

《富爸爸商学院》

图书基本信息

《富爸爸商学院》

内容概要

《富爸爸商学院》是“富爸爸”系列丛书之七，也是一本畅销书，在美国已经再版。延续了罗伯特·T·清崎关于投资和财富的理念，而且为其追随者提供了一种更为理想、更低门槛的商业模式。这里鼓励人们拥有伟大梦想，并去实现它。

《富爸爸商学院》

作者简介

罗伯特·T·清崎：撰写了畅销全球的“富爸爸”系列丛书，向人们介绍怎样才能获得财务自由。他是现金流技术公司的创始人。

莎伦·L·莱希特：注册会计师，也是畅销全球的“富爸爸”系列丛书的作者之一。她是现金流技术公司的创始人之一，并担任公司的CEO。

《富爸爸商学院》

书籍目录

《富爸爸商学院》

媒体关注与评论

在这本畅销书中的第二版中，作者罗伯特·T·清崎修订和扩展了自己当初关于直销企业的8项“潜在价值”。新增的另外3项“潜在价值”分别由金·清崎、莎伦·L·莱希特和黛安·肯尼迪完成。

日前，国家商务部外资司已对外宣称中国有望于年内制定直销业相关法律，严格区分直销与各种形式的传销，对无数直销企业来说无疑是渴盼已久的“福音”；无独有偶，在国内已经颇具影响力的“富爸爸”系列图书即将推出第7本——《富爸爸商学院》——一本关于直销致富的优秀普及读物。

据悉该书将于7月正式推出中文版，为相对平淡的淡季书市添上一把火热的柴。《富爸爸商学院》是一本在美国已经多次再版的畅销书。罗伯特·清崎为其热衷于创业致富的追随者提供了一种更为理想、更低门槛的创业模式——直销。

传统商学院教给人们的更多的是做一名好雇员的技巧，而“富爸爸商学院”则秉承了“富爸爸”一贯的观念和作风，讲解完全不同的创业理念和技巧，告诉你怎样通过合法的直销方式进行创业并获取财富。这些帮助普通人成为现实生活中真正的主人翁和大富翁的技巧在传统的商学院中是永远也不可能学到的，因为商学院中的老师本身就不是实践者。只有在商业实战中，在直销领域，遵循其财富观念、经营思想以及操作思路、培训计划，才能培养出真正的企业家。因此毫不夸张地说，直销完全称得上是生活中真正有益的商学院，在这里，你能学到做一个真正的企业所必要的领导技巧、沟通技巧、资金管理技巧、投资技巧、会计本领、时间管理技巧以及对自身、对未来的正确认识和信念。

《富爸爸商学院》

编辑推荐

由于我本人没有通过创力一家直销企业获得自己的财富，所以我对该行业的认识或许更客观一些。我很高兴自己终于找到了一种更为理想的商业模式。——罗伯特·T·清崎 罗伯特·T·清崎认为，创办一个直销企业是获得财富的全新途径，让大家都有望获得巨额财富，它会向每个有愿望，决心和耐心的人们敞开致富大门。

