

# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

## 图书基本信息

书名：《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》

13位ISBN编号：9787121021619

10位ISBN编号：7121021617

出版时间：2006-1

出版社：电子工业出版社

作者：罗伯特·T·清崎莎伦·L·莱希特

页数：303

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

## 前言

创业精神不仅是一种精神，也是一种使命。“富爸爸”系列作品能与华纳出版社结缘，在很大程度上要归功于华纳的董事长兼CEO劳伦斯·科什鲍姆。创业精神的火花总是在他的眼中闪现，是他把“能做”的精神贯彻到自己公司的上上下下。虽说出版业不能算是一个先锋产业，拉里·科什鲍姆却是一位先锋人物，和他合作当真愉快。谢谢你，拉里。 罗伯特·T·清崎 莎伦·L·莱希特

# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

## 内容概要

在《富爸爸(辞职创业前的10堂课)(富爸爸系列丛书)》中，富爸爸以自己在创业中亲历的失败，从现金流、沟通、财务等方面进行分析，提醒那些想辞职创业的人们，光有一个好的主意还远远不够，每个创业者都必须上好这至关重要的10堂课，才可能少走弯路，尽量避免不必要的损失。

你是否拥有一个价值百万的好主意？你是否害怕失败？你是否厌倦了为别人打工、帮别人赚钱？你是否不愿对老板俯首贴耳？你是否受够了工作辛苦却无所发展？如果你已准备好独自奋斗，那么这本书就是写给你的！

# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

## 作者简介

罗伯特·清崎，投资家、企业家、教育家。“富爸爸”系列丛书合著者，富爸爸公司合伙创始人。  
《富爸爸，穷爸爸》的成功为“富爸爸”系列图书的问世铺平了道路，目前该系列已推出十本书籍。它们几乎无一例外地打入了《纽约时报》、《华尔街日报》、《商业周刊》和《今日美国》的畅销书排行榜。

# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

## 书籍目录

引言富爸爸创业课程 第1讲成功的生意是在有生意之前产生的。第1章 雇员和创业者有何区别？富爸爸创业课程 第2讲学会把坏运气变成好运气。第2章 傻有傻富富爸爸创业课程 第3讲弄清工作和劳动的区别。第3章 为什么要无偿劳动？富爸爸创业课程 第4讲成功揭示出你的失败。第4章 街头智慧和学校里的智慧富爸爸创业课程 第5讲过程重于目标。第5章 钱会说话富爸爸创业课程 第6讲最佳答案在你心中，而非头脑中。第6章 三种财富富爸爸创业课程 第7讲使命的高度决定了产品。第7章 怎样从小公司成长为大公司富爸爸创业课程 第8讲设计一家公司，做别人不能做的事。第8章 商业领袖的任务是什么？富爸爸创业课程 第9讲不要为卖便宜货而打得焦头烂额。第9章 如何找到好顾客富爸爸创业课程 第10讲知道何时逃跑。第10章 总结

## 章节摘录

雇员和创业者有何区别? 从正确的思维方式开始 从小到大,我常常听穷爸爸说这样的话:“上学要拿高分,这样你就能找到一个待遇好的工作。”他一直在鼓励我成为高薪雇员。而我的富爸爸常说:“你该学会开创自己的事业,并且雇用优秀的人才。”他是在鼓励我成为创业者。有一天,我问富爸爸雇员和创业者之间的区别是什么。他的回答是:“雇员们是在一个企业诞生之后才去工作,而创业者是在企业诞生之前就开始工作。” 99%的失败率 据统计显示,90%的新生企业都会在五年内夭折。统计还显示,在那幸存下来的10%的企业中,又有90%会在第二个五年内结束生命。也就是说,大约99%的新创企业活不过十年。为什么呢?原因多种多样,而以下这些可能是最重要的。

1. 我们的学校总是把学生训练成善于找工作的职员,而不是善于创造工作机会和开办企业的创业者。 2. 好雇员并不一定能成为好的创业者,二者所需具备的技能大不相同。 3. 很多创业者没能开办自己的企业,他们为自己工作,成了自由职业者而不是企业主。 4. 很多创业者工作辛苦,而收入却比他们的职员还少。结果,很多人因为筋疲力尽而半途而废。 5. 很多创业新手在还没获得足够的实践经验和资金时就开始创业。 6. 很多创业者拥有绝妙的产品或服务,却不具备在此基础上创建成功企业的商业技巧。 打下成功的基础我的富爸爸说过:“创业就像不背降落伞从飞机上跳下去,再在空中造伞,盼着它能在落地前打开。”他还说:“要是伞没造好就摔到了地上,要想再爬上飞机跳一回可就难了。” 如果你们熟悉“富爸爸”系列作品的话,你们一定知道,我就是好几次跳出了飞机,又没在落地前把降落伞造好。幸好我掉到地上又弹了起来。这本书就会讲述我的几次这样的经历。很早以前,我也有一些成功和失败,但都不算大,所以落地反弹起来也不是特别疼,可那都足我开始做尼龙维可牢钱包生意之前的事了。我要在这本书里详细地跟你们讲讲这些,是因为我犯了许多错误,并且不断地从中学习。我曾经非常成?是什么让你无法进入梦乡

第六节 是什么使你被更为严重的病魔缠绕 第七节 本章阅读要点提示 第十章 你不是真正失最宝贵的一次商业经验。在重整旗鼓的过程中,我学到了很多生意上的诀窍,也更加了解自己了。

大坝上的裂缝 我在尼龙维可牢钱包的生意上陷入了困境,原因之一就是没有关注一些小事。“登高必跌重”

# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

## 媒体关注与评论

“本书是每个人成功获得财务自由的起点。” ——《今日美国》 “‘富爸爸’丛书以其始终如一智慧，教给我们在学校里无法获得的财务观。” ——《书单》杂志 “财务自由是我们每个人所追求的。罗伯特·清崎实现了它，在47岁时就退休了。” ——《妇女节》杂志

# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

## 编辑推荐

本书为“富爸爸”系列的最新一本，刚一问世便跃居亚马逊网站排行榜前列。借助该系列产品在中国的品牌知名度和良好销售业绩，上市后定有不俗的销量。本书中的10堂课是作者通过其创业失败总结出的经验教训，加入大量真实案例和深入分析，对任何想开始自己创业的人都有很好的借鉴。

《纽约时报》、《华尔街日报》、《今日美国》头号畅销书《富爸爸，穷爸爸》作者最新奉献。



## 精彩短评

1、浅显生动

2、理财观念入门级读物，必须读

3、值得一看。

4、真正的资产可以分为下列几类：1.不需我到场就可以正常运作的业务。我拥有它们，但由别人经营和管理。如果我必须在那儿工作，那它就不是我的事业而是我的职业了；2.股票；3.债券；4.共同基金；5.产生收入的房地产；6.票据（借据）；7.专利权如音乐、手稿、专利；8.任何其他有价值、可产生收入或可能增值并且有很好的流通市场的东西。

财商是由四个方面的专门知识所构成的：第一是会计，也就是我说的财务知识。第二是投资，我称为钱生钱的科学。第三是了解市场，它是供给与需求的科学。第四是法律。它可以帮助你有效运营一个进入会计、投资和市场领域的企业并实现爆炸性地增长。

f

大部分工人为工资和短期福利而工作，但从长期来看这样做却常常是灾难性的。相反，我劝告年轻人在寻找工作时要看看能从中学到什么，而不是只看能挣到多少。

成功所必要的管理素质包括：1.对现金流的管理；2.对系统（包括你本人、时间及家庭）的管理；3.对人员的管理。

最重要的专门技能是销售和懂得市场营销。销售技能是个人成功的基本技能，它涉及到与其他人的交往，包括与顾客、雇员、老板、配偶和孩子的交往。而交际能力，如书面表达、口头表达及谈判能力等对于一个人的成功更是至关重要。我就是通过学习各种课程、买来教学磁带等来增长知识并不断提高自己的这一技能而最终获得成功的。

人们经过学习，掌握了财务知识，但在通向财务自由的道路上仍面临着许多障碍。我们知道，资产项目可以产生大量的现金流，使人们自由地过上梦想中的生活，而不必整天为了生计忙碌工作，仅掌握财务知识的人很多时候仍然不能拥有充裕的资产项目，其主要原因有五个：1.恐惧心理；2.愤世嫉俗；3.懒惰；4.不良习惯；5.自负。

“大多数人都希望有一份工资收入，之所以会这样是因为他们有恐惧和贪婪之心。先说恐惧感，没钱的恐惧会刺激我们努力工作，当我们得到报酬时，贪婪或欲望又开始让我们去想所有钱能买到的东西。于是就形成了一种模式。”（起床，上班，付账，再起床，再上班，再付账……）“比如说吧，如果人们害怕没有钱花，就立刻去找工作，然后挣到了钱，使恐惧感消除。这样做似乎很对。可一旦这样理解，他就不会去思考这样一个问题，一份工作能长期解决你的经济问题吗？依我看，答案是‘不能’，尤其从人的一生来看更是如此。工作只是试图用暂时的办法来解决长期的问题。”

从长期来看，重要的不是你挣了多少钱，而是要看你能留下多少钱，以及留住了多久。

资产就是能把钱放进你口袋里的东西。负债是把钱从你口袋里取走的东西。

最大的损失是机会损失。如果你所有的钱都被投在了房子上，你就不得不努力工作，因为你的现金正不断地从支出项流出，而不是流入资产项，这是典型的中产阶级现金流模式。正确的做法应该是怎样的呢？如果一对年轻夫妇早点在他们的资产项中多投些钱，以后几年他们就会过得轻松些，尤其是他们准备把孩子送人大学的话。因为资产项中的投资会使他们的资产不断增加，自动弥补支出。而先投资买下一所大房子的做法只不过是取得抵押贷款以支付不断攀升的开支，其结果不过是拆了东墙补西墙。总之，决定拥有很昂贵的房子，而不是早早地开始证券投资，将对一个人的财务生活在以下三个方面形成冲击：1.失去了用其他资产增值的时机。本可以用来投资的资本将用于支付房子的各种

高额、长期开支。2.失去受教育机会。人们经常把他们的房子、储蓄和退休金计划列入他们的资产项目，而教育是一个重要的资产项。3.因为他们无钱投资，所以也就不去投资，这就使他们无法获得投资经验，并永远不会成为投资界认可的“成熟投资者”。

富爸爸的财务报表还说明了为什么富人会越来越富。资产项目产生的收入远可弥补支出，并且可以用剩余收入对资产方进行再投资。随着投资的积累，资产会越来越多，相应地收入也就越来越多，从而形成良性循环。其结果是：富人越来越富！

中产阶级发现自己总是在财务问题上挣扎，原因何在呢？中产阶级的主要收入是工资，而当工资增加的时候，税收也就增加了，更重要的是他们的支出倾向也随着收入的增加而同等增加。他们把房子作为主要资产反复进行投资，而不是投资于那些能带来收入的真正的资产上。这种把房子当资产的想法和那种认为钱越多就能买更大的房子或消费得更多的理财哲学就是形成今天债台高筑的社会的基础。

请记住下面这些话：富人买入资产；穷人只有支出；中产阶级买他们以为是资产的负债。

富人关心的焦点是他们的资产而其他人关心的则是他们的收入。

关于钱，最妙的是能让它一天24小时地工作并且为你的几代人服务。记住：做个努力工作的雇员，确保你的工作，但要不断构筑你的资产项。

当你的现金流增加时，你可以买点儿奢侈品，一个重要的区别是富人最后才买奢侈品，而穷人和中产阶级会先买下诸如大房子、珠宝、皮衣、宝石、游艇等奢侈品，因为他们想看上去很富有。他们看上去的确很富有，但实际上他们已深陷贷款的陷阱之中。那些总有钱的人，那些能长期富裕的人，是先建立他们的资产，然后用资产所产生的收入购买奢侈品，穷人和中产阶级则用他们的血汗钱和将留给孩子们的遗产购买奢侈品。

当你资金短缺时，去承受外在压力而不要动用你的储蓄或投资，利用这种压力来激发你的财务天赋，想出新办法挣到更多的钱，然后再支付账单。这样做，不但能提高你赚钱的能力，还能提高你的财商。

你能越早训练自己和自己所爱的人成为金钱的主人，结果就会越好。金钱是一种强有力的力量，不幸的是，大多数人们用金钱的力量来对付自己。如果你的财商很低，金钱就会比你更精明，它会从你身上溜走。如果你没有金钱精明，你就将为之工作一生。要成为金钱的主人，你需要比金钱更精明，然后，金钱才能按你的要求办事，服从你，这样你就成了金钱的主人，而不是它的奴隶。这就是财商。

有关金钱的教育和智慧是非常重要的。早点动手，买一本好书，参加一些有用的研讨班，然后付诸实践，从小笔金额做起，逐渐做大。我将5000美元现金变成100万美元资产，并在每月产生5000美元现金流量花了不到6年时间，但是我依然像孩子一样学习。我鼓励你学习，因为这并不困难，事实上，只要你走上正轨，一切都会十分容易。

如果你不努力工作，让事情发生，就什么都不会发生。如果不用努力就能实现的一个目标，这只能说明这个目标没有什么价值。请记住，你还没有实现的梦想，就是一个被你最大的敌人--害怕失败--所禁锢的梦想！不要让任何人偷走你的梦想！

5、富爸爸交流群 174191493 我是在一个很偶然的的机会遇到富爸爸的，可以说当时的我，正处于对生活的迷茫和困惑之中。

打工数十载，除了基本生活条件好了一些之后，真的没有感觉生活有什么变化，可以让自己看到未来。打工存到一点钱，买了房之后，还欠了银行的债。本身自己在经济和心理的双重压力下，生活

有种举步维艰的感觉。而在这个时间，家里年迈的父亲生病住院了，一笔住院费更是让我手足无措。

这样的生活让我困惑了，自己努力辛苦这么多年，为的不就是想要让自己的生活更好吗？怎么现在会成为这样子呢？孩子还小，要是孩子长大了，上学成家，那这些开销又怎么办呢？自己不停的问着自己，打工的生活真的就是这样吗？那我的未来能依靠它吗？

不停的反思也让我有了改变的念头，只是不知道该怎么去做了。自己上班上网挺方便，没事的时候就喜欢上网查一些资料。就是一次很偶然的机会，在一个网站上读到《富爸爸穷爸爸》这本书，自己当时就有一种眼前一亮的感觉，爱不释手。（此后又专门上京东买了书来读）

原来我们不就是老鼠赛跑吗？不停在打转，其实还是在原地不动。不停的为钱工作，而不知道让钱为我们工作。不仅如此，还在买进负债，压得自己都喘不过气来。认识到这些，自己就做了一个决定，一定要改变这种状况，不能再转下去了。

有了坚定的信念，我又继续在网上搜索关于富爸爸更多的信息，很幸运，自己在富爸爸贴吧中认识了一位朋友，也加到了他的富爸爸交流群，又认识到了许多志同道合的朋友们，还让我找到了一个适合自己的项目。

