

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

小编希望和所有热爱生活，追求成功的人成为朋友，小编：QQ2762144779 备注书名！小编有 3000 多万册电子书。

第一部分前言

罗伯特·T·清崎 我之所以喜欢《富爸爸成功的故事》这本书，原因主要有以下几点：1. 这些人都积极采取行动，并取得了可喜的成就。我和妻子金居住在亚利

桑那州的凤凰城^①。几个星期之前，我在当地电视台录制节目。在那个节目中，主持人采访我和一名《富爸爸，穷爸爸》的读者。那位读者说，她本来非常喜爱这本书，但是，后来却发现，读这本书完全是浪费时间。当着我和成千上万的电视观众，她抱怨说“那本书并没有告诉我接下来应该怎么做”。对此，我没有做任何回答，因为我感到自己当时热血沸腾。我只是强作笑容，默默地点了点头，什么话也没有说。

“那么，她究竟应该怎么做呢？”主持人问我。“她应该再找一本书，一本能告诉她应该怎么做的书。”我无奈地说。

我最痛恨的人之一，就是那些毫无主见、惟命是从的人。当我还是一个孩子的时候，我就注意到，我的一些同学在学校里各方面都表现得非常好，他们在老师面前总是俯首帖耳、百依百顺，老师怎么说他们就怎么做。这些学生通常被称做老师的宠儿。而我则恰恰相反，我总是做老师没有交代的事情，或者是老师规定不许做的事情……因此，我在学校里总是麻烦不断。所以，从很早的时候我就知道，我痛恨循规蹈矩，我不愿意老老实实地按照别人吩咐的那样去做。正是由于这个原因，在我自己的书中，我总是尽量避免告诫他人，应该怎么做。

在各种各样的书店和图书馆中，告诉别人应该“怎么做”的书比比皆是，琳琅满目。对于那些一贯墨守成规的人来说，这样的书最适合他们不过了。但是，“富爸爸”系列图书不属此列。这些书的目的在于传播富爸爸在财务方面的智慧与经验。他们讲述了我本人在实践中不断尝试、不断犯错误的经历，结合富爸爸的智慧，并将我屡败屡战的经历转变成我个人的宝贵人生经验。我从来没有期待任何人亦步亦趋地遵循我所走过的道路。我只是把自己的经历讲述出来，与广大读者分享，并鼓励他们找到最适合自己的道路。

我们撰写“富爸爸”系列图书的初衷在于，帮助读者挖掘自身潜力。因此，我们并没有打算把这些书变成关于如何致富的、放之四海而皆准的秘籍。很多年以前，我的富爸爸谆谆教导我，在这个世界上，致富的方法不计其数，如何找到最适合我的致富方法，则完全取决于我自己。因此，我并没有尾随我的富爸爸的致富足迹、运用他的那些成功经验，相反，我汲取了他的智慧，并且在他的指导下，找到了最适合我自己的道路。这本书里也讲述了许多这样的故事：人们以富爸爸的经验与智慧为借鉴，最终找到最适合自己的道路，并获得了金钱上的成功。他们并不是无所事事地坐在那里，等待某个人来告诉他们，下一步应该怎么做。

在当今这个世界上，数以百万计的人从事着毫无前途可言的工作，却依然兢兢业业，任劳任怨，没有丝毫懈怠；他们也拿出钱来进行投资，结果，这些钱却打了水漂，有去无回。许多人意识到自己可能永远无法退休，但是他们还徒劳地等待有个人能够手把手地教他们，如何摆脱经济上的困境。乐观地来看，这些人可能会去一个书店或者图书馆，找到一本能告诉他们“怎么做”的图书，能够手把手地为他们指点迷津，找到出路。本书中的那些人不需要一本关于“怎么做”的图书。相反，他们已经写下了自己“怎么做”的故事，讲述他们自己如何找到成功之路，从而获得经济上的成功。

2. 这些人都在经济上获得了巨大的成功，而与此同时，数以百万计的人却损失了不计其数的金钱。《富爸爸，穷爸爸》一书是1997年4月第一次出版的。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

有些读者可能还记得，那个时候正是互联网经济最狂热、充满了泡沫的时期。许多人以前从来从不投资，现在却纷纷把自己辛辛苦苦赚来、一分一毛存下的钱大把大把地拿出来，投资于共同基金①、股票，甚至首次公开发行的股票。而这种首次公开发行的股票，通常是那些腰缠万贯的、在金融界能够呼风唤雨的人的投资手段。

从 1997 年到 2003 年的促销过程中，我总是警告那些投资者，股票市场如何变幻莫测，共同基金如何有风险。有好几次，我都因为指出了共同基金和股票市场存在风险，从而受到了金融评论家的猛烈抨击。有一次，他们甚至要将我驱逐出去。好几份金融方面的杂志和报纸甚至还公开批评我的书和关于“富爸爸”的理论。事实上，还有好几份刊物刊登了关于我的不实报道，试图让我名誉扫地，并贬低我提出的关于“富爸爸”的理论。但是，从 2003 年开始，以前曾经攻击过我的那些金融评论家们的态度却发生了 180 度大转弯。他们承认，“富爸爸”理论的确有很大价值。

今天，在这个经济极度动荡、极度混乱的时代，在数以百万计的人损失了不计其数的金钱之后，能够读到这样一本关于经济上获得成功的书，的确是一件令人高兴的事情。我也相信，同样是在这一时期，许多人，包括那些金融评论家们在内，都希望自己当初听从了“富爸爸”的建议，而不是盲从那些金融分析家们的建议。

3. 富爸爸的经验和智慧的确卓有成效。直到现在，我还听到有些人说，“我在等待股市复苏。”我还看到这样一些金融顾问，他们在股市崩溃之前就为人们提供了那些拙劣的建议，股市崩溃之后依然在不遗余力地兜售同样的建议。他们还在喋喋不休地说，“要进行长线投资，投资种类要多样化，要买进并持有自己的股票。”他们还说，“股票市场平均每年增长大约 9%。”

可悲的是，依然有成千上万的投资者执迷不悟，把这些建议奉为金科玉律，对此深信不疑，即使已经有无数证据表明，这些建议压根儿不起作用。那些投资者怎么能一而再、再而三地轻信这些建议呢？更让我感到不解的是，那些金融顾问怎么能靠大肆宣扬这些拙劣的建议而获得不菲的报酬呢？

在这本书里，故事的主角在投资方面都能保持清醒的头脑，从而能够在经济上获得成功。富爸爸经常说，“很多人之所以经济上搞得一团糟，原因在于他们没有听从富人的建议，而是轻信了那些销售人员的游说。”

我喜欢这本书的真正原因 这本书讲述的全部是真人真事，也就是现实生活中运用富爸爸的经验获得经济上的成功的故事。在上述我喜欢这本书的三个原因之中，第一个原因尤为重要。

因为这些都积极地采取了行动。我们的第一本书《富爸爸，穷爸爸》是以“采取行动”来结束全书的，而这些人确照书中的建议去做了。他们不畏风险，更重要的是，他们对自己负责，对自己的财务状况和前景负责。他们并不是简单地把自己的钱拿出来，进行某种投资，然后虔诚地期待和祈祷这一投资能给他们带来收益。迄今为止，还有千千万万的人在这么做。

我们正在进入一个经济极度混乱、极度不稳定的时期。我们面临的经济风暴将考验我们每一个人……包括我自己在内。在这本书里，那些故事的主角慷慨地与广大读者分享了他们的成功经验。他们已经身经百战，因而能够更好地应对未来的经济风暴。我感到最高兴的是，他们积极地采取了行动，

坚持不懈地学习，获得了宝贵的经验和智慧，并最终获得了经济上的成功，因此，他们能够更好地迎接未来的挑战。对于今天就着手准备的那些人来说，前途一片光明。不幸的是，对于那些只是坐在那里，幻想昔日的美好时光能够再来的人来说，前景非常暗淡。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

第一部分这就是游戏规则

如果你想获得经济上的安全感，你必须首先学会关于金钱的游戏。我是从富爸爸那里学会如何做金钱游戏的。受富爸爸经验的启发，我发明了现金流游戏^①。这个游戏能通过反复实践，教给你各种经济方面的技能，整个过程充满乐趣，游戏者丝毫不会感到枯燥；这个游戏独一无二，因而已经被授予专利；这个游戏要求你用富人的思维方式去考虑问题。对你而言，它既是一项挑战，又能让你从中学到很多知识。在这一部分，故事的主人公们讲述了他们如何在经济上取得成功的经历，并把这些成就归功于现金流游戏。

这些人发现，其他游戏只有一种玩法，而且只能在规定的游戏时间里玩，现金流游戏则完全不同，它在游戏结束很长时间之后还能给人以启示。这些人每次玩这个游戏的时候，不但增强了自己在经济方面的各种技能，还能不断增强自信心。他们告诉我，游戏中的这些小卡片给他们带来了投资上的灵感。在每一次的游戏中，这些小卡片不但为他们提供了不同的选择，还为他们提供了投资信息，从而使现金能够良性循环。

埃德·科尔曼和特里·科尔曼居住在加利福尼亚，对他们而言，激发他们灵感的卡片是房地产。他们在经济上的成功之旅一定能够引起很多人的共鸣。如果你像他们一样经历过 20 世纪 60 年代，你可能也会受嬉皮士^①的影响，对金钱意义上的成功不屑一顾，持鄙视的态度。事实上，他们的生活目标正好与之截然相反：自由自在地生活，把金钱抛在脑后，我行我素。那个时候，人们认为关注未来就意味着浪费时间。

埃德和特里对自己过去所持的金钱观非常坦诚。像他们那个年代的很多人一样，他们深受时代气息的感染，对金钱嗤之以鼻。他们总是赚多少就花多少，从不考虑未来会怎么样（至少在他们的儿子杰克出生之前从来没有考虑过，本书也讲述了杰克的故事）。

当他们意识到自己需要一份经济计划之后，他们尝试了各种不同的方法。有一些奏效了，有的却无济于事。但是，他们并没有因此而气馁、放弃。相反，他们不断地学习，因为，他们想要找到一条实现财务自由的道路。最终，他们发现，进行房地产投资可以帮助他们实现自己的目标。在本书中，你将看到他们做了什么，怎么做的，如何一步一个脚印地获得更大的成功。

如果你是婴儿潮^①时期出生的，没有他们那样的经历，因而认为开始新的经济规划已经为时过晚，那你一定要读一读科尔曼夫妇的故事。在创造财富方面，更新自己的观念永远都不会嫌晚——尤其是当你已经找到创造财富的方法之后。

但是，如果你现在已经步入而立之年，而且负债累累，为自己的经济状况担忧不已，那么，你应该读一读特蕾西·罗德里格斯的故事。像诸多被迫宣布破产的人一样，特蕾西和她的丈夫当时的处境非常困难。尽管工作非常努力，他们却不得不时刻面临经济上的窘境。对他们而言，要想实现财务自由就必须拥有自己的企业，这也正是现金流游戏给予他们的启示。

也许你现在已经年届五旬，认为现金投资已经不适合自己。我曾听到这个年龄段的人说过这样一些丧气的话，“对我来说已经太晚了”，“我太累了，干不了那个”，或者“我年纪大了，接受不了这种新观念”。如果你也

是这么想的，那么，你应该读一读塞西莉亚·莫里森的故事，听一听她是如何看待这个问题的。对塞西莉亚和她的丈夫乔治来说，即使退了休也同样有稳定的现金收入，因为现金流游戏激发她进行新的投资。

埃德和特里的故事，以及特蕾西和塞西莉亚的故事，都是如何面对现实、如何进行抉择的范例。他们已经作出的决定，以及以后即将作出的决定，令人

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

感到振奋。在人生这场游戏中，他们都实现了经济上的成功，因而都是游戏的赢家。

第一部分金钱必不可少（1）

如果有一部电影，讲述 20 世纪 60 年代的自由主义者，在 21 世纪却转变成收取房租的人，大家一定会认为这只是好莱坞杜撰出来的故事，纯属子虚乌有。但是，这确有其事。3 年以前，特里和我开始进行房地产投资。现在，我们在 3 个州有 8 处房产，其价值超过 100 万美元。

事实上，在很大程度上，我们的故事也是我们同时代很多人都经历过的：转变观念，从事投资活动，摆脱财务上的困境。

镜头之一 在进行房地产投资之前，我们的经济处境可能没有任何令人惊讶之处。那

个时候，钱根本不在我们的讨论范围之内，因此，我没有任何经济信息来源，更不用说接受什么理财方面的培训了。我的父母认为，在金钱方面，我没有一点儿责任感，只要手里一有钱，我就马上挥霍一空。相反，我的妹妹——那个“有责任感的人”——总是把钱存起来。

人们普遍认为，教育有百益而无一害。当然，并没有人来告诉我，我需要接受良好的教育，然后获得一份稳定的工作——因为这就是我的生活。为了成为一个健全的人，人们需要接受教育。我的妹妹完成了大学学业；而我，在安提克大学学了 3 年之后就离开了学校。

我成长于洛杉矶，那个时候，特里则生活在遥远的纽约。她在加利福尼亚读了两年大学。我们 1980 年相遇，1987 年结婚，两人都深受 20 世纪六七十年代嬉皮文化的影响。

我们两个人都坚信，金钱是“肮脏的资本主义猪猡”，因此，我们对金钱万分鄙夷。许多我们同时代的人对金钱都持鄙视的态度。在我们看来，挣了钱就花掉是再自然不过的事情，我们从来就没有想过要攒大笔的钱。“性自由”是我们那一代人的信条。我们对理财一无所知，也没有任何要学习的欲望。

15 年前，我们都从事电影工作，而且正值而立之年。当时，我担任助理摄影师，进入这一行纯属偶然。我父亲是一名自由职业的摄影师兼导演，他问我想不想试试这一行。我的想法是，我的专业就是平面艺术及摄影，再加上当时我也没有什么正式工作，于是我就说，当然愿意。我并不认为这是一个特殊的机会，或者是理想事业的起点。对我而言，工作仅仅意味着赚钱。

一天，特里来到我的工作现场，发现化妆师的工作对一部电影的完成功不可没。这份工作深深地吸引了她，于是，她成了化妆师兼手部模特儿。

我们所从事的工作需要参加很多商务活动，因此，旅游和住宾馆成了家常便饭，生活看起来丰富多彩、十分风光。当然，我们必须马不停蹄地工作，一项接一项地似乎没完没了。有时候，我们一天要工作 15 个小时，一个月有 10 天甚至 20 天要这样工作。但是，其余时间就都属于我们自己了。

我们想去海边就 去海边，想打网球就打网球。总而言之，消费就是我们的目标。我们尽情享受 着生活的每一分钟。

表面上看起来，这种生活方式“自由自在”，不受任何约束，酷极了。但是，14年前，我们儿子杰克的降生改变了这一切。他的到来让我们从美梦中惊醒过来。我们从来没有为将来打算过，也不知道以后的生活会是什么样子——

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

更不用说儿子将面临什么样的生活了——也就是说，10 年或者 20 年以后会怎么样，我们从来没有考虑过。我们的信用卡里有超过 10 000 美元的债务，而存折里只有不到 500 美元。我们没有生活目标，没有财产，也没有任何投资，面对当时的窘境，我们一筹莫展，无计可施。“现在我们应该怎么办？”我们这么问自己。

然后，特里留在家里带孩子，我则继续工作。不幸的是，我的工作日程糟糕透了。有时候，我一次要离家工作几个星期之久。杰克稍大一些的时候，注意到我不在家就会问，“爸爸去哪儿了？”我们感到万分沮丧。但是，我不能离开电影业。因为我只会干这个，我无法想像，除了这一行自己还能干什么——即使有人愿意雇用我。我们知道急需改变现状，但是，从哪里开始呢？我们该成熟了。

第一部分金钱必不可少（2）

镜头之二 现在让我回顾一下当时的情景吧。1992 年的时候，特里和我决定做些什么

来改变我们的经济状况，我们都想尝试一些不同的东西。当时，我们住在加利福尼亚。在一个晴朗的早晨，我带着杰克去公园里玩，推着他荡秋千。很巧，另外一位父亲也在推着他的儿子荡秋千。这一天已经有点不同寻常了，因为两个父亲在工作日带着自己的儿子在公园里玩，的确比较少见。

于是，我们聊了起来。他告诉我他在安利公司从事直销工作，他主要负责夏威夷地区的销售，那是一个特里和我都非常向往的地方。特里见到此人并得知他的夏威夷背景之后，反应十分热烈。我们可以以此为契机重返夏威夷。不过，我们后来做的还远远不止这些。

之后，我们开始创建自己的直销网络。但是，我们发展的下一级销售代表并不多，也就是说，没有吸引更多的人加入我们的行列。但是，我们的确从这份工作中获益匪浅。由于我们决心做这一行，我们从中学会了如何做生意。在这一过程中，我们参加了很多研讨班，熟悉了销售的各种程序；接受了各种培训和指导，学习如何提交计划；参加了有关销售的培训；还阅读了大量关于个人发展、关于成功的图书，这一切为我们提供了极好的学习体验，极大地充实了我们的头脑。我们开始广泛结交成功人士，不断向他们学习。在与百万富翁的交往过程中，他们把自己的经验和智慧倾囊相授，启迪了我们的头脑，让我们大开眼界，抛弃了以前狭隘的经济观。学会如何使用金钱，了解金钱世界如何运作，让我们的视野更加开阔。

培训班上为我们推荐的书目尤其重要。《巴比伦富翁的秘密》一书让我们认识了自己对待金钱的态度。在读完那本书两年之后，我们还清了信用卡上的债务，我们的存折上也有了几千美元的余款。《如何获得朋友并影响他人》是另一本对我们有深远影响的书，它赋予我们有效与他人交往的工具。

在正确的时间出现在正确的地点——在我们的例子中，这指的是公园里的秋千架——从而让我们进一步接受了商业培训。现在，我们已经从商业培训的第一期圆满毕业了。那么，下一步我们应该做些什么呢？

镜头之三 6 年以前，我成立了一个服务公司，开始进行小本经营。我们和其他 6 个独

立的承包商一起，为商业公司提供服务，承接把电影制作成录像带的工作。起初，我有一个合作伙伴。在 2000 年春天，我买下了他的所有股份，独自经营。由于缺乏必要的资金投入，在起初的 4 年里，我们就在家中一个小卧室里进行工作。只需一台电脑、一部传真机、一部手机和一个传呼机，我们就

能投入运 第 5 页

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

作。我们非常清楚，必须最大限度地降低管理费用。我们对自己的办公室非常满意，另外有人 24 小时为我们处理各种电话。我们雇了一个人专门接电话，先报上我们公司的名字，然后把对方的信息记录下来，之后再给我打传呼。接到传呼，我会立即给对方回电话。

在这里，我全权负责：从销售情况和开具账单到制定日程表，从培训到邮寄节日卡片。不但如此，监督大批量的制作过程也是我的职责。这一切都让我感到筋疲力尽。

几年之前，我们雇了一个兼职的办公室人员，专门负责处理各种日常事务，如开账单、数据录入等。但是，即使有助手的详细记录，专门负责这方面的工作，每天还是有很多决定需要我来定夺，如日程安排、人员安排、财务状况，等等。我听得到的最多的话就是，“你希望我怎么处理……”

那个时候，我们搭上了互联网经济的快车，从中获取了一些广告收益。由于经营状况相当乐观，当时的股市又呈现出一片繁荣的景象，我们认为应该把握这个机会，在股市上一显身手。

镜头之四 我的祖父母去世之后，给我留下了几千美元的遗产，我们把这笔钱用于投

资共同基金。5 年以前，我们觉得自己已经掌握了自己的“钱途”，于是，就把共同基金转为股票投资。

在我们“投资”的前两年，我们的运气好极了：无论我们怎么操作，无论我们买入什么股票，收益都相当好。有一次，我们的投资增长了 30 个百分点。在 3 年时间里，我们的投资总额达到了 80 000 美元，包括 5 个人退休金账户。经过一些初步的分析，我们认为，这是由于我们选择了一些实力雄厚、值得信赖的公司，购买了他们的股票，如美国电话电报公司，戴尔电脑公司，通用电气公司，杜邦公司，柯达公司，通用汽车公司，伯克希尔哈撒韦保险公司，微软软件公司，朗讯电子公司，世界电信公司，以及其他一些小型的风险较大的公司的股票。

