

财商秘籍（学习笔记）

上课没有用，是因为回去没有使用。

学习四大步骤：

一：记笔记（吸收） 二：复习笔记（消化）

三：使用笔记（释放） 四：融汇贯通（生发） 97%是失败者，贫穷；3%是成功者，富有。

97%是追随者， 3%是领导者。

80%是穷人， 17%是中产阶级， 3%是富人。

人与人最大的区别：

3%的人是领导者，简称领袖

97%的人是追随者，简称奴隶 所以今天你要不就是奴隶要不就是自己的主人，你就是一个领袖 正常人大学毕业第一件事：找工作，找工作为了赚钱，消费，没了钱然后又工作 97%的人一辈子，只做一件事。

工作、赚钱、消费。工作、赚钱、消费。工作、赚钱、消费。一直到死

为止。 当你有一个伟大的梦想，你就可以吸引无数没有梦想的人，和梦想比你小的人来为你工作，来帮助你实现你的梦想。 追随者最大的梦想就是帮助领袖实现领袖的梦想。 企业最难提升的不是企业的业绩

，
而是老板的境界，老板的境界就是老板的格局，格局就是结局。 人类最伟大的梦想叫做自由

1.人身自由2.财务自由3.时间自由4.心灵自由 开启富人的秘密生活。穷人与富人第一个区别，叫做收入方式的不同 97%的人主动收入，穷人的收入方式，劳动收入；

3%被动收入，富人的收入方式。

收入方式分为两种:一种叫做主动收入，穷人的收入方式

主动收入 = 工资收入、劳动收入

自动做就有收入，不主动做就没有收入。主动收入为你带来被动的人生。 第二种收入方式叫做:被动收入，富人的收入方式 = 不工作照样有钱进入你的口袋叫被动收入。 第二课 穷人与富人的区别: 穷人富人花钱方式的不同，决定是穷是富，穷人一辈子在想怎么省钱，穷人越省越少。富人不断的花钱，买最贵的，富人越花越多。富人一辈子在想怎么花钱。 财商，有借必有贷，借贷必相等。借(资产)，贷(负债)。 财商，创造财富的能力，一个人正确认识金钱和驾驭金钱的能力。 白手

起家，空手套白狼。钱放在银行 = 在缩水 经营企业就是从无到有的过程，一无所有到一无所缺 财务自由的计划：不断增加资产 = 增加资产就是增加被动收入

不断减少负债 = 减少负债就是减少支出 财务自由的公式 = 被动收入大于支出 资产:把钱装进口袋的东西叫资产

负债:把钱从你口袋掏出去的东西叫负债 第三课 最贵的人才往往是免费的

团队执行力，凝聚力不是老板应该学的，应该是一个中层领导学的，老板应该学领导，中层应该学管理，而基层才应该学执行。 老板是一切问题的根源 今天的这个社会虽然不公平，但是我们所有人都处于一个不公平的社会，说明相对而言，其实我们都是公平的。 为什么很多老板的企业无法做大，因为他只想自己赚钱。 创业就是一个领袖带领着一个团队去完成一项使命，叫做创业。 伟大的企业之所以伟大，是因为他们有了一个领袖。 你有用心培养你的员工吗？老板一般都不敢培养，因为培养出去以后怕会变成自己竞争对手。 伟大企业老板的格局:把你培养出来，留在公司是在给公司做贡献，你离开了公司也是给祖国做贡献。 企业最难提升的不是企业的业绩，而是老板的境界。 真真正正的人才想不想打工打一辈子，不想，他来这里赚到钱了都想去做老板。 有一个老板做了一件事，他在内部成立了一个创业基金，如果你去创业，我给钱给你，我跟你一起创业，你没钱我支持你一半钱，然后你去做，而我只是你的股东。(金夫人婚纱) 创造内部基金，有好的项目，公司出钱让他们做老板。 企业三大要素:领袖，团队，使命。(缺一不可) 一个企业成功最重要的核心是使命，有使命感的人，才配称为

