

财经BOOK

穷人“穷”，是中了富人的圈套？

杨 吉



《富人的阴谋》
【美】罗伯特·清崎著
南海出版公司出版

以《富爸爸穷爸爸》一举成名、被誉为“金钱教练”的罗伯特·清崎竟也讲起了“阴谋论”。在他最新出版的“富爸爸”系列《富人的阴谋》一书中，他直言不讳、一针见血，“穷人之所以穷，正是中了富人的阴谋”。清崎指出：世界的经济规则是由1903年的八位大富豪一起制定的。他们制定这些规则的目的很简单，就是让大众为他们服务——连总统也不例外。有个问题他问得好，为什么学校只教你数理化知识，而不教你如何理财？原因无他，因为那些富豪只希望自己的子女认识到金钱的力量，而大众只是为他们的财富打工而已。毫无疑问，这是一个阶层对另一个阶层的剥削，也是富人团体对穷苦大众设下的圈套。

然而，且不论清崎所谓的“穷富划分”、“势不两立”是否是事实的真相，但他着实为大多数普通人指引了一个思考的方向，要想富，改变思维是第一步。也就是说，穷人与富人最大的区别不在于钱的多少（这只是外在表现，结果论），而真正在于他们对待金钱的态度和想法。当然话说回来，清崎的这一观点并非首创，之前的如哈维·艾克的《有钱人想的和你不一样》、陈光、张景富的《富脑袋才有富口袋》、古古的《穷团圆》说的都是类似的道理，如果还要追根溯源，拿破仑·希尔的《思考致富》算得上是其中经典了。

需要声明的是，上述这段话并非暗指清崎有抄袭的嫌疑。事实上，很多成功法则都是相通的，只不过一个人、一部著作往往不能穷尽一切，因此才有了后来者从各自的立场、经验、知识和价值判断，加以不断演绎和诠释。而今天我们谈到的清崎的《富人的阴谋》，可谓“致富思维术”的又一部代表之作。

在书中，清崎主要向我们揭示了“关于金钱的八条新规则”，其分别为：知识就是金钱；巧用债务来理财；让钱生钱，财滚财；理财需要未雨绸缪；睡觉也能赚大钱；你会说“钱话”吗；找对组织才能理好财；当钱不是钱，钱不值钱的时候。这些规则当中，有些浅显易懂，众所周知，例如，像“巧用债务来理财”、“理财需要未雨绸缪”等。但有一些在阅读中可能会存在误读，理解上也容易有失偏颇。比如，“知识就是金钱”，这里的“知识”既不是培根所说的“知识就是力量”的知识，也不是彼得·德鲁克“知识工作者”意义上的知识，而是有关金钱、投资、理财上的财商知识。又比如，“让钱生钱，财滚财”，对它的理解千万不可停留在表面，清崎的强调重点是“现金流”——如他所说，投资现金流，你就不会被突如其来的市场动荡踢出局；投资现金流，你就会迅速成为富人。从今往后，不要再在投资股票上、投资房产上因为赚了一点“价格差”而沾沾自喜，记住，现金流、现金流！再比如，“当钱不是钱，钱不值钱的时候”，既然如此，清崎建议我们“要学会自己给自己印钱”，具体来说，可从以下四个领域进行投资：第一，建立自己的事业，创造大的现金流；第二，在房地产上创造持续性收入；第三，可投资股票、期货、债券等，但还是要注重现金流；第四，投资黄金、白银、石油、原料物等有价品。

值得一提的是，《富人的阴谋》主体部分当初是由清崎通过网络，就有关金融危机写的一系列评论文章所构成。在创作的过程中，网友们也不时地给出反馈。所以，我们现在看到的《富人的阴谋》中会穿插着网友、读者们的各种想法和意见，就这个意义而言，这本书代表着清崎一次全新的写作尝试（体验），更是基于web2.0效应的思维的趣味和智识的成果。