当时由于是在网上认识的，感觉和朋友们聊聊天还可以，如果是做网上的项目的话，总担心会有风险，怕被骗。同时我也是一个比较容易接受新鲜事物的人。于是也就通过别的渠道多方面了解，我认为既然他的理念符合富爸爸增加被动收入，实现财务自由的理念，而且他的投资金额也在自己能承受的范围之内。要改变人生，就总得一试，于是自己思虑再三之后，就准备跨出这十年来不同的一步。

事实证明，我的选择是正确的，自己的生活真的和以前不同了，有了目标，自己更加努力了。能让我勇敢的迈出这一步，富爸爸书真的是给了我很大的支持。其实人和人之间没有多大能力的区别，差别仅仅在于，拥有不同的思维方式。今天的生活现状，是昨天思考和生活的结果。而今天的思考会影响你的未来。换个思维，外面的天空一片晴好！

6、好书就多支持下富爸爸交流群一四九八三三七三七

7、这本书的重点就是传播了一种理念，富人让钱为自己工作，分清资产和负债。

8、我刚毕业呢，给点希望好么。

9、关于资产的定义

10、大学时读的。原理其实简单，关键是实践。

11、这个系列真心不错~

12、1 选收入少的园丁就很好赢，选收入多的医生就很难赢，因为要赢得的被动收入差别很大，而且医生的必要支出非常多，这应该算个BUG了，想赢选收入低的职业就行了？

2 到进入快车道后，现金流收入一下子上升100倍，这在现实中是开玩笑的，绝对不可能！

13、完全不同的思路，又非常简单清晰。跟着书中所言，一步步，成为一名合格的积极进取爱学习的资本家。

14、写的很好，观察很敏锐，语言组织的很nice，但通篇充满了灰暗晦涩的色调。

你肯定是个聪明人，看到了种种痛苦，但是，我们在这种忙碌中也得到许多，为什么不看积极的方面呢。

仅从文字看，你的生活态度不积极。

15、《富爸爸，穷爸爸》的作者第一次通俗地说明了富人的秘密，他通过自己亲身经历印证了走向财务自由的首要观念，在这一点上穷人和中产阶级与富人有天壤之别：穷人和中产阶级让自己为了钱工作；富人则让钱为自己工作。在这个观点的基础上，作者进一步阐明了资产与负债的定义和关系。作者认为只有能不断地为自己挣钱的财产才叫资产，而凡是让自己不断花钱的都叫负债，这种定义尽管看上去很简单，但实质上却充满了人生智慧。在如何处理负债和资产的关系方面，作者用财商的观念解释了每一个人在面对金钱游戏规则时都应该知道的理财技巧和知识。固定薪水的工作，注定是别人棋盘中的一颗棋子。如果有机会抉择，就设法跳出棋盘，坐在桌边下一般自己人生的棋局，输赢由自己负责。希望有机会和大家一起交流创业736593784也可加富爸爸交流群327763646

16、销售=收入！！！！

17、第一次面对如此糟糕生活的我，第一次如此恐惧与浮躁。。因为我辞职了，我去创业了。

创业，就是要在没有条件的情况下，创造条件。在没有收入的情况下，去花掉更多的钱。在做



了大量繁杂工作后，却没有预期的收入。面对所有的困难与问题，你要自己挺身而出。在没有人支持，没有人信任，没有人关怀的道路上，一个人反复挣扎的走着。

一句话：你要勇敢！并且真正的执行！后面才是一系列的理性分析。

争取自由就是要尽力去做好自己不喜欢且不擅长的事情。

这就是这本书给予我的力量！！相信自己！去为自己而战！

### 18、 一个不起眼的好项目

因家庭贫困，中专毕业的我在厦门打工有七年多了，可生活仍然没有得到太大的改变。我不相信命运，不甘于现状，经过我艰苦考查进几十个项目中摸索得出了一条实体好项目，我所经营的这个项目每月能给我带来过万元的，我觉得比之前的打工强了好多。没有高人脉，口才，脸皮也不厚，也没有深理论，大道理讲不出来的我。但残酷的现实告诉我，赚钱才是硬道理，我现在所经营的项目是经过我实地艰苦考察几十个项目后总结出的一个好项目，虽然在别人眼里它不是什么可以年入百万的大项目，但它每个月能给我带来过万元的收益。这个项目投资不大，市场前景非常广阔，经营也非常灵活，很适合哪些小本创业的朋友，因为市场广阔，我一人无法独占，所以我愿意把这个项目和我的经营经验与所有想创业的朋友共享：

1. 这个项目不适合哪些有一夜暴富梦想的朋友。这不是什么暴利的项目。

2. 需要用第天辛勤的劳动来换取丰厚的回报。

3. 这个项目属于新型创业模式，需要你投入一些时间。

有意合作的朋友，请和我联系QQ：812353148（非诚勿扰）

### 19、 灌水著作

20、 不过真正创业光看理论是不够的，这里讲的也是一些基础的心里准备：你考虑好了么，你有心理素质么，你有创业素质么？

21、 既然好书就多支持下 富爸爸交流群1498 33737

22、 能够了解不少创业的知识

23、 很认可你的想法

24、 书中的观点还是比较颠覆以前的想法的。我们不能为钱而工作，而且应该让钱为我们工作。应该买入资产而非负债。同事应该具备财商，学习投资财务法律市场方面的知识。只有当自己变得更精明才能不被别人的观点牵着走。而且，我们应该拥有一些工作之外的“事业”，通过对于某些方面的关注与投入来创造财富。此外，要懂得先支付自己。人活着就是为了让自已快乐，不能为了支付政府而牺牲了自己的快乐。但我们也要有理想，人各有志，如果能安贫乐道也没什么错。财务自由，时间自由固然是人生一大追求，但如果能更好地奉献社会，实现人生价值也是不错的。如何取得两者平衡才是王道。

### 25、 真正的资产可以分为下列几类：

1.不需我到场就可以正常运作的业务。我拥有它们，但由别人经营和管理。如果我必须在那儿工作，那它就不是我的事业而是我的职业了；

2.股票；

3.债券；

4.共同基金；

5.产生收入的房地产；

6.票据（借据）；

7.专利权如音乐、手稿、专利；

8.任何其他有价值、可产生收入或可能增值并且有很好的流通市场的东西。

财商是由四个方面的专门知识所构成的：第一是会计，也就是我说的财务知识。第二是投资，我称为钱生钱的科学。第三是了解市场，它是供给与需求的科学。第四是法律。它可以帮助你有效运营一个进入会计、投资和市场领域的企业并实现爆炸性地增长。

大部分工人为工资和短期福利而工作，但从长期来看这样做却常常是灾难性的。相反，我劝告年轻人在寻找工作时要看看能从中学到什么，而不是只看能挣到多少。

26、下班后创业俱乐部<http://haizeng.250qu.com/>

27、虽然很洗脑，但是对于财商低的人来说还是真受用的。学习到很多，比如专利保护，法律会计的重要性，这些真的很重要。

28、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：252106940，也可以加富爸爸读者交流群：246549539！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！

29、早就听闻过富爸爸系列，但是从来没看过，这是我看的第一本富爸爸系列的书籍，感觉很不错。

很喜欢作者的行文风格，不是单纯的说教，整本书富有故事性，也给人很多值得思考的东西。而且，整本书也不厚，不知不觉就读完了，比那些萝莉啰嗦骗稿费的书好多了，真正的言简意赅。

作者的观点可以说和中国的教育格格不入，中国的教育类似穷爸爸的观点：好好读书，将来找个好工作。这也是比较稳妥的做法，也就是所谓的安全感。但是创业者的想法却是有很大的不同，他们向往的是自由，当然，这样会有更大的责任和不安全感。但是，这些不是他们关注的重点。想一想，这么多年来，自己也是一直在追求安全感，把自己培养成一个好学生、一个好员工，却从来不敢面对自己内心向往的“自由”。

内心，已经开始不安了！

30、值得一读的书籍，我看了这本书籍后主动辞职了明确了人生的道路，并且选择了机遇，富爸爸交流群1498---33737

31、好吧，这是让我心里长草的第一部书

32、以后得再看一遍~

33、通俗易懂

34、我是富爸爸读者阿增，一直以来都非常喜欢富爸爸系列书籍，现在也在按照富爸爸的方法创业中，富爸爸的思想对我影响巨大，希望能够结交更多富爸爸读者，互相交流，提高财商。交流扣扣：

：877769448

35、富爸爸系列中的第一本，也是最好的一本

36、1年后再读，有了不同的更深的理解，从某种角度说，能体会到作者的用心。

37、富爸爸传授的是一种思维模式。

有了思维模式，才能找到切实可行的方法。

不要一味的追求方式方法，要先掌握财富的原理，再结合实际去实践。

富爸爸创业交流QQ群号：247319569

38、十分钦佩罗伯特，一个二流的商人，不入流的作者，竟然能打造出一个紫色的财商风暴，这里面除了一点运气，一点商人的直觉之外，还有一颗善于炒作、善于捕捉机会的大脑。

富爸爸系列我几乎一本不落的看过，实话实说，感触很大，收获很少。罗伯特的理论功底太差，比较适合讲讲故事，真的上升倒理论层面，还是有点捉襟见肘。而且，他的文字表达能力太差，很多时候都不知道他在说什么。还有些时候，只看到他反复地说着同样的话，而且不着边际。

## 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

罗伯特缺少一剑封喉、一针见血的功夫。

不过这一本明显有别于其他几本——实在的东西多了，灌水的现象少了，值得庆贺，希望下一本能更实在、更精彩些。

39、嗯 在群里学习到很多东西

40、 是我现在非常需要读到的书，讲了很多创业前需要做的准备，对创业的设计和基础知识的学习是非常重要的。更重要的是讲了许多思维的转变，创业所需要的必须的转变。最后讲了一些小经验和小窍门。看了作者的许多经历，现在非常明白自己需要在哪些方面迫切需要改进。

41、创业者值得一读

42、理财的书

43、Financial IQ

44、

时间就是金钱，让读书的质量更好吧，更多掌握富爸爸的思维模式，就要全套

2011年全新版 富爸爸穷爸爸全套22本【完整内容带图】电子书  
全集系列正版 投资指南 送现金流游戏【电子版】

在淘宝输入：富爸爸电子书

30元/22本最新的，淘宝最实惠，全网最低，经得起你的淘宝搜索！  
QQ:747023753 联系了解免费赠送其中一本。

45、每个人所见都是偏见。但始终有积极向上的东西存在，那在于我们的内心。

你愿意看到美好的事物，那么周围一切都是。

你愿意看到肮脏灰暗的地带，那么周围一切也都是。

那取决于你想看什么，你想做什么，你想成就些什么。

肮脏的，灰暗的，错误的，我们无力改变，因为那是存在的现实。

但我们可以创造，属于我们的，美好，干净，明亮的现实。

不能只因为世界有灰暗，你便要隐藏于灰暗的角落。

46、楼主 你说的真好

47、祝大家早日实现财务自由

48、穷人买入负债，富人购买资产。

49、产品-法律-系统-沟通-现金流

50、“ 安稳和自由可不是一码事……事实上它们完全相反。你越是追求安稳，拥有的自由就越少。最安稳的人就是那些坐在大牢里的人了，这就是安稳的极致。”

51、力挺富爸爸

52、 要懂得如何“让钱来替你工作”，而不是“为了钱而工作”。很荣幸能接触到富爸爸系列的书籍、、彻底改变了以前那些传统的老观念，滋润丰富了鄙人的小脑。也彻底摆腿了那些为钱工作的时代了、、欢迎有志之士一起交流、学习。富爸爸财商交流群：251868601

53、Hao

54、 《富爸爸，穷爸爸》的作者第一次通俗地说明了富人的秘密，他通过自己亲身经历印证了走向财务自由的首要观念，在这一点上穷人和中产阶级与富人有天壤之别：穷人和中产阶级让自己为了钱工作；富人则让钱为自己工作。在这个观点的基础上，作者进一步阐明了资产与负债的定义和关系。作者认为只有能不断地为自己挣钱的财产才叫资产，而凡是让自己不断花钱的都叫负债，这种定义尽管看上去很简单，但实质上却充满了人生智慧。在如何处理负债和资产的关系方面，作者用财商的

观念解释了每一个人在面对金钱游戏规则时都应该知道的理财技巧和知识。固定薪水的工作，注定是别人棋盘中的一颗棋子。如果有机会抉择，就设法跳出棋盘，坐在桌边下一般自己人生的棋局，输赢由自己负责。希望有机会和大家一起交流创业664073027也可加富爸爸交流群235712503

55、还不错，看后思考些问题~

56、如果有机会抉择，就设法跳出棋盘，坐在桌边下一般自己人生的棋局，输赢由自己负责。希望有机会和大家一起交流创业

57、不错 感觉你很棒

58、 很多人想变成富人，他不是不知道该怎么做，而是不敢真的那么做。

总是有太多顾虑，面对未来的许多不确定因素，他不去想一万，总去想万一，越想越可怕，结果无数的可能性就在这种犹豫和等待中化为乌有。

人在应付生活中的各种危险时，常常凭着经验和本能，不用思考就能作出选择。比如，你不会去站在不稳的石头上，也不会把手伸进火里。之所以这样，就因为你有过痛苦的经历，小时候有很多血的教训。在同一个地方跌倒的情况是很少的，烫过一次手你就不会再去玩火。失败是一种宝贵的经历，它会让人得到经验，变得聪明。

犯错误不可怕，可怕的是对犯错误的恐惧。

很多人总是担心创业失败，又失去了现有的稳定收入，落得个俗话说的偷鸡不成倒蚀一把米。

所谓的稳定收入是很多人行动的障碍，犹如人生的鸡肋，说到底还是反映出缺乏自信。对绝大多数人来说，靠薪水永远只能满足生活的基本要求。老板之所以雇你，不是要让你发大财的，也不是要和你共同富裕，如果他挖不出剩余价值，雇你等于零。所以最终，要创造自己的幸福，还得靠你自己。舍不得孩子打不着狼，舍不得鸡肋也是干不成大事的。当然，孩子舍出去了，也不是就一定打得着狼，失手的事完全可能发生；舍去了鸡肋也许最终并没有干成大事，甚至真的连光骨头都没得啃了，这也可能。不过只要你相信人的能力是在实践中锻炼出来的，多一些经历，无论如何总是好的，至少对提高个人素质有用，那么你就会觉得，你在走着，在向目标接近，总比原地踏步好。

59、写的真TM到位！赞！

60、耳目一新的是B-I三角模型，以及营销5P法。

61、创业之前想清楚为什么创业，勇气有多大，自己的优势在哪里，创业方案，现金流，销售、推广能力必须要好；沟通能力、承受失败的能力有多强；不要期望企业提供给你多少培训，要自己去找相关职业培训；兼职里面也能找到机会，所以找份兼职也是很有必要的。

62、外人茫然空洞的灵魂，何必要太在意呢。。保持自己的心灵纯洁就好

63、 富人让钱为自己工作，穷人为钱工作，而同时穷人的思想往往太过于保守，不愿意承担风险，而富人懂得运用智慧去赚钱，投资脑袋去让钱为自己工作。这也就是贫富的差距所在。想过富人的生活就要用富人的思考方式。富爸爸读者交流Q群272761936

64、 从这本里我学到了很多！

自己觉的很有用.它教给我们富有是要靠知识的,只有我们有赚钱的知识和赚钱的能力我们离富有就不远了.

