



RICH DAD'S



如何打造一个制胜团队

[美] 布莱尔·辛格 著 黄延峰 译



读书人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川文艺出版社

富爸爸

如何打造一个制胜团队

(最新修订版)

[美] 布莱尔·辛格 著 黄延峰 译

图书在版编目 (CIP) 数据

富爸爸如何打造一个制胜团队 / (美) 辛格著; 黄延峰译. —成都: 四川文艺出版社, 2015.6

ISBN 978-7-5411-4068-6

I. ①富… II. ①辛…②黄… III. ①企业管理-通俗读物 IV. ①F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 098738 号

FUBABARUHEDAZAOYIGEZHISHENGTUANDUI

富爸爸如何打造一个制胜团队

[美] 布莱尔·辛格 著

黄延峰 译

责任编辑 孙学良
特邀编辑 张 芹
封面设计 朱 红
版式设计 乐阅文化

出版发行  四川文艺出版社
社 址 成都市槐树街 2 号
网 址 www.scwys.com
电 话 028-86259285 (发行部) 028-86259303 (编辑部)
传 真 028-86259306

读者服务 028-86259293
邮购地址 成都市槐树街 2 号四川文艺出版社邮购部 610031

印 刷 三河市中晟雅豪印务有限公司
成品尺寸 152mm × 215mm 1/32
印 张 5.5
字 数 118 千
版 次 2015 年 6 月第一版
印 次 2015 年 6 月第一次印刷
书 号 ISBN 978-7-5411-4068-6
定 价 25.00 元

版权所有, 侵权必究。如有质量问题, 请与出版社联系更换。

出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已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。更加难能可贵的是，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”，不仅要从小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

推荐序

创业者必备的四项商业技能

很多人拥有价值连城的产品创意，然而，他们缺乏将这些创意转化成财富的能力。许多人梦想着辞掉现在的工作去创业，不过，他们的“老板梦”也只是想想而已，因为他们仍旧选择了坚守一份有保障的工作。很多决意冒险创业的人很快就从市场上败下阵来。统计表明，90%的新开企业会在最初的5年里铩羽而归，而在那些幸存下来的企业当中又有90%熬不到第10个年头就销声匿迹了。原因何在？

很多专家认为，人们无法创办自己的企业或创业后很快失败的原因主要有两个，即缺乏资金和商业技能。在这两个原因当中，我认为缺乏商业技能最为重要。换言之，如果你拥有商业技能，你就能赚钱。如果你空有资金却缺乏商业技能，这些资金也会很快如泥牛入海，再也难觅踪影。

当富爸爸教我如何创业时，他常说：“创业者必须掌握或学习

的商业技能有四项，分别是销售力、财务、投资和领导力。”他还说：“如果创业者正在挣扎求生，通常是因为他在其中一项或几项商业技能上先天不足。”

我写过两本专门探讨这些重要商业技能的书，分别讲解了财务和投资方面的知识。大多数人对那些创业失败或者陷入财务困境的人还是有所了解的，因为他们的财务报表混乱无序，要么是白白浪费金钱，要么是投资失败或未能将利润再次转化成投资。

布莱尔·辛格主要讲授销售力、团队建设和领导力这几项创业者必须具备的最基本的商业技能。他是一位受人尊重的富爸爸顾问团成员。他的第一本富爸爸顾问图书是《富爸爸冠军销售》，对于任何已经创业或计划创业的人来说，它都是一本必读书。

依我看，在这四项商业技能当中，销售力最为重要。我遇到过很多人，他们的创意很棒，可他们却无法将自己的想法或产品推销出去。一旦缺乏销售力，其他三项商业技能也就没有存在的必要了，因为它们根本没有机会派上用场。

让布莱尔·辛格闻名于世的是他关于团队建设和领导力培训的课程。这里涉及我们刚才提到的第二大至关重要的技能——领导力。富爸爸很高兴我在军校学习了4年，并在海军陆战队服役6年。因为我从中接受了有关领导力方面的训练。许多创业者失败的原因之一是他们缺乏打造团队的能力，尤其是缺乏打造一支将不可能变为可能，从而成功创业的商业团队的能力。

在本书中，你将学到什么是荣誉守则。作为海军陆战队的军官兼飞行员，我个人认为，正是荣誉守则让我和战友们鼓起勇气，拧成一股绳，克服内心的恐惧，完成了看似不可能完成的任

