



富爸爸之路

微信号: fu88zl

【赠品】长江商学院收费教程(经商宝典)



长 | 江 | 商 | 学 | 院
CHEUNG KONG GRADUATE
SCHOOL OF BUSINESS

有些长，请慢看。长江商道：

【企业经营者要知道的 11 组数据】

- 1、老板利润：15%-20%，低于 20%说明管理不力，要调整。低于 15%属于投资失败。
- 2、人员工资：17%-22%，高于 22%需要减员增效，高于 20%需要调整。
- 3、材料成本：20%-25%，高于 25%会亏损。
- 4、礼品赠品等成本：5%-10%，包括转介绍中老顾客回馈部分。
- 5、年业绩：必须高于投资额的 250%。即：投资 100 万的店，年业绩最少做到 250 万。否则属于投资失误。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

6、回报年限：2-4 年。2 年内收回投资属于经营成功，2-4 年内收回投资属于经营一般，4 年以上才收回投资属于经营失败。

7、日常再投入比例：10%，用于更新。

8、扩店或重装修间隔：大于 2 年，不到 2 年。

9、促销频度：年 2-3 次，低于 2 次会丧失市场，高于 3 次会增加经营难度。
便



富爸爸之路

微信号: fu88zl

扩店或重装修，结局是店越开越大，债越欠越多。

10、一次订单率：60%–80%，不到 60%需要调整，有店格包装和门市培训。高于 80%？这辈子没见过。

11、成熟店转介绍率：80%，高于 80%说明推广不足，低于 80%说明产品服务有缺陷。



【长江商学院的二十二条军规鉴】

第一条 永远记住，这不是你在上大学也不是你在公司。这就要求你既不要像大学一样和人比成绩，也不要像你在单位里颐指气使，发号施令，否则别人会以为你傻冒或有病。

第二条 即使你是亿万富翁也不要炫耀财富，因为这地方习惯鄙视有钱人。如果你实在忍不住，多捐班费，这样既赢得了敬仰又表现了自己，除此之外没有更好的办法。

第三条 即使你并不富有也不要自卑，除非你连思想也没有，再说金钱也不是个东西。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

第四条 假设你学识非常有限，要记住保持沉默，因为你越是深沉，别人越以为你高深。

第五条 不要“忙”字不离口，这会给人两个感觉，一个是你故作重要，一个是你不会管理，因为对于地球来说有你和没有你都一样。

第六条 不要试图和你的同学做交易，因为即使交易没做成，他以后也会在你面前很牛。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

第七条 不要试图跳槽到你同学那里，因为到头来既做不成同事也做不好同学。即便能凑合下来，你总会感到郁闷。

第八条 不要轻易否定教授的讲课水平，因为这等于自招了你根本没听懂。

第九条 不要轻易为了表现自己和别人争斗，因为你只能痛快一时而长时间和 你的对手陷入囚徒困境。

第十条 不要太相信教授的话，因为大部分教授都不会做生意。

第十一条 不要不相信教授的话，因为你没有做好的原因，教授会说是因为你 没有听懂他说的话。

第十二条 过分表现自己不是“帕累托最优”是“帕累托最差”，因为你不但 使别人丧失了快乐你也没有多得到快乐。

第十三条 不要试图以完美示人，因为在这个群体里永远达不到“纳什均衡”。

第十四条 吃别人两次要记住回请别人一次，这是铁律，如果既不吃请也不 请人就更愚蠢。

第十五条 你可以拒绝说话，但说出来的话既不要夸大也不要虚假，至少不能夸大到卫星上天、虚假到无中生有，因为 E M B A 中没有一个傻瓜，他们很容易判断真假，然后对你敬而远之。

第十六条 不要说你和某某省长某某局长吃过饭，因为即便是真的，别人也 会认为你不成熟。

第十七条 如果你总不拿上课、听课、作业当回事，那你亏就吃大了，因为 你的成本会比别人高出N倍，即使收入一样但你的净利少了。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

第十八条 不要太担心考试，因为你不想及格的难度远远高于你能及格。

第十九条 即便你很世故，也要装出一点童心来，尤其在

集体游戏的时候。第二十条 记住，多点赞美少点批评，因

为这帮人总喜欢别人拍他马屁。

第二十一条 不要用学到的新理论到你的企业里做试验，因为企业不是试验田，何况做生意只需要常识性的东西。

第二十二条 以上情况90%成立，如果你发现不同情况，请按以下地址回信.....



在勤奋中成长——李嘉诚



李嘉诚（1928-）
广东潮安

李嘉诚爷爷生于书香之家，自幼聪颖脱俗，学习勤奋。在身为教师的父亲影响下，他小时候就喜欢看书。到了香港那段艰难的日子里，他依然坚持半工半读。空闲的时间，同事都爱聚在一起闲聊，而李爷爷则捧着一本《辞

海》，还有一本老师用的教本便自修起来。书看完了，卖掉再买别人用过的旧书来看。人家读书求学问，他却是在抢学问，争分夺秒地把古圣贤书一笔一笔抄写在报纸上，加深记忆。

13岁那年，父亲得病。他马上四处查看书本，寻找医治方法，可惜无法挽回父亲的生命。生活的重担落在了他身上，但还坚持进修，不断给自己充电。勤奋、不倦地追求，成了他一生的主旋律。最终成为全球十大首富之一，全球华人首富。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

【长江商学院最有用资料大全】

看懂了，你就毕业了！可省了几百万的学费啊！

一、SWOT 分析法：

Strengths: 优势；



富爸爸之路

微信号: fu88zl

Weaknesses: 劣势;

Opportunities: 机会;

Threats: 威胁

意义: 帮您清晰地把握全局, 分析自己在资源方面的优势与劣势, 把握环境提

供的机会, 防范可能存在的风险与威胁, 对我们的成功有非常重要的意义。

二、PDCA 循环规则

Plan: 制定目标与计划;