据不完全统计，算上《富人的阴谋》，这已经是清崎的第17本书了。从最早的《富爸爸穷爸爸》、《富爸爸财富自由之路》到后来的《富爸爸商学院》、《富爸爸发现你的销售力》以及相对较近的《富爸爸如何买卖一家公司》、《富爸爸如何创办自己的公司》。清崎已然走上了“财商启蒙教育”的康庄大道，并且自己也名利双收，赚得盆满钵满。耐人玩味的是，他一直倡导人们跟着“富爸爸”，成为“富爸爸”，但最直观、最直接的结果是，他自己跃升成了“富爸爸”。而就其众多作品来看，有时为了应景、赚钱，履行出版合约，难免也会良莠不齐。但客观地讲，这一本《富人的阴谋》，清崎写得还是比较认真的，至少，在网络互动的形式上，他还是有所创新的。另外，估计清崎也是想写一本有学术涵养和再争取传世的著作（毕竟《富爸爸穷爸爸》出版也已经好些年了），所以在《富人的阴谋》里我们可以看到清崎将过去美国金融史写了个遍，而且像个学者似的大力抨击政府滥印钞票，引发通货膨胀，最终导致金融灾难，祸及无辜百姓……

当然，这本书能否最终成为经典，只能靠时间来证明。但唯一可以确信的是，我们需要聆听清崎的声音，听取他对于“观念致富”的技巧和方法。祝开卷有益！

股市下跌 营业部工作压力骤增

证券时报记者 陈 英

自进入11月后，A股市场便不复10月份的雄风，尽管结构性行情仍然层出不穷，但散户赚钱难却成了普遍现象。行情的走弱，加上一些券商营业部服务尚达不到让客户满意的层次，不少客户纷纷来到券商营业部，要求转托管。

刘夏（化名）是一家知名券商营业部的转托管部职员，对于和刘夏一样的券商营业部转托管人员来说，这个活可谓典型的吃力不讨好。客户一旦实地来到营业部要求转托管，十有八九是铁定了心对这家营业部失去了信心。11月以来，刘夏就在苦口婆心劝说客户中度过，无奈的是，收效甚微，这也意味着11月份，甚至是12月份刘夏的绩效工资都要大打折扣。

只要看到客户来营业部找我，我的心就立马沉下来了！”刘夏告诉记者，客户不辞劳苦来到营业部，一般都是对营业部的服务或者佣金“怒无可忍”了。这个时候，除非有三寸不烂之舌，一般转托管部的客户都是留不下来的。以11月为例，刘夏接待了大概90个要求转托管的客户，经过刘夏的极力游说，最终没有转托管的

还是不到14。这些之所以坚决要求实行转托管，最主要的无外乎两个方面的原因：一是觉得股市下跌了，可是佣金仍然没下调，客户心理上接受不了；而是客户觉得营业部提供的服务不够，开户之后就不闻不问，即使是每天早上发的手机短信，也是不痛不痒的几句话，对客户实际操作根本没有帮助。

刘夏所在的营业部规定，如果要求转托管的客户资金量超过20万的话，客户经理可以在征得领导的同意下调佣，而如果客户的资金量达不到这个数，调低佣金就没戏了。这一规定也让一些客户颇为愤怒，他们认为营业部嫌贫爱富，甚至有客户当着客户经理的面大发雷霆。

在这家营业部转托管中心工作三个月之后，适应能力超强的刘夏就学会了无论对什么样态度的客户都能微笑着面对。但例外的是，11月23日一位客户火爆的脾气让刘夏回家后痛苦了一场。当天上午10点半左右，一位40岁左右的男性客户来到营业部，板着脸，刘夏从客户的脸色上就知道来者不善。不出所料，

一番好言相劝后，客户不仅不为所动，还挖苦讽刺起刘夏来：“我看你们推荐的股票就没几只牛的，发的短信也是模棱两可，根本不知道怎样操作，除非你们给我降低佣金，否则我立马走人！”客户的态度斩钉截铁，不容置疑。刘夏仔细一询问，才知道客户的资金量约18万，这显然不符合营业部调佣的要求。但不服输的刘夏还是没有放弃：这位先生，你能否再给我们一个月的时间，这段时间如果您不满意，再来转托管也不迟啊！”还没等刘夏把话说完，客户立刻咆哮起来，客户的火爆脾气着实让刘夏有点难受，为了避免客户情绪继续升温，刘夏打算请另外一位性格温和的同事来解解围，可客户根本不吃这一套：我看你就好像一个骗子，我就跟你直说吧，你再怎么努力都是徒劳的，我今天是铁定转托管了！”客户居然指着刘夏的鼻子大声叫骂起来，似乎这样并不解恨，客户拿起营业部的一把椅子，顺势狠狠砸在地上，引得其他客户也纷纷围观起来。这实在出乎刘夏的意料。客户最终

