

为什么有的人才高八斗却捉襟见肘，有的人才智平平却纵横商界？
上完这一课，你也可以成为“富爸爸”。



造就财富精英的实用说明书
改变人生命运的创富启示录

受益一生的 哈佛财商课

| 罗盘◎著 |



有人用体力赚钱，有人用脑力赚钱，有人用钱赚钱。职业无贵贱，财商有高低。
脑袋决定口袋，观念决定贫富。财商比努力重要，开发财商比开发智商更重要。

ShouYi Yisheng De
HaFo Caishang ke

提高财商指数，激发财富意识，实现财务自由！



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

版权信息

书名：受益一生的哈佛财商课 作者：罗盘

书号：978-7-5429-4429-0

出版社：立信会计出版社

开本：16开

出版日期：2015-03-01

定价：36.00元

出版说明：版权所有 侵权必究

第一课破译哈佛财商密码，天下财富在我手

财商，是指一个人判断金钱的敏锐性，以及怎样才能形成财富的理解。

罗伯特·清崎认为：“理财不是你赚了多少钱，而是你有多少钱，钱为你工作的努力程度，以及你的钱能维持几代。”他认为，要想在财务上变得更安全，人们除了具备当雇员和自由职业者的能力之外，还应该同时学会做企业主和投资者。如果一个人能够充当几种不同的角色，他就会感到很安全，即使他的钱少。他要做的就是等待机会来运用他的知识赚到钱。

财商是什么

财商是什么？简单地说：是经济人在现实社会里的生存能力，是一个人判断怎样挣钱的敏锐性，是会计、投资、市场营销和法律等各方面能力的综合。

一、财商是一种理财的智慧

罗伯特·清崎认为：“理财不是你赚了多少钱，而是你有多少钱，钱为你工作的努力程度，以及你的钱能维持几代。”他认为，要想在财务上变得更安全，人们除了具备当雇员和自由职业者的能力之外，还应该同时学会做企业主和投资者。如果一个人能够充当几种不同的角色，他就会感到很安全，即使他的钱少。他要做的就是等待机会来运用他的知识赚到钱。

财商具有如下特征：

- (1) 财商是指一个人在财务方面的智力，是理财的智慧。

(2) 财商可以通过后天的专门训练和学习得以提高，改善你的智商，可以联动地改善你的财务状况。

(3) 财商是一个人最需要的能力，也是最容易被人们忽略的能力。可以想象，一个漠视财商的人，一定是个现实感很差的人。

(4) 财商包括两方面的能力：一是正确认识金钱及金钱规律的能力；二是正确地应用金钱及金钱规律的能力。

(5) 财商不是孤立的，而是与人的其他智慧和能力密切相关的。

财商是每一个人都具备的，只是许多人被一些传统的金钱观念桎梏着，逃不出“思维的牢笼”。另外，由于教育的缺陷，我们很多人被家庭和学校的传统教育所误。尽管一些人拥有很高的教育水平，却缺乏最基本的理财知识，最终为了获得更多的物质财富，不得不陷入疲于奔命的困境。罗伯特批评了传统教育的缺陷，他说：“之所以在世界上大多数人为了财富奋斗终生而不可得，其主要原因在于他们都曾在各种学校中学习多年，却从未学习到如何理财的知识。其结果只知道为了钱拼命工作，却从不去思索如何让钱为他们工作。”他还说：“今天，即使只是为了生存下去我们也需要提高自己的财商。只有工作才能创造钱的思想是在财务上不成熟的思想。这并不意味着他们不聪明，只不过是没学到挣钱的学问。”

财商与你挣多少钱没有关系，财商是测算你能留住多少钱以及让这些钱为你工作多久的指标。随着年龄的增大，如果你的钱能够不断地给你买回更多的自由、幸福、健康和人生选择的话，那么就意味着你的财商在增加。很多人随着年龄的增长挣到的钱越来越多，但是钱给他们带来的自由却越来越少，同时他们的账单却越来越

