

=====

=====

www.wuguanghua.cn 搜集整理 希望和所有热爱生活，追求成功的人成为朋友。

-Rico 我的QQ: 95675430

附：【本作品来自互联网,本人不做任何负责】内容版权归作者所有。

=====

=====

第一部分富人的致富之道（1）

一天放学后，我前往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。我很想学习怎样才能成为一位富人，但是学校开设的却不是“金钱101”、“如何成为百万富翁202”之类的课程。相反，我们经常在自然科学的课堂上解剖青蛙，我很怀疑这些死青蛙怎么能让自已富有起来。由于对学校生活深感失望，我向富爸爸请教：“为什么他们在学校中不教给我们有关金钱的知识呢？”

富爸爸轻轻地笑了笑，从面前的文件堆里抬起头，回答说：“我不知道，我自己也一直对这个问题感到困惑。”他稍稍停顿了一下，接着反问道：“你为什么向我问这个问题呢？”

“嗯，”我慢腾腾地回答说，“我对现在的学校生活感到非常厌倦。我看不到学校要求我们学习的东西与现实生活之间有什么联系。我只想学习一些致富的学问，问题是，一只死青蛙怎能帮助我购买一辆新车呢？如果老师告诉我死青蛙能够让我致富，那么，我就乐意去解剖数以千计的青蛙。”

富爸爸哈哈大笑起来，他问：“你向老师请教死青蛙与金钱之间的关系时，他们怎样回答呢？”

“我们所有老师的回答如出一辙。”我答道，“无论我将学校与现实世界之间的联系这个问题向他们问了多少遍，他们总是不断重复着过去的老话。”

“他们到底是怎样说的呢？”富爸爸追问道。

“他们说，‘你需要争取获得好成绩，以便将来找到一份安稳的工作。’”我回答。

“噢，那也是绝大多数人的想法。”富爸爸说，“很多人上学就是为了将来找到一份安稳工作，寻求一份财务安全。”

“但是，我不想那么做，我不想做一个为他人工作的雇员。我不想一辈子让别人告诉我，自己可以赚多少钱，什么时间工作，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，我将来不想只是去找一份工作。”我的声音不由自主地提高了。

对于没有读过《富爸爸，穷爸爸》的读者朋友，我有必要在这里稍稍解释一下：富爸爸是我最要好的朋友迈克的爸爸，他白手起家，也从来没有接受过任何正式教育，后来却成为美国夏威夷州最富有的人之一。穷爸爸是我的亲爸爸，他接受过高等教育，是一位薪水很高的政府官员，但是，无论他赚到了多少钱，每到月末的时候却总是身无分文，他辛劳一生，去世时依然囊中空空。

每逢课余或者周末，我开始跟随富爸爸学习，我这样做的原因之一就是，我觉得在学校没有得到自己渴望的教育。我明白学校不可能提供自己想要得到的教育，因为我的亲爸爸，也就是穷爸爸本人就是夏威夷州的教育局长。穷爸爸本人对于金钱知之甚少，所以我想现行的教育体制不会使我学到自己向往的知识。15岁那年，我就想知道怎样才能成为一名富人，而不是成为一名富人

富爸爸系列4——富爸爸商学院

工作的雇员。

多年来我的父母为摆脱财务困境苦苦挣扎。在亲眼目睹了这些情景之后，我决心开始寻找能够教给自己金钱知识的人。不久，我就跟随富爸爸学习。其实，可以说我从9岁的时候就开始跟随富爸爸学习了，直到我年满38岁。对我而言，那就是自己追求的教育，是自己的“商学院”，一个面向现实生活的商学院。得益于富爸爸的教育训练，我在47岁那年提早退休，实现了财务自由。现在回想起来，如果我当初听从穷爸爸的建议，争取做一名好雇员，直到65岁时退休，那么，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整日忧心忡忡呢！富爸爸与穷爸爸的建议泾渭分明，区别明显，穷爸爸常说：“上学争取好成绩，以便将来找到一份待遇优厚的安稳工作。”富爸爸的建议则是：“如果你想成为富人，就需要去做一名企业所有者和投资者。”我个人面临的问题是，学校并没有教我如何拥有自己的企业，或者成为一名投资者。

“如果你想成为富人，就需要去做一名企业所有者和投资者。”

托马斯·爱迪生为什么成为一位富有的名人

“噢，你今天在学校里学了些什么东西？”富爸爸漫不经心地问道。

我稍加迟疑，回答说：“我们今天学习了托马斯·爱迪生的生平。”

“那是一位值得好好研究的重要人物。”富爸爸显然兴致大增，接着追问道，“你们讨论过他怎样成了一位富有的名人吗？”

“没有。”我回答说，“我们仅仅讨论了他的一些伟大发明，比如白炽灯泡。”

富爸爸微微一笑，接着说：“嗯，我实在不愿意与你们学校的老师唱反调，但是，严格说来，托马斯·爱迪生并不是第一位发明白炽灯泡的人，他只是将白炽灯泡做得更好罢了。”富爸爸解释说，托马斯·爱迪生是他心目中的一位英雄，他曾经仔细研究过托马斯·爱迪生的生平。

“但是，托马斯·爱迪生为什么被看做是白炽灯泡的发明者呢？”我感到有些困惑。

“其实，早在托马斯·爱迪生造出白炽灯泡之前，已经有不少白炽灯泡问世了，问题是那些白炽灯泡都不实用，不能长时间照明。此外，早先的白炽灯泡发明者都不能解释白炽灯泡怎样才能具有商业价值。”

“商业价值？”我更加困惑不解。

“也就是说，其他发明者都不懂得怎样从自己的发明中赚钱，而托马斯·爱迪生本人恰恰深谙此道。”富爸爸接着解释说。

“也就是说，托马斯·爱迪生首先发明了‘有用’的白炽灯泡，并且懂得怎样将白炽灯泡转化为一个成功的商业。”我慢慢领会了一些富爸爸的意思。

=====

=====
www.wuguanghua.cn 搜集整理 希望和所有热爱生活，追求成功的人成为朋友。
-Rico 我的QQ: 95675430

附：【本作品来自互联网,本人不做任何负责】内容版权归作者所有。

=====

=====

第一部分富人的致富之道（2）

富爸爸轻轻点了点头，说道：“正是托马斯·爱迪生超人的商业意识，才使他的很多发明造福于亿万人。显然，托马斯·爱迪生绝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。老师向你们介绍

这些情况了吗？”

“没有。”我回答说，“我希望老师能够介绍这方面的情况，但是他们没有这样做。如果老师介绍了这方面的知识，我肯定会对学校开设的这些课程更感兴趣。现在的情况恰恰相反，我感到在课堂学习托马斯·爱迪生的生平非常无趣，心想托马斯·爱迪生与我们的生活有什么关系呢？如果他们告诉我托马斯·爱迪生变得富有的奥秘，我可能在学习他生平事迹的时候兴趣更大，听得也更仔细一些。”

富爸爸又一次哈哈大笑起来，他向我详细介绍了大发明家托马斯·爱迪生创办价值数十亿美元的企业、成为千万富翁的经过。富爸爸说，托马斯·爱迪生童年时代之所以辍学回家，就是因为老师认为他太笨，不可能在学业上取得成功。后来，年少的爱迪生找到了一份在铁路上卖糖果和杂志的工作。就是这样一份简单、枯燥的工作，磨炼了爱迪生的销售才能。不久，他开始印刷自己的报纸，雇用了十几个男孩子推销自己的糖果和报纸。可以说，尽管自己还是个孩子，他就成功实现了从雇员到企业所有者的角色转换。大约一年之后，他就雇用了一些男孩子替自己打工。

“这就是托马斯·爱迪生开始自己商业生涯的经过吗？”富爸爸讲述的这些新鲜话题自然让我兴趣陡增。

富爸爸点了点头，脸上露出了我熟悉的微笑。

“为什么老师不告诉我们这些东西呢？”我心里忽然升起了一股莫名的悲哀，“我肯定喜欢听你介绍的这些内容。”

“后面还有很多。”富爸爸接着讲述了爱迪生的故事。富爸爸说，爱迪生很快厌倦了自己在火车上的生意，开始学习怎样收发莫尔斯电码，以便将来成为一名报务员。很快，爱迪生就如愿以偿，成为当地最出色的报务员，他运用自己娴熟的电报收发技术奔波于各个城市之间。停顿了一下，富爸爸又说：“少年时代担任‘企业主’和报务员的经历，对他日后成为企业所有人和白炽灯泡发明者都很有帮助。”

“担任报务员对他后来成为一名优秀的企业所有人会有什么帮助呢？”富爸爸刚才的一番话，倒让我又有些糊涂了，我接着追问道：“爱迪生的故事与我本人想成为富人之间有什么联系呢？”

“让我慢慢向你解释。”富爸爸说：“实际上，托马斯·爱迪生绝不只是一位伟大的发明家。早在孩提时代，他就是一名出色的小商人。因而，他后来才会非常富有，声名卓著。他没有去上学，而是在现实生活中获得了一系列商业技巧，这些技巧都是他取得商业成功的必要前提。你曾经问过我，富人为什么能成为富人，是吗？”

“是的。”我轻轻点了点头，也为刚才不由自主打断了他的话感到有些局促不安。

“其实，促使托马斯·爱迪生发明白炽灯泡，而且闻名于世的原因，正是他本人此前作为一名商人和报务员的经历。”富爸爸说，“作为一名报务员，他懂得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。可以说，在非常年轻的时候，托马斯·爱迪生就懂得了系统的力量。”

我禁不住跳了起来，大声说道：“你的意思是，因为托马斯·爱迪生是一位商人，所以他懂得系统的重要性，这些系统甚至比发明本身还要重要？”

富爸爸点点头，说道：“你看，大多数人上学就是想学习如何成为一名雇员，因此，很多人目光短浅、狭隘，未能看到更广阔的前景。他们只知道自己所从事的工作的价值，因为他们长期以来接受的教育和训练就是如此。可以说，他们只看见了‘树木’，而没有看见‘森林’。”

富爸爸系列4——富爸爸商学院

“所以，很多人为了某个庞大的系统而工作，而不是去拥有和主宰这个系统。”我接过富爸爸的话说。

富爸爸点头称是，接着说：“他们所看到的只有发明或产品本身，却没有看到更大的系统。很多人并没有真正明白，到底是什么东西让富人成为富人。”

“让白炽灯泡风靡全球的原因，并不仅仅在于白炽灯泡本身，而是向白炽灯泡提供电能的电线、电站等共同组成的电力系统。”富爸爸解释说，“托马斯·爱迪生之所以富有而著名，原因就在于他视野开阔、想像力丰富，其他人却仅仅盯着白炽灯泡本身而已。”

“还有，他之所以视野开阔、想像力丰富，原因就在于他早年在火车上的商业经历，以及随后当报务员的经历。”我慢慢领会了富爸爸的想法。

富爸爸点点头，接着说：“表示系统的另外一个词是‘网络’。如果你想学习怎样致富，就必须着手理解‘网络’的力量。世界上最富有的人总是在不断地建立网络，而其他人则被教育着去找工作。”

“世界上最富有的人总是在不断地建立网络，而其他人则被教育着去找工作。”

“如果没有电力网络，白炽灯泡对人们来说就没有多少实际意义。”我说。

第一部分富人的致富之道（3）

“你真正理解我的意思了。”富爸爸笑着说，“因而，富人就是那些建立和拥有自己的系统的人，也就是那些建立和拥有自己的网络的人。拥有自己的网络，让他们变得富有起来。”

“网络？你的意思是，如果我想成为一位富人，就需要学会建立自己的商业网络，是吗？”我仍然不能完全明白富爸爸的话。

“对，你算理解了我的说法。”富爸爸一脸平静，他接着说，“致富之路有好多条，但是，巨富们总是注重建立自己的网络。让我们简单回顾一下当年约翰·洛克菲勒成为世界首富的经过吧！他本来不过是一位石油开采商，成为世界首富的原因，就是成功组建了遍布美国的加油站和输油管道网络。通过这些网络，约翰·洛克菲勒变得非常富有，势力如日中天，以致美国政府不得不出面干预，将他建立起来的网络称为‘垄断’，迫使他进行拆分，以便鼓励更多的竞争。”

“还有，亚历山大·格雷厄姆·贝尔发明了电话，最终形成了一个名叫美国电报电话公司（AT&T）的庞大电话网络。”我接了一句。

富爸爸点点头，说道：“随后出现了收音机网络、电视网络，每当一种新发明出现的时候，建立和支持这些新网络的人就会致富。很多报酬优厚的电影明星、体育明星之所以非常富有和著名，很大意义上来讲都是收音机和电视网络的功劳。”

“那么，我们现行的教育体制为什么不教我们建立自己的网络呢？”我仍然有些困惑。

富爸爸耸了耸肩，慢慢说道：“我也不明白，我想或许因为大多数人只想找份工作，只想做一个庞大网络中的雇员吧。其实，正是这个庞大的网络让富人更富有。我不想为富人工作，因此我建立了自己的网络。我早年没有赚到多少钱，因为我当时需要花时间来建立自己的网络。整整有5年时间，与周围人相比，我赚到的钱甚至还要少一些。然而，10年之后，我比大多数同学都要富有

富爸爸系列4——富爸爸商学院

好多，甚至比当医生和律师的同学还要富有。现在，我拥有的财富比他们梦想自己能够赚到的钱还要多得多。一个精心设计和**管理商业网络**的人，所得到的收益将会是只知道整日**辛劳者**的数十倍。”

富爸爸接着解释说，人类历史上因建立了自己的网络而致富和著名的人很多。火车发明时，很多人开始变得富有。同样的故事相继发生在飞机、轮船、汽车，以及像**沃尔玛超市**、**Gap服装店**、**Radio Shack电子产品专卖店**之类的零售商身上。在当今世界，如果人们愿意建立自己的商业网络，获得巨额财富，那么威力强大的**超级电脑**和**个人电脑**都能帮助他们如愿以偿。本书以及我们的富爸爸网站（www.richdad.com），都致力于为那些渴望建立自己商业网络的人们服务。

现在，我们就有一些非常典型的例子：世界首富**比尔·盖茨**，就是通过将其**电脑操作系统**装配进**IBM公司**的庞大网络而致富；**披头士乐队**之所以享誉全球，就是借助了**收音机**、**电视机**和**录音机**建立起来的网络；**互联网**是最新出现的全球性网络，它已经让很多人成为**百万富翁**，有些人甚至成为拥有数十亿美元的富翁。另外，我本人的写作技能曾经为自己带来数百万美元的财富，这并非因为我是一位伟大的作家，而是由于我的商业合作伙伴**美国在线**一时**时代华纳公司**的巨大网络。他们是一个伟大的公司，拥有一大批伟大的员工。同样，富爸爸网站也是与全球其他公司联系的网络，这些公司遍及**日本**、**中国**、**澳大利亚**、**英国**、**加拿大**、**印度**、**新加坡**、**马来西亚**、**印度尼西亚**、**墨西哥**、**菲律宾**、**台湾**等国家和地区。正如富爸爸所说：“富人总是在建立自己的商业网络，而其他人则总是在寻找工作。”

富人为什么更加富有

我们常常听到有人说：“物以类聚，人以群分。”这句话同样适用于富人、穷人和中产阶级。也就是说，富人总是与富人建立网络，穷人总是与穷人建立网络，而中产阶级总是与中产阶级的人建立网络。富爸爸的口头禅之一，就是“如果你想致富，就要与富人或者能够帮助你致富的人建立网络。”他接着指出，非常不幸的是，“很多人终其一生，都是与财务上扯自己后腿的人建立网络。”因此，本书的观点之一，就是想告诉大家，**直销企业**就是那些拥有能够帮助你更加富有的人的企业。大家或许要扪心自问：“我工作的公司、共事的人能否让我自己致富呢？或者，这些公司、个人是不是更有兴趣让我继续成为他们埋头干活的工人呢？”

第一部分富人的致富之道（4）

15岁那年，我就懂得了使自己成为富人、实现财务自由的一条途径，就是与那些能够帮助自己成为富人、实现财务自由的人建立网络关系。这对于我具有特殊的意义。不过，在当时我的很多中学同学看来，最要紧的事情无非就是要争取好成绩，以便将来找一份安稳、体面的工作。可以说，**15岁**那年，我就打算与那些希望我将来成为富人的人建立友谊，而不愿意结交那些希望我将来成为一个为富人工作的忠诚雇员的人。回顾过去，我觉得**15岁**那年的决定让自己的整个生活发生了根本改变。这并不是一个容易作出的决定，因为当时我必须审慎选择自己需要仔细请教的老师。对于想建立个人企业的人来说，审慎选择自己共处的对象，审慎选择自己的老师非常重要。这样，早在中学时代，我就开始仔细选择自己的老师和朋友了，因为家庭、朋友和老师是当时我们个人网络的重要组成部分。

直销业是献给人们的一所商学院

撰写这本关于直销业的图书，我个人感到有些紧张。正如富爸爸当年给予

富爸爸系列4——富爸爸商学院

我的教育那样，很多直销公司目前正在为数百万人提供了类似的观点，即建立个人网络远远胜过为了某一网络终生辛劳。

教育人们懂得建立个人企业、个人网络的作用，并不是一件容易的事情。因为长期以来，人们所接受的教育，都是要去做一名忠诚的、勤勉工作的雇员，而不是去做一名建立个人网络的企业所有人。

从越南战场归来之后，（我曾经是一名海军陆战队军官，担任直升机飞行员。）我一度打算回到大学攻读MBA学位。富爸爸劝我打消了这个想法，他说：“如果你从一家传统的学院获得MBA学位，你仍然只是一位富人的雇员；如果你想有朝一日真正成为富人，而不是富人的高薪雇员，就需要进入可以将自己培养成为企业所有人的商学院，我希望你能进入这样的商学院。”

富爸爸接着说：“当今大多数传统商学院存在的问题是，它们招收了最聪明的学生，然后将他们培养成为富人的雇员，而不是为公司员工服务的经理。”如果大家留意安然公司（Enron）和世界通信公司（WorldCom）的财务丑闻，就可以看到很多受过高等教育的经理人惟利是图，只想到自己利益，而对于将个人一生所有积蓄托付给他们的员工和投资者的利益毫不在乎。很多受过高等教育、领取高薪的经理人，一方面劝告员工购买自己公司的股票，一方面悄悄抛售自己手头的公司股票。尽管安然公司（Enron）和世界通信公司（WorldCom）的丑闻只是特例，但是，这类自私自利、巧取豪夺的行为还是每天都在股市和很多公司发生着。

我本人大力支持直销业的主要原因就是，在我看来，很多直销公司都是人们真正需要的商学院，而不是那种招来聪明学生，然后将他们培养成为富人雇员的传统意义上的商学院。许多直销公司是真正意义上的商学院，它们向大家讲授一些传统商学院尚未发现的价值，比如，致富的最佳途径就是让自己和别人成为企业所有人，而不是成为那些为富人工作的忠诚、勤勉的雇员。

致富的其他方法

很多人通过建立直销企业获得了大笔财富，事实上，我的一些非常富有的朋友就是这么做的。不过，俗话说，“条条大路通罗马”，通过其他方法当然也能够获得大量财富。因此，在接下来的一章中，我们将要介绍致富以及实现财务自由的其他方法，也就是怎样通过努力，使自己不再忍受谋生的艰难，不再一味追求工作的安稳，不再依靠每月薪水生活。读过下一章后，大家对于建立直销企业就是创造个人财富的最佳途径，是实现自己梦想和激情的载体，可能就有了更深刻的理解。

第一部分致富之路有好多条（1）

“您能教我成为富人吗？”我问自己的生物老师。

“不能。”老师回答说，“我的工作就是帮助你毕业，以便将来找到一份好工作。”