65、《富爸爸，穷爸爸》的作者第一次通俗地说明了富人的秘密，他通过自己亲身经历印证了走向财务自由的首要观念，在这一点上穷人和中产阶级与富人有天壤之别：穷人和中产阶级让自己为了钱工作；富人则让钱为自己工作。在这个观点的基础上，作者进一步阐明了资产与负债的定义和关系。作者认为只有能不断地为自己挣钱的财产才叫资产，而凡是让自己不断花钱的都叫负债，这种定义尽管看上去很简单，但实质上却充满了人生智慧。在如何处理负债和资产的关系方面，作者用财商的观念解释了每一个人在面对金钱游戏规则时都应该知道的理财技巧和知识。固定薪水的工作，注定是别人棋盘中的一颗棋子。如果有机会抉择，就设法跳出棋盘，坐在桌边下一般自己人生的棋局，输赢由自己负责。希望有机会和大家一起交流创业664073027也可加富爸爸交流群235712503

66、每个人都成为了俘虏，成了某种牺牲品。而我只认真专注地走脚下的路。不要冷漠，不要迷失。我要自由！

67、如果十年前我能看懂，会有多有用

68、 当年过（25）岁的时候，我就开始面临很大的危机，1、学历不高，年纪越来越大了，就业会是个问题，换工作没有勇气，开支（1868）与薪水是不能成正比。2、想要更多的时间照顾自己的



孩子，又想有稳定的收入来源。成家生了孩子，对女性面临更大的挑战，同时也加深了危机感，因此想要平衡家庭与收入的情况，是很难两全的，因此困惑了。当然今天互联网却帮我们解决了这个问题(601)，如果你们真的也遇到困惑，也在迷茫时期，欢迎加富爸爸财商交流群：( )。共同交流，学习。

69、现在每个人都很忙，他们在上班，工程师面无表情，妓女们面带微笑，政客们勾心斗角，商人皮笑肉不笑，步履匆匆的人们在上班。

这是个速食的时代，我们要把一秒钟掰成两半儿过。人们吃快餐，喝瓶装纯净水，在电脑上下载音乐，人们打电话，聊QQ，发电子邮件，人们坐飞机，北京到福州一天往返十八趟，人们不去旅游，他们从网络上看风景图片，人们荒废双脚，从不走路，只是用来踩刹车。

我们在混乱的大都市，每天早上堵在车辆拥挤的大街，呼吸汽车尾气，倾听喇叭噪音，晚上再抬头仰望看不见星星的夜空。我多么想逃离，却迈不动双脚。

都市里的人们在上班，他们尔虞我诈，相互倾轧，他们白天是人，晚上变身，他们自己过得如此变态，还要故作姿态抨击小众不健康。上班的人们穿着工作装，制服下是他们虚伪的灵魂，进步青年们走在街头，一手挥舞着国旗，另一只手背在后面，手里捏着一张日本AV片。

那些标准化的脸庞，千人一面，众口一词，掺假的语言，飘忽的眼神，极尽讨好的谄媚，她只想让人们买她的东西。这个年代散发着商人腐朽的气味，它给我们传达不正确的信息，它想变通我们，它想让我们屈从，它扇我们一个耳光，再给我们俩舔枣儿。

城市里的人们每天都很忙，每个人都想当刘邦，他们要当皇帝，那是从小立下的志向。人们读现代管理学，人们玩弄权术，没有人还敞开心扉，早就忘掉如何坦诚。上班的人们每天都在骗人，他们微笑着，让我们上当，商人微笑着，引我们去地狱，广告上却说是天堂。

一天一天就在上空飘荡，我们的日子随着云彩摇晃，蓝天下我们如此孤单，以前的朋友还剩几个，青草上没有一个人影，只剩风无声息地吹过。

就在我回家的几天，发现一切都已改变，电话一个个打过去，大家都说没时间，大家都说很忙，人们的生活到底是丰富，还仅仅是混乱，我们的未来没人安排，所以都在惶惑，并给自己制造好多炫丽的藉口。

人们面无表情去上班，一脸疲惫地下班，在这个肮脏的城市，他们出卖灵魂然后赚到钱。

人们打开电脑，编着软件，人们打开手机，编着谎言。这个时代的人们都是科技进步的工具，他们推动科技发展，他们努力繁殖后代，为了这个国家的下一场战争。人们不是他们自己，人们看着大盘，聊着金融，他们是财阀和巨头的狗，他们不属于自己。人们穿着西装，背着党章，他们是权力和虚荣的奴隶，他们早没了自己。人们在上班，人们用一切卑劣手段，耗尽一生心血，只为满足内心的贪婪。

人们每天都在上班，他们迷失在城市里，早就找不回原来的自己。人们迷失在这个年代里，社会欺骗了我们，我们再去骗别人。他们面无表情，他们步履匆匆，他们每天都在忙碌和庸碌间迷茫，他们只为了卖钱，每天都有交易发生在城市，每天都有黑幕诞生在天空下，每天都有人在上班，他们活得不耐烦可是又不想死。



## 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

这个机械化的城市，有色彩缤纷的机器，人们从小被禁锢思想，他们没有自己的脑子，丢失自由的心灵，只剩机械化的躯壳，还自以为快乐地做爱。人们拥挤在城市里，忘掉幻想，放弃天空，背弃那一片遥远的蔚蓝。放弃天空，禁止思念，放弃天空，没有未来，放弃天空，这里不是西藏，放弃天空，所以我要走。自己自由，自由离开，放弃天空，如果有一天天空开始下雪，雪花穿越灰朦的城市，落在我们脸上。

在落满雪花的大街，人们冷漠地走着，他们面无表情，他们衰老了已是满头白发。

70、真难以想象楼主是多么完美的人呀，要不然也没有这么深刻的鄙视。。

71、哈哈哈，我希望先当《富姐姐》

72、很实用，用很多东西帮到我

73、里面提到了两本书也应该读一下：《别人的钱》，《富爸爸商学院》。还有如何收购公司。对于资本市场的秩序，同样需要了解。10堂课之中，最重要的，是使命感。之所以成为领导人，是因为他有Vision，所以有方向、会选择。

74、这是一本不错的建立财商的入门书，可能会改变你思维，转变你的观念。读了这本书以后希望每个人都能认真的思考一下，你想要的是什么。最基本的也要对金钱或者财富有个重新思考和认识。

75、创业，财务知识很重要，仅有业务并不够。

财务核心：现金流、财务体系、买多少产品才能维持生意、预期利润率。

观点：你服务的人越多，就会越富有。

单一战略，多种战术。

作为创业者，你的任务之一就是保护你的公司和员工不受廉价顾客的扰乱。所谓廉价顾客，就是那些总是要求得到东西而不愿付钱的人。

领导力、团队、使命

现金流/沟通/系统/法律/产品

76、富爸爸穷爸爸这本书告诉我们，要让钱为我们工作而不是我们为钱工作，修建属于自己的财富管道，打造自己被动收入，才能早日实现财务自由，愿与更多的富爸爸读者一起交流Q7344723850富爸爸交流实践创业群199929715

77、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。

78、创业，说起来不简单，要做更难啊

79、加上了群 群里很活跃 喜欢里面的气氛

80、或许我们穷就是因为一直被灌输了穷人的思维方式 . . .

81、创建了ESBI象限，BI五要素，ATCP类型等专用名词，但本质和其他成功学一样，泛泛而谈，没多少干货，三小时在高铁上读完。真心觉得富爸爸丛书买第一本就够了，学习下理念即可。

82、内容有点重复..

83、未读.看别人的笔记

84、好生活，理财造。扭转基本观念的一本书。

85、很小的时候看的，感觉当时没太看懂，不过仍旧留下了很深的印象

86、看了这本书籍让我明确了人生的道路，富爸爸交流群1498--33737

87、作为富爸爸的忠实读者和铁杆粉丝，我始终坚信有钱有闲的财务自由生活才是我们最想追求的生活。

为什么我们如此地努力工作，却得不到相对应的回报呢？站在富爸爸现金流象限里，看待这个问题的话，一切看起来都那么的顺理成章。因为你不是在为资产做事啊，你是在为别人的企业系统在打工，人家负责给你的只是一份远远跑不赢物价的工资收入。因为老板是永远不可能为你的发家致富负责任的。

然而，知道了打工永远不出头，为何还有那么多的朋友们陷入其中而不能自拔呢？富爸爸的理论

## 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

，让我很清楚的认识到了这部分朋友们不想创业的根本原因就是，他们害怕失去金钱，却又不劳而获，同时也不敢冒险，并且已经患上了“钱瘾”——一种有钱就开心，没钱就失落的心理状态。

不是说处于这个E象限的朋友们不好，而是富爸爸理论对我们的教诲是：在21世纪，打工将会是一种风险性更高的一种生存模式，这种模式会祸延至下一代，非常容易导致穷人越来越穷的局面。

有朋友就会问了，难道这个贫穷的命运就不能改变吗？？答案是否定的。因为有富爸爸理论的财商知识武装的话，成为富人那是迟早的事情了。因为他让我们清楚的明白到，资产是什么，负债又是什么，现金流为何如此重要，掌控自己的现金流又是如何影响着我们的日常生活的方方面面等等诸如此类的关于金钱方面的问题。

真心感谢富爸爸理论的编写者罗伯特清崎先生，如果不是他的慷慨，恐怕我们也不能品尝到如此美味的财商知识大餐，在丰富了我们大脑的同时也让我们的视野彻底的打开。谢谢你，清崎先生!!!

富爸爸读者朋友们，欢迎加入读者交流群248282657，一起学习，一起探讨自身财商进步的点点滴滴。

88、2016年9月。这十堂课，不知道自己吸收了多少。书中说，销售是创业者的基本技能，那创业是否需要从做销售开始做起？

89、2015.04.22-2015.05.01.创业启蒙

90、这里面构建的模型或者法则挺有见地。团队中得有A型分析型思维者、C型创造型思维者、T型技术型思维者、P型人际关系思维者。创业前的准备有：产品、法律、系统、沟通、现金流。财务象限的四种代表人物。雇员、小业主、企业所有者、投资者。

91、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

：1078409580，也可以加富爸爸交流群：176387747！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：1078409580，也可以加富爸爸交流群：176387747！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

92、大家好,我是富爸爸爱好者,以前生活真的一天算一天,从来都没有什么计划,真的是过了就过了,于是出了社会好几个年头,真的没有收获到什么有价值的东西,在去年,偶尔接触到富爸爸这本书真的对我帮助很大,现在也慢慢的被书中的观点所影响,也慢慢的融入自己的生活中,现在已经开始建立自己的资产项了,朋友们,年轻的时候建立自己的资产项,努力的奋斗.你的一生将非常的精彩,不会在有空虚,也不会再有迷茫.呵呵,于是也加了一个富爸爸群,里面的朋友都是很的交流社会经验,QQ群174191493

93、财务自由之书

94、不错的书，对于创业有系统性的阐述，会让人少走一些弯路，不过成书日至今已经有10年的时间，有很多具体的现象跟现在的社会已经有了一些不同，但是对于创业者来说的可以使用书中写到的框架性内容来找方向。

95、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：12446672！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！

96、喜欢的节选：

影响收入的五大因素：能力、精力、影响力、自我评价和创意。另外，广开财源，寻找你能提供给市场的价值来获得收入，主要有四种价值：产品、知识、服务和创意。

## 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

当我的生命终结时，一切都会变成回忆。回忆里有我一生伟大的冒险，有生意的成败，金钱的得失，还有朋友的来来去去。我会回想起那些突然闯进我生命里的陌生人，为了一场冒险而和我并肩奋斗，又在冒险结束后离我而去。这是一个漫长的旅程。但愿有一天，你在自己的旅程中找到那个地方，那个能让你体会生命的从容与美丽的地方。而在你的内心深处，你早就渴望着它，你早就知道你的梦想会成真。

B-I三角形 金字塔地基：使命、团队、领导力

金字塔核心：产品、法律、系统、沟通、现金流

97、富人总是购进资产，而中产阶级总是购进以为是资产的负债

98、你带着墨镜，看到的天空总是灰的，人需要工作，那是为了证实自己的存在，即使那些富翁，你看谁坐吃山空，他在实现自己价值的最大话，我们赚钱，我们工作，从另一个角度是我为人人，人人为我的一种社会化的实现。

99、文字写的很好，一定程度上总结了我们的生活，生活就是这样的。。。在于你自己的选择，楼上的回复很好。。。。

100、今天打工太辛苦了，物价，房价，油价统统都涨，但工资就不涨，这让我们情何以堪啊，连最基本的养老金国家都说亏空了，这个社会到底该信谁啊。

靠谁呀，有没有朋友和我一样，有这样的想法的，想要自己找项目来创业的，靠自己的呢？

101、打3星绝对不是黑它==，只是身为会计系出生的人，我没从这本书上学到东西而已。当然，不代表不能让别人学到。理财观念的叙述很赞，一直认为健康的理财观才是理财活动最重要的东西。其实这本肯定能让很多人打开新世界的大门的。