Do: 任务展开, 组织实施;

Check: 对过程中的关键点和最终结果进行检查;

Action: 纠正偏差, 对成果进行标准化, 并确定新的目标, 制定下一轮计划。意义: 每一项工作, 都是一个 pdca 循环, 都需要计划、实施、检查结果, 并进一步进行改进, 同时进入下一个循环, 只有在日积月累的渐进改善中, 才可能会有质的飞跃, 才可能取得完善每一项工作, 完善自己的人生

三、5W2H 法

What: 工作的内容和达成的目标;

Why: 做这项工作的原因;

Who: 参加这项工作的具体人员, 以及负责人;

When: 在什么时间、什么时间段进行工作; where: 工作发生的地点

how: 用什么方法进行;

how much: 需要多少成本

意义: 做任何工作都应该从 5W2H 来思考, 这有助于我们的思路的条理化, 杜

绝盲目性。我们的汇报也应该用 5W2H, 能节约写报告及看报告的时间。

四、SMART 原则 目标管理

Specific 具体的;

Measurable 可测量的;

Attainable 可达到的;

Relevant 相关的;



富爸爸之路

微信号: fu88zl

Time based 时间的;

意义：人们在制定工作目标或者任务目标时，考虑一下目标与计划是不是 SMART 化的。只有具备 SMART 化的计划才是具有良好可实施性的，也才能指导保证计划得以实现。

特别注明：有的又如此解释此原则

——S 代表具体(Specific)，指绩效考核要切中特定的工作指标，不能笼统；

——M 代表可度量(Measurable)，指绩效指标是数量化或者行为化的，验证这些绩效指标的数据或者信息是可以获得的；

——A 代表可实现(Attainable)，指绩效指标在付出努力的情况下可以实现，避免设立过高或过低的目标；

——R 代表现实性(realistic)，指绩效指标是实实在在的，可以证明和观察；

——T 代表有时限(time bound)，注重完成绩效指标的特定期限。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

五、时间管理-重要与紧急

急迫

不急迫

重要

紧急状况

迫切的问题

限期完成的工作

你不做其他人也不能做

准备工作

预防措施

价值观的澄清

计划

人际关系的建立

真正的再创造

增进自己的能力

不重要

造成干扰的事、电话、

信件、报告

会议

许多迫在眉睫的急事

符合别人期望的事

忙碌琐碎的事

广告函件

电话

逃避性活动

等待时间

优先顺序=重要性*紧迫性

在进行时间安排时，应权衡各种事情的优先顺序，要学会“弹钢琴”。

对工作要有前瞻能力，防患于未然，如果总是在忙于救火，那将使我们的工作永远处理被动之中。

六、任务分解法[WBS]

即 Work Breakdown Structure，如何进行 WBS 分解：目标→任务→工作→活动



富爸爸之路

微信号: fu88zl

WBS 分解的原则:

将主体目标逐步细化分解,最底层的任务活动可直接分派到个人去完成;每个任务原则上要求分解到不能再细分为止。

WBS 分解的方法:

至上而下与至下而上的充分沟通;

一对一个别交流;

小组讨论。

WBS 分解的标准:

分解后的活动结构清晰;

逻辑上形成一个大的活动;



富爸爸之路

微信号: fu88zl

集成了所有的关键因素包含临时的里程碑和监控点；所有活动全部定义清楚。

意义：学会分解任务，只有将任务分解得足够细，您才能心里有数，您才能有 条不紊地工作，您才能统筹安排您的时间表。价值创造

七、二八原则

巴列特定律：“总结果的 80%是由总消耗时间中的 20%所形成的。”按事情的“重要程度”编排事务优先次序的准则是建立在“重要的少数与琐碎的多数”的原理的基础上。举例说明：