越多。拥有越来越多的账单意味着这个人要支付这些账单，不得不更加辛苦地工作。如果这样的话，这个人就是低财商，许多人非常辛勤地工作，可是他们极少想到究竟为什么工作，也就是说，他们极少考虑工作的真正价值是什么。不具备财务智慧的人因为辛勤工作而牺牲家庭和个人的精神和生理健康。可是，人生中，健康又是最重要的，许多人在获得了财富之后，发觉自己因过度的劳累而丧失了健康，他们懊悔不已——我为什么不在此之前加以珍惜呢？具备财务智慧的人不是这样的。

二、财商是一种能力

罗伯特·清崎和企业家莎伦·莱希特两人合著的《富爸爸穷爸爸》于1999年4月在美国出版上市，他们在书中首次提出“财商概念”。罗伯特·清崎十分明确地强调：如果你想致富，你必须明白资产与负债的区别，并且要尽可能地购买资产。这是致富的第一法则，也是唯一的一条法则。富人是获得资产，而穷人和中产阶级是获得债务。

那么，什么是资产？什么是负债？

资产——就是在完全没有收入的情况下，利用原来积累的钱可以让你存活的天数。我们要树立一个观念，就是在现实生活中，最重要的不是你挣了多少钱，而是你要留下多少钱，以及能留多久。有些人收入不少，但基本上月月花光，甚至到银行借贷进行透支消费，这样的人永远积累不了资产。罗伯特·清崎认为，真正的资产可分为如下八类：

（1）不需要你到现场就可以正常运作的业务。你拥有它，但可以由别人进行经营和管理；

（2）股票；

- (3) 债券；
- (4) 共同基金；
- (5) 产生收入的房地产；
- (6) 票据（借据）；
- (7) 专利权，如音乐、手稿、专利；

(8) 任何其他有价值、可产生收入或可能增值并且能在市场上流通的东西。

一个人要尽可能地买入资产，从而走上致富之路，同时降低支出，这样积累的钱就可以进行投资，用钱来生钱。美国亿万富翁丹尼尔·洛维在近40岁时还很穷，某一天，他突然醒悟了。他发现可以用别人的钱来赚钱，具体做法是：先说服银行给他贷款买一条旧货船，然后将船改装成油轮，进行出租，又以这艘油轮作抵押再向银行贷款买一条货船，同样改装成油轮出租，在不到10年时间，他通过不断地贷款、买船、出租，生意越做越大，竟成为美国有名的亿万富翁。

任何巨大的财富，在最初积累的时候，往往都是由一个很小的数目开始的。只要长期坚持，你的资产就会不断扩大。正确的理财观念与理财方法，将成为你财富保值、增值的基础。

负债——就是消耗现有金钱或资产的必要开支，如当我们停止工作后，必须缴纳的汽车贷款、房子贷款等。

这说明，资产就是能把钱放进你口袋里的东西，而负债是把钱从你口袋里取走。你要想致富，就要不断地买入资产，用钱来生

钱，使资产不断扩大；你要变穷，就要不断地买入债务，这样你永远也不会跳出债务危机。

三种人的资产与负债情况：

（1）普通百姓——收入直接转为支出（既无资产，也无债务）。

（2）白领阶层——收入先缴纳负债，然后全部成为支出（他们无资产）。

经济学家定义，个人每月还款额超过月收入三分之一者为“高负债者”。统计显示，北京、上海的居民家庭负债率分别为155%和122%，高于欧美家庭。美国这样高收入的国家，2003年的个人平均负债率为115%。由于过度超前消费，我国一些城市里出现了一批新“负翁”。

（3）富有阶层——收入扣除支出后，还能继续投资，积累资产（他们无债务）。

著名的社会统计学理论“钟形抛物线”，应用在成功学上，揭示财富与人群的分布：失败者约占15%，成功者约占3%，80%以上的人不富不穷。问题关键在于财商，即创富意识和创富能力的差异。这就是“富者越富，贫者越贫”的马太效应。这一效应看起来有些残酷，但在现实生活中却普遍存在。