初战告捷让我感到颇为得意，因此，对公司的业务有所疏忽，而且对公司传达给我的财务信息也未加留意。我缺乏在股票市场安全投资的必要知识——比如说，缺乏跟踪止损系统。运用这一系统，当一种股票跌至某一价钱之下的时候，就会自动将其抛出。由于没有一个顾问为我们提供精确的信息和长远分析，我们的投资和命运都极为危险。

第一部分金钱必不可少（3）

2000 年，股票市场已经呈现出崩溃的迹象，我却浑然不觉。几个月之后，当我再次关注我们的投资的时候，已经下降了 30 到 40 个百分点了。但是，我依然没有采取任何措施，因为我在期待股票市场的复苏。我没有认真做投资准备，却依然执迷于“长线投资”、“买入并持有”的心态。这是一个严重的错误。

那个时候，我们持有的所有股票总价值为 46 000 美元，换言之，我们的损失将近一半。这段经历给了我们沉痛的教训。无论进行哪种投资，都必须

及时 获得准确的信息，并时刻关注投资状况。聘请一位值得信赖的投资顾问也非常 重要。

这再次应验了那句古老的谚语：弟子准备好以后，师傅就会出现。 4

年之前，我们去拜访一位朋友。在他家厨房的餐桌上，我发现了《富爸爸，穷爸爸》这本书。我承认，当时我对这本书并没有太在意。不过，特里慧眼识珠，立即看出它的价值所在。她也买了一本，于是，我们开始看这本书。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

3 年之前，开始玩现金流游戏之后，我们参加了美国退役军人管理局组织的一个研讨会，内容跟丧失抵押品赎回权的房产①有关。研讨会召集了许多经纪人和代理人，以帮助与会者购买这些房产。所有出售的房产面积都很小。在经历了经济上的打击之后，我们觉得那些房子就像我们游戏中的点数小的牌一样。我们说，“嗨，这是一张小牌。我们已经在家里练习了好几个月了，为什么不动点儿真格的呢？”

我们的游戏过程 运用我们从研讨会上获得的那些信息，我们开始在互联网上搜索合适的房

产。退役军人管理局所有的那些抵押品均需要投标，出价最高者获胜。与此同时，还需要一个预先确定的抵押贷款率。这些贷款都是常规的 30 年期固定利率的贷款，因此很容易获得贷款资格。我们开始购买房地产的时候，贷款利率是 8%，一段时间之后，这个利率就降到了 6%。

起初，我们的投资主要集中在南佛罗里达州和凤凰城地区，因为这样我们就可以很方便地与圣卢西亚港和凤凰城的房地产代理人联系，前者是棕榈滩①市郊的一个社区。我们选择这两个州的理由是：我们只对现金投入最少的投资感兴趣，而这两个州恰恰符合我们的条件。（在退役军人管理局的这个项目中，每个州的情况稍有不同。举例来说，在佛罗里达州，要购买一处房产，退役军人管理局要求预付 1 000 美元现金；而在亚利桑那州，这个数额是投标价格的 5%。）

之后，位于凤凰城的房地产代理商给我们寄来了一包又一包的相关房产资料，包括照片、购买房产所需各种费用的明细、建议报价、管理费用、各种花销、各种税费、保险金额、预计的维修费用，以及所需现金总数。

而位于佛罗里达的房地产代理商，则在互联网上公布了他们掌握的房地产的信息。

我们从大量的资料中选了几处房产，并进行了认真的分析。然后，我们借助金融计算器进行了计算（我们花了大约 50 美元在斯塔普斯买的）。这么精打细算的目的是，确定我们愿意出的最高标价，同时还能保证现金的正常流动。一旦找到我们中意的房产，我们就按照自己计算的标价出价。如果我们中标了，我们就会感到欢欣鼓舞；一旦失败，我们也不在意，因为我们不愿花更多的钱。

第一部分金钱必不可少（4）

几次投标失败之后，我们终于赢了一次。这套房子是单家庭住宅①，位于圣卢西亚港，共三个卧室，两个卫生间，标价是 98 000 美元。由于我们拥有良好的信誉，我们毫不费力就能获得贷款资格；我们还了解到，我们可以用自己的存款和股票交易获得的钱支付各种费用：维修费，预付现金，以及房地产买卖手续费。这个过程花费了几个星期时间，我们的代理人早就为我们找好了房客，30 天之内就能搬进去。

以下就是我们所做的明细： 投资于房地产
所需要支付的现金 预付现金：1000 美元 由
我们支付的房地产买卖手续费：3000 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：3900 美
元
7900 美元

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

每月现金状况分析 房

租收入：1 040 美元

—房屋空置造成的损失：0 美

元 总收入：1040 美元 每月支

出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：267 美元

—修理/维修费用：25 美元

—储备金：25 美元

—管理费用：45 美元

—月供（贷款 30 年，利息 8%）：711 美元

1073 美元 每月净现金流

动额-33 美元

没错儿，结果是我们每个月要亏 33 美元。看上去好像我们选错了投资方向，因为我们好像没有足够的现金，去经营既耗费时间又耗费精力的房产生意。但是，对我们而言，这意味着我们即将获得经济上的独立。无可争辩的事实是，我们拥有一处能为我们带来收益的财产，而我们的房客会为我们支付房产费用。最近，我们购房的利率降低到了 6.125%，这样，我们每个月所要还的月供就减少到 579 美元。下面就是利率调整之后我们每个月的现金流动状况：

房租收入：1040 美元

—每月花消：941 美元

每月现金流状况：99 美

元 投资回报率

每年现金流状况（99 美元×12）：1188 美元÷现金投资金额：7900 美元

投资回报率：15%（你能从银行获得这么高的资金回报率吗？）

2000 年 10 月，我们买下了这套房子。那个时候，圣卢西亚港的房价已经狂涨不止。最近，我们这套房子的估价已经达到了 126 000 美元，升值 23%。我们最初只花费 7 900 美元的投资，就买下了一处资产。从这处房产中，我们获得的资产净值是 26 000 美元（即房产的估价减去需要偿还的贷款总额）。如果我们现在以 126 000 美元的价格将房子出售，我们的资金回报率就将达到 329%。这是一个振奋人心的数字，而且，还不包括每年的现金流。

“这实在是太棒了！”我们由衷地感慨，“我们可以再接再厉。”我们确实如法炮制，购入了更多的房产，并再次尝到了成功的甜头。我们不断把自己的收入和纸质“财产”转化为能为我们带来收益的真正的财产，实现现金的不断循环。通过这种投资，我们完全掌握了自己的生活，获得一种全新的生活方式。良好的开端让我们备受鼓舞、信心百倍。在接下来的两年时间里，我们接连中标，又买下了 3 处房产，一处和田纳西州的克拉克斯维尔，另外两处在圣卢西亚港。

第一部分金钱必不可少（5）

由于圣卢西亚港的一处房产不在退役军人管理局的项目之内，不受其资助，我们必须自己想办法解决资金问题。通过佛罗里达州的房地产代理商，我们找到了一家贷款代理，联系了当地的一家银行，然后轻而易举地就申请到了贷款，利率为 6.75%，预付 5% 现金。由于退役军人管理局不负担经费，投标

的 第 8 页

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

人数大大减少，因此，我们仅以 60 600 美元的价格就买下了这套 3 室 2 卫的房子，以下就是这处房子的明细：

投资于房地产所需要支付的现金 预付现金：

3030 美元 由我们支付的房地产买卖手续费：

3000 美元 由我们承担的修理费用/翻新费

用： 5000 美元

11030 美元 每月现

金状况分析 房租

收入： 825 美元

—房屋空置造成的损失（5%）： 41.25 美

元 总收入： 783.75 美元 每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额： 186 美元

—修理费用： 25 美元

—维修费用： 25 美元

—储备金： 25 美元

—管理费用（租金的 5%）： 41.25 美元

—月供（贷款 30 年，利息 6.75%）： 375 美元

677.25 美元 每月净现金流动

额： 106.50 美元 投资回报率

每年现金流状况（106.50 美元×12）： 1278 美元÷现金投资金额： 11030 美元

投资回报率： 11.6% 2000 年 12 月，我们买下了这处房产。根据那个地区的房价，即使保守估

计，这套房子的价值也在 82 000 美元。后来，我们又通过互联网在田纳西州找到一处房子，也在退役军人管理局

的项目之内，总价 78000 美元，预付 500 美元。这一次，房地产代理商依旧给我们寄了好几处房子的照片，但是，物色合适的房客却颇费了一番周折。不但如此，房地产买卖所需支付的手续费是 3000 美元，超出我们预期的数额；各种税费也超出我们的预算。几个月以后，当代理商终于为我们找到房客之后，我们的现金流转情况已经出现了 40 美元的亏损。而且，我们也不喜欢该房屋的物业管理方式。因此，这所房子升值到一定程度之后，我们就会把它卖掉。与此同时，我们也在寻求其他方式，使之扭亏为盈。

接下来，我们又在凤凰城购买了另外一套房子，也是退役军人管理局的项目范围之内，即丧失了抵押品赎回权的房子，当时的购买价格是 118500 美元。下面就是购买这套房子的明细：

投资于房地产所需要支付的现金： 预付现

金： 5925 美元 由我们支付的房地产买卖手

续费： 4000 美元 由我们承担的修理费用/翻

新费用： 3000 美元

12925 美元 每月现
金状况分析 房租收
入：1050 美元

—房屋空置造成的损失（5%）： 52.50 美
元 总收入：997.50 美元 每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：121 美元
第 9 页

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

—修理费用：0 美元
—维修费用：25 美元
—储备金：25 美元
—管理费用（租金的 5%）：52.50 美元
—月供（贷款 30 年，利息 8%）：826 美元
1049.50 美元 每月净现金流
动额：-52 美元 投资回报率

每年现金流动状况（52 美元×12）：-624 美元÷现金投资金额：12925 美元

元

投资回报率：-5% 尽管这样算来，这套房子的投资处于亏损状态，但总的来说，是我们的房

客在为我们支付月供，购买这套房子；而且，我们从其他几处房产获得收益用来支付维修等各项费用绰绰有余。现在，那个地区同样的房子的销售价格大约在 128 000 美元左右。

我们去看这套房子的时候，房地产经销商顺便带我们看了一个正在开发的项目。我们立即看中了一套正在建的新房，总价 127 500 美元，预付 5%（6 350 美元）。事实证明，我们轻信了这个家伙的话。当时据他说，这个地区的房价看涨。但是事实上，这个项目竣工之后，几个月时间都闲置在那里，很少有人问津；因为代理商找不到房客，而代理商和这个房地产项目的管理商是合作关系。据我们所知，管理是房地产生意成败的决定性因素。在别人的推荐下，我们找到了另外一家房地产管理商。他们能在一个月之内把房子租出去，这样，我们的每月盈余是 75 美元。

第一部分金钱必不可少（6）

最近一段时间，退役军人管理局的这个项目变得异常火爆，加之贷款条件非常诱人，因此标价一路上涨，购房的赢利变得微乎其微；有时候，甚至出现入不敷出的情况。由于我们希望从房产中赢利，因此，我们把目光转向了其他的投资项目。那个时候，佛罗里达的房地产代理商与新的房屋开发商联系上了。去年，我们自己筹钱买下了一套。房屋建造商向我们推荐他的贷款项目，并向我们承诺，如果我们从他推荐的贷款方那里贷款，就以折扣价把 3 室 2 卫的房子卖给我们。这样，我们轻松地获得了贷款资格，并买下了那套房子，总价格 102 750 美元，预付 5%。而建造商则从中赚取了 3 000 美元的手续费。当然，新房子的优点显而易见，那就是无须支付修理费，维修费用也可以忽略不计。以下就是这套房子的明细：

投资于房地产所需要支付的现金 预付现金：5137 美元 由我们支付的房地产买卖手

续费：1563 美元 由我们承担的修理费用/
翻新费用：0 美元
6700 美元 每月现金
状况分析 房租收
入：1090 美元
一房屋空置造成的损失（5%）：0 美
元 总收入：1090 美元

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：350 美元

—修理和维修费用：25 美元

—储备金：25 美元

—管理费用（租金的 5%）：54.50 美元

—月供（贷款 30 年，利息 6.275%）：609 美元

1063.50 美元 每月净现金流动

额：26.50 美元 投资回报率

每年现金流状况（26.50 美元×12）：318 美元÷现金投资金额：6700 美

元

投资回报率：4.7% 现在，那个地区同样的房子销售价格已经达到 126 000 美元。我们正在购买

这批新房中的另外一套。我们购买的前 7 套房子的每月净收入是 324 美

元。我们的资产净值将近 130

000 美元，初期的现金投入大约是 60 000 美元，包括手续费和修理费。也就是说，我们的现金投资回报率是 7%，不包括房地产升值和有利的税率。除此之外 最重要的是，我们的房客在为我们支付购房的月供！我们的秘诀就是：借钱来 购买房产，然后，让别人来替我们还贷。

镜头之六 我们从富爸爸那里学到了，进行房地产投资是实现经济独立的途径之一。

通过我们后来不断地学习，我们： 知道如何对一桩生意进行分析，从而判断它能否赢利。明白了管理决定着长期经营的成败。优质高效的管理能使你的生意锦上添花；

拙劣的管理则使你的生意每况愈下。寻找志同道合的人，与这些人进行交往。那些自怨自艾的人总是说这样的

话，“我永远也做不了那件事情”，“那个太贵了”，或者“为什么要自找麻烦呢？”他们从来不去尝试，却总是能为自己制造出各种各样的借口。我们不 与这样的人为伍，因为他们会拖我们的后腿。

正在了解银行家们什么情况下批准贷款，什么情况下拒绝贷款，以及为什么。

逐步发现，购买一处房产不能感情用事，不能仅凭借我们对房产外观的印象作出决定。大多数房产我们都还没有亲自去看；我们不能走马观花去作出判断。因此，尽管我们已经成为房主，仍有一些东西还不甚明了。但是，现金的流动却是实实在在看得见的。

我们生活中最大的变化之一就是——风险。在阅读“富爸爸”系列图书之前，我用爬山对一个人体力上的挑战，来定义如何把握机会。现在，我们认为 无所事事就是在冒风险。沿着一条不知目的地在何方的道路前进，以及在完全 不了解、没有任何把握的领域进行投资，都是有勇无谋的表现，就像缺乏必需 的设备就去爬山一样。

另外一个巨大的变化就是，我做事情不再像以前那样拖沓。现在，我总是自觉地去完成我该做的事情，从而与我的惰性做斗争。在我开服务公司的头4年，总是客户主动找上门来；现在，我会积极地与他们联系。我并不喜欢给陌生人打电话，但是我知道，为了工作，为了房地产投资，我必须这么做。

过去，时间不够用，或者我动作太慢，无法实现自己预定的目标，一直是困扰我的难题。但是，富爸爸把这些复杂的问题简单化，并用明白无误的方式表达了出来，从而使我头脑逐渐冷静下来。在我力所能及的范围内，通过不断学习，我明白了一个道理，那就是我们一定能实现自己的目标。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

迄今为止，我的事业还停留在 S 阶段，即小本经营阶段。尽管即使没有我，这份事业照样能够正常运转；但是，没有我的参与，它就无法发展壮大。事实上，如果没有我的不断投入，它极有可能萎缩。现在，我们正在想办法进入 B 阶段，即成为业主阶段。实现这一目标的方法之一，就是在其他城市进行许可经营。为了拥有足够的时间来发展并监督我的房地产投资，这份事业必须能够自行正常运转。

明年我们打算购买第一处供多户家庭使用的房产，要么自己买，要么与别人合买。我们制定的五年计划是，每个月的被动收入达到 10 000 美元。这一目标实现之后，我就会退休，正式退出那种“老鼠赛跑”式的生活。我们不会依赖社会保险每月为我们提供的 1 000 美元生活。价值数百万的房地产会让我们的后半生衣食无忧。

结束语 对于未来，人们往往会感到茫然不知所措。由于未来存在太多的不确定因素，

我们对于可能发生的事情以及如何应对，总是持乐观态度。我们觉得自己正处在人生的旅途上，成功是我们整个行程的一个组成部分。随着金融知识的日渐丰富，我们对自己也愈加自信，我们觉得自己在做正确的事情，不但为自己，也为我们儿子。比电影里的大团圆结局更令人兴奋的是，实现财务自由的最终目标就在不远的前方。

我们为自己感到自豪。我们审视自己，公正地看待自己已经取得的成就，知道我们每天都在充实自己，总结我们已经做了哪些事情，计划以后要做哪些事情。与过去幼稚无知的我们不同，现在我们清楚自己的所作所为，我们要了解这个世界究竟如何运转，勇于接受各种变化，为自己的经济状况负责。当提及退休这个话题的时候，我们已经能够坦然面对了。

过去，我们总是认为自己精神上非常富有；现在，我们的物质生活也同样富有了。

第一部分我们只关心自己的事情（1）

10 年之前，我们还都只有二十多岁，就被迫宣布破产。在那段时间里，我们每天都提心吊胆、惊恐不安，处境极为艰难。当时的经历与我们现在的处境简直是两个极端：在破产的那 8 个月里，我们每天要接到 20 个电话，催我们还钱；现在，我们的被动收入源源不断。前者我们无法控制；而后者，借助富爸爸的帮助，则完全在我们的控制之中。

现在，我和丈夫大卫拥有 3 个公司，其规模还在不断发展。此外，还有一处供出租的房产。我们住着舒适的大房子，开着名牌汽车——不但如此，与以前相比，我们与亲人和朋友的关系也更加密切、更加和谐了。

似曾相识的故事 我是在加利福尼亚的圣地亚哥长大的。小时候，我家属于工薪一族，完全

依靠父母每个月的薪水度日。但是，那个时候，我并不知道这一切。我们住的房子非常漂亮；在家里，大家从来不谈论钱的事情。我的父母亲离异，我跟着母亲和继父一起生活。我的母亲是妇产科医师，继父则是一名消防队员。年少的时候，我并不知道，母亲每次发工资的时候，都会拿出 20 美元用于储蓄。

我上高中之后，每个学年开始的时候，她都会给我 300 美元，让我买衣服。对我来说，这是一笔数量相当可观的钱。每年的圣诞节给了我们挥霍的借口，因为每到这个时候，继父会得到一笔奖金。但是，在一年中的其他时间里，我们总是过得很拮据，我甚至连在学校里当拉拉队队长的钱都没有。

高中毕业之后，我开始想，自己当老板会是什么样子。但是，这些想法

很 第 12 页

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

快就被搁置了，因为我遇到了大卫，我们的生活掀开了新的一页。1991 年，我们两个人都在一个全年开放的滑雪度假圣地工作，日子过得有滋有味。和工作以前的生活相比，我们收入颇丰。所以，我们买了水上摩托和时髦的汽车。但是，我们很快就双双失业。在里诺重新找到工作之后，我们赚的钱比以前少了许多，很快就发觉有点儿入不敷出了。

接着，1992 年，我发现自己怀孕了。医生告诉我，要卧床休息 3 个月，于是，我所在的公司就炒了我的鱿鱼。感恩节前夕，我那不足月的女儿呱呱坠地。很快医院的各种账单就寄来了，新账加旧账，我们一共负债 50 000 美元。当时我们别无选择，只好卖掉了心爱的水上摩托和豪华汽车。然后，我们宣布破产。那一年，我只有 24 岁。

但是，我依然心怀梦想，期待着有一天能自己当老板。我上了一所中等职业学校，然后成为一名美容师。与此同时，我还推销过一种女士贴身内衣。大卫也同样在努力工作、努力赚钱养家。不久，我们又有了第二个孩子。