### 精彩书评

1. 选收入少的园丁就很好赢，选收入多的医生就很难赢，因为要赢得的被动收入差别很大，而且医生的必要支出非常多，这应该算个BUG了，想赢选收入低的职业就行了？2. 到进入快车道后，现金流收入一下子上升100倍，这在现实中是开玩笑的，绝对不可能！
2. 要懂得如何“让钱来替你工作”，而不是“为了钱而工作”。很荣幸能接触到富爸爸系列的书籍、、、彻底改变了以前那些传统的老观念，滋润丰富了鄙人的小脑。也彻底摆腿了那些为钱工作的时代了、、欢迎有志之士一起交流、学习。富爸爸财商交流群：251868601
3. 第一次面对如此糟糕生活的我，第一次如此恐惧与浮躁。。因为我辞职了，我去创业了。创业，就是要在没有条件的情况下，创造条件。在没有收入的情况下，去花掉更多的钱。在做了大量繁杂工作后，却没有预期的收入。面对所有的困难与问题，你要自己挺身而出。在没有人支持，没有人信任，没有人关怀的道路上，一个人反复挣扎的走着。一句话：你要勇敢！并且真正的执行！后面才是一系列的理性分析。争取自由就是要尽力去做好自己不喜欢且不擅长的事情。这就是这本书给予我的力量！！相信自己！去为自己而战！
4. 真正的资产可以分为下列几类：1.不需我到场就可以正常运作的业务。我拥有它们，但由别人经营和管理。如果我必须在那儿工作，那它就不是我的事业而是我的职业了；2.股票；3.债券；4.共同基金；5.产生收入的房地产；6.票据（借据）；7.专利权如音乐、手稿、专利；8.任何其他有价值、可产生收入或可能增值并且有很好的流通市场的东西。财商是由四个方面的专门知识所构成的：第一是会计，也就是我说的财务知识。第二是投资，我称为钱生钱的科学。第三是了解市场，它是供给与需求的科学。第四是法律。它可以帮助你有效运营一个进入会计、投资和市场领域的企业并实现爆炸性地增长。f大部分工人为工资和短期福利而工作，但从长期来看这样做却常常是灾难性的。相反，我劝告年轻人在寻找工作时要看看能从中学到什么，而不是只看能挣到多少。成功所必要的管理素质包括：1.对现金流的管理；2.对系统（包括你本人、时间及家庭）的管理；3.对人员的管理。最重要的专门技能是销售和懂得市场营销。销售技能是个人成功的基本技能，它涉及到与其他人的交往，包括与顾客、雇员、老板、配偶和孩子的交往。而交际能力，如书面表达、口头表达及谈判能力等对于一个人的成功更是至关重要。我就是通过学习各种课程、买来教学磁带等来增长知识并不断提高自己的这一技能而最终获得成功的。人们经过学习，掌握了财务知识，但在通向财务自由的道路上仍面临着许多障碍。我们知道，资产项目可以产生大量的现金流，使人们自由地过上梦想中的生活，而不必整天为了生计忙碌工作，仅掌握财务知识的人很多时候仍然不能拥有充裕的资产项目，其主要原因有五个：1.恐惧心理；2.愤世嫉俗；3.懒惰；4.不良习惯；5.自负。“大多数人都希望有一份工资收入，之所以会这样是因为他们有恐惧和贪婪之心。先说恐惧感，没钱的恐惧会刺激我们努力工作，当我们得到报酬时，贪婪或欲望又开始让我们去想所有钱能买到的东西。于是就形成了一种模式。”（起床，上班，付账，再起床，再上班，再付账.....）“比如说吧，如果人们害怕没有钱花，就立刻去找工作，然后挣到了钱，使恐惧感消除。这样做似乎很对。可一旦这样理解，他就不会去思考这样一个问题，一份工作能长期解决你的经济问题吗？依我看，答案是‘不能’，尤其从人的一生来看更是如此。工作只是试图用暂时的办法来解决长期的问题。”从长期来看，重要的不是你挣了多少钱，而是要看你能留下多少钱，以及留住了多久。资产就是能把钱放进你口袋里的东西。负债是把钱从你口袋里取走的东西。最大的损失是机会损失。如果你所有的钱都被投在了房子上，你就不得不努力工作，因为你的现金正不断地从支出项流出，而不是流入资产项，这是典型的中产阶级现金流模式。正确的做法应该是怎样的呢？如果一对年轻夫妇早点在他们的资产项中多投些钱，以后几年他们就会过得轻松些，尤其是他们准备把孩子送人大学的话。因为资产项中的投资会使他们的资产不断增加，自动弥补支出。而先投资买下一所大房子的做法只不过是取得抵押贷款以支付不断攀升的开支，其结果不过是拆了东墙补西墙。总之，决定拥有很昂贵的房子，而不是早早地开始证券投资，将对一个人的财务生活在以下三个方面形成冲击：1.失去了用其他资产增值的时机。本可以用来投资的资本将用于支付房子的各种高额、长期开支。2.失去受教育机会。人们经常把他们的房子、储蓄和退休金计划列入他们的资产项目，而教育是一个重要的资产项。3.因为他们无钱投资，所以也就不去投资，这就使他们无法获得投资经验，并永远不会成为投资界认可的“成熟投资者”。富爸爸的财务报表还说明了为什么富人会越来越富。资产项目产生的收入远可弥补支出，并且可以用剩余收入对资产方进行再投资。随着投资的积累，资产会越来越多，相应地收入也就越来越多，从而形成良性循环。其结果是：富人越来越

富！中产阶级发现自己总是在财务问题上挣扎，原因何在呢？中产阶级的主要收入是工资，而当工资增加的时候，税收也就增加了，更重要的是他们的支出倾向也随着收入的增加而同等增加。他们把房子作为主要资产反复进行投资，而不是投资于那些能带来收入的真正的资产上。这种把房子当资产的想法和那种认为钱越多就能买更大的房子或消费得更多的理财哲学就是形成今天债台高筑的社会的基础。请记住下面这些话：富人买入资产；穷人只有支出；中产阶级买他们以为是资产的负债。富人关心的焦点是他们的资产而其他人关心的则是他们的收入。关于钱，最妙的是能让它一天24小时地工作并且为你的几代人服务。记住：做个努力工作的雇员，确保你的工作，但要不断构筑你的资产项。当你的现金流增加时，你可以买点儿奢侈品，一个重要的区别是富人最后才买奢侈品，而穷人和中产阶级会先买下诸如大房子、珠宝、皮衣、宝石、游艇等奢侈品，因为他们想看上去很富有。他们看上去的确很富有，但实际上他们已深陷贷款的陷阱之中。那些总有钱的人，那些能长期富裕的人，是先建立他们的资产，然后用资产所产生的收入购买奢侈品，穷人和中产阶级则用他们的血汗钱和将留给孩子们的遗产购买奢侈品。当你资金短缺时，去承受外在压力而不要动用你的储蓄或投资，利用这种压力来激发你的财务天赋，想出新办法挣到更多的钱，然后再支付账单。这样做，不但能提高你赚钱的能力，还能提高你的财商。你能越早训练自己和自己所爱的人成为金钱的主人，结果就会越好。金钱是一种强有力的力量，不幸的是，大多数人们用金钱的力量来对付自己。如果你的财商很低，金钱就会比你更精明，它会从你身上溜走。如果你没有金钱精明，你就将为之工作一生。要成为金钱的主人，你需要比金钱更精明，然后，金钱才能按你的要求办事，服从你，这样你就成了金钱的主人，而不是它的奴隶。这就是财商。有关金钱的教育和智慧是非常重要的。早点动手，买一本好书，参加一些有用的研讨班，然后付诸实践，从小笔金额做起，逐渐做大。我将5000美元现金变成100万美元资产，并在每月产生5000美元现金流量花了不到6年时间，但是我依然像孩子一样学习。我鼓励你学习，因为这并不困难，事实上，只要你走上正轨，一切都会十分容易。如果你不努力工作，让事情发生，就什么都不会发生。如果不用努力就能实现的一个目标，这只能说明这个目标没有什么价值。请记住，你还没有实现的梦想，就是一个被你最大的敌人--害怕失败--所禁锢的梦想！不要让任何人偷走你的梦想！

5、我是个富爸爸系列的忠实读者，今日闲逛又看到了他出新书了。我知道自己又开始接受洗脑了。因为是刚读，所以还不想具体评论.....

6、早就听闻过富爸爸系列，但是从来没看过，这是我看的第一本富爸爸系列的书籍，感觉很不错。很喜欢作者的行文风格，不是单纯的说教，整本书富有故事性，也给人很多值得思考的东西。而且，整本书也不厚，不知不觉就读完了，比那些萝莉啰嗦骗稿费的书好多了，真正的言简意赅。作者的观点可以说和中国的教育格格不入，中国的教育类似穷爸爸的观点：好好读书，将来找个好工作。这也是比较稳妥的做法，也就是所谓的安全感。但是创业者的想法却是有很大的不同，他们向往的是自由，当然，这样会有更大的责任和不安全感。但是，这些不是他们关注的重点。想一想，这么多年来，自己也是一直在追求安全感，把自己培养成一个好学生、一个好员工，却从来不敢面对自己内心向往的“自由”。内心，已经开始不安了！

7、读了这本书才知道，富爸爸的书籍有一系列的，这本算是较新的，里面会提到很多过去的书里指出的观点。除了书之外，富爸爸这个团队成功地将如何创业设计成游戏、课程在全世界推广，成功地建立自己的品牌和理论体系，真是不简单。这本书适合大部分有创业冲动的人看，看完后相信会对富爸爸的其它书感兴趣的，看完前面的书之后还会再回头再看一看这一本。另外，别忘了审视自己目前所处的状态，多做作业，改变自己，改变态度.....

8、当年过(25)岁的时候，我就开始面临很大的危机，1、学历不高，年纪越来越大了，就业会是个问题，换工作没有勇气，开支(1868)与薪水是不能成正比。2、想要更多的时间照顾自己的孩子，又想有稳定的收入来源。成家生了孩子，对女性面临更大的挑战，同时也加深了危机感，因此想要平衡家庭与收入的情况，是很难两全的，因此困惑了。当然今天互联网却帮我们解决了这个问题(601)，如果你们真的也遇到困惑，也在迷茫时期，欢迎加富爸爸财商交流群：( )。共同交流，学习。

9、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：252106940，也可以加富爸爸读者交流群：246549539！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、在看的时候，体内总有一些冲动，但是有冲动是不正确的，因为我们还有很多“家庭作业”要做。富有不是短时间能得到的，所以我们做好不断“犯错”--尝试的准备。让暴风雨来得更猛烈些吧！

11、很多人想变成富人，他不是不知道该怎么去做，而是不敢真的那么做。总是有太多顾虑，面对未来的许多不确定因素，他不去想一万，总去想万一，越想越可怕，结果无数的可能性就在这种犹豫和等待中化为乌有。人在应付生活中的各种危险时，常常凭着经验和本能，不用思考就能作出选择。比如，你不会去站在不稳的石头上，也不会把手伸进火里。之所以这样，就因为你有过痛苦的经历，小时候有很多血的教训。在同一个地方跌倒的情况是很少的，烫过一次手你就不会再去玩火。失败是一种宝贵的经历，它会让人得到经验，变得聪明。犯错误不可怕，可怕的是对犯错误的恐惧。很多人总是担心创业失败，又失去了现有的稳定收入，落得个俗话说的偷鸡不成倒蚀一把米。所谓的稳定收入是很多人行动的障碍，犹如人生的鸡肋，说到底还是反映出缺乏自信。对绝大多数人来说，靠薪水永远只能满足生活的基本要求。老板之所以雇你，不是要让你发大财的，也不是要和你共同富裕，如果他挖不出剩余价值，雇你等于零。所以最终，要创造自己的幸福，还得靠你自己。舍不得孩子打不着狼，舍不得鸡肋也是干不成大事的。当然，孩子舍出去了，也不是就一定打得着狼，失手的事完全可能发生；舍去了鸡肋也许最终并没有干成大事，甚至真的连光骨头都没得啃了，这也很有可能。不过只要你相信人的能力是在实践中锻炼出来的，多一些经历，无论如何总是好的，至少对提高个人素质有用，那么你就会觉得，你在走着，在向目标接近，总比原地踏步好。

12、富人让钱为自己工作，穷人为钱工作，而同时穷人的思想往往太过于保守，不愿意承担风险，而富人懂得运用智慧去赚钱，投资脑袋去让钱为自己工作。这也就是贫富的差距所在。想过富人的生活就要用富人的思考方式。富爸爸读者交流Q群272761936

13、不过真正创业光看理论是不够的，这里讲的也是一些基础的心里准备：你考虑好了么，你有心理素质么，你有创业素质么？

14、真正的资产可以分为下列几类：1.不需我到场就可以正常运作的业务。我拥有它们，但由别人经营和管理。如果我必须在那儿工作，那它就不是我的事业而是我的职业了；2.股票；3.债券；4.共同基金；5.产生收入的房地产；6.票据（借据）；7.专利权如音乐、手稿、专利；8.任何其他有价值、可产生收入或可能增值并且有很好的流通市场的东西。财商是由四个方面的专门知识所构成的：第一是会计，也就是我说的财务知识。第二是投资，我称为钱生钱的科学。第三是了解市场，它是供给与需求的科学。第四是法律。它可以帮助你有效运营一个进入会计、投资和市场领域的企业并实现爆炸性地增长。大部分工人为工资和短期福利而工作，但从长期来看这样做却常常是灾难性的。相反，我劝告年轻人在寻找工作时要看看能从中学到什么，而不是只看能挣到多少。

15、《富爸爸，穷爸爸》的作者第一次通俗地说明了富人的秘密，他通过自己亲身经历印证了走向财务自由的首要观念，在这一点上穷人和中产阶级与富人有天壤之别：穷人和中产阶级让自己为了钱工作；富人则让钱为自己工作。在这个观点的基础上，作者进一步阐明了资产与负债的定义和关系。作者认为只有能不断地为自己挣钱的财产才叫资产，而凡是让自己不断花钱的都叫负债，这种定义尽管看上去很简单，但实质上却充满了人生智慧。在如何处理负债和资产的关系方面，作者用财商的观念解释了每一个人在面对金钱游戏规则时都应该知道的理财技巧和知识。固定薪水的工作，注定是别人棋盘中的一颗棋子。如果有机会抉择，就设法跳出棋盘，坐在桌边下一般自己人生的棋局，输赢由自己负责。希望有机会和大家一起交流创业664073027也可加富爸爸交流群235712503

16、十分钦佩罗伯特，一个二流的商人，不入流的作者，竟然能打造出一个紫色的财商风暴，这里面除了一点运气，一点商人的直觉之外，还有一颗善于炒作、善于捕捉机会的大脑。富爸爸系列我几乎一本不落的看过，实话实说，感触很大，收获很少。罗伯特的理论功底太差，比较适合讲讲故事，真的上升倒理论层面，还是有点捉襟见肘。而且，他的文字表达能力太差，很多时候都不知道他在说什么。还有些时候，只看到他反复地说着同样的话，而且不着边际。罗伯特缺少一剑封喉、一针见血的功夫。不过这一本明显有别于其他几本——实在的东西多了，灌水的现象少了，值得庆贺，希望下一本能更实在、更精彩些。

17、一个不起眼的好项目 因家庭贫困，中专毕业的我在厦门打工有七年多了，可生活仍然没有得到太大的改变。我不相信命运，不甘于现状，经过我艰苦考查进几十个项中摸索得出了一条实体好项目，我所经营的这个项目每月能给我带来过万元的，我觉得比之前的打工强了好多。没有高人脉，口才，脸皮也不厚，也没有深理论，大道理讲不出来的我。但残酷的现实告诉我，赚钱才是硬道理，我

现在所经营的项目是经过我实地艰苦考察几十个项目后总结出的一个好项目，虽然在别人眼里它不是什么可以年入百万的大项目，但它每个月能给我带来过万元的收益。这个项目投资不大，市场前景非常广阔，经营也非常灵活，很适合哪些小本创业的朋友，因为市场广阔，我一人无法独占，所以我愿意把这个项目和我的经营经验与所有想创业的朋友共享：1. 这个项目不适合哪些有一夜暴富梦想的朋友。这不是什么暴利的项目。2. 需要用第天辛勤的劳动来换取丰厚的回报。3. 这个项目属于新型创业模式，需要你投入一些时间。有意合作的朋友，请和我联系QQ：812353148（非诚勿扰）

