

# “成功学”《富爸爸穷爸爸》的摘录

1、在今天的世界，每个孩子都需要得到更多的教育，不同的教育，他们需要知道真实生活中的游戏规则，各种不同的规则。富人有他的那套规则，而富人的规则对于绝大多数穷人和中产阶级来说还是个秘密。其他占人口 95% 的人则有他们的规则，而这些人是从学校学到这些规则的。这就是今天为什么简单地对孩子说：“努力学习，找好工作”是危险的。孩子今天需要更复杂的教育，而现在的教育体系并不足以供应这些。

2、正如学校里教的某些技能非常重要一样，经济技能和交流技能也十分重要，甚至可以说更为重要。

3、我逐渐意识到富人之所以越来越富，穷人之所以越来越穷，中产阶级之所以总是在债务泥潭中挣扎，其主要原因之一在于他们对金钱的观念不是来自学校，而是来自家庭。我们中的绝大多数人是从父母那里了解钱是怎么回事的

4、一对贫困的父母在培养孩子的理财观念时，只会说：“在学校里要好好学习喔”。结果，他们的孩子可能会以优异的成绩毕业，但同时也秉承了贫穷父母的理财方式和思维观念——要知道，由于家长的灌输，这些观念在孩子很小的时候就已经开始形成了。

5、虽然两个爸爸工作都很努力，但我注意到，当遇到钱的问题时，一个爸爸总会去想办法解决，而另一个爸爸则习惯于顺其自然。长期下来，一个爸爸的理财能力更强了，而另一个的理财能力则越来越弱。

6、经常想怎么赚钱，最终就能赚到钱

7、甚至当一次严重的挫折使他破产后，他仍然把自己当作是富人。他会这样鼓励自己：“穷人和破产者之间的区别是：破产是暂时的，而贫穷是永久的。

8、另一个爸爸则鼓励我学习挣钱，去了解钱的运动规律并让这种运动规律为我所用。“我不为钱工作”，这是他说了一遍又一遍的话，“钱要为我工作。”

9、如果你们放弃了你们才真的只能当穷人了。一件事情的成败并不重要，重要的是你们曾经尝试过。要知道大多数人只是谈论和梦想发财，而你们已经付出了行动。

10、所以生活中，人们通常会做两件事。一些人在生活推着他转的同时，抓住生活赐予的每个机会；而另一些人则听任生活的摆布，不去与生活抗争。他们埋怨生活的不公平，因此就去讨厌老板，讨厌工作，讨厌家人，他们不知道生活也赐予了他们机会。

11、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。**

12、他说一旦一个人停止寻求知识和信息，就会变得无知。因此，人们需要不停地与自己作斗争：是通过学习打开自己的心扉，还是封闭自己的头脑。

13、我想这就是财务上的自由。资产已经多到可以自我增值，就像种下了一棵树，你年复一年地浇灌它，终于有一天它不再需要你的照料，可以自己生长了。它的根已足够深，你现在开始享受它的树荫了

14、我想太多的人仍然过多地关注钱，而不是他们最大的财富——所受的教育。如果人们灵活一些，保持开放的头脑并不断学习，他们将在这些变化中一天比一天富有。如果认为钱能解决一切问题，恐怕这些人的日子就会不太好过。**知识才能解决问题并创造财富，不是凭财务知识挣来的钱很快就会消失。**

15、**如果你想发财，就需要学习财务知识。**

16、富人获得资产，而穷人和中产阶级获得债务，只不过他们以为那些就是资产。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。

17、很多人认为在公众面前说话比死还可怕。按精神病学的说法，害怕在公众面前说话是因为害怕被排斥、害怕冒尖、害怕被批评、害怕出错、害怕被逐出。简言之，是害怕与别人不同，结果阻碍了人们去想新办法来解决问题。

18、聪明人总是雇比他更聪明的人

19、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。 2. 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。 3. 失去受教育机会。