领袖。

没有使命感的企业就没有动力，没有动力的企业不可能发展壮大。

领袖:使用比自己更厉害的人叫领袖。 如果你是你公司最厉害的人，那么不好意思，你在为你公司的员工工作。 很多老板说老板是公司最大的业务员，我一个人做我企业80%的业绩，你觉得自己很牛，我告诉你你应该感到悲哀，为什么，因为你养了一大帮业务员，你在养他们，不是他们在养你。 所以你要领导比你更加厉害的人。

一个企业需要人才，企业都是人才做大的。 哲学来源于宗教，宗教来源于自然崇拜。 问一个问题，为什么古代的人要拜太阳，因为离开太阳人活不了，为什么你的员工不拜你呢，因为员工离开你会活得更好 没有使命感的企业永远无法做大。 因为没有使命感的你就永远不可能做领袖。

就这么简单，因为你只能在你那阶层混。 第4课 小老板在经营事，大老板在经营人。

小老板在做事，大老板在做人。就这么简单 小老板是公司最忙的业务员，他忙了公司80%以上的业绩。 小公司一般都是小错不犯，但是大错一犯有可能全公司倒闭完了。 但是，大公司小错不断，大错从来不犯。 领袖型的老板做的第一件事，叫做定战略。什么叫战略 = 商业模式 商业模式指的就是经营方式，经营方式就是指企业通过什么途径来赚钱。叫做商业模式。例:马化腾最开始的QQ一样，刚开始没有赚钱，他卖50万没有人要，后来有人100万买但他不卖，因为他盈利模式找到

了，他后来的商业模式就是搞个QQ黄钻，绿钻，QQ秀来赚钱，还可以卖广告位。这就是他的商业模式。 经营企业方式。打造属于自己的商业模式。 当你每天想着和竞争对手竞争的时候，你的企业很难做大。 未来企业的竞争不在产品本身，而在商业模式的竞争。

（例：你的产品再好有用吗，你的产品有诺基亚产品好吗，用十年用不坏，打架都可以当砖头，全球第一名，今天它破产了。） 做不好因为你没有好的商业模式。 什么是创业：在生活当中发现问题，发现问题创造出一种产品，或一种服务，可以解决这个问题，然后出售解决问题的方案就是创业。

（例：为什么生活当中会有阿里巴巴，因为马云。核心价值：让天下没有难做的生意。马云帮助别人解决问题，创造了阿里巴巴。） 你的企业有没有帮别人解决问题，如果你的企业没有帮别人解决问题尽早不要做了。 凡是真真正正干大事的人，都不是为了自己，而是为了众生。

（例：马云，邓小平。） 马云的阿里巴巴为什么做得那么好，是因为商业模式设计得足够好。 雇员是不可能设计出商业模式的，是领袖才能设计出来。 小时候学业成绩最好的，长大了以后最听老师话最听父母话的，长大以后几乎没什么成就，都在做雇员。小时候不听父母话，长大以后都做老板了。我教你们一个方法，让你们所有的孩子瞬间都能变成领袖，长大以后直接一片到位做老板。明天孩子上学的时候呢，给孩子口袋装一大把糖，你跟他讲说宝宝，到学校谁叫你老大就发一颗糖果给他，连发一个月，他变老大。每次学习辛苦考第一的人一般都是比较笨的，智商比较底的人，长大以后一般都在做雇员，因为他本来可能小时候很聪明，但是因为他一定要拿那个第一名的成绩，到最后的結果就

是他思维固化了，他是为了考试而死记硬背。 一个老板要在团队里培养人才，一定要找那些最有灵性的人，一点就通，一点就误，看他水灵灵的。 到底什么样的人才叫做领袖才叫做老板，你凭什么设计商业模式，如果你只想你自己，你设计出来的模式那么不好意思，别人不会跟你玩的，因为里面只有你自己的利益。 小老板想的是明天自己怎么赚钱，而大老板每天只想一件事，就是怎么跟别人分钱。 有没有发现宋江，108个好汉里面谁谁他都打不过，但是他做老大。 在中国有3种人很难成功，1老师，2快计，3律师 律师想创业一想做什么都有可能犯法，所以还是去做雇员算了，就算自己创业也就是开一个小小律师事务所，然后自己做一个普通雇员，因为他不接案子公司接零收入，但是有一家公司叫北京营科，这家公司很厉害，他注册的不是律师事务所，他注册是有限责任公司，这个人老板根本就不懂律师，但是他搞了一个平台，把所有的律师全部请过来为他工作，最后的结果就是，在全中国上下，有几千个律师把自己的律师事务所关掉，跑去跟他打工，报告完毕。 因为你来到这个平台他给你提供了非常好的平台，每一个有独立的写字楼，有会课室，有专业的团队，有专业的公司，收钱每次都是收到你口袋，你只要给公司个佣金而已，然后你只交一点租金而已。