精彩短评

- 1、直销之路，很多地方都断货了。
- 2、表面在讲如何从事直销，实际是讲述从事商业的价值观体系，作者本身就没有从事过直销职业
- 3、写的还可以，更加理解什么叫财务自由，但是作者写的对于一般人都不太适用！
- 4、这个系列的书籍不仅要读完，还要不断重读，内化到肌理，直到根深蒂固在脑袋里。
- 5、没看懂。
- 6、这本不是太靠谱……没啥可读性
- 7、蛮多记录的，不错！
- 8、读到这本已经不想读富爸爸系列丛书了，太磨叽，总是重复说很多事。推荐直销却没有具体说直销的含义，哪好为什么好，一直在吹嘘和赞扬，十分令人厌烦。直销确实是很伟大的发明，但不能发扬光大自然有原因，试想如果全民直销，那就只有公司受益，每个人只是消费者而已。其实直接通到终端的直销是有很多弊端的，很容易控制不好变成传销。而特许经营和团购类的销售方式因为有一层中间环节，在管理和经营上多了一层控制，但没有其他中间环节，所以能成功。本来想给一颗星，但很喜欢最后一章说关于被拒绝的事情，写的非常好非常赞同，越成功的人被拒绝的越多，这话绝了！
- 9、其实整个篇幅说了，应该转变成BI一样的核心价值观和思维，然后从网络营销，克服自身恐惧开始，然后掌握推销技巧，然后推销自己
- 10、-----全国富爸爸读者现金流游戏&创业交流群27622459-----
所谓财商是指一个人在财务方面的智力，是理财的智慧。它包括两方面的能力：
一是正确认识金钱及金钱规律的能力；
二是正确应用金钱及金钱规律的能力。
财商是与智商、情商并列的现代社会能力三大不可或缺的素质。可以这样的理解，智商反映人作为，一般生物的生存能力；情商反映人作为，社会生物的生存能力；而财商则是人作为经济人在经济社会中的生存能力。
- 11、#书单# Book 136《富爸爸 商学院》看过几本富爸爸系列后，再读此书，快速跳过重复信息，直达和商学院相关内容。富爸爸认为直销虽然名声不好，却可以让用户在参与过程中学习到相应的知识、技能、人脉、推销等必要的致富要素，值得了解一下，跳读一遍即可。
- 12、2013
- 13、8
网络的搭建。
- 14、算是对我的财富观点有一定的影响吧
- 15、刚开始工作时超迷富爸爸系列，看了好几本~理财要趁早!!!有空要温故知新下。
- 16、不如财务自由之路 直销公司并不熟悉
- 17、商学院，给了很多可以实践的方法和手段
- 18、就是一本推销直销的书籍而已。读过的富爸爸系列书籍中，作者每次都要提到他那个做了两三年后来失败了的运动拉链包公司，估计他的商业实战经历很简单，写书出书倒是很在行
- 19、富爸爸系列就《富爸爸穷爸爸》还值得一读，其他的都是车轮子话，翻来覆去，没意思，有为了写书而写书之嫌疑。个人见解，不喜勿喷！
- 20、财商启蒙
- 21、感觉不如前几本有营养
- 22、没有前两本好，主要讲的是直销，但是国情导致这条路在中国并不适合走。
- 23、有点不能忍又说股票不靠谱，大家应该去开一家公司，给自己干活这种道理还需要人教么，以及你的下属还能愉快的给你干活么！不过要做起来以及不怕拒绝倒是必须认同
- 24、比较差，通篇主推 直销网络
- 25、喜欢
- 26、不要怕被拒绝，它是你走向成功的积分和财富
- 27、其实没读完全本
- 28、书里面说的丝毫没有重点，说的网络营销也一直是在画饼，完全没有说明白...可能说清楚了就是

直销了吧。这本基本就是看着玩，有些概念值得借鉴，但要是信这个这书还不如不看...

完全不理解刚开始看富爸爸内容感觉非常不错，怎么越到后面越回去了？

29、有点水，而且读到后来才意识到，所谓网络营销公司的网络指的是人际网络，而不是互联网，那么清崎所鼓励的是一种直销模式，而在中国这恰恰是相当敏感而又界限模糊的。不过对创业者来说的确是投入成本极低，而产出可观的。

30、《富爸爸商学院》一个人所在的现金流象限反应其核心价值观，对照一看就明白自己距财务自由多远，也许是前世今生之隔。另外，得符合学习金字塔四方面平衡，效果才最佳，很多人只重智力方面，精神、情感、行为方面基本忽略。再有，商业领域中推销技能TOP1，它也和领导力唇齿相连，值得潜心练成。

31、学到了几点：1、学会推销，学会和人打交道；2、学习演讲；3、培养领导能力。

32、商学院，财务自由之路

33、你的梦想是什么？你准备怎么去实现？

34、看第一本的时候觉得很好，这本有点老调重弹，应该选他最重要的一本财务自由之路来看

35、虽然很多事物等到了更高的级别就发现富爸爸穷爸爸讲的还不是很正确，不过感谢富爸爸穷爸爸，开启了我的“财商”之门，开始让我意识到财富的真正意义。

36、不值得看

37、我也是一心想着毕业先找个销售工作各方面提升一下自己，所以和本书价值观就不谋而合。听过很多销售的困难痛苦辛酸，也有一些未知恐惧，但就如富爸爸说的，失败的人就会选择逃避，逃避怕被拒绝。

38、这本全程在安利直销的好处，有种强行安利的感觉。看过他的三本，这是第四本了，效用递减，不过这次还是会有惊艳的地方，被动收入主动收入。虽然没有启蒙那时候的像打开新世界一样的感觉。这本有股弄弄的畅销书味道，没有这么走心了。所以能记下的读书笔记很少。花了一天就看完，永远的很多废话。

39、传销洗脑的书。。虽然有些内容说的也对，但整本书都是空谈，并没有太过实际的东西，强行灌输给他人三观，实在是不喜欢。

40、推销能力 领导才能 情绪控制能力 远大的梦想，并在实现梦想后确立更加远大的梦想

41、是这本书让我重新认识了直销这个行业...

