我不大喜欢E象限的规则，因为那些规则限制了我的投资数量，而且总是让我储蓄、投资共同基金和股票，这些都是属于中产阶级的投资方式。只投资这些项目的人，只能拥有小方舟。如果你想拥有大方舟，就需要投资那些富人投资的项目。为了做到这一点，你首先要学会控制规则。

让我们再分析一下本章前面曾经提到的这张图表：

在I象限，大家可以看到1933年这个时间，在那一年通过了一项法案，要求所有提供和出售有价证券的人都必须注册，除非他们具有豁免资格。结果，在有价证券投资中，富人和穷人就被区分开来了。




富爸爸曾经对我说：“《雇员退休收入保障法》存在的问题之一，就是将有价证券的投资者限定在中产阶级的范围内，而大家都知道，有价证券往往是风险最大，收益最低的。”之所以说风险最大，是因为它的投资者几乎无法控制市场的涨跌变化；之所以说收益最低，是因为大多数共同基金都被多元化了。关于这一点，他认为：“当你使自己的共同基金多元化时，你实际上是在多元化一些早已多元化的东西。使自己的共同基金多元化，正如向高纯度的汽油中掺水，然后又掺进橘子汁一样。为什么要建议一个人将早已多元化的东西再多元化呢？为什么不告诉他们，好好把自己的钱存进银行呢？从长远来看，这两种理财方式最后的净收益大致相当，而且储蓄的风险还更小一些。”作为旁观者，富爸爸还认为：“多元化让股市一直在不切实际的价值上摇摆，因为共同基金是多元化的基金，他们会购买很多种股票，而不仅仅只是一种优质

的股票。这样就让很多没有多少价值的公司，获得了高出实际的价值。”也就是说，共同基金拉高了普通公司的股票价格，制造了股市泡沫，而泡沫最终是要破裂的。

如果你仔细分析I象限，就会发现这个象限的投资项目绝不仅仅限于有价证券。在投资领域，有3类主要资产：企业、房地产和有价证券。自然，在I象限，你可以通过投资退休金计划投资有价证券，根据法律，你只能投资中产阶级投资的有价证券。如果要投资其他资产，比如企业或者房地产，你就要运用富人的规则，同时也能获得富人享有的优惠。对我而言，这些具有更大的意义。

# 运用富人的规则

当有人发现，他们的固定缴款型退休金计划并不能给他们的生活带来保障时，就来问我应该怎么办。我就对他们说出了富爸爸在面对这个问题时可能说出的话：“不要再用中产阶级的规则了，要运用富人的规则。”接着，我向他们提出了下面的建议，并且提醒他们这些也不过是建议而已。我不会强迫任何人按照我说的办法去做，除非他们自己真的想那样做，并且愿意花时间去研究和体验。

# 打造自己的方舟

建议1：继续从事自己的日常工作，同时用业余时间创办一家公司

这些行动马上就会给你带来如下好处：

**1**．富人的税收优惠。稍稍比较一下雇员和企业主的损益表和资产负债表，很容易就能发现这种优惠。

**2**．抽出时间学习**B**象限所要求的技能和规则。你必须现在就开始做准备，因为人类历史上最严重的经济风暴即将来临。现在就用业余时间开办一家公司，你还可以用好几年时间来获取无比珍贵的投资经验。

**3**．更好地控制自己的人生。创办一家公司在一定程度上能够让你拥有掌控自己未来的机会，让你不必再为降职或是被迫提前退休而惴惴不安。

**4**．当股市灾难来临时，企业还可以继续发展。1950年，美国经济繁荣，股市却持续低迷。只有当查尔斯·梅里尔（美林证券的创始人）提出了扩大股票零售的新措施以后，股市才又一次上扬。如果你的公司是合法经营的，即便在股市低迷的日子里，仍然可以继续发展。

巴菲特说过：“我从来没有想过要在股市上发财。在购买股票之前，我就做好心理准备，设想股市明天就停牌，下次开市要等到5年之后。”

股票市场与规模较小、从事实业的经济体之间并不存在必然联系。经济也许会暂时低迷，但最终将会好转。一些企业比如食品店、干洗店、加油站、保险公司、房地产经纪公司、虫害防治公司、零售商店和一些提供专业服务的公司还会继续发展。在股市危机中，一些大公司也许会受到危害，但对于合法经营的小型实业公司来说，不会有多大影响。

**5**．小公司可能成为一笔大资产。比如，假设有人开办了一家小型的果汁公司，名为“XYZ”。最初投入资金1万美元，10年后，这家公司

已经偿还了所有债务，而且每年的净利润达到了10万美元。运用资产价格是资产年收入10倍的计算公式，如果现在出售这家公司，公司的所有人可能会得到100万美元。

如果这个时候，一家大型果汁公司ABC，获得了使用XYZ果汁公司秘密配方的特许权。那么，如果ABC果汁公司要向全球推广XYZ果汁公司的产品，就要向XYZ果汁公司支付上百万美元的专利费。特许使用权的交换是无形的，但也是有利可图的事情，特许使用权也属于知识产权的范畴。

每个成功的企业都拥有自己的知识产权，这些知识产权包括专利权、商标权、著作权、商品外观设计专利权、名誉权、特许使用权，等等。由于未来经济的发展会趋于无形化，所以知识产权就显得前所未有的重要，它已经成为获取巨大财富的关键。如果大家有兴趣，不妨读一读“富爸爸”公司顾问迈克尔·莱希特的书——《保护你的头号财产》。

**6**．回报率高。据估计，固定缴款型退休金计划可以带来**8**%～**9**%的收益。小企业如果经营得法，往往能获得非常高的收益。因此，如果你是一位能干的企业主，并且没有把钱投到固定缴款型退休金计划中，而是投到了自己的公司里，你就很容易获得高达40%～100%的收益，而且还能享有税收优惠。

在这里，我们不妨引用巴菲特的话：“世界上很多惊人的财富都是通过拥有一家企业创造出来的，如果你懂得如何经营企业，就无须拥有很多家企业。”

**7**．开始行动。决定购买或建立一家企业之后，你可以有很多种选择。下面就是《你可以选择成为富人》（大家可以从“富爸爸”网站上找

到）中的一个片断，相信会对你有所帮助。

创建企业：在所有的商业选择中，创建自己的企业是最困难的，因为创业过程中的每个细节你都必须亲力亲为。不过，它带给你的回报也可能是最高的。选择创建的企业最好是能解决一个问题，或是满足某种需求。当你作出了创办某种企业的决定之后，就需要处理以下问题：

给自己的企业命名；

开始寻找资金；

寻找顾问；

确定要生产什么产品或提供什么服务；

与银行家建立联系；

保护自己拥有专利权利的信息（知识产权）；

制订企业规划；

选择企业所在的位置；

制订企业的制造、配送或服务程序，也就是如何制造和向客户提供自己的商品或服务；

提早创建账目、会计和办公室系统；

制订价格战略；

决定要招聘什么样的雇员；

制订销售计划；

确定要买什么样的保险；

咨询法律事务；

调整现金流预算；

装修办公室；

招聘雇员；

开始运营。

购买企业：如果你想避免从零开始的麻烦，可能会想去购买一个已经存在的企业。下面就是正反两方面的意见。

正面意见：

充满风险的起步阶段不会太长；

所有的系统都已经建立起来了；

已经有一定的用户群；

比从零开始的企业获利更快；

已经具有一定的商业信誉。

反面意见：

存在买到一个蹩脚企业的风险；

可能暗藏着一些严重的问题；

在人事调整上可能会遇到麻烦；

与原来的企业主存在潜在竞争；

对原有企业的不良印象。

购买特许经营权：如果你想购买能为你提供后续支持的成熟企业，那就可以考虑购买特许经营权。

正面意见：

经过检验的可靠的企业制度；

得到认可的商标和获得市场承认的品牌；

培训项目；

统一的运营手册；

产品制作规范、质量标准和发展蓝图；

制度和运营方面的帮助。

反面意见：

费用昂贵；

受到限制，你必须遵照别人的运营方法。

加入网络营销：你也许想加入一家网络营销公司，它的准入成本很低，也有能帮助你取得成功的培训项目。公司将建立在网络营销的基本模式上，是典型的家庭式企业。

正面意见：

启动资金最少；

全面的培训；

可以全职，也可以兼职；

可以在家里工作；

可以与全国性甚至国际性品牌合作；

能创造被动收入和剩余收益(1)；

提高沟通和领导技巧；

自动的订单处理、配送和结算体系，免除了很多传统新办企业的麻烦。

反面意见：

启动资金低可能意味着回报低；

需要自我约束；

需要应对别人的拒绝。

建议2：投资小型的房地产项目

这样做可以给你带来如下好处：

**1**．利用银行家的钱来增强你投资的能力。如果你学会了投资房地产，你就不必为退休努力储蓄，而是通过借贷让自己更快地致富了。

在前面的讨论中，我曾经举过一个例子，运用90％的借款，就可以获得15％的投资回报率。最重要的是，如果你非常熟悉自己的投资，你还能得到另外30％的虚拟现金流。虽然实际操作起来可能要困难一些，但也不是那么难的。我很高兴能与时代生活网站合作，推出房地产投资方面的产品，这个产品非常详尽地介绍了富爸爸有关如何成为一位出色的房地产投资人的6个步骤。无论你身在何处，这6个步骤都非常重要，因为如果其中任何一个环节出了问题，房地产投资都可能失败。这6个步骤分别是：