80%的销售额是源自 20%的顾客；

80%的电话是来自 20%的朋友；

80%的总产量来自 20%的产品；

80%的财富集中在 20%的人手中；

这启示我们在工作中要善于抓主要矛盾，善于从纷繁复杂的工作中理出头绪，把资源用在最重要、最紧迫的事情上。

二、【什么是执行力？】

制度是绝情的，管理是無情的，执行是合情的：

1、管理是盯出来的，技能是练出来的，办法是想出来的，潜力是逼出来的。2、没做好就是没做好，没有任何借口。随便找借口，成功没入口。

3、不是没办法，而是没有用心想办法。用心想办法，一定有办法，迟早而已。4、结果不好，就是不好。

5、取是能力，舍是境界。

6、努力赞美别人，赞美别人=复制别人的优点。7、细节做好叫精致，细节不好叫粗糙。

8、既民主又集中的战略战术实施，服从总是没有错。9、先计划再行动，先策划再沟通。

10、多考虑应该做什么，少考虑能够做什么。

11、差异化是企业竞争力的核心，相对优势是最大的优势。12、没有执行力，就没有竞争力。

13、选择重于努力，成败在于选择之间。过去的选择决定今天



富爸爸之路

微信号: fu88zl

的生活，今天的 选择决定以后的日子。

14、速度第一，完美第二；行动第一，想法第二；结果第一，过程第二。 15、执行力不讲如果，只讲结果。

16、不看错不错，只求好不好。

17、习惯于缺点是最大的缺点。

18、员工是笨蛋就要找到适合笨蛋的管理方法。

19、思想的高度决定行动的高度，文化的高度决定企业的高度。 20、没有想法，就没有结果。

21、行动不及时是因为痛苦达不到。

22、人人都喜欢的事不一定是对的，对的事不一定人人都喜欢。 23、不需要你看到别人没有用，要让别人看到你有用。

24、不要指望别人帮助你，要指望别人需要你。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

- 25、沟通重在换位思考。
- 26、不满足让客户满意，要追求让客户感动，创造客户终身价值。
- 27、请示问题不要带着问题请示，要带着方案请示。汇报工作不要评论性地汇报，而要陈述性的汇报。
- 28、利益是执行的源动力，企业文化是执行的持续动力。
- 29、敢于负责任，才能担重任。
- 30、简单的才是有效的。
- 31、做好时间管理，做自己的主人。
- 32、宣贯的密度+力度=执行的深度+高度。
- 33、企业绝大多数人应该是精益求精的执行者。
- 34、理念变，天地变；理念不变，原地转。
- 35、凡成就大业者，喜欢把小事做细做透。
- 36、做企业：世界上原本有路，走的人多了也就没了路。
- 37、成功者常改变方法而不改变目标，失败者常改变目标而不改变方法。
- 38、凡事都有三种以上的解决方法。
- 39、若要如何，全靠自己。
- 40、多想一遍，少错一句话；多看一遍，少错一件事。
- 41、一错再错不是能力问题，而是态度问题。
- 42、每天三件事：必须做的事，应该做的事，可以做的事。
- 43、改变是痛苦的，不改变更痛苦。
- 44、员工往往出差错，是你的管理容易让他出差错。
- 45、以上一级的组织目标为方向：用科长的态度当科员，以部长的立场当科长，用老总的胸怀当部长，以老板的心态来打工。
- 46、像老板一样当干部，用老板的标准要求自己，像经营企业一样经营自己的岗位。
- 47、舒服的，往往就是退步的。
- 48、不谋全局者不足谋一域。
- 49、细节决定成败。
- 50、境界决定世界。

【长江商学院最经典 EMBA 案例分析】

每个希望成就大事业的企业家必读，理解了其中精髓，方可成大功。

【乔布斯说经营之法】不在于降低成本，而是通过创新改变困



富爸爸之路

微信号: fu88zl

境。顾客并非要“买便宜”，而是想“占便宜”！你真正便宜了，TA 反而不买你了，认为你廉价、差劲，便宜没好货！你能提供绝佳品质和醉人体验，让 TA 觉得物超所值，像捡了个大便宜，再贵 TA 也趋之若鹜。切记：让顾客占“便宜”，而不要卖“便宜”！

【穷人为什么穷？富人为什么富？】：穷人喜欢说：因为……所以… …；富人喜欢说：即使……我也要… … 因为……！贫穷不可怕，可怕的是找到了贫穷的理由而自甘贫穷；失败不可怕，可怕的是找到了失败的理由而自甘失败！
PS：穷人因寻找借口而穷；富人因没有借口而富！



【博弈论与追女生】如果四个男生全都去追一个漂亮女生，那她一定会摆足架子，谁也不搭理；这时男生再去追别的女孩儿，别人也不会接受，因为没有人愿意当次品。但是，如果他们四个先追其他女生，那个漂亮女孩儿就会被孤立，这时再追他就简单多了。——数学大师纳什关于博弈论的最简单表述。

【做品牌要懂营销】

1. 做营销必须熟悉三门学科:心理学、行为学、传播学;
2. 网络营销就是帮助消费者进行自我心理说服;
3. 危机公关五要素:强时间、给事实、给态度、给服务、给答案;
4. 被记忆是一个品牌最需要做到的;
5. 消费者都是“我要”,你只需要解决她的“我怕”,即可打消顾虑,完成交易。降到 1%。

【哈佛大学第一堂经济学课】教两个概念。第一：花钱要区分“投资”行为或“消费”行为。第二：每月先储蓄 30%的工资，剩下的才进行消费。哈佛教导出来的青年人，在后来的生活中都很富有，他们把每月储蓄的钱当作是一项最重要的财务目标，只准超额完成而绝不能减少。

【自吃幼崽效应】美国硅谷企业竞争十分激烈，以至于各公司都积极寻找自己的致命弱点，所有公司共同的生存之道是：拿出更好看产品来击败自己的原有产品。有人将这种行为戏称为“自吃幼崽”。【点评：1、自己不逼自己，别人迟早会逼你。2、敢于对过去告一个段落，才有信心掀开新的一章。】

【犯人船的启示】18 世纪，英国将囚犯运往澳洲搞开发。运输承包给私人，政府按上船时运的人数付费。结果船主为牟暴利严重超载，囚犯死亡率奇高。政府无奈改制：由上船时按人数付款，改为下船时按人数付款。很快，死亡率骤

【点评：坏的制度会让好人作恶，好的制度能让坏人从良——哈耶克】



富爸爸之路

微信号: fu88zl

【三四定律】“三四律”说的是，在一个稳定的竞争性市场，有影响力的竞争者数量不会超过三个，其中最大的竞争者的市场份额又不会超过最小者的四倍。企业要想不被行业淘汰，就要记住“三四律”，挤进去最少做个老三，否则迟早要被扫地出门。

【贝勃规律】当手上握一个 100 克砝码时，加重 10 克，我们感觉很明显；而当握着 1000 克砝码加重 10 克时，也许我们很难感觉出来。所以必须加更大量才能感觉到差别。经济学和营销行为中，贝勃规律是一个“狡猾”的定律，高明的商家，会用一个较高的原价销售一段时间，哪怕不赚钱，然后进行大规模的打折促销。

【通胀如此产生】有个小岛经济自给自足。岛内为了流通方便，成立了唯一的货币发行银行，据全岛生产总值，发行 100 元，正够流通。一天，有个人捡了个牛逼无比的石头，标价 100。银行为了有足够的钱可供流通，加印了 100。后来这个石头被扔到海里，凭空消失了。加印的 100，使岛内通货膨胀了 100%。