表面上看起来，我们承担了自己应该承担的责任，养育着我们的孩子。但是内心里，我觉得自己过着非人的生活。有时候，我会感到前途一片黑暗，感到惊恐不安。我会想，“我怎么还能去面对任何事情？”这种拮据的生活伴随我们长达 10 年之久。

但是，我们从来没有放弃，一直在不懈地努力。1993 年，我们加入了一个多级构成的销售企业；1996 年，我们又开创了自己的公司。但是，我们后来如何经营自己的公司，以后发生的所有的一切，以及我们的公司如何峰回路转、柳暗花明，都要感谢“富爸爸”丛书。那是 2001 年，我的一位良师益友向我推荐了这套丛书，他是我的同行。

扭亏为盈 开始看《富爸爸，穷爸爸》那本书的时候，我正在亚利桑那州的斯科特斯

德的一家旅游酒店工作，担任那里的酒吧经理。那个时候，我总是把书带到酒吧，在为客人倒饮料的间歇顺便看一看。我所希望实现，但是却不知道该如何实现的所有目标——拥有自己的企业，成为有钱人，自由自在地生活——全都在这本书里。实现自己目标所需要了解的所有内容，此刻全部掌握在我自己的手里。

由于我是凤凰城旅游局的成员，因此，我有机会参加了罗伯特·T·清崎和金组织的一次研讨会。他们非常友好，不但送给我一本有他们亲笔签名的《富爸爸 年轻退休》，还诚恳地邀请我去他们的办公室玩现金流游戏。我感到受宠若惊，于是欣然赴约。

获得了这些信息之后，我开始换一个角度来对待自己的生活。以前，面对困境，我很容易丧失斗志。我不止一次地坐在那里发呆，什么也不做，因为我没有办法让自己继续干下去。

但是，现在我已经认识到，我的身上洋溢着有一股动力，永不枯竭。在我前进的道路上，知识和正确的方向一直指引着我。了解到这一点之后，我重新恢复了自信心，也能够克服以前我给自己设置的三重障碍：认为自己有限的教育程度会限制自己的发展；认为已经来不及改变生活方式了；担心别人会对自己所作所为说三道四。我开始克服清崎提到的所有障碍：愤世嫉俗、懒惰、坏习惯、自以为是，以及最要命的一条：恐惧。

我总是希望自己所做的一切都尽善尽美，不至于在别人眼里显得像个傻瓜；我害怕拿起话筒约别人见面，因为我总在想，“我该怎么做呢？”害怕失败是最糟糕的事情。但是现在，所有的恐惧都开始离我而去。破产的阴影也一点点淡化。我开始想方设法为自己创造被动收入。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

第一部分我们只关心自己的事情（2）

我们的游戏过程 2002 年，我们开始卖刨冰，每个月能赚 1 500 美元。当时，我们卖一种普通冰激凌和冰甜筒。我们还打算扩大经营范围，卖一些其他的快餐。在第二次去富爸爸的办公室玩现金流游戏的时候，我想到了这一点。游戏中的一张卡片帮助我摆脱了以往那种劳心劳力的工作。受到游戏的启发，那个星期我一直在报纸上寻找合适的商机。功夫不负有心人，我果然找到了一条出售快餐零售生意的广告。我立即就看出了这桩生意的双重价值：一方面，我可以扩大自己的经营范围；另一方面，我的家里人也会喜欢。

为了获得必要的资金支持，首先，我要求卖主给予我资助，也就是说，在第一年里对我进行资助，利息是 20%。他答应了我的要求。但是，当我和我的一个朋友提起这件事的时候（他是一个房地产投资人），他说他愿意从他的个人退休账户中拿出这笔钱来借给我们。于是，我们接受了他的建议，以 5 000 美元的价格做成了这桩生意；利率是固定的 20%，每个月还 500 美元，一年之内还清。也就是说，连本带利的总价格是 6000 美元，12 个月时间还清。我决定去订做一辆手推车，这大概需要 3 个星期的时间。这也包括在 5 000 美元的购买价之内。

现在，我和大卫不放过所有的场合来做生意：各种节日、工艺品博览会、乡间的集市，等等。除此之外，我们还与雅文黛尔市签订协议，在那座城市的一个公园里出售各种小吃——那个公园叫自由公园，我喜欢这个名字——具体时间是每个星期二、星期三和星期四的晚上。

我们的目标是先干上一年，从而了解这一生意的所有环节，因为现在，只有亚利桑那州允许做这种生意（许可费包括在我们购车的费用之内）。之后，我们就会雇用别人来为我们照看生意。

我们接手这桩生意的头 4 个月时间里，月收入就已经达到了 1 000 美元。除去我们每个月要支付的 500 美元的贷款，我们每个月的收入是 500 美元。这些快餐的成本价都是相当低廉的。比如说，一个冰激凌的进价是 14 美分，出售价格则是 3 美元。现在，有很多场合都约我们去出售小吃，这样，我们的收入就更多了。

我们的下一桩生意是用自动售货机出售药品。2002 年 9 月，我们从一个朋友那里接手了这桩生意，其灵感同样来自现金流游戏。这些售货机在公用洗手间里出售阿司匹林和其他一些应急药品。当我们看到游戏卡片上显示出这桩生意的时候，不由得同时动了心。我们为此感到兴奋不已，认为这个生意能够满足人们的需要，因此一定有发展潜力。吸引我们的另外一点，在于它的与众不同。

我们决定找一个经纪人，咨询一下有没有做这个生意的可能性。我们先后和好几家公司谈过。一方面，我们要争取卖方尽可能多的资助；另一方面，我们力争以最优惠的价格购买售货机。

最终，我们与在网上联系的一个公司达成协议，以 2 600 美元的价格购买了 20 台售货机，比经纪公司的报价低 160 美元。我们真的非常幸运，因为我

们一个 朋友的亲戚非常支持我们的主意，也很想帮助我们，因此，给了我们 5 000 美 元。（这的确是给我们的礼物，我们不需要偿还。）然后，我们用其余的 2 400 美元购买了所需要的各种药品。

当时，这些机器要为慈善事业服务。于是，我们和“寻找丢失儿童国际组织”建立了联系。他们寻找丢失的儿童，并为我们提供那些孩子的照片，把照

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

片贴在售货机上，从而换取每个月的捐款。我们通知为我们提供药品的那些公司，我们每个月会拿出一部分销售收入用于捐赠。作为回报，他们也可以利用车上两英尺见方的面积为慈善事业做贡献。

最终拿到这些售货机是 6 天以后，然后，我们开始在上面贴标签，从而根据标签分门别类地投放药品。一切准备就绪之后，我们的订单出了点差错，又耽搁了一些时间，才使这些售货机各就各位。通过调查我们发现，每台机器每个月大概能赚 75 美元，当然，这是最底线。每两个星期，我和朋友会为每台售货机补充一次药品。尽管这些售货机现在还只分布在当地，但是，谁敢说以后不会迅速发展呢？我们可以一直做下去，推广到其他地方。实现这一目标之后，我们就会雇一些人，替我们向售货机里补充药品。

在此之前，我们把自己的房子也用于投资。2001 年，我们把房子租了出去，那是一套住宅房，1998 年我们花了 89 000 美元买下的，3 室 2 卫，总面积 1200 平方英尺。房子出租之后带给我们的收益如下：

投资于房地产所需要支付的现金 预付现

金：0 美元 由我们支付的房地产买卖手续

费：308 美元 由我们承担的修理费用/翻

新费用：0 美元 每月现金状况分析 房租

收入：950 美元 每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：124.84 美元

—房主联合会会费：10 美元

—月供（贷款 30 年，利息 7.375%）：618.75 美元

753.59 美元 每月净现金流动

额：196.41 美元 投资回报率

每年现金流动状况（196.41 美元×12）：2 356.92 美元

÷

现金投资金额：308 美

元 投资回报率：765%

第一部分我们只关心自己的事情（3）

现在，这个地区同样条件的房子的售价，大约在 110 000 美元到 119 000 美元之间。

我们并没有用这笔收入去还清购房贷款。事实上，我们之所以决定将房子租出去，是因为这个地区的房子在升值，我们想继续拥有这套房子。与此同时，经过计算我们得知，我们可以通过房屋出租而从中获益。除此之外，在我们找到房客之前，我们可以照常舒服地住在里面。找房客需要大约 60 天时间，在此之后，我们可以暂时借住在朋友家里，直到我们的新房子收拾就绪。我们的第一个房客与我们签订了为期一年的租赁合同，期满后就离开了。接下来，

新的房客搬了进来，到现在还一直住在那里。我们并不后悔做这一切。因为这非常简单，而且，感谢上帝，我们的房客都非常善解人意。

最后，我们开始经营我们的销售公司，是 1996 年开办的，我们改变了它的经营方式。到 2002 年的时候，利润大约是 12 000 美元。在我们接触富爸爸的培训之前，这个公司的年利润只有 1 000 美元。相比之下，我们已经有了很大的进步。最重要的就是，一旦我认识到做生意是赚钱的工具，我就有了成功的动

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

力。过去，我总是因为家人、朋友甚至陌生人的异议而感到困惑，现在，我再也不受他们的影响了。不但如此，我还告诉自己 3 件事情，从而改变了自己对做生意的看法：

1. 做生意没有什么可感到羞耻的。
2. 我在做那些唱反调的人没有做的事情。
3. 我会获得成功。你知道，这就是我现在正在做的事情！换一种思维方式，我们的生活变得焕然一新。现在，我的思维方式也变了。过去，我认为风

险就是“我会失去多少？”现在，我认为风险就是“为了降低风险，我需要学习哪些知识？”

转变财务观念之后，我还养成了新的习惯。我们总是把赢利和亏损情况写下来，这样，通过看这些数字，我们就知道自己正在做的事情是对还是错。每当看到这些数字，我都感到非常兴奋，因为从中我能知道我们前进的方向。

此外，我还有我的团队，我需要他们的合作与支持，来共同经营未来的事业。我的团队包括一个房地产经纪入，一个税务总监，一个会计，一个市场营销人员和入房地产投资商。我信任他们。我承认，每个月与他们碰一次面还不能让我感觉自己很成功，但是我迟早会有这种感觉的。

一件更稳妥的礼物 “9·11”事件之后，旅游度假业遭到了很大的打击。

我认识的许多人都因

此而失业了，另外一些人虽然还在苦苦挣扎，却也入不敷出。而我们的处境就大不相同了。我知道，凭借我所学到的一切，我会安然度过这一时期。2002 年，很多人都还在紧张地观望形势，我则又增加了两种生意。当别人都感到惶惶不安的时候，我感觉好极了。自主经营使我免去了失业的担心，也不用为经济状况担忧。

我很早就相信，总有一天，我会实现经济上的完全独立；但那个时候我并不知道该如何实现这一目标。而现在，我清楚地知道入的前进方向，我知道自己每天在做什么。

我的一些同事看到了我生活上的变化，意识到他们也能作出选择，从而改变自己的生活。但是，也有这样一些人，他们说我和我的丈夫只是运气好罢了。其实，他们根本不知道真正的原因。

关于我们的未来 现在，我和丈夫依然处于现金流象限的 E（雇员）和 S（自由职业者）象

限。我每周依然到酒吧去工作 3 天，这让我结识了许多人；我的丈夫大卫是一家啤酒分销商的推销员。我们的目标就是租房子的同时，进入 B（企业所有人）和 I（投资者）象限——因为我们目前还没有雇人为我们工作。

5 年以后我就 40 岁了。进入 40 岁以后，我希望自己永远不必为别人工作。为了实现这一目标，在接下来的两年时间里，我要把现在的生意发展壮大。与此同时，我要加强在经营和房地产投资方面的学习。两年之后，我打算辞掉现在从事的工作。在第三和第四个年头里，我打算进行房地产方面的投资，同时学习股票投资的相关知识。最后，在第五和第六个年头里，我们要集中精力进行经营和投资，从而终生都有收入来源。这样，我就能把我自己学到的一切传授给别人了。

我打算把自己的时间都投入到儿童教育上来。我想把现金流游戏传授给孩子们，因为，对孩子而言，学习关于理财的知识非常重要。这种知识将改变他们的命运。

我自己的孩子（一个 9 岁，一个 10 岁）已经知道，世界上的钱在等着他们去赚。在他们了解赚钱与给予的重要性的同时，他们也学到了理财知识。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

我们的生活的确旧貌换新颜，而且生活水平还在日益提高，因为我们自己掌握着我们的生活。我们从来不曾丢掉自己的梦想，只是我们现在找到了实现梦想的途径。

第一部分亡羊补牢，为时未晚（1）

2002 年秋天，我获得了一次与罗伯特·T·清崎同台演讲的机会。那是在纽约麦迪逊广场花园，当时，前来听演讲的听众爆满。我从来没有在几千人面前讲过话，因为，在富爸爸团队里，我一向属于幕后工作者。

最初，我来到富爸爸的办公室，是为了应聘一份为期两周的临时工作。我曾经在中西部地区从事制造业很多年。退休以后，我搬到了凤凰城居住。

在过去的 4 年时间里，我一直在富爸爸团队中从事兼职工作，这里几乎所有的工作我都做过，包括会计和客户服务。现在，我是团队的协调员，负责安排罗伯特的日常工作，并负责为富爸爸的各种活动进行采购。因此，我的退休计划暂时被搁置了。

现在，大家会经常看到我手里拿着一个记事本，一边查看清单，一边做记录，“那个产品到了吗？”“他们把舞台搭好了吗？”

说实话，在过去的大部分时间里，我只是听到前台在说些什么，但是，我从来没有在意其内容究竟是什么。我总觉得，那些信息是为别人准备的，不属于像我和丈夫乔治这样的普通人。我们都已经年近六十了，生活上非常独立；在金钱方面，我们甚至没有公司的养老金和退休金。作为一名兼职工作人员，我自行决定工作时间，不享受任何员工福利。

如果你能找出这个世界上在经济方面最保守的人，那个人就是我。但是，那天晚上，一个截然不同的我站在了麦迪逊广场花园的讲台上。能够改变一生的金钱观，勇敢地向财务自由之路迈进一步，并不是一件轻而易举的事情。但是，我们确实做到了，如果没有来自富爸爸的知识，如果不是从中获得了巨大的自信心，这一切我们简直从来都没有想过。

我的背景 我是在芝加哥的一个蓝领家庭成长起来的，家里人虔诚地信奉天主教。我

的父母亲都是波兰移民。父亲在一家钢铁厂工作，母亲则养育了 9 个孩子，我排行老大。全家人竭尽全力，让我们每个孩子都完成了高中教育。在金钱方面，我记得我的祖母一直用老式的方式攒钱：她把钞票都塞进咖啡罐里，然后埋在后院。

后来，我成了一名会计，在各种制造类的公司就过职。我的丈夫乔治则成为一家大型电脑公司的独立承包商。我们有两个孩子。乔治和我赚了很多钱，也花掉了很多钱。当然，我们也攒钱，因为我们应该攒钱。但是，我们总是害怕从积蓄里把钱拿出来。只要我们周一早晨还能起来，还能去工作，我们就能赚到钱。我们觉得这样生活很好，没有必要去扰乱这种生活。

但是，我们被惊醒了。开始为富爸爸团队工作之后，我读了“富爸爸”系列丛书，也和同事们一

起玩了现金流游戏。最后，我终于意识到，我在金钱方面的保守做法，不是实现财务自由最理想的途径。曾经有一度，我坚信我和乔治能够改变我们的生活方式，“在某一时间，在某一天”。

两年以前，参加完一个房地产方面的研讨会之后，我们购买了一套可以用来出租的公寓房。但是，我们还是采用了最稳妥的方式，那就是用我们手里的现金来买，而不是用别人的钱（即从银行贷款）。除去所有的花消之后，我们每个月的盈余额是 80 到 100 美元。我们的确迈出了第一步，但是，离我们要退休

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

的目标还很遥远。后来，我们又参加了一次关于产权投资的研讨会，才意识到原来我们家就

有很大的投资潜力。于是，我们联系了一个房地产代理人，请他对我们的房子进行评估，预测其投资前景。凑巧的是，那个代理人也是“富爸爸”的忠实读者。我们一起探讨了投资房地产领域的可能性，最后决定与代理人以及另外 8 个人一起创建一个有限责任公司。我们的设想是，每个人投资 25 000 美元，这样就可以买一处规模较大的房产（价格在 100 万到 150 万美元之间），这样的房产我们独自是谁也支付不起的。

在接下来的 6 个月时间里，我们看到的几处房子条件都不太好。我们逐个分析，但是都觉得不满意，原因如下：

1. 我们都不想成为拥有贫民窟房产的人。

2. 从中获取的现金回报太低。我们不想等太长的时间来收回成本。我们已经计算过了，对我们这个年龄的人来说，要想从投资中获益，我们能承受的最长投资期限就是 5 到 10 年。另外，还有一个因素不得不考虑在内：我们会因为 25 000 美元到 75 000 美元之间的投资额而感到拮据。我们明白，我们的子女以后肯定会从中获益，但是，我们的目标只是让我们本人退休后获益。

（现在，我们这个投资群体已经不复存在了，但是，我们依然保持联系，因为我们热衷于组织各种各样的聚会。我们的会计就是通过这个群体认识的，此外，通过他们我们还有了一位资深咨询师。）

但是，我们的初衷并没有改变，依然希望通过 50 000 美元的投资获得立竿见影的收益。我记得在现金流游戏中，有一张卡片是自助洗衣店。我们都很清楚，生活中谁也不愿意辞掉工作专职来做生意，因此，我们觉得开自助洗衣店能让我们充分享受自由。

我们先在互联网上查询了一下自助洗衣店的特许权问题，然后，就开始驱车在附近寻找机会。通过“投币洗衣联合会”，我们联系了三个这方面的经纪公司，告诉他们我们的投资意向。这个过程持续了 8 个月时间，但是，我们从中学到了很多。我们的运气还算不错，最终找到了一家状况相当不错的，店主当时正在闹离婚。

第一部分亡羊补牢，为时未晚（2）

这样，我们没有动用自己的储蓄，仅用家里的财产就把这个自助洗衣店买了下来，丝毫不影响我们原来的生活方式。为了避免纳税，我们成立了独立的公司。我们已经学会了使用各种设施——水、电、气——产生的账单来压账，因为这些设施是最大的开销。

我们采取了前任店主的贷款方式，即从“小业主联合会”那里申请贷款，这种方式预付现金数额比较大，但是能够贷款给我们 5 年。根据这样的贷款条件，5 年以后我们就能完全拥有这些设备了。这个贷款期限对我们来说非常重要，因为那正是我们打算正式退休的时间。由于我们只购买设备，即我们可以从中扣除有关税款以及其他的花销，这样，我们每个月的收入都是免税的。

在接下来的 5 年时间里，我们的投资就能获得收益了。我们每年的收入是 95 000 美元，各项花消是 56 000 美元，这样，我们的年收入就是 39 000 美元。由于 5 年之后我们的贷款就全部还清了，到那时候，我们的年收入会不止这个数字， 将达到 60 000 美元。

这个投资计划进行得非常成功，偿还贷款也很顺利，我们已经通过经纪公司，为我们估算了资产贷款的最高额度，这样，我们就能再购买两个自助洗衣

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

店了，这是我们两年以后的投资计划。从现在开始 5 年时间里，我们无须工作，就能维持现在的生活方式，除非我们自己愿意工作。

现在，乔治不打算像以前那样频繁地外出旅行了。25 年以来，他总是周一外出旅行，直到周五才回来。他不打算退休，但是，他也希望从事自己喜欢的工作。我们现在还待在家里，因为我们爱自己的家。与以前相比，这个家确实不一样了。比如说，我们把自己的一辆昂贵的汽车抵换出去，换成了一辆稍小的 SUV 车，用于自助洗衣店的供给。这样，我们每个月节约开支 300 美元。