20、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！

21、作为一个自己有房子的雇员，你努力工作的结果如下：1. 你为别人工作。如大多数人为工资而工作一样，你的努力使雇主或股东致富，你的工作和成功将使雇主成功并且可以提早退休。 2. 你为政府工作。政府在你还未看见工资时就已拿走了一部分，努力工作只是使政府的税收增加。大多数人都在为政府工作。 3. 你为银行工作。缴税后，你的下一笔最大支出该是偿还抵押贷款和信用卡贷款了。问题是如果你只懂得努力工作，上面三方从你那儿拿走的劳动成果也就会越多。你需要学会怎样才能使你的努力更多地、更直接地为你和你的家人带来益处。

22、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。

23、学校的问题是经常把你变成你所学专业的人员。如果你学的是烹调，你就会成为一名厨师；如果你学的是法律，你会当上律师；如果你学的是自动化，你会当上机械师。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。

24、对成年人而言，把支出维持在低水平，减少借款和勤劳地工作会帮你打下一个稳固的资产基础。对还未有自己房子的年轻人来说，父母应教他们明白资产和负债之间的区别，让他们在离家、结婚、买房、有孩子、在高风险的金融交易中下注或依附于工作和贷款买任何东西之前建立起坚实的资产基础，这是非常重要的。

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。

26、富爸爸总是强调财务知识，他说，你对会计和现金管理懂得越多，你就能更好地进行投资分析并开始建立自己的公司。

27、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，然后才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。

28、真正的奢侈品是对投资和积累真正资产的奖励。

29、富人则看到了机会，他们不按同一套规则来运作。正如我所说的，他们非常了解公司的魔力，而公司在商品经济时代正变得日益普遍。富人创办了公司来限定其资产的风险，就像用一条船去航行，富人把钱投入到公司这条“船”去航行，公司则雇一批职员（船员）把船驶向“新世界”去寻宝。一旦船沉了，船员会丧生，但富人损失的仅限于他投资的金钱。

30、看起来大多数人是在惩罚他们自己，由于他们缺少财务知识，无论“劫富”的呼声多高，富人总有办法从中脱身，这就是为何税最终总是落到了中产阶级头上的原因。

31、每当人们想惩罚富人时，富人不仅不会接受反而要进行反击，他们有钱、有能力、有愿望去改变处境。他们决不会坐视不管，付出高税，他们会想办法把税赋降至最低。他们雇佣聪明的律师和会计师，他们说服政客们改变法律或是钻法律的漏洞，他们有能力扭转乾坤。美国的税法允许人们采用合理的方法避税，任何人均可运用这些方法，但也只有富人才常常使用这些方法，因为他们关心自己的事业。例如，（国内收入法）第 1013 款，就允许销售者对“为购买更贵的房地

产而卖出现有房地产时”所获得的资本利得推迟纳税。

32、他总在提醒我知识就是力量，而且**钱越多，需要的知识也就越多，没有知识，世界会牵着你走。**富爸爸经常提醒我和迈克，最大的敌人不是老板或监工，而是税赋，税赋总想从你那里拿走更多，如果你允许的话。

33、我们掌握了让钱为我们工作的道理，富爸爸就希望我们精于计算而不让钱牵着我们走，此外，我们还需要了解法律。如果你对法律一无所知，你将很容易做错事；如果你了解法律，你就可以充分利用法律赋予你的权实现自己的事业。这也是富爸爸为什么要高薪雇来聪明的税务师和律师的原因了。

34、他的价值观是：“顺着公司的梯子，一步步往上爬”。他不知道，仅仅依赖雇主的工资，就永远只能是一头乖乖待挤的奶牛。

35、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的“技术面”。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入的投资，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，健身俱乐部会员费会是企业支出，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。富人用公司和信托来隐藏部分财富，当一些人起诉富人时，他们经常遇到法律对富人的保护，并发现这富人其实一无所有。奇怪吗？他们控制着一切，但一无所有。穷人和中产阶级尽力去拥有一切，但最后却不得不支付给政府和那些乐于起诉有钱人的小市民们，这些小市民们也从罗宾汉的故事中学到了劫富济贫。