三、财商的三大要素

“财”字，是由“贝”与“才”组成，说明财富，是靠才能赚来的，没有才能，不可能创造财富。要创造财富必须具备财商的三要素。

1. 财富观念

财富观念是创造财富的动力、基础，没有正确的财富观念，就不可能走上致富之路。如双赢创财，能力创财，机遇创财和信誉创财。

2. 财富素质

财富素质是经营活动中必须具备的修为和能力，是创造财富的基本保证，如个人品质、经济知识、财务知识、投资知识和法律知识等。

3. 财富创造能力

财富创造是一种实践活动，它将财富观念和财富素质创造性地融进实际经营活动的方方面面，在智慧的指导下，将财富观念和财富素质转化为现实的财富，如储蓄、投资、资本运作、创业和规避风险等。

贫穷还是富有，取决于你的财商

美国亚默尔公司创始人菲力普·亚默尔就是一位善于创造机会的人。

亚默尔出生在一个农民家庭里，他的个性不同于一般孩子，他对读书不感兴趣，对学校的纪律也不习惯。他好动又容易发火，经常与同学争吵打架。后来因一次打架事件被学校开除了，于是他回到家里帮父亲干活。

在亚默尔17岁那年的一天，他听到加利福尼亚州发现黄金的消息，感到机会来了，便带着锄头，带着黄金梦来到加州碰运气。到了加州后，他才知道采金并不容易，荒原上挤满了大片的采金人，

吃饭喝水都成了问题。亚默尔像其他人一样拼着命干活，太阳火辣辣地暴晒着，汗水不住地流淌。

山谷里气候干燥得要命，水源奇缺，在这里水同金子一样宝贵。忽然，亚默尔有了灵感：与其如此艰苦地挖这未必能挖到的金子，还不如搞些水来供给这些挖金子的人。

于是，他放弃了采金，把手里的锄头掉转了方向，去挖了一个水池，把河水引进挖好的水池里。再经过细沙过滤，水已变得清澈可饮了。他又把这些水分装在壶里，到工地上叫卖。这是一笔投资极少，收益极佳的生意。在短短的时间里，他已有了5000美元的收入。许多人没有挖到金子，而他却靠水淘到了第一桶金。

这是一个运用财商的鲜明例子。

财商+弃物=财富。每个人只要肯动脑子，注意工作经历中的各种细节，用财商将市场需求和大胆设想结合起来，并勇于创新，即使从人们废弃的东西中，也会发现许多商机。这是我们通过自身加倍工作获得的现金流。

前世界拳王泰森是个无人不晓的人物，这位重量级世界拳王曾用自己的拳头换来了令人瞠目结舌的巨额财富。有人统计，泰森在20年的拳击生涯中总共赚得了3亿~5亿美元的财富。1988年6月27日，当时被誉为天才的迈克尔·斯平克斯向泰森的王座发起挑战。结果泰森仅用了91秒钟便将这位前奥运冠军击倒在地，从而轻轻松松赚取了2000万美元，这一战也让泰森成了世界上最能赚钱的运动员。

拳击运动给泰森带来了数亿美元的收入，但是他花钱的速度同样惊人。购物是泰森最大的嗜好，而且他为人非常“慷慨”。1995~1997年，泰森仅购买BP机和手机就花费了23万美元；他的一场生

日派对就用掉了41万美元；一次在拉斯维加斯的珠宝店里，泰森一个小时就花了50万美元购买礼品，而事后他竟然想不起礼物送给了谁。

就这样，毫无节制的花费让这个曾经腰缠万贯的体坛明星沦为身无分文的穷光蛋。2005年，走投无路的泰森不得不向纽约破产法庭申请保护。根据当时的破产法庭报告，泰森的口袋里只剩下3000英镑，而他的债务总额超过了1440万英镑，其中有910万英镑属于拖欠的个人所得税。

不良的消费习惯，缺乏债务规划，这些把泰森推向了破产的边缘。在一个飞速变化的经济社会中，个人理财是影响一个人财富与别人的差异的关键因素，这不仅表现在如何使财富更快的增长，也表现为如何避免理财的重大失误上。

俗话说：“吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷。”“算计”能体现出一个人的理财水平，反映出一个人的财商。如果你的财商高，即使贫穷，也会在不久变得富有；即使一时生活拮据，也不会为此丧失掉财务上的自由。