- 决定成为一名房地产投资人：你必须做出承诺，确立自己的目标；

- 寻找一个主要的投资地区：如果你还是一个新手，那就选一个你熟悉或邻近的地区；

- 寻找一个符合你要求的项目：通过学习如何分析房地产项目，你就能判断一个项目的好坏；

- 展开谈判：通过分析大量的投资项目，准备报价、谈判，最终达成协议；

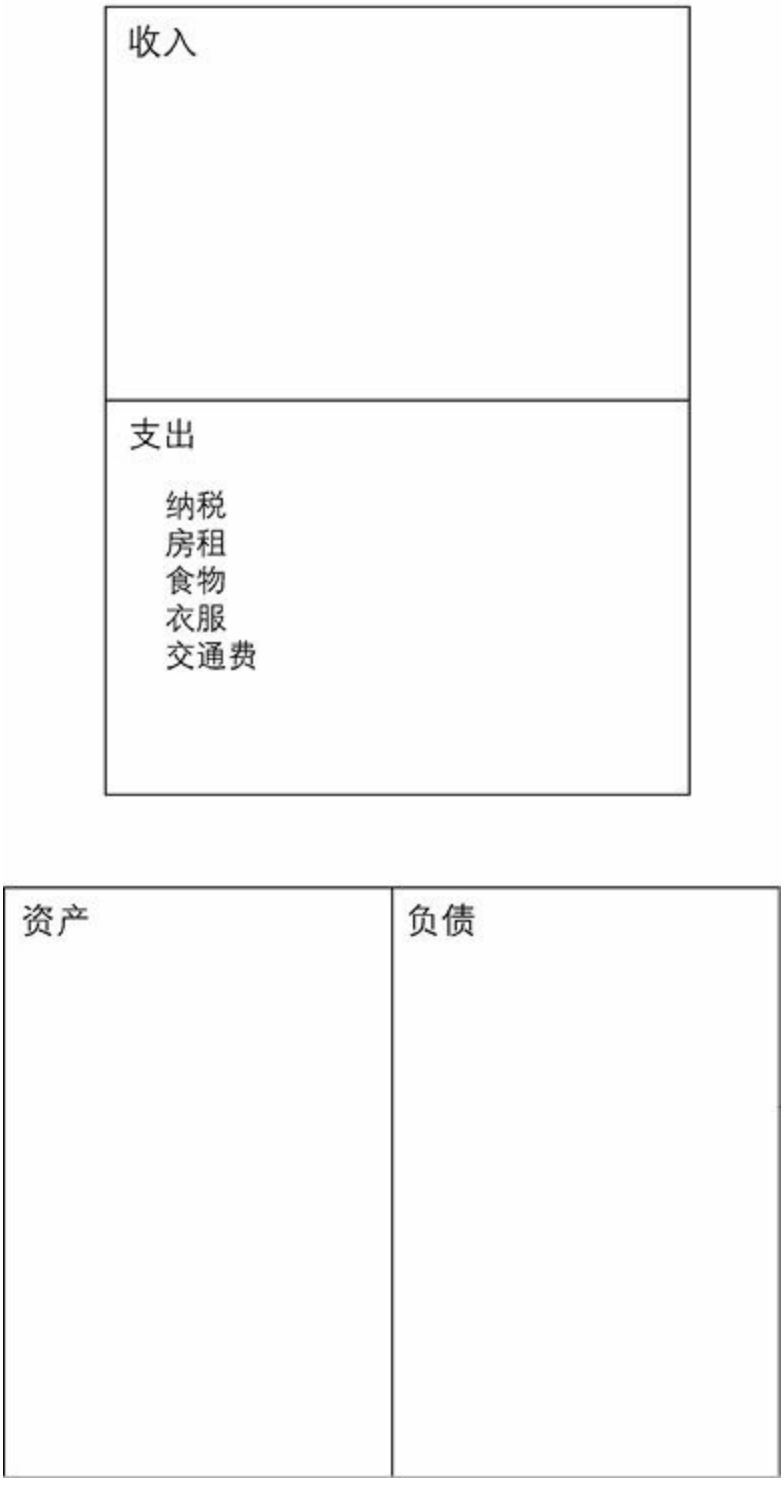
● 完成整个交易：从努力筹措资金到执行协议，都要注意所有的技术细节；

● 管理房地产项目：其实它并不像你想的那样难，它是经营投资项目、获取现金流的最佳途径。

（上述6个步骤是根据《富爸爸致富之路：培养成功房地产投资人的6个步骤》摘编而成的，该书可以在“富爸爸”网站上找到。）

**2**．懂得房地产也是一种实业。如果你看过你的房客的财务报表，你就会明白自己的房子为什么对他来说如此重要。

房客的财务报表




看看上面的财务报表，你很容易就能明白，房租是你的房客的主要支出之一。其实，对于很多人来说，房租甚至比他们的固定缴款型退休

金计划还重要。

为了帮助那些担心自己房地产管理问题的朋友，我们与时代生活网站合作开发的房地产投资产品，集中探讨了如何寻找好的房客，如何让他们感到愉快以及如何为你带来现金流等问题。

我常常听到有人说：“很多人在房地产投资上赔了钱。”对于这些人，我会说：“不错，的确有不少房地产投资者赔了钱，但事实上，人们因为退休金计划在股市里赔的钱更多。”

我听到的另一种说法是：“房地产不像股票和共同基金那样，资金容易流动。”我对那些人说：“我和金每个月都可以收到数万美元的租金，而且还可以获得税收优惠。这样的流动性对我们来说就足够了。”

如果你担心自己的固定缴款型退休金计划不能发挥作用，也不想在房地产投资上抱过高的期望，你也许可以考虑拥有4套房子。一套你自己住，另外3套可以保证你平安渡过股市危机。

著名经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯曾经说过：“市场失去理性的时间，总是要长于你的资金保持流动的时间。”不论这场股市危机需要多长时间才能恢复，小型房地产投资项目都能为你提供流动性强的资金，直到危机结束。

建议3：准备成为一个富人，而不是一个高薪雇员

也就是说，要学会运用富人的规则，也就是B象限和I象限的规则。很多高收入者，比如医生、律师、高级经理人，他们往往要为自己的高收入付出很多其他的东西。通过运用富人的规则，高收入者能够更好地控制自己的金钱，并用更加安全、高效的办法，更快地成为富人。

也就是说，固定缴款型退休金计划、罗斯个人退休金账户、基奥计划以及其他退休金计划，实际上并不能帮助那些依靠高工资生活的人。（如果你想进一步了解富人如何赚钱，如何安全地保有自己的财富，请你读一读注册会计师黛安娜·肯尼迪的《致富的窍门》、加勒特·萨顿律师的《富爸爸拥有自己的公司》、多尔夫·鲁斯博士的《房地产致富》。这3位作者都是“富爸爸”公司的财务顾问，他们的著作将会帮助那些高收入者成为真正的富人。）

建议4：懂得一名专业投资人是如何在股市危机中保护自己的

当我们购买一项房产时，银行家总会要求我们为这项房产上保险。对我们的企业来说，也是如此。很多专业投资人在投资股市的时候，也会利用保险来保护自己的资产。不过，大多数拥有固定缴款型退休金计划的人，却没有任何保险来保护自己免受致命的损失。当股市大崩盘来临的时候，他们会突然发现自己毫无还手之力。作为自己方舟的船长，你得设法为自己所有的投资保险。

在“富爸爸”系列图书的《富爸爸年轻退休》中，我曾经介绍过如何运用期权来保护自己的有价证券。掌握了运用期权来为投资保险的技巧，就等于掌握了那些有经验的期权交易商如何低风险、高收益地获取财富的方法。一旦你懂得了如何运作期权，你也许就再也不想买股票或共同基金了。“现金流202”游戏会以一种十分有趣，又不存在风险的方式教给你期权交易的技巧和方法。不过，在接触“现金流202”之前，你必须先掌握最基础的“现金流101”。

建议5：真正实现投资多元化，而不是避免最坏的结果

当我听到人们说，他们正在使自己的投资多元化时，我就问他们多

元化是指什么？很多人说他们所谓的投资多元化，就是指购买更多的有价证券，比如行业基金、大型公司基金、债券基金、货币基金等。不过，这些都算不上真正的投资多元化，而只是为避免出现最坏的结果的方法。他们不断投资的不过是一些有价证券资产和共同基金。我鼓励大家投资不同的资产类别，真正分散风险，并且增大获取更高回报的机会。

富爸爸教导我要创建自己的企业，然后将企业产生的利润投资于房地产。多年以来，我一直按照他的教导去做。

# 个案研究

斯科特是西雅图市的一名牙科医生，也是一位房地产投资人。他之所以成为牙科医生，主要是受他父亲的影响。他的父亲做了一辈子雇员，所以希望他能做自己的老板。几年以前，他花了大量时间分析自己应该怎么设计和打造自己的财务方舟。他熟悉两种业务，因此打算利用这两种业务打造财务方舟。即便有了这样的规划，他还是认识到为了今后的生活，自己应该继续做好牙科医生的工作，这仍是他收入的主要来源。当然他也明白，自己不愿意陷入“老鼠赛跑”，终此一生供房、供车，辛苦赚钱养家。