【理想丰满语录】很多年轻人追求梦想，但是不好意思说，老是偷偷找一个青





富爸爸之路

微信号: fu88zl

年导师私下聊，这样没用。找青年导师都是误人的，也有人追捧我为青年导师，我最烦做这个，我也有一大堆问题要找人呢。有梦想要大声说出来，这样可以检验到底靠不靠谱，你一说出来就会有批评，你需要一个个问题来解答。

【月饼券的秘密：厂家卖了自己印的“纸”】有时候，厂家在卖出月饼券的同时，并未生产出相应的月饼。厂家仅凭这张自己印的“纸”，层层流通转回自己手中，就可赚取相当于券面面值 20% 的真金白银。如今的月饼券已演变为一种“期货类的金融商品”，形成了一条灰色利益链。

【“赢”的解读】“赢”由五个汉字组成：亡、口、月、贝、凡，包含着赢家必备的五种意识或能力。亡：危机意识；口：沟通能力；月：时间观念；贝：取财有道；凡：平常心，从最坏处着想，向最好处努力。

【富翁是怎么来的？】新的自己=钱+原来的自己。数学等式换算一下，钱=新的自己-原来的自己。也就是说，如果你想拥有更多的财富，你就得改变得越多。新的自己和原来的自己差别越大，差值就越大，你的财富就会越多！

【销售最大的误区】多数销售员认为销售就是一定要比客户懂得多，于是在销售时经常出现话多，急于反驳客户异议的现象，其实，大多敢说的客户所掌握的产品讯息并不比销售员少，懂得引导客户评价方向才是最给力的做法，记住，掏钱的客户不是因为“被你打败”，而是觉得自己“识货”才买单的。

【沉没成本】指由于过去的决策导致的、不能由现在或将来的任何决策改变的成本。进行决策时不应考虑沉没成本，而只应考虑以后怎样做才能取得最佳效果。所谓往者不可谏，来者犹可追，但偏偏有很多人忘记了这个道理，以至又



富爸爸之路

微信号: fu88zl

错过了许多新机会。忽略过去吧，不要拖泥带水，那会占用你的资金和精力。

【什么是投行？】“有一个投行菜鸟问，什么是投行？”前辈拿了一些烂水果问他：“你打算怎么把这些水果卖出去？”菜鸟想了半天说：“我按照市场价打折处理掉。”这位前辈摇头，拿起一把水果刀，把烂水果去皮切块，弄个漂亮的水果拼盘：“这样，按照几十倍的价格卖掉”。

【做事必须搞清的九个顺序！】①职场：先升值，再升职；②沟通：先求同，再求异；③执行：先完成，再完美；④学习：先记录，再记忆；⑤投诉：先解决心情，再解决事情；⑥人际：先交流，再交心；⑦先成长，再成功；⑧先站住，再站高；⑨先仿造，再创造。

【将要被社会淘汰的 8 种人】 1、八小时之外不学习的人；2、对新生事物反应迟钝的人；3、靠个人能力单打独斗的人；4、玻璃心，心理脆弱容易受伤害的人；5、技能单一没有特长的人；6、计较眼前目光短浅的人；7、情商低下的人；8、观念落后知识陈旧的人。

【资金流动的神奇力量！】一游人到小镇一旅馆，拿 1 千元给店主挑了个房间。他上楼时，店主拿 1 千元给屠户支付了欠的肉钱；屠夫去猪农那还了猪钱；猪



富爸爸之路

微信号: fu88zl

农还了饲料款；饲料商去付清召妓的钱；妓女赶紧去旅馆还了房钱；这 1 千元又到店主手里。这时游客下楼说房间不合适，拿钱走了，但全镇债务都还清了。

【人生三大规划】一、职业规划：就是以怎样的职业和技能去赚钱，去养家糊口、去成就自己短暂的人生。二、财务规划：如果你会赚钱，但不会理财，你仍然不会有快乐的生活。三、健康规划：没有健康的身体和良好的心理状态，那这样的人生也是没有什么意义的。

【十大黄金定律：摆脱你的“穷忙”生活】1、思考你想要的生活；2、明白你为谁工作；3、找到“穷”与“富”，“忙”与“闲”的平衡；4、你必须积累财富；5、适时地控制欲望；6、清晰的人生规划；7、持久的耐力；8、良好的人际关系氛围；9、培养自己的业余爱好；10、不断挑战自己。

【2比8黄金法则】 20%的人用脖子以上来挣钱，80%的人用脖子以下赚钱。

20%的人买时间，80%的人卖时间。 20%的人做事业，80%的人做事情。

20%

的人计划未来，80%的人早上才想今天干什么。 20%的人改变自己，

80%的人

改变别人。20%的人是富人，80%的人是穷人。-----你要做 20%，还是 80%呢？

【这才叫管理】二战时期，巴顿通过一份报告了解到牺牲的盟军战士中竟有一半是在跳伞时摔死的，他十分恼火马上赶到降落伞厂家从生产线上抓起一个伞包让负责人现场带伞包从高空跳下，然后，将军还说要不定期抽流水线上伞包让他跳，从此战士们再没有因为跳伞而阵亡。

【酒吧里清水四块，咸花生免费索要？】理解这种做法的关键在于，花生的生

产成本虽然比水高，但花生和酒是互补的。客人花生吃得越多，



富爸爸之路

微信号: fu88zl

点的酒或者饮料也就越多。水虽然几乎没有成本，但是客人水喝得越多，点的酒自然也就越少了。所以，即便水成本更低，酒吧还是要给它定个高价，打消顾客的消费积极性。

【如果一件事情的成功率是 1%，那么反复 100 次至少成功 1 次的概率是多少？】 备选答案：10%，23%，38%，63%。——正确答案居然是 63%，计算方法：成功率 1%，失败率即 99%，反复尝试 100 次，失败率 99%的 100 次方约等于 37%的失败率，那么成功率即 63%。一件事若反复尝试，它的成功率居然可以 不可思议的发生质变！