财商的实践价值

一、财商有助于人们提升理财观念

观念制约着人们的行为。不同的理财观念，决定着人们不同的理财活动和理财方式，影响着人们对理财知识的掌握和理财潜能的开发。财商概念告诉我们：为什么有的人适合经商，有的人不适合？为什么许多有才华的人并不富有，而许多智力平平的人却富可敌国？其根本原因在于财商的差别。财商从根本上决定一个人是富有，还是贫穷。培养财商，有助于人们提升理财观念和理财能力。

二、财商是人才的重要素质

当今社会，很多青少年花钱缺乏节制，“穷人养育富贵子弟”已不是个别现象。究其原因，是这些青少年缺乏正确的财商观念。即：第一，缺乏正确认识金钱和金钱规律的能力；第二，缺乏正确使用金钱和金钱规律的能力。财商是人才的重要素质，要懂得如何依靠自己的智慧和辛勤劳动去创造金钱和财富，懂得如何管理金钱和财富，君子爱财不仅要“取之有道”，而且要“用之有道”。一些著名的企业家，他们文化程度不高，却创造了可观的财富，如著名企业家李嘉诚只有小学文化，王永庆是小学文化，包玉刚和霍英东是中学文化，松下幸之助也只是小学文化。这些情况说明，文化程度与财商不是等同的，文化高的人并不一定财商就高。

三、财商是社会经济发展的巨大动力

社会财富是大家创造的。我们每个人都创造财富，国家就会富强；所有国民都熟悉理财知识和理财规则，才能有健康的市场经济；都拥有正确的金钱观、财富观，我们的社会才会真正实现共同富裕。

理财教育：财商、智商、情商同样重要

哈佛教授说：财商是与智商、情商并列的现代社会成员不可或缺的三大素质。

智商，通俗地可以理解为智力，具体是指数字、空间、逻辑、词汇、记忆等能力。从某种意义上智商就像电脑的硬件如处理器，智商越高，人的运算能力越强，就可能拥有广阔的人生前景。

情商又称情绪智力，是近年来心理学家们提出的与智力和智商相对应的概念。它主要是指人在情绪、情感、意志、耐受挫折等方

面的品质。总的来讲，人与人之间的情商并无明显的先天差别，更多与后天的培养相关。

财商，是一个人判断金钱的敏锐性，以及对怎样才能形成财富的理解。它被越来越多的人认为是实现成功人生的关键。财商、智商和情商一起被教育学家们列入了青少年的“三商”教育。

美国教育基金会会长夏保罗先生曾经为世界各国培养出1000多名首席执行官。他说，美国许多家长在如何对孩子进行教育的问题上有一个共同的认识：在市场经济时代，孩子在智商、财商和情商的教育培养中，财商的教育培养最重要。要想子女成才，就一定要从他们小的时候开始进行理财教育。

夏保罗先生以他自己家庭为例，培养孩子对钱的认识和理财能力比其他的家庭更早。关于如何培养，他举例说：让孩子3岁时能够辨认硬币和纸币；4岁时认识到不能把钱花光，必须在购买时做选择；5岁时知道钱币的价值，例如，25分币可以打一次电话，其中的道理是怎么来的；6岁时能够找零；7岁时能够看懂价格标签；8岁时知道自己可以做工作赚钱，学会把钱存到储蓄账户里；9岁时能够简单制定一周的开销计划，购物时知道比较价格；10岁时懂得每周节省一点儿钱以备紧急时使用；11岁时从电视广告发现有花钱的事实；12岁时能够制定并执行两周的开支计划，懂得正确使用银行业务中的术语。

高财商并不需要很高的智商，只要能达到一般水平就行。许多伟大的创业者很少有高人一等的智商，但他们都取得了巨大的成就，他们是这个时代的佼佼者。富人不需要有很高的智商，因为他们可以雇佣高智商的人为他们工作。