就在这个时候，斯科特读了我们的《富爸爸穷爸爸》，他意识到自己在成为一个成功的牙科医生的同时，还应该涉足房地产投资，使他的投资更加多元化。依照富爸爸的理论，斯科特为自己制订了投资规则。他把作为牙医每星期收入的20％投资到房地产中。在投资小型房地产项目之后，他又利用业余时间和自己逐步掌握的原理投资更大的项目。现在，他投资了仓库、加油站、商业街上的小店以及其他商业设施。实际

上，其中一个仓库每月能为他带来1.7万美元的现金流。此外，他还投资了与房地产相关的产品，这又为他带来了14%的收益率。斯科特将自己的成就归功于从“富爸爸”系列图书中得到的启示，这些启示使他从现金流的左侧象限转到了右侧。现在，他喜欢把“富爸爸”系列图书送给他的朋友。

斯科特打造了一只满载着企业资产、有价证券和房地产的财务方舟，而且做好了准备，不管将来股市是涨是跌，他都能从中获利。

---

(1) 剩余收益是指投资获得的利润，扣减其投资额（或净资产占用额），按规定（或预期）的最低收益率计算的投资收益后的余额。

# 第18章
# 控制手段6：控制你的顾问

你就是自己方舟的船长，而不是顾问。

——富爸爸

在我早期的商业生涯中，最痛苦、代价最昂贵、受益也最大的错误之一，就是误以为会计师会比我懂得更多。大家可能还记得，我在本书开头曾提到，富爸爸警告我说我的维可牢搭扣钱包公司已经危机四伏、无可救药。造成这种局面的原因之一，就是我们3个合伙人都以为，我们聘请的会计师知道他在做什么。

当我们的公司陷入危机之后，我们的会计师做的第一件事就是削减营销费用。他说：“我们要调整开支，偿还部分债权人的钱。”我们没有进一步了解情况，就让他那样做了。等到公司倒闭，我才发现当初他还钱的对象都是他的朋友。这样，他在离开公司时就不会欠任何朋友的债，而我们却背上了沉重的债务包袱。

受了这次教训之后，富爸爸告诫我说：“你要永远记住，你是企业主、领导者，是有远见的人，永远不要让那些顾问控制你的企业。当公司发展停滞不前时，要大笔花钱来促销。等到公司经营状况改善了，你就可以削减营销费用，用来平衡以前的促销开支。不幸的是，很多人恰恰相反，他们往往在公司发展速度放缓时削减营销费用；而在公司经营状况有所好转的时候增加营销费用。这是那么多小公司做不大、做不强的原因之一。在应该大笔花钱的时候削减开支，而在应该减少开支的时

候大笔花钱，一些大公司也是如此。”

“9·11”事件之后，很多公司开始削减市场营销的预算。我认为，这些公司很可能就是由会计师和顾问控制着，而不是由“船长”驾驭的。

# 被出卖的投资者

2002年2月25日，《商业周刊》的封面文章的标题是《被出卖的投资者》。文中采访了3位投资者，其中有两位是律师，一位是会计师。

那位会计师的故事是这样的：

会计师詹姆斯·霍利打算50岁退休的计划看来已经没有实现的可能了。最近两年，在他的个人投资组合中购买的股票，如易安信、朗讯科技公司、世界电信公司已经损失了大约30％。现在，为了重新准备4个孩子上大学的费用，已经41岁的他不得不更加努力地工作。他说：“我非常不理解，一家看起来如此强大的公司，股票竟然在短短6个月之内缩水到这种地步！”霍利黯然神伤，他接着说：“有些人可能清楚发生了什么，但像我们这样的人就什么都不明白了。”看起来，他会更加努力地攒钱，减少开支，但是他肯定再也不指望挽回自己在股市上的损失了。他和他弟弟在印第安纳州开了一家会计师事务所，所以，他肯定读得懂股票分析师的报告。他现在说：“我再也不相信所谓的股票分析师了，他们完全是信口雌黄，在这个时代，你已经不知道还能相信谁了！”

其中一位律师的故事是这样的：

直到3年前，现年31岁的来自纽约曼哈顿的律师希瑟·芭尔对股票投

资和退休金计划还毫无兴趣。后来，在一位同事的极力鼓动之下，她通过自己公司的401（k）计划，购买了所罗门·史密斯·巴尼基金公司1/3的股权。当时股市正值巅峰，曾有一段时间，她的投资运作良好，不过截至去年，她已经损失了1/3的钱。她最后一次查询账户时，发现自己的余额只有不到2000美元。从此以后，她再也不愿意打开自己的财务报表了。虽然每月还自动往退休金计划中存50美元，但她已经对于股价反弹和挽回损失不抱任何希望了。她说：“我对股市已经信心全无。人人都说你要坚持，长线投资，眼光放远一些。这或许没错，不过，对我而言，我觉得把钱放在柜子里可能更踏实一些。”

# 你就是自己的船长

我们在这里并不是要故意贬低会计师、律师或是任何其他受过高等教育的专业人士。上面提到《商业周刊》的那篇文章，选取了一位会计师和两位律师的例子，只是想说明：做自己方舟的船长，比拥有会计师的财务知识和掌握律师精通的各种法规更为重要。会计师和律师都是些高度专业化的人士，他们多半来自E象限和S象限。要做自己方舟的船长，你就必须在B象限和I象限开展工作，这就要求你更加“全面化”，而不是更加“专业化”。也就是说，专家知道某个很小领域的很多问题，而通才往往粗浅了解大范围内的很多问题。

我最惨痛的教训就是盲目听取那个会计师的建议赔掉了自己的公司。要相信自己的直觉，坚持自己的决策，不论对与错、好与坏。就像富爸爸所说的：“你就是自己方舟的船长，而不是顾问。”

# 一个值得回味的教训

虽然我已经是自己方舟的船长，财务报表的主人了，但最近我又不得不痛苦地接受了一次再教育。2001年12月，我和金购买了一处房产。等到我们的会计师和律师都同意我们投资这个项目之后，我们就将协议的最终文本交给了我们买卖双方的律师。两个月里，我们花了数万美元的律师费，可这项投资却搁浅了。一个看似再简单不过的交易，最终却成了代价昂贵的噩梦。

重新进行谈判的时候，我发现原来我们双方的律师正陷在他们的个人纠纷之中，都没有客观、专业地处理我们这笔交易。双方的谈判由于一些无关紧要的问题而终止了，双方律师关注的都是对方律师的错误，而不是这次交易能带来的好处。积极达成协议的一面被抛在脑后。投资的目标，诸如带来现金流、增值，获得折旧费、免税收益，等等，对于双方律师来说都不再那么重要了。这样，我只是因为让顾问控制了自己的方舟，就赔进了两个月的时间和数万美元的金钱。这个时候，我仿佛听见富爸爸说：“一个聪明人上了一所很好的大学，并不意味着他就懂得企业和投资。”

富爸爸的周围聚集了一批非常聪明的人。他很尊重身边的顾问，也会很认真地听取他们的意见和建议。不过，到了最后关头，他还是十分清楚，自己才是船长，最后的决定还是要自己来拍板。

# 做好自己的船长

最近很多人在股市赔了很多钱，这都是因为他们让自己的财务规划师控制了自己的方舟。如果你想控制好自己的方舟，就要控制好自己的顾问。

正如巴菲特所说：“你不必像火箭科学家那样聪明。在投资过程中，智商160的人未必就能战胜智商130的人。保持充分的理性才是最重要的。”

## 打造自己的方舟

你有一个顾问班子吗？

经营企业和投资都是一种集体项目，你需要拥有一支能干的顾问团队；

定期（比如一个月）与你的顾问们会谈；

最愚蠢的问题就在于你从来不提出任何问题；

最后的决策要由自己来做；

原谅自己曾经犯下的错误；

从自己的错误中吸取教训。

## 参考资料

天才有很多种。下面提到的两本书我非常喜欢，并且从中学到了很多东西，我也一直想把它们推荐给更多的朋友们阅读。第一本书就是《赌金者》，书中描述了当人们忘掉“天才首先是人”时所发生的事情，列举了20世纪90年代末期的100多个美国人濒临破产的例子。第二本书是《与托马斯·爱迪生一起工作》，记述了美国第一位高科技企业家爱迪生的故事。这两本书将为我们展示两类不同天才人物的不同世界。

这两本书都相当重要，因为不同的时代产生了这两类不同的天才。《赌金者》介绍的是在美国领先世界的时代所涌现的那些天才。而《与托马斯·爱迪生一起工作》介绍的是在美国尚未领先世界、尚未进入新的商业世界之前的天才。也就是说，在不同的历史阶段，需要不同的天才人物。

# 第19章
# 控制手段7：掌控自己的时间

“我没有那么多时间。”

“那谁会有那么多时间？”

富爸爸说：“你最大的资产之一就是时间。很多人没有成功，其中一个原因就是他们没能用好自己的时间。很多人工作得很辛苦，却只能让富人变得更加富有，自己却没有富起来。”

1974年，我开始在施乐公司工作。如果大家读过我的其他书，可能就会知道我当年选择施乐公司，就是因为它拥有很好的销售培训计划。因为我想成为B象限的大企业主，于是富爸爸劝我学习销售知识。他说：“企业主最重要的技能就是销售。一家企业在财务上陷入困境，常常就是因为企业主不懂销售。”