务。直到今天，我依然把荣誉守则作为我事业和财富的核心。

领导和管理人的能力是一种至关重要的商业技能。在我看来，许多小企业之所以难以成长或直接倒闭的原因之一就是，创业者无法打造出一支强有力的团队，常常在被折腾得筋疲力尽之后才无奈地退出竞争。富爸爸常说：“不管是什么样的老板，让下属以团队的方式运作，并且让他们做你需要他们做的事情，这是最难的任务。”他也说过：“做生意赚钱容易，但是经营企业、管理员工却很难。”

阅读本书之后，希望你能从中找到如何打造精英团队的办法，使团队成员能够协同作战，直面各种挑战，在挑战中不断增强团队的战斗力。

近些年来，很多工作机会流失到了中国、越南和印度等国，舆论一片哗然。这一问题变得日益严重，以至于许多政客不得不做出承诺：创造就业机会或是惩戒那些将工作转移到海外的企业。谢天谢地，大多数人都知道政客的承诺通常只是随口说说而已，当不得真。

最近，我有机会到中国旅行，对中国的失业问题有一些了解。据说中国每年有七八百万的高校毕业生进入社会寻找工作。印度、巴基斯坦、菲律宾和其他国家也面临着同样的就业难题。

西方国家的就业岗位不断流失，原因之一就是这个世界上有无数的人愿意做月薪仅有4美元的工作。随着交通、通信和科技等成本的不断下降，稳定、高薪而且还有各种福利的工作已经是明日黄花了。尽管做出了很多承诺，但没有哪个政客能阻挡这一全球发展的趋势。

虽然存在着全球就业竞争，当今的学生仍然热衷于考大学，期望在毕业之后找到一份有保障的工作，但我要说的是，现在这种想法已经过时了。本书之所以非常重要，原因之一是当今世界需要更多的创业者，而不是需要更多的求职者，因为创业者可以建立企业，从而创造就业机会。

罗伯特·清崎

目 录

前 言	荣誉守则	1
第一章	你为什么需要荣誉守则	11
第二章	财富与成功取决于谁在你的团队里	19
第三章	制订一套人尽其才的荣誉守则	39
第四章	你的荣誉守则是什么	61
第五章	如何贯彻守则，确保夺冠	71
第六章	教导他人成就卓越的领导力	91
第七章	荣誉守则最大的影响力	111
第八章	确保担当、忠诚和信任	123
第九章	践行守则，直面挑战	135
结 论	该是你制订荣誉守则的时候了	153
致 谢		159

前 言

荣誉守则

2003年1月3日，俄亥俄州立大学七叶树队遭遇假日杯（Fiesta Bowl）的卫冕冠军迈阿密大学飓风队，双方要一决胜负，看看谁是新的全国冠军。根据赛事评论员的说法，此次比赛将成为美国大学橄榄球史上最激动人心的一场赛事。虽然一开始我讲述的是两支特定橄榄球队的故事，但它可以替换为体育赛事中的任何两支球队。

退回到2004年，它可能是美国棒球冠军联赛第4场第9局比赛中的波士顿红袜队。当时红袜队以0:3落后纽约洋基队，但它正想着在系列锦标赛中打败洋基队，实现史无前例的回归，并进一步赢得年度棒球冠军联赛冠军。

它可能是1983年美洲杯帆船赛中的澳大利亚队，起初澳大利亚队以1:3落后，但它发起猛攻，打败了不可战胜的美国队，在6天的比赛里以42秒的微弱优势最终赢得了冠军。

它可能是由一群业余选手组成的美国奥林匹克冰球队。他们

在1980年冬季奥林匹克运动会上打败了备受青睐的卫冕冠军苏联队，最终赢得了金牌。

它可能是苹果计算机公司的设计和营销团队。1997年，在乔布斯的带领下，他们从毁灭的边缘杀了回来，实现了近几十年来最大的一次企业东山再起。

它可能是闯进新业务领域的你和你的团队，也可能是你面对经济萧条而一筹莫展的家人……

作为一名我前面描述过的那场比赛的观众，而且作为俄亥俄州立大学橄榄球队的前学生球队经理人，我禁不住被比赛的紧张和兴奋所感染。但是，除了比赛本身之外，其中也蕴含了极大的教训。正如你看到的那样，这是所有胜利者在那种情形下普遍经历的事情。

