

《富爸爸商学院》

图书基本信息

书名：《富爸爸商学院》

13位ISBN编号：9787544244176

10位ISBN编号：7544244172

出版时间：2009-3

出版社：南海出版公司

作者：[美]罗伯特·清崎,[美]莎伦·莱希特

页数：214

译者：萧明

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.tushu000.com

《富爸爸商学院》

前言

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。

《富爸爸商学院》

内容概要

《富爸爸商学院》作者清崎讲述了富爸爸的11种核心价值观，提供了一种更理想、门槛更低的商业模式，即如何建立人脉网络来创造财富、分享财富。传统商学院招收最聪明的学生，将他们培养成富人的雇员，一辈子为钱工作；“富爸爸商学院”则向所有人开放，教授最重要的创业理念和商战技巧，让钱为你工作，从此走上财务自由之路。

在这里，你将接受全新的财商教育，进入一个鼓励犯错、勇于修正自己的商业世界；在这里，你将学会商业实战所必需的领导技巧、沟通技巧、资金管理技巧、投资技巧、会计本领、时间管理技巧，一跃成为真正的企业家。

《富爸爸商学院》

作者简介

罗伯特·清崎，清崎生长在夏威夷，是第四代日裔美国人。他出生在一个教师家庭，大学毕业后加入美国海军陆战队，作为军官和舰载武装直升机飞行员，被派往越南战场。1977年，清崎创建了一家生产尼龙钱包的公司，开始自己的商业生涯，并大获成功。后来，他经历了3次商海沉浮。1985年，第三次成为百万富翁后，他离开商界，与人共同创建了一家商业教育公司，向全球学员教授商业和投资课程。他长年主持理财和投资教育的课程，并通过有线广播电视网在全美播放。他还发明了一种教育玩具——“现金流”游戏，帮助人们学会原本只有富人才懂的金钱游戏，被誉为“百万富翁的教父”、“金钱教练”。他的“富爸爸”系列图书畅销全球，长居《商业周刊》《纽约时报》《华尔街日报》《今日美国》等畅销书排行榜，目前已发行109个国家和地区，总销量超过2900万册。1999年4月，《富爸爸穷爸爸》在美国出版仅仅半年时间就创下销售100万册的佳绩。2000年3月，韩语版面市2000年6月，登陆澳大利亚……一时间，世界各地的大小书店为紫色所覆盖。简体中文版于2000年9月面市后，连续18个月蝉联全国图书销售排行榜第1名连续两年半名列畅销书排行榜前10名。

莎伦·莱希特，莱希特是一名注册会计师又是玩具业和出版业的资深经理和咨询专家。她参与创造了第一本电子书——《会说话的书》，多年来一直致力于青少年的教育事业她与清崎一起创作了《富爸爸穷爸爸》，将注意力转向现行教育体制所忽视的财商教育上，帮助人们提高财商改善财务状况。

《富爸爸商学院》

书籍目录

导言 我为什么推荐网络营销第1章 富人的致富之道第2章 致富之路有好多条第3章 核心价值之一——真正平等的机会第4章 核心价值之二——改变人生的商业教育第5章 核心价值之三——你将交到支持你而不是打击你的朋友第6章 核心价值之四——人际网络的价值第7章 核心价值之五——培养自己投身商业领域的首要技巧第8章 核心价值之六——培养自己的领导技巧第9章 核心价值之七——不为钱工作第10章 核心价值之八——点燃你的梦想附录1 核心价值之九——对于婚姻的意义附录2 核心价值之十——组建家庭式企业附录3 核心价值之十一——运用富人的纳税窍门富爸爸商学院语录罗伯特·清崎的财商教育

章节摘录

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，我们经常在自然科学课上解剖青蛙，我很怀疑这些死青蛙怎么能让我的富起来。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：“嘿，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，磨练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，爱迪生决不只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？”

“嘿。”我点了点头，为自己刚才打断他的话感到有些难为情。“其实，促使爱迪生改良白炽灯、最终名扬四海的，正是他此前在火车上做生意和他当报务员的经历。”富爸爸说，“作为一名报务员，他明白了电报的发明者之所以如此成功，就是因为发明者促成了一个庞大的商业系统——一个由电线、电极、熟练的报务员以及中转站等组成的庞大系统。爱迪生在非常年轻的时候，就懂得了系统的力量。”

我忍不住又插话问道：“您的意思是，因为爱迪生是一个商人，所以他必须懂得系统的重要性。可难道系统比发明本身还重要吗？”富爸爸点点头说：“你看，大多数人上学是为了成为一名雇员，服务于某个系统。因此，很多人目光短浅、思想狭隘，不能看到更广阔的前景。他们只知道自己手上这份工作的价值，因为他们长期以来接受的教育和训练让他们只能看到这个。他们只见树木，不见森林。”

“所以，很多人为某个系统而工作，而不是去拥有和主宰这个系统。”我接过富爸爸的话说。富爸爸点点头，接着说：“他们的眼里只有发明或产品，没有系统。大多数人并不清楚，到底是什么东西让富人成为富人。”

“这个道理在爱迪生和他改良的白炽灯上是怎样表现的呢？”我仍然有些不明白。

《富爸爸商学院》

媒体关注与评论

如果你从一所传统的商学院获得MBA学位，你学成之后仍然只能做富人的雇员；如果你想有朝一日成为真正的富人，而不是富人的高薪雇员，就需要进入可以将自己培养成企业主的商学院，但愿你进入这样的商学院。 ——富爸爸

精彩短评

- 1、挺好，网络化经营=互联网扩张概念
- 2、除了智商、情商，现代人还应具备一项商数——财商！这个能力可以帮我们处理金钱与梦想、人性与欲望的关系。可财商是什么？哪里教导呢？这本书也许会给你些答案。
- 3、从商的一些价值观
- 4、随便读读还可以吧，适合打发时间
- 5、网络营销生意的剖析，一条致富之路的介绍。
- 6、就四个字，网络营销！
- 7、网络营销企业，成为B象限的人
- 8、讲直销的，还不错。
- 9、改变了我对网络营销的理解。
- 10、改了描述。papa的fri沉沦了十余年，做生意破产，近年来做经销商找到门路，钱滚滚来，身边活生生的例子。一直想知道富人到底是怎么生活的，这里给了我们一个很好的原型，而且作者也较为真诚与我们分享他的经验。还有销售超过一定界限自我感觉约等于传销
- 11、觉得是一本很棒的书。结合现金流4象限，的确是给人更清晰的道路指引。不是每一个都适合网络营销，但任何一个想去到B象限的人，却都需要从智力，体力，情感，到精神的“成为”过程。欢迎有志向B象限发展的朋友相互交流，共同成长（群号：160624219）
- 12、我是个缺乏财商的人，入个门
- 13、网络营销，就是讲这个为什么好。让我惊讶的是爱迪生不仅仅是发明家还是通用电气的创始者，局部太大，这本书是指个指示或者方向。
- 14、这本书主要就是怎么利用网络营销来使自己获得财物上的收获。还是要有梦想的！
- 15、富爸爸
- 16、我更愿意说直销，是每一个想要成功人士所要克服的恐惧与追求。书中总是闪着许多光点，并不见得每一个光点都适合每一个人，但它真正的冲击了的思维，行动吧，计划吧，提高情商吧！
- 17、参加约读，大力鼓励直销，开创自己的企业。不太适合普通员工。可以看看
- 18、是一种理财的学习，也是一种思想的收获。

章节试读

1、《富爸爸商学院》的笔记-第1页

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.tushu000.com