42、传销书一本...

43、浪费时间

44、书中提到的网络营销公司被更多的人理解为直销公司如安利，但事实上百度上面有帖子澄清并不是这个意思。此意暂且不表，我认为富爸爸给我们带来最好的思路便是现金流游戏。上网搜索以后发现电子版的可以免费玩，而桌游版本的价格高达360元，但是头头还是果断入，随后和头头玩了两次头头对现金流的理解就已经不一般了，从准备换大房子变成了想投资一套地段良好租售比高的小房子来增加现金流，并且开始阅读相关房产资料，改变非常大！并且准备多多组织现金流游戏让大家一起玩！可以认识更多人！总而言之，相当值得！喜欢！

45、蜻蜓点水，不够深入。

46、请大家看完此书后思考一下，此书回答了导言苏珊信中的疑问了吗？

此书劝大家创立一家自己的直销公司，却从没有具体说过销售的东西需要具备什么样的特点，房屋能传销吗？药品能传销吗？

47、2016年9月。作者推荐人们建立一所网络销售企业的理念，在这个过程中，可以提升人们的综合财务能力及财富，但可能不会在短时间内提升金钱。

48、主要讲的是网络营销致富，实现财务自由。然后我并不明白网络营销的核心价值，需要更深入的研究

49、help me open a window

50、网络营销是趋势

《富爸爸商学院》

精彩书评

章节试读

1、《富爸爸商学院》的笔记-第1页

作者在这本书的开头就讲到一个核心，富人总是在不断建立自己的网络，而穷人都被教育去找工作，思想不同，导致结果不同，先投资脑袋，才能富口袋，我建了一个富爸爸交流群：174618383，群里有很多富爸爸实践者，很多志同道合的朋友，群共享也有创业攻略，帮助了很多人找到了创业方法，希望和更多的富爸爸读者交流。

2、《富爸爸商学院》的笔记-第3页

交流q6686496

2013年至未来十年直销在中国有着无限光辉的前景，不仅是因为中国是世界上人口最多的国家，具体来讲还有以下几点理由：

- 1.中国人非常重视人际关系，这种理念，是直销的有力基础。这种千丝万缕的人际关系是天然的优秀网络，只要稍加改造，便可转化为现代“直销”网络。
- 2.我国是职业妇女比例最大的国家。就国外的经验来看，女性在从事直销的人士中占了绝大多数，这是非常有利的。因为妇女们工作之外大多有购买的任务，所以她们对购买商品有一定的经验和能力。如果把这种经验和能力转移到从事直销商品上来，无疑对直销是十分有利的。
- 3.现代社会生活节奏快，人们对休闲生活十分重视，每周休息两天的工作制为大多数人的休闲生活多样化提供了条件，人们减少甚至厌烦在购物上花时间，而把越来越多的时间安排在旅游等休闲活动上。双休日并没有增加商场客源和购物就说明了这一点，这对直销的开展是一个契机。
- 4.近年的下岗、就业问题，也让全国上下绷紧了神经，每个人都希望自己能过得好一点。但无论是创业还是就业，从事直销对他们都是一种选择。这种文化背景，这种生活选择，无意间加厚了直销在中国生长的土壤。未来是直销业高速发展的时代，排斥直销就是排斥成功。中粮集团和五大医院企业纷纷试水直销，现在的中国式直销格局会改变中国人的生活方式，也会改变世界直销行业的格局。

