第二次

理财知识的重要性

学校和父母教育只专注于学术知识的传授和专业技能的培养，却忽视了理财技能的培训。

只有知识才能解决问题并创造财富，那些不是靠财务知识挣来的钱也不会长久。

不要逃避，多动脑子，不要在思想上懒惰

“我可付不起”，“我怎样才能付得起？一个爸爸习惯于逃避，另一个爸爸则总是想办法解决问题。

想赢，但失败的恐惧超过了成功的兴奋。选择了稳定，努力工作，在逃避，麻痹自己。忙碌的人常常是最懒惰的人

开始一件事情时，先想清这么做的意义。方法比努力更重要

没钱的恐惧会促使他们努力工作，得到报酬后，贪婪或欲望又让他们想拥有所有用钱能买到的好东西。于是就形成了 起床，上班，付账，再起床，再上班，再付账……的模式

如果害怕没钱花，也先不要去找工作，而要先问问自己：一份工作是最终消除这种恐惧的最佳解决办法吗？依我看，答案是‘不是’，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。

关注自己的事业，而不是努力为别人工作

麦当劳并不是做汉堡包的，我真正的生意是房地产。是那些买下分店的人在为麦当劳买下的土地支付费用。

买入资产而不是负债

真正的资产可以分为以下几类：

●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。

●股票●债券●能够产生收入的房地产●票据（借据）●版税，如音乐、手稿、专利●其他任何有价值、可产生收入或有增值潜力并且有很好销路的东西

节流创收的方法不只是工作一种。方法比努力更重要

雇员挣钱、纳税，并靠剩下的钱为生；企业挣钱、花钱，并只为剩下来的钱缴税。这是富人钻的最大的法律空子。

富人用公司和信托来隐藏部分财富以免被债主发现，

只要你拥有一种合法资产，我就可以找出以企业的形式提供的好处和保护。

努力工作的结果如下：

1．你为公司工作。雇员的工作只会使雇主或股东更加富有，

2．你为政府工作。政府在你还未看到自己的工资时就已拿走了一部分，

3．你为银行工作。缴了税后，你的最大支出应该是抵押贷款和信用卡账单了。

机会无处不在，多动脑子

在我到过的每一个城市，我都听到有人说他们买不到便宜的房地产，但这并不符合我的经验。

每当我听到某人对我说“在这儿你不能这么做”时，我就会提醒他们，也许正确的说法应该是“其实，我不知道在这儿该如何做这个”。

成为第二类投资者，那么你还需要提高3种主要技能：

1．寻找其他人都忽视的机会。

2，不找银行也能通过多种方法获得资金。

有一次我买了一幢价值120万美元的公寓楼，我是通过“成为联系的桥梁”来达成目的的，即通过在卖方和买方之间签下合同来促成这项交易。

3聪明的人往往会雇用比自己更聪明的人或与他们一起工作。

多学能创收的新技能，避免专一化，专业化。以免被抛弃

他们只有一项技能，所以挣不到大钱。如果我被这一行业抛弃，我的技能对其他行业便毫无用处。

学会不为钱工作，工作是为了学习新东西”