布什说：“我们准备干掉 4 百万伊拉克人和 1 个修单车的。”CNN 记者：“1 个修单车的？！为什么要杀死一个修单车的？” 布什转身拍拍鲍威尔的肩膀：“看吧，我都说没有人会关心那 4 百万伊拉克人。” ——【这就是公众，他们只关心奇怪的个案。值得反思。】

【价值 39 万的一堂课】

第一课

[Redacted content]



富爸爸之路

微信号: fu88zl

一个男人在他妻子洗完澡后准备进浴室洗澡。这时，门铃响了。妻子迅速用浴巾裹住自己冲到门口。当她打开门时，邻居鲍勃站在那儿。在她开口前，鲍勃说，“你如果把浴巾拿掉，我给你 800 美元。”想了一会儿，这个女人拿掉浴巾赤裸地站在鲍勃面前。几秒钟后，鲍勃递给她 800 美元然后离开了。女人重新裹好浴巾回到屋里。当她踏进浴室时，丈夫问她，“是谁呀？”“是邻居鲍勃。”她回答。“哦，”丈夫说，“他有没有提到还欠我 800 美元？”

故事寓意：及时与同舟共济的股东分享重要信息，将会避免不必要的曝光。

第二课

一个销售员、一个办事员和他们的经理步行去午餐时发现了一盏古代油灯。他们摩擦油灯，一个精灵跳了出来。精灵说：“我能满足你们每人一个愿望。”“我先！我先！”办事员说，“我想去巴哈马群岛，开着快艇，与世隔绝。”倏！她飞走了。“该我了！该我了！”销售员说，“我想去夏威夷，躺在沙滩上，有私人女按摩师，免费续杯的冰镇果汁朗姆酒，还有一生中的最爱。”倏！他飞走了。“OK，该你了。”精灵对经理说。经理回答：“我要那两个蠢货午饭后马上回来工作！”

故事寓意：永远让你的老板开口先。

第三课



富爸爸之路

微信号: fu88zl

一只鹰坐在高高的树上休息，无所事事。
一只小兔子看见鹰并且问它，“我能象你一样坐着什么都不干吗？”鹰回答：“行啊，为啥不行。”
于是，兔子坐在鹰下面的地上休息。突然，一只狐狸出现了，它扑到兔子身上把它吃掉了。

故事寓意：要想坐着无所事事，你必须坐在非常、非常高的位置。

第四课



富爸爸之路

微信号: fu88zl

一只小鸟飞去南方过冬。天实在太冷了。它冻僵了，掉在一片田野上。它躺在那儿时，一头母牛走过来在它身上拉了一堆屎。
冻僵的小鸟躺在粪堆里，开始感觉到了温暖。
牛粪确实使它暖和过来了。
它躺在温暖的牛粪中，异常高兴，并开始唱起歌来。一只过路的猫听到鸟叫赶过来看个究竟。
顺着声音，它发现了牛粪下的小鸟，并迅速把它拖出来吃掉了。

故事寓意：

- (1) 并不是每个在你身上拉屎的都是你的敌人。
- (2) 并不是每个把你拖出粪堆的都是你的朋友。
- (3) 当你深陷粪堆中的时候，最好闭上你的鸟嘴。

(1) 学会沉默

有时候，你被人误解，你不想争辩，所以选择沉默。本来就不是所有的人
都得了解你，因此你认为不必对全世界喊话。却也有时候，你被最爱的人误解，
你难过到不想争辩，也只有选择沉默。全世界都可以不懂你，但他应该懂，若
他竟然不能懂，还有什么话可说？生命中往往有连舒伯特都无言以对的时刻，毕
竟不是所有的是非都能条列清楚，甚至可能根本没有真正的是与非。那么，不
想说话，就不说吧，在多说无益的时候，也许沉默就是最好的解释。

(2) 至少平静

在你跌入人生谷底的时候，你身旁所有的人都告诉你：要坚强，而且要快乐。坚强是绝对需要的，但是快乐？在这种情形下，恐怕是太为



富爸爸之路

微信号: fu88zl

难你了。毕竟，谁能在跌得头破血流的时候还觉得高兴？但是至少可以做到平静。平静地看待这件事，平静地把其他该处理的事处理好。平静，没有快乐，也没有不快乐。

(3) 学会弯腰—这会是我意外的收获

和别人发生意见上的分歧，甚造成言语上的冲突，所以你闷闷不乐，因为你觉得都是别人恶意。

别再耿耿于怀了，回家去擦地板吧。拎一块抹布，弯下腰，双膝着地，把你面前这张地板的每个角落来回擦拭干净。然后重新省思自己在那场冲突，所说的每一句话。现在，你发现自己其实也有不对的地方了，是不是？你渐渐心平气和了，是不是？有时候你必须学习弯腰，因为这个动作可以让你谦卑。劳动身体的同时，你也擦亮了自己的心绪。而且，你还拥有了一张光洁的地板呢。这是你的第二个收获。

(4) 不要想“如果当初”

你说，人生是一条有无限多岔口的长路，永远在不停地做选择。如果只是选择吃炒面或炒饭，影响似乎不大，但选择读什么科系、做什么工作、结婚或



富爸爸之路

微信号: fu88zl

不结婚、要不要有孩子，每一个选择都影响深远，而不同的选择也必定造就完全不一样的人生。你又说，生命中不可承受之轻，就在于人生没有重来的机会啊。如果当初如何如何，现在就不会怎样怎样...这种充满怅然的喃喃自语，还是别再多说了吧。每一个岔口的选择其实没有真正的好与坏，只要把人生看成是自己独一无二的创作，就不会频频回首如果当初做了不一样的选择。

