

EST RICH DAD'S

富爸爸

商学院

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著
萧明 译



读 者 人

“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 2900 万册！

南海出版公司



富爸爸 商学院

(全新修订版)

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著
萧明 译

丛书主编 李洪江 李洪江教育

南海出版公司

2009·海口

图书在版编目(CIP)数据

富爸爸商学院: 全新修订版 / [美] 清崎, [美] 莱希特著; 萧明译. - 海口: 南海出版公司, 2009.2
书名原文: The Business School for People Who Like Helping People
ISBN 978-7-5442-4417-6

I. 富… II. ①清…②莱…③萧… III. 销售—通俗读物
IV. F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 018612 号

著作权合同登记号 图字: 30-2008-153

The Business School for People Who Like Helping People
By Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter
Authorized translation by GoldPress, Inc. from English language edition published by TechPress
Copyright © 2001, 2003 by Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter

CASHFLOW is the trademark of CASHFLOW Technologies, Inc.

E B E|B E|B
S I S|I S|I   are trademarks of
CASHFLOW Technologies, Inc.

All rights reserved.

FU BABA SHANG XUEYUAN

富爸爸商学院 (全新修订版)

作者 [美] 罗伯特·清崎 [美] 莎伦·莱希特
译者 萧明
责任编辑 林妮娜 特邀编辑 黄渭然
丛书策划 北京读书人 Beijing Reader's
装帧设计 崔振江 内文制作 北京文辉伟业
出版发行 南海出版公司 电话 (0898) 66568511
社址 海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编 570206
电子邮箱 nanhaicbgs@yahoo.com.cn
经销 新华书店
印刷 三河市三佳印刷装订有限公司
开本 890 毫米 × 1280 毫米 1/32
印张 7
字数 134 千
版次 2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷
书号 ISBN 978-7-5442-4417-6
定价 20.00 元

南海版图书 版权所有 盗版必究

献 词

谨以此书献给数百万的个人、夫妇和家庭，他们已经开始通过网络营销来创建自己的企业。我们一直致力于教育人们获得财务自由，所以得知还有专门助人创业的同行，我们欣喜万分！每一天，你们都在和家人、朋友、邻居、合作伙伴甚至完全陌生的人共同学习，一起分享自己的商业机会，因而，我们对你们充满了敬意和感谢！你们正在亲眼目睹、亲身体会拥有个人企业所带来的各种好处与自由。正如我们在畅销书《富爸爸穷爸爸》与《富爸爸财务自由之路》中一再强调的，一旦你掌握了金钱运作的规律，了解了创造财富的关键，就会发现，拥有一家网络营销企业也许是最好的生意。

致 谢

自 2001 年首次出版以来，本书得到的无数赞誉令我们心有惭愧！但是，这些赞誉同 20 世纪 90 年代中期以来网络营销给我们生活带来的巨大影响相比，依然有些微不足道。作为“富爸爸”理财思想的早期实践者和推广者，我们对积极从事网络营销的各位充满感激！同时，我们有一个共同的希望——能够帮助各位掌控财务生活。我们会不断学习，努力向大家传授财务知识和技巧。再次感谢大家！

目录

- | | |
|-----|------------------------------|
| 1 | 导言 我为什么推荐网络营销 |
| 5 | 第1章 富人的致富之道 |
| 19 | 第2章 致富之路有好多条 |
| 39 | 第3章 核心价值之一——真正平等的机会 |
| 51 | 第4章 核心价值之二——改变人生的商业教育 |
| 73 | 第5章 核心价值之三——你将交到支持你而不是打击你的朋友 |
| 99 | 第6章 核心价值之四——人际网络的价值 |
| 111 | 第7章 核心价值之五——培养自己投身商业领域的首要技巧 |
| 135 | 第8章 核心价值之六——培养自己的领导技巧 |
| 151 | 第9章 核心价值之七——不为钱工作 |
| 181 | 第10章 核心价值之八——点燃你的梦想 |
| 191 | 附录1 核心价值之九——对于婚姻的意义 |

- 195 附录2 核心价值之十——组建家庭式企业
- 201 附录3 核心价值之十一——运用富人的纳税窍门
- 207 富爸爸商学院语录
- 213 罗伯特·清崎的财商教育

导言

我为什么推荐网络营销

近年来，我经常收到下面这类来信。

亲爱的清崎先生：

您好！衷心祝愿您一切顺利！

我叫苏珊，想和您说说我丈夫艾伦的情况。他读过您所有的书，也有能力成为一名成功的企业家和商人。我告诉他我想写信向您请教。不过，到目前为止，我本人还没有拜读过您的书，不了解您的观点，但我丈夫现在在一家公司投入了大量的时间。那家公司有着金字塔式结构，销售维生素和其他保健产品。位于金字塔顶层的人让处于下一层的人为他们销售产品，一层层向下形成链条。如果没有看到这些活动浪费了他那么多时间，我也不会在意。他所有的努力都是为别人打响名声、创造财富。那些人让我丈夫相信，他正在创办自己的企