他们只将注意力集中在提高做汉堡包的技能上，却不注意提高销售和配送汉堡包的技能

努力为自己工作后再为别人工作，使别人的压力作为动力

所以你看，在我把仅有的钱先支付给自己后，要支付税款和其他债主的压力就会变得非常大，迫使我去寻求其他形式的收入，支付的压力就会成为我的动力

找一个可期的目标

找一个超现实的理由—精神的力量

用资产来购买奢侈品—专注的力量

如果促使你前进的动力不够强大，那么前行道路上的严酷现实就会使你退缩

快速学习的力量

学习多重挣钱模式。你学到的东西再多都不算多，因为当你学到时往往就已经过时了。问题在于你学得有多快，这种技能是无价之宝

对英雄的崇拜

跟随沃伦·巴菲特的选择进行投资阅读所有我能找到的他对市场看法的文章，以及他怎样选股；我还读了唐纳德·特朗普的书，试图发现他谈判和促成交易的技巧。

先予后取—给予的力量

第一次

学校和父母教育只专注于学术知识的传授和专业技能的培养，却忽视了理财技能的培训。

说“我可付不起”，而另一个爸爸则禁止我们说这样的话，他坚持让我这样说：“我怎样才能付得起？”问句。一句让你放弃，而另一句则促使你去想办法。

下意识地说“我可付不起”意味着精神上的懒惰。

虽然两个爸爸工作都很努力，但我注意到，在遇到钱的问题时，一个爸爸习惯于逃避，另一个爸爸则总是想办法解决问题。

第一课富人不为钱工作

你真的是一个努力工作的好人。但事实是，你向生活屈服了，不敢承担风险。你的确想赢，但失败的恐惧超过了成功的兴奋。只有你知道，在你内心深处，你始终认为你不可能赢，所以你选择了稳定。”

因为激情正是愤怒和热爱的结合体。说到钱，大多数人都希望稳稳妥妥地挣钱，这样他们才感到安全。关于钱，他们没有激情，有的只是恐惧。”

“这就是他们接受低工资的原因？”

学习为钱工作很容易，特别是当你一谈到钱就觉得恐惧时，学习为钱工作就更容易了。”

正是出于恐惧的心理，人们才想找一份安稳的工作。这些恐惧有：害怕付不起账单，害怕被解雇，害怕没有足够的钱，害怕重新开始。为了寻求保障，他们会学习某种专业，或是做生意，拼命为钱而工作。大多数人成了钱的奴隶，然后就把怒气发泄在他们老板身上。”

没钱的恐惧会促使他们努力工作，得到报酬后，贪婪或欲望又让他们想拥有所有用钱能买到的好东西。于是就形成了一种模式。”“什么模式？”我问。“起床，上班，付账，再起床，再上班，再付账……他们的生活永远被这两种感觉所控制：恐惧和贪婪。  
如果害怕没钱花，也先不要去找工作，而要先问问自己：一份工作是最终消除这种恐惧的最佳解决办法吗？依我看，答案是‘不是’，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。”  
不要因为害怕付不起账单就起床去工作，你要花时间去思考这个问题：更努力地工作是解决问题的最好方法吗？  
。由于没有从小店的工作中得到报酬，我们就不得不发挥想象力去寻找挣钱的机会。通过经营我们自己的连环画阅览室，我们就掌控了自己的财务，而不是依赖雇主。最棒的是我们的生意让我们赚了钱，甚至当我们不在那儿时，它也照样赚钱，我们的钱为我们工作了。  
只有知识才能解决问题并创造财富，那些不是靠财务知识挣来的钱也不会长久。  
大多数人没有意识到，在生活中你挣了多少钱并不重要，重要的是你留下了多少钱  
资产是能把钱放进我口袋里的东西，不管我工作与否；负债是把钱从我口袋里取走的东西。  
大多数人的财务困境是由于随大溜、盲目地跟从其他人所造成的。  
投资，将对一个人的生活在以下3个方面形成冲击：

作为一个自己有房子的雇员，你努力工作的结果如下：1．你为公司工作。雇员的工作只会使雇主或股东更加富有，

2．你为政府工作。政府在你还未看到自己的工资时就已拿走了一部分，

3．你为银行工作。缴了税后，你的最大支出应该是抵押贷款和信用卡账单了。

而言，这个目标是保住他们的工作并靠工资取得他们想要的资产。

：财富是将资产项产生的现金与支出项流出的现金进行比较而定的。当你的资产项能产生足够的收入来填补你的支出时，你就是富有的，即使你还没有什么钱。

只有知识才能解决问题并创造财富，那些不是靠财务知识挣来的钱也不会长久。

麦当劳并不是做汉堡包的，我真正的生意是房地产。”

.是那些买下分店的人在为麦当劳买下的土地支付费用。

原因在于，他们没有经济基础。他们必须依附于工作，必须安全运作。当经济衰退不可避免地来临时，数以万计的工人将发现他们所谓的最大的资产—房子，正要活活地吃掉他们！这项叫作

真正的资产可以分为以下几类：●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。●股票●债券●能够产生收入的房地产●票据（借据）●版税，如音乐、手稿、专利●其他任何有价值、可产生收入或有增值潜力并且有很好销路的东西