我们的孩子也不甘示弱 我们的儿子今年 27 岁，他对我们所做的一切产生了浓厚的兴趣。上大学的时候，他就把现金流游戏带到了学校的宿舍。他已经与一个房地产代理商商量 购买一处可以租赁的房产了。

我们的女儿今年 23 岁，看到我们所做的一切之后，她也请求哥哥教她玩现金流游戏。现在，她和哥哥正在探讨携手进行房地产投资呢。

对乔治和我而言，情况就有所不同了。鉴于我们的生活背景和年龄限制，我们不可能迎头赶上了，因为如果我们那样做，势必要改变我们多年以来养成的习惯和形成的观念。我们对变化表示怀疑，我们的态度是“做出来给我们看看再说”。我们觉得社会保障会解除我们的后顾之忧，但是，目睹父辈们一边试图依赖社会保障，一边不得不为生计苦苦挣扎，又让我们感到触目惊心。毋庸置疑，与他们相比，我们已经做得相当不错了。我们觉得储蓄无疑是正确的选择。但不幸的是，在过去的两年中，我们在股票投资中损失了 6 位数。那全部都是我们辛辛苦苦工作赚来的血汗钱。

说实话，当我签支票购买自助洗衣店的时候，我的手在颤抖。但是，第一次写完之后，以后再写的时候就变得容易多了。除此之外，意识到这样做我们就可以既不依赖子女，又不依赖社会保险，我们感到心里非常踏实。短短几年时间之后，当乔治到 60 岁的时候，我们会为自己感到骄傲的。独立自主、不依赖别人的感觉好极了。我这一辈子都在为他人、为他人的公司工作，帮助他们赚钱——但是这一次，我是在为自己赚钱。事实上，我刚刚资助了当地的一个小社团（乔治和我都非常喜欢这个社团）。回报社区让我感觉非常好。我喜欢在小孩子的衬衫上、在飘扬的旗帜上看到我们洗衣店的名字。

如果你和我一样已经年过五旬，认为自己不可能改变对金钱的态度，也没有机会改变，那么，相信我，你能做到这一切。富爸爸让我认识到，我们能够自己经营一些生意，从而获得稳定的收入来养活我们自己。因此，我决定站在 麦迪逊广场花园里的讲台上，告诉所有的听众，如果我能做到这一切，他们也一定能做到。

第一部分你曾经怎样，就能怎样

富爸爸告诉我，我可以改变自己对金钱的看法。我知道，金钱是一个敏感的话题。在金钱面前，人们或者感到激动万分，或者感到恐惧，或者百感交集、难以言表。因此，当别人告诉我，富爸爸的经历如何触动他们的感情的时候，我一点儿都不感到惊讶。他们的家庭对待金钱的态度也同样影响他们的感情。关于金钱，存在很多问题，比如对于缺

乏理财 技巧的恐惧，因为钱太多而疏远了别人，或者看上去不像有能力挣这么多钱， 等等。

要克服关于金钱的种种矛盾的心理，不是一件容易的事情。运用富爸爸传授的经验，这些人都改变了他们对金钱的态度，进而改变了自己，因为他们都学会了如何控制自己的钱。他们没有让金钱奴役自己，相反，他们控制了金

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

钱。无论他们的背景如何，他们都实现了财务自由。首先，你将读到大

卫·卢卡斯的故事。大卫来自阿肯色州。他坦率地承

认，对于金钱，他缺乏信心。但是，一旦他认识到获得恰当的帮助之后他能做些什么，这一切都变得微不足道了。就他而言，最重要的就是获得必要的财务知识。对于那些认为自己一无是处、更不可能获得财务自由的人来说，大卫的故事很有启发意义。

在这个国家的另外一端，来自华盛顿州的医学博士瓦莱丽·科利莫尔给我们讲述了她自己的故事。关于教育，以及接受学校教育、掌握一门技术有多么重要，我的富爸爸和穷爸爸都谈了很多。毫无疑问，为社会做贡献是应该的。但是，学生们在学校并没有学到财务知识，因为学校不教授这方面的内容。这样的后果就是，许多人的财务状况非常糟糕。瓦莱丽就是这样一个例子。

瓦莱丽在医学方面完成了高等教育，尽管如此，她也承认她尽量避免理财，因为她害怕犯错误。通过对富爸爸课程的学习，她由恐惧金钱到最终控制金钱。她的目标就是让自己、让家里人拥有一个可靠的“钱途”，她下定决心一定要实现这一目标。

来自印第安纳州的里德·施魏策尔也讲述了他的故事。里德承认，由于不懂得如何理财，在财务方面他遭受了颇多打击，直到找到“富爸爸”这个投资指南。读完“富爸爸”系列图书之后，他看到了以前从来没有注意到的机会，开始积累资产，构筑自己的“钱途”。

在这一部分里，你还将读到丹·麦肯齐的故事。他住在北卡罗莱纳州。我们有着相似的童年经历。他父亲和我的穷爸爸都认为，钱是万恶之源。在阅读“富爸爸”系列丛书的过程中，丹才确定自己对金钱的看法没有错，积累财产才是正确的做法。如果你接受的也是这种教育，即金钱与邪恶密不可分，因此应该尽量避免与钱打交道，那么，你应该读一读丹的故事。他向读者展示了财务自由的重要性，金钱有哪些好处，以及回报社会的意义所在。

第二部分通过投资树立自信心（1）

我的童年是在阿肯色州的杰克逊维尔市度过的。由于在传统的学校教育中成绩不佳，我心灰意冷，甚至连获得成功的动力都没有。一直到我读完高中，我都对自己极度缺乏信心，认为自己无论做什么都不会成功。

但是，两年前的一个偶然事件改变了我。那时候我 25 岁，一贫如洗，一个在直销公司就职的朋友给了我一盒录音带，就是这盒录音带激发了我学习财务知识的动力。我是开车的时候听录音带的，罗伯特·T·清崎所讲的内容一下子就把我吸引住了。我觉得他简直就是专门针对我讲的。他说得对极了，购买有用的东西，减少负债额，实现这些目标并不难，我都能做到。我想知道具体应该怎么做。我一直对房地产感兴趣，现在我才认识到，房产投资是实现财务自由的途径。

接下来，我花了几个月的时间，来尽可能多地阅读房地产方面的图书，也听了更多的录音带。逐渐地，我不但明确了自己前进的方向——我的目标

就是 进行房地产投资——而且知道了怎样才能到达自己的目的地。我迫不及待地要 采取行动，因为我已经知道怎么把那些拼图块拼起来。

学习了必要的财务知识之后，我的信心倍增，决心也很坚定。我发现，获得成功的欲望既压倒了对失败的恐惧，也压倒了对不可知因素的恐惧。我最终认识到，如果你什么也不做，那你就永远不会成功。采取行动则意味着克服恐

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

惧心理，从而寻找实现财务自由的方法。在过去的一年半时间里，我从银行贷款大约 185 000 美元，投资于可租赁的房产，这些房产目前的估价是 225 000 美元。现在，我拥有 2 套两居室的联式房屋①，1 套三居室的联式房屋，1 套三居室的房子和 1 套一居室的公寓房，全部加起来，共有 8 套可供出租的房子。但是，我的投资相当少，购买所有的房子只花了 2 000 美元而已，我每个月从中获得的收入是 1 500 美元。

尽管这听起来像是天方夜谭，但是，从恐惧成功到渴望成功的过程的确非常短暂。我做梦都没有想过，我能在这么短的时间获得这么大的成功。但是，我的确做到了——我还要不断获得成功。

我的第一次经商经历 1996 年，在大学里学习一年之后，我就退学了，与别人合伙开了一个公司，提供互联网服务，主要业务是为家庭和企业过滤不需要的网页。我觉得自己是一个自由职业者。从 1999 年到 2001 年，我和其他 5 个雇员一起经营这个公司，我们的公司设在阿肯色州的舍伍德，距离小石城大约 8 英里的路程。到这个时候，我的那些合伙人都已经离开公司了。我独自一人对我们的 25 位股民负责，他们都是当地的投资者，当初为我们提供了启动资金。他们看中了这个生意的潜力，愿意为我们投资，我们才能成立公司。曾经有一度，我们的客户数量达到了 1 000 个。

但是，5 年以后，那些投资者不愿意再投资，因此，我们的公司就出售给了别人。我损失了自己的 5 000 美元的投资，而且，我们的公司也没有赢利。

2001 年，我又成立了一个互联网公司，在美国和加拿大提供远程的服务。但是，这个公司也只存在了很短的一段时间就被卖掉了。

尽管我的两个公司的寿命都不长，这种经历却是我有生以来所接受的最好的教育。无论如何，在我成立第一个公司的时候，我只是一个高中毕业不久的毛头小伙子而已。这种来自现实世界的经商经历，是任何东西也换不来的。在这一过程中，我获得了许多宝贵的技能：与公众打交道，给陌生人打电话，营销，开账单，外购，筹集资金，销售，经营，解决问题，等等。毫无疑问，我也犯了很多错误，但是每一次犯错误之后，我都从中学到了很多东西。这段经历为我日后从事房地产投资打下了坚实的基础。

现在，创业的时机已经成熟了。在过去的一年半时间里，我寻找合适的房产，我的妻子利亚独自负担着我们两个人的生活。

我的游戏过程 最初，我是通过报纸和房地产杂志来寻找房产的。我开着车，来回穿梭于各个社区，和房主联合会的人进行交谈。我知道我的投资目标，是每个月都有固定的收益，因此，我通过表格来分析每一处房产的潜在资金回报情况。做完前期的分析之后，我就前往每一个地方与房主见面，就这些房产提出我的报价。出乎意料的是，我的第一个报价就被对方接受了。坦白地说，我并没有指望第一次就成功。如果我要报 10 次价格，我也会毫不犹豫地去那么做的。关键在于，我已经下定决心要进行房地产投资，因此，我会全力以赴地为这个目标努力。

接下来，我当然需要贷款。在我去找的第一家银行，我向他们解释说，房子的现任房主会带来二次抵押贷款。他们告诉我，我需要预付至少 10% 的现金，而且必须是自己掏腰包。对我来说，这可行不通，因为我自己根本没有钱。当然，我还可以选择另外一家银行，于是，我的确这么做了。

我去的第二家银行条件没有那么苛刻，他们并不在乎我的预付金是借来的。于是，我后来购买所有的房地产时，都选择这家银行。

我投资的第二处房地产同样没有预付任何现金，因为，银行需要的预付金

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

是原房主借给我的。这一次，原房主自己带了 10% 的二次抵押贷款。（在

这两次交易中，最重要的一点就是，我与原房主交涉，要求他们自己携带二次抵押贷款。这对我非常有利，因为我自己没有投资所需要的钱。如果这些人不同意我的条件，那我不可能买下他们的房子。这些二次抵押贷款都不超过 4 年，也就是说，在几年之后，我的月收入就会增加，因为到那个时候，我就会还清这些原房主资助的贷款。）

第二部分通过投资树立自信心（2）

在我购买第三处房产的时候，我说服了我的父母，让他们通过信用贷款的最高限额把我需要的钱借给我。这一次，我用 35000 美元购买了一套三居室和一套一居室的公寓。购买这两处房子我自己大约花了 2 000 美元，然后，所有的维修工作几乎都是我亲自做的，否则，我就无力支付改善这些房子条件的费用。几个月之后，我去了银行，告诉他们，既然我完全拥有这些房产，我请求他们为我担保贷款。

这两处房产的估价是 50 000 美元，银行给我 90% 的贷款，也就是 45 000 美元。在支付了购房手续费、贷款手续费，并且把从父母那里借来的钱还清之后，我自己还有 8 800 美元。

以下就是我购买房产的明细： 购买房产的价格：35000 美元 投资于房地产所需要支付的现金 预付现金：500 美元 由我们支付的房地产买卖手续费：0 美元 由我们承担的修理费用/翻新费用：2000 美元

2500 美元 每月现

金状况分析 房租收

入：1010 美元

—房屋空置造成的损失（5%）：50.50 美

元 总收入：959.50 美元 每月支出情况：

（注：房客负责支付所有的设施使用费，并负责整理后院）

—各种税费（财产）和保险金额：75 美元

—修理和维修费用：0 美元

—储备金：25 美元

—管理费用：0 美元

—月供（贷款 15 年，利息 7.4%）：423 美元

523 美元

（注：银行制定了加速还清贷款的计划，这样，我每两个月还 423 美元，第一笔贷款大约 13 年就可以还清了。）

每月净现金流动额：436.50 美

元 投资回报率

每年现金流动状况（436.50 美元×12）：5 238 美元

÷

现金投资金额：2 500 美
元 投资回报率：209%

现在，这套房子的估价已经达到 50 000 美元了。 购买第四处房产的过程与第三处相似。我从父母那里借来钱，用现金支付

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

了房款。在没有做任何修理和翻新的情况下，那套房子的估价就已经达到 75 000 美元（比我购买时的房价高出 15 000 美元）了。于是，我再次去了银行，告诉他们我完全拥有这套房子，我希望以房子作为抵押来向银行贷款。银行贷款给我的钱，足以还清我从父母那里借来的钱、购房手续费以及贷款手续费。尽管这次贷款没有任何余额，我觉得已经相当满意了。以下就是这套三居室联式房屋的明细：

购买价格：60000 美元 投资于房地产所需要
支付的现金 预付现金：500 美元 由我们支
付的房地产买卖手续费：0 美元 由我们承担
的修理费用/翻新费用：2500 美元

3000 美元 每月现
金状况分析 房租收
入：1300 美元

—房屋空置造成的损失（5%）：65 美
元 总收入：1235 美元 每月支出情况：

（注：房客负责支付所有的设施使用费，并负责整理后院）

—各种税费（财产）和保险金额：80 美元

—修理和维修费用：0 美元

—储备金：35 美元

—管理费用：0 美元

—月供（贷款 15 年，利息 6.5%）：622.66 美元

737.66 美元 每月净现金流动

额：497.34 美元 投资回报率

每年现金流动状况（497.34 美元×12）：5698.08 美元

÷

现金投资金额：3000 美元 投资回报

率：198% 现在，这套房子的估价是 75
000 美元。

下面是我购买一套两居室的联式房屋的明细。这一次，原房主为我提供了为期 36 个月、金额 4 550 美元的二次抵押贷款：

购买价格：43 000 美元 投资于房地产所需
要支付的现金 预付现金：500 美元 由我们
支付的房地产买卖手续费：0 美元 由我们
承担的修理费用/翻新费用：600 美元

1100 美元 每月现
金状况分析 房租收
入：1000 美元

—房屋空置造成的损失（5%）：50 美
元 总收入：950 美元

第二部分通过投资树立自信心（3）

每月支出情况：

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

(注：房客负责支付所有的设施使用费，并负责整理后院)

—各种税费（财产）和保险金额：75 美元

—修理和维修费用：0 美元

—储备金：25 美元

—管理费用：0 美元

—月供（贷款 15 年，利息 7.4%）：405.28 美元（注：银行制定了加速还清贷款的计划，这样，我每两个月还 405.28 美元，第一笔贷款大约 13 年就可以还清了。）

—支付给原房主的二次抵押贷款：（贷款 36 个月，利息 8.0%）：
148.50 美元

653.78 美元 每月净现金流动额：

296.22 美元 投资回报率

每年现金流动状况（296.22 美元×12）：3 554.64 美元

÷

现金投资金额：1 100 美元 投资回报

率：323% 现在，这套房子的估价是 50

000 美元。

到目前为止，我所从事的还都是一些小规模的投资。我购买的房产价格大约在 35 000 美元到 60 000 美元之间。但是，我必须实事求是。和其他任何一种生意一样，投资房地产有时候也会让你感到头疼。比如说，有时候，水管会裂开；有时候，房子一直空着，找不到合适的房客。但是，这些困难都是暂时的。一旦获得成功的决心占了上风，长期投资带来的回报就比吃阿司匹林还有效。时至今日，我还不相信，我用那么少的投资就获得那么大的收益。事实证明，只要坚持不懈，就终会获得回报。

从 2001 年 8 月到 2002 年 12 月，我一直是一个自由职业者。我成立了一个公司，专门进行房地产投资。不过，在现阶段，除了继续购买房产之外，我也在努力偿还各种贷款，如购车贷款，信用卡上的债款，等等。为了尽快还清贷款，我找了一份工作。而且，因为经济发展不稳定，最近，我的妻子利亚的收入也下降了许多。她从事的是一般商品的批销工作，根据业绩直接从中提取佣金。

我计划用一两年的时间偿还所有的债务（不包括我们的家）。与此同时，我们将获得被动收入。

我以后的目标 眼下，我打算继续用自己的薪水和银行的钱，来购买更多的住宅，从而不

断出租房屋、获取收益。我的目标是，到 2006 年的时候，拥有 16 处供出租的房产；到 2010 年的时候，拥有至少 40 处供出租的房产，每个月的收入达到 10 000 美元。

到我 40 岁的时候，我将还清不少于 10 处房产的贷款。然后，我打算把这些房子卖掉，连同我即将购买的其他房子，用这笔钱来根据美国国税局制定的 1031 计划①进行交易。我将把这些收益作为预付现金，购买一处大的房产。比如说，我一共卖掉 10 套房子，平均每套售价 60 000 美元。这样，我的收入就是 600 000 美元，就能买公寓住宅楼了。对于做这种房地产交易的

房主，美国国税局给予一定的优惠，在房主出售房产之后可以延期收取资本收益②税。

到那个时候，我每个月的收入将达到 18 000 美元到 20 000 美元之间。

“钱途”一片光明 不可否认，金钱对一个人的生活十分重要。但是，生活中还有比金钱更重

要的东西。我的父亲是一名药剂师，他也是自由职业者，经常每天工作很长

时 第 24 页

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

间。因为人们需要他的技术和服务，而他不愿意让别人感到失望。但是，他毕竟分身乏术，如果他要工作，那他就不可能待在家里。我不希望这样的事情发生在我身上。（尽管我很高兴地告诉大家，在过去的两年半时间里，我的父母亲——父亲很快就要退休了——以及我的叔叔婶婶也在购买房产用于投资。）

我今年 27 岁，实现财务自由的感觉好极了，简直无法形容。与此同时，我知道我的收入不依赖任何人，完全掌握在自己手里。在我眼里，没有什么比这个更能树立一个人的自信心了。

第二部分别具一格的教育（1）

大约 3 年以前，我面临着经济上的十字路口。摆在我面前的有两条路。在过去的生活中，我一直沿着一条小路缓缓地向前爬行，这是一种选择。我以前之所以这样做，是因为我害怕别人嘲笑我愚蠢，尽管我也希望自己能灵活的经 济头脑，但是，恐惧心理还是占据了上风。我的另外一个选择就是进入经济上的快车道，那些富有而聪明的人，正驾着车风驰电掣般地行驶在这条高速路上，他们知道如何才能到达自己的目的地。

经济高速路在召唤着我，但是，我的车却卡在了坡上。我需要的不仅仅是别人推一下。我需要的是一种新型的燃料和一张新地图，一张能显示我向往的那个世界各种路线的地图。

是一件有趣的事情把我带到了这个财务的十字路口。我和我的家人一直住在丹佛。在那里，我参加了慈善捐款活动。我是自愿参加这一活动的，在那里，我认识了一些捐助者。他们之间言谈都很坦率，毫不讳言自己的教育程度并不高，也不认为自己有什么特别的天分。但是，他们都很富有。

在与这些人的交往过程中，观察他们的言行举止，我领悟到，还有一种不同于高学历的“聪明”。我承认，这一发现令我感到很震惊。我意识到，自己还有很多东西需要学习，而这些东西与我过去熟悉的那些无关：分数、等级、学位——以前，人们总是认为，只有通过这些东西，才能获得经济上的独立。这一发现让我产生了一种强烈的欲望：我要过一种完全不同以往的生活，一种不依赖薪水的生活。我要有足够的时间与家里人共享天伦之乐，我要服务社区，要追求个人兴趣，同时，还要实现经济上的独立。现在，我看到了实现这一目标的方法。