18、是我现在非常需要读到的书，讲了很多创业前需要做的准备，对创业的设计和基础知识的学习是非常重要的。更重要的是讲了许多思维的转变，创业所需要的必须的转变。最后讲了一些小经验和小窍门。看了作者的许多经历，现在非常明白自己需要在哪些方面迫切需要改进。

19、《富爸爸，穷爸爸》的作者第一次通俗地说明了富人的秘密，他通过自己亲身经历印证了走向财务自由的首要观念，在这一点上穷人和中产阶级与富人有天壤之别：穷人和中产阶级让自己为了钱工作；富人则让钱为自己工作。在这个观点的基础上，作者进一步阐明了资产与负债的定义和关系。作者认为只有能不断地为自己挣钱的财产才叫资产，而凡是让自己不断花钱的都叫负债，这种定义尽管看上去很简单，但实质上却充满了人生智慧。在如何处理负债和资产的关系方面，作者用财商的观念解释了每一个人在面对金钱游戏规则时都应该知道的理财技巧和知识。固定薪水的工作，注定是别人棋盘中的一颗棋子。如果有机会抉择，就设法跳出棋盘，坐在桌边下一般自己人生的棋局，输赢由自己负责。希望有机会和大家一起交流创业736593784也可加富爸爸交流群327763646

20、创业，财务知识很重要，仅有业务并不够。财务核心：现金流、财务体系、买多少产品才能维持生意、预期利润率。观点：你服务的人越多，就会越富有。单一战略，多种战术。作为创业者，你的任务之一就是保护你的公司和员工不受廉价顾客的扰乱。所谓廉价顾客，就是那些总是要求得到东西而不愿付钱的人。领导力、团队、使命现金流/沟通/系统/法律/产品

21、它讲到了困难，以前我们如何克服。他的BI模型非常易记，也很概括，我们的团队正实践他的理论。

22、我是富爸爸读者阿增，一直以来都非常喜欢富爸爸系列书籍，现在也在按照富爸爸的方法创业中，富爸爸的思想对我影响巨大，希望能够结交更多富爸爸读者，互相交流，提高财商。交流扣扣：877769448，也可以加交流群：213251964

23、作为富爸爸的忠实读者和铁杆粉丝，我始终坚信有钱有闲的财务自由生活才是我们最想追求的生活。为什么我们如此地努力工作，却得不到相对应的回报呢？站在富爸爸现金流象限里，看待这个问题的话，一切看起来都那么的顺理成章。因为你不是在为资产做事啊，你是在为别人的企业系统在打工，人家负责给你的只是一份远远跑不赢物价的工资收入。因为老板是永远不可能为你的发家致富负责任的。然而，知道了打工永远不出头，为何还有那么多的朋友们陷入其中而不能自拔呢？富爸爸的理论，让我很清楚的认识到这部分朋友们不想创业的根本原因就是，他们害怕失去金钱，却又想不劳而获，同时也不敢冒险，并且已经患上了“钱瘾”——一种有钱就开心，没钱就失落的心理状态。不是说处于这个E象限的朋友们不好，而是富爸爸理论对我们的教诲是：在21世纪，打工将会是一种风险性更高的一种生存模式，这种模式会祸延至下一代，非常容易导致穷人越来越穷的局面。有朋友就会问了，难道这个贫穷的命运就不能改变吗？？答案是否定的。因为有富爸爸理论的财商知识武装的话，成为富人那是迟早的事情了。因为他让我们清楚的明白到，资产是什么，负债又是什么，现金流为何如此重要，掌控自己的现金流又是如何影响着我们的日常生活的方方面面等等诸如此类的关于金钱方面的问题。真心感谢富爸爸理论的编写者罗伯特清崎先生，如果不是他的慷慨，恐怕我们也不能品尝到如此美味的财商知识大餐，在丰富了我们大脑的同时也让我们的视野彻底的打开。谢谢你，清崎先生!!!富爸爸读者朋友们，欢迎加入读者交流群248282657，一起学习，一起探讨自身财商进步的点点滴滴。

24、创业精神不仅是一种精神，也是一种使命。雇员和创业者的区别：1、创业者能在没钱的情况下理智和聪明地行事。2、创业者得知道如何花钱，就算他们没有钱。人是可以被训练的，可以被训练成雇员，也可以被训练成创业者。之所以世界上雇员比创业者多，那是因为我们的学校总是在训练年轻人成为雇员。工业时代，社会对雇员的需求增加了，并实行了普鲁士体制，从而形成了今天多数西方学校系统的雏形。当你研究普鲁士教育背后的逻辑后，会发现他的明确目标是培养士兵和职员，培养人们服从命令听指挥，等等。从雇员转变为创业者必须先忘掉以前学会的很多东西。从转



变逻辑开始，从追求自由而不是安稳开始。要自由，就得放弃安稳。雇员要的是安稳，创业者要的是自由。生活在一个由稳定的收入和职位搭建起来的、永远知道正确答案和争取从不犯错的学术世界里，怎么会知道创业者的失败时的内心世界。创业精神应该这样来定义，即不局限于目前拥有的资源去追寻机遇。创业者知道如何很好地利用他人的资源。对很多人来说，借口的威力比梦想的威力大。创业者：受感知到的机会驱动（战略方向）扁平化，多向非正式网络（管理结构）价值驱动，以业绩为基础，以团队为导向（关于回报）雇员：受掌握着的资源驱动正式的等级结构，多个层级安全驱动，以资源为基础，以提升为导向雇员型的人喜欢为竞争财富而工作，创业型的人更倾向于为合作财富而工作。很多人没有成为他们想要成为的人，另一个原因就是恐惧。表现为害怕犯错误或者害怕遭受失败。还有一种恐惧。但表现形式却有所不同，这些人用完美主义把他们的恐惧掩饰起来。在开始创业前，他们会等待左右的时机都成熟，只有在前方一路绿灯时才会上路。经营生意有三个部分：找到合适的人；找到合适的机会；找到钱。这三件事很少能同时完成。一个创业者最重要的工作就是，当一项任务完成时，先紧紧抓住它，赶紧去把另外两项补足。那怕做得不完美，任何值得做的事情也还是应该做。有些人错过了市场机遇，就是因为他们不断地改进他们的产品。就象那些等待所有绿灯都亮起来的人一样，有的创业者永远难以走向市场，就是因为他们一直在没完没了地寻找、试验和完善他们的产品或商业计划。懂得何时将一种产品推向市场是一门艺术，也是一门科学，不要试图等着吧产品做得完美，他永远不会完美的。只要足够好，只要好得能被市场接受就可以了。成功创业者的标志之一就是，能弄清市场想要什么，并且知道何时该停止开发产品，开始营销。要想成为成功的雇员，人们需要知道正确的答案，否则的话就会被解雇或失去晋升机会。而创业者不需要知道所有的答案，他们需要的只是询问，这就是咨询顾问存在的理由。一旦跨越了从雇员到创业者的那条界限，真正的教育就开始了。作为创业者的学业是永远没有毕业日的，若不是在工作，就是在阅读或者学习，之后便是把学到的东西运用到生意中。很多创业者仍旧停留在S象限而没能进入B象限，其原因是他们过于专业化。从雇员到创业者的转变需要人们具备以下素质：1、从安全逻辑转向自由逻辑的能力2、在没钱的情况下运营的能力3、在缺乏安全保障的情况下运营的能力4、关注机会而不是资源的能力5、针对不同人群的不同管理风格6、管理自己难以控制的人员和资源的能力7、以团队业绩或者价值为导向，而非以薪水或级别为导向8、做个积极的学习者，永不毕业9、多样化学习。而不是专业化学习10、为整个企业承担责任的勇气你要具备了农民那样坚韧的意志，就一定能成为一个伟大的创业者。1、从追求安稳到追求自由2、从想要稳定的薪水到想要巨大的财富3、从信奉依赖他人到信奉独立4、从遵守别人的规则到为自己定义规则5、从听从命令到发出命令6、从说“这不是我的责任”到愿意承担全部责任7、从努力适应一种企业文化到创造自己的企业文化8、从抱怨世界到改变世界9、从对问题无能为力到尽量发现问题并把它变成商机10、从雇员到创业者你要是能成为一名成功的创业者，就会得到一种自由，尝过这种自由滋味的人并不多，其结果不单单是拥有很多钱和空闲时间，而是变得对恐惧本身无所畏惧。安全的表面下你会发现恐惧。为了安全而学习与为了自由而学习不同。为安全而学习的问题在于，恐惧一直在那里。而只要恐惧存在，你就很少能感觉到安全，这样你就得上更多的保险，相处更多保护自己的办法。在追求安全中度过医生的最糟糕之处是，你拥有两种生活，一种是你正在过的生活，一种是你从未得到过、却觉得自己应该过的生活。这就是为安全而学习的结果，它最大的问题就是无法治愈恐惧。对恐惧无所畏惧是说你不再害怕经历恐惧，不再是恐惧的囚徒，不再象大多数人那样让恐惧主宰自己的生活。相反，你会鼓足勇气向前，会清晰地思考、学习、阅读、和陌生人交谈，会产生新的想法，采取新的行动。对自由的渴望能给予你勇气，帮你渡过没有稳定工作和收入的日子。要有勇气争取自由 - - 你自己的自由，无论你是创业者还是雇员。 - - - - -  
- - - - - 从正确的思维方式开始大约99%的新创企业活不过十年。一家刚创立的公司即便开头不怎么景气，但如果创业者勤勉认真、意志坚定，它还是有机会生存下来。可问题是他们一旦歇息下来，生意就衰败了，小船马上沉入海底。小企业失败率高的重要原因之一，就是当如此多的时间都被不产生任何利润甚至吞噬利润的事情占据时，要想让企业保持成长和赢利是很艰难的。和一个创业者谈谈，问问他们每天有多少时间是花在不带来收入的事务上，以及该如何应对这个问题。生意的跨台是从生意办起来之前就埋下了隐患。辞职之前要设想好自己的生意。创业者最重要的工作从生意开张和雇员上岗之前就开始了。其职责就是要设计一个能成长、能雇用很多员工，能为客户创造价值、能为所有相关的人带来富裕、热心公益、富有社会责任感，并且不完全依赖创业者支撑的企业。在企业诞生之前，创业者就该在头脑中设想好这些。一次失败就出局，那才是真正的失败者。胜利者不停失败，知道成功为止。现金流象限阐述了组成商业世界的四个不同的人群。通常，他们在技术上、情感上和精神



上都是不同的人。E：害怕的情绪将他们限制在E象限。如果他们想要进入别的象限，不仅需要学习新技能，也需要克服自己的恐惧情绪。S：无法相信别人能比自己做得更好。这种信任危机害得他们无法成长。不信任他人很难把生意做大。B：总是在寻找优秀的人才和好的商业系统。他们不必时必躬亲，而是关注如何建立起一个能够自行运转的企业。I：总是在寻找聪明的S或B象限人士，将自己的金钱托付给他们，以期获得收益。如果你对世界上有哪些企业和哪些类创业者都不甚了了，又怎么能成为创业者呢？很多创业者都不是企业所有者，而是自己雇用自己的个体创业者，他们是他们工作的主人，单不是企业的主人。他们一停下来就没有了收入。你的客户每次都直接来找你，一旦发生问题，雇员们也都来问你。他们很难把自己的生意扩展成大企业。在生意开始之前设计不足，它从出生之前就注定了这样的命运。专业人士多半是凭借一种特殊的专长或手艺，由个体从业者起步的，他们一般需要政府的执业许可才能开业。这类生意的问题在于，生意无法被转手卖出。因为除了经营者个体以外不存在真正的生意。资产就是生意所有者本人。他们从生意的主人变成了自己客户的雇员。勤奋工作却无法创造出资产是毫无意义的。“夫妻店”的亲缘关系是这类企业成长的障碍。特许经营的最大问题是对于刚入门的创业者来说代价太昂贵。任何人都能成为创业者，要弄清楚的是你们最想成为哪类创业者？他们工作的领域和创业的规模是完全不同的。创业者最重要的工作是在生意开始之前就设计好它。创业前的准备工作：1、首先，应该保证自己具备正确的思维方式，就是要像创业者，而不是雇员那样去思考2、研究市场、目标客户和竞争对手3、确定在你所瞄准的市场上取得成功需要哪些技能，然后组成团队或顾问，以获得你需要的技能4、研究你相对于竞争对手有哪些优势，如何才能潜在客户面前脱颖而出5、将商业计划整理出来，画出你通向成功的路线图6、为你的企业打下合理的法律基础6.1、确定你的公司在法律上的性质，它应该是义务较少而税收较为优惠的一种6.2、获取所有必须的证书和批准文件，确保章程清楚、明确，以避免以后的争议6.3、获得合法的法律保护，以获得竞争优势。真正的创业者最明显的特点在于他们的创造力和接着他们不具备的资源做成事情的能力。他们是解决问题的大师，能够把问题变成有价值的知识财富，然后将这些知识财富运用到生意中。他们也是使用他人金钱和资源的大师。他们的典型用语是：让我们来看看该怎么做。从平地上建起一家成功的、能创造价值的、能长久生存的企业才是创业者真正的目标。（话语+数字）\*符号/努力话语：告诉别人你的故事数字：用来衡量故事符号：放大你的故事努力：所有生意的驱动力产品法律系统沟通现金流外围：使命、团队、领导力 - - - - - 能让人变聪明的事也正是让他们变蠢的事情，人类从错误中学习。在人生早期遭遇的生意失败是一种难得的经验。犯错误是自己学习做生意的最佳途径。创业者失败的原因：1、对失败的恐惧让他们裹足不前，从而一事无成2、他们失败得还不够人们聘用好的雇员不是为了让他们犯错误，一个雇员的任务就是按照规则和命令行事、做好份内的事情。而作为创业者的任务就是冒风险、犯错误，优势还要再加上失败。我们不是随随便便地冒任何风险。首先，必须学习犯错误的学问，并且从错误中学到东西，其次，懂得如何选择我要冒的风险。我和任何人一样讨厌失败。但是不同之处在于：我懂得失败是走向成功的一个步骤。在失败之时，我会知道自己正处于突破自己以往经验的一刻。我们生活在完全不同的世界里，因为我们是完全不同的人。雇员生活在躲避风险的世界里，而创业者生活在因风险而生动的世界里。不同的世界，不同的人。要防止犯错误的世界跳到一个积极犯错误的世界可没有那么容易。关键在于创业者有很多要学习的东西，而且得学得快。稳定的收入不是他们能享有的，他们必须尝试，如果犯了错误就得迅速改正。如果他们总是避免错误，或者假装自己一贯正确，或是让别人当自己的替罪羊，他们就失去了学习的机会。作为创业者最大的乐趣之一就是想出一个主意，然后在很短的时间内将它变成一项成功的生意。每次当你犯错误的时候，最好停下来，抓住这个机会学点新东西。1、开办生意2、失败并学习3、找到一位导师4、失败并学习5、上一些课程6、继续失败，继续学习7、在成功时停下脚步8、庆祝一下9、数数钱，计算一下损益10、重复上面的步骤大概有90%的人连第一步都没有迈出去。他们不断重新设计自己的生意，却从来未开始实干。有时他们为自己找到一些借口，告诉我记时机不成熟，计划不合适。他们不敢走上行动并失败的道路，而是努力避免失败，他们生活在分析麻痹的状态中。如果你能把坏的运气变成好的，你就拥有了双倍的运气，在爱情、生活、健康和金钱上会加倍地幸运。当创业者犯了错误后，他们一般不会只把目光停留在错误的后果上。对于犯错误是不是有损自己的形象，他们一般也不会特别介意。真正的创业者重视的是从错误中学习。你是如何解决从错误中产生的问题的？你是如何避免以后再犯错误的？有没有一种办法能把错误变成收获，从中创造财富？如何把错误变成收获？应该是通过把问题变成机会吧。你发现一个问题，然后想出解决办法，将错误的不良后果清除或者减为最小。而你想出的解决方法本身就可能是

# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

一项有价值的资产，可以被用于开创新的生意或者发展你现有的生意。害怕犯错误有两个主要的方面：1害怕错误的后果2害怕有损形象创业者一般都会提前估量他们的行动可能造成的后果。而创业者和雇员的区别在于，创业者不会被一种尝试可能造成的后果吓得不知所措，而是会想方设法减少其负面的影响。问问题才是学习的正确途径。要摆脱一贯正确的积习。对自己的行动负责和事先做好准备是十分必要的。你该为自己的生意打好基础，以防它今后不知哪天就突然倒掉。你需要做计划。 - - - - -

弄清工作和劳动的区别工作是别人花钱让你干的事情，但劳动不一定。劳动是为了找动作做准备。雇员找不到工作，于是就什么都不做，而创业者却能看到很多的机会，他们知道，只要劳动了，工作就会随之而来。劳动不仅使人富有，也使人健康。很多人都是因为不劳动而失去了健康。经济状况很差的人，身体也好不到哪里去。如果你的生意陷入困境，那么说明你一项或者一项以上的工作没有做好。一名创业者也许工作得很辛苦，但是在某一段时间却只能做好一件事。者就是为什么许多创业者疲于奔命、力不从心的原因。他们可能工作得很努力，却仍然无法完成所有的任务。当你思考生意的各个方面的時候，不妨假设自己是在为不同岗位的人撰写职位说明。做生意需要拥有不同技能的人承担响应的责任。一名创业者的家庭作业：产品法律系统沟通现金流只要这五项任务中有一项出问题，企业肯定会跟着出问题，甚至还可能倒闭。一项生意的成功或失败都起源于生意正式开张之前。这也就是为什么做好家庭作业十分必要，就算这些劳动是没有收入的。之所以如此多的人选杂放弃，是因为他们开始意识到，他们的能力只能完成五项任务中的某一个任务。如今，我总是能遇到很多有想法的人，他们想出了绝妙的新产品或者新服务，跃跃欲试想成为创业者。而他们当中大多数人的问题是，他们不懂销售，也就赚不来钱。这可能就是很多潜在创业者放弃自己梦想、安于现状的首要原因。小业主和大企业家之间的一大区别在于他们对系统的重要性的认识。 - - - - -

成功能揭示出你的失败当我们没有什么东西可以失去的时候，我们赢的最多。不继续失败下去的办法就是更快地失败。你现在正走在学习的半路上，这个过程要求你犯很多错我，并从错误中学习。你犯错误的速度越快，走完这一过程进入另一阶段的速度就越快。你也可以选择做逃兵，但是这样你就被淘汰了。你想当创业者的渴望有多强？创业者的第一技能就是销售技巧。你的优点能揭示出你的弱点。我们每天只应付当头的困难，就是这样撑下来的。一名创业者需要懂得学校智慧和实践智慧的区别。更重要的是，创业者应该具备团队智慧，也就是汇集最合适的人才来完成手中任务的能力。创业者的三个基本错误：1、在创办自己的企业前并未寻找合适的法律和会计人员为自己服务，也未征询他们的意见2、创业者过于听信他们的会计或者律师的话，需要为企业发展做出决定的是你自己3、创业者有时候请了会计或者律师，但是这么人并非创业团队中的成员。A型思考者：具备出众的分析能力，他们多半会从批评和怀疑的角度来思考，而不轻易接受。他们一般不会很快做出决策，而是先要进行长时间的分析。在做出决定之前，他们要反复征求意见和了解更多细节。C型思考者：在工作中是创造型的艺术家。他们非常有创意，这些人喜欢看到大的远景，也习惯挑出惯有的圈子来思考。灵活的思维是指他们感知事务的意义时比较灵活。他们往往能理解和接受一些看似不合逻辑的想法。T型思考者：技术天才。他们喜欢和同行打交道。P型思考者：他们人缘很好，常常在各种选举中胜出。他们可以和不同类型的人交谈。这四类思考者对于企业来说都是很重要的。有些小企业规模上不去，或是倒闭，原因就是他们缺乏其中某一类思考者。很多个体开业的创业者都是A或者T型思考者，在C或P领域存在缺陷。在投资方面，A或者T喜欢有一个准确的公司可供遵循，C或P比较看中有意思的买卖以及了解生意伙伴的情况。你必须找出一种思维类型并成为其中的佼佼者。如果你想要把最优秀的人才吸引过来，围绕着你组成一个团队，那么你自己必须在某一个方面非常优秀。有些个体从业者没有完全发挥出自己的潜力，就是因为他们觉得自己必须成为所有五个方面的专家。努力训练自己的沟通技巧，培养自己的P型思考能力。 - - - - -

过程（时间管理、现金管理）重于目标对于很多人来说，家庭和工作只是他们逃避残酷现实和竞争的处所。他们想要的只是一张稳定的工资单，还有一个能从外面往家里打电话的地方。有些人却在寻找不同的东西。一个不同的世界，一种不同的生活。我对生活的想往却让一切付出都显得如此值得。这不只是挣钱的问题，而是在拿自己的一生冒险。当我的生命终结的时候，一切都变成回忆。很多年以前，一位记者问亨利福特：如果你失去了全部财产会怎样？那时福特身家已经过了十亿，福特说：不到五年我就能赚回来。创业之路才是致富的最佳途径，如果你有勇气、有智慧、有毅力，你将通过这个学习过程获得巨大的财富。现金流是基础。创业之前和会计一起做财务预算，看看开办自己的生意会花费你多少钱。没有坏的投资，只有坏的投资者。这个世界上到处充满了挣大钱的机会，问题在于优秀的创业者的数量比机会要少得多。开办一家公司并不仅仅意味



# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

着辛苦和忙碌，而是意味着自己所做的事情对金钱的损益产生直接的影响。雇员拿钱是因为他们忙碌，老板拿钱是因为他们的成果。红灯是警告，我们或是留心这些警告并从中学习，或是对他们视而不见。如果视而不见的话，可能就会有完全不同的遭遇。钱会说话，钱的声音最响亮时就是在财务报表的利润栏中。作为一名创业者，你需要对现金流负责：1对盈亏负责的不是雇员，也不是咨询顾问，而是创业者2当你观察现金流象限时，你会发现，没有人要求E和S象限的人们准备财务报表，而BI象限中的人却需要。因为钱会说话，它讲述的是这两个象限中的人们的财商。你的现金来源是什么？1你的投资是什么？2准备从投资者那里筹到多少钱3是否有合伙人4顾客在购买时付款吗？还是分期付款5如果分期付款，大概要多久收回6估计客户的坏帐率是多少7开始赢利之前要精力多少个生产周期8是否有产品专利并授权你的现金用途是什么？1是否有一个产品创意2是否能保护你的产品3能围绕这个创意或产品开发出一项生意吗？4需要向顾问致富咨询费用吗？5需要先做出样品？6需要寻找供货商？7你能和供货商就付款条件谈判吗？8是否需要办公室、库房、车9办公室需要什么设备10需要哪些办公用品11在生意的不同阶段需要雇用多少人，付给他们多少钱？12在生意起步阶段，你和你的团队需要多少收入13为生产产品你需要多少钱？何时要14你准备如何包装你的产品15包装花费多少16你想如何推销你的产品17需要建一个网站吗？18有办理用户订单的处理系统吗19你的营销材料的成本是多少20在哪里储存货物21把货物晕倒库房要多少钱22怎么接订单23怎么发货24需要买什么保险？保费是多少25准备如何办理退货26如何提供客户服务27如果负债经营，利息是多少28在销售周期收回货款前，你需要精力多少个生产周期计划现金周转期当现金紧张时，创业者的任务就从发展变成了生存。时间就是金钱作为一名创业者，你应该时常问问自己是怎样花去自己的时间的。有一天创业者发现他的重点不再是公司的未来，那么找到合适的人来协助自己承担起公司的各方面责任是十分必要的。你的工作与你生意的相关性你为未来花费的时间占多少？ % 你为现在花费的时间占多少？ % 你为过去花费的时间占多少？ % 总计 100% 未来：营销、公关、研发、战略合作、专利、新的交易、现金预算和管理、好的法律问题现在：订单管理、发货、收款、客户服务、现金管理过去：会计、坏的法律问题、应付政府规章、员工评价鼓励创业者把一半以上的时间花在未来上，同时打造一个强大的团队来承担现在和过去两类工作。 - - - - - 最佳答案在心中，而非头脑中三种收入：挣来的收入（高税率）组合收入被动收入（低税率）三种财富：竞争财富合作财富精神财富（你做一项工作不是因为喜欢它，而是因为你知道自己应该去做。在内心深处，你明白自己应该去做）优秀是卓越的敌人。发挥天赋就是要发挥出你的卓越潜力，而不仅仅是达到优秀的程度。卓越是一种选择。惰性是阻碍我们每个人前进的内在力量。那些被惰性吓退的艺术家都有一个特征，即他们的行为方式更像业余爱好者，他们的态度还不够积极。爱好者为乐趣而做事，专业人士为责任而做事。对爱好者来说，他们所做的事情是副业，对专业人士来水，他们所做的事情是使命。爱好者只投入部分时间做事，专业人士投入的是全部时间。爱好者通常只在周末顾及他们的爱好，专业人士一周七天都如此。爱好者对一件事爱得还不够，否则的话，他们绝不会只把它作为副业而不肯贡献出全部时间。而专业人士对一件事的热情要大得多，他们愿意为此奉献毕生精力毫无保留。这就是我所说的积极。惰性最恨人变得积极。与金钱无关，它关系的是使命，一个人真正的使命是关乎“你爱的人”，而不是“你”。这项使命是关于“你为谁工作”，而不是你为自己做什么这与我无关，也与钱无关，而是与服务有关。多数人工作只是为了赚钱，只有很少的人是为了服务别人。不同的人，不同的使命。使命是你核心的出发点，它发自你的内心，请用行动 - - 而不是语言 - - 来表达它。 - - - - - 使命的高度决定了产品你一旦走完了一段旅程，就把最好的收获带在身上，把其他的抛在身后，然后再继续走下一段路。如此不断前进。你服务的人越多，就越有效率。如果要致富，就要服务于更多的人。仅仅通过体力上努力工作，是很难为很多人服务和挣大钱的。如果想要服务于很多客户并获得可观的财富，就必须忘掉自己，穿过那个针眼。想要进入B象限，它所要求的B-I三角要坚实得多。而且只有一个同样强大的团队才能帮助你穿过针眼。最成功的企业通常会做两件事：1解决一个问题2满足一项需求 - - - - - 设计一家公司，做别人做不到的事如何扩展一家公司：1复制整个B-I三角2特许经营3通过公开募股让公司上市4授权和合资单一战略 - - 多样战术永远要有一个低风险的主意或者战术垫底围绕着一个独特的战略优势设计出一家公司作为领导者的任务是：1清楚地确定公司的使命、目标和愿景2找到最优秀的人才并把他们组成一个团队3从内部加强公司4从外部扩张公司5提高利润6投资于研发7投资于有形资产8做一个优秀的企业人 - - - - - 不要为卖便宜货而打得焦头烂额你可以解雇坏的顾客，就象解雇一名不合格的员工。如果你不除掉

坏顾客，好顾客也不会愿意留下来，他们中的很多人都会跑掉。对于客户的投诉要非常认真，先检查自己有没有问题，再看是不是顾客的错。你的工作就是人的工作，人是你最大的资产，也是你最大的负债。对顾问也是一样，你必须解雇不合格的顾问。作为创业者，你的成功或失败在很大程度上取决于你手下的员工。很多小公司之所以成长不起来，就是因为他们的领导者不会或不愿意跟各种各样的人打交道。公司里处理人际关系的三个绝窍：1屁股上的伤疤。每个人都有自己的优点和才干，也都有绝点和短处。如果一个人屁股上的伤疤超过他的优点和才干，那么就是该让他换地方的时候了2雇人要慢，裁人要快3世界上有两类沟通者，第一类沟通者在愤怒或者郁闷时，会来当面跟你说，他们会把牌摊在你桌上。第二类惯于在背后捅刀子。作为创业者，你必须保护你的公司和员工不受廉价顾客的搅扰。所谓廉价顾客，就是那些总是要求得到东西而不愿意付钱的人。必须找到一个方法解雇这样的顾客，但是又要避免不必要的麻烦。产品的毛利润之所以非常重要的原因：1为B-I三角的其他部分提供必要的资金2决定了产品的价格3产品和价格决定了你的顾客营销中的5P：产品人价格地点定位创业者必须是他公司里最好的销售人员创业者必须是他公司里最好的营销人要营销工作必须带来销售，而不只是漂亮的广告销售 = 收入任何产品都有三个定价点，最低、最高、中等价位。最差的一种定价就是中等价位。没有人记住你是谁。开价越低家，我的时间就不是花在提供服务上，而是花在和这些人催要欠账上。便宜货只能吸引廉价的顾客。1、中等价位可能听起来最合理，但是这个区间也永远是最拥挤的。随大流很难脱颖而出。2、低价领导者所做的不仅是降低他们的价格，低价战场上的胜利者总是能做到一些竞争对手无法做到的事情。3、如果你在细分市场上把产品价格定得最高，那么你就必须给你的消费者一些你的竞争对手所不能给的东西。4、不要尝试向所有的顾客销售所有的东西。如果想要高低端兼顾，就做两个牌子吧。营销需要慢著顾客的愿望、需求或者自我心理要求。在很多情况下，后者能带来最大的购买力。5、定价不要便宜，要高。不要降价和削减利润，而是提高产品对客户的使用价值，使客户满意。6、不要找新产品，要找新顾客。一个聪明的创业者懂得保持现有客户的满意度，同时为现有的产品不断寻找新顾客。7、找那些拥有你想要的客户群的公司做战略合作伙伴。8、好好对待你最好的客户。把重点放在让你最好的客户满意上，因为他们不仅会从你这里买更多的东西，还会跟他们的朋友说起你。你的特殊产品是给特殊人的。产品的价格必须能满足那部分人群的需求、愿望和精神需要。我们每个人都乐意让别人知道，我们花了一大笔钱买了一样只有少数人肯买的或能买得起的物品。所以精神满足是购买高端产品的动力，也同样是购买低档产品的动力。作为一个企业家，找到正确的目标客户群是非常重要的。真正的成功来自于一个反复向你购买产品的大的客户群体。每个人都喜欢和打过长期交道的人做生意。而不是和一个陌生人。处理顾客关系的周期分为：1吸引客户2销售3获得顾客的联系信息4让你的顾客感觉特别5与顾客保持联系6及时友好地回答顾客的问题（把抱怨的顾客变成满意的顾客）7为顾客建议一个俱乐部8让满意的顾客向朋友推荐你的公司或产品9向你的顾客卖出更多的东西10重复上速步骤产品定位：通过营销、广告、定价等建立一个你的产品在消费者心目中的形象。这个形象和你的品牌联系在一起。绝窍是找到一个对你的目标客户有吸引力的概念或意象，它得是一些与众不同的东西，能把你和你的竞争对手区别开。一旦为你的品牌确定了一种定价，你就要小心维护他的形象，不要让他淡化。一定不要向你的顾客传达与你的品牌定位不符或者相冲突的产品。-----知道何时逃跑1检查你的态度2在B-I三角的五个层次上获得尽可能多的经验3销售 = 收入4保持乐观，也要面对现实5你是怎样花钱的6建立一家企业作为练习7愿意求助8找到导师9进入一个创业者的圈子10踏踏实实地走过创业的历程。使命 - - -》过程 - - -》目标

25、从这本里我学到了很多!自己觉的很有用.它教给我们富有是要靠知识的,只有我们有赚钱的知识和赚钱的能力我们离富有就不远了.