高财商同样也不需要高情商。甲骨文公司的总裁拉里·埃利森，

论学历大学没有毕业，论情商更是让人不敢恭维，他脾气暴躁，喜怒无常，对手下的员工尖酸刻薄。但这并不妨碍他在财富上取得的成就。1977年，他与人合伙开办了甲骨文公司，从事软件开发业务，经过十几年的经营，1986年成为上市公司。现在，其个人资产达474亿美元，稳步向世界首富比尔·盖茨的地位发起冲击。同样的事例有汽车大王亨利·福特，他刚愎自用，小时候学习成绩很差，但因为创造了一个汽车帝国而富甲天下。

美国企业家尤伯罗思，在没有政府资助一分钱的情况下，筹集数亿美元的资金，成功举办了第23届奥运会，在奥运历史上写下了光辉的一页。华人首富李嘉诚，凭借其超人的财智，洞察先机，敢为人先，数次化解危机，拔得商人头筹，谱写了一曲曲传奇的财富故事。美国石油大王约翰·洛克菲勒说过：“即使把我衣服脱光，放到没有人烟的沙漠中，只要有一个商队经过，我又会成为百万富翁。”他们依仗的均是过人的财商。

当我们离开学校若干年后，会发现这样一个现象：有些同学发了财，而这些人上大学期间或许并无多少过人之处，于是我们会说他们是运气好。其实，这些人正是利用其对金钱的敏锐性，以及对财富的了解和把握，准确地捕捉到了致富的机会，从而获得了财富。

理财教育对每个人来说都不会存在智力上的障碍。每一个人都有能力去学习到更好的理财知识。尤其是广大青少年，你们天生聪明、勇敢，喜欢尝试新鲜事物，要善于发现你们的天赋，留住你们的学习热情以便顺利开展理财教育。

从青少年消费看财商

广州市穗港澳青少年研究所一项有关青少年消费行为的调查显

示，青少年每个月可以动用的金钱，100元以下的占36.5%，100～200元的占23.1%，201～400元的占19.2%，401～600元的占9%，600元以上的占8.3%，剩下的表示每月消费不固定或从未认真统计过。而他们的零花钱主要是用来购买衣服鞋袜、消闲刊物、参考书，到西式快餐店消费，以及看电影等。

调查结果表明，39.6%的青少年认为“自己有很多用不了多久便不再用的东西”。由此可见，不少青少年在购买东西时，可能会因为受他人的影响，从众消费，或可能被商品的外观所吸引，凭一时的冲动而购买，买回来后却发现并非自己所需要的而闲置一旁。相当多的青少年存在乱消费、盲目消费、理财能力差的问题。他们的虚荣消费和冲动消费能力强，而理性消费能力较弱。有关专家建议，应该从小就有意识地对青少年进行财商教育。

青少年的钱从哪儿来？除了家长日常给的零花钱以外，一到过年，少则几百元、多则几千元的压岁钱让中国几亿孩子一夜间“暴富”。可是这些压岁钱的“流向”，却从一个侧面体现出了家庭理财教育的不足。这些“飞来横财”慢慢地变成了家长们的心理负担：如果把钱交给孩子，担心他们没有自控能力，会胡乱花掉，由家长保管又担心孩子不满意。

在内蒙古自治区呼和浩特市，高二学生小磊过年收到的3000多元的压岁钱，没几天就在网吧、游戏厅里花光了。他如此快速地花钱，理由很简单——“这笔钱来得太容易了。”

其实在中国，像小磊这样的孩子不在少数。农历大年初五以后，孩子们“压岁钱”出笼形成一个小高峰。他们买玩具、打游戏，甚至请客吃饭也已经成了时尚。谁的压岁钱多，就意味着谁的人缘好。攀比和虚荣消费，使压岁钱变了味。家长们急了，开始认识到对孩子进行财商教育的必要。

从小就有意识地培养孩子的理财能力，指导孩子熟悉、掌握基本的金融知识，从短期效果来看，是养成孩子不乱花钱的习惯，从长远来看，将有利于孩子及早形成独立的生活能力。

现在越来越多的家庭开始用“压岁书”代替“压岁钱”。他们试图从根本上将孩子们的注意力从钱上移开。然而，很多人对此并不赞同。

18岁的小婷说：“从小到大，父母从没有让我独立支配过钱。不管买什么，他们都替我做主。结果现在我感觉自己根本就不会花钱。”