业，但是，我并没有在公司里看到他的名字。如果他的名字没有出现在自己正在推销的维生素上面，怎么能说那家公司就是他的呢？一年多来，他将所有的业余时间投入其中，却根本没赚到什么钱。

我想他完全是在浪费时间，我更愿意看到他投资在自己身上，以自己的名义投资。我认为，他不应该去开展网络营销，而应该设法开办自己的公司。我还认为，他正在帮别人推销产品，而人家只是在利用他。我知道他读过您的很多书，对于您的说法和论述评价甚高，我想他也许乐意听取您的意见，我的话他一点儿也不听。谁知道呢，也许我真的错了。当然，这也有好处，能够让我去了解其中的奥秘。

希望您能回信给我，非常感谢您花费宝贵的时间不吝赐教！

您忠诚的苏珊

也许你们有些人知道，长期以来，读者来信就像潮水一样涌入我的办公室。可惜的是，我实在没有时间一一回复。

我把这封信放在本书的开端，是因为这位女士的困惑与疑问正是我经常从其他人那里听到的，很有代表性。此外，这位女士坦诚和开放的胸怀也给我留下了深刻的印象。在当今这个急遽变化的世界里，保持一个开放的胸怀，是非常重要的。

要的事。

我撰写本书的主要原因之一，就是经常听到这样的困惑与疑问。很多人想知道我为什么要推荐网络营销，尤其是我本人并未加入任何一家网络营销公司，也没有从任何一家网络营销公司中赚到一分钱。因此，我想通过本书解答人们的疑问。随便读上本书几页，你就会明白，对于上面那位女士来信中提及的问题，我并没有简单地回答对与错。

当然，我并不认为网络营销适合每一个人。我想，读完本书之后，你就能知道网络营销是否适合自己了。如果你已经拥有了一家网络营销企业，我想本书一定有助于你坚信自己当初的选择和判断；如果你正在打算创办一家网络营销企业，我相信你一定会从本书中发现网络营销的一些潜在机会和价值，而这是以往很多人没有注意到的。也就是说，网络营销给我们带来的，可能并不只是赚钱的机会。

首先我要感谢大家阅读本书，感谢大家保持一个开放的胸怀！

第1章

富人的致富之道

有一天放学后，我去富爸爸的办公室工作。当时我大约15岁，对学校生活非常失望。我很想学习怎样致富，但是学校开设的却不是“赚钱的101个步骤”、“成为百万富翁的202种方法”之类的课程。相反，我们经常自然科学课上解剖青蛙，我很怀疑这些死青蛙怎么能让我富起来。由于对学校感到失望，我就向富爸爸请教：“为什么学校不教给我们有关金钱的知识呢？”

富爸爸轻轻地笑了笑，从文件堆里抬起头，回答：“我不知道，其实对于这个问题我也一直很困惑。”他稍稍停顿了一下，接着反问道：“你为什么问我这个问题呢？”

“嗯，”我慢慢地答道，“学校让我很烦。我看不到我们在学校学习的东西与现实生活有什么关系。我只想学一些致富的学问，难道一只死青蛙能让我买到一辆新车吗？如果老师告诉我死青蛙可以让我致富，那么，我愿意去解剖上千只

青蛙。”

富爸爸哈哈大笑，他问：“你问老师死青蛙与金钱之间的关系时，老师怎样回答呢？”

“我们所有老师说出来的答案都像是一个模子里印出来的。”我答道，“关于学校与现实世界的联系问题，无论我问他们多少遍，他们都会重复同样的回答。”

“他们都是怎么说的？”富爸爸追问道。

“他们说：‘你要取得好成绩，以便将来找一份稳定的工作。’”我回答。

“噢，绝大多数人都是这么想的。”富爸爸说，“很多人上学就是为了将来找一份稳定的工作，寻求某种财务安全。”

“但是，我不想那么做，我不想做一个为他人工作的雇员。我不想一辈子都让别人决定我可以赚多少钱、在什么时候工作、在什么时间休假。我想过一种自由自在的生活，我想成为一个富人，不想只是去找一份工作。”

对于没有读过《富爸爸穷爸爸》的朋友，我有必要在这里简单解释一下：富爸爸是我最要好的朋友的爸爸，他从来没有接受过任何正规的商业教育，却白手起家，成了美国夏威夷州最富有的人之一。穷爸爸是我的亲爸爸，他受过高等教育，是一位薪水很高的政府官员，但无论他赚了多少钱，每到月末总是捉襟见肘。他辛劳一生，去世时却囊中空空。

每天放学后以及每个周末，我开始跟随富爸爸学习，我之所以这样做，是因为我认为学校没有给我所渴望的教育。

我明白学校不可能给出我想要追寻的答案，因为我的亲爸爸本人是教师的头儿，他对于金钱尚且知之甚少。所以，我想现行的教育体制不会使我学到自己向往的知识。我在15岁那年就想知道怎样才能成为一个富人，而不是一个为富人工作的雇员。