(5) 努力吧 不管成功与否 至少曾经美丽

漫步林间，你看见一株藤蔓附着树干，柔软与坚实相互交缠，你感动于这静美的一幕。让幸福与归属就此驻足吧。你想。不知未来会有怎样一番风雨摧折？也许藤将断、树会倒，也许天会荒，地将老。你又想。那么，请时光定格在此刻吧。定格即是永恒。永恒里若有这静美的一刻，未来可能遭遇的种种劫难，便已得到了安慰与报偿。

(6) 保持单纯

因为思虑过多，所以你常常把你的人生复杂化了。明明是活在现在，你却总是念念不忘着过去，又忧心忡忡着未来；坚持携带着过去、未来与现在同行，你的人生当然只有一片拖泥带水。而单纯是一种恩宠状态。单纯地以皮肤感受天气的变化，单纯地以鼻腔品尝雨后的青草香，单纯地以眼睛统摄远山近景如一幅画。单纯地活在当下。而当下其实无所谓是非真假。既然没有是非，就不必思虑；没有真假，就无须念念不忘又忧心忡忡。无是非真假，不就像在做梦一样了吗？是呀，就单纯地把你的当成人生的梦境去执行吧。

(7) 偶尔''俗气''

吃多了健康食品，偶尔你也想啃一啃鸭舌头和盐酥鸡。看



富爸爸之路

微信号: fu88zl

多了大师名剧，
偶尔你也想瞄一瞄耳光甩不完眼泪掉不完连续剧。听多了古典音乐，偶尔你也想唱一唱爱他一百年又恨他一万年的流行歌曲。你知道健康食品对健胃整肠有意义，大师名剧对培养气质有意义，古典音乐对提升性灵有意义，可是，偶尔你其实并不想让自己时时刻刻活得那么有意。人生不需要把自己绑得那么紧。偶尔的小小放纵，是道德的。灵气充满或许接近大人，但偶尔的俗气会更平易近人。

(8) 控制情绪 别浪费了

今天的你，是不开心的你，因为有人在言语间刺伤了。你不喜欢吵架，所以你离开；可是你只是离开了那，却没有离开被那人伤害的情境，因此你愈想愈生气。愈有气，你就愈没有力气去理会别的事情，许多更应该用心去做去想去处理的事件，就在你漫天漫地的心烦意乱之中，被轻忽被漠视被省略了。因为，你只是一心一意地在生气。在情绪上做文章，这是对自己的浪费，而且是很坏的浪费。毕竟，生气也是要花力气的，而且生气一定伤元气。所以，聪明的你，别让情绪控制了你，当你又要生气之前，不妨轻声地提醒自己一句：“别浪费了。”

(9) 抓住最好的时机 绝不错过

你曾经买了一件很喜欢的衣裳却舍不得穿，郑重地供奉在衣柜里；许久之后，当你再看见它的时候，却发现它已经过时了。所以，你就这样与它错过了。你也曾经买了一块漂亮的蛋糕却舍不得吃，郑重地供奉在冰箱里；许久之后，



富爸爸之路

微信号: fu88zl

当你再看见它的时候，却发现它已经过期了。所以，你也这样与它错过了。没有在最喜欢的时候上身的衣裳，没有在最可口的时候品尝的蛋糕，就像没有在最想做的时候去做的事情，都是遗憾。生命也有保存期限，想做的事该趁早去做。如果你只是把你的心愿郑重地供奉在心里，却未曾去实行，那么唯一的后果，就是与它错过，一如那件过时的衣裳，一如那块过期的蛋糕。

(10) 偶尔的出离轨道

某次你搭火车打算到 A 地去，中途却忽然临时起意在 B 地下了车。也许是别致的地名吸引了你，也许是偶然一瞥的风景触动了你，总之，你就这样改变了本来预定的行程，然后经历了一场充满惊奇的意外旅行。A 地是你原先的目标，B 地却让你体会了小小的冒险。回忆起来，你说，那是一次令你难忘的出轨经验。生命中的许多时候不也如此？心无旁骛地奔赴唯一的目的，不过是履行了原本的行程而已；离开预设的轨道，你才有机会发现其他的风景。

(11) 悄悄 悄悄地 回归平静

曾经有一段时间，你心情低落，甚至懒得拉开窗帘，看着窗外的阳光。因此你当然也忘了去看看，窗台上那一盆每天都需要喝水的玛格丽特。如此不知过了多久，总算有一天，你度过了心情的低潮，同时也想起了你的玛格丽特。天啊，可怜的花，她还活着吗？你战战兢兢地拉开窗帘，却见她迎风招摇，花颜可掬。原来在过去的这段日子里，你虽然忘了喂她喝水，老天却没忘了以雨露眷顾她呢。许多事物悄悄地在你的视线之外进行，而且悄悄地安排好了它们自己。天生万物，天养万物，一切其实无须担心……你只要做的就是做好自己，不留任何遗憾…足矣。

【做生意的人一定看！】

一、钱是给内行人赚的——世界上没有卖不出的货，只有卖不出货的人。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