但是，到了1975年中期，我被派到了施乐公司在檀香山的分公司（那时仍处在试用期），原因是我不能胜任销售工作。羞怯和害怕被人拒绝使我在新来的推销员中处于非常靠后的位置。如果我的销售表现不能好转，就有可能被解雇。我不得不又一次向富爸爸求助，希望得到他的指导。

一个炎热的夏日，我在富爸爸办公室附近的一家饭店见到了他，他提醒我好好回顾一下他的核心理念。听了我讲述自己的窘境、差劲的销售业绩以及对被人拒绝的畏惧后，富爸爸显然有些不快，他质问我：“你打算怎么做呢？你还要让我提醒你多少次，仅凭工作不能致

富，要在自己的业余时间致富。还要让我提醒你多少次？”

# 更快地致富

几个星期之后，我每天一下班，就去一家非营利性的慈善机构，帮助他们通过打电话来筹款。我这样做的目的，就是想尽快获得更多的销售经验。每周有3～5个晚上，我可以打出10～30个电话，请人们捐款参与这项有意义的事业。在每次拨打电话的3个小时里，我向人们解释捐助事宜所说的话同我在施乐公司一个月内给客户打销售电话时说的话差不多。也就是说，我的致富脚步加快了。我富了起来，因为我获得了让自己永远富足的技巧。1975年末，我结束了在施乐公司的试用期，收入也伴随销售业绩的提高不断上涨。到了1976年，我已经成了销售额最高的推销员之一。当销售经理问我成功的秘诀时，我只简单地说了一句：“我只是更快更多地拨打了推销电话而已。”他也笑了笑，不过，我从来没有告诉过他，自己曾经在业余时间为慈善机构拨打了不少筹款电话。

大约在同时，富爸爸鼓励我开始投资房地产。这就是为什么我要在离开海军陆战队之前选修了一门有关房地产投资的课程的原因。富爸爸总是说：“我从自己的企业中赚钱，并通过房地产投资保持自己的财富。”

回首往事，我一直对富爸爸所讲的要在业余时间致富的说法心存感激。今天，也正是因为我在业余时间所做的事情，使我最终获得了财务自由。同样，如果你现在还在为别人的方舟辛勤工作，那么你也应该抽出一些时间，开始打造自己的方舟了。

# 我喜欢自己的工作

常常有人对我说：“我喜欢我的工作，我喜欢我正在做的事情。”对于诸如此类的说法，我往往回应说：“那么恭喜你啊！喜欢自己所做的事情太重要了。”不过，在心里我可能会问：“你喜欢做的事情能为你提供所需要的一切吗？”实际上，问题往往就出在这里，很多人喜欢自己的工作，但是他们的工作无法满足他们长远的需求。比如，我和金有一个朋友，她是一位杰出的室内设计师，她丈夫是一家制造业公司的经理。他们都很喜欢自己的工作，也都赚了一大笔钱，可是，他们还是缺乏安全感。当他们征求我的建议时，我首先让他们回答的问题就是：“如果要卖掉你们的工作，你们的要价是多少？”

他们两个人都回答说：“这是绝对不可能的，我们不会卖掉自己的工作。”

我没再说什么，只是静静地坐在那里，我想先让他们听清楚自己刚才所说的话。过了好半天，我们的那位朋友打破了沉默，她大声问道：“你要说什么？是让我们放弃现在的工作吗？”

我还是按捺住自己，半天没有开口说话。显然，他们有些不耐烦了，我们的那位朋友问道：“瞧吧，我们来向你请教，至少你也该说些什么吧？你是要我们放弃手头的工作吗？你的意思是不是这样？”

我继续保持沉默，微笑着注视着他们。

过了一会儿，他们显得不再那么激动了。最后，那位朋友的丈夫长长地叹了口气，开始像我一样坐在椅子上前后摇晃，他妻子则还是向前侧着身子，希望我能给她一个明确的回答。大约沉默了半分钟，她也靠

在椅背上，轻轻地摇晃起来。

“多少钱可以让我们卖掉自己的工作？”我那位朋友的丈夫一边摇晃着椅子一边喃喃自语。“多少钱可以让我卖掉自己的工作？”他忽然问道，这一次声音更大了。我知道，他的脑子里现在听到的是自己提出的问题，而不是我提出的问题。

“嗯，答案可能是不要一分钱，”接着，他又自言自语道，“一分钱都不要！”

“但是，它给我们带来收入啊。”他的妻子，也就是我们的那位朋友显然有些不满，“我们得挣钱买房子、抚养孩子，还要为将来做准备。”

“我知道，我知道。”她丈夫赶忙说，“这一切我都明白，但那不是刚才问我们的问题。问题是——‘多少钱可以让我们卖掉自己的工作’？”

“那你的意思是不是说，我们是在做无谓的工作？”朋友反问道。

“不，”我打破了沉默说道，“我刚才仅仅是提出了一个问题，一个希望你们真正扪心自问、认真思考的问题。”

“你的意思是我们正在为我们无法卖掉的东西工作？”她丈夫接着问道，“你有什么建议吗？”

“你是怎样投入时间为自己工作的呢？你为什么不为自己更加富有而努力工作，就像你为别人致富而努力工作一样？”

“所以我们应该在自己身上投入一些时间？”我们的朋友说到。

接着，我给他们讲述了自己过去为慈善机构进行电话筹款以及后来

投资房地产的经过。我说：“回顾过去，可以说，让我富有的不是我在大公司的工作，而是我在工作之余所做的一切。你们现在除了工作，还干些别的事情吗？”

“说真的，我们什么都没做。”朋友的丈夫回答，“我们整日辛苦工作，就是为了让我们的客户满意，为了支付各种账单，为了准备以后的退休金计划，为了抚养孩子，并为他们准备将来的教育费用。”

“那你们是在为自己孩子的未来投资？”我问。

“我明白了，我明白了，”朋友的丈夫连连说，“我明白了你的意思，现在到了我们为自己的未来投资一些时间的时候了。”

# 花些时间成为真正的投资者

现在，仅仅胜任自己的工作已经远远不够了，我们都需要成为在工作上和财务上都能胜任的人。在前面的章节中，我已经说过，如今有很多人涉足投资，但是只有为数不多的人最终成为了投资人。上面提到的那对朋友夫妇就属于这一类人。2000年3月的那场股市危机之后，很多美国人开始意识到，最好还是自己成为投资人，而不是将自己的钱交给那些所谓的代理人，然后期盼这些人会有所作为。

朋友夫妇参加了我们“富爸爸”网站提供的一些培训课程。课程结束之后，他们感叹说：“简直令人难以置信，人们可以那么快就从投资中赚到钱！为什么还有人将自己的钱投到共同基金上，希望每年得到10%的税前收益呢？为什么在股市危机中，还有人甘冒让自己的共同基金丧失殆尽的风险呢？为什么不去学习无论股市涨跌都可以赚钱的方法呢？”

“富爸爸”网站为企业主和投资者提供了一系列培训课程。我之所以提到这些，就是因为很多参加了培训课程的人都说自己学会了快速赚钱的方法。事实上，如果你的钱能以较高的效率为你工作，你就可以更好地控制你的时间。比如，很多参加我们股票期权培训的人，都吃惊地发现期权交易竟然如此简单。参加我们房地产投资培训的人也终于明白：用银行家的钱，而不是自己的钱，每年获得50％甚至更高的收益率并不是什么难事。

富爸爸教导我和迈克，如果能够加快资金的流动速度，就可以获得宝贵的时间。比如，假设你每年从自己的投资中获得5％的收益，那么，收回全部投资大约就需要20年时间。如果你的资金每年可以为你带来50％的收益，那么，收回全部投资大约只要两年时间。如果你每月的投资可以带来100％的收益，那么收回全部投资就只需要1个月时间，或者，在1年时间内你就可以获得12倍于原始投资的收益。如果接受过良好的财商教育，上述收益率都是有可能达到的。也就是说，在财商教育上投入少，在财务时间上的投入就会大大增加。

# 健康与财富

富爸爸常说，健康与财富密切相关。在“富爸爸”系列的前几本书中，我就讲过，财富就是在保持现有生活水平不变的前提下，人们无须工作就可以维持生活的时间。需要强调的是，衡量财富最重要的标准是时间，而不是金钱。假如你有5000美元的积蓄，每月的个人开支是1000美元，你的财富就是5个月。健康也是如此，如果你很健康，你就拥有很多年的时间。如果你的健康状况出了问题，你待在这个地球上的时间就会大打折扣。因此，健康和财富都是和时间密切相关的。

衡量健康和财富的另外一个标准就是恢复期。比如，假设你参加一次体检，医生可能会记录你安静状态下的心率，然后让你在跑步机上跑，你的心跳自然会加快，等到心率达到最高的时候，医生会测算你的心率恢复到安静状态下需要多长时间。这就是我们所说的恢复期。在外科手术上也是如此，如果一个人非常健康，恢复期就很短；如果一个人身体很虚弱，恢复期可能就会长一些。

同样，财富也可以用时间来衡量。一个接受过适当的财商教育、具有一定财务经验的真正的投资人，即便他突然失去了一切，他的恢复期也会很短。不过，假如像前面提到的那位《今日美国》财经版首页上的58岁的安然公司雇员一样，他在财务上的恢复期就可能会远远长于很早就离开公司的人。那位安然公司的老员工也许身体很健康，在财务上却严重贫血。