36、但我仍要说，**你拥有的任何一种合法资产，我都可以考虑找出以企业形式拥有同等资产时所能享受到的更多的好处和保护。**有很多书写过这个题目，会详细告诉你建立一个企业的必要步骤和能享受的优惠。有一本书叫《股份有限公司和致富》，就对私营公司的能量方面提供了很好的视点。

37、**阻碍我们前进的障碍很少是由于缺乏技术性信息，更多的是由于缺乏自信。**



38、一旦我们离开学校，我们之中大部分人就会意识到，仅仅有大学文凭或好分数是远远不够的。在校园之外的现实世界里，有许多比好分数更为重要的东西，我常常听到人们将这些东西称之为“魄力”、“勇气”、“毅力”、“大胆”、“气势”、“精明”、“勇敢”。“坚强”、“才华横溢”等等。不管怎么称呼，这都是比学校分数更能从根本上决定人们未来的因素。

39、但是，作为一名教师，我意识到过分的畏惧和自我怀疑是浪费我们才能的最大因素。看到学生们明明知道该做什么，却缺乏勇气付诸实践，我就感到十分悲哀。**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。**

40、在我的个人体验中，培养财务智慧既需要有专业知识，又需要有足够的勇气。如果畏难情绪太大，往往会压抑才能的发挥。

41、三百年前，土地是一种财富，因此，谁拥有土地，谁就拥有财富。后来，美国依靠工厂和工业产品上升为世界头号强国，工业家占有了财富。今天，信息便是财富。问题是，信息以光的速度在全世界迅速传播，新的财富形式不再像土地和工厂那样具有明确的范围和界限。变化会越来越快，越来越显著，百万富翁的数目会极大地增加，同样，也会有许多人被远远地抛在后面。

42、陈旧的思想是他们最大的包袱，也可以说是最大的债务。为什么呢？原因很简单：他们没有意识到已有的某种思想或方法在昨天还是一种资产，但今天却已经变成了负债。

43、我不断地学习和提高的原因是因为我知道市场会有景气和萧条的交替，我意识到变化正在来临，我更欢迎变化而不是沉溺于过去。我之所以想不断地提高自己的财商，是因为每当市场发生变化时，一些人会乞求一份工作，与此同时，另一些人会抓住生活给予他们的机会——我们每个人都会偶尔获得的机会，然后将机会转变成数以百万计的美元。这就是财商。

44、我并不建议别人去做我做的事情，例子仅仅只是例子。**如果投资机会太复杂而我不能弄明白，我就不会去投资。**简单的数学计算和一般常识是做好财务所需要的一切。

45、当然，这还要靠**对财务报表、投资策略以及市场和法律的了解。**如果一个人在这方面不甚精通，那么很明显，他们必然会遵循标准的教条，即**安全地、分散地投资并只投向比较保险的项目。**问题在于“保险”的投资常常过于安全，太安全则会导致低收益。

46、如果你清楚自己在做什么，那就不是在赌博；如果你把钱投进一笔交易然后只是祈祷，那便是在赌博。**在任何情况下，成功的办法就是运用你的技术知识、智慧以及对于游戏的喜爱来减少意外情况的发生并降低风险。**当然，风险总是存在的，但财商可以提高你应付意外事件发生的能力

47、但是还要注意培养对投资的兴趣，感受其中的乐趣，这毕竟只是一场游戏，

有时你赢了，有时你要学习，但是一定要有乐趣。**大部分人从来不赢是因为他们太害怕失去**，这也是我发现的学校教育的一大误区。

48、这句话的意思是说，大部分人需要学习并掌握不止一项技能，只有这样他们的收入才能获得显著增长。以前我提到过，财商是会计、投资、市场营销和法律等各方面能力的综合。将上述四种专业技能结合起来，以钱生钱就会容易得多。为了赚钱，只有一项技能的人只能努力工作。

49、在学校及在工作单位，最普遍的观点就是“专业化”，也就是说，为了挣更多的钱或者得到提拔，你需要“专业化”。**富爸爸鼓励我去做恰好相反的事情。**

**“对许多知识你只需要知道一点就足够了”，这是他的建议。**富爸爸相信我会明白那些“行话”，而且懂得哪些东西是重要的，哪些东西不重要

50、富爸爸告诉我学习在危险形势下领导下属的重要性，“**领导才能是你下一步迫切需要学习的，**”他说，“**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。**”