还是做了转托管，骂骂咧咧地离开了。那一刻，刘夏突然感到有点悲哀，爸妈辛辛苦苦把自己拉扯大，然后自己也通过努力进了一所名牌大学就读，毕业后来到这家营业部，没想到还受这种气！

不过，眼泪擦干之后，生活仍然还是要继续。幸运的是，刘夏在接下来的两天时间里，居然挽留住了6个前来要求转托管的客户，也许，老天真的愿意弥补刘夏那天受的委屈吧！高兴之余，刘夏有一个心愿：希望今年的最后一个月股市好转起来，营业部的服务能更周到一些，前来要求转托管的客户少些，如此一来，年终奖就极有希望“多收三五斗”了。



毕业十年，我被高房价遗弃

毛毛雨

有了一套自己的房子，尽管小，但是它存在。以后房价怎么涨我都不怕了，好歹我有个住的地方了。”

两个女人继续分析楼市趋势：房价越来越高的可能性很大，工资却不见涨，现在买不起房，以后更是想都别想了……我的焦虑感陡然间被拉到了高点：现在看，这个丽丽无论工资待遇还是生活品质，远远是不如我的。可是人家咬咬牙，有房了，这在人家眼里就是“混得不错”；我呢？拎着LV名包，穿着高档风衣，住着租金高她两倍的时尚公寓，却没有一套属于自己的小窝，人家定位是“外表光鲜，实则失败”。不敢想象，若干年后，房子都炒成天价，丽丽住在升值达百万的公寓里踏实而悠闲，而我依旧在街头寻觅下一个住处，就算背着香奈儿又怎样？什么时候，房子成了事业成功与否，生活幸福与否的标尺？想到这些，我要疯了。

回到我那月租2000、住了7年的单身公寓，我迫不及待地给好友红打电话：“我们明天就去看房，近期就要买房，再这么下去，我们迟早给这个时代遗弃，走在生活的边缘了。”好友红跟我一样，毕业至今，拿着高薪，拥有稳定的工作，经济独立而宽松。我们不是没想过买房，早些年，深圳市内房价还遍地都是四五千单价，开发商为吸引购房者，推出零首付，我们没有考虑，年轻嘛，不需要买房，加上自己是女孩子，传统观念上觉得买

房是男人或者成家后的事情。到2004、2005年，深圳房价开始缓步上升，好的地段，房价达七八千，一些豪宅甚至高喊着上万，挺难理解的，一套房子，七八十万，至于么？一来工作几年，积蓄不多，自己依旧年轻，对购房需求不强；二来想着开放商是想钱想疯了，楼市不过是一时旺盛而已，也就没考虑买房。其他人不说，我身边70后的同龄人都是这么认为，正是工作打拼期，谁愿意拿出几个几万买套房而承担着每月几百千的月供？当然，要是知道如今的房价涨成这样，那个时候任谁都会宁可借钱也要买个十套八套的放着，可惜时间回不去了。转眼2006年，深圳的房价如雨后春笋，噌噌地往上蹿，各区的楼盘也是一夜之间拔地而起。我们开始考虑买一套房，虽然依旧单身，但年龄不小了，向往着有个属于自己的小窝，加上稳定工作数年，月薪不低，小有积蓄。于是，我们结伴跟着售楼车看房，辗转数家楼盘，惊呼房价之高。连我们这种收入不低、生活无负担的白领阶层买套房都吃力，那这些高价的房子都是买给谁呢？深圳有钱人多，可是有钱人再多，所占全市人口比例不会太高。房价一定会跌，房地产市场一定不正常，我们不可能在风头浪尖上买高价房吧。于是，我们停止了半年多看房脚步，心安理得地过着小资生活。我就不信了，凭自己的独立能力，努力工作，积累资金实力，