“但是，如果我将来不想只是去找一份工作，那该怎么办呢？如果我想成为一名富人，又该怎么办呢？”我忍不住追问老师。

“你为什么要成为一名富人？”老师反问道。

“因为我渴望自由，我渴望拥有足够的时间和金钱去做自己想做的事情。我不想在大半生里做一名雇员，不想让薪水的多少主宰自己的生活梦想。”我稍稍有些激动起来。

“这种想法很荒唐，你梦想着能够过上富人的生活，但是如果你不能在学校取得好成绩，不能找到一份高薪工作，你就根本不可能过上一种富足的生活。”老师显然对我的说法不屑一顾，他接着说，“好了，别闹了，快回去做你自己的解剖青蛙实验。”

富爸爸系列4——富爸爸商学院

在我的其他几本书和教育项目中，我常常提到，如果我们想在财务上取得成功，需要三种不同类型的教育，它们分别是：学校教育、职业教育和财商教育。

学校教育

这种教育让我们学习阅读、写作、算术等基本技能，它自然非常重要，尤其是在当今世界。就个人情况而言，我在这方面做得并不好。大多数时候，我只是一个考试成绩为“C”、勉强及格的学生，原因是我对于学校所教的那些东西没有多少兴趣。我读书很慢，写作也不大好，但是，我还是读了很多东西，不过读书速度仍然很慢，常常需要读两三遍才能完全理解。我还是一位能力平平的作家，尽管我一直坚持写作。

虽然我只是一位能力平平的作家，但另一方面非常幸运的是，我个人有6本书登上了美国影响最大的《纽约时报》、《华尔街日报》、《商业周刊》畅销书排行榜。正如我在《富爸爸，穷爸爸》一书中所特别指出的，我并不是一位写作能力最好的作家，但我是一位畅销书作家。富爸爸对我的销售训练让我自己获得了丰厚回报，当然这种训练对我在校期间的学习成绩没有多少帮助。

职业教育

职业教育让我们懂得怎样为了赚钱而工作。在我的青年时代，聪明的孩子往往继续深造，成为医生、律师和会计师。还有一些职业学校，专门培养护士、管道工、建筑工人、电工和汽车机械师。大家只需要翻阅手头的电话簿，就很容易找到培养职业技能、帮助人们更容易找到工作的各类职业培训学校。

就我个人而言，由于在第一方面的教育——学校教育方面表现不佳，周围人不大鼓励我将来成为一名医生、律师或会计师。因此，我报考了位于纽约市的一家培养船长的学院，学员毕业后将要登上货船或客轮，比如驾驶标准石油公司的油轮，或者为美国电视节目中上演的“爱心之舟”这样的客轮提供服务。由于越战爆发，我毕业后没有在航运业中找到一份工作，而是来到位于佛罗里达州的彭萨科拉湾，进入美国海军飞行学院，成为了一名飞行员，随后又作为美国海军陆战队的一员来到了越南。富爸爸和穷爸爸都说，为自己的祖国而战是每个人的职责，因此我和弟弟都志愿来到了越南。23岁那年，我就拥有船员和飞行员两项专职，但是实际上我从来没有靠它们赚钱。

有意思的是，人们现在都知道我是一位作家，而我上中学时曾经两次没有通过写作考试。

财商教育

在财商教育中，大家学习让金钱为自己工作，而不是让自己为金钱工作。现在，绝大多数美国学校都没有开设这类教育课程。

穷爸爸认为，良好的学校教育和职业教育是一个人在现实生活中取得成功的全部需要。富爸爸则说：“如果没有接受过良好的财商教育，你可能会为了过上富足生活而终生劳碌、奔波。”我们创办的富爸爸网站正在竭尽全力制作各种产品，推广富爸爸倡导的财商教育。我们的产品包括纸板游戏《现金流101》、《现金流202》以及《现金流游戏》等1，都是通过游戏的方式，介绍富爸爸曾经传授给我的理财方法。

“学习让金钱为自己工作，而不是让自己为金钱工作。”

一场金融灾难

在我看来，美国以及很多西方国家将来都会面临一场金融灾难，导致这场金融灾难的直接原因，就是我们现行的教育体制未能向学生提供足够的财商教育。的确非常不幸，我们在校期间并没有接受过多少财商教育，而懂得管理、投资自己的资金却是一个极其重要的生活技能。

富爸爸系列4——富爸爸商学院

近年来，我们亲眼目睹了千百万人在股市损失了数万亿美元。我们甚至可以预言，在不久的将来，由于1950年后出生的数百万人得不到足够的退休金，美国社会有可能遭遇一场金融灾难。而且，比退休金不足还要糟糕的是医疗保健费用的严重短缺。我经常听到一些财务顾问说：“退休之后，你的生活开支就会大大降低。”其实，这些财务顾问并没有告诉大家，退休后即便大家生活开支真的有所下降，医疗保健开支却将大幅攀升。

穷爸爸认为，政府应当照顾每一个没钱的退休者。我从心底里赞同他的看法，但我还是非常担心，如果数百万人马上需要大笔生活费和医疗费，我们的政府能否承担得起。何况，等到2010年，婴儿潮1中诞生的8 300万人中的第一批就要开始退休。我提出的问题是，他们当中到底有多少人会有足够的资金维持生活？如果数百万退休老人需要数十亿美元维持生活，年轻人是否愿意来替他们埋单？

我认为，尽快在我们的学校教育中开展财商教育非常迫切和必要。学习管理和投资，一定也会像学习解剖青蛙那样重要。

第一部分致富之路有好多条（2）

我个人的建议

没有去找一份工作，没有政府补助，也没有投资股票或共同基金，我与妻子却能够提早退休。为什么我们没有投资股票和共同基金呢？答案是，在我们看来，投资股票和共同基金的风险太大了，当然，如果你从来没有接受过财商教育，也毫无理财经验，那么投资股票和共同基金也许是个不错的选择。

如果你留意近年来的财经新闻，也许已经发现，在2000年3月股市危机爆发前，财务顾问们建议“选择长线投资，购买并长期持有股票，并且实施多元化投资”。股市危机后，他们还在建议“选择长线投资，购买并长期持有股票，并且实施多元化投资”。你注意到他们的说法有什么不同吗？

“创建个人企业是致富的最佳途径，一旦创建了个人企业，并拥有了充裕的现金流，就可以开始投资其他资产。”

因此，如果你没有接受过良好的财商教育，就可能会按照很多财务顾问们的建议去做，即储蓄、购买共同基金、进行长线和多元化投资。如果你接受过良好的财商教育，就可能不会按照这种非常冒险的建议去做。相反，你可能也会像富爸爸建议的那样，首先创办个人企业。富爸爸曾经说：“创建个人企业是致富的最佳途径，一旦创建了个人企业，并拥有了充裕的现金流，就可以开始投资其他资产。”

致富的其他途径

富爸爸说：“因为很多人没有接受过良好的财商教育，所以他们选择了其他很多有意思的致富途径，却不愿意建立自己的商业网络。比如，数百万人想通过购买彩票或者勤俭持家致富。而且，的确有一些人通过这些途径致富了。”接着，富爸爸指出：“如果你想成为富人，就需要寻找最适合自己的致富途径。”下面就是一些人们可以选择的致富途径。

1你可以因为某人拥有财富而与其结婚，成为一位富人。这是成为富人的一条十分常见的途径，不过，富爸爸同时指出：“你应该明白哪种人才会为了金钱而与他人结婚。”

2你可以通过坑蒙拐骗成为一位富人。富爸爸指出：“做骗子的麻烦在于，你必须与其他骗子联手。不过，现在很多商业活动都建立在诚信的基础上。当你的合作伙伴是骗子的时候，你本人能得到多少诚信的对待呢？”富爸爸进一步指出：“如果你是一位诚实的人，在商业活动中犯了一个诚实的错误，很多

富爸爸系列4——富爸爸商学院

人可能都会理解你、谅解你，并且再给你一次弥补的机会。另外，如果从自己所犯的 errors 中吸取教训，你可能就会成为一个更出色的商人。但是，如果你是个骗子，又出了错，那么你或者进监狱，或者合作伙伴就会按照他们自己的‘有效方式’惩罚你。”

3你可以因为贪婪而致富。富爸爸说过：“世界上因为贪婪而致富的人随处可见，贪婪的富人最受其他富人们的鄙视。”

2000年3月股市危机后，整个世界被接二连三的公司财务丑闻所困扰：CEO们向投资者撒谎；掌握内部消息的人非法抛售公司股票；公司高层一方面鼓动员工购买公司股票，一方面偷偷抛售自己手中的公司股票。数月以来，媒体上充斥着安然公司、世界通信公司、安达信公司以及华尔街股票分析师们撒谎、欺骗公众、侵害投资者利益的各类报道。可以说，这些贪婪的富人已经达到了丧心病狂的地步，他们置法律于不顾，肆意从事欺骗社会公众的勾当。进入新世纪后，又有一些更为严重的贪婪、腐败和丧失道德水准的丑闻披露，这些都足以说明诈骗和违法犯罪并不仅仅限于贩毒、戴着头套抢劫银行等活动，一些衣冠楚楚、道貌岸然的公众人物，其实也在冠冕堂皇地从事着更为严重的违法犯罪活动。

4你可以通过降低个人生活水准而最终致富。富爸爸说过：“通过降低个人生活水准而致富，是很多想致富的人们最常使用的方法。”接着，他进一步解释说：“想通过降低个人生活水准致富的人，往往生活在他们应有的生活水准之下，而不是想方设法拓展、提高自己的生活水准。问题是，他们最后的生活水准仍然可能很低。”我们大家经常听到有些人为了攒钱而一辈子储蓄，想尽办法节省每一分钱，购买特价商品。实际上，即便最终攒下了一笔钱，他们的生活也与真正的穷人没有什么不同。在富爸爸看来，为了拥有一大笔财富，大半生过着贫穷的生活，可以说毫无意义。

第一部分致富之路有好多条（3）

富爸爸有一位朋友，他终生过着清贫的生活，拼命攒钱，除了基本生活用品以外，从不购买其他任何东西。不幸的是，三个孩子对于将来享有他的财富都有些等不及了。结果，他刚刚去世，三个孩子就想方设法补偿自己多年来跟随父亲度过的清贫生活，不到三年时间就将他留下来的所有遗产挥霍一空。这时，孩子们只能够像他当年那样过起了清贫生活。区别仅仅在于，他本人当年还曾经拥有一大笔财富。对于富爸爸来说，积攒了一大笔财富却过着清贫生活的人，就是那些崇拜金钱，让金钱主宰自己、奴役自己，而不是自己主宰金钱的人，非常可悲。

5你可以通过辛勤工作而致富。富爸爸发现，一味强调辛勤工作的人存在着致命缺陷，他们往往很难享受到金钱和生活带给自己的乐趣。也就是说，辛勤工作就是他们的全部，他们不懂得去享受生活。

为了一份菲薄的薪水而辛劳

富爸爸还曾经教导过他的儿子和我，很多人工作卖力，得到的却是很菲薄的薪水。他说：“努力通过体力劳动赚钱的人，往往是为了得到一笔‘错误’的收入而工作，因为这种收入需要缴纳高昂的税金。他们工作越努力，纳税也就越多。”在富爸爸看来，为了得到一笔纳税越来越多的收入而工作，从理财角度看实在算不上明智之举。相对来说，绝大多数拥有一份稳定工作的雇员，个人所得税也都是最高的。也就是说，薪水最低的人，个人税率其实往往最高。

当我还是个小孩子的时候，富爸爸就告诉我，人们的收入不止一种。他

富爸爸系列4——富爸爸商学院

说：“收入有好坏之分。”在本书中，大家将会找到一些值得去努力争取的收入，那种收入即便越来越多，纳税却可以越来越少。

富爸爸还指出，不少人辛劳终生，最后却没有多少收获。在本书中，大家将会发现：如果自己愿意，就可以通过数年的努力工作，实现财务自由，从容地决定提早退休。

6你可以通过非凡的聪明、才智、魅力或者天赋致富。老虎伍兹就是具有非凡天赋的高尔夫球员，他发展自己的天赋仅仅用了几年时间。然而，拥有过人的聪明、才智、魅力或者天赋，却并不一定保证能够致富。富爸爸指出：“世界上拥有非凡天赋却没有致富的人随处可见，数不胜数。只要去好莱坞走一圈，就能遇到很多美丽、潇洒、天赋很好的演员，可是，他们的收入甚至还比不上绝大多数普通人。”统计显示，在所有职业运动员当中，65%的人在高薪职业生涯结束5年后就会落得身无分文。从理财的角度看，天赋、才能或者外表并不足以保证一个人致富。

第一部分致富之路有好多条（4）

7你可以凭借好运气致富。向往着凭借好运气致富，就正如试图通过降低生活水平致富那样普遍。我们大家可能都已经注意到，数百万人在彩票、赛马、卡西诺牌戏或者体育比赛上面投下了数十亿甚至数万亿美元赌注，期盼着凭借好运气转眼之间成为富人。不过，正如我们大家所知道的，这样一位幸运儿身后也许就有数以千计甚至数以百万计的不幸者。同样，调查显示，大多数中彩票的人在拿到超过自己一生正常收入5倍的奖金后，不出5年时间就会陷于破产的深渊。因而，即便能碰到一两次好运气，却并不意味着你能够长期保有自己的财富。

8你可以通过继承一大笔遗产致富。不过，等到我们20岁左右的时候，大概就可以明白自己会继承到什么样的遗产。如果大家知道自己将来没有任何东西可以继承，那么，显然就需要去寻找其他的致富途径。

9你可以通过投资致富。我们经常听到各种有关投资的抱怨，其中主要就是针对投资需要一笔资金这一点。没错，在很多情况下的确如此。投资还有另一个问题，如果你缺乏金融知识、没有受过投资培训教育，就有可能赔掉自己所有的资金，血本无归。正如我们很多人已经看到的，股市本身存在一定的风险，经常发生波动，这就意味着某一天你可能赚钱，接下来的一天又可能全部赔掉。在房地产投资领域，你虽然也可以利用银行贷款进行投资，但是自己仍需要具备一定资金、接受过一定的投资教育，最终才有可能积累大量财富。在本书中，大家将会发现一些获取投资资金的方法，不过更重要的是在承担投资风险之前，首先让自己成为一位真正的投资者。

10你可以通过建立自己的企业致富。创建个人企业是很多富人变得更加富有的基本途径，比尔·盖茨创建了微软公司，迈克尔·戴尔在自己的学生宿舍创建了戴尔电脑公司。问题是，从头开始创建自己的企业存在着极大的风险。购买特许经营权风险相对较低，代价却十分昂贵。购买一家著名品牌的特许经营权，价格大约在10万美元到150万美元之间。除了最初的这笔费用之外，还需要逐月向公司总部缴纳培训、广告和后续支持费用。而且，获得了这些支持也并不能保证赚大钱。很多时候，即便自己的公司处于亏损状态，人们也要继续向特许经营公司总部缴纳各种费用。参与特许经营比自己独立创办公司的风险相对低一些，但是统计表明，1/3购买了特许经营权的公司最终仍然破产了。

大企业所有者与小企业主的区别

富爸爸系列4——富爸爸商学院

在继续介绍下一个致富途径前，我想与大家聊聊小企业主与大企业所有者的不同。在我看来，两者之间最重要的区别可能在于，大企业所有者建立了自己的网络。在我们周围，到处都有开餐馆的人，显然，他们不少人只能算是小企业主。他们与创建了麦当劳的雷·克罗克的最大不同在于，麦当劳是一个以出售汉堡包著名的特许经营庞大网络。另外一个例子是，一个拥有自己电视机修理铺的企业所有者，与创建了美国有线电视新闻网（CNN）的泰德·特纳之间的区别，主要还在于后者建立了自己庞大的网络。所以，小企业主与大企业所有者的显著区别在于，他们各自建立的网络规模不同。简单说来，建立一个庞大的商业网络是世界上最富有的人致富的根本原因。

致富的第11条途径

11你可以通过建立一个直销企业而致富。我之所以将创建直销企业当成第11条致富途径，单独开列出来介绍，主要是因为创建直销企业是一种全新的、与过去许多模式截然不同的致富途径。如果大家简单回顾一下前面10条致富途径，也许已经发现它们的主要关注点都在渴望致富的个人本身。也就是说，他们或许可以被看做是过分看重金钱的人。比如，想通过降低自己生活水准而致富的人，可能就特别关注自己或几个家庭、朋友致富。出于金钱目的而结婚的人，关注的也肯定是自己能否得到一大笔财富。即便创建一家大型企业，往往也只能让特定的一些人致富。通过授予特许经营权，更多人可以成为企业所有者，进而分享财富，但是，在多数情况下，这种成功也仅仅限于购买了特许经营权的人。而且，正如我在前面提到的，购买特许经营权代价不菲，目前在美国，得到麦当劳特许经营权至少要花100万美元。因而，我并不是说购买特许经营权的公司不好，或者贪得无厌，我只是说，它们大多关注的是个人致富，而不是大家一起致富。

“直销企业是一个全新的、与过去许多模式截然不同的致富途径。”

第一部分致富之路有好多条（5）

我将直销企业当成第11条致富途径单独开列出来，就是因为它是一个全新的、与过去许多模式截然不同的致富途径。在这里，人们可以与任何一位渴望致富的人共享巨额财富，直销企业体系让大家共享财富成为可能。在我看来，直销系统，也就是我常常所说的“个人特许经营”或“看不见的大商业网络”，它是一种非常平民化的创造财富的方式。只要有意愿、决心和毅力，任何人都可以参与到这个系统中。这个系统不在乎你上过什么大学，不在乎你今天赚了多少钱，不在乎你的种族和性别，不在乎你的外表和家庭，也不在乎你本人的受欢迎程度。大多数直销企业所有者关心的是你愿意学习多少东西，在学做企业所有者的过程中你是否愿意付出些东西。

“直销系统，也就是我常常所说的‘个人特许经营’或‘看不见的大商业网络’，就是一种非常平民化的创造财富的方式。”

最近，我偶然听到了一位非常有影响的投资家在一个著名商学院的演讲录音。我在此不便说出这位投资家和商学院的名字，因为我想要说的不是一些讨巧的话。这位富有的投资家在演讲中说：“我对于教普通人学习投资毫无兴趣，也不想去帮助那些穷人改善生活。我只想花时间在这里（即这家著名的商学院）与像大家这样聪明能干的人进行交流。”

尽管我个人并不赞同这位投资家的态度，但是，我依然很欣赏他的诚实、坦率。我本人在青少年时代曾经与富爸爸的一些富有的朋友经常接触，我经常听到类似的观点，当然他们讲得更谨慎、委婉一些。他们往往也公开出席一些慈善活动，为许多社会公众捐赠，但是，他们很多人做出这种姿态仅仅是为了

富爸爸系列4——富爸爸商学院

博得人们的好感。在一些私人聚会上，我常常听到他们坦诚说出自己内心的真实想法，这些想法与上面提到的那位著名投资家的观点极为接近。

当然，并不是说所有富人都持有上面那位投资家的观点。但是，有那么多富有、成功的人士表露出不愿帮助大家致富的意愿，还是让我感到非常震惊。我需要再次声明，并不是所有富人都持有上述错误观点，但是，根据我的经验，持有上述观点的富人应该占有相当高的比例。