许多人害怕买小公司的股票，认为它们风险大，事实上也确是如此。但是如果你喜爱你所投资的对象，了解它并懂得游戏的规则，风险就会降低。

是财商，或者叫财务知识。它由4部分组成：会计（财务知识，也就是解读数字的能力以及评估一项生意的优势和劣势）、投资（钱生钱的科学和策略）、了解市场（供给与需求的科学以及市场条件）、法律（减税优惠和在诉讼中获得保护）。

雇员挣钱、纳税，并靠剩下的钱为生；企业挣钱、花钱，并只为剩下来的钱缴税。这是富人钻的最大的法律空子。

富人用公司和信托来隐藏部分财富以免被债主发现，

只要你拥有一种合法资产，我就可以找出以企业的形式提供的好处和保护。

在我到过的每一个城市，我都听到有人说他们买不到便宜的房地产，但这并不符合我的经验。

机会。因此，每当我听到某人对我说“在这儿你不能这么做”时，我就会提醒他们，也许正确的说法应该是“其实，我不知道在这儿该如何做这个”。

2．第二类是自己创造投资机会的投资者。

成为第二类投资者，那么你还需要提高3种主要技能：

1．寻找其他人都忽视的机会。

2不找银行也能通过多种方法获得资金。

有一次我买了一幢价值120万美元的公寓楼，我是通过“成为联系的桥梁”来达成目的的，即通过在卖方和买方之间签下合同来促成这项交易。

3聪明的人往往会雇用比自己更聪明的人或与他们一起工作。

风险总是无处不在，要学会驾驭风险，而别总想回避风险。

我意识到过分的害怕和自我怀疑是毁掉我们才能的最大因素

陈旧的思想是那些在贫困线上苦苦挣扎的人背负的最大债务。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，今天却已经变成了负债。

：“他们只有一项技能，所以挣不到大钱。”

那位为报纸撰稿的年轻女记者。如果她能努力学习销售的技能和有关市场的知识，她的收入就会显著增加。学会不为钱工作，工作是为了学习新东西”

成为一位专业人士，那么最好去寻求工会的保护。因为我将终生只在这一行里学到一种有价值的技能，如果我被这一行业抛弃，我的技能对其他行业便毫无用处。

财务困难或者只能挣到低于他们应得的薪水，不是因为他们已知的东西而是因为他们未知的东西。他们只将注意力集中在提高做汉堡包的技能上，却不注意提高销售和配送汉堡包的技能

忙碌的人常常是最懒惰的人

我经常遇到那些过分忙于工作而不关心自己的财富的人。还有一些人过分地忙于工作而不照顾自己的身体。使这两种人如此忙碌的原因是一样的，他们把忙碌作为逃避问题的借口。

所以你看，在我把仅有的钱先支付给自己后，要支付税款和其他债主的压力就会变得非常大，迫使我去寻求其他形式的收入，支付的压力就会成为我的动力。

1． 找一个超现实的理由—精神的力量

为了自己和我所爱的人，是爱的力量使我克服重重困难、甘于牺牲。如果促使你前进的动力不够强大，那么前行道路上的严酷现实就会使你退缩

掌握一种模式，然后再学习一种新的模式—快速学习的力量，，你学到的东西再多都不算多，因为当你学到时往往就已经过时了。问题在于你学得有多快，这种技能是无价之宝。在钱的问题上，大多数人一般只知道一个基本的挣钱模式，这个模式是他们从学校学来的，就是为了金钱工作。在我看来，这是一个统治着全世界的模式

给你的经纪人以优厚的报酬—好建议的力量

用资产来购买奢侈品—专注的力量

我习惯于用消费的欲望来激发并利用我的理财天赋去投资。

我跟随沃伦·巴菲特的选择进行投资，还阅读所有我能找到的他对市场看法的文章，以及他怎样选股；我还读了唐纳德·特朗普的书，试图发现他谈判和促成交易的技巧。就像在棒球场上一样，我不再是我自己。在市场上或为交易进行谈判时，我下意识地模仿特朗普的那种气势和自信

．先予后取—给予的力量

慎重地选择朋友—关系的力量

我首先寻找想买进的人，然后才去找想卖出的人。