收到“压岁书”的小衡说：“对过年的期盼很大程度上是对压岁钱的渴望，收到这些东西，我觉得很没意思。”

大学教师王女士说：“给孩子的压岁钱，关键是要用得合理、恰当。这就要家长们教会孩子如何花钱、理财。给孩子压岁钱，让孩子自己支配，对孩子社会性的发展、成熟是非常有帮助的。”

专家指出，当孩子财商缺乏时，家长应把握好给孩子压岁钱数量，并对孩子的花钱方式进行指导。通过让孩子支配压岁钱，培养孩子的独立意识、节俭美德、自制能力以及与人为善的品德。

孩子的财商体现在“AA制”

老齐的女儿每天有买报、读报的习惯。过去她早报、晚报、学习报等见什么买什么，实际上感兴趣的只有一个版面或一篇文章。后来老齐教她进行现金流量管理，买报费用每天不能超过2元钱。长期以来，她知道哪些报纸组合能满足自己最大的阅读愿望。

孩子理财意识不知不觉中的变化，对父母来说总是一份意外的

馈赠。有位朋友一次在饭桌上讲，他儿子看得懂他拿回家的工资条了，还发了一通感慨地说：“爸爸每月的工资能抵农民半年的收成，农民伯伯真辛苦！”儿子清澈的眼神让他很激动。

我们说的“财商”是指一个人判断金钱的敏锐性，以及对什么能形成财富的理解。一项调查显示，90%以上的少年儿童存在盲目消费、冲动消费等问题。随着独生子女的增多，一些孩子在消费方面存在很多问题，比如不知道钱财来之不易，花钱大手大脚，盲目攀比名牌时尚等。这些都不利于他们的健康成长。

同国外相比，中国人较早生育子女，要在较长时间内为子女提供经济来源，代际之间的时间跨度较长，这是中国孩子不能尽早独立育成“财商”的重要原因。其实，根据情景和孩子的接受能力，适当教一些生意经，用最小的支出获得最大收益，对培养孩子的理财观念是有好处的。

小刘和小张都是大四的学生，两人的家庭经济条件相当，每月的家庭供给都是600元。小刘的父母经商，他们从小就注重培养孩子的理财能力。小刘上幼儿园大班的时候，父母就“放权”把买零食、学习用品的开支交给他打理，加上父母的言传身教，小刘的理财能力大大高于一般的孩子。上大学以后，小刘每月将600元进行规划，购物货比三家，花钱精打细算，渐渐有了结余。后来他见学校鼓励勤工俭学，便用结余的钱从图书市场批发了一些学生喜欢的畅销书，在学校内摆摊出售。从小养成的理财能力和经济头脑，使他很快成为学校有名的小书商，此后的大学生活他不但没有再花父母的钱，而且还攒了一笔不大不小的积蓄。

小张的父母是公务员，对小张过于溺爱。小张从小学升入大学各种开销都是父母一手包办，基本上没有直接和钱打过交道。上大学以后，这种“全包”型教子方式的弊端逐渐露出端倪，小张的理

财能力很差，将600元花得稀里糊涂，经常寅吃卯粮，有时还需要借债度日。

从这两个学生的例子可以看出，从小注重孩子的理财教育可以影响孩子的一生。对孩子的理财教育越早越好，家长注重引导，刻意培养，这样孩子成人后将受益终生。

和你的孩子一起认真来做下面的试题，根据答案，你可以判断他是一个挥霍者还是一个节俭者。如果你有不只一个孩子，那么多做几份卷子，给每个要回答测验的孩子准备不同颜色的笔。

(1) 在得到钱以后，你的孩子把大部分钱存起来吗？

是 () 否 ()

(2) 他会为他特别想得到的东西要钱吗？

是 () 否 ()

(3) 当你去旅行的时候，你的孩子想给朋友们买纪念品或者小装饰品吗？

是 () 否 ()

(4) 你的孩子会经常丢钱或把钱放错地方吗？

是 () 否 ()