第一部分致富之路有好多条（6）

我支持直销业的主要原因就是，直销业相对来说，是一种更为公平、公正的致富体系。亨利·福特曾经是世界上最伟大的实业家，他通过完成自己公司——福特汽车公司的使命而成为富人。福特汽车公司的使命就是生产“平民化汽车”，这种使命之所以具有革命意义，就是因为在上一个世纪之交，汽车只属于富人，而福特的理想就是要让汽车成为人人都买得起的交通工具，成为“平民化的交通工具”。有趣的是，福特本人当时还是爱迪生手下的一名雇员，他利用业余时间设计了自己的第一辆汽车。1903年，福特汽车公司正式成立。通过大幅削减成本、建立组装线大批量生产标准化的廉价汽车，福特汽车公司一跃成为当时世界上规模最大的汽车制造厂。他不仅降低汽车售价，还向员工支付行业内最高的薪水，提供利润分享计划，每年拿出3 000万美元供员工们分红。在福特采取这些措施的上个世纪初，3 000万美元实在是一个大数目，其价值远远超过了今天。

也就是说，亨利·福特之所以致富，原因就在于他不仅关注客户利益，而且关注自己员工的利益。他是一位慷慨大方的实业家，而不是一位贪婪吝啬的商人。当然，亨利·福特也遭到了很多批评和人身攻击，这些批评和人身攻击主要来自于当时所谓的知识分子。正如爱迪生的遭遇一样，亨利·福特本人也没有接受过多少正规教育，也常常受到奚落和嘲讽。

我很喜欢关于亨利·福特的一桩轶事，说的是他曾经被要求参加一些学院派“聪明人”主持的考试。到了约定的那天，那一伙“聪明人”前来对他进行口试。他们想通过这次口试，证明亨利·福特的愚笨无知。

考试开始了，一位“聪明人”提出的问题是，他用的钢材的抗张强度是多少？亨利·福特本人不知道答案，他就直接拿起桌上的电话，喊来知道这个问题答案的公司副总经理。副总经理来了，福特向他询问这个问题的答案，副总经理马上答出了标准答案。另一位“聪明人”又提出了一个问题，福特本人还是不知道答案，他又一次打电话喊来知道答案的另外一位下属。这种情形一直在延续，后来，一位“聪明人”大声喊道：“瞧，这些都证明了你的无知。你对于我们提出的所有问题都回答不上来！”

据说亨利·福特听到这句话后，轻蔑地说：“我不知道答案，是因为我不想让自己的大脑被你们想要的答案所困扰。我聘请了一些毕业于你们学校的年轻人，他们能够记住你们希望我本人记住的答案。我的工作并不是要记住你们认为可以证明一个人聪明的那些信息，而恰好是要从这些细枝末节中摆脱出来，保持清醒的头脑去进行思考。”接着，他请那些学院派的所谓“聪明人”立马走人。

多年以来，我一直牢记着亨利·福特的名言：“思考是一项最艰巨的工作，因而真正开动脑筋、思考问题的人少之又少。”

“思考是一项最艰巨的工作，因而真正开动脑筋、思考问题的人少之又少。”

富爸爸系列4——富爸爸商学院

人人都能得到财富

在我看来，直销企业这种新型商业模式具有革命的意义。原因非常简单：这是人类历史上第一次使所有人能够共享社会财富的形式，而在此之前，只有极少数人或者幸运儿才能够得到这些财富。我注意到，关于这种新型商业模式仍然存在很多争议，而且有时候，一些不诚实的人往往试图通过这种商业模式达到一夜暴富。然而，只要你回头仔细考察一下，就会发现它的确是一种值得信赖的分享财富的模式。对于贪婪的人来说，直销企业并不是一个上佳选择。但是，根据最早的构想，直销企业却是最适合那些乐于助人者的企业。换句话说，直销企业的惟一运作模式，就是要设法帮助他人像你一样致富。在我看来，这是一种具有革命意义的崭新商业模式，具有当年托马斯·爱迪生和亨利·福特对于产业界的意义。

当然，我知道绝大多数人都非常慷慨，乐善好施。我也不打算指责贪婪，因为小小的贪婪和利己主义甚至是健康有益的。只有当贪婪和利己主义超过一定限度的时候，我们大家才会反对或者摇头叹息。很多人都慷慨大方、乐于助人，而这种新型的直销模式赋予了大家帮助更多人的能力。尽管这种新型商业系统并不适合于每个人，但是，如果你想让尽可能多的人实现自己的财务目标和梦想，直销企业就值得你花时间去努力。

小结

今天，人们的致富途径越来越多，不过，最佳的致富途径仍然应该是最适合自己的致富途径。如果你是一位乐于助人的人，我认为直销这种新型商业模式就非常适合你。当然，如果你没有经常帮助他人的习惯，那至少还有其他10种方法可以供自己选择。

在下一章中，我想和大家探讨一下很多直销企业的核心价值观。在我看来，这些核心价值观是决定你自己是否适合这个行业的至关重要的因素。富爸爸曾经告诉我们，核心价值观远比金钱更为重要，他常常说：“你可以通过降低生活水准和贪婪而致富，也可以通过生活富足、慷慨大方而致富。你所选择的致富方法，一定是最适合自己内心深处核心价值观的那一种。”

第一部分真正平等的机会（1）

常常有人问我：“你本人并没有通过建立直销企业而致富，为什么还要鼓励别人涉足直销行业呢？”实际上，我鼓励大家从事直销业的原因有好多，本书中将逐步介绍一些。

我的封闭思想

20世纪70年代中期，一位朋友请我出席一个关于新型商业模式的座谈，那位朋友有研究商业和投资机会的习惯，我同意赴约。我对那个新型商业模式很陌生，但是由于这次商务会议是在私人家里而不是在办公室进行，所以我还是乐意参加。那次会议使我第一次接触到直销业。

我耐心地听完了他们长达3小时的介绍，赞同他们有关人们应该创办个人企业的大部分观点。然而，当时我没有太多注意的是，他们正在创办的企业与我自己的企业之间有多少不同。简单说来，我创办企业是为了让自己致富，而他们讨论创办的新型企业可以让很多人致富。当时，我的思想观念还没有这么开放，我认为创办企业就是为了让企业所有者致富。

那天晚上，朋友问我对那种新型商业模式的看法。我回答说：“这种商业模式很有趣，但并不适合我。”朋友追问原因，我回答说：“我已经建立了自己的企业，为什么还要与其他人建立其他企业呢？我为什么应该帮助他们呢？”接着，我又说：“此外，我还听到一些传闻，说某些直销企业只是一些‘老

富爸爸系列4——富爸爸商学院

鼠会’，是不合法的。”朋友还没有来得及进一步解释，我已经走进了夜幕中，坐上自己的汽车离开了。

当时，我正在创办属于自己的第一家国际化公司。我一边忙于日常工作，一边在业余时间创办自己的企业。我创办的是一家首次运用尼龙和“维可牢”搭襻制作的运动钱包的企业。就在那次参加直销会议后不久，我的运动钱包公司的生意开始兴隆起来。长达两年的艰苦努力终于有了回报，成功、荣誉和财富似乎一下子来到了我和两位合作伙伴身边。我们达到了自己的目标，我们在30岁之前就已经成为百万富翁。

在20世纪70年代中期，100万美元不是一笔小数目。我的公司及其产品屡屡出现在诸如《冲浪者》、《跑步者的世界》、《绅士季刊》等时尚杂志上面。我们的产品是运动商品领域的“新宠儿”，备受人们欢迎，业务迅速扩展到世界各地。我的第一家国际化企业运作非常顺利，因此，当直销业这个新商业模式出现在自己面前的时候，我的思想还处于封闭状态，不愿意进一步了解。多年之后，我重新打开了自己的思路，倾听关于直销企业的介绍，才逐步改变了自己对这个新兴产业的看法。完成这种思想转变用了我15年时间。

思想转变

20世纪90年代初期，我的一个朋友比尔告诉我，他正在从事直销业。长期以来，我非常钦佩他的理财智慧和取得的商业成功。比尔已经在房地产投资中获得了巨额财富，因此，我很吃惊他为什么要转而投身直销业。出于好奇，我问他：“你为什么要进入直销的领域呢？你已经赚够钱了，不需要再赚钱了，是吗？”

比尔哈哈大笑，他说：“你知道我喜欢赚钱，但是，正因为我需要钱，我才不再在原来的行业投资了。其实，我有了更大的财务目标。”

比尔在过去两年中，刚刚完成了价值超过100万美元的商业房地产项目，而且我知道他的确干得不错。不过，他有些含糊的回答让我更加好奇，我提高了声音，接着问道：“你为什么还要建立一家直销企业呢？”

比尔沉思了一会儿，然后回答说：“多年以来，很多人向我讨教房地产投资的秘诀，他们想知道如何通过投资房地产而致富。很多人想知道，他们是否可以与我一起投资，以及怎样找到不用付现款的房地产投资项目。”

我轻轻地点了点头，说道：“我也会提出同样的问题。”

“问题是，”比尔接着说，“大多数人无法与我一起投资，因为他们没有足够的资金，他们拥有的资金根本达不到我要求的最低投资限额——5万或者10万美元。还有，很多人想投资不用付现款的房地产项目的原因，就是他们本人根本没有资金。因此，他们寻找的所谓价格低廉、不用缴付现款的项目，其实往往都是一些非常糟糕的交易。你我都明白，最好的房地产交易都是由拥有大笔资金的富人完成的，而不是由没有资金的人完成的。”

第一部分真正平等的机会（2）

我点点头，说道：“我理解这一点，我自己曾经非常贫困，以致银行和房地产代理机构根本不愿意与我认真打交道。你的意思是，他们没有钱，或者没有足够的钱来让你帮助他们，他们甚至没有实力参与你的房地产投资项目，是吗？”

比尔点点头，接着说：“更重要的是，如果他们只有一点点资金，那笔资金往往很可能就是他们仅有的生活积蓄。你知道，我并不鼓励大家将个人的全部资产用来投资。更重要的是，如果用个人生活积蓄投资，常常就非常害怕赔钱，精神高度紧张。”

富爸爸系列4——富爸爸商学院

我与比尔的谈话又持续了好几分钟，接着就急忙赶往机场。我仍然不能完全明白他为什么要投身直销业，但是，我过去一直封闭的大脑现在开始慢慢开放。我开始想进一步了解像他那样富有的人还要投资做直销企业的原因。我开始意识到，对于商业活动而言，还有比金钱更为重要的东西。

随后的几个月里，我与比尔的对话还在继续。慢慢地，我开始理解他涉足直销业的原因了。这些原因主要有：

1他想帮助别人。这一点是他投资直销业的主要原因，虽然他本人非常富有，但他并不是一位贪婪和傲慢的人。

2他想帮助自己。“要与我一起投资，你首先必须富有。我意识到，如果帮助更多人致富，我就会有更多的投资者。”比尔说，“有意思的是，我帮助致富的人越多，帮助他们建立的个人企业越多，我自己的业务也就越会得到长足发展，我也会变得更加富有。现在，我有了一个日渐庞大的消费配送企业，有了更多投资者，自己也拥有了更多的投资资金，这是一个双赢的结果。因而，近年来，我开始投资更大的房地产项目。正如你所知道的，投资小型房地产项目很难让自己变得富有起来。当然，小型房地产项目也可以做，但是，如果你没有大量资金，那么，你所投资的项目大概也都是些富人们不感兴趣的项目。”

3他喜欢学习和指导别人。“我喜欢与渴望不断学习的人共事。”在后来的谈话中，他对我说，“与那些自以为无所不知的人一起工作，真是一件非常痛苦的事情。在房地产投资领域，我就遇到了很多自以为无所不知的人。在我看来，开办直销企业的人都是些想要寻求新答案的人，而且他们准备学习新东西。我喜欢不断学习，喜欢指导别人，喜欢与他人分享新思想。你知道，我拥有一个会计学学位，一个MBA学位。直销业给了我传授自己的知识并与大家一起学习的机会。如果你置身其中，一定会吃惊地发现，这个行业中汇聚了那么多来自不同背景的非常聪明、接受过良好教育的人们。当然，这个行业中还有大批没有接受过多少正规教育的人，他们在此接受了寻求财务安全所需要的教育。我喜欢指导别人，也喜欢学习新东西，因此我爱上了这个行业。这是一个伟大的事业，也是现实生活中一所伟大的商学院。”

第一部分真正平等的机会（3）

一个新开放的思想

因此，20世纪90年代早期，我的思想逐渐开放，对于直销企业的看法也慢慢发生了改变。我开始看到了过去未曾看到的东西，开始看到了直销行业良好的、积极的一面，而不仅仅是消极的一面。其实，世上绝大多数东西都有消极的一面。

1994年，我在47岁的时候实现了财务自由，提早退休，开始研究直销企业。无论什么时候，只要有人请我出席他们的座谈会，我都会欣然前往，仔细聆听他们的发言。如果我真喜欢他们所说的，就会加入他们的直销企业。但是，我加入直销企业的目的并不是为了更多地赚钱，而是为了了解每个公司正反面的影响。我没有禁锢自己的思想，而是想找到自己的答案。在考察了一些公司之后，我看到了很多人在初次接触直销业时所看到的不好的一面。的确，很多梦想家、掮客、骗子、失败者和一夜暴富的艺术家都被吸引到了这个行业中。直销企业的一个很大的特点，就是它们的门户开放原则，只要愿意，几乎人人都可以参与进来。门户开放原则赋予每个人公正、公平的参与机会，这也是长期以来社会学家们所孜孜以求的东西，然而，我从来没有在有关直销企业会议上遇见过任何一位货真价实的社会学家。看来，直销企业是针对资本家

的，或者至少是针对那些希望成为资本家的人士的。

“直销企业奉行门户开放原则。”

见过很多积极赶超崇拜者的狂热分子、掮客和梦想家之后，我最后终于遇到了一些直销公司的领导者。与我从事商业活动多年来遇到过的人相比，他们都是一些最聪明、最和善、道德高尚、充满理想和专业精神的人。直到我突破了以往偏见、遇到了自己尊敬的人们后，我才真正发现了直销行业的核心本质。现在，我看到了过去不曾看到的东西，看到了正反两方面的东西。

因此，本书的一部分将要回答下列问题：“你本人并没有通过建立直销企业而致富，为什么还要鼓励别人涉足直销业呢？”也许正是由于我没有从直销企业中赚钱，所以我对于这个行业的认识可能会更客观公正。本书将要介绍我所看到的有关直销企业的真正价值——直销企业的意义，并不仅仅在于能够赚很多钱，而是因为它是一种深切关怀普通人生存状态的商业模式。

我支持直销企业的主要原因，就是我一直痛恨传统教育体制中的价值观念。16岁那年，我刚刚进入中学不久，一位老师对我的朋友玛莎说，她将来永远不会有出息，因为她在学校里表现平平。玛莎是一位害羞、敏感的女孩子，我亲眼目睹了老师那句话给她心灵留下的巨大创伤，中学毕业前不久，玛莎辍学回家了。

我认为，现行学校教育与公司存在的问题如出一辙。这完全是一种所谓的“适者生存”的价值系统，完全是一种生物界“物竞天择、适者生存”模式的翻版。如果一个人开始时遇到了麻烦，或者难以理解一些东西，这个价值系统就会直接淘汰他。可以说，这个系统几乎丧失了它自身的勇气和良心。

我在施乐公司任职的时候，朋友罗恩的季度销售业绩很糟糕。销售经理不仅没有帮助、指导他，反而开始威胁他说：“如果你不能很快将东西推销出去，就要被解雇了。”时至今日，我依然记得销售经理当时的话。结果，一周后罗恩就离开了。

所以，我支持直销企业的另外一个原因就是，在绝大多数情况下，直销公司都是非常富于同情心的企业。如果你愿意进一步了解，按照自己的步骤学习研究，直销企业就会对你大有帮助。很多直销企业是真正机会平等的企业，如果你投入时间和精力，就会有十分可观的收获。尽管我本人并没有从直销企业中获得多少财富，我还是支持这种拥有人类同情心、真正机会均等的新型商业模式。

第一部分真正平等的机会（4）

小 结

在18岁到27岁之间，我在军事学院接受了大学教育，接着在美国海军陆战队服役。上述两种机构中的价值观就是“适者生存”的价值体系。在军事学院，如果你给出老师想要的答案，就可以毕业；如果你不能给出老师想要的答案，就不能毕业。在海军陆战队，如果你严格按照训练去做，就能在搏斗中生存下来。在战争状态，“适者生存”的确具有一定的合理性。

我从越南战场回国以后，就想改变自己曾经接受的一些价值观了。我不想再去玩从学校学到的非输即赢的零和游戏，不想再玩适者生存的游戏。因而，我们的富爸爸网站（www.richdad.com）宣称自己的使命便是：“全面提升人类的财务状况。”我们认为，一个孩子在学校表现欠佳，或者踏入社会后未能找到一份高薪工作，并不意味着他们将要终生遭受财务困扰。

我们富爸爸网站鼓励大家投身直销业的另外一个原因，就是我们感到虽然并不是全部，但是大多数投身直销业的人士都担负着相同的使命。今天，我不

富爸爸系列4——富爸爸商学院

是在考场击败自己的同学，不是在战场消灭自己的敌人，也不是在商业领域战胜自己的对手，而是想与那些乐于帮助他人完成商业目标和梦想、永远不会伤害他人的人一起共事、合作。对我来说，这就是值得支持的事情。

从2003年开始，富爸爸网站进一步推广《现金流游戏》（儿童版），将原来游戏制作成在线电子游戏。这种在线电子游戏以及与之配套的课堂教学是专门为5~12岁的儿童准备的，通过互联网向他们免费提供。这是我们回馈社会的一种方式，也是我们提醒自己要慷慨大方，而不要贪婪和吝啬的方式。

上述娱乐游戏和课程将对全世界年轻人进行基本的财商教育和技能培训，在我还是一个小男孩的时候，富爸爸就曾经教给我这些东西。多年以前，披头士乐队曾经唱道：“我们所有的歌声都是为了给和平一个机会”，套用他们的说法，我们富爸爸网站要说的，也就是“给所有的孩子一个机会”，给所有孩子一个平等的机会，使他们接受扎实、良好的财商教育。我们认为，造就未来社会和平的最佳途径，就是积极消除贫困，就是进行财商教育，而不是散发各种财务文件或传单。正如富爸爸经常所说的：“如果你给穷人钱，只会让他们更加长久地陷于贫穷。”

现在，很多直销公司通过给予人们更多的机会，缔造着世界和平。直销企业不仅在所有主要的资本主义国家蓬勃发展，而且在很多第三世界国家生根发芽，为数以亿计生活在贫困状态中的人们带来了希望。而另一方面，很多传统公司只有在人们富有、有钱消费的时候，才能够生存。现在，已经到了全世界人民平等享有富足、富裕的生活，而不是终生勤勉劳作、却仅仅让富人更加富有的时候了。如果贫富差距继续扩大，和平就是一件更困难的事情。

下一个价值

下一章讨论很多直销企业提供的改变人生的教育的价值。如果你想在生活中改变财务状况，那么，接下来的一章及其介绍的价值观就需要你仔细阅读。

第二部分改变人生的商业教育（1）

不只是跟赚钱有关

“我们有最好的回报计划。”在我调查各类直销企业时，经常能听到诸如此类的话。直销公司的人们急于向我展示他们的商业机会，他们很可能告诉我某人每月通过直销业务赚取了数十万美元的故事。我还遇到过一些人，他们的确从自己的直销企业中每月赚取了数十万美元，我一点也不怀疑直销企业巨大的赚钱潜力。