世界直销未来的标准一定是中国式的标准。直销是现在和未来发展的趋势，在西方国家以及亚洲的一些发达国家，直销是一个很普遍的行业。直销的份额在欧洲占50|日本60|韩国80而中国目前只占1|未来是巨额的市场。而选择直销公司：公司、产品、制度、时机、系统是直销的五大硬件。浙江大学已经开设了直销系，南京大学也设有“直销研究中心”，未来5~10年将是直销业快速发展的黄金时期，直销行业将会被越来越多的人接受和认可。直销行业的春天来了，如同90年代做生意，大家要好好把握这几年黄金时机。错过，您将如同现在做生意那样，10亿人民9亿商！机会，都是在怀疑声中开始，在争论声中发展，在叫好声中结束。

直销是中国市场发展的必然趋势！过去十年错过了，未来十年不要再错过！中国将全面推动直销业！任何一个大的商机出现的时候，总是有先知先觉的，后知后觉的，和不知不觉的三种人。机会总是给那些先知先觉者的。在2012年的中国经济风云人物颁奖典礼上，马云说：未来的5到10年站在中国经济舞台上的风云人物，不是你王健林，也不是我马云，领跑中国经济的，既不是实体店，也不是电销，将是一个我们都看不起、看不懂、看不透、而跟不上的人或行业！各位朋友您认为马云说的是什么行业呢？又是什么样的风云人物呢？那就是仁者见仁、智者见智了！

3、《富爸爸商学院》的笔记-第22页

直销企业的唯一运作模式，就是要设法帮助他人像你一样致富。

4、《富爸爸商学院》的笔记-第7页

打工与老板的文雅表达方式

5、《富爸爸商学院》的笔记-读后感

富爸爸穷爸爸，是很不错的理财观念书籍，里面有很多穷爸爸和富爸爸的话，穷爸爸会说：“我消费不起！”而富爸爸会说：“我要如何才能消费得起”，再去找寻解决方案。这样，词汇形成思维，思维形成现实，现实成为生活！欢迎大家和我一起讨论富爸爸和穷爸爸。可以加我QQ：664073027，也可以加富爸爸交流群：235712503！让我们改变从语言开始，从行动上实施，从结果上体现！真正实际我们自己的财富管道！

6、《富爸爸商学院》的笔记-第161页

这种人我也见多了，根本懒得说下去了

7、《富爸爸商学院》的笔记-第1页

是的，我也很喜欢这本书。富爸爸穷爸爸告诉我们要学会让钱为我们工作,而不是我们为钱工作，只有打造自己的被动收入,才能实现财务自由。有机会大家一起交流理财qq1005619038 富爸爸交流群212948932 富爸爸博客<http://www.fbbdz.com>

8、《富爸爸商学院》的笔记-第112页

这个观点不错

9、《富爸爸商学院》的笔记-第2页

富爸爸穷爸爸，是很不错的理财观念书籍，里面有很多穷爸爸和富爸爸的话，穷爸爸会说：“我消费不起！”而富爸爸会说：“我要如何才能消费得起”，再去找寻解决方案。这样，词汇形成思维，思维形成现实，现实成为生活！欢迎大家和我一起讨论富爸爸和穷爸爸。可以加我QQ：2297074321，也可以加富爸爸交流群：275527826！让我们改变从语言开始，从行动上实施，从结果上体现！真正实际我们自己的财富管道！

10、《富爸爸商学院》的笔记-第8页

富人总是在建立自己的商业网络，而其他人则总是在寻找工作。

11、《富爸爸商学院》的笔记-全书

拒绝与改正=教育与促进

富爸爸让罗伯特.T.清崎先做一份销售的工作，锻炼其销售的能力，为成为B象限的人做好准备。

很多的时候，我们都在像人销售东西，是物品是知识是自己等等。销售出去的目的大多数情况是为了获得其他资源（最显著的就是金钱）。互联网时代，从现在的中国我们可以看到多少B象限的人是很会销售的呢？雷军、罗永浩、董明珠.....他们不仅仅是有产品还有会销售的能力。而销售这个工作在我看来也可以说是一个连接的工作，我和你的连接，单向的还是双向的？最完美的状态就是双向的连接，相互反馈信息。这样才达成富爸爸系列当中所说道的网络的力量是指数的增加的。而一开始必然是单向的，那么怎样才能拥有双向的交流呢？我就想起“保险大王”叶云燕，对于客户的坚持不懈与

《富爸爸商学院》

关心这是一种平易近人的方式。或是制造出一个话题的爆点，让人主动对你有兴趣，然而这种方法有困难，放“大话”，出人意料的举动等等.....本身就是名人后者更加轻而易举

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com