51、我在施乐公司找了一份工作，**加盟施乐公司是有目的的，不过不是为了物质利益。我是一个腼腆的人，对我而言营销是世界上最令人害怕的课程，而施乐公司拥有在美国最好的营销培训项目。**

52、有一句古老的格言说，“工作的意义就是‘比破产强一点’”。然而，不幸的是，这句话确实适用于千百万人，因为学校没有把财商看作是一种智慧，大部分工人都“按他们的方式活着”，这些方式就是：干活挣钱，支付账单。

53、**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。**如果你看一看大部分公司的支付额度，你就会明白这一说法确实道出了某种程度的真实。

54、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习到什么，而不是只看能挣到多少。**

55、我常常提议，如果想学习销售技能的话，最好进入一家拥有连锁营销系统或称为多层次市场的公司。这类公司多半能够提供良好的培训项目，帮助人们克服失败造成的沮丧和恐惧心理，而这种心理往往是导致人们不能取得成功的主要原因。

56、从长远来看，教育比金钱更有价值。当我提出这些建议时，我常常听到这样的反应，“这太麻烦了”，或者“我只想我做感兴趣的事情”。对于“太麻烦了”的说法，我问：“因此，你宁可辛苦工作一生，并把挣来的 50% 的收入交给政府？”对于另一种说法说“我只想我做感兴趣的事情”，我说：“我对进健身房做运动并不感兴趣，但我还是去练习，因为我想身体更好，活得更长久。”

57、对我个人来说，我不倾向于劳资双方的任何一方，因为我能理解双方各自的需要和利益。如果你按学校所教育的那样去做，成为一位专门人才，那么最好寻求工会的保护。例如，如果我继续我的飞行生涯，我就会寻找一家拥有强有力的飞行员工会的公司。为什么？因为我将终生只在该行业里学习到一种有价值的技能，如果我被这一行业所抛弃，我一生所学的技能对于其他行业便毫无用处。一位拥有 10 万小时驾驶大型运输机记录的高级飞行员，每年能挣 15 万美元，可一旦下岗，就很难找到一个收入相当的在学校教书的工作了

58、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。不是因为他们的已知东西而是因为他们的未知东西。他们只将注意力集中在提高和完善做汉堡包的技能上，却不注意提高销售和发送汉堡包的技能。也许麦当劳不能做最好的汉堡包，但他们能够在做出一般水平的汉堡包的前提下，做最好的销售和发送工作。

59、这些聪明的年轻职员并不去专门钻研某一个部门的业务，而是从一个部门转移到另一个部门，从而学到整个企业系统各个方面的知识。富人们也常常这样“培养”他们的孩子或别人的孩子，通过这样做，孩子们能够对如何经营一家企业有一个整体的认识，并能知道不同部门之间的相互关系。

60、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。

61、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提高自己的这一技能而最终获得成功的。

62、正如我提到过的那样，我受过良好教育的爸爸工作越来越努力，也越来越具有竞争力，但他也更深深地陷入对自己专业特长的依赖之中。虽然他的工资收入增长了，但他的选择机会却消失了。等到失去了政府中的工作，他才发现自己从职业选择上来讲是多么地无能为力。这就好比职业运动员突然受伤或者年龄太大而无法再参加比赛一样，他们曾经拥有的高收入工作已经失去，而有限的技能又使他们无法另辟蹊径。我想，这就是为什么从那时起，我那受过良好教育的爸爸会变得如此支持工会的原因了，因为他意识到工会能给他带来很大的利益。

63、所以，你在处理人际交往、商务谈判和控制被拒绝时的恐慌心理方面做得越好，生活就会越轻松。

64、在专业技能上非常精通既是优势也是弱点。我有许多朋友，他们非常有天赋，但他们不善于与其他人进行更多的交流去发挥他们的天赋，结果他们挣的钱少得可怜。我建议他们花一年时间来学习销售，即使什么也没挣到，可他们处理人际关系的能力会大大提高，而这种能力是无价的。