事实上，直销企业能够赚大钱的特点吸引了很多人。然而，我向大家推荐直销企业的主要原因，却并不是因为它可以让我们赚取大笔金钱。

也并不是因为直销的产品本身

“我们有最好的产品。”这是我考察的时候，很多直销企业强调的第二个方面。我还发现一个有趣的现象，很多强调自身产品的公司，他们的产品介绍往往都是围绕着产品给人们的生活带来了巨大改变展开的。在一次会谈中，公司创始人告诉我，她如何发明了秘方，在艾奥瓦州挽救了自己病危的母亲。结果，经过调查，我发现她母亲根本没有在艾奥瓦州生活过，而她所谓的在加利福尼亚实验室发明的药物，不过是她将其他公司的产品贴上自己的标签罢了。正如我在前面讲过的，与其他任何商业和职业活动一样，直销业中也充满了各种欺骗和伪装。

客观地说，我也发现一些直销公司本身拥有伟大的产品，有些产品时至今

富爸爸系列4——富爸爸商学院

日我还在消费或使用着。我在本章将要阐述的主要观点是，虽然诱人的回报计划和产品非常重要，但是，却并不是企业所要考虑的最重要的方面。

直销企业可供选择的业务有好多

在调查各类直销公司的过程中，我吃惊地发现，原来很多产品或服务都可以通过直销实现。

我在20世纪70年代初次接触直销的时候，他们销售的主打产品是维生素。我试用了一些维生素，发现质量很好。直至今今天，我还在使用他们销售的维生素。随着研究的深入，我发现直销企业销售的产品还包括：

- 1 化妆品、护肤品以及其他美容产品；
- 2 电话服务；
- 3 房地产服务；
- 4 金融、保险、共同基金和信用卡服务；
- 5 法律服务；
- 6 网上销售配送，以折扣价销售一些产品（其中包括沃尔玛超市销售的大部分产品）；
- 7 保健产品、维生素以及其他产品和服务；
- 8 珠宝；
- 9 纳税服务；
- 10 教育玩具。

上述名单还在不断添加，我每月至少都可以听到一家新直销公司推出一种新产品或回报计划。

那是一种教育计划

我推荐直销企业的首要原因，就是他们提供了一种全新的教育体系。我鼓励大家花时间分析一下直销企业的回报和产品，仔细探究一下直销企业的核心本质，看看他们到底是否真的对训练和教育人们感兴趣。当然，这要比单纯听3个小时推销培训、看看印制精美的产品目录、了解人们从中赚了多少钱花费更多时间。如果你想真正了解这种教育的优点，可能需要下些工夫，仔细分析他们的训练、教育课程与活动内容。如果你一开始就喜欢他们的介绍，可以花些时间与负责公司负责教育培训的人实际接触，进一步了解详情。

不过，大家一定要备加小心，因为很多直销公司都声称自己拥有良好的教育培训计划。但是，我发现实际情况并不完全如此。我考察过的一些直销企业的教育培训计划，其中仅仅包括一个推荐书目，他们的关注点就是教导人们将自己的朋友和家人介绍给公司。所以，大家需要多花点时间，仔细考察，因为拥有良好教育培训计划的直销企业实在很多。在我看来，这些教育培训计划都是最好的实际商业训练。

直销企业教育培训计划的目标

如果大家过去接触过我的其他图书，一定知道我的出身。我来自一个教育者的家庭，父亲曾经是夏威夷州教育系统的最高长官。尽管如此，我仍然不大喜欢我们传统的教育体制。后来，虽然我接到了纽约的一家著名军事学院的录取通知书，平静地度过了学生生活，顺利地获得了理学学士学位，但是传统教育还是让我感到非常厌烦，我对于学校要求学习的东西从未感觉到有什么挑战，也很少产生过什么兴趣。

第二部分改变人生的商业教育（2）

大学毕业后，我参加了美国海军陆战队，在佛罗里达州的彭萨科拉湾接受了海军飞行训练。那个时候，越南战争已经开始，军队非常需要飞行员。作为

富爸爸系列4——富爸爸商学院

一名飞行学员，我发现了一种让自己兴奋、富有挑战性的教育。我们很多人经常听到化蛹成蝶、脱胎换骨的说法，在飞行学校，情况的确如此。当我进入飞行学校的时候，已经是一位接受过4年军事训练的军官。但是，很多进入飞行学校的学员却都是刚刚从普通院校转来的，真的就像“蛹”一样。当时正是嬉皮士流行的年代，他们的外表打扮都很另类，着装五花八门，留有长发和胡须，有些人还穿着拖鞋，他们就要开始改变自己人生的教育培训项目了。如果他们在训练中能够幸存下来，两三年后就将变成美丽的“蝶”，准备执行世界上最为严酷的飞行任务。

在电影《壮志凌云》中，世界著名影星汤姆·克鲁斯成功扮演了一位美国海军飞行学校学员化蛹成蝶的故事。在奔赴越南战场之前，我也在加利福尼亚州的圣迭戈，那里恰好是影片中那所飞行学校的所在地。虽然我并不像那所著名飞行学校的学员那样优秀，但是，我们参战之前，还是像影片中的年轻飞行员们那样充满了信心和力量。我们从毛毛躁躁、衣着随便、不懂飞行的小伙子，变得训练有素，遵守纪律，身体、精神和情感上都做好了应对很多人极力避免的各种严峻挑战的准备。其实，当时发生在自己以及同学们身上的巨大变化，也就是一种所谓的“改变人生的教育”。等到我结束了飞行学校的生活，前往越南战场，我的整个人生彻底发生了改变，我已经不再是当年踏进飞行学校时的样子了。

多年之后，很多飞行学校的同学都在商业领域取得了非凡成就。我们一起回顾过去的时候，常常都认为当年在飞行学校接受的训练，为自己日后在商业领域的成功起到了非常重要的作用。

因此，当我谈及改变人生的商业教育时，常常感到教育足以“化蛹成蝶”，让一个人产生突飞猛进的“蜕变”。如果大家有意，我很想推荐一种能够给大家的生活带来巨大变化的教育计划，那就是很多直销公司提供的教育培训计划。

不过，我还是要提醒大家，正如当年在飞行学校曾经发生的那样，并不是每个人都能够顺利完成这项教育训练计划。

现实生活中的商学院

那所飞行学校最值得称道的一点，就是由刚刚从越南战场回国的飞行员担任教练。他们给我们传授的内容，都源于自己的亲身体验。相反，传统商学院（我曾经在商学院待过很短时间）的致命缺陷之一，就是很多老师本人并没有实际的商业经验。即便老师有商业经验，也可能不过是做过公司雇员，大多是中层经理，而不是公司的创始人。

当我进入位于夏威夷州的一家传统的商学院攻读MBA学位时，我发现很多时候，都是由大公司的中层经理向我们教授一些管理理论或者经济理论。如果老师没有商业经验，他们就可能从来没有离开过学校教育系统。也就是说，他们也许从5岁上幼儿园就开始进入教育系统，最后又留下来向学生们传授现实世界中的各类知识和技巧。在我看来，这个教育系统本身就很荒唐可笑。

我考进商学院攻读MBA学位的目的，就是想将来成为一名企业主，而不是一名雇员。很多中层经理或老师对于创办一家新企业一无所知，他们绝大多数本身不是企业主，而是雇员。他们很多人因为没有在实际商业领域打拼的经历，所以并没有在商业社会中生存的本领。他们很多人刚刚离开学校这个象牙塔，马上又进入了公司这个象牙塔。很多人沉迷于所谓安稳的工作和可靠的收入。也就是说，他们大多拥有良好的商业理论知识，但是，几乎都没有出色的商业技巧，从头开始创办一家新企业，获得巨额财富。如果领不到薪水，他们大多数人甚至都无法生存。

我在那所商学院待了9个月，后来就放弃了，再也没有申请MBA学位。对我来说，返回传统的商学院申请MBA学位，就好像返回学校让自己重新变成一只“

富爸爸系列4——富爸爸商学院

蛹”那样。经过了飞行学校的训练之后，我一直想寻找能够让自己化蛹成蝶的商学院。1974年，我从美国海军陆战队退役，前往富爸爸那里，他让我如愿以偿，得到了自己向往的商业教育。富爸爸商学院关注的是“让一个人致富的技巧”，而不是“企业和经济运作的理论”。富爸爸常说：“技巧可以让你成为一个富人，而纯粹的理论根本做不到这一点。”

“技巧可以让你成为一个富人，而纯粹的理论根本做不到这一点。”

wuguanghua.cn 搜集整理 希望和所有热爱生活，追求成功的人成为朋友。

-Rico 我的QQ: 95675430

附：【本作品来自互联网,本人不做任何负责】内容版权归作者所有。

第二部分改变人生的商业教育（3）

那么，我是不是会为自己当年从商学院退学感到后悔呢？的确，有时候我有点后悔。不过，事实上我也曾经主动放弃了在著名大公司任职的机会。比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、史蒂夫·乔布斯、泰德·特纳等人，也都曾经放弃过在别人看来很好的任职机会，而早期的美国企业家如托马斯·爱迪生、亨利·福特等人也曾经有过辍学的经历。我相信，这些企业家都是将现实世界的企业，看成是让自己获得实际商业经验的有趣场所。这些人最终成为“蝶”中之王，彻底改变了商业世界的面貌。

我曾经待过的那家商学院传授的知识，对于任何一位商业领域的人来说都非常珍贵。然而，他们却没有传授一些企业家应该具备的从事具体商业活动所需要的技巧和本领。相反，他们教给我们的都是做一名雇员的技巧。从那所商学院辍学后，我开始与朋友们合伙创办了第一家尼龙和“维可牢”褙褌钱包公司，在全球拥有500多家销售代理商。30岁那年，我成了一位百万富翁。不幸的是，两年后公司就倒闭了。现在看来，公司倒闭的确不是一件令人愉快的经历，却是一次很好的教育。在那三年里我学到了很多，不仅有关于企业的，还有对于自身的认识。

创办、失去在全世界拥有分支机构的企业，肯定不是一种建立在商业理论基础上的教育。对我来说，这种经历本身就是一种无比珍贵的教育，一种让自己最终富有的教育。更重要的，它是一种让自己变得更加自由的教育。我不想接受一种教育，这种教育只能让自己将来成为拥有MBA学位、四处寻找工作的“蛹”。公司倒闭后，富爸爸鼓励我说：“金钱和成功可能会让你狂妄、愚蠢，而贫困和谦逊也许会让你再次成为一名积极进取的学生。”

直销企业可以说是乐于助人者的商学院，是那些渴望学到企业家的实际本领，而不是学习公司高薪中层经理技巧的人们的商学院。

通过参加一些直销企业的培训，我结识了一批拥有自己企业的领导者，他们往往都是白手起家的。他们很多人本身就是伟大的老师，因为他们传授的知识都来自于实践，而不是纯粹的理论。听过很多商业课程后，我常常发现自己非常赞同他们有关在商业领域中生存的观点，他们的观点往往言简意赅、切中要点。除了传授实际商业技巧之外，我觉得更重要的是，他们还传授在商业领域取得成功所需要的正确思想和情感态度。我发现其中一些课程非常珍贵，尤其是对于那些渴望化蛹成蝶的人来说。

培训课后，我常常与培训老师们交谈。他们不仅从自己创办的企业中赚钱，而且从投资中赚钱，这让我感到非常吃惊。他们中的一些人比许多美国公

司的CEO赚的钱都要多，自然要比我在传统商学院遇到的老师们赚的钱多得多。

尽管这些培训老师非常富有，根本无须通过给别人上课赚钱，但是，他们对传授知识和技巧、帮助别人充满热情。其中一个原因，就是直销企业本身建立在领导者与普通人共同走向富裕的基础上，而传统企业、政府企业的出发点则是让一小部分人富裕起来，大量雇员则满足于得到一笔稳定的薪水。这些培训老师从来不会说：“如果你们完不成任务，就可能丢掉自己的工作。”相反，他们会说：“让我帮助大家干得更好一些！”他们也许还会说：“只要你们愿意继续学习，就一直待在这里，我会向大家传授自己所有的知识和技巧。其实，我们大家同舟共济，本来就处在同一个团队里。”在我看来，这就是自己向往的商业教育。

第二部分改变人生的商业教育（4）

因此，如果大家要深入了解直销企业，就要设法寻找该行业中非常成功的领袖人物，接着扪心自问，自己是否愿意从他们身上学习些什么东西。

从直销企业中，我们可以学习到一些很重要的实际商业内容，比如：

- 1 成功的态度；
- 2 领导技巧；
- 3 沟通技巧；
- 4 与人交往的技巧；
- 5 克服个人恐惧、怀疑和缺乏自信的弱点；
- 6 克服怕被人回绝的畏惧；
- 7 资金管理技巧；
- 8 投资技巧；
- 9 说服人的技巧；
- 10 时间管理技巧；
- 11 目标设定；
- 12 争取成功。

我在直销企业中遇到的成功人士，都从教育培训计划中发展、提高了上述技巧。不管大家能否在直销企业中晋升到管理高层，能否赚到很多钱，接受这些培训对于自己的将来都是无比珍贵的。如果你参加的直销教育计划切实可行，就很有可能彻底改善你的生活。

改变人生的教育

下列图表是我用来解释“改变人生的教育”这个概念的，它是一个四面体，也就是大家熟知的金字塔形，埃及金字塔已经存留了数十个世纪，历史悠久。也就是说，四面体或者金字塔是非常稳固的结构。数千年来，西方学者们认为宇宙万物中的普遍法则或规律都和“四”有关，在这里具体说来就是四面体。因此，有所谓四季之分，即春、夏、秋、冬。对于那些从事占星术研究的人来说，主要有“四行”，即土、风、火、水。在我讨论改变人生的教育时，这种变化仍然表现在四个方面。也就是说，为了让改变人生的教育真正发挥作用，就必须影响“学习金字塔”的四个方面，即智力、情感、行为和精神。

智力教育

传统教育主要关注智力教育，传授阅读、写作、算术等技巧，也被称为认知技巧，它们当然都非常重要。我之所以不大喜欢传统教育，就是非常怀疑它能否真正影响人们的情感、行为和精神教育。

富爸爸系列4——富爸爸商学院

情感教育

我对于传统教育的不满之一，就是它放大了人们的畏惧情绪。具体说来，就是对出错的畏惧，这直接导致了人们对失败的畏惧。传统学校的老师不是激发学生的学习热情，而是利用他们对失败的畏惧，对他们说出诸如此类的话：“如果你在学校没有取得好成绩，将来就不会找到一份高薪的工作。”

另外，我当年在校期间，常常由于出错而受到惩罚，因而我从情感上变得害怕出错。问题是，在现实世界中，出类拔萃的人往往就是那些犯了很多错误，并且从中吸取到很多教训的人。

我的穷爸爸身为学校老师，他认为犯错是人生的败笔。与之相反，富爸爸则认为：“犯错是我们进步的必由之路，正是因为我们反反复复地摔倒，反反复复地爬起来，我们才学会了骑自行车。当然，犯错而没有从中吸取教训是一件非常糟糕的事情。”

后来，富爸爸又解释说：“这么多人犯错后撒谎，就是因为他们从情感上害怕承认自己犯错，结果他们白白浪费了一个很好的使自己提高的机会。犯错之后，勇于承认它，而不是推托到别人身上，不是证明自己有理或者寻找各种借口，这才是我们进步的正确途径。犯错之后，不愿意承认或者推托到别人身上，实在是一种莫大的罪过。”几年前，美国的一位总统曾经在白宫发生婚外性关系。在我看来，比这个事件本身还要严重的，就是这位总统在事后接受调查时撒谎。撒谎不仅是人格软弱的表现，也浪费了一次从错误中吸取教训的机会。

在传统商业领域，讳疾忌医、不愿意承认错误的态度非常盛行。如果你犯错，常常就会被解雇，或者受到惩罚。在直销领域，人们鼓励你通过犯错、改正而学习，进而在智力和情感上变得更加出色。当年我刚刚开始在公司学习销售的时候，业绩不佳的销售员常常会被公司解雇。也就是说，我们生活在一个畏惧失败的世界里，而不是一个积极学习、接受教训的世界中。因此，无数供职于各类公司的职员依然是一只“蛹”，永远等不到化蛹成蝶的那一天。是的，一个人如果终日生活在被畏惧、失败紧紧包裹的“茧”里面，怎么可能去翩然飞翔？

在直销领域，领导者关注的是与那些业绩欠佳的人一起合作，鼓励他们进步，而不是轻率地解雇他们。事实上，如果因为摔倒而受到惩罚，你可能就永远学不会骑自行车。

我在财务上比很多人成功，并不是因为我比他们聪明，而是因为我比他们经历了更多的失败。也就是说，我之所以能够领先，是因为曾经犯过更多错误。在直销领域，人们鼓励你犯错、改正并从中吸取教训。对我来说，那就是改变人生的教育。打消了自己对于犯错的畏难情绪，才有可能开始飞翔。

如果你害怕犯错、害怕失败，我认为拥有良好教育培训计划的直销企业就一定会给你带来莫大好处。我亲眼目睹和体验了建立和恢复个人自信的直销训练计划，一旦你拥有了更多自信，生活就会发生彻底改变。

第二部分改变人生的商业教育（5）

行为教育

简单说来，害怕犯错的人学不到多少东西，因为他们做得太少。很多人知道，学习是一个智力过程，也是一个行为过程。正如学打网球是一个行为过程那样，阅读和写作也是一个行为过程。如果你习惯于掌握所有正确答案，从来

富爸爸系列4——富爸爸商学院

不犯错，你接受教育的机会就要大打折扣。假如你知道所有答案，害怕尝试任何新事物，那你怎样才能取得进步呢？

我考察过的直销企业都鼓励行为学习，就像他们鼓励智力学习那样。他们鼓励大家直面自己内心的畏难情绪，通过行动、犯错、吸取教训，让自己的智力、情感和行为都变得更加强大起来。

传统教育鼓励大家通过事实学习，教人害怕犯错，这种畏惧情绪阻止你采取进一步行动。生活在畏惧的环境中，对于人们的健康、智力、情感、行为或者财务状况，都是极其不利的。正如我在前面所讲，我拥有更多财富并不是因为比大家更聪明，而是因为我犯过更多的错误，勇敢地承认错误，并且从这些错误中认真地吸取教训。后来，我又犯过更多错误，甚至希望将来还犯更多错误，然而，绝大多数人却竭尽所能避免将来犯错误。也正由于此，我们的未来才迥然不同。如果你不愿意尝试新事物，不愿意冒犯错的风险，并且从错误中吸取教训，未来就不会有多大改观。

可以说，最优秀的直销公司往往鼓励人们学习新思想、积极行动、直面过错、吸取教训、反复摸索，这完全是一种切合实际的教育。

如果你害怕犯错，却又明白自己的生活的确需要某些改变，那么，一个出色的直销计划可能就是你最佳的个人长期发展计划。优秀的直销公司将手把手教你走上无所畏惧的人生，当然，如果你不愿让直销公司手把手教自己，他们也会马上松手。

曾经有人说过，如果你想改变一个人，那就设法改变他的思考方式。近年来，更多人则赞同另外一种观点：如果你想改变一个人的思考方式，首先就要设法改变他的行为。直销企业最伟大的一点，莫过于它非常关注你自己的思想和行为。

传统教育体制存在的问题是，它们惩罚你的错误，而不是设法纠正你的错误。

精神教育

首先，我认为在分析这个常常备受关注、带有强烈感情色彩的话题之前，有必要解释一下我个人的观点。我使用“精神”，而没有使用“宗教”一词，是有特定原因的。正如直销企业也有好坏之分，在我看来，宗教组织也有好坏之分。而且，我曾经亲眼目睹一些宗教组织提升了人们的精神，而另外一些宗教组织则弱化了人们的精神。

因此，当我提到精神教育的时候，它可能包括宗教教育，也可能不包括。我提到精神教育的时候，与任何宗教教派毫无关系。涉及宗教问题的时候，我赞同美国宪法规定的精神，它赋予了人们自由选择宗教信仰的权利。