还能买不起房？

然而，房地产市场就这么一直“不正常”下来了，这一晃又过去四五年，深圳市内的房价由七八千到突破上万，从一万五蹿到两万，从两万五均价杀到三万……关外偏远的房子都上万了，我还在原地。身边比我年长的、年轻的同事、朋友，这些年因为结婚，因为家人催促，因为看多地产，这样那样的理由买了房，基本都实现了资产增值，小房换大房，两房换三房、复式换别墅……通过地产市场狠狠赚了一大笔，可我依旧什么都没有。回想工作十年，工资见涨，却怎么也追不上房价上涨的速度；积累渐丰，却首付越来越远。毕业十年，工作、生活一切都很顺利，如今却连个小户型都买不起。到底是哪里出了问题？难道就是因为我没有买房，就被这个时代遗弃了？

电话里，我和同龄的红唏嘘不已：明天就去看房，无论如何要买一套，哪怕是小户型，坚决不能被下一个十年抛弃了。



斩获和田新料 在乎熟与不熟间

孔 伟

钱了。倘若淘不到好料子，时间上、金钱上的损失不可谓不小。

一连三个周末，都没有在古玩城见到小吕。问他的朋友，说是正在和田砍价呢，可能要10月中下旬才能回来。大家一听感觉有戏——要是没东西，恐怕早就打道回府了，还在那遥远的地方折腾个啥？又是一个星期六，果然在古玩城见到他了。摊上的东西还是那些老面孔，人也稍黑了一点，不过却仍然弥勒佛般笑着，还很有点得意的样子。收了多少东西？价格究竟如何？“一见面，几位好友就显得有些迫不及待。小吕笑笑，拿出数码相机，一张一张地翻着照片给大家看：不多，也就收了十来块料子，花了100多万。算一算，平均每块石头10来万了！这价格真让人有些目瞪口呆。

料子大吗？”我赶紧问。要是几公斤的白籽，10来万一块也很正常。但如果都是很小的料，这价格就很恐怖了。

大有小。大的3.4公斤，小的也就400克左右。”小吕说。大家这才松了一口气。

从数码相机里的图片上看，好几块料

子的皮色看上去艳艳的，似乎都有加色的迹象。看到大家有些疑惑，小吕很轻松地讲，不是染色，连二上都没有，纯天然的红皮、洒金皮。之所以看着像是染色，是因为闪光灯拍摄，颜色明显深化的缘故。

这块最大的料子亏了。”小吕翻到一块红皮白肉籽料的图片，叹了口气说，看皮很好，白度也相当不错，你看下边这角，磨开一点看肉非常白润，当时高兴坏了——要是整块料子都是这肉，还不值二三百？单这一块就回本了。”小吕越说越激动，有些手舞足蹈起来：“……不顾边上几个围观开料的频频加价，直喊‘中间切一刀’。切开一看，众人倒抽一口凉气：里面不仅肉粗，还穿黑，眼睁睁看着一块高档料子废了。只有刚才还在高声开价的几个家伙有点幸灾乐祸……”

但也有赌赢的料子，或者说得直接一点，除了前面说的那块大料外，其他料子都赌赢了。尤其是块头第二的那块白料，约3公斤的样子，非常诱人的洒金皮，一开三片，仅中间那一片就有人开价25万了。实际上，靠中间的料由于带皮少，价格相对还低一些。

看样子这趟还是能够赚不少啊！”大家为小吕感到高兴。虽然也为他的那块大料感到遗憾，但玩玉就是这样，有赚有赔，有涨有垮，只要最终有钱赚就OK了。

半个月以后，这批料子做的玉件可能就出来了。到时候来看看？”小吕不愧是生意人，临了也没忘记做一下广告。

离开小吕的摊子，大家又开始讨论起一个问题：为什么之前去和田的玉商没什么收获，偏偏小吕此行不虚呢？我突然想起他以前在喀拉喀什河买回一堆堆“黑乎乎籽料”，并且赌出不少黄沁甚至红沁料子的经历，一下子明白了：人说到和田买货须得地熟人熟，突兀地赶到和田玉的产地去，人不熟还真买不到像样的东西；而小吕之前在当地已经有些“根基”，此番有所收获也就在情理之中了。

