

创富法则

通往财富自由之路的七堂必修课

汤小明◎著



四川人民出版社

创富法则

通往财富自由之路的七堂必修课

汤小明◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

创富法则：通往财富自由之路的七堂必修课 / 汤小明著. — 成都：四川人民出版社，2016.9（2017.2 重印）
ISBN 978-7-220-09946-5

I. ①创… II. ①汤… III. ①经济管理—通俗读物
IV. ①F2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2016）第 233866 号

CHUANGFU FAZE : TONGWANG CAIFU ZIYOU ZHILU DE QITANG BIXIUKU

创富法则：通往财富自由之路的七堂必修课

汤小明 著

责任编辑
特约编辑
责任审校
封面设计
版式设计
责任印制

出版发行
网 址
E-mail
新浪微博
微信公众号
发行部业务电话
防盗版举报电话
照 排
印 刷
成品尺寸
印 张
字 数
版 次
印 次
书 号
定 价

江 澄 董 玲
赵 晶
蓝 海
朱 红
北京乐阅文化有限责任公司
聂 敏

四川人民出版社（成都槐树街2号）
<http://www.scpph.com>
scrmcbs@sina.com
@ 四川人民出版社
四川人民出版社
(028) 86259624 86259453
(028) 86259624
北京乐阅文化有限责任公司
三河市中晟雅豪印务有限公司
146mm×208mm
7.75
173千字
2017年1月第1版
2017年2月第2次印刷
ISBN 978-7-220-09946-5
39.80元

■版权所有·侵权必究

本书若出现印装质量问题，请与我社发行部联系调换
电话：(028) 86259453

模式富地

北京读书人文化艺术有限公司



readers-club

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出品

前 言

我们一直在与金钱打交道吗？

是的，我们一直在与金钱打交道，司马迁在两千多年前就说了：“天下熙熙，皆为利来。天下攘攘，皆为利往。”如今我们置身发达的市场经济中，生活的方方面面，从衣食住行到面子、尊严，甚至自由、幸福都被货币化、价格化了，生活之路从某个角度上说已变成了挣钱之路。

所以，我们要努力工作，但为什么大部分人还并不富有？这是财商教育不得不面对的问题。这些年来，我通过大量的案例分析，对这个问题逐渐有了清晰的答案，那就是我们大多数人都迷失在挣钱的饥渴状态中，而失落了自己的财商智慧，忘记了自己本来的富有状态，变成了一个金钱世界中不明白的人，而少数明白人则成了金钱游戏规则的制定者和赢家。

我们要明白什么？古人说“人为财死，鸟为食亡”，那么，财富的本质是什么？

财富实际上是一种交互权利，在市场经济发达的今天，可以用货币量化的一种权利。这种权利具有最一般意义上的普适、流通、储存和定价功能，也就是每个人、家庭、企业、国家可量化的资产，如现金、房产、股票、企业股权，等等。

可问题是，每个人获取这些资产的途径是不同的。少数明白



人将获取财富的途径与个人兴趣、人生意义关联，即挣钱的方式就是自己喜欢或向往的生活方式，从而把对自己有意义的交互事物转化成资产，转化成现金流。而大部分不明白金钱游戏规则的人，则是将个人生活与工作挣钱分离开来，为钱忙碌，为钱（物）所役，使与钱打交道的效率变低，甚至面临一生贫穷的风险。

财商教育，就是要在扑朔迷离的财富世界中让人们变得更明白、更理性、更智慧，并找到属于自己的挣钱与生活合二为一的关联方式，即不为钱工作，只为自己活着的价值、意义而工作。如此，你便实现了财富自由。

那么，如何才能找到这种既做自己喜欢、有意义的事，又能获得财富的生活方式呢？当今日新月异的科学技术给了我们很多实现这个目的的机会，但要把握这些机会，我们既需要西方财富游戏的理性智慧（西方经济学、金融学等），又需要东方文化激活个人交互力量的完美智慧（系统思维、直觉体验、天人合一）。

本书从金钱生活的真相开始，逐步展开对创富法则“MBW”的探讨，让有奋斗精神的年轻人激活自己的财商，参与到这场全球财富创新的革命浪潮中来，书写自己的时代故事与创富传奇。