我之所以对于宗教话题一直小心翼翼，是因为小时候我就经常听到有人提醒：“永远不要讨论宗教、政治、性和金钱等话题！”另外，我赞同这句提醒，因为这些话题本身很容易发生变化，很容易带有强烈的情感色彩。实际上，我不仅无意冒犯大家的个人情感或者信仰，而且还支持大家拥有上述权利。

超越人性的弱点

我谈到个人精神的时候，其实就是在讨论促使我们超越个人智力、情感和行为弱点的力量。正是上述弱点，决定了我们的人生状况。

越战期间，我亲眼看到有些受了重伤的年轻战士明知自己即将死去，却仍然坚持战斗，以便让其他人能够活下来。我的一位飞行学校的同学，长期在前线作战，他讲得最为准确：“今天我之所以还活着，就是因为那些已经死去的人们在离去之前坚持战斗。”接着，他又说道：“曾经有两次战斗，我是惟一的幸存者。当你意识到正是由于战友们献出了自己的生命，你才得以幸存下来的时候，你的人生肯定就会发生彻底改变。”

富爸爸系列4——富爸爸商学院

战斗开始的前一天晚上，我常常静坐在航空母舰前面，任海风从身边轻轻吹过。在那长时间的沉默中，我尽力让自己的心灵平静下来。我意识到，第二天早晨，我就要再次面对死亡的威胁。在一个漫长而孤独的夜晚，我意识到第二天死去非常容易，而在很多时候，活下来要比死去困难得多。一旦平静地面对生与死，我就能从容地选择怎样度过第二天的生活。具体说来，那就是我到底是带着信心，还是带着恐惧开始飞行？一旦作出选择，我就有了勇气度过第二天，不论结果如何，尽我所能执行飞行和战斗任务。

战争是一件非常恐怖的事情，它迫使人们对敌方做出很恐怖的事情。然而，即便在战争中，我仍然看到了人性中最美好的东西，感到人性的力量远远超过了人性的弱点。而且，我们每个人都具有那种人性的力量，当然你也不例外。

第二部分改变人生的商业教育（6）

幸运的是，大家不必亲历战争来见证这种人性的力量。有一次，在观看青年男女参加的田径运动会时，同样的人性力量深深地打动了我。当我看到一些失去腿、借助义肢跑步的年轻人，全身心投入到跑步中时，他们的精神深深地打动了我。当我看到一位仅有一条腿的年轻姑娘奋力奔跑的场面时，禁不住热泪盈眶。我能看到她脸上的痛苦，但是这种身体的痛苦抵挡不住她精神的力量。虽然她后来并没有赢得比赛，却赢得了我的心。她触动了我的灵魂，让我想起了自己已经淡忘好久的一些东西。那一刻，我意识到这些年轻人不仅是为他们自己比赛，也是为我们所有人比赛。

不少影片常常也让我们回想起人类精神的力量，《勇敢的心》中有一个场面：梅尔·吉布森面前是一群卑微的苏格兰农夫，这些农夫被强大的英国军队吓得有些不知所措了，但是，梅尔·吉布森向他们发自肺腑地咆哮：“他们可以消灭我们的肉体，却无法剥夺我们的自由！”那个时候，他是从人类精神、灵魂的角度对苏格兰农夫讲话。通过打动大家的精神，他改变了农夫们由于缺乏训练、武器装备太差而引起的内心恐惧和疑虑，激发了他们继续战斗的勇气，结果战胜了当时世界上最强大的英国军队。

我已经注意到，直销领域成功的领导者往往都具有激发人类精神的能力。能够触动跟随者内心中的伟大之处，激发他们奋勇向前，超越人性弱点，超越自身的怀疑和恐惧。这就是改变人生的教育的巨大力量。

富爸爸常常对我说（尤其在我没有钱、缺乏自信或者不知所措的时候）：“我们大家内心都有三个方面，即富人、穷人和中产阶层，到底是以何种结果出现，完全取决于我们自身。商业和投资领域充斥着两种情感，即贪婪和恐惧。大多数人没有成为富人，不是因为贪婪，而是因为恐惧。如果你想致富，就需要克服自己内心的恐惧，大胆尝试。”在我看来，克服恐惧的最佳途径就是回过头去激发自己的精神，而这也正是很多直销公司的做法。

“教育”一词的本意是“教导、引导”，传统教育存在的问题之一，就是它们往往建立在畏惧的基础上，畏惧失败，而不是积极应对挑战，从自身错误中吸取教训。在我看来，现行的传统教育只能“引导”出我们内心中产阶层的一面，让人们感到不大安全，需要找一份工作，拥有一份稳定的薪水，整日生活在对犯错的恐惧之中，总是担心如果自己与众不同就会招来周围人的各种揣测。我支持大多数直销企业，原因就在于，我发现直销企业可以“引导”出我们内心富人的一面。我非常推崇这种改变人生的教育。

顺便说一下，《福布斯》杂志将“富人”定义为年收入达到或超过100万美元的人，将“穷人”定义为年收入不足25 000美元的人。我们现在提出的问

富爸爸系列4——富爸爸商学院

题，不是你今天赚到了多少钱，而是“经过目前的工作锻炼，你将来的年收入能否达到或超过100万美元”，如果答案是否定的，那么你也许就要去寻找另外一种更好的教育。

小结

我失去了自己的第一家公司，也就是尼龙和“维可牢”褙褢公司之后，富爸爸甚至还向我表示祝贺。他说：“你只不过付出了几百万美元的学费，你现在所做的一切，都是在为将来成为非常富有的人做准备。”接着，他又指出：“很多人永远没有发现自己内心中富人的一面，就是因为穷人们一直认为犯错是很糟糕的事情。”

对我来说，改变人生的教育与传统教育之间的不同价值，表现在两个方面，一是前者强调从错误中吸取教训，而不是单纯惩罚犯错的人，二是前者强调人类精神，而这种精神力量足以帮助人们克服智力、情感和行为能力的任何缺失。

下一个价值

穷爸爸看重工作安稳，富爸爸看重财务自由。在接下来的一章中，我们将要讨论追求工作安稳者与追求财务自由者价值观的不同。这一切都源于他们处于不同的现金流象限，也就是说，大家将会从中发现为什么变换了工作或者职业，却没有带来生活的真正改变。

第二部分周围人的影响（1）

“朋友们将会怎么看呢？”在参加一家直销公司主办的培训课程的时候，我常常听到周围人有这样的顾虑。有时候，他们也会产生这样的担心：“朋友们一定认为我疯了！”

对于很多人来说，即便商业机会难得，即便他们本人也很想改变自己的财务状况，却仍然存在一个巨大的障碍，那就是他们担心：如果自己开始投身一家直销企业，周围朋友或者家人会怎么看待呢？

一天晚上，有位单身母亲站在30多位来宾面前，介绍了自己在直销中发现的商机。她对大家讲述了丈夫离去后，她一边工作一边独自抚养4个孩子的经历。这位年轻的单身母亲告诉大家，她没有求助于社会福利部门，而是开创了自己的直销事业，如今她每年利用业余时间就能赚到60 000美元，完全可以抚养孩子。她说，直销企业给了自己安全和希望，让自己能够从容地把握生活，更重要的是留给自己更多时间与孩子们在一起。后来，她讲道：“还有一点，在未来十多年里，由于业务持续增长，我可能也会成为一名百万富翁。如果我仍然从事自己过去的工作，我就永远不会做到这一点；如果没有直销业中很多人的热诚帮助，我也永远不会做到这一点。”

对她来说，金钱并不是最重要的事情。直销本身给了她莫大的支持，让她再一次对生活充满了梦想和希望。在回答听众提问的时候，她还说：“我完全可以支付孩子们上大学的各项费用了，等到我年老体衰的时候，我也不需要他们照管。我永远不会成为他们的包袱和负担，这是一件多么令人轻松、愉快的事情啊！”

活动结束后，我向邀请自己参会的那位朋友表达了谢意。出门后，一位也来参会的年轻的企业经理问我：“今晚的演讲怎么样？”

“我觉得非常精彩！”我回答说。

“的确如此，但是她讲得似乎有些太好了，以至于我怀疑她所讲内容的真实性。”他一边从公文包中找车钥匙，一边对我说。

“那你为什么不花一点时间，弄清楚她讲话的真实性呢？”我提议说，“

或许你能得到你想要的。”

“不，我不会那样做。如果我告诉同事、朋友，自己打算开始投身直销业，你知道他们会作何反应吗？他们一定会大笑不止，你知道他们都是些什么家伙吗？”他反问道。

我点点头，微微一笑，说道：“我知道他们都是些什么人。”随后，我们分头坐上自己的汽车，消失在夜幕里。

最艰难的工作

1976年，我的尼龙与“维可牢”褙褙钱包公司正式投产。我和两位朋友一边在施乐公司任职，一边利用业余时间从头开始创业。我明白自己可能在施乐公司待不了多长时间了，因为我们创办的公司的业务量迅速攀升，需要我们投入越来越多的时间和精力。我现在依然记得，我当时曾经告诉办公室里的同事，自己打算马上辞掉施乐公司的工作，全身心投入到尼龙与“维可牢”褙褙钱包公司的业务中去。

“你疯了？”一位资深推销员显得非常吃惊，他说，“你们的小公司维持不了多长时间。”

“你知道有多少人想来施乐公司工作吗？”另一位资深推销员说，“你现在拥有一份很好的工作，待遇、福利优厚，升职机会很多。如果你多加努力，有朝一日就有可能成为一名销售经理。你为什么要冒险丢掉这份十分难得的工作呢？”

“你最终还会回来的，”另一位推销员说，“像你这样有想法的人，我已经遇到无数了。很多自命不凡的人离开原来公司，创办了自己的公司，但是不久新公司就倒闭了，他们也不得不夹着尾巴想方设法回到原来供职的公司，如果他们的尾巴还在的话。”

他的话让办公室里的六位男推销员和两位女推销员哄堂大笑，接着，他们又讨论起公司新推出的复印机，然后又谈论起当晚哪家棒球队可能会赢。这个时候，我才明白自己找错了谈话对象，他们只会拖我的后腿，永远不会鼓励我。

数年后那天晚上，当我听到那位年轻人对我说：“不，我不会那样做。如果我告诉同事、朋友，自己打算开始投身直销业，你知道他们会作何反应吗？他们一定会大笑不止，你知道他们都是些什么家伙吗？”我完全理解他的意思。

在我看来，离开原来那份安稳、舒适的工作，创办自己企业时所遇到的最艰难的一件事情，莫过于如何应对朋友、家人和同事的说法和想法。对我来说，这些才是最艰难的工作。

这是现金流象限的改变，而非工作岗位的改变

大家不妨回顾一下，下面这些话你到底听过多少遍？

1 “我真希望能辞掉目前的工作。”

2 “我对换工作已经非常厌倦了。”

3 “我希望自己能够赚到更多钱，但是我无法辞掉目前的工作，因为我还没有实力开办自己的新公司。而且，我不想再回到学校，重新开始学习一门新专业。”

4 “每次加薪，大部分还是用来纳税了。”

5 “我工作非常努力，但是真正变得富有的却只有公司老板。”

6 “我工作非常努力，财务状况却没有多少改善，我得为自己将来的退休金动脑筋了。”

7 “我对新技术和年轻有为的员工非常恐惧，他们都有可能让我自己变成毫无用处的‘老古董’。”

8 “我不能再这么辛苦地工作了，因为这已经让我有些未老先衰了。”

9 “我上过培养牙科医生的学校，但是，我却再也不想做一名牙科医生了。”

10 “我想另外做些事情，结识一些新人。我不想再浪费自己的时间，整日与那些满足于现状、不思进取的人混在一起。我不想花时间与那些只知道埋头干好工作的人待在一起，当然那样的话，他们可以得到老板的青睐，不至于丢掉饭碗。我也不想为那些只付给自己丰厚薪水的公司工作，尽管他们也许认为这样的话，我们就不会轻易辞职。”

第二部分周围人的影响（2）

现金流象限

在“富爸爸”系列丛书中，《富爸爸财务自由之路》是其中的第2本。很多人认为那是我最重要的著作（尤其对于那些准备改变自己生活的人来说），因为这种改变绝非单纯地改变工作那么简单！

下列图表就是富爸爸的现金流象限：

图表（略）

其中，E代表“雇员”；

S代表“自由职业者”或者“小企业所有人”；

B代表“企业所有人”；

I代表“投资者”。

判断自己处于哪个象限

判断自己处于哪一个象限，方法很简单，那就是看自己的现金流来自于哪一个象限。比方说，如果你的收入来自于自己所从事的一份工作，你定期从别人拥有的企业中得到一笔薪水，那么，你的现金流就来自于E象限。如果你从自己的投资中获得一大笔收入，那么你可能就是一位投资者，你也就属于I象限。如果你是一位小企业所有人，是一位像医生、律师那样的专业人士，或者像房地产代理商那样依靠佣金生活，那么，你可能就属于S象限。另外，如果你拥有一家员工超过500人的大企业，你可能就属于B象限。

所处象限不同，价值观也就不同

多年前，富爸爸曾经向我解释过各个象限不同的价值观。比如，处于E象限的可能是一位看门人，也可能是一位公司经理，但关键是，他们拥有相同的核心价值观，他们的想法和说法也许都如出一辙：“我要找一份安稳、待遇好的工作。”“我们能得到多少加班费呢？”“我们能享受多少带薪假？”也就是说，“安稳”是处于E象限的很多人非常关切的核心价值。

S象限的价值观

对于处于S象限的人来说，核心价值就是“独立、自主”。他们向往自由，渴望做自己想做的事情。他们有时会说：“我要停下手头的工作，一个人出去走走。”他们往往过去属于E象限，现在转到S象限来了。

S象限的人，常常是一些小企业所有人，经营着家庭作坊式的企业，或者是一些专家和顾问。比方说，我有一位朋友，他专门为富人家里安装大屏幕电视、电话系统以及安全系统。他拥有三名员工，也乐意做三名员工的老板。他就是一位名副其实、勤勉努力的S象限人。提取佣金的销售人员，比如房地产或保险经纪人，也属于S象限。S象限里也有很多专业人士，比如不属于任何一家大型医院、律师事务所或会计师事务所的医生、律师或会计师。

判断一个人是否属于S象限，当然也可以根据他们的言辞。S象限的人士常说：“如果你想做好某件事情，那就自己动手。”“我有最好的产品和服

富爸爸系列4——富爸爸商学院

务。”假如要说说他们的口头禅，那可能就是“没有人比我干得更棒”。在S象限人们的内心深处，也就是在其表面独立的背后，常常缺乏对别人的信任，他们不相信别人会比自己干得更好。

S象限人士获取的报酬，往往就是佣金，或者根据自己在该项工作上付出的时间确定收费。比如，S象限的人可能会说，“我的佣金是购买总价的6%”，“我每小时收费100美元”。

S象限人是商业领域中的约翰·韦恩式的美国西部牛仔，他们喜欢单打独斗，他们的口头禅是“我想自己干”。

B象限的价值观

那些白手起家建立了自己B象限企业的人，往往是那种有着很强烈的使命感，重视团队工作，并喜欢与尽可能多的朋友一起工作的人。我在本书的前面已经提及到通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生，福特汽车公司的创始人亨利·福特，以及微软公司的创始人比尔·盖茨。

S象限的人希望成为各自领域的佼佼者，B象限的人则往往寻找该领域的佼佼者加入到自己的团队中来。在“富爸爸”系列丛书的前几本中，我曾经提到亨利·福特的例子，亨利·福特在自己身边聚集了一大批比自己更聪明的人。S象限的人往往是一个小集体中最聪明的人，比如医生或者咨询师。

让我们再来看看B象限人的收入，真正属于B象限的人往往在离开自己的企业后，仍然能够得到收入。在多数情况下，如果S象限的人停止工作，他们也就不会再有任何收入了。因此，现在你也许要扪心自问：“如果我今天停止工作，今后还能继续得到多少收入？”如果你的收入在将来半年甚至更短时间内停止了，那么，你可能就处于E象限或S象限。处于B象限或I象限的人，停止工作数年后，可能依然有持续的收入。

I象限的价值观

I象限人士追求的价值观就是“财务自由”。投资者喜欢让金钱为自己工作，而不是自己来工作。

投资者的投资对象种类繁多，他们可以投资金币、房地产、企业，也可以投资股票、债券、共同基金等有价值证券。

如果你的收入来自公司或政府的退休金计划，而不是自己运用投资知识得到的，那么这些收入其实就等于来自E象限。也就是说，你的老板或者企业仍然在为你曾经多年的服务埋单。

投资者的口头禅可能是，“我得到了20%的资产收益”，“让我看看该公司的财务报表”等。

不同的象限，不同的投资者

在当今世界，我们大家都需要成为一名投资者。然而，我们的学校教育体制不能向大家传授多少有关投资的知识。尽管我也听说一些学校讲授有关选择股票的知识，但是，在我看来，这并不是真正意义上的投资。对我来说，挑选股票就像一场赌博，并不是真正意义上的投资。

多年前，富爸爸告诉我，很多雇员投资了共同基金或者储蓄。他曾经说过：“医生往往是最糟糕的投资者。在某个象限取得过成功，比如在E象限或S象限取得过成功，并不意味着你将来会在I象限也能取得成功。”

第二部分周围人的影响（3）

富爸爸指出，各个象限的人投资方式也大为不同。比如，处于S象限的人可能会说：“我不会投资房地产，因为我受不了修理洗手间的麻烦。”处于B象限的人对同样的问题则可能说：“我想请一家房产管理公司来修理我所投资的房

富爸爸系列4——富爸爸商学院

产的洗手间。”也就是说，一位S象限的投资者可能会认为，将来自己要负责房产维修，而B象限的投资者则可能聘请另外一家房产管理公司，替自己处理房产的维修问题。人不同，观念也就不同。处于不同象限的人，价值观也各不相同。

如果想进一步了解各个象限人们的区别，建议大家不妨参阅“富爸爸”系列图书第2册——《富爸爸财务自由之路》。正如我在前面曾经提到的，很多人认为，对于准备改变自己人生的人们来说，《富爸爸财务自由之路》是最重要的一本书。

直销企业是属于B象限的企业

我们说，直销企业是为一些进入B象限的人们准备的，为什么呢？答案是，直销业体系是为超过500人的群体设计的。而且，从理论上说，直销企业的收入潜力无限，相反，处于E象限和S象限人的收入常常是有限的，它完全取决于你作为个人的产出。在直销企业中，你可以依靠网络来赚钱。如果你建立起了一个庞大的网络，就能赚到很大一笔钱。

等到你建立了一个庞大的网络系统，接下来的一步就是争取实现从B象限转入到I象限。至少富爸爸鼓励我那样做，我也真的做到了。当初嘲弄我辞掉施乐公司工作并创办自己公司的同事，如今仍然不过是施乐公司的推销员。他们从来没有改变自己的思想，从来没有改变自己的核心价值观，因而也从来没有改变自己所处的象限。现在，我听说他们中一些人正在为可能失去工作忧心忡忡，个别人甚至连准备退休金的钱也没有。其实，那也就是说，他们在E象限和S象限耗费了人生太多的时间。