二、想干的人永远在找方法，不想干的人永远在找理由；世界上没有走不通的路，只有想不通的人。

三、销售者不要与顾客争论价格，要与顾客讨论价值。

四、带着目标出去，带着结果回来，成功不是因为快，而是因为方法。五、没有不对的客户，只有不够的服务。

六、营销人的职业信念：要把接受别人拒绝作为一种职业生活方式。

七、客户会走到我们店里来，我们要走进客户心里去；老客户要坦诚，新客户要热情，急客户要速度，大客户要品味，小客户要利益。

八、客户需要的不是产品，而是一套解决方案，卖什么不重要，重要的是怎么卖。

九、客户不会关心你卖什么，而只会关心自己要什么。没有最好的产品，只有最合适的产品。

一、关于修身修养

★相由心生，改变内在，才能改变面容。一颗阴暗的心托不起一张灿烂的脸。有爱心必有和气；有和气必有愉色；有愉色必有婉容。

★口乃心之门户。口里说出的话，代表心里想的事。心和口是一致的。

★一个境界低的人，讲不出高远的话；一个没有使命感的人，讲不出有责任感的话；一个格局小的人，讲不出大气的话。

★企业跟企业最后的竞争，是企业胸怀的竞争，境界的竞争。★看别人不顺眼，是自己的修养不够。

★有恩才有德，有德才有福，这就是古人说的“厚德载物”。

★人的一生就是体道，悟道，最后得道的过程。

★好人——就是没有时间干坏事的人。

★同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易。

★同流等于合流，合流等于合心，合心等于交心。

二、关于成功

★要想成功首先要学会“变态”——改变心态、状态、态度等。★成功之道=思考力 行动力 表达力。

★许多人不成功不是因为缺少行动前的计划而是缺少计划前的行动。★功是百世功，利是千秋利，名是万世名。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

三、关于团队

★什么是团队，看这两个字就知道，有口才的人对着一群有耳朵的人说话，这就是团队。

四、关于沟通

★沟通必须从正见、正思维、正语、正精进、正念出发，才能取得一致有效的合作。中国人的沟通总是从家里开始的。

★高品质的沟通，应把注意力放在结果上，而不是情绪上，沟通从心开始。

★沟通有 3 个要素：文字语言、声音语言、肢体语言。文字语言传达信息，声音语言传达感觉，肢体语言传达态度。

★影响沟通效果有 3 个要素：场合、气氛和情绪。

★沟通的 3 个特征：行为的主动性，过程的互动性，对象的多样性。

★沟通的 5 个基本步骤：点头、微笑、倾听、回应、做笔记。

★沟通的 5 个心：喜悦心、包容心、同理心、赞美心、爱心。

★沟通是情绪的转移，信息的转移，感情的互动。沟通没有对错，只有立场。

★人际沟通，最忌讳的就是一脸死相。要学习《亮剑》中李云龙的笑。笑能改变

自己，笑能给人以力量，笑能创造良好气氛，笑能带给他人愉悦，笑是成功的阶梯。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

五、关于得失

★放下才能承担，舍弃才能获得。心有多大，舞台就有多大。
话说乾隆有一次在朝上放了个屁，台下的和珅脸就红了；乾隆很高兴，大臣们都以为是和珅放的；和珅很会为皇上“分忧解难”，深得皇上信任。两百多年后的一天，秘书陪市长和局长参加一个会，在电梯里，市长不小心也放了个屁，为缓解“难堪”，市长和局长都看了看秘书，这时，秘书沉不住气了，解释说“不是我放的”。第二天，市长就把秘书给辞了，秘书不解，市长说：你丫的屁大点的事都承担不了，留你何用？
★杀生是为了放生，吃肉是为了给植物放生。

六、关于人才

★用人之长，天下无不用之人，用人之短，天下无可用人。
★人才不一定有口才，但有口才的人一定是人才。在美国谁会讲话，谁口才好谁就当总统。
★怀才和怀孕是一样的，只要有了，早晚会被看出来。有人怀才不遇，是因为怀得不够大。

七、关于学习成长

★知识是学来的，能力是练出来的，胸怀是修来的。★不怕念起，就怕觉迟。
★我们要做到花钱三不眨眼：孝敬老人花钱不眨眼；为铁哥们花钱不眨眼；为了学习成长花钱不眨眼。
★毛主席说过精通的目的全在于应用。不是知识就是力量，而是使用知识才是力量。
★毛主席还说，三天不学习就赶不上刘少奇同志了。
★别人身上的不足，就是自己存在的价值。
★思考力是万力之源，行动力是万力之本。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

- ★一个人心智模式不好的话，就容易知识越多越反动。
- ★一个人成不了大事，是因为朋友太少，朋友质量不高。
- ★你把经文放进脑子里，那是你给自己开光。
- ★最好的投资地方，是脖子以上。我们有多少人一生都把钱花在了脖子以下了。你把《道德经》背下来，老子跟你一辈子。你把《孙子兵法》背下来，武圣人跟你一辈子。你把《论语》背下来，孔子曾子跟你一辈子。你把《心经》、《金刚经》背下来，佛菩萨跟你一辈子。
- ★一个不懂传统文化的管理者能成为亿万身价的富豪，但永远不会成为真正的企业家。
- ★多花时间成长自己，少时间去苛责别人嫉妒别人；
- ★如果你认为命不好，想改变命运最好的方法就是找个好命的人交朋友。

八、关于聪明和愚笨

- ★最笨的人，就是出色的完成了根本不需要干的事。★了解别人是精明，了解自己才是智慧。

- ★一个人心态要是不好的话，就容易聪明反被聪明误。

九、关于孝道

- ★小孝治家，中孝治企，大孝治国。
- ★明天道，了人道，开启商道，你的人生才能带来圆融。
- ★种下一个善念，收获一种良知；种下一种良知，收获一种道德；种下一种道德，收获一种习惯；种下一种习惯，收获一种性格；种下一种性格，收获一种人生。

十、关于营销

- ★销售不是卖，是帮助顾客买。
- ★所有营销在中国可用一个字“儒”来代替：儒{人 + 需}；佛{人+ \$}。
- ★企业只有营销才能实现利润，其他的都是成本，企业最大的成本就是不懂得营销的员工。
- ★让顾客连续认同你你就成功了。
- ★顾客不仅关心你是谁，他更关心你能给他带来什么好处。