富爸爸鼓励我和迈克学习建立自己的企业，成为一名真正的投资人。因此，我参加了销售培训，学习了有关房地产的知识。现在，我从自己的企业中赚钱，并将赚来的钱投放到房地产上。自1994年以来，我一直在学习如何利用股票期权赚钱，比如看跌期权(1)、看涨期权(2)，以及其他类型的期权。我研究期权及期权交易的原因很多，主要有以下几点：

1．我的财务状况已经相当稳定，足以进行期权交易。我的企业和房地产投资所带来的收益，都容许我放开手脚，学习期权交易。

2．期权交易非常有趣、迅捷。我喜欢那种能够迅速完成的交易。建立一家企业需要好几年时间，购置一处房产也需要几个月的时间，但是，完成一笔期权交易仅仅只要几秒钟就够了。

3．我要为下一场股市繁荣和萧条做好准备。当股市上扬的时候，我就运用看涨期权；当市场下跌的时候，我就运用看跌期权。在本书的前面，我曾经说过，很多共同基金投资者，正在玩俄罗斯式轮盘赌，左轮手枪的3个弹仓内，有两个弹仓装了子弹，中弹的风险相当大。期权给了我在股市涨跌变化时控制自己股票的机会，共同基金却不可能有这样的好处。那就意味着，在下一场市场危机中，数百万人将会蒙受重大损失，而从事期权交易的人却会成为赢家。

4．如果我赔了钱，精通期权交易这点也会使我的恢复期大大缩短。当然，如果我不能熟练掌握期权交易，我的恢复期就会相对长一些。

5．现在投入时间，我就为自己的未来赢得了时间。

# 四种不同类型的人

“富爸爸”公司的房地产顾问、多尔夫·鲁斯博士的妻子雷妮·卡瓦拉莉是一位受人尊敬的企业策略专家，她认为人可以分为4种，分别是：

- 必须正确的人
- 必须获胜的人
- 必须受欢迎的人
- 必须舒适的人

在雷妮提出这种观点之后，我马上就把自己周围的朋友和亲戚按照这4种类型进行了划分。可以说，我和金一定属于必须获胜的那种人。

我们能够年轻而富有地退休，其中一个原因就是我们认为获胜比什么都重要。通过加快资金回笼的速度，我们能比周围很多人提前退休，在这场获得财务自由的个人竞赛中取胜，而获得财务自由意味着我能有更多的自由时间。

作为自己方舟的船长，提升方舟的速度、获取更多自由时间的途径之一，就是在财商教育中多投入一些时间。我在前面提到过要培养中等心智。作为自己方舟的船长，在获得中等心智的教育之后，你还要把这种中等心智的教育升华为高等心智的智慧。其实，更难掌握的事情之一，就是将知识转化为智慧。20世纪80年代当我在财务上苦苦打拼的时候，最难办的事情就是心里明明知道自己应该做什么，却做不到。先花时间学习，再去实践的好处就是，人们会慢慢喜欢上这个游戏。比如，当我在企业经营陷入困境的时候，我开始变得不喜欢建立企业，而到了现在一切顺利的时候，我却喜欢上了这个过程。当我在房地产投资上遭遇挫折的时候，也憎恶过房地产投资。现在，我却喜欢上了房地产投资这个游戏，喜欢上了自己和金拥有的资产。投资期权的时候，遭受的挫折可能会更大，获取的利润也可能很低，但是我明白自己在不断进步，因为我喜欢上了这个游戏。

作为自己方舟的船长，你一定要学会喜欢你方舟上装载的“货物”。现在，我喜欢自己投资的企业、房地产以及期权交易。我之所以学会了喜欢这些资产和技能，就是因为我首先投入了时间去培养自己的中等心智，然后又让自己的高等心智喜欢上这些资产。

# 财商教育意味着：用更少的时间、金钱和风险，获得更高水平的生活

我的一个朋友刚刚告诉我，2000～2002年，他在401（k）退休金计划中损失了35万美元。他今年已经53岁了，担心自己这辈子可能永远没法退休。他感到投资多元化并不能为自己带来预期的收益，也无法带来自己想要的长远保证。当他向我咨询时，我就说：“你为什么不拿出3万美元，买下3个首付为1万美元的房子，然后租出去，让你的房客负担抵押贷款，同时又为你带来现金流呢？如果投资得当，等你65岁的时候，就会有一份稳定的现金收入了。”

他显然吃惊不小，急忙问道：“我需要的仅仅是3万美元的投资吗？”

我点了点头，看着他肯定地说：“没错，你甚至只用1.5万美元就能买下3处可供出租的房产。联邦政府有一些贷款项目，如果你符合条件，其实只需要支付5%的首付可以买下某些房产。”

“你的意思是不是说，只要有1.5万美元，我就可以退休了？不足的部分，银行会借给我？”

“我想是的。”我答道，“如果市场情况没有什么变化，假设我还有5～10年的时间才能退休，那么可以肯定，只要我手头有1.5万美元就可以保证退休后的生活。”

“那么，那些生活在物价昂贵的城市如纽约、旧金山的人该怎么办？他们要寻找一处便宜的出租房产不是很难吗？”

“在市中心的确如此，那里的房价非常高。不过，如果在距离市中心一个多小时车程的地方，你往往很容易找到价格适宜的房子。实际上，你所要做的，就是发现那些有升值潜力的地段，到时候你的房产就可以增值了。而且，如果遇到物价上涨，你还可以提高房租。等你退休

的时候，这3处房产就可以为你带来稳定的收入，这种收入要比共同基金带来的收入稳定、安全得多。”

“而且，它还不需要多少资金投入。”那位朋友插了一句。

“对，”我接着说，“只需要接受适当的财商教育，拥有一定的投资经验，你就可以用低投入、低风险，获得高回报，保证自己的退休生活，并且为他人提供急需的住房。”

“但是，如果大家都跑去投资房地产，那又会怎么样？”他问。

“这样就会帮助政府以较低的价格提供住宅，也就有希望提高那些买不起房子的人的生活水平。如果房源充足，房租就会下跌。如果有更多的房主寻找房客，这种竞争就会促使人们提高房子的质量。”我说。

“你一般持有房产多长时间？”他问。

我引用了巴菲特的话回答他：“我的期限就是‘永远’持有自己的资产。”

“那么，你也是永远持有自己的房地产投资项目吗？”

“很多时候是这样的。”我说，“不过，我有时也会出售自己的房地产项目。当我买了一个不太好的投资项目时，我通常会很快出手，因为我想尽快摆脱它。但总体而言，我还是像巴菲特所说的那样投资房地产项目，长期持有这些投资项目。我喜欢自己资产项中的那些房地产项目和企业。”

“而且，我不必只买3处房子？”

“当然，你可以多买几处。”我答道，“这就像我们在大富翁游戏中遇到的情况一样，如果你拥有了4处‘绿房子’，就可以购买一处更昂贵的‘红酒店’。政府喜欢你，银行家喜欢你，你的未来也会更加安全。而让你感到更加安全的原因之一，就是房地产投资可以保护你免受生活中最大的财务问题——通货膨胀的威胁。”

“因为自己拥有出租房产，随着税收、政府的财政赤字和增发钞票、原材料价格上涨、利率上调、保险费用增长等导致的通货膨胀，房产价格的上涨最终都会转嫁到房客身上。在高通胀率和高利率的情况下，共同基金往往会贬值，好的房地产投资却会增值。如果你较早地购买了房地产项目，并且利率确定，那么只要你投资房地产项目的城市房屋租金不是受到限制的，你就能够更好地控制自己的投资项目。可以说，如果允许提高租金，通货膨胀实际上就是你的好朋友。同样，如果你了解股票期权交易的运作模式，你就会发现期权交易实际上也是如此。如果通货膨胀加剧，股票价格下跌，你可以在这个过程中赚到更多的钱，但很多共同基金却会让你损失金钱和时间。”

“那也就是说，我拥有了更多的控制权，”我的那位朋友接着说，“我只花了一点时间接受财商教育，就获得了更多的时间，也获得了对自己资产更多的控制。只用很少的钱，我就把握了自己一生的收益，提高了回报，降低了风险，这些仅仅是因为我接受了一些财商教育。”

我点了点头，肯定地说：“是的，仅仅是因为接受了一些财商教育。”

# 在自己身上投资

更好地控制自己时间的途径之一，就是投入一些时间学习那些能够为自己带来高额回报的投资方法。如果赛车手想开得更快，就要加强对自己的训练。同理，如果一位投资者想在更短的时间，以更快的速度获得更高的回报，就需要在自己的财商教育上投入时间。

我们都知道，教育需要3个步骤，而这3个步骤都需要投入时间，它们分别是：

1．花一些时间，思考一下你为什么想在长期或短期之内学习某项知识和技能。你也许应该坐下来写出自己的目标以及想要达到上述目标的原因，这些都将给你不断进步的力量。

2．花一些时间，学习实现自己目标所需的知识和技能。比如，直到现在，我还经常参加关于如何建立自己的企业、如何投资房地产以及如何进行期权交易的培训。用一些时间和精力学习这些知识和技能，使我节省了大量的时间，因为它给了我指导，告诉我参加培训之后我必须继续学习，我也从老师那里获得了无比宝贵的预见未来的能力。