长大成人后，你想成为哪个象限的人？

小时候，穷爸爸常常对我说：“好好上学，争取好成绩，这样你将来就能找到一份安稳的工作。”显然，他为我规划的是走E象限人的路子。

妈妈常常对我说：“如果你将来想成为一名富人，就应该去做一名医生或者律师。这样的话，你就永远不会求助于别人。”她为我规划的是走S象限人的路子。

与此同时，富爸爸对我说：“如果你将来想做一位富人，就应该准备建立自己的企业。”富爸爸鼓励我学习做一名企业所有人和投资者。

等到我从越南战场归来后，我不得不作出决定：到底按照哪个人的建议去做？大家不妨先看看下列的现金流象限图表：

我必须问自己这样一个问题：“在哪个象限中，我取得商业成功的几率最大？”我不想成为终生劳碌、奔波的雇员，也不想重新回到校园，将来做一名属于S象限的医生或律师。我知道对自己来说，获得商业成功的最好路子就是争取做一名属于B象限和I象限的人。因为我想成为一名百万富翁，而且不想为了赚到这些钱而循规蹈矩、终生辛劳。现在，我已经不必为了赚百万美元而去工作，更不必非常辛苦地工作。我工作得越来越少，赚到的钱却越来越多，因为我利用了网络的力量。

现在，该轮到大家仔细看看这张现金流图表了。你也许需要问问自己：“哪一个象限最适合自己？”

很多人一辈子勤勉努力，却没有取得财务成功，其中一个原因可能就是他们没有改变自己所属的象限，而仅仅是简单地变换工作。因而，我们常常听说某人频繁变换工作，或听到有人欣喜地说：“我终于找到了很棒的工作！”然而，即便他们找到了很棒的工作，他们的人生也不会有多大改观，因为他们没有改变自己所属的象限。

所属象限的改变，意味着价值观和朋友圈的改变

直销企业的优势之一，就是它们汇聚了一大批陌生人，其中有些将来可能会成为你最好的朋友。对我来说，当初离开施乐公司时面临的最困难的事情，

富爸爸系列4——富爸爸商学院

就是我的大多数朋友和家人都属于E象限。他们的价值观与我截然不同，他们追求安稳的工作和薪水，而我更看重能否实现财务独立和自由。

如果你想改变自己所属的象限，打算投身直销企业，可能比我更有优势些。至少，直销企业可以为你提供一大群志趣相投、拥有B象限核心价值观的朋友，帮助你更快转型到B象限。现在回想起来，我当初之所以能够顺利实现转型，主要得益于富爸爸及其儿子的鼓励。那个时候，其他人几乎都认为我疯了，或许我也的确有点发疯。但是，如果仅仅因为自己需要一份稳定、可靠的工作和薪水，并不足以让我继续留在施乐公司。

当时那些继续留在施乐公司的朋友，还是我很要好的朋友。将来也依然如此，因为在我人生的转折点上，他们的确想帮助我。不过，我还是选择了离开，选择了继续往前走。如果你有机会往前走，而你本人又很向往B象限，也许就应该投身直销企业，开始结识一些新朋友。

你的朋友们都处在哪个象限

今天，四个象限中都有我的朋友。但是，我最要好的朋友都处在B象限和I象限。与人交往的时候，我非常在意他们的价值观及其所处象限。我发现，在我与E象限的人谈论企业或投资话题的时候，他们似乎都难以理解，有时候甚至感到很可怕。比如，如果我对E象限的人说：“我喜欢开办自己的企业。”他们的反应往往如出一辙：“那不是有些太冒险了吗？”现在想起来，这主要是因为我们的核心价值观不同。让别人感到可怕总不是一件好事情，因此，在与E象限和S象限的人见面时，我多数时候聊的话题都是关于天气、体育比赛或者新近上演的电视节目等。

很多已经投身直销企业的人，不少都运用富爸爸的现金流象限分析自己的商业活动。他们常常也会画出下列图表：

接着，他们会向那些对他创办的直销企业感兴趣的人解释、介绍自己独特的核心价值观。据说，他们很多人都通过运用这个图表，让那些潜在的新企业主感到更容易理解，也感到精神备受鼓舞。由此，这些潜在的新企业主开始慢慢地改变自身的核心价值观，并走进商学院学习怎样做一名企业主，而不是一名雇员。

第二部分周围人的影响（4）

虽然并非你所有的听众都要创办自己的企业，但是，仍然有很多人会对你深怀感激，因为你运用了富爸爸的象限理论，讲授核心价值观，帮助他们整理思路，而不是一味要求他们创办自己的企业。如果大家花些时间仔细分析各个象限，权衡各自的利弊得失，可能就会懂得从一个象限到另外一个象限的转变，绝非思想转变那么简单，它实际上是核心价值观的转变，而核心价值观的转变往往都需要相当长的一段时间。

“从一个象限到另外一个象限的转变，实际上就是一种核心价值观的转变。”

我认为很难向大家解释直销的原因之一，就是现在只有为数很少的一部分人在B象限取得了成功。由于深受学校和家庭旧有价值观的影响，绝大多数人都处在E象限或S象限。实际上，我估计大约有80%的人都处在E象限或S象限，同时大约有15%的人处在I象限，只有不足5%的人真正处在B象限。也就是说，在我们生活的地球上，像托马斯·爱迪生、比尔·盖茨那样的杰出人物实在是少之又少。很多著名的CEO也都处在E象限，而不是处在B象限。比如，曾经风光无限的通用电气公司CEO杰克·韦尔奇，实际上也不过是通用电气公司的一名高级雇员而已。我们承认杰克·韦尔奇是一位卓越的领导者，但是，通用电气公司

富爸爸系列4——富爸爸商学院

的创立者、老板却是那位曾经辍学的托马斯·爱迪生。爱迪生拥有超人的远见，他白手起家，创办了通用电气公司，并且将它发展成为一家巨型跨国企业。

我还想再说一遍，只有为数极少的人最终真正成为B象限的领导者。因此，当一家直销企业的领导者向大家讲述新商机时，他们往往并不清楚这个商机到底有多大。长期身处E象限和S象限的人，想像力受到了极大的限制，他们根本认识不到这么大的商机。说起来非常幸运，正是由于富爸爸早年的教诲拓展了我的思路，才让我能够懂得B象限企业的力量。因此，我只做了4年公司雇员，就选择了走自己的路。我不想在成年后做一名E象限或S象限的人，我明白自己渴望将来生活在B象限和I象限。

如果你打算创办一家直销企业，并且准备告诉自己周围的朋友，那我建议你向他们解释一下富爸爸提出的“现金流象限”这个概念，解释一下你改变自己所属象限的理由。如果这样做了，肯定会比简单地说一句“我要办一个业余的直销公司”效果好得多，肯定会获得更多的支持。正如我在前面所说，直销企业之所以很难让人们理解、接受，原因就在于结识B象限的人为数不多，绝大多数人的亲朋好友都处在E象限或S象限。另外，如果你有耐心，现身说法，向他们讲述自己观念转变的经历，他们或许也会加入到你的行列中来。要让他们懂得，观念转变是一个过程，也许要耗费数年时间，并不是一个快速致富计划。如果你打算认真考虑，那我还要向大家推荐一份“五年规划”。

五年规划

常常有人问我：“为什么需要一份五年规划呢？”好了，请让我细细说来。

理由1 星巴克咖啡连锁公司的创立经过了数年时间，麦当劳公司的创立经过了数年时间，索尼公司成为世界电子巨头也经历了数年时间。也就是说，大型公司或卓越的领导者都需要经过数年时间的努力。然而，很多人并没有想到成就一番事业需要数年努力，他们以为能够马上如愿以偿，能够快速致富，这大概也是B象限的人如此之少的原因之一。很多人希望赚钱，但又不愿意投入更多时间。

正如我在前面一再强调的，学习是一个行为的过程，而行为学习有时候比智力学习需要花费更多时间。比如，你也许决定要学骑自行车，但是真正的学习过程也许要比头脑中作出决定花费更多时间。当然，这样的好处是，一旦你真正学习了，通常也就会永远掌握某种知识和技能。

理由2 另一方面，忘却同样也是一个行为过程。曾经有一个稍嫌粗鲁的说法：“你不能教给老狗新东西。”还好，我们是人，而不是狗。不过，上述说法仍然有一定道理，有时候，我们很难忘却多年来学到的东西。这么多人之所以乐于处在E象限和S象限，原因就是感觉在那里更舒适、安稳一些。毕竟，他们多年来一直学习的是怎样在E象限和S象限之中生活。很多人最终待在E象限和S象限，因为他们认为那里更舒适，尽管这种暂时舒适最终并没有给自己带来什么好处。

另外，应该花些时间学习一些新东西，同时设法忘却一些老东西。对于一些人来说，从象限左侧转换到象限右侧最困难的事情莫过于忘却E象限和S象限的原有观念。一旦忘却了自己曾经学过的某些东西，我想这种转换就会大大加速。

理由3 化蛹成蝶，中间必须经历“结茧”这个环节。我曾经作为大学毕业生进入飞行学校，离开飞行学校时，我已经成为了一名准备赶赴越南战场的飞行员。假如我当初进入民航飞行学校，尽管结业时我也是一名飞行员，但是我很怀疑自己是否会准备参战。军队飞行员与民航飞行员所学的东西大相径庭，飞行技巧不同，训练强度不同，结果——最终是否参战自然也不同。

富爸爸系列4——富爸爸商学院

我花了近两年时间在佛罗里达州上完初级飞行学校，获得了飞行章，这意味着我已经是一名飞行员了。接着，我又进入位于加利福尼亚州的彭德尔顿营海军陆战队基地，接受高级飞行训练。在那里，我们学习搏斗要比飞行还多。我不想里里外外地向大家讲述这些细节，但是，在彭德尔顿营海军陆战队基地，我们的训练强度明显加大了。

等到我们结束了飞行学校的训练、成为一名飞行员后，我们还用了整整1年时间为奔赴越南战场作准备。我们经常飞行，检验自己智力、情感、行为和精神适应各种飞行环境的情况。在这里，仍然存在“学习金字塔”中的所有四个方面。

经过了彭德尔顿营海军陆战队基地大约为期8个月的训练之后，我的内心发生了不少变化。在一次飞行训练中，我终于成为了一名准备参战的飞行员。此前，我一直进行着智力、情感和行为上的飞行。在其中一次训练中，我精神上发生了改变。训练任务重得令人害怕，忽然之间，我的所有怀疑和恐惧都被抛到了九霄云外，而精神的力量控制了一切。飞行已经变成了我自己不可分割的一部分，我在机舱内感到非常平静、放松。我准备要赶赴越南参战了。

第二部分周围人的影响（5）

那也并不是说，我心中已经没有了一丝恐惧。实际上，我仍然害怕参战，害怕死亡，害怕情况更糟——受伤残疾。区别在于，我当时准备参战，自己的信心战胜了恐惧和担心。需要补充的一点是，与此非常相近的改变人生的教育在很多直销企业中都可以遇到。

我成为一名企业主和投资者的过程，与自己当年成为一名准备参战的飞行员的经历也非常相近。在忽然发现自身的精神，即大家常常所说的“企业家精神”前，我也曾经在企业界经历过两次失败。正是这种企业家精神，促使我一直处在B象限和I象限，无论经历了多少磨难。我一直坚守在B象限和I象限，而不愿意退回到安稳舒适的E象限和S象限。可以说，我整整用去了15年时间，才获得了很快乐、很舒适地坚守在B象限和I象限的自信。

我本人还在执行五年规划

当我决定学习某些新东西时，比方说房地产投资时，我仍然要给自己五年时间去学习整个房地产投资。当我决定学习股票投资时，我同样给自己五年学习时间。很多人投资一次，赔了一点钱，便马上收兵，洗手不干。他们在自己第一次犯错时就裹足不前，结果没有学到任何东西。富爸爸曾说：“真正的赢家懂得，输是赢的整个过程中的一环，只有输家才会认为赢家从来不会输。输家就是那些梦想成功，却时时不愿犯错的人。”

今天，我依然给自己五年时间，尽可能多犯错。因为我明白，犯错越多，从中学到的东西也就越多，五年后的自己将会更加聪慧。如果我不犯任何错误，五年后也不会比今天聪明多少，只是年龄增加五岁而已。

我在B象限和I象限的学习历程仍然没有结束

时至今日，我本人已经在B象限和I象限度过了好多年，仍然感到有很多东西值得自己努力学习和掌握。也许，我的余生还要在这种学习中度过。这样做带来的直接好处是，我学到的东西越多，就越能少做事多赚钱。如果你或者周围的朋友们以为，自己能够开始创办一家直销企业，而且可以马上赚钱，那你们显然还是像E象限和S象限的人那样思考问题，位于E象限和S象限的人特别热衷于各类快速致富计划和传说。如果真的打算开始自己的致富旅程，我建议你至少要用五年时间学习、提高自己，改变个人核心价值观，结识新朋友。在我看来，这些转变要比多赚几美元重要得多。

富爸爸系列4——富爸爸商学院

小 结

总而言之，直销企业的优势不仅仅是能够提供良好的商业教育，而且往往能提供一个全新的朋友圈，这些朋友与你自己目标一致，拥有共同的价值观。在我看来，这种友谊无比珍贵。如果我当初没有遇到那么多好朋友，肯定也不会完成这些历程。

此外，如果大家在分析周围事物时运用现金流象限，如果大家认可富爸爸关于金钱、商业和生活领域中四类人的理论，那我将非常感激。多年前，富爸爸的现金流象限理论向我展示了穷爸爸未曾注意到的世界，今天，我衷心希望现金流象限理论也能为各位的人生带来新的改变。

你本人、朋友和家人都处在哪个现金流象限

在阅读下一章之前，你也许想花一点时间评估一下你周围的人及其所属的现金流象限。

人物 现金流象限（E、S、B或I）

父亲

母亲

配偶

兄弟（列出他们的名字）

姐妹（列出她们的名字）

朋友（列出名字）

你本人现在属于哪个象限？你希望将来属于哪个象限？

E

S

B

I

现在所属象限

将来所属象限

你改变自己所属现金流象限的计划是什么？你打算怎样得到新的教育和经验，怎样改变自己的核心价值观？

下一个价值

接下来的一章，我们将要介绍建立一个企业主的朋友网络的价值。

第三部分人际网络的价值（1）

1974年，我任职于夏威夷的施乐公司。当时，我在推销施乐传真机时遇到了很大困难。因为传真机属于新产品，人们对它缺乏了解，他们常常反问我：“嗯，传真机的确不错，但是，还有谁拥有它呢？”也就是说，他们担心，如果别人没有传真机，无法与别人的传真机形成网络，独自拥有一台传真机就毫无意义。今天，传真机已经变得非常普及。

随着越来越多的人开始使用这些新型传真机，传真机的价值大大提升，销售也变得越来越容易了。我曾经在4年里非常吃力地推销这种新型传真机，花费了大量时间向人们解释这种机器的原理和用途。现在，企业甚至很多家庭都在使用传真机，厂家的推销人员根本不用费尽口舌解释传真机的优点，客户们购买时也只是选择自己所要的传真机型号。销售人员除了简单讲解该型号传真机的使用说明之外，也不必再做其他任何解释工作。由此可见，只有在形成一个庞大网络后，传真机的价值才会大大提升。因而，本章将要重点讨论网络的价值和力量。

梅特卡夫法则

人们一般认为，罗伯特·梅特卡夫是以太网¹的发明者之一。近年来，他还创办了著名的高科技公司——3Com公司。所谓的梅特卡夫法则，具体内容是：

富爸爸系列4——富爸爸商学院

一个网络的经济价值 = 用户数量²

简单说来，可以这样理解梅特卡夫法则：

如果只有1部电话，那么这部电话实际上就没有任何经济价值；如果有2部电话，根据梅特卡夫法则，电话网络的经济价值等于电话数量的平方，也就是从0上升到2的平方，即等于4；如果再增加1部电话，那么，这个电话网络的经济价值就上升到3的平方，即等于9。也就是说，一个网络的经济价值是按照指数级上升的，而不是按照算术级上升的。

“一个网络的经济价值是按照指数级上升的，而不是按照算术级上升的。”

约翰·韦恩式的商人

在我父亲生活的那个时代，约翰·韦恩是成功的典范。他被描绘成无须别人协作和帮助，就能够独立完成所有工作的形象。处理与女性的关系时，他运用了“自己的地狱，别人的天堂”模式。当时的电视节目，比如《留给比弗》（Leave It To Beaver），讲述沃德·克利弗（比弗的父亲）外出工作，而琼·克利弗（比弗的母亲）待在家里，她是一位尽职尽责的妻子，整日做饭、洗衣，等待骑士般风光的丈夫带着薪水回家。

自从20世纪50年代那些电影、电视播映以来，整个世界已经发生了巨大变化，但是，很多旧有的商业思想依然根深蒂固，挥之不去。今天，我仍然常常听到有人说：“我打算独自创办个人的企业。”在我看来，“独自创办个人的企业”的想法完全是约翰·韦恩式的商业思想。我曾经讲过，很多人在说他们打算“独自创办个人的企业”的时候，往往就是从E象限转入S象限，而不是转入B象限。如今，S象限会聚了很多艰难打拼的人们，会聚了很多约翰·韦恩式的企业所有人。

特许经营本身就是一个网络

20世纪50年代，一种新型商业模式出现了，这就是特许经营。著名的特许经营企业有麦当劳、温迪屋(Wendy's)等，特许经营如今已经被人们普遍接受了。然而，在50年代它刚刚出现的时候，很多思想守旧的人们，很多具有约翰·韦恩式商业思想的人，都纷纷抨击特许经营模式，甚至叫嚷它是非法的。现在，无论走到世界上任何地方，比如北京、南非，甚至是非常遥远的国度，我们都可以看到像麦当劳那样著名的特许经营企业，人们已经喜欢上了特许经营。

简单地讲，特许经营就是一个企业网络，一个由很多企业所有者组成的庞大企业网络。大家现在都明白，一位类似麦当劳的特许经营企业所有者要比那些创办自己的汉堡包品牌的人强大得多。如果他们处于相邻位置，展开竞争，即便约翰·韦恩式的商人能做出更好吃的汉堡包，估计也会很快倒闭。

如同任何新办企业那样，一家特许经营企业在拥有很多加盟企业之前，实际上并没有多少价值。我依然记得，当初见到第一家MBE公司(Mail Boxes Etc)时，对它的前景非常担心。结果，随着特许经营店的加盟，该公司忽然之间取得了突飞猛进的发展。同样的一幕发生在星巴克公司身上。多年前，我初次听说这家创办于西雅图、名称有趣的小咖啡公司。现在，星巴克咖啡店已经随处可见。在美国纽约，几乎每个街头角落都有星巴克咖啡店。但是，这种令人难以置信的增长主要是通过公司本身拥有的连锁店取得的，而不是通过特许经营实现的，这是梅特卡夫法则的另外一个例子。

在我居住的社区，当MBE公司特许经营店在购物中心开张后，原来有一家开办了好多年的包裹邮寄店很快就倒闭了。同样的情形发生在小咖啡店主身上，他们很快就在与星巴克的竞争中败下阵来，即便他们拥有更好的咖啡。可以说，苦苦打拼的个人再次输给了网络经营者。

第二类网络企业

富爸爸系列4——富爸爸商学院

20世纪70年代，一种新型的网络企业开始出现。这种企业正是本书要着重讨论的直销企业。它不是特许经营的企业网络，而是特许经营的个人网络。也就是说，它是一种个人特许经营。这种新型直销企业的首次亮相也招来了很多批评，后来却有数百万人陆续投身其中。如今，这种企业仍然备受争议，尽管如此，直销业的发展速度还是远远超过了特许经营业或其他传统行业。

很多人之所以没有看到直销业的飞速发展，原因之一是在绝大多数情况下，直销本身是一种看不见的商业活动。与那些有着醒目标志的企业(如麦当劳或者星巴克)不同，很多直销特许经营企业就开设在个人家里，或者非常狭小、很不起眼的办公室里。不过，可别小瞧它们，很多成功的直销特许经营企业，赚钱远远多于普通特许经营企业。

第三部分人际网络的价值(2)