最可悲的就是这些本来就是一个小老板反而跳到别人那里做雇员反而觉得挺好玩的。 快计，快计很少会做一个很大的公司，快计一般都是自搞一个小财务公司，自己做单每天累得要死，但是在深圳有一家公司叫* *，这个老板一点都不懂财务，但是他开了一个平台，他请了很多很多财务来到这里坐战，请了很多很多业务员拉单，到最后结果就是有很多很多很多的快计做什么一算都有可能亏钱，所以都跑去跟他打工了。

所以 越专业的人才，越只能做小老板。 设计商业模式最重要的核心：叫做利益共同体 在设计商业模式一定要让你的客户你的员工让你的合作伙伴都变成你的利益共同体。 从此以后，不要每天想得是怎么样跟

对方竞争 世界上有三种财富，第一种是竞争性财富，也叫掠夺性财富。你总是在想着怎么样跟别人竞争你的企业永远无法做大，你每天想的是怎么考第一名，你就永远无法做大，因为你做第一名就一定有人做第二名。领袖想的不是我想做第一名，想的是我请第一名来为我工作。小老板是把自己奖励成超人，

大老板是把员工奖励成超人。世界上有三种财富，第二种财富是创造性财富，也叫合作性财富。

你要懂得分享，财富是越分享越多，智慧也是越分享越多。

分享越多收获就越多。设计一个好的商业模式就是要懂得分 财聚人散，财散人聚。

如果今天你希望让你的企业有更多的人才进来，你就要懂得跟这些人才分，所以你就能吸引更多的人才，当你公司只有老板一个人赚到钱，所有人没有赚到钱的时候，财聚人散，所有的人才都会离你而去。第5课 空手套白狼要学会打造商业模式 创业知道 企业之所以做的不够好，首先要找到本身问题，找到问题想到解决方案，你才有可能成功。人都是喜欢炫耀的，人都是喜欢趋利避害的，你买了你也会希望别人也去买这叫人性。疯狂的裁缝，这个人非常厉害

厂家和代理商是利益共同体和终端客户是共同体和所有人都是利益共同体时，结果会越来越越好。人与人最大的区别是思想的区别。一个人从来没有做过餐饮的人，你说他能不能做好餐饮，不可能做得好，他不懂做怎么做得好，是还是不是，要找懂得的人才能做好是还是不是，他