与此同时，我也开始相信，伴随着经济上的独立与自信，我也能够获得心灵的安宁。我要找到一种方法，学习某些知识，让我自己拥有灵活的经济头脑。产生这种想法之后，我就开始寻求所需要的各种信息。我记得当时还想到了那句话，弟子准备好以后，师傅就会出现。于是，我四处搜寻相关信息。功夫不负有心人，没过多久，我就在当地的一个书店里发现了《富爸爸，穷爸爸》这本书。在读这本书的过程中，我百感交集、心潮澎湃。我感到非常痛心，因为我想起了过去我所信赖的种种愚蠢的观念，也干了不少傻事；继而我有一种解脱的感觉，随之而来的就是兴奋。我意识到，这本书不但告诉我如何摆脱自己过去一手造成的财务混乱，还能指导我如何实现自己经济上的梦想，而这一切，只需要改变自己的思维方式和做事方式即可。我认识到，每个人都

要根据自己的情况去运用书中介绍的经验。对我而言，这就意味着，第一步就是让我的丈夫、我的女儿们、我的母亲和我未来的外孙从中获益。然后，我要运用这些经验让他人也从中受益，这种感觉让我非常快乐。

在读这本书的过程中，我的信心和勇气油然而生：我要追求更好的生活，既包括经济方面的，又包括感情方面的。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

学校教育并不是万能的 如果我告诉你我的背景，你一定会为我陷入窘境感到不可思议。我本人是

一个儿科医生，我的丈夫则是一个内科医生。上大学的第一周我们就认识了，那个时候，我们都在位于纽约的哥伦比亚大学内科和外科学院就读。我们双方的家庭历来都非常重视教育。我的祖父母就获得了研究生学位，在那个年代，对非裔美国人来说，这是相当了不起的成就。现在，我和丈夫都已经四十多岁了，我们经常对两个十多岁的女儿进行谆谆教导，告诉她们接受教育的重要性。

但是，尽管我们在学术上都颇有建树，尽管我们的孩子身体健康、生活优越，尽管我们的收入颇丰（与我们的父母相比较而言），尽管我们在社区里人际关系良好，我还是能够感觉到，我们丢失了一块拼图。那块拼图就是，长远的财务自由。我的丈夫、女儿和我现在生活得非常幸福。我们把收入的一部分用于我们体面的房子、外出旅游和漂亮的汽车。我们每年都尽最大努力为我们 的 401（k）计划^①添砖加瓦。但是，我经常买很多小摆设、小玩意儿，而我和女儿根本就用不了这么多。尽管表面上看起来一切都完美无缺，无可挑剔，但是，我往往不愿意承认的是，我们花了很多冤枉钱，不为别的，就是为了取悦别人、迎合别人，让他们感到满意。作为医生，很多时候我们不得不这样撑门面、维持表面的排场。

这种生活方式也导致了其他一些问题。我非常清楚，医生这个职业压力相当大，很多人都有筋疲力尽的时候。在过去的几年里，公司的经营状况更是不景气。于是，我开始问自己那个可怕的问题：如果丈夫打算辞掉、或者不得不辞掉现在的工作，后果会怎么样？因为我们全家的生活来源就是他的薪水。

9 年以前，我离开了自己的工作。当时，我在洛杉矶儿童医院担任主治医师，负责儿童外科急诊。那份工作的报酬相当可观，但是，要求也很严格，要承受的压力也很大。后来，我把自己的家庭放在了第一位，全心全意地养育我们的女儿，并照顾当时生病的婆婆。

尽管我顺利地完成了学校的高等教育，在理财方面，我却完全是个门外汉，几乎一窍不通。我为我们经常面临的小额债款担心，也为我们的“钱途”忧虑。尽管在学业方面，我思维敏捷、逻辑严密；在理财方面，我却丝毫发挥不出这种优势。我无法像以前在医院工作的时候那样，尽量避免犯错误。相反，我总是在重复一些愚蠢的行为。

更糟糕的是，我发现自己并不急于返回外科急诊去工作。我忧心忡忡，却又束手无策，没有任何清晰可行的计划，直到我读了《富爸爸，穷爸爸》这本书。读完之后，我如释重负、感激不尽。我开始运用书中介绍的方法，来为自己制定一份行动计划。我从中学到的越多，就越感觉自己在理财方面知识的匮乏，因而就越如饥似渴地读书。这种感觉就像我当初义无反顾地选择医学一样。这也是改变生活的方法之一。

在我的生活中，改变生活方式一直是我关心的问题。但是，在过去，这是强加于我的。我并没有掌握家里的经济命脉，因而也无法改变家的生活方式。

第二部分别具一格的教育（2）

母亲给我们提供了创作机会 我的父亲是一名医生。在我两岁、哥哥大卫四岁的时候，我们的父亲就去

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

世了。在接下来的 7 年时间里，母亲靠当护士来赚钱维持这个家。那段时间，我们一直生活在新泽西州的卡姆登，那是我出生的地方。

到我 9 岁的时候，母亲觉得她已经受够了当地寒冷的冬天，更受不了周围人们的冷眼相待，他们对我们这种拮据的生活方式感到幸灾乐祸。母亲决定，我们要搬到法国的里维埃拉。对我来说，那个地方充满了神秘的异域色彩。我以为我们会在那里度过一个夏天，然后会返回美国，我继续上四年级，继续当我的童子军。但事实上，我们一直待在那里，直到我 18 岁——准备上大学的时候。

当然，住在法国的尼斯也是一个很幸福的经历。那里的学校教育、音乐教育和体育训练（田径是我喜欢的运动项目）都相当不错，而且都是免费的。我能说一口流利的法语，还学了俄语和德语以及一点儿阿拉伯语。那里自然风光优美、文化底蕴深厚，迷人的海滩更是令人难以忘怀。

尽管我们只是依靠社会保障和退伍军人管理局的福利（我父亲曾经是一名退伍军人）生活，并不富裕，我们还是想方设法使自己融入里维埃拉的生活。夏天到来的时候，我们就环游欧洲各国，哪里能支帐篷，我们就把帐篷支在哪里。我们并没有制定周密的旅行计划，只是根据自己的兴致，随心所欲地畅游，这样反而会有意想不到的收获。我们不止一次地观看了世界著名芭蕾舞艺术家的演出，如鲁道夫·努里耶夫^①和玛戈特·芳廷^①的表演。当这些令人难忘的演出结束之后，我们就会回到自己的帐篷里。

尽管这种生活方式与众不同：经常外出旅游，能够近距离接触著名的艺术家，浪漫而激动人心，性格勇敢、喜欢冒险的母亲也非常珍惜这种生活方式，我们的经济状况却并不那么乐观，因为，我们不得不依赖那些小面额的支票来维持生活。我们经常寄希望于神旨、勇气和运气。在这种自由自在、无忧无虑、快乐逍遥的生活方式面前，那种又枯燥、又需要自律的长期经济规划似乎显得格格不入。

我 12 岁那年，夏天到来的时候，母亲决定去希腊度过这个夏天。她与美国领事馆取得了联系，请他们把我们的下一张支票追回来，并改寄到意大利海滨的一个小村庄里，因为我们会在那里稍作停留。结果，第一天过去了，支票没有寄来；第二天过去了，还是没有支票的影子；第三天的结果也一样。到第二天晚上，我们身上仅有的一点儿钱就用来买晚餐了。所以，到了第三天，我们既没有钱买早餐，也没有钱买午餐。我和哥哥都饿坏了。我们感到百无聊赖，就是这种百无聊赖，外加现实的需要，逼得我们做起了生意。

那个时候，我哥哥 14 岁，他非常有艺术细胞。我在海边到处搜集彩色的小石子，把它们磨成细粉，哥哥用捣碎的海藻浆和石粉制作颜料。然后，我们一起在扁平的大石头上涂涂画画：蔚蓝的大海、巨石嶙嶙的海滩、海里郁郁葱葱的群岛。我们为自己的作品感到欢欣鼓舞，进而开始画别的东西：动物、海底生物，等等。不过，我必须承认，我哥哥表现出来的艺术天赋比我高得多（若干年以后，他毕业于哈佛大学艺术学院）。

等到晚饭时间过后，旅游者陆陆续续经过我们身边的时候，我们的作品数量已经蔚为可观了。接着，有个人问我们一块石头多少钱。就这样，我们做起了生意，而且相当成功，赚来的钱足够我们三个人在当地生活两天，直到支票寄来为止。

这样一来，一颗种子就种下了：如果你需要收入，那么，请坦然面对自己，相信自己的直觉。

与此同时，另外一颗种子也在生根发芽。我们住在里维埃拉的时候，那里有很多退休的 CEO。认识了一些 CEO 之后，我发现，他们的生活即使称不上奢侈，也都过得非常优越。尽管我从来没有听过这些人谈论钱。我从来不愿承认也不愿讨论我们与他们之间在经济上的差距。事实上，我为自己感到骄傲：尽

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

管我没有钱，但是我身上有很多优秀的品质，包括我勤奋学习、努力工作的能力和愿望。除此之外，我还培养了许多其他的品质。

在我看来，讨论关于金钱的话题有失风雅。因此，我从来不谈钱。但是，在我内心深处，我始终渴望遇到一位资深的、经济方面的良师益友，而且这个人愿意对我加以点拨。多年以来，我一直期待这样一个人的出现，他能够为我揭开经济的神秘面纱，揭开其奥秘。在我成长的过程中，我经常听到许多负面的、狭隘的关于金钱的观点，我希望他能对这些观点进行驳斥：

“赚钱需要本钱。” “无论你怎么努力，都无济于事。” “虽然我们的钱不多，但是我们一样可以享受生活。” “如果你是一个好人，你就会过上好日子。” “富人总是越来越富。”

我记得自己当时还想，“你怎么才能踏上‘富人愈富’的道路？”是后来发生的一场地震，让我最终从这场梦里醒了过来，我开始自己掌握自己的“钱途”。

第二部分别具一格的教育（3）

愚人永远不会有傻福 1994 年，我和丈夫、两个女儿住在加利福尼亚州。在诺斯里奇地震发生的两个星期之前，我们的保险经纪人来到我们家里，请我们续签我们的房屋保险单，并特意指出，她不赞成我丈夫早些时候作出的决定，即拒绝续签每年 400 美元的地震险。签字那天，由于丈夫有事情耽搁了，他就给我打电话，催我去在那些保险单上签字。

代理人到了之后，我们就开始讨论。我听到她滔滔不绝地向我解释，但是，由于不想在她面前表现出无知而愚蠢的样子，我就一直装作理解，拼命点头。我什么也没有问，只是佯做内行的样子，在所有的文件上都签了自己的名字。

在那场可怕的地震之后，我们首先得知，家里人和邻居都没有什么大碍；然后，我们就开始帮着处理一些邻居受的一点轻伤。我还记得，在那个噩梦般的晚上，邻居们都聚集在漆黑的死胡同里，感谢他们各自的幸运星，因为他们都购买了巨额的地震保险。当时，我的丈夫脸色苍白、一言不发，我心里则感到七上八下、惴惴不安。

第二天早上，我与我们的保险经纪人取得了联系，请她用传真把弃权证书给我们传过来。拿到传真之后，我目瞪口呆：我看到了自己在取消地震保险那一条款下面的签名。

我们的地震损失大约是 47 000 美元，当时，我们的银行储蓄不过才 45 000 美元。从此以后，无论签署什么文件，我都要把里面所有的条款都吃透才会签字。

这个教训是惨痛的，经历了一场地震和将近 50 000 美元的损失之后，我才认识到，对金钱的无知，会导致严重的经济损失。我还深刻体会到了那句谚语的含义，“两人智慧胜一人”。在此后将近一年的时间里，我都在为自

己愚蠢 的行为感到自责，最后，我终于意识到，自责于事无补，我应该采取行动、迎头赶上。由于缺乏责任感，我已经耽误了我们这个家的重建。对我而言，这是一个关键时期，我开始活动我那些久已不用的肌肉。我四处拜访承包商，提出各种问题并认真倾听答案，必要的时候我不再保持沉默，坚决说“不”，我反复阅读合同内容，直到完全理解、吃透。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

过去，在生意场合，我的思维总是停滞不前，因而显得呆头呆脑。但是现在，我发现自己已经克服了这个毛病，我会不厌其烦地向对方询问每一个细节问题，直到自己没有任何疑问。现在，我把那些代理商或者承包商都当做我的“雇员”：我支付他们报酬，他们根据我的需要来向我传授相关知识。这样，我就能克服害怕失败的恐惧，克服自己外行的心理，得心应手地来处理这些事情。

后来的事实证明，这个阶段我所做的一切，都为日后我遇到《富爸爸，穷爸爸》做好了准备。

第二部分别具一格的教育（4）

实现财务自由的现金流游戏 读到《富爸爸，穷爸爸》这本书的时候，我已经下定决心，要对我们的“钱途”负责。在我们刚结婚的时候，我巴不得赶快把理财的责任交给丈夫，因为我想证明，他能够里里外外一肩挑。他会仔细核对 401(k) 计划中关于投资部分的各项条款，而我感觉非常安心，并为自己的丈夫感到骄傲。因此，对丈夫处理的那些事情，我从来都是一无所知。我心甘情愿地让丈夫全权负责。我喜欢自己被别人无微不至地照顾，只对花钱感兴趣。平心而论，我绝不是一个懒人。很多认识我的人都觉得，我是一个工作狂。但是，我后来才明白，在理财方面，我的确是懒得费心，因为我不喜欢给自己找麻烦。

后来，丈夫的事业蒸蒸日上，各种压力也随之而来，他出差的机会越来越多，可以自由支配的时间却越来越少，这样，我们就很难找到时间来讨论日益增长的支出问题。不知不觉间，这种压力让我们形成了不良的消费习惯和反常的思维方式。因为，从短期来看，超支显然很容易，而要了解财务状况，克制自己的消费，从而保持收支平衡、每个月都有盈余，相比较起来却困难得多。

尽管我自己缺乏理财技能，我也知道，这样下去不是长久之计，必须做些什么来改变现状。于是，我让自己本来已经不堪重负的丈夫承担了更多的责任。难道理财不是他的家务事儿吗？如果出了什么差错，难道不是他的错儿吗？如果我超支了，难道他不应该告诉我怎么节约吗？事实证明，我的这些想法都是错的。这个时候我才认识到，在财务方面，我几乎是只出不进。必须有一个又有时间又有精力的人——也就是我——来控制一下我们的经济状况了。

比如说，我们过去总是把自己的股票交给一个财务顾问，由他来全权打理。但实际上这个人只是一个挣佣金的经纪人，他向所有客户兜售的都是同一套理论，只是换汤不换药而已。尽管面谈的时候，我问的那些问题都正中要害，但是，对他的答案我并不理解，也没有花费时间和精力去调查其可靠性，原因很简单，因为我不想在别人面前显得像个白痴，或者显得对自己没有信心，尤其是在我丈夫在场的情况下。因为当初，丈夫并不愿意聘请这个顾问，完全是因为我的坚持，他才勉强同意的。但是，我的确告诉过那个经纪人，我会听从他的建议，然后，在财务方面逐渐上手之后，我会自己作决定。

随后，我开始每天关注我们的股票，了解每一支股票的详细情况，并关注报纸和杂志上对这些股票的评论，这些信息让我变得警觉起来。在我们购买的股票中，一支股票是朗讯，另外一支是北电网络，另外还有 JDS Uniphase 和 Corning。虽然在股票方面我完全是一个门外汉，我也觉得这么做太鲁莽，完全没有考虑到严重的后果：这些股票的价格跌落得很快，而且目前的经济状况也很不妙，可能很快就要崩溃。于是，我开始追问我的经纪人以及他的同事很多

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

问题。到这个时候，我也打破了以往“不要谈论钱”的禁忌，开始和一些商业上

的成功人士交换观点和看法，我现在经常这样做。我会对他们说，“这是我对这个问题的看法和分析，你们怎么看？”

与此同时，经纪人给我回电话的次数越来越少了，于是，我果断采取了行动。多亏我从富爸爸那里学到的知识，我意识到，独立思考实在是太重要了，是必不可少的。我开始深入了解一些财务顾问，不但约他们面谈，还通过互联网来验证我的选择。在和新的财务顾问见面之前，我已经想好了资金应该如何分配。我这么做有两个原因。第一，我想成为一个能够独立地进行思考、理智地进行决策的人；第二，我担心他会说服我们放弃这些选择。

我们把这些事务完全交给了一个新的财务顾问，这个人在国内享有很高的知名度，在财务预算方面获得了最高证书。尽管我们像很多人一样，最终还是损失了 25% 的投资，但是，我们却避免了一场灾难，因为我们卖掉了过去所有的基金。而我们从中的获益还远远不止这些。

由于我对股票市场缺乏了解，为了克服害怕犯错误的心理，我经过一番调查，选择了两支股票，并进行了跟踪调查。为了使自己印象更加深刻，我购买了一些股票。一支情况良好，另外一支尽管价钱下跌，但是却具备了运转良好、实力可靠的股票的所有特征。这段经历让我知道了迅速获取信息的重要性。管理就意味着，决定财务顾问应该做些什么，以及自己应该如何处理。

在我们的家里，同样也出现了一些可喜的变化。过去，由于花钱没有节制，我不止一次让我们的信用卡上出现呆账，而我却还在心里暗自嘀咕，给自己乱花钱找借口，比如“我就应该花这么多钱”，“为了这个家，我已经放弃自己医师的事业了”，或者“我丈夫是医生”等等。现在我很高兴，因为我以后再也不会找这种“理由”了。

第二部分别具一格的教育（5）

我们非常幸运，因为我们的薪水总是能让我们很快摆脱债务。但是，我也意识到，由于呆账所浪费掉的钱，就意味着那些钱永远失去了增值的机会。最终，我开始正视自己身上存在的种种问题，不再找借口来逃避。我知道，家里的现状急需改变，因此，我决定认真学习关于理财方面的知识，并为自己制定了切实可行的目标。我再也不会像以前那样胡乱花钱了。

在富爸爸的启发之下，我建立了自己的财务状况表，包括收入与各项支出。每个月的财务状况不但让我意识到过去在理财方面有多么糟糕，也让我一心一意地去想办法，让财务状况好转起来。这个过程就像是在做一个游戏：我们这个月会不会提前把钱花完？我不会忘记，有一次我们发了一笔横财，并将这笔钱合理加以利用。根据富爸爸的结算方式，我们的资产额超过了负债额。我们亲眼看到资产栏一点点增长，负债栏则逐渐下降。终于，我们的财务状况呈现出良性循环的发展势头，我可以进行房地产投资了。

我的游戏过程 首先，我确定了我们所能承受的预付金是多少。鉴于我们是第一次投资 20

000 美元比较合适。如果买一套房子预付 20% 现金的话，那么，我们所能购买的房子总价大约在 100 000 美元左右。我们很幸运，在一个地方找到了这个价位的、供单户家庭居住的房子。更让我们感到高兴的是，这个地区周围有很多学校，环境也不错，而且，附近还驻扎着一个军队，这样，我们就不愁找不到长期而稳定的房客了。与此形成鲜明对比的是，我不喜欢那种工作室，如果那样

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

的话我就不得不经常更换房客。我喜欢双赢的结局，也就是说，对房客而言，他们能够以合理的价格租到一套舒适的房子，附近又有学校。考虑到这些有利因素，房客应该会长期租住我们的房子。对我们来说也应该感到满意，因为我们能按时收到房租，会有持续的现金收入，而且，15 年以后我们就能还清贷款，那个时候就会有更多的收入。我们找到了一套 2 室 2 卫的房子，完全符合我们的要求。

在开始找房子之前，我就已经进行了周密的计算。我请求贷方写了一封信，阐明我们能够承受多少预付金，以及银行愿意贷多少钱给我们。此外，我们的信誉相当好，这样，我们的房地产代理人就会如实地告诉卖主，如果把房子卖给我们，绝不会遇到什么麻烦。在此之前，我们先就购买价格与代理人进行了一番讨论，制定了一个最高价和最低价，这样，代理就可以在这个价格范围之内全权做主了。也就是说，在正式谈判之前，一切都已经决定了。我是和丈夫一起做这些事情的；由于他有稳定的收入来源，贷方希望他参与进来。