(5) 你的孩子喜欢把钱放在他的银行账户里吗？

是 () 否 ()

(6) 当你拒绝买比萨饼或者汉堡包时，你的孩子提议要自己付

钱吗？

是（ ） 否（ ）

（7）你的孩子把“别人拥有”当做买东西的理由吗？

是（ ） 否（ ）

（8）他对花自己的钱有犹豫吗？

是（ ） 否（ ）

（9）在购物时，你的孩子的许多话是以“我想要”开头的吗？

是（ ） 否（ ）

（10）当你的孩子在学校里过得不愉快时，你建议去购物吗？

是（ ） 否（ ）

（11）如果你的孩子看到地上有钱，他会把钱捡起来吗？

是（ ） 否（ ）

（12）你的孩子经常要买和最近的“热门”电影有关的商品吗？

是（ ） 否（ ）

（13）你的孩子喜欢收集东西吗？

是（ ） 否（ ）

（14）你的孩子关注报纸上的降价广告和商家优惠券吗？

是（）否（）

（15）你认为你的孩子“太”慷慨吗？

是（）否（）

结果分析：

如果对问题（3）、（4）、（6）、（7）、（9）、（10）、（12）、（15）回答“是”，表明他的财商教育非常缺乏；如果对问题（1）、（2）、（5）、（8）、（11）、（13）、（14）回答“是”，表明他具备一定的财商天赋。

哈佛财商——从小开展金钱教育

全球经济圈中的很多精英，如前美联储主席格林斯潘，投资家索罗斯，纽约市市长、彭博通讯社创办人布隆伯格等，都在小时候就接受了“犹太式”的财商教育。而犹太人财商教育最重要的一点，是培养孩子“延后享受”的理念。何谓延后享受？就是让延后满足自己的欲望，以便追求未来更大的回报。

延后享受是犹太人教育的核心，也是犹太人成功的最大秘密。犹太人这样教育自己的孩子：“如果你喜欢玩，就需要去赚取你的自由时间，这需要良好的教育和学业成绩。然后你可以找到很好的工作，赚到很多钱，等赚到钱以后，你可以玩更长的时间，玩更昂贵的玩具。如果你搞错了顺序，整个系统就不会正常工作，你就只能玩很短的时间，最后的结果是你拥有一些最终会坏掉的便宜玩具，然后你一辈子就得更努力地工作，没有玩具，也没有快乐。”

中国家庭的孩子多被父母溺爱，养成了乱花钱，不懂得计划，不知道节制的坏习惯。财商教育要从小进行，可以从基本的“理

财”知识对孩子进行教育。对于三五岁的幼儿来说，搞清楚买和卖的概念是怎么回事，这就是初级“财商”了；到了八九岁时，孩子能合理安排自己的零用钱，这就是符合他们年龄特点的“理财”本子。建议利用孩子对数字的敏感，先逐渐让他认识钱币的面值；对于一些常吃、常玩的东西，不妨在购买时告诉他价钱如何，渐渐引入量入为出的算计理念。

“孩子们在开始时通常不能理解为什么这么做，但是你得帮助他们养成良好的习惯，这对他们今后的人生至关重要。”《钱不是长在树上的》的作者尼尔·古德弗雷如是说。养成一个良好的理财习惯，就是养成了能让孩子将来成功的好习惯。一心一意地专注于他想要追求的目标，等到时机成熟时，这些新的思考习惯，将为他带来预期的名望与财富。

张先生有一个10岁的儿子。某天，张先生正忙着手头上的事，儿子拿着玩具枪跑到他跟前，向他要钱买子弹。张先生让孩子先用自己的零花钱买，回来报销。

到了吃饭时间，儿子才满头大汗地回家。他拿出一个盒子往张先生面前一放：“爸爸，你快看。”张先生打开一看，原来都是玩具枪的子弹。张先生随口问：“花了多少钱？”儿子得意扬扬地说：“没花钱。”张先生感到很奇怪。儿子又说：“这些子弹是我用智慧赚来的。”接着他告诉张先生：“爸爸，你不是给我买过一本书，讲怎样利用身边的资源成为富翁吗，今天我实践过了。”