找了几个老板都想做餐饮都有钱投资的，然后天天免费请他们吃饭，到处吃，到处吃，吃到有一家发现这家师傅做的菜实在真的太好吃了，所以他就把那个老板请来说，老板我要投诉这个师傅，做得菜太难吃了，你把他叫过来我投诉一下，不然我不走不付钱，老板过来以后把那个师傅请过来，他趁老板不注意跟那个师傅握手的时候塞了个名片进去，这个老板劈头盖脸的把这个师傅骂了一顿，这个师傅很委屈，然后呢晚上下班的时候这个人就开了一辆宝马然后在旁边等这个师傅出来，那师傅垂头丧气出来他立马上来，他说师傅不好意思，我只是想测试下你老板的格局，没想到你老板的格局这么小，听说你在这上班一个月工资就八千块人民币，我今天我要创造一个品牌，这个品牌呢我要用三年时间达到一个上市企业，我要超过最厉害的餐饮集团，所以说现在准备请你过来做我这里的大厨，我一个月给你开的薪水也不太多，大概是一万八千块人民币，外加百分之五的股份，他会不会来，他一定会来，光有一个做厨师的他不懂市场运作不懂餐饮管理能不能做好，能还是不能，不能，继续吃，吃吃吃，直到有一家店原来那个管理做得还比老火锅还要好，这时候很兴奋赶快把老板叫过来，老板我要投诉领班，把领班给我叫过来，把领班叫过来以后，老板劈头盖脸骂了一顿，晚上过来这里等他，等他出来的时候说:我只是想测试一下你老板的格局，我要开一家店，讲讲自己的梦想，讲讲讲.....，说这样吧，你跟我好好干，我了解一下你的工资也就是一万二千块左右，我给你开两万二千块的薪水外加百分之五的股份。他把两个高手放在一起，第一家店就开始盈利了，第一家店盈利的钱开第二家店，第二开第三，第三开第四，最后他发现别人可以招上加盟，OK，我也回去加盟，他从此以后把那些想开店的同学经常请吃饭的那些同学叫过来，不请吃饭了，专门去他店里看他怎么收钱，每天晚上收一次，每天晚上收一次，到最后那几个老板说，我们也想干。他说你看做我的代理这样吧，五万块人民币，可以用我的iogo，用我的品牌，用我的厨师，用我的服务，用我的管理系统，然后外加百分之十

的利润分红就可以了，结果又开了六家连锁店，报告完毕。他懂得去用最厉害的人才，懂得设计利益共同体，懂得分。有一家公司叫做中国联通中国移动中国电信，我问你这三家公司厉害还是不厉害，实力非常厉害，这三家公司短信业务你知不知道，咱们过你一天咱们中国人发的祝福短信是几百亿条，一条一毛钱，你告诉我多少钱，结果有一个人打造出一个全新的商业模式直接把三大系统灭了，这个人叫马化腾，这个产品就叫做微信，三大系统说不行，你不能够免费，马化腾说我就免费，很多微信用户说你不能收费啊好啊。其实你有没有想过一个问题，咱们的短信费用下降的同时咱们的流量费用直线上升。就是说咱们的钱通过另外一个途径，只是没有赚到那三家的口袋，赚到了……。当你有一个全新的商业模式，当你的思维完全的打开之后，你会发现其实赚钱真的很简单。把竞争对手的产品免费获得更多的客户，有的才有失，先舍才有得。

(85都c 星巴克) 当你学会商业模式后

你会发现商业模式是真的可以实现空手套白狼的。老板做的第一件事是定战略

第二件事是，搭班子，建团队

小成功靠个人，大成功靠团队

(例:西游记，四个人的团队)

第三件事是造平台

(经验企业就是经验道场) 第6课 选人比用人重要

一个领袖想成功其实很简单，只要选对几个人就可以了

(唐僧为什么可以成功，因为他选对了几个人，白龙马，孙悟空，猪八戒，沙和尚，四个缺一不可) 欲成大事必须具备，佛祖心，帝王术

佛祖心:普度众人之心(成就员工，成就客户之心)

帝王术指的就是策略，方法(起心动念正，正法，邪法皆可用) 选人比用人更重要，选对人，放对位置 你很虚伪，我告诉你我不虚伪，我虚伪是为了告诉你人人都虚伪。 领袖一辈子只干一件事，降服众人，驾驭众人。

(众人都是高手，比自己更厉害的人) 如果你都不能够让高手给你洗脑，凭什么你洗别人的脑。 帝王洗脑术。让人才愿意被你所用 做领袖建团队首先要选对人 第7课 员工为什么没培养成参天大树，因为培养的是韭菜的种子，而不是大树的种子。(老板就是要识人) 要选对人放对合适的位置才会成功 四性人格:完美型，力量型，活潑型，和平型。 性格决定命运。什么性格的人都可以成功。 高手——跳出性格直接使用性格。 九性人格就是为了让你知道你住哪号监牢，找到钥匙，走出监牢。全部走一遍。 两种科学:心理学，人性