富爸爸之路

微信号: fu88zl

- ★顾客不拒绝产品，他也不拒绝服务，他只拒绝平庸。
- ★拒绝是一种惯性，当顾客拒绝我们时，我们的工作才刚刚开始。

十一、关于金钱与财富

- ★不要活反了，生活本身就是财富。
- ★财散人聚，人聚财来。
- ★挣钱只有一个目的：就是花。钱少，自家的，多了，就是大家的，再多了，就是人民的，所以叫人民币。
- ★老说没有时间空间的人，这些人是最贫穷的人，最傻的人就知道把钱存在银行，银行是把不爱花钱的人的钱拿来，给爱花钱的人去花。

十二、关于茶和酒

- ★郑板桥说：酒能乱性，所以佛戒之。酒能养性，所以仙家饮之。所以，有酒时学佛，没酒时学仙。
- ★万丈红尘三杯酒，千秋大业一壶茶。

第一章 人气决定财气，会做人才能赚钱

1. 吃亏是福，生意人要大方一点
2. 善举带来人气，帮助别人就是帮助自己
3. 胸怀有多广，人气就有多旺..
4. 无德必无财，尔虞我诈难长久
5. 得人心者得天下，得人气者得财气
6. 先赚人心后赚钱
7. 坦诚相见，才能心心相印

第二章 和气生财，买卖不成人情在

1. 万事以和为贵，不要轻易与人翻脸
2. 心平气和，做生意要有好心态.
3. 让一步换来和气，争一步惹



富爸爸之路

微信号: fu88zl

来晦气

4. 留条生路给别人，留条财路给自己
5. 气度就是风度，不骄不躁才和谐
6. 有钱一起赚才是硬道理
7. 和气生财，风物长宜放眼量
8. 和气才能生财，竞争不是恶斗

第三章 少抖机灵，多讲信誉

1. 做人要诚实，厚道一些不吃亏
2. 最好的担保人就是自己
3. 诚信是立业之本
4. 骗人一时，不能骗人一世
5. 别拿自己的信誉开玩笑
6. 诚实做人，诚信经商
7. 讲诚信的人才能把事业做大
8. 诚实是你最好的广告
9. 骗子最终会被欺骗

第四章 真情付出，才有回报

1. 有付出才有回报
2. 尊重自己的员工
3. 将心比心，多付出一点关爱
4. 投之以桃，报之以李
5. 对弱小者给予关怀和保护
6. 最直接的感情投资
7. 有所失必有所得

第五章 做生意离不开人脉关系



富爸爸之路

微信号: fu88zl

1. 人脉决定财脉，左右逢源好赚钱
 2. 累积你的“人脉存折”
 3. 良好的人际关系带来意外的财富
 4. 朋友多了好办事，利用朋友做生意
 5. 用别人的“水”，浇自己的“树”
 6. 多一个朋友就多一条财路
-
7. 一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮
 8. 放低身段，结交挚友
 9. 借助贵人成大事
 10. 做生意必须先学会与人打交道
 11. 有人脉就有机遇

第六章 做人要精明，善于合作才能把生意做大

1. 单干干不长，独行行不远
2. 做人要大气，合作不忘双赢
3. 有钱大家赚，做人不要太贪心
4. 强强联手会更强，商人自我发展的战略
5. 合作是一门精深的人际关系学
6. 注重人品，学会选择合作伙伴
7. 真诚是最好的合作态度
8. 永远不要单打独斗
9. 做人心胸要开阔，互相拆台要不得

第七章 做人要灵活，死搬硬套没出路

1. 肯动脑筋，善于琢磨
2. 生意人的脑子最值钱
3. 创新也是一种竞争心态
4. 以奇制胜，热门之中爆冷门
5. 争取主动，步步领先



富爸爸之路

微信号: fu88zl

6. 机动灵活，真假难辨
7. 做人要果断，做事要迅速
8. 世上只有想不通的人，没有走不通的路
9. 做人要有新观念，永远走在时代的前列

第八章 低调做人，能方能圆

1. 低调做人，锋芒毕露必吃亏
2. 能屈能伸，能刚能柔
3. 商海沉浮，做人不能太单纯
4. 讲点情面，不要把事情做绝
5. 机巧做人而不圆滑世故
6. 要顺水而下，不要逆流而上
7. 做人要拿得起放得下
8. 既要琢磨事，又要琢磨人

第九章 提高修养，自我修炼

1. 人品修炼：人品是立身之本
2. 道德修炼：君子爱财，取之有道
3. 毅力修炼：苦难是最好的老师
4. 意志修炼：吃得菜根，百事可做
5. 自我修炼：自我学习，自我反省
6. 性格修炼：在等待中坚定自己的信念
7. 品质修炼：想好了就出手，决不优柔寡断
8. 心态修炼：胆大心细，不鲁莽不浮躁
9. 身心修炼：调养身心，张弛有度



富爸爸之路

微信号: fu88zl

10. 美德修炼：做一个有教养的人
11. 能力修炼：做人要有眼光，眼光决定成败

凡是具备成功潜质的朋友，学习了这份《商学院课程资料》都会积极分享出去，因为他们知道，成功需要人脉，您分享给朋友，他们会感谢你，让你结识更多高层次的人，当你的圈子越大，你成功的机会就越大，那么你自然就能够获取更大的财富！



富爸爸之路

微信号: fu88zl

温馨提醒: 添加微信号: fu88zl

回复: 礼物

即可免费领取

1. 价值398元网络信用卡融资畅销书《卡神秘籍》
2. 《购房点点通》
3. 《终极财富的秘密》
4. 《成就李嘉诚的8种能力》
5. 每周二更新, 传递价值、分享价值、共享价值

如果您觉得对你有帮助, 请分享给身边的朋友, 这样你在他们心目中会变得更更有价值!

马上扫描下方二维码! 马上领取属于你的礼物吧





富爸爸之路

微信号: fu88zl