26、富爸爸穷爸爸这本书告诉我们，要让钱为我们工作而不是我们为钱工作，修建属于自己的财富管道，打造自己被动收入，才能早日实现财务自由，愿与更多的富爸爸读者一起交流Q7344723850富爸爸交流实践创业群199929715

## 章节试读

### 1、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第1页

- 1 农民只有在春天播种，才能在秋天收获，为度过那些漫长难熬的冬天，他们要祈祷每年风调雨顺、虫害远离。要是具备了农民那样坚韧的意志，就一定能成为一个伟大的创业者。
- 2 自己的产品定价不要便宜，特殊的产品给特殊的人。

创业者的三个忠告：

- 1 ”屁股上的伤疤“原则，每个人都有自己的优点和缺点，当伤疤超过优点和才干的时候，就可以让他走人了。
- 2 雇人要慢，裁人要快。
- 3 这个世界上有两种人，一种是当面指出你的错误的，另一种是在背后跟别人说你坏话，决不在你面前说，前胸被刺的越深越痛，当别人刺你后背的时候就不会那么痛了。

### 2、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第80页

还需要再看一遍，然后好好消化

### 3、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第1页

也是那一天开始，我的花费直线上升。作为创业者，我得租一间办公室、一个车位、一间仓库、得买一张桌子、一盏灯，得开一部电话，我得为出差、住旅馆、吃饭、出租车、复印、钢笔、纸张、订书钉、信笺、营业证书、邮票、手册、产品，甚至于办公室里的一杯咖啡掏钱。我还不得不雇了一个秘书、一个会计、一个出纳、一个商业保险代理，甚至一个看门人。我这时才明白从前别人雇佣我的代价有多么高。

### 4、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-财商是训练出来的

多年前，就听闻《富爸爸，穷爸爸》这本畅销书，当时以为这只是一本说教式的，或者分析贫富差距问题的书，只到不久前，在网上看到这本书的推荐，才想办法找来看看，然后，被成功洗脑。。。。于是我摘抄下改变我思想的句子，终有一天能对我有帮助。前言在这个世界里会花钱将比会省钱更受到重视。今天，你所能给孩子的最危险的建议就是：去学校，好好念书，然后找个安全的工作。这是旧的建议而且是坏的建议。当宣布缩编时上市公司股价通常会上升，市场喜欢这样的消息，因为当公司减人时成本就下降了，这意味着公司通过自动化提高了平均劳动生产率。第一章 富爸爸，穷爸爸说“我付不起”这种话会阻止你去开动脑筋想办法；而问“怎样才能付得起”则开动了你的大脑。富爸爸时常说：“脑袋越用越活，脑袋越活，挣钱就越多”。在他看来，轻易就说“我负担不起”这类话是一种精神上的懒惰。第一课 富人不为钱工作大多数人认为世界上除了自己外，其他人都应该改变。让我告诉你吧，改变自己比改变他人更容易。真正的学习需要精力，激情和热切的愿望。愤怒是其中一个重要的成分，因为激情正是愤怒和热爱的结合物。没钱的恐惧感会刺激我们努力工作，当我们得到报酬时，贪婪或欲望又开始让我们去想所有钱能买到的东西。“老鼠赛跑”人们总为了实现欲望而最终变成是为钱工作。他们认为钱能买来快乐，可用钱买来的快乐往往是短暂的，所以他们不久就需要更多的钱来买更多的快乐、更多的开心、更多的舒适和更多的安全。第二课 为什么要教授财务知识知识才能解决问题并创造财务，不是凭财务知识挣来的钱很快就会消失。大多数情况下，这个简单的思想没有被大多数的成年人掌握，难点就在于很难要求这些成年人放弃已有的观念，变得像孩子一样简单。资产就是能把钱放进你口袋里的东西。负债是把钱从你口袋里取走的东西。正是因为不知道资产与负债两者间的区别，人们常常把负债当作资产买进，导致了世界上绝大部分人要在财务问题中挣扎。富人买入资产；穷人只有支出；中产阶级买他们以为是资产的负债。第三课 关注自己的事业大多数人为除了他自己以外的其他人工作，首先是为公司老板工作，其次是为政府工作，最后是为偿



还贷款而给银行工作。学校的问题是经常把你变成你所学专业的人员。变成你所学专业的人员的可怕后果在于太多的人因此而忘了去关注自己的事业，他们耗费一生去关注别人的事业并使他人致富。只有你把增加的收入用于购买可产生收入的资产时，你才能获得真正的财务安全。真正的资产可以分为下列几类：1.不需我到场就可以正常运作的业务。我拥有它们，但由别人经营和管理。如果我必须在那儿工作，那它就不是我的事业而是我的职业了；2.股票；3.债券；4.共同基金；5.产生收入的房地产；6.票据（借据）；7.专利权如音乐、手稿、专利；8.任何其他有价值、可产生收入或可能增值并且有很好的流通市场的东西。一个重要的区别是富人最后才买奢侈品，而穷人和中产阶级会先买下诸如大房子、珠宝、皮衣、宝石、游艇等奢侈品，因为他们想看上去很富有。他们看上去的确很富有，但实际上他们已深陷贷款的陷阱之中。那些总有钱的人，那些能长期富裕的人，是先建立他们的资产，然后用资产所产生的收入购买奢侈品，穷人和中产阶级则用他们的血汗钱和将留给孩子们的遗产购买奢侈品。第四课 税收的历史和公司的力量我正在不断地把工资投资于资产项，而用资产项为我生产出来的钱购买我想要的东西。我的钱为我挣回更多的钱。在我的资产中，每一块钱都是一名雇员，它们努力工作并带回更多的雇员。财商是由四个方面的专门知识所构成的：第一是会计，也就是我说的财务知识。如果你想建立一个自己的帝国的话，财务知识是非常重要的技能。你管理的钱越多，就越需要精确，否则这大厦就会倒下来。这是左脑要处理的，或者说是细节。财务知识能帮助你读懂财务报表，借助这种能力你还能够辨别业务的优势和弱势。第二是投资，我称为钱生钱的科学。投资涉及到策略和方案，这是右脑要做的事，或者说是创造。第三是了解市场，它是供给与需求的科学。这要求了解受感情驱动的市场“技术面”。1996年圣诞节的Tickle Me Elmo 玩具娃娃大获成功就是一个受技术与情感影响的市场的最佳佐证。市场的另一个因素是“基本面”，或者说是一项投资的经济意义。一项投资究竟有无意义最终取决于当前的市场状况。第四是法律。它可以帮助你有效运营一个进入会计、投资和市场领域的企业并实现爆炸性地增长。了解税收优惠政策和公司法律的人能比雇员和小业主更快致富。这就像一个人在走，而另一个人却在飞，若从长远看这种差距就更大了。1.税收优惠。公司可以做许多个人无法做的事，像税前的费用开支。这是一个如此令人激动的专业领域，但在你没有足够的资产或业务之前不必进入。雇员挣钱、纳税，并靠剩下来的东西为生；一个企业挣钱，花掉它的钱，而只对剩下来的东西缴税。这是富人钻的最大的法律的空子，如果你有能带来现金流人的投资，公司便可轻松、廉价地运营。例如，若拥有自己的公司，夏威夷的董事会就是你的假期，买车以及随之而来的车的保险和修理费也特是企业支出，健身俱乐部会员费也是企业支出，大部分的餐费更是企业的支出，而且它们都在税前被合法支付。2.在诉讼中获得保护。我们生活在一个爱打官司的社会中。拥有公司的富人：1.挣钱，2.支出，3.缴税为公司工作的人：1.挣钱，2.缴税，3.支出第五课 富人的投资在现实世界里，人们往往是依靠勇气而不是聪明去领先于其他人的。那些失去了工作或房子的人总在抱怨技术进步，或是埋怨经济状况不佳以及他们的老板，却没有意识到，问题的症结在于他们本身。陈旧的思想是他们最大的包袱，也可以说是最大的债务。我们惟一的、最重要的资产是我们的头脑。如果受到良好训练，转瞬间它就能创造大量财富。第六课 不要为金钱而工作管理一家公司最困难的工作是对人员的管理。如果你不是一个好的领导人，你就会被别人从背后射中，商业活动就像在战争中一样。工人付出最高限度的努力工作以避免被解雇，而雇主提供最低限度的工资以防止工人辞职。遗憾的是有一些古老的说法仍然颇有道理，像“你无法教会一匹老马新的技巧”，除非一个人习惯于变化，否则改变自我是十分困难的。世界上到处都是有才华的穷人。在很多情况下，他们之所以贫穷或财务困难，或者只能挣到低于他们本来能够挣到的收入。不是因为他们已知的东西而是因为他们未知的东西。成功所必要的管理素质包括：1.对现金流的管理；2.对系统（包括你本人、时间及家庭）的管理；3.对人员的管理。第八章 克服困难但掌握财务知识的人很多时候仍然不能拥有充裕的资产项目，其主要原因有五个：1.恐惧心理；2.愤世嫉俗；3.懒惰；4.不良习惯；5.自负。处理失败方式的不同造成了人们生活的差异，不仅是对金钱，对生活中的任何事情的处理都是这样。富人和穷人的主要差别在于他们处理恐惧心理的方式不同。“人人都想上天堂，却没有人想死。”可是不死怎么能进入天堂呢，这就如同大部分人梦想发财，但却害怕在投资过程中损失金钱，所以他们永远进不了“天堂”。愤世嫉俗者抱怨现实，而成功者分析现实。富爸爸解释说，埋怨使人头脑受蒙蔽，而分析使人心明眼亮。没有一点“贪婪”，没有想拥有更好东西的渴望，就不会取得进步。因此，每当你发现自己在逃避你心里清楚应该去做的事情时，那么唯一要自问的是：“这里有什么是我应该得到的？”稍稍“贪婪”一点，这是治愈懒惰的最好办法。第九章 开始行动1.我需要一个超现实的理由：精神的力量。给自己一个强有力的理由或目标。若非如此，你在生活中会感到步履维艰。2.每天作出

自己的选择：选择的力量。事实上我们每天都应该进行一个选择：即选择如何利用自己的时间、自己的金钱以及我们头脑里所学到的东西去实现我们的目标，这就是选择的力量。傲慢自大或吹毛求疵的人往往是缺乏自信而不敢冒险的人。。有的人投资于股票或房地产，却从不投资于他们最重要的资产——头脑，对此我常常感到震惊。因为，你买一两套房地产并不能让你成为房地产方面的专家。3. 慎重地选择朋友：关系的力量。我想说，在积累财富的过程中，最困难的事情莫过于坚持自己的选择而不盲目从众。因为在竞争激烈的市场上，群体有时会意味着反映迟钝而被“宰割”。如果一项大交易被列在投资杂志的头一页，在多数情况下此刻去做这种交易恐怕为时已晚，这时，你应该去寻找新的机会了。信息得到得越早，获利的机会就越大，风险就会越小，这就是朋友的作用。4.掌握一种模式，然后再学习一种新的模式：快速学习的力量。5.首先支付自己：自律的力量。如果说你不能控制自己，就别想着能致富。开创你自己的事业所必备的最重要的三种管理技能是：1.现金流量管理；2.人事管理；3.个人时间管理。自律精神可以增强上述的任何一项技能。如果你意志不够坚定，那么无论如何，你只能让世界推着你转。6.给你的经纪人以优厚报酬：好建议的力量。真正的技能是能够管理在某些技术领域比你更聪明的人并给他们以优厚的报酬。7.做一个“印第安给予者”：无私的力量。我会在股票上涨前的一周到一个月期间将资金调入，赢利后，我便抽回投入的初始资金，并不再担心此后市场的波动，因为我投入的初始资金已经收回，并又投资于其他资产了。我的资金通过投入又收回，使我拥有了一笔从技术上来说是无偿取得的资产。因此明智的投资者必定不光看到投资回报率，而且还要看到一旦收回投资，你因此所拥有的资产就如同白得。这也是财商。8.资产用来购买奢侈品：集中的力量。作为一种习惯，我用自己希望消费的欲望来激发并利用我的财务天赋去进行投资。9.对英雄的崇拜：神话的力量。在市场上或进行交易谈判时，我下意识地模仿特拉姆的那种气势；当分析某种趋势时，我学着像彼得·林奇那样思考，通过偶像的模范作用，我们发挥出自身巨大的潜能。英雄人物激发我们努力做得像他们一样，“如果他们能做到，那我也能”。10.先予后取：给予的力量。当你感到手头“短缺”或“需要”什么时，首先要想到给予，只有先“予”，你才会在将来“取”得回报，无论金钱、微笑、爱情还是友谊，都是这样。当我感到人们不对我微笑时，我就开始笑着对人问好，然后，非常神奇地，似乎我周围突然多出了许多微笑着的人。的确，你的世界就是你的一面镜子。第十章 还需要更多东西吗？这里有一些要做的事情停下你手头的活儿。先停下来，评估一下你正在做的事中什么是有效的，什么是无效的。寻找新的思想。找一个做过你想做的事情的人，请他和你一块共进午餐，向他请教一些诀窍和一些做生意的技巧。参加辅导班并购买相关磁带。提出多份报价。每月在某一地区慢跑、散步或驾车10来分钟，我就会发现那些最好的房地产投资机会。一桩交易要获得盈利，必须具备两个条件：一是廉价，二是有变化。至于股票，我喜欢彼得·林奇的（称雄华尔街）一书中介绍的选择价值有上升潜力股票的方法。温故而知新。行动者总会击败不行动者。只有工作才能创造钱的思想是在财务上不成熟的人的思想。金钱是一种思想，如果你想要更多的钱，只需改变你的思想。任何一位白手起家的人总是在某种思想的指导下，从小生意做起，然后不断做大。投资也是这样，起初只需要投入一点钱，最后做到很大数额。上天赐予我们每个人两样伟大的礼物：思想和时间。