请让我简短地描述一下当时的情形。

两支强大的球队已经步入赛场，斗志昂扬。赛事评论员们早已做出预测，观众兴趣浓厚且全神贯注。几周以来，所有的球迷早已知道本季球赛注定有这场两支超强队伍的生死战。

球场双方的明星球员令人印象深刻。他们采用的战略、战术和比赛方案简单却很有杀伤力。自从比赛一开始，每位球员似乎都在拼尽最大的潜能。每支球队都曾出现失误，但还没有达到令人堪忧的程度。时间在一分一秒地流失，比赛起伏不定，而观众的兴奋劲却不断高涨，一浪高过一浪。

随着比赛的进行，球员们似乎忘记了疲劳，没有人惊慌失措，阵形也没有被打乱。多年的训练、纪律和注意力在比赛时间所剩无几时一一展现出来。哪支球队会赢得比赛？是受大家热捧

的卫冕冠军，还是处于劣势但敢打敢拼的挑战者？

两队打成了平手，比赛进入加时赛。双方都有得分，于是，再次进入加时赛。此时的球迷们开始狂热起来。似乎这两支从未尝过败绩的队伍相遇在球场就是为了看看谁会受到命运的眷顾。

作为一名旁观者，在观看这场比赛时我会心一笑：比赛拖得越久，结果就会越明朗。为什么？凭借与卓越团队共事多年所积累的经验，我发现：不管是在体育界、企业还是家庭中，优胜者具有一个共性——他们都拥有秘密武器。这一点毋庸置疑。

这一秘密武器不是战略，不是计划，也不是技术，更不是耍小聪明或是旧曲新唱，也绝对不是运气！它就隐藏在成功团队的遗传密码之中，它是球手内心和精神中根深蒂固的东西，有时不为人所知，但它的存在是不可否认的。

当压力巨大、利益攸关且处境危险时，它就会显露出来；当家庭出现危机的时候，你会看到它；当公司的资金吃紧时，你能发现它。当我们经受必须放手或停止的考验时，在我们每个人身上都可以看到它。这就是“荣誉守则”。

在第二次加时赛快要结束的时候，从未输过的卫冕冠军迈阿密大学飓风队攻到了离底线 10 码的地方，它有 4 次 10 码进攻的机会，以得到一次达阵^①。而俄亥俄州立大学七叶树队落后 15 分，被逼无奈，它不得不在大学橄榄球比赛中抗击这支最强大的球队。

这就是两支球队的宿命。谁会赢？简直不可思议，俄亥俄州

^① 达阵（TOUCHDOWN）是橄榄球比赛中重要的得分方式，即“触地得分”。——编者注

立大学七叶树队顶住了连续的 10 码进攻，成功地将迈阿密大学飓风队挡在了底线区之外。全场观众狂热起来，喧嚣声震耳欲聋。随着硝烟散尽，俄亥俄州立大学七叶树队坚守住了阵地，赢得了全国冠军。

是运气？还是天赋？抑或是战略？即使冲破万重困难，球队也要争取取胜，它们是如何做到的呢？这常常让我感到好奇。我也经常在想：一个没有什么才华，而且资源也很少的人如何成了富人？一个挣扎求生的企业怎么从默默无闻就突然一举成功了呢？

我发现能让家人紧紧相守、团结一致面对压力的是同一种东西，它也是所有优秀团队所共同拥有的秘密武器，即“荣誉守则”。

荣誉守则是一组简单而有力的规定，以此来约束任何团队、组织、家庭、个人甚至国家的内部行为。这些守则决定我们在团队之中彼此如何相处。它是团队的核心和灵魂，人们愿意坚守和捍卫它，也愿意为其承担责任。

“永远不要抛弃需要帮助的队友”，“个人要对所犯的全部错误负责”，这套守则就是由类似这样的话组成。不过，我所谈论的不只是守则，因为许多团队都有自己的守则。落实这些守则却是团队一项铁打的纪律。而要做到这一点，不能依赖老板、教练、监管者、父母或是牧师，而是要让团队成员自发地相互支持，共同遵守这些守则。在很多情况下，这些守则历经多次重复、练习和演练，它已经深植于所有团队成员的心中，只是他们意识不到它的存在而已。荣誉守则建立起信任，形成了凝聚力，并为团队带来活力。

当你把企业、家庭或组织打造成一流团队之时，你会发现优

秀团队和卓越团队之间仍有差异。当压力巨大或是挑战似乎无法战胜时，就是看不见的魔力大显身手的时候，而这个魔力就是荣誉守则。它渗透到团队的方方面面——每次声明，每次行动，甚至是每次心跳。所以说荣誉守则是一个声明，是因为它表明了你是谁以及你的立场。