由于我们需要贷款 82 000 美元，我请求银行按照贷款 15 年、利率 7.25 %（这是在 2002 年初春）的标准，计算一下我们应该支付的月供是多少。结果，我们的月供是 755.85 美元。我们又问房地产代理人，他能以多少房租把这套房子租出去，他的答案是，以现在的行情来看，月租 800 美元，一年以后可能会增加 30~35 美元。但是，在进行计算的时候，我忘记了还要支付给代理人 7% 的租房手续费。我不但遗漏了这笔费用，还忘了计算税费和保险费。下面就是我在纠正自己的错误之前为购买这套房子所做的明细：

投资于房地产所需要支付的现金 预付现

金：22 930 美元 由我们支付的房地产买卖

手续费：2 676 美元 由我们承担的修理费用

/翻新费用：0 美元

25 606 美元 每

月现金状况分析

房租收入：800 美

元 每月支出情

况：

—管理费用：56 美元

—月供（贷款 15 年，利息 7.25%）：755.85 美元

811.85 美元 每月净现金流动

额：-11.25 美元

就在我们欢天喜地地打算买房子的时候，我们发现了这个问题。不但每月出现赤字，其他的一些费用也没有计算在内，如税费、保险费和租房手续费。这样一来，这套房子的投资就亏了。

第二部分别具一格的教育（6）

现在，我明白问题出在哪里了。我原计划用我们现有的一套房子（我们拥有完全的产权）的收益来支付新购买的房子的财产税和保险，以及日后的任何

维修费用。但是，这样的计算方式太模糊了！12 年前，出于投资目的，我们在南加利福尼亚州买了一套供单户家庭使用的房子，价格是 101 000 美元。几个星期以前，这套房子的估价是 156 000 美元。当年，我们用于这套房子的花销是 2 100 美元，净房租是 963 美元。我以为这笔收入足以支付新房子的各种账单，但是，我错了。

获得了更多的数据之后，我发现，如果我们贷款 30 年（我太急于完全拥有

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

这套房子的产权了，因此，最初决定只贷款 15 年），这套房子就能赢利。那样的话，每个月需要偿还的贷款额将从现在的 755 美元降低到 500 美元，我们就会有足够的资金来支付税费和保险费用（财产税大约每年 1 298 美元，房主保险是 309 美元，地震保险是 252 美元）。只要略有盈余，就能支付维修费，并作为储备金。下面就是我修改之后的购房明细，最右边的那一栏里是房租上涨之后的数字，从 2003 年 5 月开始生效。

每月现金状况分析 房租收

入：800 美元 850 美元 每

月支出情况：

—财产税：108.17 美元

—保险金额：25.75 美元

—地震保险：21 美元

—维修费用：0 美元

—储备金：45 美元

—管理费用（房租的 7%）：56 美元 9.50 美元

—月供（贷款 30 年，利息 6.5%）：520 美元

775.92 美元 779.42 美元 每月净现金流

动额：24.08 美元 70.58 美元 投资回报

率(现在)

每年现金流动状况：（24

美元×12）288 美元

÷

现金投资金额：25 606 美元 投

资回报率：1.1% 投资回报率

（将来） 每年现金流动状况

（70.58 美元×12）：846.96 美

元

÷

现金投资金额：25 606 美

元 投资回报率：3.3%

尽管我刚开始计算的时候犯了错误，但是，我还是为这盏迟来的“灯泡”终于亮了而感到激动不已。我亲自做成了一笔生意，在这一过程中还犯了一些错误，这段经历是什么也代替不了的。更值得高兴的是，我自己知道错在哪里，知道应该怎么纠正。起初我只是打算，在距我们以前那处房产不远的地方，再买一处房产，这样不会上当受骗，15 年之内还清贷款。读完“富爸爸”丛书，我改变了主意，进一步修正了我最初的明细，也就是说，由原来的亏损变为盈利，现金回报率也提高了。在不久的将来，我还打算再次筹集资金，作为预付款，购买一处新的房产。

我打算以这种方式购买更多的房产。我计划的第一步是，拥有 10 处房产。在 15~18 年之后，从出租房产中获得的收益，将使我们的退休收入大大增加。

齐心协力的结果 第一次做这样的事情，的确要耗费大量的时间和精力，甚至令人感到望而

生畏。因此，在这个阶段，向他人请教显得尤为重要，如一些资深顾问或者志同道合的朋友等。我很幸运，因为我意识到了这一点的重要性，并且有幸成为“富爸爸”培训项目的成员之一。

在现实生活中进行房地产投资的时候，如果遇到了细节问题、种种障碍和问题，能够向那些有经验的人进行咨询，就能够减少许多麻烦。我经常问的问

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

题包括，“如果换了是你，你会怎么做？”“你当时遇到这种情况的时候，是怎么处理的？”“我应该知道些什么信息？”“你以前犯过什么错误？”“我怎么才能避开这个障碍？”

我的投资团队包括：一位出色的、著述颇丰的律师。他现在正在着手制定一个新的房地产投资

计划，因为我们居住的房子属于社区财产。我们的律师还在将我们的房产转化为有限责任公司。

一些私人银行。他们为我们提高了信用贷款的最高限额，并为我们提供了私人银行的服务。

房地产界的业内人士。这些人分布在好几个州，而且数量还在不断增加（代理人和经纪人）。

一个会计和一些经验丰富的、来自我们购买房产的那个州的州立特许税委员会和税章审查委员会的人。

第二部分别具一格的教育（7）

一些顾问。这些日子里，当我听到“事实上，我的看法正好与你相反”这样的回答的时候，我已经不再像以前那样感到恐惧和畏缩。我不断地从这样的交流中汲取经验。我的顾问对我很满意，因为我在与他们进行面谈之前，总是预先做好精心的准备工作。

不久之后，对于如何处理丈夫的再投资①和他前一份工作中得到的一次性退休金，怎么才能最大限度地让这笔钱升值，我和丈夫就作出了决定。我们决定多看书、多听录音带，然后，克服自己的恐惧心理，就这笔钱进行投资。我们的策略包括，寻找一些见多识广的人，向他们进行详细的咨询。在我们与投资方面相关的学习结束之前，我们打算把这笔钱存起来，不急于投资使之升值。

我发现，在投资的过程中，最困难的地方就是，从简单地想想而已到后来切实采取行动。与此同时，我也学到了不少关于贷款的知识，以及如何敲开银行的大门。只要你愿意为之努力，你就能找到无数的机会。

清崎的富爸爸说得对。我还学到了很多在学校里学不到的东西：在理财方面，没有人在乎你曾经获得的高学历，这是我学到的最珍贵的一课。对我而言，思维方式上从“这是我的学历证明”到“这是我的财务决算”的转变，改变了我的一生。现在，我运用从医学院获得的良好学习技能，来学习、吸收大量的财务知识。

在我的女儿接受教育方面，我也迈出了大胆的一步。多年以来，我一直教导她们要好好学习，朝着常春藤盟校①的方向努力，因为，她们的父母就是坚定不移地沿着这样一条路走过来的。但是，现在我已经意识到，实现财务自由的道路远远不止这一条。我们告诉她们，赚钱的方法有很多，希望她们明白，自己的选择究竟是什么。她们可以选择一条更加轻松的道路，不必像我们那样吃苦受累，她们还可以学会让钱为她们工作。

现在，我们的两个女儿（其中一个已经上大学了）都有自己的投资账户。她们都知道什么是复利及复利的增长，因为我安排她们与财务顾问见过面。对女儿们来说，我们并不是定期给她们一些零用钱，相反，她们必须自己学会如何使用银行系统，明白自己的账户里有什么、没有什么。我们都在不断地学习。和我们一样，她们也是通过不断尝试、不断犯错误来学习的。

我们鼓励两个女儿现在就考虑购买房地产，从而为自己创造被动收入。

随 第 33 页

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

着年龄的增长，她们的财务知识也会与日俱增。现在，我的母亲也加入了我们这个家庭投资计划。乐观地估计，她可以购买一套免地租的房子。我现在正在想办法，争取在时机成熟的时候把这一设想变成现实。

我还需要面对另外一个挑战，那就是，为了获得成功，我必须改变自己多年以来养成的某些习惯，这包括不再乱花钱，克服对数字的恐惧心理，学会理财；高效率地处理各种邮件和商业合同，不再让大量未拆封的邮件堆积在桌子上；在家里就把工作日程安排好，到办公室以后就开始处理工作，而不是找各种借口不遵守日程安排，等等。这是一个学习的过程，和其他任何事情一样。

我们能一一排除障碍 罗伯特·T·清崎在他的书中写到，人们总是会遇到各种障碍，这些障碍会

影响他们的前进。我想现在你应该知道了，恐惧就是我遇到的最大的障碍之一。我经常感到各种各样的恐惧。我担心，如果我成功地赚了很多钱，有的人会排斥我；我害怕自己对家里的财政事务管得过多，从而打破自己婚姻关系中的平衡；当然，我还经常害怕自己表现得难以胜任、好像不会挣那么多钱的样子。由于我的高学历，许多人想当然地以为，很多基本的财务问题我都了解。其实他们错了，我是在 46 岁的时候才第一次让我的支票簿实现收支平衡的。

除此之外，我还有很多不好的习惯。其中之一就是，总觉得自己有权利大手大脚地花钱——有时候，我这么做只是想让某些势利的服务员或者接待员明白，他们不应该根据一个人的肤色，来判断他究竟是不是有钱人。我还有一个坏习惯，就是把他人的需要看得比自己的财富更重要，这样，我处理自己生意的时间就少了。

生活方式上的新变化 在富爸爸的教导下，我已经百分之百地掌握了自己的“钱途”。在此之

前，我一直为我们的经济状况感到担忧；现在，我对此则充满了希望。我正在采取各种措施，从而实现完全的财务自由。在这一过程中，我觉得自己和那些业已踏上财务自由之路的人有了共鸣。

多年以来，我第一次对这种新的生活方式产生了兴趣。现在，为了购买更多的房产，并对他们加以管理，我还有很多事情要做，这样，我们才能最终实现财务自由。对于我们的未来，我充满了信心。但是，一旦我实现了自己的目标——拥有 10 处房产——我很难想像自己能够洗手不干，因为，这一切实在是太有趣了。

现在，我比以往任何时候都更加相信，一个人可以纠正自己的错误，并从中学到很多东西。从富爸爸那里，我获益匪浅——而且，我还不用到学校里去学。

第三部分该出手时就出手（1）

很长时间以来，我都不善于理财。尽管从 20 岁左右起，我就开始赚很多钱——我一直是一个销售员，根据业绩来提取相应的佣金——因此，我对自

己的账单和财务状况一直稀里糊涂。可想而知，我之所以会遇到财务问题，完全是我自己不善理财造成的。由于花钱没有节制、结账时总是抢着买单，我经常陷入财务危机。

在花钱方面，我总是缺乏自制力，因此，我从来都不知道怎么才能改变我的财务现状。久而久之，收入不稳定也影响了我的生活。我害怕自己有一天会

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

变得一贫如洗，因此，推销的时候总是小心翼翼、诚惶诚恐，结果适得其反，销售业绩反而不断下跌。于是，我陷入了这种恶性循环之中。

这种状况持续了一段时间，直到我开始追逐自己的梦想，从事建筑和房地产业，我的收入才稳定下来，收支状况也逐渐步入正轨。我开始采取行动来实现自己的梦想，并获得财务自由。我相信，只要你从事自己喜欢的职业，钱就会源源不断地向你涌来。从很早之前，我就发现了这一点。

对工会的依赖 在我十二三岁之前，家里一直很穷，这与当时的经济形势有关系。20 世纪

70 年代末到 80 年代初，工商业全面衰退，经济普遍不景气，许多建筑工程都被迫中断了，我那辛辛苦苦工作的父亲——他是驾驶起重机的，也是“共好”^① 协会的成员之一——也丢掉了正式的工作。于是，他只好找到什么活儿就干什么，但是，我们的生活依然非常拮据。当然，我的母亲、两个妹妹和我都有容身的地方，而且，我们的饭桌上也总是有充足的食物。但是，我们只能在基督教救世军^②买东西，而不是到 J·C·彭尼连锁店^③去购物。原因很简单，我们没有多余的钱，只能靠父亲微薄的薪水艰难度日。

经济不景气结束之后，父亲又有了正式的工作，作为蓝领阶层——我们住在印第安纳州的西北部，靠近密歇根湖——我们的生活水平有了很大提高。

但是，我永远忘不掉生活贫穷的滋味。我意识到，为别人或者为一个大公司工作，不能解决长期的经济问题。即使我父亲后来又有了正式的工作，而且收入不菲，我的父母也没有把他们省吃俭用得来的钱用于投资，理由很简单：他们根本不知道该如何投资。在他们的观念里，有一个根深蒂固的想法，那就是工会会照顾我们的。保险单、退休金、储蓄……所有的一切都与工会紧密联系在一起。有意思的是，尽管父亲把一切都寄托在工会上，他却不希望我重复他走过的道路。因为他已经认识到，他的一生陷入了一个负债和消费的无休无止的循环圈里，不但他自己的一切，包括他全家人的生活都完全掌握在别人的手里。由于他要偿还贷款，他无法想像把钱用在别的地方。对他而言，任何投资都有很大的风险。

与此同时，一种完全不同的生活方式也摆在我眼前。我的外祖父经营着一家建筑公司，因此，他一直有稳定的经济来源。给我留下深刻印象的，不仅仅 是他拥有舒适的房子、崭新的汽车和永远鼓鼓囊囊的钱包，他看待事情的角度也和我们截然不同，因为他不需要为别人工作。他还向教堂捐很多钱，而这是 我们想都不敢想的事情。

现在回想起来，我最初从事自由职业或者自己创业的想法，是来自我的外祖父；但是，我的职业道德显然来自我的父亲。

第三部分该出手时就出手（2）

少年商人 从上初中的时候，我就开始工作、开始赚钱。那个时候，和别的孩子一

样，我带着一台割草机，挨家挨户地为邻居家修理草坪。在一家做完之后，我就继续去敲周围住户的门，从而为自己“扩大业务范围”。（不止一个朋友觉

得我是一个傻瓜。“这么热的天，为什么还要去自己找罪受？”对他们的这些风凉话，我充耳不闻，只是不断把额外的收入装进自己的腰包。）

上大学以后，我好像有机会实现父母的梦想了。他们认为，四年的大学生活结束以后，我会顺利地毕业，然后进入一家大公司工作。白领、高薪的职业在等着我。我甚至可能成为一个股票经纪人。（要么当股票经纪人，要么当棒

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

球运动员。在学校的棒球队中，我是接球员。我甚至尝试进入克利夫兰的印第安队 and 巴尔的摩的金莺队。但是很遗憾，我未能如愿以偿。)

但是，在我内心深处始终有一个梦想，那就是自己当老板。此外，我很清楚自己的性格，我不喜欢让别人对我发号施令，所以，我不会到公司去工作，这条路无论对我、还是对雇用我的那个公司都不适合。在我面试的过程中，那个招聘者很明确地告诉我，要想成为一个股票经纪人，至少前两年时间，都是在给潜在的客户打电话。

大学三年级的时候，我根据一份广告去应聘一份推销工作。8个月以后，我已经做得相当好了，我还因此获得了一家真空吸尘器公司的销售权。购买存货让我成了公司的所有人。我负责两个办事处，负责培训销售人员，还负责所有的财务问题。对一个20岁的人来说，能够做到这个份儿上已经不简单了。

在大学学了3年的财务之后，我就退学了，开始全心全意地管理我亲手创建的销售队伍。这个时候，我比我的教授赚的钱还多，这也是促使我下定决心的另外一个原因。但是，尽管我最终还是通过在一所社区大学修满两年课程，获得了一张肄业证书，我的父母却因为我没能拿到学位而非常失望。

尽管我是一名优秀的推销人员，我却不知道如何经营一个企业。我负责的事情实在太多了，简直是千头万绪。尽管销售情况一直相当好，但公司的账目却是一塌糊涂。我的确赚到了很多钱，但是，每周工作80小时，甚至更长时间，却让我感到不堪重负、喘不过气儿来。需要缴纳的各种名目的税款，更是让我们应接不暇。我们的员工也在不停地流失。

那个时候，我还是太天真，不知道如何管理公司的账目，更不用说全权负责公司各方面的业务了。年轻气盛的我太骄傲了，根本不屑于向别人请求帮助。因此，我没有请顾问，没有请律师，甚至连会计都没有，我试着把所有的事情都揽到自己头上，自己来处理。结果，我输得很惨。18个月之后，我终于放弃了。

这次经历之后，我又先后经营过一个建筑公司和一个促销公司。第一个公司是我和表弟合开的，只维持了两年时间。从这段经历中，我又得出一个经验：我虽然懂建筑，但却不是一个精明的商人。我之所以开办第二个公司，是因为看了一个相关的商业信息片。这个公司只持续了短短的几个月时间，就宣告结束了。

第三部分该出手时就出手（3）

开办这3个公司，我前前后后一共损失了15 000到20 000美元。我屡屡失败的原因就在于，我没有从第一次的经历中吸取教训。之后，我又接连两次犯了同样的错误，遭遇了同样惨败的结局。几次失败之后，我终于认识到，无论是谁，要想做生意，都必须获得专业的支持，这样才能保持公司各方面的正常运转。没有人是无所不知、无所不能的。如果你是一个推销人员，那么，你就专心致志地从事推销工作，不要试着去当会计或者律师，或者痴心妄想地去做任何一份你不擅长的工作。那样，只会伤害你自己。

恐惧心理在作祟 接下来的 3 年时间里，我受雇于一家公司，这个公司建造并销售组合式的房

屋。这份工作让我赚了一大笔钱（但是，我依然没有学会自己理财）。然后，发生了一件事情，改变了我对自己的工作和自己的未来的认识，尤其是对自己 恐惧心理的认识。

对我来说，恐惧是一个巨大的障碍。就在我买《富爸爸，穷爸爸》这本书 第 36 页

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

的时候，有一桩生意着实让我吓了一跳。那一次，我帮着别人做生意，结果，他从中净赚 80 000 美元。然后，他付了我 1 500 美元的报酬，感谢我帮他所做的一切。

我开始在脑子里回顾这桩生意的始末，我看到一些以前从来没有意识到的事情。这桩生意是我做成的！我知道该做些什么，也知道该怎么做，但是，我害怕自己一个人从头做到尾。因为害怕，我损失了 80 000 美元。这一切简直太不可思议了。

如果不是因为当时急需那 1 500 美元，我甚至不会把那张支票换成现金。这张支票让我觉得难受。我当时立即作出决定，就这么办！从现在开始，我要鼓足勇气，自己来做生意。显而易见，我知道应该怎么做。我理应收获成功的果实，而不是自己忙前忙后，最后拿到一点儿零头，却让别人坐享其成，发财致富。我看到别人在做我想做的事情，在我想购买的那块土地上，他们每个月都从中赚取成千上万的收入。我鼓足了劲儿，要放开手脚、大干一番事业出来。

在读完《富爸爸，穷爸爸》之后的两个月，我开始进行房地产投资，因为，当时可以说是已经万事俱备、只欠东风了。读完书以后，我觉得自己更善于把握机会了。在我就职的那个公司里，每天都有客户找上门来，他们想在印第安纳州的某些地方寻找一片土地，建造自己的家园。解决这一问题的办法就这么简单：在人们想要购买土地的地方购买土地，然后把这些地卖给他们。