3．花一些时间，通过实践反复揣摩学习。学习了知识和技能之后，在实践中获取经验和智慧就变得非常重要。我之所以鼓励大家从小额投资起步，就是因为我们每个人都可能犯错误。在生活中，人们都是通过犯错误不断学习的。不过，在我们传统的学校教育中，犯了错误却要受到惩罚。因此，你也许需要忘掉学校老师教给你的一些不良习惯，去犯一些错误，然后从中学习知识和技能。你拥有的理财智慧越多，就越能面对更大的财务挑战。

如果按照这3个步骤去做，你也许就会发现自己的财富在不断增加，信心和经验也随之增长。当你的财富和经验增加的时候，你就能更

好地控制自己的未来，用更少的时间致富。

# 固定缴款型退休金计划是一个浪费时间的计划

在我看来，美国退休金改革中最浪费时间的地方，就是它没能鼓励人们学习管理自己的金钱并进行投资。固定缴款型退休金计划的潜台词就是，“把你的钱交给那些比你更聪明的人去管理”。可问题在于，你也许会发现，你所认为的在财务上比自己更聪明的人，实际上并不比你聪明。

巴菲特对现在很多获得MBA学位或者接受过财务培训的人作出了这样的评价：

数以万计的学生在商学院接受无益于思考的教育，这反而对我有益。

也就是说，巴菲特认为，自己在投资市场取得巨大成就的原因之一，就是很多大型基金公司都是由毕业于各个商学院的学生掌控，但这些人并不是什么高明的投资者。巴菲特又接着说：“当今的许多财务培训课程只会让你成为平庸的人。”

总而言之，储蓄和投资共同基金的最大弊病，就是你因此无法获得更多的实际投资经验。在我看来，那就是对自己的时间和金钱的最大浪费。如果没有现实世界的投资经验，你就可能需要用大量的时间、风险和金钱，去寻求一丁点儿回报，同时还要被持续的不安全感折磨。而且当你需要这些回报的时候，它们还可能不在你的身边。正如我在前面讲

过的，如果你已经超过了45岁，突然变得身无分文，要重新开始创业，那么投资固定缴款型退休金计划可能就为时已晚了。在多数情况下，对于年龄超过45岁的人来说，时间才是真正的挑战。

更好地控制时间的方式有很多种，接受财商教育就是其中之一。

我们的“富爸爸”网站提供了各种形式的教学产品，就是因为人们学习的方式各不相同。比如，一些人通过阅读学习，但也有很多人不是这样。一些人在传统的学校中表现很好，但是很不幸，传统的学校几乎从不教授投资技巧。一些人通过动手学习，因此我们制作了游戏，让人们在游戏中掌握理财知识。此外，还有一些人通过参加短期集中培训来学习和掌握理财知识。

除了一些普通的教学产品，如图书、磁带、录像带、游戏之外，我们还提供了一些集中培训课程，主要有以下内容：

- 股票期权投资
- 销售及销售训练
- 房地产投资
- 创建企业
- 筹集资金

我们培训课程的对象是那些寻求实际投资教育的人，而不是寻求大学学位的人。授课人都是有真正实践经验的投资人，他们根本没有时间去浪费别人的时间。事实上，在企业和投资领域，都有着无限的赚钱潜力和乐趣。（如果你想了解我们的培训课程，只需定期登录我们的“富

爸爸”网站，浏览我们提供的培训课程即可。）

打造自己的方舟

回顾本书第10章的内容，检查自己对下列问题的答案：

你距离65岁还有多少年？

距离2016年还有多长时间？

每周你能挤出最少5个小时吗？

今天，就作出创建一家企业或者投资房地产项目的决定，并将这个决定写在下面：

_____

# 个案研究

艾伦是一名律师，也是一家著名的国际律师事务所的合伙人。随着事业上的不断成功，他与家人和朋友共处的时间越来越少了。他获得的报酬高得惊人，不过，这基本上还是由他在每个项目上投入的时间和精力来决定的。

读过《富爸爸穷爸爸》《富爸爸财务自由之路》后，艾伦意识到自己不过是现金流左侧象限的一名高级自由职业者。艾伦在法律界服务了25年，如今，客户要求他服务的时间不断增长，他明白自己必须作出某些改变了。尽管艾伦已经通过储蓄积累了大量财富，但他还是意识到自

己过去付出的时间实际上都在让别人致富。

艾伦改变了自己与律师事务所的合作关系，以便更灵活地与自己的客户打交道。现在，他可以自由地选择客户，也能够用自己的服务换取那些公司的股权。他不再为了几个小时的律师费而工作，因为过去的这种收费模式让他长期停留在S象限，现在他通过用服务换取股权的方式让自己进入了B象限，也就是企业主的象限。今天，他实际上是在用时间为自己积累股权，这是B象限的一种资产。

以前，当艾伦运用储蓄和401（k）退休金计划，在自己的方舟上堆满有价证券的时候，他的财富与股市的变化紧紧联系在一起，根本不在自己的掌控范围之内。2001年，艾伦看到自己持有的有价证券大幅贬值，才真正意识到自己根本不能有效控制自己的财富是多么的可怕！

现在，通过改变对自己时间的安排，艾伦在加固自己的财务方舟，使其免受股市起伏动荡的影响。他如今拥有很多不同类型公司的股权，包括一家网络营销公司，一家医疗成像器材公司，一家环境工程公司，一家黄金公司，一家石油和天然气公司等公司的股权。对于有些公司，他直接投入了资金，对其他一些公司他都是用自己提供的法律服务来换取公司股权的。

今天，他的财务报表中包括了所有3类不同的资产：有价证券、企业和房地产投资。通过集中精力实现向右侧象限的转变，艾伦在成功脱离“老鼠赛跑”陷阱的同时，也为自己打造了财务方舟。

---

(1) 看跌期权是指期权的购买者拥有在期权合约有效期内按执行价格卖出一定数量标的物的权利，但不承担必须卖出的义务。

(2) 看涨期权是指在协议规定的有效期内，协议持有人按规定的价格和数量购进标的物的权利。

# 第20章
# 控制手段8：把握自己的命运

每个人心中都会有富人、穷人和中产阶级的一面，只有你自己能决定自己最终会成为哪种人。

——富爸爸

## 发掘自己心中的富人

根据《韦氏大词典》，“教育”（education）一词源于拉丁文“educo”或者“educe”，意思是“引出”、“抽出”。通过报考纽约的美国商船学院，我选择了发掘出自己心中水手的一面；接着，通过申请佛罗里达州的美国海军飞行学院，我选择了发掘出自己心中飞行员的一面；通过决定走富爸爸的路，而不是步穷爸爸的后尘，我选择了发掘出自己心中富人的一面。

1974年，我必须作出决定，选择到底走哪个爸爸的路。我明白，如果选择走穷爸爸所建议的“返回大学、拿硕士学位、找一份安稳的工作”的路，我的结局就会和他一样。我也明白，如果选择走富爸爸的路，也就不能保证自己最后有一个安稳的生活。1974年的我已经不是小孩子了，我明白走富爸爸的路没什么保障，也就是说，最终我有可能破产，也有可能富裕。到了这个时候，我才明白为什么富爸爸的好多朋友，他们与富爸爸一起创业，最后却没有达到自己的目标。这样，我必须决定是走一条有保障的路，还是走一条前途未卜的路。正如大家现在

知道的，我最终选择了一条未知的路。

我选择了一条未知的路，也就是打造自己的方舟，而不是为别人效劳。也就是说，凡事不是为了目标，而是为了过程。大家或许都听说过：“容易的道路会越走越难，而艰难的道路会越走越容易。”1974年，我选择去走一条艰难的路，一条没有保障的路。作出这个决定自然很容易，真正迈出第一步却十分艰难。5年之后，也就是1979年，又一次需要我作出决定。我曾经为自己挖了一个“大坑”，把自己从那里面拖出来是我这辈子最难完成的事，但也是我做过的最成功的事。坦率地讲，我从自己的失败中学到的东西，要比从成功中学到的东西更多，同样，我从自己的愚蠢中学到的东西也要比从聪明中学到的东西更多。

我劝大家在继续自己本职工作的同时，用业余时间开办一家公司，或者投资一个能够带来一些收入的房地产项目，原因就在于学习这些知识和技能往往需要好几年的时间。跨出过去生活的“鸡窝”仅仅是第一步，后面还有很长的路要走。

如果富爸爸的预言变成了现实（我相信也会这样），那么今后几年股市可能会出现一个繁荣的局面，这就是在股市大崩盘之前的一次大繁荣。在此期间，在婴儿潮中出生的一代人为了自己的退休金，将会最后一次把自己的钱投到股市之中。不过，我提醒大家在这场短暂的狂欢中，不要像那些醉醺醺的刚刚离船上岸的水手那样，而是要着手逐步打造自己的方舟。花一些时间和金钱学习财务知识，对自己进行财商教育。勇于并乐于面对错误（但是务必确保它们都是一些小错误），并从错误中吸取教训。每次从错误中学习之后，就为自己加油鼓劲，继续前进。尽管你可能没有赚到什么钱，不过，你可能得到了极其宝贵的财务经验、自信心以及对自己命运的把握，更重要的是，你将会逐步唤醒自己心中富人的一面。