目 录

引 子 1

接父亲的班，还是自己创业？ 1

第一课 金钱生活的四象限 5

金钱生活中的两种人——明白的少数人

和不明白的多数人 7

少数人支配大部分的财富 11

什么是财商？ 13

金钱生活四象限之 UB 象限 15

金钱生活四象限之 UQ 象限 16

金钱生活四象限之 AB 象限 19

金钱生活四象限之 AQ 象限 21



	自己去选择，这是你的权利	23
第二课	改变是很难的事	27
	改变	29
	改变真的很难吗？	30
	创富的三大法则：M、B、W	32
第三课	创富动机 M	37
	贫穷——最朴素的创富动机	39
	UB 象限人的 M	43
	UQ 象限人的 M	47
	AB 象限人的 M	50
	AQ 象限人的有限需求与无限需求	52
	创富动机的层次	58
	如何检验自己的创富动机？	70
	几点建议	71
第四课	创富行为习惯 B	73
	美国的财富行为习惯 B	75
	AB 象限人的 B	83
	UQ 象限人的 B	86

UB 象限人的 B	91
AQ 象限人的 B	93
左右象限行为习惯的转变法则	95
几点建议	101
第五课 创富路径 W	103
有哪些创富路径?	105
UB 象限人的 W	111
UQ 象限人的 W	112
AB 象限人的 W	114
AQ 象限人的 W	115
富爸爸的 ESBI 象限	116
动产及其投资工具	118
不动产(房地产)的投资工具	126
关于投资注册企业的介绍	130
几点建议	153
第六课 M、B、W 的和谐	155
M、B、W 三者的和谐与平衡	157
匮乏性动机和成长性动机分别	
需要什么样的 B 和 W 呢?	164
没有创富动机的人如何匹配 B 和 W 呢?	166



我们都是有限的 167

第七课 财商新生活 177

人人都有的财商权利 179

少数人能正视与钱打交道之事 181

环境和习惯让我们放弃了财商权利 182

贫富差距越来越大 183

看清金钱问题，少些怨恨 184

与金钱打交道的过程变得有趣，
这是人生的重要部分 186

我们有权利活得明白 187

国家富强的动机 M 188

快速变化留下的后遗症 190

一个好的动机必须配以好的行为习惯 191

创业拥有股权是个不错的 W 194

我们可以做点什么？ 196

三个假设 197

三个原则 198

认识一下我们创富的大环境 199

中国在转型，世界也在转型 199

从古代开始中华民族就是一个
有财商智慧的民族 202

中华民族不仅在复兴，更是在创新	
全球财富市场	204
未结束的故事	208
附 录 我与欧阳教授的财商对话	209
财商教育是正确的吗？	211
少数人明白金钱游戏规则	214
为什么要成为一个明白人	215
什么是财商测评	218
财商教育，还您自由生活	221
每个人都可以是富人	222
追求三种生活方式	224
西方对理性人的假设过时了吗？	225
有限与无限并存的世界正在显现	226
到底有没有财富自由？	228
每个人都有权知道左右象限的差别及 M、B、W 创富法则	230
财商教育让少数人心智成熟	232
不为钱工作，就财务自由了	233
后 记	235

引子

接父亲的班，还是自己创业？

凌晨时分电话铃响了，是老同学杨山。很久没接到他的电话了，电话那头的杨山显然是喝醉了，与平时矜持的一面相反，特别兴奋、激动，还有点无奈。他花了很长的时间，一直在讲着自己儿子的问题。他的儿子杨密即将大学毕业，他希望儿子毕业后能够继承自己的那份产业，也就是他的仪器设备公司。杨山大学毕业后先去了国企，由于他的勤奋和聪明，最后做到了总工程师，但他并不满足，于是辞职下海，利用自己的技术和原来积累的一些客户资源，做起了仪器设备的进出口业务。辛辛苦苦 20 年，现在业内已小有名气，拥有了几千万的资产。