它不仅仅是价值观，还是你的价值观在具体行为中的体现。它是设定行为和表现标准的守则。

好消息是你可以为你的团队创建一套这样的守则。这也是富爸爸公司打造卓越团队的秘密所在。无论你走向何处，或者做任何事情，它都会出现。如果知道如何设定、维持和保护这一守则，你就能吸引到最优秀的人才，无论你追求的是财富、健康甚至是爱情，你都会不断地感受到让你夺冠的那种魔力。

在《富爸爸财务自由之路》一书中，罗伯特·清崎详细地讲述了B象限的企业家、E象限的员工和S象限的自雇者在态度、思维和行为上的差异。在经营企业的众多能力中，最为重要的就是销售力。在《富爸爸冠军销售》一书中，我阐明了谈判和沟通这两种你所需要的能力。不管你从事的工作是不是销售行业，所有人都会在生活的某一方面需要销售力，而它也是富爸爸公司成员的首要技能。

与销售力同样重要的是打造优秀团队的能力，这是企业家和自雇者的分水岭。作为一个拿时间换金钱的执业者、服务者或者单干户，尽管你努力工作，但影响力毕竟有限。本书将帮你学会如何将合适的人凝聚在自己的周围，以及如何确保他们步调一致。那些悟透了本书秘密的人会迅速跨入B象限的行列，并从中

获取财富。打造团队并非组织“快乐野营”，也不是我们在日常生活中被培训的那些技能。一些人很容易就能做到，但对于有些人来说，需要挑战自我和信任他人，并对荣誉守则有着清晰的理解。

它不是什么高深莫测的事，但它考验意志力。这本书将会带你走完全程，那样你就能够随时随地成就冠军般的业绩。

俄亥俄州立大学七叶树队赢得比赛是因为它是一支杰出的球队。不过，在面对挑战时，两支决赛球队之间的差异就显而易见了。正是他们很久以前所遵守的一套守则决定了他们的比赛成绩。胜队的守则给他们注入的是自信、纪律和魔力。因此，压力之下，这让他们更冷静、更专注，最终成为胜者。不管是否意识到，每支球队都有一套守则，只不过那些守则的内容有所不同罢了。

在本书中，你将学会如何发现这些差异，以及如何加以纠正。

最近，在对冠军队的所有采访中，它们的队员都会被问及是什么动力激励他们取得胜利。不管来自哪个国家，不管是何种体育项目，也不管说何种语言，教练和队员回答的都是同样的内容：我们参加比赛都是为了彼此，为了我们的队友。这与想当明星无关，也不是为了打败对手，而是他们要相互支持，这源自一套非常特别的荣誉守则！

1983年美洲杯帆船赛的胜者是澳大利亚队，其队长约翰·伯特兰（John Bertrand）这样总结道：“虽然美国有一支冠军队，但我们是一支具有夺冠精神的队伍。”他们拥有一套强有力的荣誉守则及一系列规定，它们与美国队的守则及其内容有着极大的不同。

当你读完本书之后，你将理解他们是如何齐心协力取得胜利的。

本书献给你，祝愿你在生活的各个方面都拥有夺冠意志的团队，那是你理应充分享有的生活：快乐、富裕和优秀的队员环绕在你身边，他们分享着你的愿景和精神。这是你的权利。

为什么需要荣誉守则

我周游世界发表演讲，也曾与数千个团队和几十万人合作共事，通过讲授销售力和团队建设帮助他们增加收入。似乎所有人都想获得一剂“灵丹妙药”，吸引最优秀的人才加入他们的团队，并由此获得与众不同的业绩。父母们似乎也期望能在如何管教孩子和处理家务方面有什么高招妙计。

有关团队建设、创造佳绩、养儿育女和如何发财致富的书籍比比皆是，但它们大多数都是在重复相似的原则和教诲，却忽视了一个威力强大的组成部分——荣誉守则。荣誉守则并不是一种新观念，它一直存在。如同世上大多数事情一样，我们将它视为理所当然的。

20世纪90年代，似乎人人都在学习如何快速致富。如果当时你创建了一家互联网公司，你就会被当成天才。

到了2001年春天，我们对企业和生活的观念开始发生重大转变。互联网泡沫破裂，股市狂跌，每个人就像是下巴上挨了一记重拳。当涉及开支和投资的时候，企业主和普通大众开始重新考虑它们的优先顺序。在利润优先的压力下，有些公司转而采用变通却不道德的方法来“修饰”自己的财务报表，以便继续吸引投资资金的加入。