牛顿曾经说过：“我可以测量宇宙天体的运动，却无法弄清楚人类的愚蠢。”那是在1720年，他在轰动一时的英国南海公司股票诈骗案中损失了大笔金钱。看来，即使是人类历史上少有的天才，一旦不能把握自己，控制自己的情绪、借口、眼光、规则、顾问和运气，也会在财务方面变成一个非常愚蠢的人。

可以断言，从2004～2007年，一旦股市逐渐复苏并开始攀升，很多人将会再次忘记过去的教训，认为“时代不同了”。不过，等到2008年或2012年之后，事情真的会不同了。事情将会发生变化，因为这一次，过去积累起来的问题会一起来惩罚我们。所以，还是提早准备，打造自己的方舟，在好日子里如此，在艰难的日子里更应该如此。去学习、阅读、参加培训、实践，就像投资能力是自己生活中必不可少的东西那样。如果做到了这一点，你就唤醒了自己身上富人的一面，并让富人的一面成为自己方舟的船长。｛书籍朋友圈分享微信Booker527｝

# 富爸爸是一位严厉的爸爸

富爸爸和穷爸爸都是严厉的人，或许正因如此，我才在就读于美国商船学院以及后来参加海军陆战队期间没有遇到多大困难。每当涉及金钱、企业和投资时，富爸爸总是对我和迈克特别严厉。毕竟，他以后要把产业留给迈克，他也希望能够培养我，让我也能够获得财富。

巴菲特对自己的孩子也非常严厉，他的同事说：“沃伦对待孩子就像对待员工那样严厉，他从不认为，只要你喜欢某个人，就可以给他一些他没有资格获得的东西。”

巴菲特将遗产称为“富人的救济粮票”，他说：“那些认为救济粮票

会削弱自己，并导致贫穷不断循环下去的人，和那些去世时想给自己的孩子留下大笔财产的人一样多。”

当巴菲特的儿子霍华德竞选奥马哈县的议员时，选民们错误地以为，以他的家庭背景，他的竞选活动应该有很好的经济支持。结果并非如此，巴菲特解释说：“我让霍华德把自己的名字写成小写字母，以便大家都知道他是那个没有钱的巴菲特。”

# 钱并不能使你富有

前几天，我去一家商场买衣服。店员问我是做什么的，我答道：“我是一个投资人。”

结账的时候，他问我：“投资需要很多钱，是吗？”

我摇了摇头，回答说：“不，实际上投资需要的钱不多，像很多人一样，我也是白手起家的。”

“但是，你上了一个好学校，是吗？”

“没错，我上了一个好学校，不过我在那里所学的东西与投资、致富没有多少关系。此外，我认为，金钱并不能让你富有。”我回答说。

“那你是怎样致富的？”店员显然有些不解，他接着又问，“你怎样找到钱去投资？”

“我学习、研究、阅读大量资料，从小处着手，也犯了很多错误，我也有很好的顾问和导师。正是我在大街上、在生活中学到的东西让我最终致富。”在信用卡收据上签字的时候，我这样说。

“那听起来需要做大量工作，是吗？”那位年轻的店员接着问。

“是的，”我说，“但那正是你应该做的。”

# 没有钱反而让你更加富有

正如大家知道的，富爸爸一直没有完成正规的学校教育，也正因为如此，他的口头表达和书面写作能力都非常有限。不过，因为他在13岁那年就不得不面对现实的世界，他的财务困境促使他发展了自己在财务方面的能力，也让他成为我遇到过的最聪明的人之一。直到今天，当我和他的儿子迈克见面的时候，我们还会经常回忆起从富爸爸那里学到的有关商业、投资、金钱以及生活方面的知识和本领。我们常常说：“因为没有钱，他最终成了一位富人；因为没有接受过教育，他最终成为了一个天才；因为没有什么东西可以依靠，他最终找到了自由。”

# 长大之后，你想成为什么样的人

对于富爸爸而言，更为重要的一个词就是“信任”。《韦氏大词典》对于“信任”一词的解释是“委托”、“托付”，看起来都与财务问题有关。富爸爸说：“无论你最终是穷是富，我一直希望你能成为一个值得人们信任的人。如果你最终贫困潦倒，你和家人饿了好几天肚子，这时你身上揣着别人的100美元，那你也不能动。尽管你很穷，不过在家里，你就是那个可以保护自己的家庭和财产，确保孩子们平安成长的人。如果你很穷，我也希望你能慷慨地使用自己的时间、财富和智慧。如果你最后变得很富有，你也要像一位值得信赖的穷人那样去行事。这就是我希望你长大以后成为的样子。不论你长大以后生活是穷是富，我都希望你

首先成为值得人们信任的人。”

每个人的内心都有富人、穷人和中产阶级的一面，生活在自由的国度，就意味着我们都可以自己选择以后成为什么样的人。从现在开始，就着手控制自己的教育和命运吧！

## 打造自己的方舟

你是否经常自我怀疑？

你想得到一个解决的办法或者简洁的答案吗？

重新评估在涉及金钱时，你的心智到底属于哪个水平。

为了驾驭自己的方舟，你必须首先规划好自己的目标，然后马上采取行动。

回顾本书第二部分每章后面“打造自己的方舟”的内容。

阻碍你前进的问题是什么？

# 结语
# 富爸爸希望自己的预言落空

富爸爸常说：“但愿我的预言落空！”

他相信，通过对我和迈克一再的告诫，我们应该有时间准备应对他的预言成为现实后的情况。他说：“问题并不在于我预言的是对是错，而在于你是否为今后出现的任何情况做好了准备。”

好消息是富爸爸的预言激励着我努力准备，而不是沾沾自喜、裹足不前。在准备的过程中，我和金打造了属于我们自己的方舟，提高了财商，积累了经验，也获得了财务自由。因此，即便这次前所未有的大灾难没有降临，富爸爸的预言落空，我们多年来所做的准备也会让我们在现实生活中拥有更多的财务安全。

一场严重的股市危机即将来临，但是，股市危机本身并不是什么问题。预言股市危机并不是什么大不了的事情，所有的金融市场都有涨有跌，市场周期本来就是现实生活的一部分。预言一场股市危机即将来临，就如同预言冬天即将来临一样，好像并没有多少实际意义。但值得我们关注的是，下一次股市危机将暴露出什么问题。这场危机将非常严峻，因为已经有3代人将自己遇到的大问题转嫁并积累了下来，这个问题就是：人们在退休之后如何应付自己的生活？这个空前严重的问题，每天都在恶化。

巴菲特说过：“只有在落潮的时候，你才能看清楚是什么人在裸泳。”

是的，在下一次股市危机中，你将会看清楚是什么人在裸泳，其中一个群体肯定就是政府。多少年来，政府一直在向民众许诺自己根本做不到的事情，开出廉价的空头支票。不过，这些无法兑现的诺言本身并不是真正的问题。真正的问题在于，人们天真地相信了这些诺言。有太多的人相信，政府会在自己经济困窘的时候施以援手。太多的人相信政府就像童话里那些神奇的保护者一样，只要挥动一下魔杖，就会使人们的财务问题烟消云散。显然，一个痴迷于这类童话故事的社会是一个还不够成熟的社会。

在商业和投资的现实世界里，那些神奇的保护者就是美联储和美国政府。在金融术语中，它们被称为“最后的借款者”。“9·11”事件以后，美联储运用增发货币的方法来刺激经济，这就像祖父母为了减轻孙子孙女们的痛苦时所做的那样。恐怖袭击后航空业遭受重创，政府马上像最后的借款者那样救助这些公司。这就好比一位慈祥的老爷爷伸手帮助自己已经成年的孩子一样。我的疑虑和担忧是，联邦政府和州政府能否在更长的时间内充当最后的借款者。

无论你是否喜欢，在未来几年里，美国将有数百万在婴儿潮中出生的人年龄达到或超过70岁。问题在于，他们当中究竟有多少人能够负担起自己晚年的生活？他们当中有多少人会把联邦政府和州政府当做能够救助自己的神奇保护者呢？

本书认为，在不久的将来，人们将很快意识到，无论政府还是股市都无法挽救自己。

# 坏消息

坏消息是，下一次股市危机将会向世人展示出美国的贫困阶层，这会让全世界震惊。人们会感到困惑：长期以来，世界上最富有的国家，为什么会突然出现这么多穷人？

更糟糕的是，经济上的挫败感将笼罩整个世界，这也就意味着不仅我们，整个国际社会都要解决这些问题。

正如巴菲特所说：“只有核战争爆发，才可以让我们忽略这场经济危机。”

# 好消息

好消息是，当整个世界陷入危机时，往往也是人们表现最好的时候。“9·11”事件发生后不久，无数人发现了自己内心中积极的一面，发现了他们心中的英雄气质。我相信这场即将到来的金融灾难，也会让人们展示出自己最好的一面，而不是自满、绝望和沮丧的一面。我相信人们会站起来，共同解决在这块富有的土地上发生的“贫困问题”。而更加振奋人心的消息是，借助电子通讯的力量，我们也能努力解决世界范围内的贫困问题。

在本书前面，我曾经说过，教育可以分为3类，它们分别是：

1．学校教育

2．职业教育

3．财商教育

在今天的美国，如果给年轻人阅读和写作的能力打分可以达到C，

那么给年轻人接受职业教育的状况则可以打个A，因为我们拥有非常成功的职业培训体系。不过，在谈到财商教育的时候，我给美国学校教育体系的分数只能是F。如果美国还想继续稳住自己世界强国的位置，就必须立即弥补我们现行教育体系中存在的缺陷。