直销企业蕴藏着无限商机

在本书的开始，我曾经列举了直销企业可以提供的很多产品或服务，其中包括法律服务、电话服务、化妆品、维生素、服装甚至房地产等很多种类。更让我吃惊，也让我大开眼界的是，一些大公司包括花旗银行、美国在线一时时代华纳公司、伯克希尔·哈撒韦公司都开设了直销服务。一旦打开自己的思维，我就意识到只会从外行那里听到对直销的各种非议。直销实际上是一种无形的虚拟式企业，这也意味着我们看不到这种行业的发展和成长。我们只会听到来自旧有商业模式的人们，或者约翰·韦恩式的人们的各种抱怨和牢骚。直销业之所以能够持续发展，原因就在于梅特卡夫法则所蕴藏的巨大力量。

运用梅特卡夫法则的力量

直销的显著特色在于，像你我这样的普通人都可以得到它。不过，大家必须遵循梅特卡夫法则。如果遵循梅特卡夫法则，投身直销公司就是一个良好的开端，但是，单单这样做并不意味着你一定能够运用梅特卡夫法则的力量。这就好像你买了一部电话机，周围却只有你一个人拥有电话机。

“大家的任务就是模仿或者重复像自己一样的人的工作。”

为了运用梅特卡夫法则的力量，大家的任务就是模仿或者重复像自己一样的人的工作。等到有了2个人，网络的经济价值就是2的平方，也就是从当初的0上升到了4；如果有了3个人，网络的经济价值就从4上升到了9；如果你发展的2个人各自发展2人，你们网络的经济价值就有了突飞猛进的发展。这里需要强调的是，网络经济价值的增长并不按算术级增长得那样缓慢，而是按照指数级增长。这就是网络企业的巨大价值和潜力。

随着时间的推移，成功的直销企业所有者就可能比很多专业人士，比如医生、律师、会计师以及其他辛苦打拼的人们赚到更多的钱。造成这种不同的根源，或者说成功的直销企业所有者更加富有的缘由，归根结底在于梅特卡夫法则。

在前面一章中，我们讨论了结识新朋友的意义。假如你愿意花一点时间，向他们解释现金流象限，询问他们愿意处在哪个象限，并向他们介绍梅特卡夫法则的力量，我相信你一定能够找到一位对你自己现在带来的商机非常感兴趣的人。你也可以向他们介绍说，直销是当今世界发展最迅速的商业模式，尽管因为直销企业是无形的，未能充分引起人们的注意。

创建一家直销企业，其实就是寻找与你自己在理财观念上志同道合的新老朋友。比方说你的网络中有10个人，那么，你们网络的经济价值现在就是100，而不是10。如果这10位各自介绍10位朋友投身直销，你们直销网络的价值就会大大提升。我在前面曾经说过，我本人在20世纪70年代初期刚刚接触直销业的

富爸爸系列4——富爸爸商学院

时候，思想上并没有立即接受。我当时观念守旧，思想保守，熟视无睹，因此并没有意识到自己面前的巨大商机。直至今今天，我才看到了直销业的潜力。如果一切都可以重来一遍，我肯定不会创建传统的企业，我肯定会致力于建立一家直销企业。

“门槛”很低的好创意

可惜，我当初没有建立直销企业，而是花费数百万美元，有时候甚至赔掉数百万美元，去建立老式的企业。虽然我对于自己走过的路子并不后悔（这些历练让我懂得了如何从头开始创办一家传统企业），但是，我现在还是要真诚地对大家说，对于绝大多数人来说，创办一家直销企业可能更有意义，尤其当你没有数百万美元资本建立一家传统企业或者购买一家著名公司特许经营权的时候。简单说来，进入成本较低，又有良好培训计划的直销企业，实在是一个很好的创意。直销业兴起的时代已经来临，并且在世界范围内得到了蓬勃发展。大家只需开放自己的思维，就能发现这一点。当然，你也许不能用眼睛看到，因为直销企业往往是虚拟的。它们没有金碧辉煌、宏伟壮观的建筑，也没有碧绿的草坪吸引大家。因而，尽管直销业在世界范围内得到了很大发展，却很少有人注意到这一点。

直销业的未来

虽然直销业已经取得了很大发展，不过，现在仍然是投身直销业的好时候。为什么这样说呢？因为世界各地的人们终于发现，工业时代已经结束，我们正在步入信息化时代。大型企业如通用电气公司、福特汽车公司等，都是工业时代的产物。特许经营企业如麦当劳公司等，都是处在工业时代向信息化时代转型期的企业。直销企业才真正是信息化时代的特许经营企业，原因非常简单——很多直销企业几乎主要依赖信息进行运作，而不是凭借土地、工厂和雇员等进行运作。

小时候，父母常常对我说：“好好上学，争取考个好成绩，以便将来找到一份待遇优厚的安稳工作。”其实，这些都是典型的工业时代的思想。的确，我的父母非常信赖安稳的工作、公司提供的退休金和医疗保险、政府提供的社会保险和医疗保险。现在看来，这些都是工业时代的老观念。如今，我们很多人都知道，所谓安稳的工作纯粹是一个笑话，而且对于很多人来说，终生供职于一家公司已经变得越来越不现实。此外，如果大家在401(k)计划等退休金计划中购买了很多高风险股票和共同基金，这样，所谓的退休安全实际上也成了个笑话。现在，人们需要一些全新的观念体系，由此才能寻找到财务安全。很显然，直销企业就是解决上述困境的一个良方。目前，越来越多人开始醒悟，尤其是在“9·11”恐怖袭击以及股市危机后，很多人发现在这个日益缺乏安全感的社会中，直销企业开启了人们的一个新思路。直销业向全世界数以亿计的人们，提供了一个把握个人生活和财务未来的良机，因而，即便思想保守的人们熟视无睹、置若罔闻，直销业也将会得到持续、快速的发展。

第三部分人际网络的价值（3）

小 结

多年前，我曾经是一位推销第一代电传机，也就是现在大家熟悉的传真机的推销员。由于当时拥有传真机的人很少，我的推销工作遇到了很大困难。随着传真机使用者数量的增加，我的推销工作也越来越容易。可以说，传真机的社会保有量越大，传真机的价值也就越大。这就是梅特卡夫法则的力量。

今天，在推广直销观念的过程中，同样的情形发生了。多年前，很多人嘲笑直销，给了它非常糟糕的名声，我当然了解这些。现在，整个世界发生了变

富爸爸系列4——富爸爸商学院

化，直销业的未来只会更加美好。正如我在前面提到的，目前很多大公司都设立了专门的直销部门。尽管很少有人意识到，但是，事实上直销必将成为一种主流业务。因而，即便周围的朋友或同事没有发现这个商机，你也应该敞开胸怀，这样就能看到梅特卡夫法则的力量，看到正在自己面前的网络的力量。你所要做的，就是发自内心地说：“我想让网络的力量为自己工作。”

下一个价值

在接下来的一章中，我们将要讨论商业技巧。一个人如果想在实际商业领域取得成功，就必须具备商业技巧。直销业的一大优点，就是它能够教给人们非常宝贵的商业技巧，这种商业技巧能够帮助大家将来获得更多财富。

第三部分培养个人推销技巧（1）

在我的人生中，1974年可以说是一个转折点。当时，我从美国海军陆战队退役，即将回到现实生活的世界中。问题是，我到底要进入哪一个世界呢？是进入穷爸爸的世界，成为属于E象限的雇员，还是进入富爸爸的世界，成为B象限的一员呢？

正如我在前面讲过的，我接受过两种职业训练，很容易成为E象限的一员。我可以回到航运业中，作为船长为标准石油公司驾驶油轮，也可以像很多同学那样，成为民航飞机驾驶员。两种职业都很有吸引力，但是，我知道自己不愿意将来做一名船长或者飞行员，那些日子已经离我远去了。虽然面临更大风险，没有什么保障，我还是决定走富爸爸的路子，而不愿意步穷爸爸的后尘。

1974年初，从海军陆战队正式退役前，我找到了富爸爸，请他将我训练成为B象限的人士。我至今依然清楚地记得，当时我来到了他位于夏威夷州的漂亮的办公室中，向他请教怎样度过自己人生的另外一个阶段。我那时26岁，我知道自己需要一些进入B象限的指导，因为进入B象限并不容易。“我到底应该怎么做呢？我到底需要怎样一种训练呢？”我问富爸爸。

富爸爸从办公桌旁抬起头，毫不犹豫地说：“去找一份做销售的工作。”

“做销售的工作？”富爸爸的话让我感到挨了当头一棒，我按捺不住自己内心的困惑，大声说道：“我想成为B象限的一员，我不想去做什么销售工作。”

富爸爸停下手头的事情，摘下眼镜，狠狠地盯着我说：“你问我下一步应该怎么走，我也只是告诉你下一步应该怎么走。如果你不愿意按照我的建议去做，那请你马上出去！”

“但是，我想成为一位企业所有者，我不想做一位推销员。”我争辩说。

“听着，”富爸爸说道，“我已经提醒过你多少次，如果你想来我这里寻求一些建议，你首先就应该谦虚、认真地听取我的建议。如果你不愿意听取我的建议，那么，今后就不要再问我什么问题。懂吗？”

“好的，那请您解释一下，为什么我应该首先去做销售工作？”我一下子清醒了好多，声音也变得柔和了。富爸爸和穷爸爸都很严肃、直率，我明白自己如果想向他们请教，最好要对他们非常尊敬。接着，我又问道：“请您告诉我，为什么学习推销技巧这么重要呢？”

“在商业领域，推销技巧是第一位的。”

“在商业领域，推销技巧是第一位的。”富爸爸说，“推销技巧是B象限人士最重要的技巧。如果你不懂得销售，就不要说想做什么企业所有者了。”

“推销技巧是第一位的？”我感到有些困惑。

“最优秀的推销员就是最优秀的领导者。”富爸爸接着说，“看看肯尼迪总统，他是我听说过的最伟大的演说家之一。他演讲的时候，人们都能受到启发和鼓舞，他有一种与人们心灵对话的能力。”

“您的意思是，当人们在讲台上或者电视上发表演讲的时候，其实也都是一种推销，是吗？”我追问道。

“当然。”富爸爸说，“当你写作，或者进行一对一谈话时，比如你要求你的孩子拿起他们的玩具，其实都是在推销某种东西。可以说，你们的中学老师每天都在推销……”

“不过，有些老师的推销并不很成功。”我笑着插了一句。

“是的，因而他们不是很伟大的老师，所有伟大的老师都是伟大的推销员。让我们回顾一下，耶稣基督、佛祖、特蕾萨修女、圣雄甘地、穆罕默德等都算得上是伟大的老师，也都算得上是伟大的推销员。”富爸爸接着说。

“因此，我在推销方面做得越好，我的人生也就会越成功，是吗？”我问。

“没错。反过来讲，”富爸爸回答说，“那些人生很不成功的人，没有人愿意听他们在说什么。”

“人人都可以做好推销工作吗？”我问。

“当然，我们所有人生来就是推销员。你只要留心身边的婴儿，就会发现，他们如果感到饥饿，却没有得到想要的食物，他们就会怎么做呢？”

“我们所有人生来就是推销员。”

“他们可能就会大哭。”我回答说，“他们也在与周围人交流、沟通，推销自己的感受。”

“是的，”富爸爸显得有些兴奋，“你曾经告诉过一个孩子说他不能拥有某件东西吗？如果爸爸没有给他想要的东西，他可能转而向妈妈要。如果妈妈也没有给他想要的东西，他可能会打电话向爷爷、奶奶求助。奇怪的是，随着年龄的增长，我们倒失去了那种‘我能够拥有自己想要的任何东西’的‘霸气’。随着年龄的增长，周围人告诉我们不能再要求得到自己想要的东西。我们不能挑剔、抱怨，不能再做一个麻烦制造者。这样，我们也就学会了不再去推销。”

第三部分培养个人推销技巧（2）

“因而，作为成年人，我们不得不重新学习自己过去早已经熟知的东西。”我说。

“是的，如果我们想要得到自己向往的东西的话。”富爸爸补充了一句。接着，他又说道：“我大概在30岁的时候，忽然感到自己在人生中已经严重落伍。我缺乏某种东西，尽管工作努力，事情却并没有像自己预期的那样发展。很快，我意识到更加努力工作并没有多少作用。我终于发现，如果不改变自己，我的人生最终将一无所获，所以必须改变自己。接着，我慢慢意识到自己不懂得与人沟通。手下员工不听我的安排，我告诉他们做某件事情，可是，他们却去做另外一件事情，或者干脆什么事情都不做；客户也不理解我，尽管我反复告诉他们自己产品的优异性能，他们却仍然去购买别人的产品；与陌生人接触时，我常常显得笨嘴拙舌，不知所措；我很厌烦参加各种聚会，常常感到词不达意。我的交流技巧实在太糟了。很显然，如果我想在商业领域取得成功，首先必须学会推销自己。我需要学习做一名更出色的交流者，需要突破自

富爸爸系列4——富爸爸商学院

己，从过去的‘壳’里走出来。我必须学会不再怕人，必须重新学习小时候曾经懂得的东西。”富爸爸停顿了一下，似乎还在回忆当初的事情。然后，他问我：“你还记得好多年前，你和迈克都还在上小学，我去檀香山市参加为期一周的推销培训课程的事情吗？”

“记得，”我说，“当时，我爸爸还认为您参加这样的培训实在有些太离谱了。”

“是吗？”富爸爸显得有些吃惊，“他是怎么说的？”

“他说，‘为什么要花这么多钱，参加一个不能获得任何学位的培训课程呢？’”

听到这些话，富爸爸忽然大笑起来，他说：“我用自己当时仅有的200美元参加了那个培训课程，不过，那次培训却给我带来了数百万美元的回报。哈哈，你爸爸满脑子里只有大学学位，是吗？”

“是的。”我接过富爸爸的话说，“你们两人的价值观不同，我爸爸想得到更多的学位，而你想取得更大的财务成功。”

富爸爸仍然笑个不停，他取出黄色的便笺纸，写下了两个单词：

购买 / 销售

富爸爸指着便笺上的词语，对我说道：“在商业领域，这是两个非常重要的词。在股市和房地产行业，人们总是一直在讨论有关购销协议的话题。市场以及整个商业活动都要有买家和卖家运作，如果没有买家，我就会破产。这就意味着，我必须不断地推销自己的产品和服务。我必须通过电视和报纸广告，通过我的文章，向员工、投资者、会计师以及律师推销。我整天都在推销，我必须让自己的团队不断前进，让客户高兴而来，满意而去。因此，推销绝非只让人们掏钱买自己的东西那么简单。”

“我明白。不过，为什么学习推销如此重要呢？为什么推销是B象限人士必须具备的首要技巧呢？”

“这个问题问得很好。”富爸爸赞赏道，他接着说，“绝大多数人没有意识到的一点，就是你推销得越多，你能购买的就越多。”

“怎么解释呢？”我还有些困惑，知道自己又听到了一个很重要的话题，还需要理解得更透彻一些，“为什么说‘推销得越多，能购买的就越多’呢？”

如果你想购买东西，首先必须推销些东西

富爸爸慢慢地点头，让我进一步思考自己刚才说过和听过的东西。“你能推销多少，就可以购买多少。”富爸爸说，“如果你想购买些东西，首先必须推销些东西。因此，推销技巧是你最重要的技巧。”

“这样说来，如果我不能推销，就不能购买，是吗？”我问道。

富爸爸点点头，慢慢说道：“穷人之所以穷，就是因为不善于推销，或者根本没有东西可以推销。穷国也是如此，穷国往往不善于推销自己拥有的东西，或者根本就一无所有。这个道理适用于所有人，很多人非常有才能，但是却不善于推销自己的才能。一个不善于推销的企业注定要倒闭，即便它拥有大量存货。我注意到，如果一家企业财务吃紧，往往就是因为企业领导者不善于推销。他们也许很聪明，却不善于与人交流、沟通。我遇到过很多公司的中层经理，他们不能继续得到晋升，就是因为不懂得推销。在我们身边，那么多单身者没有找到自己梦想中的另一半，也只是因为他们没有很好地与人交流。”

“你的意思是，当我与一个姑娘约会的时候，也是在推销自己？”

“是的，是很重要的推销。”富爸爸肯定地说，“世界上到处都有孤独、贫穷的人们，原因很简单，就是从来没有人教育他们怎样进行推销，怎样与人交流，怎样克服对被拒绝的畏惧，以及被拒绝后怎样重新振作起来等。”

富爸爸系列4——富爸爸商学院

“这样说来，推销影响到人们生活的各个方面。”我补充说。

“是的，因此，好多年前，我用自己手头最后一笔钱参加了推销培训。现在，我比你爸爸拥有更多财富，这是因为他仅仅拥有大学学位，而我接受过良好的推销技巧培训。所以，如果你想成为一名商人，那就去学习怎样推销，不断提高自己的推销能力。你的推销能力越强，就会越富有。”富爸爸说。

第三部分培养个人推销技巧（3）

接着，富爸爸解释说，自己的会计师为了得到一笔稳定的收入，也在推销个人的专业技巧。他说：“当一个人申请某个职位的时候，实际上也就是在推销自己的专业服务。每个人都在推销某些东西，回到自己家中之后，家里的每件东西，比如电炉、冰箱、沙发、电视机、床等，都是别人推销给你的。事实上，你的所有东西，都是别人推销给你的，否则你就只能偷了。如果你的东西都是偷来的，那你就马上离开我的办公室，我不想与偷东西的人交往，我只会与推销东西的人交往。”

“没有想到推销在商业活动中这么重要。”我禁不住感叹说，“没有想到如果希望致富，还需要学习推销技巧。”

“如果你想在生活中取得成功，就需要学会怎样进行推销。”富爸爸补充说，“不妨仔细观察一下周围的现实世界，那些赢得选举的政治人物往往就是伟大的推销员，最成功的宗教领袖也往往是伟大的推销员，最优秀的老师也是最出色的推销员，而孩子更是天生的伟大的推销员。你明白我的意思了吗？”

“我明白了，”我说，“但是，我对推销仍然很恐惧。”

听到我坦诚承认自己的弱点，富爸爸点点头，静静地沉思了一会儿。最后，他说：“谢谢你的诚实，绝大多数人都怕推销，都怕遭到拒绝。他们不愿意承认自己畏惧推销，相反，他们却在诋毁推销这个职业，说，‘我不是推销员，我是受过教育的专业人士’。”

“你的意思是，很多人都在掩饰自己对于推销的畏惧，”我说，“他们往往做出一副对推销不屑一顾的样子来。”

“是的，很多害怕推销的人都不愿意承认这一点。因而，他们轻视推销员，轻视推销职业。”富爸爸说，“不过，这样做的人往往都是穷人，或者是在个人生活的某些方面表现比较差的人，他们在个人事业或爱情上常常表现不佳。很多不去推销的人，生活大多并不如意，他们经常等到商场削价清仓的时候才去购物，过着非常节俭的生活，究其根源，还是因为他们害怕推销。正是他们的畏惧，以及推销技巧的欠缺，造成了他们的持续贫困。”

第三部分培养个人推销技巧（4）

“但是，很多人不是都怕被拒绝吗？”我仍然有一些疑虑。

“人们应该学习克服自己对于推销的畏惧，而不是让这种畏惧主宰自己的生活。”

“是的，大家当然都怕被拒绝，”富爸爸说，“因此，成功人士都学习克服自己对于推销的畏惧，而不是让这种畏惧主宰自己的生活。所以，我才用自己身上仅有的一点余钱，赶往檀香山参加推销培训。出于同样的理由，我才将当年给自己的建议现在向你和盘托出，那就是去学习推销。我想再重复一遍，那些贫困、不成功或者单身人士，往往就是因为没有很好地推销什么。如果大