65、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。

66、原因之一：对可能损失金钱的畏惧心理。我从来没有遇到过喜欢损失金钱的人，但在我的一生中，也从来没有遇到过一位从未损失过金钱的富人。可我曾经遇到过许多从未损失过一毫的穷人——我是说在投资活动中。

67、富爸爸经常告诉我和迈克，在财务上不能获得成功的最大原因是大部分人的做法过于安全……“人们因为太害怕失败，所以才会失败。”这是他常说的话

68、得克萨斯人的另一句谚语讲道：“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”

69、富爸爸知道失败只会使他更加强大，更加精明。他并不愿意损失，但他清楚自己是什么样的人，知道怎样去面对损失。他会接受损失并将它变成赢利，而这也是他最终成为赢家而别人成为失败者的最根本的原因；同时这也是当别人退出时，他依然有勇气去冲过终点线的原因。“

70、如果你没有什么资金而又想致富，你首先必须“集中”于一点，而不是追求“平衡”或者说是“分散风险”。那些成功者，在最初并不是追求“平衡”的，追求平衡的人只会在原地踏步而不会前进。要取得进步，你就必须先做到“不平衡”，并注意你怎样才能使自己不断取得进展。

71、我的观点是：顾虑和愤世嫉俗的心态使大多数人一直生活得贫困但很安全。现实世界等着你去致富，可就是这些顾虑使人们摆脱不了贫穷。

72、“你只考虑你自己，你难道不知道还有兄弟姐妹吗？”这是我妈妈常爱说的一句话。“你还想要我给你买什么？”我爸爸则爱说，“难道你认为我们是摇钱树吗？你认为钱是从树上掉下来的吗？你知道我们不是富人。”还有许多这样的话，这些话影响了我和其他和我一样的孩子们。还有另外一种父母，他们采取的方式是另一种极端，他们常会这样说：“我牺牲自己的生活去买来这个给你，我给你买这个是因为在我小时候从未得到过这些东西。”我有一个邻居身无分文，但他的车库里却满是他孩子的玩具，以至于不能将车停进车库里。受溺爱的孩子们得到了他们要求的任何东西，“我不想让他们尝到贫困的滋味”是他每天都要说的话。在我看来，以上这两种父母常用的教育方式都不能培养孩子正确的金钱观念和投资建议。

73、他坚信人的精神能够做到一切。“人类的精神力量非常非常强大”，他常说，“你自己知道你能做成任何事情”

74、我建议你采取以下十个步骤来开发上帝赐予你的才能，这种才能只有你能控制：

1. 我需要一个超现实的理由：精神的力量。我可以列举一些首先是“不想要”而



由此产生了“想要”的例子。我不想一生都工作；我不想要父辈们渴望的那些东西，如工作稳定、拥有一套郊区房子；我不想做一个打工仔；我讨厌父亲因为忙于工作而总是错过我的足球比赛；我讨厌父亲终身努力工作在他去世时却还有未付的账单。而富人不会那样做，他们会努力工作，然后将工作成果交给后人。 其次是“想要”。我想自由自在地周游世界；我想以自己喜欢的方式生活；我想在自己年轻的时候就能做到这些；我想自由自在地支配自己的时间和生活；我想要金钱为我而工作。**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**，这是人们希望生活在一个自由国度的主要原因。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。我们都有机会，我选择要做一个富人，我每天都在为我的选择而努力。

首先投资于教育。实际上，**当你还是一个穷人时，你所拥有的惟一真正的资产就是你的头脑，这是我们所控制的最强有力的工具。**我喜欢那种至少两天的研讨会，因为这样我就能静下心来研究某一专题

**一个真正聪明的人欢迎新思想，因为新思想能够增加已日积月累的思想库中的内容。**听比说更重要，否则，上帝就不会给我们安排两只耳朵，却只安排一张嘴巴了。有太多的人爱说而不爱听，这样就等于放弃了吸收更多新思想和可能性的机会，他们爱争论问题而不是提出问题并倾听别人的见解。