问题是，客户最感兴趣的两个地方现在都只剩下大块的土地了。尽管我一再提醒公司注意这一现象，他们却无动于衷，没有采取任何行动。于是，我自己采取了行动。

我的游戏过程 我找到了解决这一问题的办法：把大块的土地分成小块儿，然后分开来

卖。这件事情做起来比我想像的要容易。我的第一个工程是位于印第安纳州的切斯特顿一块土地，总面积是 5.1 英亩。我是从一个家族那里买下这块土地的。多年以前，那个家族就把这块土地分成了 3 块，这样，其他的家庭成员就可以在上面盖房子了。我很幸运，因为我不用支付工程费用或者测量费用。这让我节约了至少 3 000 美元。

尽管对方开价 90 000 美元，我的第一次报价只有 45 000 美元，因为当时我正在找下家。据我分析，每块土地的售价大约在 30 000 美元到 33 000 美元之间，我觉得自己能够打出一个本垒打，并且大获全胜。此外，如果我以 45 000 美元买下来，在转手把它卖出去之前，每个月大约只需要支付 300 美元，这个价格也不难承受。

得知我的报价之后，对方还价 55 000 美元，但是，我丝毫没有被他吓倒。我已经联系了好几个客户，建议他们驱车到现场看一看，然后告诉我他们的想法。我告诉他们，那个地区有几处土地可供出售，他们是否感兴趣？有一个客户当即就回电话，告诉我他对那个地方非常满意。他说，他愿意花 31 000 美元在那个地区购买一块土地。就这样，第一笔交易轻轻松松就做成了。我知道，我一定要买下那片地。

我自己需要预付 10% 的现金，外加卖出去那块地收入的 31 000 美元，我还只差不到 20 000 美元就能完全拥有另外两块土地，而这两块土地的估

价是 60 000 美元。这当然太划算了，于是，我毫不犹豫地接受了卖主 55 000 美元的还 价。

由于这个地区的房子很抢手，我找到了一个一年息的贷款，利率是 4.75%。那个地区的地价行情看涨，所以，我有十足的把握，把 3 块地全部卖出去。此外，我的贷款可以延期。第一年到期之后，如果我的地没有卖出去，我可以以

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

现在的利率继续向银行贷款。我支付了一共大约 1 000 美元的利息。事实上，在不到 6 个月的时间里，我就卖掉了所有的 3 块土地，总价格是 93 000 美元，而他们的估价是 90 000 美元。尽管我因为下水道问题意外损失了 10 000 美元，我还是轻而易举地赚到了 27 000 美元。很简单：93 000 美元-55 000 美元=38 000 美元-10 000 美元-1000 美元=27 000 美元。

第三部分该出手时就出手（4）

我的第二次投资同样一帆风顺，让我轻而易举地赚了一笔。我给一个房地产代理人打电话，向她咨询一些毫不相干的事情，结果，她问我是不是在做一些租赁生意。我当然说是，她就接着告诉我有一处房子，价钱是 40 000 美元。我去那里看了看，觉得没有什么兴趣。但是，它周围有面积达 40 英亩的田地，这块地却让我产生了浓厚的兴趣。她那里也有这块地的报价，而且，这两个地方是一个房主的财产。对方的开价是 40 000 美元，包括房子和 2 英亩的土地；其余 38 英亩土地的价钱是 200 000 美元。也就是说，房子和那块地的总价是 240 000 美元。

我的第一次报价是 150 000 美元，连房子带那块地一起买。我已经了解到，以前住在房子里的那位女士已经去世了，也就是说，这极有可能是一处遗产。然后，房主还价 200 000 美元，而且只是土地的价钱。我还价 160 000 美元，全部买下。然后，他们再次还价 170 000 美元。我喜出望外！我只花 170 000 美元，就买下了一套房子和一块 40 英亩的土地！

这一次，筹集资金比较困难。我必须先筹到 30% 的预付金。我的确刚刚赚到一笔钱，但是，我没有 51 000 美元那么多。我想起清崎曾经说过，在富爸爸面前，他不能说“我买不起”这样的话，因此，我必须这么想，“我怎样才能把它买下来呢？”

于是，我去找了我的合伙人，一个当银行家的朋友，我们两个人一起把预付金凑齐，把那块地连同房子买了下来。接下来，我们花了大约 5 000 美元，进行土壤测试和调查。7 个月之后，我们就卖出了 10 块地中的 7 块，一共卖了 229 000 美元。这样，我们的账上就有了 50 000 美元，而且，我们完全拥有其余的 3 块土地，一分钱也不欠。这 3 块地的要价是 103 000 美元。如果我们把这 3 块地全部卖出去，那么，我们每个人就将从中赚到将近 80 000 美元！

在贷款期间，我们偿还了大约 3 000 美元的利息。我们还把那块地分成 2 英亩到 10 英亩不等的 10 小块，开价分别是 28 000 美元到 54 000 美元。

那套房子已经破旧不堪了，因此，我们把房子推倒，然后把那块地卖了 28 000 美元。事后回想起来，那是我们犯的一个错误，因为，这样我们就无法从这套房子中获得被动收入了。在如何处理这套房子上，我和我的合伙人之间意见有分歧。我想把房子翻修一下，然后租出去，或者干脆卖掉。但是，他说服了我。现在，我们两个人都为这个做法感到懊悔。尽管我们犯了错误，还是从中赚取了 28 000 美元，因此，我觉得我们做得不算太糟糕。把那块地卖掉之后，

我们还净赚 19 000 美元。我希望每次犯错误都能净赚这么多钱。（28 000 美元减去每英亩 4 250 美元共 2 英亩的成本，净赚 19 500 美元。）

最近，其余的 3 块地也全部卖了出去。下面就是这笔交易的全部明细： 土地：170 000 美元 土壤测试/调查：5 000 美元 利息：3 000 美元 拆倒房子的费用：1 000 美元 总成本：179 000 美元

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

总售价：323 000 美元

—总成本：179 000 美

元 利润：144 000 美元

我们是大约一年之前结束这笔交易的。我投入这笔交易的时间不足 20 小时，我从这笔交易中获得的净收入是 72 000 美元，也就是说，每小时我能赚 3 600 美元。我的自由时间是无价的，要知道，为了能以这样的速度赚钱，我做了 多么长时间的准备。

不幸的是，我所就职的公司认为，我的房地产投资与公司的利益冲突。因为，我在出售我所拥有的土地上即将建起来的房子。我把这些房产卖给我的客 户或者其他销售人员， 6 个月之后，我觉得是离开公司的时候了。

第三部分该出手时就出手（5）

在不到 6 个月的时间里，我又找到了一份新的工作，是一家建筑公司。这个 公司允许我自己安排工作日程，鼓励我甚至帮助我进行土地投资。因此，从技 术上来说，我是一个转包商，这样，我就可以来去自由了，就有足够的时间扩 大我的投资。我抓住了这个机会，迅速融入了新公司。

我现在做的这桩买卖前景非常可观。几个月以前，一个同样从事房产生意的朋友给我介绍了一个机会。他的一个客户由于离婚，急于处理掉一块面积为 8 英亩的土地。按当地的行政区划，客户觉得那块地可以分成 3 小块。之后，我对 那块地作了一番小小的调查，结果发现，有 4 英亩的地在市区以内。这就是说， 由于不同地区对建筑物和街道之间空地面积的要求不同，我可以把这块地分成 6 块，而不只是 3 块。

房主的开价是 50 000 美元，我的第一次报价是 25 000 美元。他根本没有给 我任何答复。我等了两个星期，然后就给他打电话，重申了我的报价。当时， 他正被离婚的事情弄得焦头烂额、头疼不已，因此，急于把那块地处理掉。于 是，我把报价提高到 30 000 美元，并承诺，两个星期之后就结束这桩交易。这 个时间期限对他来说的确很有吸引力。两个星期之后，我付给他 30 000 美元的 现金，这是我从前面两宗交易中赚到的钱。（既然我从前面两宗交易中赚到了一笔钱，我们决定这一次用现金进行交易。我知道没有利用银行贷款来买这块 地违反了富爸爸的某些原则，但是，由于卖主当时正身陷困境，手头急需现 金，我很乐意帮他一把，让他摆脱困境。如果我们也需要现金，那很容易做 到，只需要进行资产贷款就可以了。所以，我们最终还是付了现金。）

那 6 块地的总开价是 120 000 美元。不到一个月的时间里，就有人买走了其 中一块。现在，我们已经卖掉了两块，总价钱是 35 800 美元；还有 4 块，每块的 开价是 17 900 美元。由于不需要支付利息，再加上测量费用大约是 2 500 美元， 这几块地能让我从中赚到大约 74 900 美元，而我付出的时间和精力不过 10 小时 而已。

最近，我和我的合伙人买了一套 3 室 1 卫的房子，用于投资。我们支付了 46 500 美元的现金，维修费用花了大约不到 5 000 美元。短短 5 天时间里，就有人报 价 88 900 美元。两个星期以后，我们就拟订了合同。

通过做房地产生意，我已经赚到了 100 000 美元。但是，最重要的是，我现在完全拥有 9 块土地，总价格是 223 000 美元。我还踌躇满志地想要继续进行这方面的投资。现在，我正在联系一宗土地交易，面积是 56 英亩，可以分成 44 块。随着我经济实力的增强，我的投资规模也会随之扩大。

现在，我是一名自由职业的房产投资顾问；与此同时，我还在进行投资，那就是买卖土地。我打算明年开一家自己的销售中心，为购房者提供一站式服

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

务。这样，客户将可以自己挑选中意的土地，以及房子的款式，然后向银行申请贷款。在这样的交易中，每个环节都能为我产生利润。

一旦开始，就无法停止 我今年的计划是，在附近的一块地上设计并建造一幢小型的商用楼。这里

将有 400 套新房，一幢公寓楼和一些联式房屋。距离这里两公里的地方，有一所大学和两个很大拖车式活动房屋停车场。在我看来，这里完全可以建一幢 6 到 7 个单元的小型商业楼，其中包括一个比萨饼店，一个饮料店，一个美容店，并供应其他的商品和服务。我计划拥有两幢这样的楼，包括 3 到 4 个门面店。

我的五年计划是，每个月的被动收入达到 10 000 美元，而且没有呆账。要实现这个目标，今后每年购买 3 处可供出租的房产就可以了。到那个时候，我 35 岁，我妻子 33 岁，我们的儿子就 6 岁了。我可以高枕无忧，考虑提前退休，并给自己放一年的假，回顾过去取得的成就，计划自己的未来。尽可能与家人一起享受天伦之乐是我的最大心愿。然后，我会继续向公司投资，直到这些公司上市，甚至帮助这些公司上市。

回首自己一年前的生活，与现在简直有天壤之别。那个时候，我从事着高薪的工作，但是却不知道自己的前景如何。每个工作日，我都必须待在办公室里，从早上 9 点到晚上 7 点，而和客户面对面交流的时间不过两三个小时而已。这份工作严重束缚了我的自由。而现在，我可以自由自在地四处搜寻房产了。我早晨起床之后甚至还可以陪儿子一起玩一会儿，然后帮助别人买房子，去工作现场看进度如何，尽情享受生活。我的全部世界就是我的客户，因为，我有土地供租售。

让我感到最高兴的是，我对投资的恐惧心理已经一去不复返了，取而代之的是接二连三的成功。现在，我对自己充满信心，只要看到一桩生意，就能迅速判断出它是否有利可图，因为我经验丰富、硕果累累。这就好像打棒球一样，一旦你击中了一个球，你就不会再畏惧本垒。进行房地产投资也没有什么本质的区别，一旦你从中尝到一点儿甜头儿，你就想一直打下去，再次击球，而且希望一次比一次击得更远。

该出手时就出手 只有勇于站出来的人，才能果断地抓住机会、不断前进。我相信，我们生

活在最伟大的国家，发财致富的机会比历史上任何一个时期、比任何一个国家都多。如果你不抓住这个机会，你一定会后悔的。因此，积极采取行动，实现自己的财务自由吧。即使第一次你失败了，你还有很多机会。在棒球中，你出局之前有 3 次机会呢——况且，即使这次出局了，也还有下一轮在等着你。你所需要做的，就是耐心等候机会的到来。有一件事情是确信无疑的：如果你不去争取机会，那就无异于失去一次机会。

第三部分金钱是善的根源（1）

金钱是万恶之源。这就是我从小接受的教育。那些有钱的人都是神经病，是骗子，是人类受苦受难的根源，或者是三者兼而有之。这些看法在我们家里根深蒂固，我那愤世嫉俗的父亲对此更是深信不疑，因此，在我的记忆里也打下了深深的烙印。显而易见，人类自从摆脱打猎和采集的生活之

后，就开始一步步走向黑暗，走向毁灭。你越成功，就越沉迷于当时的教育和政治制度，你被洗脑的程度也就越深。经济上的成功，不但没有被看做是一种成就，反而被当做是坠入地狱的表现。再没有什么比自欺欺人、浪费时间去想钱更愚蠢的事情了。这样做无疑让你陷入了万劫不复的深渊。

显然，有一个巨大的障碍影响我对金钱的认识，更不用说获得成功了。

我 第 40 页

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

知道自己有很多东西要学，但是，我没有可以请教的人。在我周围亲近的人里面，没有人试图翻越那座高墙，去争取财务自由。最糟糕的是，对于金钱，我没有一个清晰的、长期的方向，我不知道该怎么理财，也不知道该怎么赚钱。必须在不断尝试、不断失败中学习。我经常干些事倍功半的事儿，先前进两步，接着又后退三步。我的经历似乎不止一次验证了那些经常回荡在我耳边的教诲。

我周围的很多人都很安于现状，他们几乎或者从来不去想，为什么日子会过成那个样子。但是，我就不是这样。我家里共有 8 个孩子，我排行老五，或许，这正是我不肯安于现状的原因。我竭尽全力去摆脱恐惧、愤世嫉俗和其他的消极情绪，我想找到属于自己的道路。我经常琢磨，为什么在这个世界上，有的人要什么就有什么，而有的人却一辈子吃苦受穷，连最基本的生存需要都难以满足？我小时候一直过着后一种生活，但是，我希望自己能过上前一种生活。也许父亲的话是对的，但是，我想自己找出答案之所在。

我以前一直认为，好好学习就是答案之所在。因此，在高中毕业之前的两年里，当我的同学都在运动或者参加课外活动的时候，我却把课余时间用来翻动油炸圈饼，这份工作能让我每小时赚 1.5 美元。这种经历让我意识到，受雇于人不是我的目标，但是，我又不知道自己究竟应该做些什么、应该怎么做。高中毕业之后，我学了木工，成了一名专门制作精制木质家具的工匠。起初，这一行是手工定做上等木质家具，后来就发展为大批量生产，以及福米卡家具塑料贴面（商标名称）。这样，我逐渐对这份工作失去了兴趣。

之后，我先后在家乡俄亥俄州的好几家赫赫有名的大公司工作过，但最后都以辞职而告终。许多朋友对我的行为感到不可思议，他们对我冷嘲热讽。我究竟想干什么？为什么放弃人们趋之若鹜的工作不做呢？

那是因为，我注意到了更重要的事情。在我从事的每一份工作中，我都会拿着一个记事本，计算我的各项花费，以及此后 20 年里我的收入状况如何。即使我能够不断获得加薪，我的生活也不会有什么质的变化。无论我从事什么样的工作，我都不知道怎么样才能过上我渴望的那种生活——即使按最乐观的情况来计算薪水的增加。就是在这些时候，我会想起父亲说过的那些话，“你这是在浪费时间……你不可能战胜那些制度，还是放弃吧……”，就像一支跑了调的歌不断在我耳畔回旋一样，父亲那些泼冷水的话也没完没了地回响在我耳边，挥之不去。那么，我还能做些什么呢？像父亲那样逃避社会、过隐士一样的生活？不，我已经欣喜地发现，自己不喜欢那样的生活方式。我想过有钱人的生活。那时候，我下定决心，自己一定要实现以下几个目标：

1. 30 岁以后成为一个百万富翁。
2. 周游世界。
3. 拥有两套房子，一套在美国，一套在海外。
4. 见到法拉·福西特（无论如何，当时毕竟是 20 世纪 70 年代）。随

之而来的就是一个大问题：尽管我知道自己有才能，但是，我感到很茫然，因为我不知道自己前进的方向。我不知道自己该往哪里走。尽管如此，我还是不断地找工作，也不断尝试、不断犯错误，事业上不断取得进展。最后，我终于在自己就职的公司里获得了相当高的职位，这是通常只有大学生才能获得的职位。我曾经想上大学，但是，我总是马不停蹄地周游世界各地，因此，我根本抽不出时间在学校里学习 4 年。就在我的高中同学们骄傲地完成他们的

“高等”教育的时候，我已经去过五十多个国家，足迹遍布几百座国际大都市。

不过，那个时候我还没有意识到，周游世界让我有机会接触到形形色色的人，他们都积极进取，尽自己最大努力去获取成功。在这一过程中，我看到了两种不同的生活态度的鲜明对比：一种是乐观向上、争取成功，一种是安于现

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

状、不思进取。当别人问起我是哪所大学毕业的时候，我总是告诉他们（现在还是这样告诉别人），我毕业于挫折大学，获得了“成就”这个学位。的确，我是在实践中不断学习的。

但是，我对自己的收入状况依然不满意。在我的工作经历和我父亲一直试图向我灌输的那些观念之间，似乎有某种可怕的联系：你希望获得的成就的大小，完全取决于你个人能力的大小；一个人能对他人做出多大贡献，取决于他对自己的认识。我开始意识到，这是两种不同的思维方式。在我父亲的思维方式（习惯性思维，而不是用大脑去分析）中，只有接受与储存（匮乏）的概念，完全是消极、被动的。他固执地认为一定想尽办法要保住“自己的所有”，而不是去为他人发现或者创造财富。我也是逐渐才意识到，原来还存在另外一种思维方式，那就是创造或者增加财富（富足/给予），这才是积极向上的。我想方设法来挖掘自己的潜力，发挥自己的才能，这样，我不但能创造更多的财富，自己也充满了活力。作为雇员为他人工作的时候，我不觉得自己在为他人做贡献，或者，不觉得这些贡献那么有意义、那么重要。回想起童年时代父亲理想中的“打猎、采集”似的自给自足的生活方式，我意识到其问题在于，这种简单的生活方式中没有任何回报。也就是说，这种生活方式缺乏为他人做贡献的含义。如果把金钱当做惟一的目标，那么，赚钱的方法有成千上万种，人们将感到无所适从。事实上，金钱只是实现目标的手段，而不是最终目的。现在，我终于破解了父亲的误解，那就是，他把金钱当成了工作的最终目的。

第三部分金钱是善的根源（2）

自律带来回报 在《富爸爸，穷爸爸》这本书出版几个月之后，我二哥（我 5 个兄弟和 2 个姐妹中的一个）告诉了我这个消息。我一直在苦苦思索的问题，这本书里都讲得一清二楚。突然之间，我所做的一切都有了新的定义。到后来读完《富爸爸 财务自由之路》这本书时，我认识到，通过这些年来自己开公司，我已经进入现金流象限的右侧，即成为一个业主和投资者，而不再是左侧的雇员和自由职业者了。

这种自由自在的感觉多么美妙啊！我很快就要获得完全的解放了。最后，我终于感觉到了内心的安宁。

我一直致力于现金流象限右侧（在现金流游戏中，它被称为“快车道”）的生活。我可以举一个例子来说明这一点，那是在我辞掉航空公司的工作之后。我从 18 岁时就开始租房子，现在已经厌倦了这种生活方式——每个月要支付 400 到 800 美元的房租，从中却一无所获，我觉得这太不可思议了——于是，我买了一块 3 英亩的土地，距离得克萨斯州首府奥斯汀南部有半个小时的距离。我觉得，我可以在这块地上盖房子，然后住在那里。我不介意这

所房子是否简陋。我的想法是，如果我付了 X，最后以 Y 把它卖掉，那就一切都 OK 了。这纯属自己在那儿“盲目地冒险”。

当时，卖主迫不及待地想要把那块地卖出去。为了支付购买土地需要的现金——12 000 美元，那个时候对我来说是一笔巨款——我卖掉了自己心爱的跑车，并拿出了所有的积蓄。在接下来的日子里，我就利用晚上和周末时间来自己盖房子。在以 75 000 美元的价钱把那个地方卖掉之前，我一直住在那里。用卖掉房子赚来的这笔钱，我开办了自己的第一个公司。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