多年来我眼睁睁地看着我的父母为摆脱财务困境苦苦挣扎。于是，我决心寻找一位能够教我一些关于金钱的知识的老 师。不久，我就决定跟随富爸爸学习了。其实，富爸爸对我的教导从我9岁时就开始了，直到我年满38岁才结束。对我而言，那才是我一直在追求的教育，是我自己的“商学院”，一个面向现实生活的商学院。多亏了富爸爸的教育和训练，我在47岁时就提早退休，实现了财务自由。如果我当初听从穷爸爸的建议，争取做一名好雇员，直到65岁再退休，那我 现在也许还正在为保住自己的饭碗、为个人退休金账户中的共同基金不断贬值而忧心忡忡呢！富爸爸与穷爸爸的建议大相径庭，穷爸爸常说：“上学取得好成绩，以便将来找一份待遇优厚的稳定工作。”富爸爸的建议则是：“如果你想成为富人，首先就要去做一名企业主或投资人。”而我面临的问题是，学校并没有教我如何才能拥有自己的企业，或者如何才能成为一名投资人。

“如果你想成为富人，首先就要去做一名企业主或投资人。”

爱迪生是发明家，也是通用电气的创始人

“噢，你今天在学校里学了什么东西？”富爸爸漫不经心地问道。

我回想了一下今天的事，然后答道：“我们学了托马斯·爱迪生的生平。”

“那是一位重要人物，值得好好探究。”富爸爸接着追问，“那你们有没有讨论他是怎样成为一个富有的名人的？”

“没有。”我回答，“我们只是讨论了他的一些伟大发明，比如白炽灯。”

富爸爸微微一笑，接着说：“嗯，我实在不愿意跟你们学校的老师唱反调，但是，严格说来，爱迪生并不是第一个发明白炽灯的人……他只是改良了白炽灯。”富爸爸解释说，爱迪生在他心目中是一位英雄，他曾经仔细研究过爱迪生的生平。

“可是，爱迪生为什么会被看成是白炽灯的发明者呢？”我又问道。

“其实，在爱迪生的白炽灯面世之前，就已经有不少白炽灯问世了，但那些白炽灯都不经用，用不了多长时间就会坏掉。此外，白炽灯最初的发明者并不知道怎样才能使白炽灯具有商业价值。”

“商业价值？”我不解地问。

“就是说，那些最初发明白炽灯的人都不知道怎么才能从自己的发明中赚钱，而爱迪生却恰恰深谙此道。”富爸爸解释道。

“也就是说，爱迪生首先把白炽灯变得‘经用’了，然后还将白炽灯转化成了赚钱的生意。”

富爸爸轻轻点了点头说：“正是由于爱迪生有超人的商业头脑，他的很多发明才得以造福亿万人。显然，爱迪生决不仅仅是一位伟大的发明家，他还是通用电气公司以及其他很多大公司的创始人。老师跟你们说过这些吗？”

“没有。”我回答，“我倒希望老师能说说这方面的情况，那么我肯定会对这些课程更感兴趣。可事实恰恰相反，我觉得课堂上讲的爱迪生的生平非常无聊。我一直在想爱迪生与我们的现实生活有什么关系呢？如果老师可以告诉我爱迪生致富的奥秘，我可能会更喜欢学习他的生平事迹，听课也会更仔细。”

富爸爸哈哈大笑。接着，他向我详细介绍了大发明家爱迪生创办价值数十亿美元的企业并成为千万富翁的经过。富爸爸说，爱迪生小时候之所以会辍学，就是因为老师认为他太笨，不可能在学业上取得成功。后来，少年爱迪生找到了一份在火车上卖糖果和杂志的工作。就是这样一份简单、枯燥的工作，磨炼了爱迪生的销售才能。不久，他开始在火车尾厢印刷自己的报纸，并雇了十几个男孩为他推销糖果和报纸。可以说，尽管自己还是个孩子，他就已经从雇员变成了

企业主，雇用其他男孩替自己打工，他的这种角色转换只用了不到一年时间。

“这就是爱迪生开始商业生涯的经过吗？”我问道。

富爸爸点了点头，脸上露出了微笑。

“为什么老师不给我们讲这些东西呢？”我又问，“我肯定更喜欢听这些内容的。”

“以后更精彩呢。”富爸爸接着往下讲。富爸爸说，爱迪生很快厌倦了火车上的生意，他想当一名报务员，于是开始学习收发莫尔斯电码。爱迪生很快就得偿所愿，成了当地最出色的报务员。凭借娴熟的电报收发技术，他奔波于各个城市之间。少年时代成为创业者和报务员的经历，对爱迪生日后成为企业家并改良白炽灯打下了基础。

“当报务员对他后来成为优秀的企业家会有什么帮助呢？”富爸爸刚才的一番话倒让我有些糊涂了，我接着追问道，“爱迪生的故事跟我的致富理想又有什么关系呢？”

“我慢慢解释给你听。”富爸爸说，“实际上，爱迪生决不是一位伟大的发明家。他小时候就是一个出色的小商人。正是因此，他后来才会如此富有，如此声名卓著。他虽然辍学了，却在现实生活中获得了许多经商的技巧，这是他在商业上取得成功的必要前提。你以前问过我，富人为什么能成为富人，还记得吗？”

“嗯。”我点了点头，为自己刚才打断他的话感到有些难为情。