但儿子杨密却怎么也理解不了父亲一定要让他接班的想法，杨密在大学里很优秀，曾在假期去父亲的工厂干过活，还成功地谈成了几笔生意。虽然干得不错，但杨密认为这仅仅是他的一种实习，父亲的这份产业不对他的胃口，他根本不愿意去接父亲的班。而杨山随着年岁增长，在管理上、应酬上已经有些力不从心，由于中国经济在转型，进出口业务受到了极大的冲击，生意不太好做，他正处在思考怎么办或者说重新选择的时候，所以特别希望儿子能够帮一把，没想到却遭到儿子的断然拒绝。



我问他，那你儿子究竟对什么感兴趣呢？

电话那头杨山满是无奈地说：“他想折腾什么电子游戏产业，现在大学都在搞创业创新‘双创’活动，几个‘青沟子娃儿’他们想在一起创办个公司，开发什么 O2O 游戏业务，搞什么‘互联网+’。还要让我出一笔启动资金。”

我说：“那你准备给他吗？”

杨山很激动地说：“当然不能给，那不是瞎折腾吗？他连财务报表都不愿意看，还谈什么生意？那不是把钱拿去打水漂吗？我希望他能够上你那儿去，你也帮我来评判一下这个不听话的儿子，看他是不是一个创业的料，当然最好能说服他跟我一起做生意。”

我劝杨山：“孩子大了，有自己的主见，孩子能做什么、想做什么，真不是父母能够完全做主的。而且，父母也不应该做这个主，要不然以后他不成功或者不幸福，认为是你没有给他机会。时代变了，现在跟我们那时不一样了，孩子自有孩子的福气，所以你也不用太操心。要是你儿子愿意的话，可以让他来找我。”

几天后，杨密坐在了我的办公室。他花了半小时激动地向我讲他的理想、人生，讲他想去创业，想成为成功的人，他说他的梦想就是要创立一家 BAT 一样的公司。

我看着两眼放光、踌躇满志的杨密，平静地告诉他说：“我听完了你的整个想法，送你两个字：没门。”

杨密一下有些愣神。我问他：“为什么想要自己创业？怎么会有成就一个伟大企业的想法？你真的以为你能行？”

他在我的打击下，显得有些沮丧，他低着头，支支吾吾地解释了半天为什么想创办一个企业的理由，诸如学校在搞“双创”活动

啦，大家都在一起计划啦，等等。

我接着问他：“为什么对自己父亲的企业不感兴趣？”杨密讲父亲的企业太小，做一些中介业务，他认为这是一个没有什么成就感的呆板工作，挣不了大钱。

“那你认为挣多少钱合适呢？”我问。

他也答不出来，只讲他希望成功，希望被人注意，希望获得更多人的认同。

“更多人的认同？”我打断他，“你这指的是什么意思？如果你接你父亲的班，那不是就可以获得你父亲的认同吗？你不在乎你父亲的认同吗？你究竟想获得谁的认同？”

杨密想了一会儿，红着脸说了实话。

杨密说他喜欢一个叫南希的女孩，他想获得她的认同，这就是他的动机。

南希家里很有钱，她花钱的方式，一次次地刺激了杨密。杨密发誓一定要快速地挣到钱，挣到大钱。不能像他父亲那样蜗牛似的慢慢爬，还得不到相应的光环和荣誉。

“那你为这个创业梦想做了什么呢？”我问。

杨密低着头，也不敢看我，显得越来越不自信，说自己和几个同学在一起讨论了好几次，大家还谈到了分工。

我问他：“那你们的启动资金需要多少？谁出这个钱？”