（我的公司为世界各地的主要航空公司提供工程产品和服务，在 3 年之内就发展成为一个资产数百万美元的公司，提前两年实现了我的目标。我开办这个公司没有借一分钱。）

但是，读完“富爸爸”系列图书之后，我投资房地产的方法以及我对自己的认识，都发生了很大的变化。读“富爸爸”之前，我投资的目标是积累大把的金钱，这样，我就不必再向别人借钱了。事后想一想，我因此而失去了很多赚钱的机会。比如说，如果我没有足够的现金来购买一处房产，我就会放弃这桩生意。

关于借钱，我的脑海里始终有一种误解：任何形式的欠债都不好。“永远不要欠别人任何东西！”是我父亲经常说的一句话。当时，我不知道有时候借债也是一件好事，因此，最初进行投资的时候，我购买每一处房子都竭尽全力（按父亲的标准），不向别人借钱，盖房子的时候更不用说了。这种做事情的习惯一时半会儿很难改变。感谢富爸爸，这是我关于金钱方面最大的改变了。

学习新东西需要花费时间，因为，你必须一边思考一边采取行动。但是，随着我不断获得成功，我逐渐摆脱了童年时期就形成的忧虑、恐惧、各种禁忌和消极的思想。不断成功让我养成了新的、良好的习惯，包括对很多事情的看法。我从内心深处摆脱了那些消极的观念，取而代之的是积极向上的思维方式。我不认为价格与价值是一致的。

在读“富爸爸”之前，我从来没有注意到现金流现象。老实说，我从来没有想到房产也能用来赚钱。现在，不只是对房产进行估价，对其他资产估价的时候，我都采用了完全不同以往的新方法。两者之间的区别是巨大的！谢谢你，富爸爸！

现在，我做什么事情不再凭感觉了，我已经明确并掌握了自己的方向，就好像黑暗的房间亮起了灯一样。

我的游戏过程 迄今为止，我已经做了很多房地产方面的投资。在每一宗交易之前，我都会认真地做“功课”：对即将购买的房产进行细致而认真的调查，以保证我作出的决定是正确的（基于可靠信息的风险，而不是盲目的风险）。这就是我屡屡成功的原因。在我看来，很多人看到自己面临的选择不止一个，就会感到茫然不知所措，或者感到恐惧。我的很多投资看上去风险很大，但事实上，之前我都已经作了精确的判断，对那些不为人注意的趋势或者数值我也都一一考虑在内，因为这一过程中要评估不止一个变量。我已经为自己建立了一个数据库，内容是房地产所有可能的用途，主要分为商用和住宅用两类。然后，我就该地区的需求情况进行分析，从而作出决定。我用电脑的计算程序，来计算扣除成本之后获取收益的潜力如何，以及房地产的成本对不同的使用方式有什么影响。然后，我会参考其他相似的案例，看看其解决办法是什么，有没有改进的余地，从而为自己创造出更多的价值。换言之，我会衡量等式一边的销售方的情况，然后衡量等式另一边的成本的情况。我做“功课”的过程可以简单地归结为：我确定谁做，做什么，怎么样做，什么时候做，在哪里做以及为什么做。

第三部分金钱是善的根源（3）

下面，我给大家举一个例子。房地产业曾经全面崩溃。在那次崩溃 18 个月以后，我在一条东西方向的高速公路旁边买了一块面积为 70 英亩的土地，这块地紧邻奥斯汀，连接着两条南北方向的主要高速公路。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

当时，我出的价钱是每英亩 3 200 美元（在房地产业崩溃之前，有人出价每英亩 7 000 美元，但是他们没有卖）。我的朋友和熟人都觉得这个价钱太高了，风险太大，因为，他们都在那次房地产业崩溃中变得一贫如洗，可以说已经变成惊弓之鸟了。连给我贷款的银行都表示不可思议，一再追问我，是否真的要以那个价钱购买那块地。但是我知道，高速公路不会消失，连接高速公路的枢纽地带依然有重要的枢纽作用。经济复苏之后，这块地的周围就会变得高楼林立。我还意识到，土地本身并不是资产，因为它不能带来收益。尽管如此，我还是想弄清楚，怎么才能把这块地买下来，同时观望形势的变化。当时，我的情绪处于两个极端：一想到这块地的升值潜力，我就会觉得兴奋不已；但是，一想到别人都觉得我这么做无异于疯狂，我又会觉得很沮丧。

那块地前面与高速公路紧临，后面则是河流。它正好处在南北交通要塞上，地理位置很重要。尽管其优势显而易见，我还是注意到了这里存在着饮用水的问题——饮用水不足。这正是影响这一带很多房产价值的主要问题之一。在这个例子中，注意到土地的发展潜力受饮用水问题的制约之后，我就开始集中精力思考以下几个问题：谁有可能解决这个问题？（或者说，谁将因为解决这个问题而从中获益？）这个人什么时候能解决这个问题？他怎么样解决这个问题？是自来水公司？是使用城市储备水资源？还是在这里挖一口井？（哪一种解决方案最具经济效益？）

在方圆 5 英里之内，没有公共的饮用水源，而掘井不但要挖得非常深，还不能保证水的质量和数量，因此，在正常的价格范围内，这块地不可能发展为居住区。但是，既然我已经意识到了这个问题，我就要去研究，这个问题究竟有没有解决办法？我发现，当时有一个大集团，打算在这一带开一个私人的高尔夫球场，并建一些高档住宅，就在我买的那块地的对面，离公路 500 英尺的地方。他们也同样被饮用水的问题所困扰。我听说，他们正在与市政府以及附近惟一的一个自来水公司交涉，试图解决饮用水的问题。

掌握这一信息之后，我马上意识到，只要这里的自来水管管道一铺好，这块地的发展潜力就会大大提升。结果果然不出我所料。这个问题解决之后，那块地的价钱立即翻了两番还不止。就这样，通过认真研究水源问题能否解决、什么时候能解决、由谁来解决，原本“盲目的风险”就变成了“基于可靠信息的风险”。

几年之后，那块地又一次升值，因为很多高科技公司都搬到了这一带。房地产价格再次攀升。结果，那块地已经涨到每英亩 14 000 美元到 25 000 美元了。

第三部分金钱是善的根源（4）

与此同时，我总结出评估和购买房地产的 6 条基本原则：1. 交易的动机（无论是卖主的动机还是我自己的动机）。我们还以那块 70 英亩的土地为例来说明——那块地到那时还不曾上市交易。当初之所以选中这块地，是因为我看中了它的地理位置和升值潜力。之后，我又对卖主进行了一番调查，并前去拜访了他们，从而弄清楚他们与那块地之间的关系，以及未来的某些变化将导致什么样的后果。调查表明，这块地的主人是姐妹三人，多年

以前，她们继承了这块地。现在，健在的姐妹俩也都已经 80 岁左右了，她们没有精力再去照看这块地。对于她们这个年纪的人来说，现钱更重要。除此之外，影响这宗交易的还有其他因素。起初，姐妹两人拒绝了我的报价。我不为所动，继续与她们交涉。通过进一步的交谈，我发现，她们不愿意这块地被开发。明白了这一点之后，我也把自己买地的意图向她们摊了牌：我不会像别人

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

那样无度地开发这块土地（换言之，在这块地上一幢接一幢地盖楼）。根据她们的反应，我知道这宗交易一定能做成，而且能让大家都从中获利。我觉得对任何一处房地产来说，这个因素都是最关键、最重要的。

2. 房产的状况。所谓房产的状况，不仅仅指它是好还是坏，是未经开发、处于原始状态还是风景优美。我必须首先搞清楚，什么是关键因素，什么是次要因素，此外，还要考虑成本的不同，以及如何分区（也就是说，分为商业区、住宅区还是用作其他用途）。比如说，如果一个地方视野开阔，能够看到起伏的群山、或者一条小河、或者一个果园，这无疑都是房地产交易中一些十分有利的因素。对很多人来说，房产周围的风景很重要。

3. 交易的条件，也就是卖方、银行和我都能接受的条件。考虑到前面提到的两个因素，交易条件可以协商，从而让每个人都感到满意。

4. 房产的位置。我知道这一点已经无须多讲。但是，一旦把房产的位置与它的升值潜力联系在一起考虑（如新开的马路、商机、人口的变化等），你就能从中发现很多当时并不显眼的机会。比如说，通过对某一地区的调查，我发现那里对土地的需求正在增长。

5. 房产的价格。再没有比以“批发价格”购买一大片供“零售”的土地更让人高兴的事情了。不过，尽管有诸多因素需要考虑，关于价格还是有很多窍门在里面。

6. 人际关系。这就是富爸爸所说的人际关系网。要多与他人交流，多倾听别人的意见。很多信息都是从闲聊中获取的（我听说戴尔电脑公司打算找一个地方盖新楼，这就意味着人们要重新租房子，重新安家，还需要购物的地方）。

最近，我在奥斯汀买了3处房产，以下就是我做的明细。我每年都能从中获得一定的利润，根据我的计划，这些房产在5年以后将会涨到310 000美元。更可喜的是，由于那个地区的两处房产的改造，我的一处房产将位于一个主要的十字路口。一项改造是当地的机场要扩建，扩建之后会增加一条跑道。扩建工程会影响一条主要高速公路的路线，使它经过我的那处房产。现在，已经有人向我报出了双倍的价钱，要求买我的房产。

我购买的第一处房产是一套供单户家庭居住的房子，购买价格是134 000美元，下面就是这套房子的明细：

投资于房地产所需要支付的现金 预付现金：

28 350 美元 由我们支付的房地产买卖手续

费：1 200 美元 由我们承担的修理费用/翻新

费用：6 200 美元

35 750 美元 每

月现金状况分析

房租收入：960 美

元

—房屋空置造成的损失（5%）：48 美

元 总收入：912 美元 每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：117.91 美元

—修理和维修费用：41.67 美元

—管理费用（租金的 10%）：96 美元
—月供（贷款 5 年，可续贷，利息 5.25%）：605.37
美元（其他所有费用均由房客来承担）
860.95 美元 每月净现金流动
额：51.05 美元 投资回报率

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

每年现金流动状况 ($51.05 \text{ 美元} \times 12$) : 612.60 美元

÷

现金投资金额: 35 750 美

元 投资回报率: 1.7%

值得注意的是, 这套房子的投资回报率不算高, 但是, 如果我把它卖掉, 就会获得资本收益。

这个地区同类的房子的售价是 175 000 美元。我买的第二处房产也是一套供单户家庭居住的房子, 花了我 128 000 美元,

以下就是我所做的明细: 投资于房地产所需要

支付的现金 预付现金: 24 500 美元 由我们

支付的房地产买卖手续费: 6 000 美元 由我

们承担的修理费用/翻新费用: 0 美元

30 500 美元 每月现金

状况分析 房租收入: 1

123.20 美元

—房屋空置造成的损失 (5%) : 56.16 美

元 总收入: 1 067.04 美元

每月支出情况:

—各种税费 (财产) 和保险金额: 179.58 美元

—修理和维修费用: 41.66 美元

—管理费用 (租金的 10%) : 112.32 美元

—月供 (贷款 5 年, 可续贷, 利息 5.25%) : 635.58

美元 (其他所有费用均由房客来承担)

969.14 美元 每月净现金流动

额: 97.90 美元 投资回报率

每年现金流动状况 ($97.90 \text{ 美元} \times 12$) : 1 174.80 美元

÷

现金投资金额: 30 500 美

元 投资回报率: 3.8%

现在, 这个地区同类房子的售价是 145 000 美元。此外, 我还购买了一个飞机库以及附属的行政办公区, 这是我的另外一个

收入来源。这个飞机库可以出租, 公司里飞机的主人可以把他们那些昂贵的飞机安全地停放在里面。为此, 他们每个人每个月要支付 600 到 1 000 美元, 租金的多少取决于他们飞机的大小。每幢楼里平均有 10 架飞机, 这样, 每个月的收入就是大约 8 000 美元 (也就是说, 每年 96 000 美元), 而我购买这处房产的价格是 250 000 美元。

第三部分金钱是善的根源 (5)

我把办公楼租给了一个专业的工程公司（恰好我开的第一个公司就是做这个的），这样，每个月又能获得 4 000 美元的收入（每年 48 000 美元），购买这幢楼的价格是 125 000 美元。（顺便提一下，在我把它卖掉之前，我每年从中的收入已经达到了 700 万美元。）

除去各种支出和必须偿还的贷款，这两处房产让我每个月赚到 4 300 美元。

第 46 页

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

房租收入不但能让我供得起这些房子，还能支付我个人的各种花消。我先后开过 5 个公司，到现在还有两个：一个是技术咨询公司，主要为中小型企业提供咨询服务；另外一个是新开的高科技公司，是一个新型的广告通讯公司，主要为社区提供服务。富爸爸有一个顾问名叫迈克尔·莱希特。我读过他写的一本名为《保护你的头号财产》的书，这本书告诉我，我应该保护自己的知识产权。

我今年的奋斗目标是，保证新公司的正常运转，这样，到年底的时候，这个公司就能赢利。在今后 5 年时间里，我的奋斗目标是，每个月的收入达到 50 000 美元到 80 000 美元之间。

改变思维，改变命运 从内心深处来说，我觉得富爸爸给我最重要的启发就是，恢复了想像力和

动力，这是我曾经因为消极和失望而逐渐丧失的东西。大家可以想像一下这样的场景：如果人们因为屡屡受挫，从而感到实现财务自由是那么遥不可及，那么，他们就会逐渐放弃这个梦想。

不幸的是，在涉及钱的问题的时候，我们周围的大多数人总是抱着消极的态度，持积极态度的人少之又少。而可悲之处就在于，由于经常受到这种消极态度的影响，一个人原本对美好未来的憧憬就会逐渐淡化，直至最终完全消失。久而久之，你的内心就会滋生出一种悲观、厌世的情绪，从而影响你的思维、你的行为，以致你所能取得的成就。这样以来，你就会失去前进的动力，因为你的生活里没有什么要追求的目标。没有了想像力，一切都没有可能实现。

如果你的脑子里没有建设性的想法，那都是因为消极思想在作祟。我相信，“富爸爸”所提供的知识，能够让人们由消极状态转为积极状态，摆脱由于失望而产生的绝望情绪，重新获得希望。它能让你为自己勾画一幅美好的蓝图，并激励你为实现这一切而不懈努力。认为自己不行的恐惧心理会一扫而空，取而代之的是积极自信的生活态度。

我还相信，消除无知、获取收益的办法就是，拥有一套系统的、全新的处事方法。从这个角度来看，在推广创造价值这个理念方面，富爸爸这个团队比以往任何一个团队做的都到位。

我从富爸爸那里学到的最重要的就是，我改变了自己以往对生活的看法。它重新点燃了我对生活的激情，而且，我的生活还将不断发生变化。这个社会正在由工业经济时代向信息经济时代过渡，我已经学会了如何寻找并把握机会。财务自由是实实在在看得见的。而且，在我心里依然还怀着对美好未来的憧憬。

对此，我有着切身的体会。数年以前，我的大哥搬到了西部去生活，并经营自己的生意。我们两个人之间的关系并不亲密（导致这一点的原因不是因为性格的差异，只是因为我们这个家太大，我们的年龄相差也很大）。我们最近一次见面的时候，我让他答应我一件事情，就是读一读《富爸爸，穷爸爸》这本书。我已经买了一本送给他。当时，他坐在我的车里，接过书以后就开始漫不经心地翻了起来。不一会儿，他就停了下来，大声读了起来。用他自己的话说，他虽然读了不少经济学方面的书，但是，他并不知道钱是怎么工作的。

他开始向我讲起他都看过哪些书。在此之前，我们从来没有这么推心置腹地交谈过。现在，我们之间有了共同语言，我们可以敞开心扉、无所不谈。

我也向他讲述了我刚刚经历过的一切，讲了我身上出现的变化，一种积极的变化。我们就彼此理想的生活方式进行了探讨，这不但缩小了我们经济上的差距，同时也缩小了我们感情上的距离。

富爸爸系列 6——富爸爸成功的故事

我还从来没有听说哪个人在生活中从来没有遇到过挑战。每个人都曾经遭受过挫折。如果你认为自己不行，因而总是感到郁郁寡欢、心存怨恨，这对任何人来说都没有任何好处。你不可能心里总是想着失败，还希望自己能获得成功。但是，如果我们这么做了，我们只能用它来鞭策自己不断前进，而不是把它当做没能实现自己梦想的借口。

在看完“富爸爸”系列图书之后，关于金钱，我体会最深的就是，一个人必须不断创造价值、发现价值或者增加价值。金钱本身并没有对错之分。金钱与一个人的背景、经历或者生活中的挑战都没有关系。如果一个人不能以某种方式增加自己生活的价值，那么，金钱就会流向那些能够创造价值的人那里。

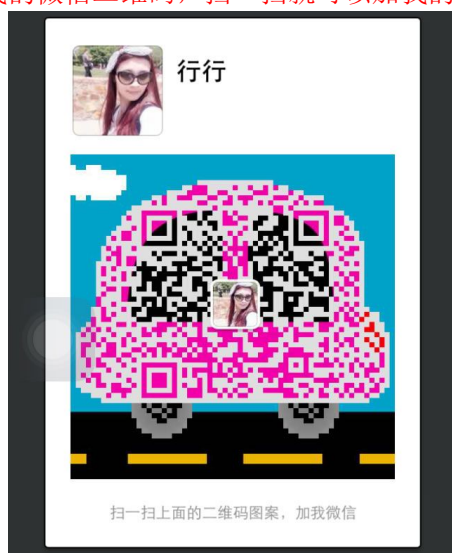
现在，我已经实现了自己当年设定的大部分目标（不过，我还没有见到法拉·福西特）。虽然我已经四十多岁了，但是，我对自己还是充满信心，我相信，自己可以取得更大的成就。我最关心的事情就是，把我的全部热情都贡献给这个社会，不受任何约束。我现在越来越体会到，有钱并不是最让我激动的事情。最让我激动的是，在赚钱的过程中所体现出来的个人价值。我觉得，那是一切善的根源。

有关此电子书的说明

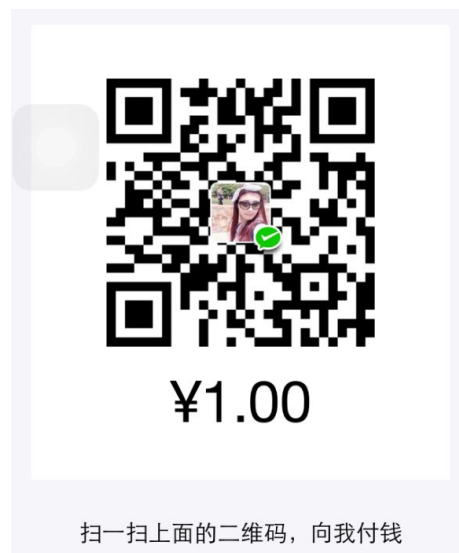
本人由于一些便利条件，可以帮您提供各种中文电子图书资料，且质量均为清晰的 PDF 图片格式，或 txt 格式，适合手机的电脑的浏览，质量要高于网上大量传播的一些超清 PDG 图书。方便阅读和携带。我这里有 3000 多万册图书。当你想要看什么图书时，可以联系我。我的 QQ 是：2762144779，大家可以在 QQ 上联系我。

此电子书文件为本人亲自制作，由于小编很辛苦，此电子书有偿阅读，价格一元，给与不给随意。

也可以加小编微信号:491256034 给不给我发 1 元红包都无所谓，交个朋友，多个朋友多一条路，下面是我的微信二维码，扫一扫就可以加我的微信了。



扫此二维码加我微信好友



扫此二维码向我支付一元钱