1.研究一个人的思维模式

2.研究一个人的情绪模式

3.控制一个人的行为模式 我最厉害的产品是(下一个) 高手都在经营人 你之所以搞不定高手,是因为你不懂得尊重高手。 80%一般人活在环境系统里(人是环境的产物)

经验系统,总是喜欢回忆过去的人都是将死之人

性念系统,第三种人是性念系统

第四种人:人物,懂得反思自己的是活在性念系统的人

(人物都是为了众生)

第五种人:精神领袖 第8课 时势造英雄 年轻就是力量 二八定律

20%创造80%的月绩,而80%的人只能创造20%的月绩。

心理学的预先框式

意识分为两种,一种是意识,另外一种是无意识(潜意识) 控制的核心是为了帮助人 基层是经验系统的人,中层用性念系统的人 选对人放

对位置会加速成功的速度 企业家创业不单单是为了自己，而是为了成就他的员工，成就他的客户。(帮助了别人，别人同时也在帮助自己)
人类有史以来的四类高手之四

行业领域的顶尖(这种人非常专业)

人类有史以来的四类高手之三

能够推动社会进步和发展的人

人类有史以来的四类高手之二

政治领袖，帝王，君主

人类有史以来的四类高手之一

宗教教主(精神领袖) 人类思考的几个部位:

1.头脑2.心3.魂(魂就是这个人背后那只鬼) 老板要做的第三件事情:造平台(经验企业就是经验道场) 第9课 经验企业就是经验道场 一滴水在河水里是河水，在海水里是海水，在污水里是污水

员工就是一滴水 一个积极的团队会把一个消极的人带成积极的一个消极的团队会把一个积极的人影响成消极的人(用一大伙人去影响一小伙人)

) 建平台就是要建一套机制 经验企业要向政党学习, 向伟大的祖国学习 分配机制: (邓小平改变了一个机制, 包产到户, 让我们为了自己而干, 才有了我们现在的泱泱大国) 这叫人性, 不要说人是贪的, 不要说人是贪的, 人人都一样, 只要你人, 除非你不是除非你没有欲望, 只要有欲望。(只要人有欲望, 就能控制他) 位置一变, 心态就变了(坐公交车的例子) 没有人是错的, 只是角色不一样 销售的核心是要求经验企业的第一个境界: 员工为老板干, 让员工为自己干

(为自己干才有动力) 企业利润 = 企业收入 - 支出 分配机制就是解决一个问题: 让员工为自己干(为自己干才有动力) 企业要建立的第一个机制

分配机制:设计分配机制的核心, 利益共同体 老板不要跟员工做对立的, 员工跟对立, 员工会整死你, 因为员工多老板少 一个企业的规模:跟有多少人为了这企业操心有关 个体户S象限

与企业B象限 E为系统工作

B创建一个系统

S本身就是一个系统

L投资一个系统 员工接班的不是一个职位, 而是一个系统 信仰:信仰的核心把精神领袖 才人变成神(破人欲, 进神欲) 活着就是为了改变世界——乔布斯 我不是来适应世界的, 我是来改变世界的 第10课

分配机制的步骤 薪酬机制

(怎么发工资，发提成)

薪酬机制的建立，让公司贫富差距拉大。

分配机制的步骤

让少部分人先富起来 2.分红机制

分配机制的步骤 3.股份机制(非常重要)

不给股权，雇员永远是雇员 4.期权机制

让员工为老板干变成员工为自己干 经营企业5大系统 一：分配系统
(利益共同体) 二：晋升系统 (事业共同体)

三：文化系统 (精神共同体)

四：营销系统 (命运共同体)

五：风险管控系统 (灵魂共同体) 经营企业三道法门： 一：天道 (企业的天就是客户) 天道让企业做大

二：师道（企业的师就是公司的第一名）师道让企业做强

三：孝道（企业的孝就是企业的创业元老）孝道让企业做久 创业的本质：就是一个领袖团队带领着一个组织去完成一项使命 创业的核心就是：在生活的发现问题,创造出一种产品或服务, 出售解决这个问题的方案,这就叫创业！ 演说之道的核心就是站在舞台上讲的每句话对台下的听众有帮助！