**3. 慎重地选择朋友：关系的力量。**首先，我不会把财务状况作为挑选朋友的标准。我既有穷困潦倒的朋友，也有家财万贯的朋友，因为我相信“三人行，必有我师”，而我也愿意努力地去向他们每个人学习。

**但我要承认我确实会特意交一些有钱的朋友，我的目标不是他们拥有的钱财，而是他们致富的知识。**在很多情况下，这些有钱人会成为我的亲密朋友，当然，也不尽然。

我会注意我的有钱朋友是如何谈论金钱的（我不是指财富），他们对这个话题感兴趣。这样，通过交谈我向他们学习，他们也向我学习。

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。

到处都有“内部人交易”。你可以有接近内幕的富裕朋友，**因为钱就是由“内幕信息”挣来的**，这样你就能在繁荣之前买进，并在危机之前卖出。我不是说非法地去做，但是，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。这也是一种财商。

**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**你得注意你所要学习的内容，因为你的精神力量非常强大，**你学到了什么，就会成为什么样的人。**在今天这个快速变化的世界中，并不要求你去学太多的东西，因为当你学到时往往已经过时了，**问题在于你学得有多快**，也就是我前面所说的要具备快速学习的能力，这种技能是无价之宝。

**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**

生活之所以推着你转，不是因为驱使你的人很厉害，而是因为你个人缺乏自我控制和纪律性。那些缺乏内在坚毅的人往往会成为那些自律性很强的人的牺牲品。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。

我想说，这三项管理技能不仅适用于企业，而且适用于任何事情。比如，你對自己日常生活的管理或对家庭、企业、慈善组织、城市及国家等的管理。**自律精神可以增强上述的任何一项技能。**

#### 6. 给你的经纪人以优厚报酬：好建议的力量。

要找一位对你的利益很关心的经纪人。许多经纪人会花时间来教育你，那么他们可能是你找到的最好的资产。你公平地对待他们，他们大多会公平地对待你。如果你总是琢磨着减少付给他们的佣金，那么他们凭什么愿意尽力为你的利益服务呢？这是很简单的逻辑。

我曾经说过，人事管理是重要的管理技能之一。许多人只会管理没有自己聪明的人或者没有自己能力强的人，比如工作中的下属。许多中层管理人员一直停留在中级管理层而得不到提升，就是因为他们只知道如何同职位低于自己的人一道工作，却不善于同比自己职位高的人一道工作。**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。这也是公司拥有一个顾问委员会的原因，你应该有这种顾问，而这也是你的财商。**

#### 7. 做一个“印第安给予者”：无私的力量。

#### 8. 资产用来购买奢侈品：集中的力量。

一项资产产生现金流量的过程是容易的，但是拥有控制金钱的坚强意志却是困难的。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。今天，我们常常是借钱来获得我们想要的某种东西，而不是把注意力集中在为自己创造金钱上。

#### 9. 对英雄的崇拜：神话的力量。

在投资问题上，许许多多的人总觉得十分困难，而了解和学习英雄们却会使这些事情看上去容易一些。

#### 10. 先予后取：给予的力量。

如果我能给你提供一种思路的话，那一定是这个思路：**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。**我知道人们常常会把这件事放在最后，但事实证明这样做对我总是大有种益的。我**相信互利互惠的原则是正确的，我为自己想要的东西付出成本。**

在这个世界上有许多力量比我们所拥有的能力更强，你也许可以凭自己的努力获得成功，但是如果有了这种力量的帮助，你就更容易成功或者取得更伟大的成功。你所应当做的是：对自己拥有的东西慷慨大度一些。反过来，你也一定会得到慷慨的回报。

75、寻找一桩好的生意，一家好的企业，一个合适的人，一位合适的投资者，或任何类似的东西，就如同约会一样。你必须到市场上去和许多人交谈，做许多报价，还价，谈判，拒绝或者接受。

76、**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。市场上有许多廉价交易，但只有存在变化时，才能使廉价交易变成有利可图的机会。**