在工业时代，人们所需的仅仅是学校教育和职业教育；在信息时代，仅仅接受学校教育和职业教育显然已经远远不够了，人们需要接受良好的学校教育和职业教育，同时也需要接受良好的财商教育。因此，我们不能只满足于找一份高薪的工作，我们还需要掌握退休之后如何生存的本领，财商教育必不可少。

# 两种专业

在工业时代，我们需要的就是一份好工作或一个好专业；在信息时代，我们需要两种专业，一种专业是如何赚钱，另一种专业就是如何投资。为了保证自己掌握好第二种专业，你必须拥有财务知识，接受财商教育。

# 你的选择

诺亚能够预见到未来的变化，提前做好准备。如果你能像富爸爸那样预见未来，或许也想现在就做好准备。当然，希望这场巨大的股市灾难不会真正降临！也许会有人挥动魔杖，从此以后我们也会永远过着幸福美好的生活。但我认为这场股市灾难不可避免。同样，我也不认为数百万在婴儿潮中出生的人，能够在一夜之间攒够足以维持他们晚年生活的钱。我认为我们将会面临一场危机，摆脱这场危机之后，一个新的金

融局面将会出现。我确信这一点，也期待着这一天的到来。这场即将到来的股市危机，会将我们的社会掩盖了太长时间的问题暴露出来。它可能带来的好处是，一旦这些问题暴露了，人们知道了事实真相，就有机会彻底解决这些问题，不仅是为我们自己，也是为了整个世界。

# 超越牛市和熊市

随着401（k）计划的出台，美国以及世界上其他国家的政府，在没有培养人们成为投资人之前，就要求他们开始进行投资。政府只是简单地告诉这些还算不上投资人的人，股市总体上是在上扬的。也正是由于有了这种预设，共同基金的行情才会看涨。

事实上，现实世界里的投资人都明白所有的市场，不论股票、债券、房地产、民用燃料、原油、共同基金，还是利率，实际上都是在上涨、下跌或是盘整之间浮动的。一位现实世界的投资人一般不大乐意投资那些整体上只有一种走向，或者当你想退出投资时有诸多限制的项目。401（k）计划正是这样的项目，它迫使人们投资自己无法控制的资产，而且只有在一种市场条件下才可以赚钱，并且不交罚金就无法提前退出。上述情况，就如同将一位捆住了手脚的人扔进深水池，其结果可想而知。

因为缺乏财商教育，很多固定缴款型退休金计划的投资者都接受了一种乐观主义，更准确地讲是一种盲目乐观，他们以为股市永远是牛市。现实世界的投资人懂得，任何一个市场都是牛市和熊市的交替。对于那些想更好地驾驭自己财务命运的人来说，他们也许想超越牛市或熊市的藩篱。如果想成为一位现实世界的投资人，你就必须提高自己的财商、积累经验和培养直觉，以使自己成为一个超越市场起伏，能看到市

场光明前景的人。

诺亚知道自己必须采取行动，因为一场大灾难即将发生。作为一个有着卓越洞察力的人，他能够越过眼前的黑暗，看到洪水过后的新世界。尽管他明白自己无法挽救每个人，但他懂得自己可以将生命带到一个新世界。也就是说，他之所以采取行动，不仅是因为即将迫近的灾难，更是为了一个更加光明的未来世界。

成为一位现实世界的投资人，意味着要学会与现实世界相协调。持乐观主义的人喜欢购买股票、持有股票、投资多元化，然后祈祷自己投资的股票升值。但是，如果打算控制自己的未来，你就需要拥有现实世界的本领，能够透过风暴和迷雾看到一个更加美好的世界。如果你是一位现实世界的投资人，就不会在乎市场的涨跌变化，因为你在任何情况下都可以做得很好。你不会像很多短期投资者那样整日沉浸于牛市还是熊市的争论中，急切地在每一次市场变化中买进或卖出。如果你是一位现实世界的投资人，就只会将市场的涨跌变化看做是生活中的一种游戏。

显然，我们还生活在一个非常混乱的时代，整个世界面临着很多挑战。挑战之一就是，不仅在第三世界，在像美国这样的发达国家也存在着日益突出的贫困问题，贫富差距必须缩小。本书之所以要特别献给一位名叫戴夫·斯蒂芬斯的老师以及那些像他一样具有眼光的老师，原因就在于老师们掌握着通向未来的钥匙，他们在帮助我们为孩子的未来做准备。穷爸爸也是一位老师，他常常担心学校过分关注古代历史，而不是社会未来。他说：“如果我能洞察未来，我就会知道应该教给孩子们什么东西。”因此，本书要特别献给像戴夫·斯蒂芬斯老师以及那些有勇气给学生提供未来社会所需技能的老师。如果有更多的老师和学生参与这项财商教育活动，富爸爸的预言可能就不会成为现实。也许预言者的

职责就是向人们提出警告，以便使自己的预言最终落空，从而将人们带入一个更加美好的社会。

本书并不是说世界末日就要来临，而是想激发大家获得看到一个更加辉煌灿烂的未来的本领，这样一个未来就隐藏在正在酝酿的暴风骤雨之后。对于那些有所准备的人来说，未来将会一片光明。不过，所有的准备都意味着要有诺亚那样的坚定信念，坚信风暴过后就会看到一个更加美好的世界。

富爸爸常常用俗语“黎明前的黑暗”来提醒我们不断提高自己的能力、坚定信念，尤其是在最困难的时刻，要有勇气和力量继续前进，即使别人畏难退却。

我们大家都有机会控制自己的财务生活，通过打造自己的财务方舟，在方舟上装满能为自己工作的资产，那么无论股市表现如何，我们最终都可以走上财务自由之路。

最后，我再次把美国最富有、最成功的投资家巴菲特先生的一句话送给大家：

其实我最喜欢在熊市开始出现的时候买进股票。

感谢你与我共同走过这趟心灵之旅！感谢你阅读本书！

# 附录
# 戴夫·斯蒂芬斯老师的实验

戴夫·斯蒂芬斯是一位老师，任职于印第安纳州首府印第安纳波丽斯市的沃伦中心/沃伦职业教育中心。1998年，他偶然发现了“现金流”游戏以及专门为孩子们开发设计的儿童版的“现金流”游戏。他说：“我经常跑书店，看了很多财经书，一直非常关注这类图书的表达方式。后来，我看到了‘富爸爸’系列图书，了解到书中提出的‘现金流’概念以及财务的关键因素，比如损益表和资产负债表，我非常喜欢他们说的，‘将各种财务信息汇总在一起，从中可以看到很多人是如何学习的’。”

读过《富爸爸穷爸爸》之后，戴夫·斯蒂芬斯订购了“现金流”游戏，并让学生们玩这个游戏。“学生们对这个游戏的评价非常高，”斯蒂芬斯说，“他们说这个游戏简直太让人着迷了！”受此启发，他将这个游戏推广到了自己所在高中的课堂上。

目睹了这个教学工具的成功之后，他又实施了一个辅导计划，让那些掌握了“现金流”游戏中财务概念的高年级学生，作为老师向自己社区内的小学推广这个游戏和概念。

“我可以大获成功。”斯蒂芬斯说，“从理论上来讲，‘现金流’游戏改变了我的学生的生活。自从他们见到这个游戏的那一刻，他们对教育就有了新的信心。从财务上说，他们能够成功。”

斯蒂芬斯的工作和热情还在继续扩大，仅仅在印第安纳州，就有接

近40所学校在自己的财务课程中引入了现金流教育。斯蒂芬斯的两个学生迈克尔·斯莱特和大卫·胡赛还把这个项目介绍到了他们现在就读的大学。

“戴夫改变了我的生活。”斯莱特说。他不仅在大学中推广斯蒂芬斯的计划，还亲身实践，最近用仅仅2000美元的首付，购买了价值2.7万美元的一套四居的房子。他是和他的大学同学合伙买下这套房子的，斯莱特每月得到的租金要比自己负担的抵押贷款稍多一些。“当我大学毕业的时候，”他说，“这套房子还会继续为我带来现金流。”

大卫·胡赛现在就读于印第安纳大学，他非常感激斯蒂芬斯教给他的知识，让他将自己在学校里学到的东西应用到实际生活中去。“斯蒂芬斯帮助你理解各种关系，然后指导和支持你发现自己的答案。”他说，“玩过了‘现金流’游戏之后，我发现原来机会无处不在。”胡赛的目标就是与自己的家人，还有社区中的朋友共享斯蒂芬斯传授给自己的东西。

斯莱特和胡赛成为“帮助教育很多人”组织的创始人，这个非营利性组织的主要任务是宣传财务知识，开展社区服务。仅仅在印第安纳大学就有近100名该组织的成员。他们将“现金流”游戏带到了男孩女孩俱乐部和社区学校，教授金钱、财务和投资的概念。斯莱特说：“教学相长，‘帮助教育很多人’组织的成员在向别人传授财务知识的同时，也进一步加深了自己对财务知识的理解，也学会了为自己的社区做贡献。”

戴夫·斯蒂芬斯影响了很多学生的未来，迈克尔·斯莱特和大卫·胡赛的故事只是其中两则。