杨密说当然是自己的父亲，可以向他借，并激动地表示他一定会加倍奉还的。

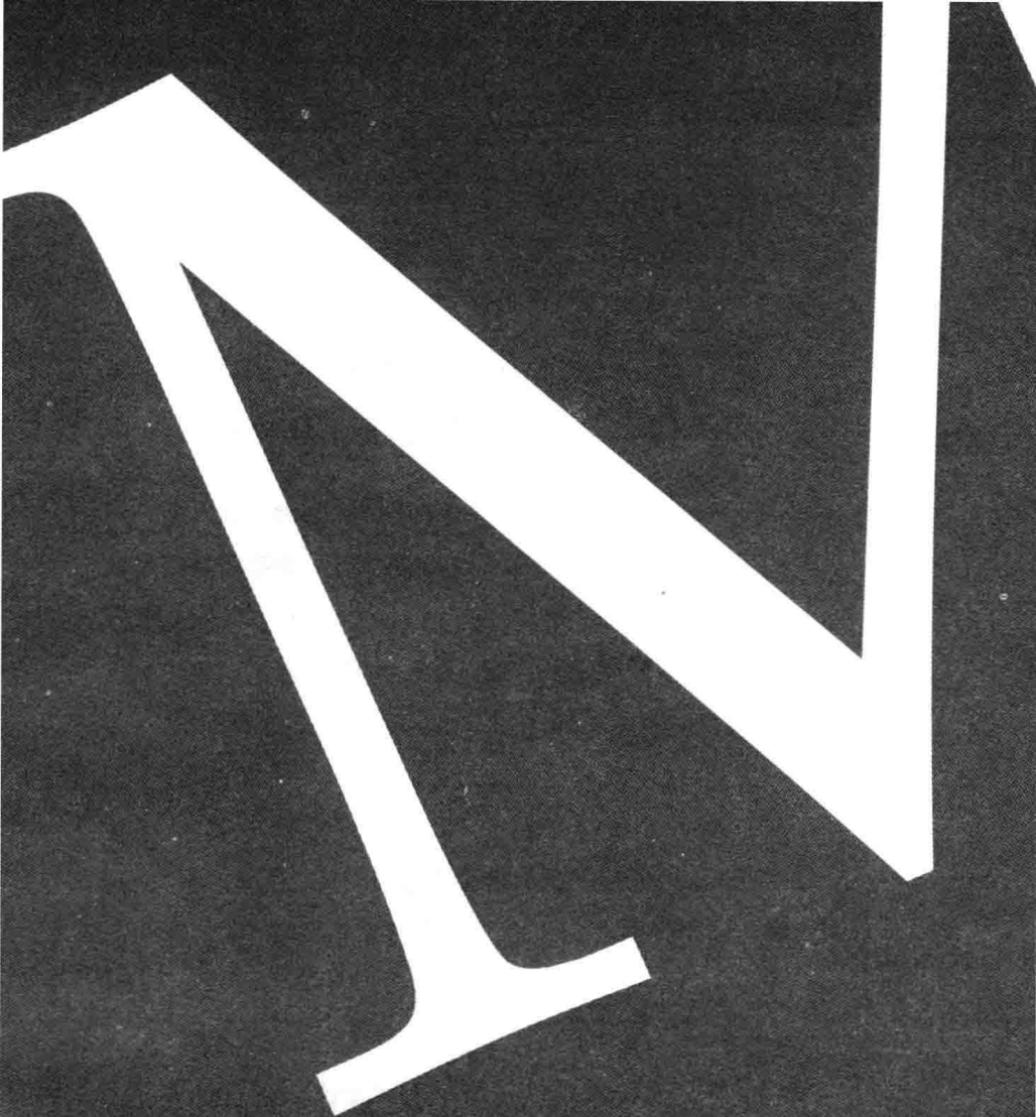
和杨密长达一个半小时的交流快结束的时候，我告诉他根据目前对他的了解和判断，他不可能实现自己都并不清楚梦想。而且，



他将很快地把父亲给他的第一笔投资折腾完，也就是说他父亲准备给他出的 20 万资金，会在几个月之内花光。他既无法通过这次创业证明自己能赚钱，得到南希的喜欢，更不可能得到父亲的认可，失败还会让他一蹶不振。所以我给他的建议是要么认真思考怎样去接父亲的班，把家里那份生意做好，要么就去找一份工作。

杨密听后很激动，甚至愤怒地说：“我一定会成功的，我一定能证明自己！你算什么教育专家？面对一个年轻人的梦想，你不鼓励、不支持，还打击我，我爸有你这样的同学也很无语。要不就是我爸打电话让你来劝我回到他的身边。”

我告诉他说：“你不要激动，好好想一想，如果你固执地认为可以不管这些，依然去注册公司去创业，那我只能告诉你，一定会以失败来学到这一课。如果你想知道为什么不能成功、不能成为优秀的企业家的话，两天以后带上 5000 元学费来找我，答案可能会很残酷，做好心理准备。”



第一课

金钱生活的四象限