富爸爸系列4——富爸爸商学院

家想得到自己向往的东西，你首先要推销一些东西。”

“这样说来，如果我善于推销，也就能够购买任何东西，是吗？”我接过富爸爸的话问道。

富爸爸点点头，回答说：“推销是你最重要的技巧。还有，你打算学习怎样推销吗？”

我的推销教育开始了

那次谈话之后，我按照富爸爸的建议，很快向IBM公司和施乐公司求职。向这两家公司申请职位，并不是因为它们优厚的分红计划，而是因为它们良好的推销培训计划。同样，很多直销公司都提供了良好的推销培训计划。对我来说，学习推销，学习克服对被拒绝的畏惧，学习明晰地表达自己的观点，都是我接受过的最好教育。可以说，学习推销改变了我的生活，改变了我的未来！

发掘自己内心中赢家的一面

推销培训绝非仅仅是为了学习销售。我刚刚在施乐公司任职时，非常害羞。因而，即便我已经在公司接受了良好的培训，内心的畏惧仍然阻碍着自己主动敲门或打电话推销。甚至直到今天，我仍然有同样的畏惧。区别仅仅在于，我终于获得了自信，克服了个人畏惧，主动敲门或者打电话推销。如果没有学习怎样克服个人的畏惧情绪，自己内心中输家的一面就可能占据上风。富爸爸常说：“在我们每个人的内心中，都有一个富人、一个穷人，也都有一个赢家、一个输家。每当我们让自己的畏惧、怀疑或者自卑占据上风的时候，我们内心输家的一面就会居于主导地位。学习推销就是学习克服我们内心中输家的一面，发掘自己内心中赢家的一面。”

直销业的好处在于，它让人们有机会直面内心畏惧、克服内心畏惧，让自己内心中赢家的一面居于主导地位。而且，在个人学习推销的过程中，领导者往往耐心地给予合作。相反，在传统的商业领域，如果你一两个季度内销售业绩不佳，往往就会立即被解聘。施乐公司还算慷慨一些，他们给了我1年时间学习销售，1年时间参加销售实习。如果没有这两年，我知道我将会被解聘。就在即将被解聘之前，我的自信心忽然大增，销售业绩大涨。两年后，我已经成为了办公室里数一数二的推销员。除了得到了一笔丰厚的奖金，更重要的是，通过这些磨炼我重新树立了自尊。重新找回的这种自尊与自信是无价的，而且，它帮助我获得了数百万美元。因而，我一直对施乐公司深怀感激，对进行推销培训，特别是进行克服内心怀疑和畏惧的培训深怀感激。今天，我向大家郑重推荐直销，因为该行业提供了一个重建、增进个人自信的绝佳机会，施乐公司当年就曾经向我提供过这种机会。

推销培训帮助我找到了自己梦想中的女孩

冒昧地说一句，如果没有推销技巧，尤其是如果没有更为重要的自信心，我就很可能不会结识梦想中的女孩，并且与她结婚。初见妻子金的时候，我觉得她是世界上最美丽的女孩子。今天，我觉得她更加美丽，因为她不仅有一个美丽的外表，还有一颗更美丽的心灵！

刚刚见到她的时候，我不知所措，说不出一句话来，我怕走到她面前去。但是，推销培训中如何克服自己内心畏惧的知识帮助了我。我没有坐在教室后面、将头深深埋到课桌下面、远远地呆望着她不敢说一句话，（此前，我遇到自己心仪的女孩，常常就是这样。）而是大胆地走到她面前，打了声招呼。显然，我接受的推销培训已经有了回报。

金转过身来，脸上露出美丽的微笑，我一下子爱上了她。她非常友好、迷人，我们俩很快就无话不说。我们相处融洽，她正是我梦想中的女孩，然而，当我单独约她出去的时候，她还是一口回绝了。作为一名优秀推销员，她回绝的时候，我还是一次次地邀请她。尽管我的自信心受到了打击，男性的自尊受

富爸爸系列4——富爸爸商学院

到了伤害，我还是坚持邀请她。当然，她还是一次次回绝了。这种情况持续了整整6个月。如果我没有学习如何克服内心的自卑，肯定坚持不了6个月。

我的心被刺痛了，每次她对我说“不”之后，我都要暗暗地抚慰受伤的自己。经过了6个月的回绝之后，我脆弱的自信已经大大降低，但是我还是坚持邀请她。终于有一天，她答应了我。从那时到现在，我们俩就一直在一起，从来没有分开过。

我们开始约会后，我的男性朋友总是对我说：“我不相信她会与你约会，她很精明，你却很老实，你千万不要被她漂亮的外表所迷惑。”静下来的时候，我却想起富爸爸曾经对我说过的话：“推销是商业活动中最重要的技巧，也是生活中最重要的技巧。”在“富爸爸”系列丛书第5本《富爸爸 年轻退休》的封面、封底上，大家能看到我与妻子金在斐济群岛的合影。我们骑在马上，脸上露出开心的笑容，因为我们在那一天获得了财务自由。在我看来，如果没有金的帮助，我肯定不会做到这一点。她是我梦想中的女子，她让我的生活更加完美。今年，我们一起迎来了婚后的第17个年头。

拒绝的真正涵义

前几天，我听到一个商业电台介绍说：“这是一家很好的企业，根本不需要推销。”我心里暗暗思忖：“哪些人会被一个无须推销的工作职位吸引，或者被一个无须推销的企业吸引呢？”接着，我意识到，很多人可能会被这个不需要推销的工作职位吸引，即便我们所有人其实都在推销着什么。深入思考之后，我认识到，绝大多数人实际上并不是反对推销本身，而是不愿意被人拒绝。我也是，我也害怕被人拒绝。既然绝大多数人不愿意被人拒绝，我觉得实在有必要重新认识“拒绝”一词的涵义。

20多年前，我是施乐公司的一位辛苦打拼的推销员。有一天，我去找富爸爸，向他诉说自己对于被客户拒绝的不满。我说：“我不仅痛恨遭到拒绝，而且整日生活在恐惧之中，总是担心被拒绝。我发现自己正在竭尽所能，避免可能被人拒绝的各种情况发生。有时候，我甚至觉得死也要比被人拒绝好受一些。每次当我敲开一家公司的大门，秘书说，‘我们已经有一台复印机’，‘我们对新复印机没有兴趣，尤其是施乐公司生产的复印机’，‘我们老板不愿意与推销员见面’，或者‘我们喜欢你推荐的产品，但是，我们打算购买你们竞争对手——IBM公司生产的复印机’。每当听到诸如此类拒绝的话，我就真想钻进一个洞里去死。我对被人拒绝的一幕想得越多，就越想辞掉推销工作，远走高飞。结果，我越想避免客户拒绝，施乐公司老板就越想说要解雇我。”

第三部分培养个人推销技巧（5）

拒绝 = 成功

我对于被人拒绝的畏惧、我的低自尊以及缺乏自信，都有可能毁掉自己的生活。表面看来，我显得非常自信，也喜欢外出联系业务。我给人留下的印象就像约翰·韦恩，但是实际上，我的内心更像一个胆小怕事的小丑。就在我处于人生低谷、即将被公司解雇前夕，富爸爸向我传授了一些至理名言。施乐公司销售经理安排我开始实习的那一天，富爸爸对我说：“世界上最成功的人，其实也就是被拒绝最多的人。”

“什么？”我简直有点不相信自己的耳朵，吃惊地追问道，“世界上最成功的人，其实也就是被拒绝最多的人？”

“是的，”富爸爸回答说，“相反，世界上受到拒绝最少的人，其实也就是最不成功的人。”

富爸爸系列4——富爸爸商学院

“这样说来，如果我想有一个成功的人生，就需要被拒绝得越来越多。”我试着说道。

“你说对了。”富爸爸微笑着频频点头。

“不过，我还是不明白，请你解释一下。”我说。

“让我们看看美国总统吧。很可能有49%的选民，也就是数以千万人投票反对他，但是，只要另外有51%选民支持他，他就可以赢得大选，入住白宫。想想看，曾经有数以千万人拒绝过你吗？”

“当然没有。”我说。

“好了，当你被数以千万人拒绝的时候，你就会非常著名，就会取得很大成功。”

“但是，他同时还有数以千万人接纳他，支持他。”我补充说。

“的确如此。”接着，富爸爸反问道，“不过，如果害怕遭到拒绝，他能够成为美国总统吗？”

“不，我想不会。我知道还有很多人不仅仅拒绝他，甚至还痛恨他。为此，他不得不安排很多保安人员，因为有人甚至想杀掉他。我想，自己可能承受不了那么大的压力。”

“这也许正是你没有像自己向往的那么成功，或者没有充分发挥自己潜力的原因。事实上，没有人愿意被拒绝。但是，现实生活中的教训是，一味回避被拒绝的人是当今世界上最不成功的人。这并不意味着他们人不好，而是他们没有像遭到很多拒绝的人那样成功。”富爸爸解释说。

“这样看来，如果我想在生活中取得成功，就需要冒遭到越来越多拒绝的风险，是吗？”我问。

“对。”富爸爸肯定地说，“看看罗马教皇，他是一位伟大的人，一位伟大的宗教领袖，但是，他也是被人拒绝最多的人。数以亿计的人不喜欢他所说的话，或者不喜欢他所代表的信仰。”

“这也就是说，不要像一个懦夫那样行事，不要让我们的销售经理雇我。我应该主动出击，开始寻找拒绝自己的人。”我似有所悟，轻轻地说。

“是的，如果你还没有开始被人拒绝，你将来一定会被公司解雇。”富爸爸笑着说，“不过，还要注意，不能傻傻地来到社会上，对自己的职业不知所措。大家需要冒被人拒绝的风险，但是，必须从这些被人拒绝的事件中吸取教训，不断改正、提高自己。”

“也就是说，先遭到拒绝，然后改正自己的行为。”我插了一句。

富爸爸点点头，接着将自己当年花了200美元在檀香山参加推销培训课程时学到的公式写了下来：

拒绝与改正 = 教育与促进

“多年来，我一直按照这个公式行事。每次被别人拒绝时，我总是问自己，‘我在什么地方做错了？我怎样才能做得更好？’如果我自己找不到一个很好的答案，我就会打电话向拒绝我的客户请教，回顾发生的问题。也许还会找朋友进行角色扮演、重复当时的情形，而在这场角色扮演中，朋友们往往扮演买家，而我总是扮演卖家。需要注意的一点是，我从来不与拒绝我并骂我为‘蠢材’、‘乞丐’、‘贱货’或‘赔钱者’的家伙们打电话。因为这类电话毫无意义，相反，我对那些给了我学习、改正、提高自己机会的人充满感激。我常常问自己，‘下一次，我怎样才能把握不同情况，做得更好一些呢？’”

“而且，这些活动将会直接给自己的生活带来教育和促进。”我补充说。

“在我看来，这是在人生中各个方面取得成功的基本原理。”富爸爸说。

富爸爸系列4——富爸爸商学院

“不过，如果我回避拒绝，这个过程就不会开始，是吗？或者，能否说拒绝正是教育的开始呢？”我问。

富爸爸点点头，他微微一笑，说道：“你说得对。从长远看，那些在生活中回避拒绝的人，往往要比直面拒绝的人更少一些成功的机会。很多人的人生不大成功，就是因为他们被人拒绝得不够多。”

“我被人拒绝越多，被人接受、支持的机会也就越多。”

第三部分培养个人推销技巧（6）

“我明白了。”我笑着对富爸爸说。几天后，我自愿在一家慈善募捐机构工作，拨打募捐电话。显然，我从事这项工作并不是为了赚钱，而是有一个更有意义的理由，那就是想被人拒绝得更多。直到这个时候，我才意识到自己在施乐公司工作期间，每天遭到的拒绝有些太少了。通过晚上义务拨打募捐电话，我被人拒绝的次数很快增加。我心里明白，被人拒绝得越多，也就越能更好地改正自己的弱点；越是能更好地改正自己的弱点，也就越能受到更好的教育；越是能受到更好的教育，也就能取得更大的成功。因此，整整一年，我在施乐公司工作之余，每周还要在那家慈善机构的办公室工作3个晚上，拨打募捐电话。就在那一年中，我从一位即将被施乐公司解雇的推销员，逐步成长进步，直至两三年后，我成为了公司数一数二的推销员。一旦我在施乐公司销售领域取得了成功，我就辞掉了这份工作，转而全身心投入到此前一直利用业余时间准备的尼龙和“维可牢”褡裢钱包公司，开始了步入B象限的历程。我的切身体会是：被人拒绝得越多，被人接受、支持的机会也就越多。

98%的拒绝率

继续讨论“拒绝”这个话题之前，我认为最好能给大家一些实例。我在商学院短期学习期间，曾经有一位教授说过：“为了在商界取得成功，你至少要在51%的时间内做对事情。”然而，在我看来，这样讲并不十分准确。实际上，即使一个人平时的成功率很低，也有可能取得极大成功的。

比如说，在直邮广告企业中，如果一家公司寄出100万份信函，其中2%的信函有了反馈，就常常认为非常成功了。这意味着，其中98%的收件人说了“不”，也就是说，在直邮广告企业中，即便98%的信函被拒绝，也算得上非常成功了。事实上，在很多大众市场推广活动中，98%的拒绝率也被认为是一个相当出色的结果了。

上述事实对于我们的启示是，如果想在现实生活中取得更大成功，那就要直接寻求更多的被人拒绝的机会，然后不断改正自己。直销企业的好处在于，领导者往往鼓励大家出去寻找一些被拒绝的可能，这其实也就是机会。如果你真想在生活中取得更大成功，那就加入一家直销公司，学习克服自己对被人拒绝的畏惧。如果你花5年时间这么去做，我敢肯定你将来会更加成功。至少，对于我自己来说是这样的。实际上，我一直在寻求越来越多的被人拒绝的机会。因此，我学习去做一名公共演说家，带着自己的商业片参与电视节目。可以说，全世界目前有数百万人拒绝了我，而这也正是我越来越富有的原因。

教育与推销

与施乐公司相比，直销给了我更大的挑战。因为在施乐公司的时候，我所做的全部工作，就是去学习推销。而在直销领域，我不仅要学习推销，还要教育别人推销。如果你自己能够推销，但是却不能教会别人推销，那么你在直销领域就很难取得成功。这就意味着，如果想在直销领域取得成功，非常重要的一点就是首先要成为一名优秀的老师。如果你热爱教育，就可以在直销领域

做得非常成功。

我个人认为，教育与其说是推销，还不如说是一种回报。在我看来，直销业的优势在于，该行业可以将你训练成为一名好老师，而不仅仅是一名推销员。如果你喜欢学习，喜欢教育别人，那么对你来说直销业就再合适不过了。

销售经理不是在推销产品，而是在教育别人

在各类直销企业中进行市场调研的时候，我遇到了很多工作勤勉努力、擅长推销却在自己企业中不大成功的人。究其根源，可能就在于他们向那些不能、不去推销的人推销。比如，一个新直销公司的老板邀请了一些家人、朋友来学习直销，我也赶来参加。坐在屋里聆听讲解的时候，我忽然发现那位新老板根本没有讲话，基本上都是由他的“上一级销售代表”来做讲解。

会后，我问这位新老板，他的上一级销售代表是否教他一些推销的具体细节。他回答说：“不，我的上一级销售代表只要求我将家人、朋友带进这个会场。他是惟一一位专做推销的人，因为他是最优秀的推销员。”

由此，我知道这家直销公司的教育培训体系存在严重问题。首先，这种培训流于形式，成了一句空话。公司开列了阅读书目，却没有人真正读过其中任何一本。其次，他们让大家开办自己的直销企业，只是为了让大家带来更多朋友和家人，以便向后者推销。实际上，这并不是一个商学院，而是一个销售学校。

第三部分培养个人推销技巧（7）

我在施乐公司任职期间，公司的销售经理查理·鲁宾逊是我遇到过的最好的老师之一。我与客户约定了会谈时间后，查理·鲁宾逊经理会陪我前往。整个会谈期间，他很少说话。会谈结束后，我们就一起返回他的办公室，分析我在会谈时的陈述。

接着，我们一起分析我在会谈中的得失。经过了这样一番教育和改正后，查理·鲁宾逊经理又对我进行了一些推销培训，加强我的推销技巧，尤其是克服被人拒绝的技巧。这便是我成为一名推销员的经过。可以说，我之所以成为一名出色的推销员，就是因为我有一位伟大的老师。尽管查理·鲁宾逊本人也是一位伟大的推销员，但是，一旦成为销售经理，他就必须首先成为一位老师，而他后来的确也成了一位伟大的老师。因而，在我们共同参与的许多推销会谈中，他总是静静地坐在一边，偶尔向我示范应该怎么做，不过，在绝大多数场合，他都保持沉默。总而言之，要想在直销领域取得成功，就必须像查理·鲁宾逊经理那样，首先做一名伟大的推销员和老师。一旦学会了这样来做，梦想中的企业才会变成现实。

推销员

我与挚友布莱尔·辛格已经相识20多年了，他是我们的“富爸爸”顾问之一，也是《富爸爸 销售狗》一书的作者，多年来我们一直在销售该书。我们两人当年都从夏威夷州的初级销售代表做起，我加入了施乐公司，他则加入伯罗斯公司，该公司是现在著名的优利系统公司（Unisys，美国大型计算机厂商之一）的前身。我们都经过了公司的推销培训，发现很多直销企业的创办者都学过推销，后来却失败了，这是因为他们未能成为出色的销售经理。在美国企业界，销售经理不应该只是推销员，而且应该是优秀的老师。

在《富爸爸 销售狗》一书中，布莱尔·辛格探讨了销售领域中各类推销员的区别，以及他们所需要的不同培训。布莱尔·辛格说：“推销培训在直销企业中地位如此重要，就是因为你不仅要学习如何推销，还要学习如何帮助别

富爸爸系列4——富爸爸商学院

人推销。如果不能教会别人推销，你就不能在直销中取得成功。”

信用卡债务

今天，这么多人陷入信用卡债务中的原因之一，就是他们不懂推销。人们用信用卡购物时，他们实际上是在出售自己的未来，出售自己未来的劳动。在大多数情况下，人们使用信用卡消费，其实就是为了在“今天”购买某件东西，而出售了他们的“明天”。很多人之所以陷于信用卡债务危机中，就是因为他们长期以来接受的教育是要成为一名大买家，而不是成为一名大卖家。

不要去出售自己的“明天”，相反，我鼓励大家投身直销业中，学习如何进行推销。如果大家学会了怎样进行推销，而且创建了一家成功的直销企业，就可以运用信用卡购买自己想要的东西，然后在每月末付清账单。在我看来，这要比出售自己的“明天”更有意义。其实，大家都明白，提早出售“明天”注定不会有什么美好的未来。

小 结

总而言之，对于每个人来说，推销能力都是一种非常重要的生活技巧。实际上，我认为家里的小猫也精于推销，甚至远远胜过了常人。每天早晨，如果它饥饿时我没有喂食，小猫一定会及时让我知道它想要什么。可惜，人类却没有接受训练那样去做。通过传授推销技巧，以及传授如何教育别人推销的技巧，直销企业也许可以让人们恢复在生活中获取自己所需东西的本能。

下一个价值

在接下来的一章中，我们将要介绍直销企业如何开发大家的领导技巧。富爸爸曾经指出：“在B象限，领导技巧是不可或缺的。”

=====

=====

www.wuguanghua.cn 搜集整理 希望和所有热爱生活，追求成功的人成为朋友。

-Rico 我的QQ: 95675430

附：【本作品来自互联网,本人不做任何负责】内容版权归作者所有。

=====

=====