更多交流可以加紫蝶富爸爸财商交流群248282657，群里有来自全国各地的富爸爸读者哦！

### 5、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第3页

如何你想要成为百万富翁，富爸爸理念推荐作为一个富爸爸的读者，我深深的知道了。为什么富爸爸会成为富爸爸，从这本书中我看到了，了解到了富爸爸对事物，的看法和思考的方式。

### 6、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-前言

富爸爸：辞职创业前的10堂课

有人是天生的创业者吗？

... “人是可以被训练的，他们可以被训练成雇员，也可以被训练成创业者。而之所以世界上雇员比创业者多，那是因为我们的学校总是在训练年轻人成为雇员。这就是为什么这么多的父母告诉孩子“好

好上学，将来找个好工作”。我还没怎么听人说过“好好上学，将来当个创业者”。”

### 从雇员变成创业者

每次富爸爸提起创业精神，他谈论的总是自由。而每次我的穷爸爸提起上学找工作，他关注的焦点总是安稳。

### 什么是创业者？

...来自哈佛大学的一位教授霍华德-H-史蒂文森。他说：“创业精神应该这样来定义，即不局限于目前拥有的资源去寻求机遇。”

### 借口的威力

“每个年满两岁的人都是找借口的专家。”“...对于很多人来说，借口的威力比梦想的威力大。”

### 别等到所有绿灯都亮起

很多人没能成为他们想要成为的人，另一个原因就是恐惧，表现为害怕犯错或害怕遭受失败。...用完美主义把他们的恐惧掩饰起来。在开始创业前，他们要等待所有的时机都成熟，只有在前方一路绿灯时才开车上路。很多这样的人到现在还停在路边，让发动机白白轰鸣着。

### 生意的三个部分

“经营生意有三个部分。第一是找到合适的人，第二是找到合适的机会，第三是找到钱。”...“这三件事很少能同时完成。...”“一个创业者最重要的工作就是，当一项任务完成时，先紧紧抓住它，赶紧去把另两项补足。...”...事实上，即使三个都是红灯他们也不会在意，红灯是无法阻挡创业者成为创业者的。

### 街头的智慧和学校里的智慧

创业者应该是通才。简单地说，通才就是“对很多事情都懂一点”的人，他们的杯子是空的。

创业者...得对会计、法律、工程、商业、保险、产品设计、金融、投资、人事、销售、营销、公开演讲、融资、与难应付的人打交道等方面都懂一点。真正的创业者明白自己要学的东西太多，不知道的东西也太多，因此无法向专才的方向发展，这对于他们太奢侈了。他们的杯子总是空的，他们永远在学习。

### 永不毕业

一旦跨越了从雇员到创业者的那条界限，我真正的教育就开始了。我立即开始阅读手边所有的商业书籍、金融类报纸，参加研讨会。我明白我不可能知道所有的答案。我必须学习，而且是快速地学习，直到现在也还是如此。...我若不是在工作，就是在阅读或学习，之后便把学到的东西运用到生意中。

### 差别清单

从雇员变成创业者。...需要人们具备以下素质：



## 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

1. 从安全逻辑转向自由逻辑的能力。
2. 在没钱的情况下运营的能力。
3. 在缺乏安全保障的情况下运营的能力。
4. 关注机会而不是资源的能力。
5. 针对不同人群的不同管理风格。
6. 管理自己难以控制的人员和资源的能力。
7. 以团队业绩或价值为导向，而非以薪水或级别为导向。
8. 做个积极的学习者——永不毕业。
9. 多样化地学习，而不是专业化地学习。
10. 为整个企业承担责任的勇气。

“你要是具备了农民那样坚韧的意志，就一定能成为一个伟大的创业者。”

### 风雨过后的金坛子

...成为创业者漫长而痛苦的过程，...但如果你们能坚持下来，世界便会改变。  
成为创业者...给我带来了更多财富。  
此外，我还成了名人，...  
...能为越来越多的人服务。

### 创业者的哲学

1. 从追求安稳到追求自由
2. 从想要稳定的薪水到想要巨大的财富
3. 从信奉依赖他人到信奉独立
4. 从遵守别人的规则到为自己定下规则
5. 从听从命令到发出命令
6. 从说“这不是我的责任”到愿意承担全部责任
7. 从努力适应一种企业文化到创造自己的企业文化
8. 从抱怨世界到改变世界
9. 从对问题无能为力到发现问题并把它变成商机
10. 从雇员到创业者

### 7、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第1页

就书本身来说，它让我痴迷，并且乐在其中，是它让我对书有了新的认识，让我感觉书的重要和伟大。不但对此书这样，他的光芒还波及到它所介绍的其它书，如：思考致富、百万富翁、财务、房地产、股票等相关书籍。

此书向我们展示了另一个世界，即富人的世界，也是我多年来想找而找不到的世界。此书之所以让我痴迷，是因为它的思想与我的心灵发生了共鸣。对此我像发现了宝贝一样，兴奋异常。

非诚勿扰!!!现在本群大量吸收积极的新鲜血液,群内已经有来自全国各地的朋友,看过一本书,《富爸爸,穷爸爸》。人的一生,多点学习就是多点希望,多个朋友就是多条路!欢迎各位爱交流的朋友加入。打开你的心扉,不要因为过去的迷茫而继续着现在迷茫!群为 226856621

### 8、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第46页

#### 网络营销

citibank, avon, levis, 美邦, 都是通过网络营销或者直销系统来销售自己的产品  
提供重要的销售、创业和领导技巧。培养正确的思维方式,和创业者的勇气,并对成功企业的系统工作更加熟悉。

### 9、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第40页

创业者的职责:设计一个,能够成长,能够雇用很多员工,能为客户创造价值,能为所有相关人带来富裕,热心公益,富有社会责任感,不完全依赖创业者支撑的企业。

### 10、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第1页

第二次读还是有启发,远比一些说教的东西来得实用有效。

### 11、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-富爸爸网络营销

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:12446672!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!

### 12、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第3页

我大学毕业一直都在找项目,但是感觉我脑子里缺乏理论,无意中发现富爸爸系列丛书,我开始也没在意,仔细看了下发现,哇,富爸爸解决了我这么久一直弄不明白的很多关于财商还有为什么人们那么有钱,为什么我家人是打工族,为什么别人都是老板,为什么我们不宽裕的问题。随着长大和思想的成熟,慢慢的就更加理解了,我沿着富爸爸的路走,直到找到《21世纪的生意》富爸爸终于说出了我们一条通向财务自由的明确道路。欢迎爱好富爸爸的朋友一起探讨学习交流

### 13、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第1页

#### &lt;富爸爸:辞职创业前的10堂课&gt;摘要

#### 第一讲

创业者的职责:要设计一个能够成长 能够雇用很多员工 能

为客户创造价值 能为所有相关的人带来富裕 热心公益 富

有社会责任感 并且不完全依赖创业者支撑的企业

创业者最重要的工作是在生意开始之前就设计好它

1 保证自己具备正确的思维方式--像创业者而不是雇员那

样去思考

(1)真正创业者最明显的特征在于他们的创造力和借助他

们不具备的资源做成事情的能力

(2)甘冒经过计算的风险

(3)挑战经验之谈的意愿

2 做好家庭作业--研究市场 目标客户和竞争对手

3 确定在你所瞄准的市场上取得成功需要哪些技能 然后组

成团队或雇用顾问 以获得你需要的技能

4 研究一下你相对于竞争对手有哪些优势 如何才能潜在

客户面前脱颖而出

5 将商业计划整理出来 画出你通向成功的路线图

6 为你的企业打下合理的法律基础

(1)确定你的公司在法律上的性质 应该是义务较少而税

收较优惠的一种

(2)获取所有必备的证书和批准文件 确保章程清楚 明确

以避免以后的争议

(3)获得合理的法律保护 以获得竞争优势 在你的知识产

权周围建起一座堡垒 以便和你竞争对手的强盗行为做斗争

特许经营控制系统--对新加盟的经营商的培训就是帮他们

弄清一下四个问题之间的关系

1 话语:是什么样的话语决定了我们的经营方向?

如何欢迎顾客 如何跟顾客推销 在开展生意和建立它的

文化时使用的是什么话语?

(话语告诉别人你的故事)

2 数字:我用什么数字来证明我的话语?

我用了多少时间 精力 和成本来实践这些话语 又如何来

衡量金钱的损益呢

(数字用来衡量故事)

3 符号:我希望代表我们公司的象征符号是什么?

商标 制服 员工 任何能让别人感知你的企业的东西斗可

以是符号

(符号放大你的故事)

## 4 努力

备注：需了解-网络营销和直销模式

## 第二讲

创业者的任务就是犯错误-不会因为害怕犯错而裹足不前  
雇员的任务就是不犯错误

### 步骤

- 1 开办生意
- 2 失败并学习
- 3 找到一位导师
- 4 失败并学习
- 5 上一些课程
- 6 继续失败 继续学习
- 7 在成功时停下脚步
- 8 庆祝一下
- 9 数数钱 计算一下损益
- 10 重复上述过程

## 第三讲

弄清工作和劳动的区别

一名创业者的家庭作业

- 1 产品
- 2 法律 - 律师
- 3 系统
- 4 沟通
- 5 现金流 - 会计师

决定自己在无各领域中哪一个成为专家 再寻找具有其他专

长的人和你组成团队 互相取长补短

## 第四讲

A型思考者 分析能力强/批评型思考者

C型思考者 创新思考者/灵活的思维

T型思考者 技术能力/专家

P型思考者 人际关系处理/人事领导能力

## 第五讲

向人展示自己的产品计划 需要签订保密协议

为产品申请专利

商业计划书--注重数字

雇用一名会计师为你在创业前将现金流报表做出来

现金为王 了解现金流和现金管理是商人和企业主必须完成的任务 因为最终是他们在为企业的盈亏负责

你的现金来源是什么？

- 1 你的投资是多少
- 2 你准备从投资者那里筹资多少
- 3 你是靠借钱开办自己的生意吗
- 4 你是否拥有一名创业合伙人，他愿意贡献自己的金钱和

资源来生产你的产品，以期分得利润吗

- 5 你的顾客会在购买时付款吗 还是需要分期付款
- 6 如果你需要对客户提供分期贷款 大概多久才能收回
- 7 你估计客户的坏账率有多高
- 8 在开始赢利之前你要经历多少个生产周期
- 9 能否把产品专利授予其他行业中的企业 他们非但不同你

竞争 还向你支付专利费

你的现金用途有哪些

- 1 保护你的产品创意
- 2 向顾问支付咨询费
- 3 样品
- 4 寻找供货商 就付款条件进行谈判
- 5 办公室 车 办公用品
- 6 生意的不同阶段 需要雇佣多少人 支付他们多少钱
- 7 生意刚起步的阶段 你和团队需要有多少收入
- 8 为生产产品需要多少钱
- 9 准备如何包装产品 其花费
- 10 如何推销产品
- 11 建立网站
- 12 有办理客户订单的信用卡处理系统吗
- 13 营销材料成本
- 14 在哪存货 把货物运到库房要花多少钱
- 15 怎么接订单 怎么发货
- 16 需要买何种保险 保费多高
- 17 如何办理退货
- 18 如何提供客户服务
- 19 如果正负债经营 利息有多高
- 20 在销售周期收回贷款之前 需要经历多少个生产周期

分析你的时间使用情况

为未来/现在/过去花费时间占多少比例

未来- 营销 公关 研发 战略合作 专利 新的交易 现金预

算及管理 好的法律问题

现在- 订单管理 发货收款 客户服务 现金管理

过去- 会计 坏的法律问题 应付政府规章 员工评价

## 第六讲

### 三种财富

- 1 竞争财富
- 2 合作财富
- 3 精神财富

### 三种收入

- 1 挣来的收入 高税率
- 2 组合收入
- 3 被动收入 低税率

## 第七讲

使命的高度决定了产品

最成功的企业通常会做两件事：

- 解决一个问题
- 满足一项需求

## 第八讲

## 第九讲

1 在任何市场上都有三种价格定位 高中低 中等价格最合

理 但这个区间永远是最拥挤的

2 不要尝试向所有顾客销售所有东西 营销需要满足顾客的

愿望 需求或自我心理要求 精神满足是购买高端产品的动

力也同样是购买抵挡产品的动力

3 一个聪明的创业者懂得保持现有客户的满意度 同时为现

有的产品不断寻找新顾客 不要将精力放在不喜欢你的顾客

身上

4 找那些拥有你想要的客户群公司做战略合作伙伴

5 好好对待你最好的客户 因为他们不仅会从你这里买更多

的东西 还会跟他们的朋友说起你

6 提防廉价顾客

营销中的5p

Product 产品

Person 人

# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

Price 价格  
Place 地点  
Position 定位

处理顾客关系的周期分为以下几个阶段：

- 1 吸引顾客（最困难的部分）
- 2 销售
- 3 获得顾客的联系信息
- 4 让你的顾客感觉特别
- 5 与顾客保持联系（寄送新产品目录 促销或其他活动信息）
- 6 及时友好回答顾客问题（把抱怨的顾客变成满意的顾客）
- 7 为顾客建立一个俱乐部（让他们通过这样的组织免费得到有价值的服务）
- 8 让满意的顾客向朋友推荐你的公司或产品
- 9 向你的顾客卖出更多东西
- 10 重复上述步骤

## 第十讲

总结要点

- 1 检查态度
- 2 在三角五个层次上获得更多经验
- 3 永远记住“销售=收入”
- 4 保持乐观 面对现实
- 5 你是怎么花钱的
- 6 建立一家企业作为联系
- 7 愿意求助
- 8 找到导师
- 9 进入一个创业者的圈子
- 10 踏踏实实地走过创业历程

14、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第1页

不能直接在豆瓣上读的吗??要购买才可以读??

15、《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/富爸爸系列丛书》的笔记-第42页

E:安全与保险。如果他们想要进入别的象限，不仅需要学习新技能，也需要克服自己的恐惧情绪。

所以如果是无法承受风险，或者不愿意承认并做出改变，从头开始学习，那就很难转型

## 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

S：无法相信别人能比自己做的更好，信任危机——不能把生意做大。

须经由S而到达B



# 《富爸爸(辞职创业前的10堂课)/浮

## 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](http://www.tushu111.com)