听众听完你的演讲产生行动！

演说的最高境界就是和听众聊天 学习四大层级：道 法 术 器

道：规律，原理

法：方向，战略

术：方法，技巧，战术

器：工具 动力金字塔

第一层级：为自己（自私自利）雇员

第二层级：为家族（光宗耀祖）小老板

第三层级：为员工 大老板

第四层级：为客户（品牌）企业家

第五层级：为国家，民族 民族企业家，民族品牌

第六层级：为人类 领袖 未来谁能用众人智慧，谁就能成就大业！

财富三大层级：

第一层级：竞争性财富

第二层级：创造性财富

第三层级：精神性财富 领导力五大阶梯

第一层级：职位领导

第二层级：关系领导

第三层级：战功领导

第四层级：成长领导

第五层级：使命领导 财富分为核心财富和外围财富

核心财富：健康 福报

外围财富：钱 公司

普通人拿核心财富换外围财富

3%的人用外围财富换核心财富 营销的六脉神剑

1. 客流量

2. 客单量

3. 成交率

4. 利润率

5. 回头率

6. 转介绍 周子成交心经

1. 我百分百相信我自己

2. 我百分百相信我的产品

3. 我百分百相信我的公司

4. 销售就是洗自己的脑

5. 我就是我这一辈子最大的顾客

6. 讲到自己都想买 成交八大心法

1. 销售的关键在于成交

2. 成交的关键还在于成交

3. 一切成交都是为了爱

4. 爱他就要成交他

5. 只有彻底的成交他，才能彻底的帮助他

6. 所有的成交都是在拒绝五次以上开始

7. 不买是他的损失

8. 我爱你与你无关 三大共同体

必须和顾客成为利益共同体

必须和顾客成为事业共同体

必须和顾客成为精神共同体 财商的四种能力

1. 营销

2. 财务知识

3. 法律

4. 投资学 案例：卖李子的故事

一条街上有三个水果店。

一天，有位老太太来到第一家店里，问：“有李子卖吗？”

店主见有生意，马上迎上前说：

“老太太，买李子啊？您看我这李子又大又甜，还刚进回来，新鲜得很呢！”

没想到老太太一听，竟扭头走了。

店主纳闷着，哎，奇怪啊，我哪里不对得罪老太太了？

老太太接着来到第二家水果店，同样问：“有李子卖吗？”

第二位店主马上迎上前说：“老太太，您要买李子啊？”

“啊”老太太应道。

“我这里李子有酸的，也有甜的，那您是想买酸的还是想买甜的？”

“我想买一斤酸李子”

于是老太太买了一斤酸李子就回去了。

第二天，老太太来到第三家水果店，同样问：“有李子卖吗？”

第三位店主马上迎上前同样问说：“老太太，您要买李子啊？”

“啊”老太太应道；

“我这里李子有酸的，也有甜的，那您是想买酸的还是想买甜的？”。

“我想买一斤酸李子”

与前一天在第二家店里发生的一幕一样；但第三位店主在给老太太秤酸李子时，边聊道：“在我这买李子的人一般都喜欢甜的，可您为什么要买酸的呢？”

“哦，最近我儿媳妇怀上孩子啦，特别喜欢吃酸李子”

“哎呀！那要特别恭喜您老人家快要抱孙子了！有您这样会照顾的婆婆可真是您儿媳妇天大的福气啊！”

“哪里哪里，怀孕期间当然最要紧的是吃好，胃口号，营养好啊！”

“是啊，怀孕期间的营养是非常关键的，不仅要多补充些高蛋白的食物，听说多吃些维生素丰富的水果，生下的宝宝会更聪明些！”

“是啊！哪吃哪种水果含的维生素更丰富些呢？”

“很多书上说猕猴桃含维生素最丰富！”

“那你这有猕猴桃卖吗？”

“当然有，您看我这进口的猕猴桃个大，汁多，含维生素多，您要不先买一斤回去给您儿媳妇尝尝！”

这样，老太太不仅买了一李子，还买了一斤进口的猕猴桃，而且以后几乎每隔一两天就要来这家店里买各种水果了。 厚德载物