儿子说，他出门后，发现楼下花坛里有好多玩具枪的子弹，就动手捡起来。但是子弹实在太多了，一个人累得腰疼，仍然捡不过来。这时候，他看到周围有小朋友们在玩，就招呼他们过来，问他们：“想不想玩小手枪，捡到两枚子弹就可以打一枪。”于是所有的小朋友都开始帮他捡了起来，不一会他就积攒了很多子弹。但他

又发现，绿色的子弹特别少，很稀罕，所以很快又制定了新的游戏规则，捡到一颗绿色子弹可以打一枪，其他颜色三颗打一枪，不一会又收集到了不少绿色子弹。

由于中国人的传统习惯，比较注重孩子的德育，认为过早让孩子接触钱，会使孩子“钻进钱眼里”，让他们纯净的心灵受污染，变得势利。很多家长表示：“孩子只要把学习弄好就行，理财这个事，等他长大了，自然而然就会懂的。”但是，孩子总是要独立生活的，培养孩子的财商，让他们从小就了解钱的来源、用途以及如何支配，是对他们生存能力的训练。通过在生活中引导孩子的金钱观念，能够让孩子更快地适应社会，更重要的是学会规划梦想和管理人生，进而实现个人事业和生活的完美。

第二课把脉财商指数，发掘心灵财富宝藏

哈佛教授认为，激发强烈的致富欲望，是致富潜能被充分发掘的一个重要前提。如果你真的渴望致富，那么这份渴望会变成一种执著的意念，你就会毫无困难地深信自己一定会得到它。你就会不懈地努力，把这种获得金钱的意识植入你的头脑，当成一种使命去完成。

你的财商指数是多少

你了解自己的财商吗？

或许你是一个“月光族”，每月花钱无规划，手中的钱有多少花多少，活得潇洒；或许你是一个“房奴”、“车奴”，每月为了还房贷、车贷而努力工作，你最怕的就是降薪或者失业；或者随着年龄的增长，你的职位越来越高，挣到的钱越来越多，但是钱给你带来的自由却越来越少，同时你的账单却越来越多……这都是低财商的表现。

如何测定一个人的财商指数呢？是看他的薪水有多高、净资产有多少，还是根据他开的车型、住的房子的大小来衡量呢？

财商包括两方面的能力：一是金钱观念，正确认识金钱及金钱流通的规律；二是投资理财能力，按照金钱规律正确使用金钱的能力。

数英雄，论成败，天下财富在谁手。在美国，10%的人拥有90%的财富，90%的人拥有10%的财富。你要想富，你就得对金钱有一个全面的认识，对其本质和内在规律有一个全面的了解。

比尔·盖茨研究开发软件，成了世界首富；沃伦·巴菲特投资股

票，很快做到了亿万富翁；乔治·索罗斯一心搞对冲基金，成为金融大鳄……这些人虽然所处行业不同，但是因为掌握了金钱的内在规律，所以都获得了成功。财富成就是他们高财商的体现。

虽然金钱绝对是人维持生活的必要条件，但金钱并不会让人更有力量。若不能掌握运用金钱的能力，那么赚到金钱也会花光。哈佛成功人士的经验表明，金钱本身没有力量，懂得运用它的人才有力量。

犹太巨富比尔·萨尔诺夫小时候生活在贫民窟里。他家里有六个兄弟姐妹，全家只依靠做小职员父亲一个人的收入维持生计，生活极为困难。父亲挣得的每一分钱全家人都省了又省，家里没有一项多余的开支，就这样勉强地生活。在比尔15岁的时候，父亲告诉他：“小比尔，你已经长大了，要靠自己来养活自己了。”

比尔听了父亲的话，外出打工，然后用挣到的钱经商。这也是犹太人的一条优良传统。3年后，比尔改变了全家人的贫穷状况；5年之后，他们全家搬离了贫民窟；7年后，他们在寸土寸金的纽约市中心买下一套房子。

或许，我们的父辈都是“穷爸爸”，只教我们好好读书，找好工作，多存钱，少花钱。赚得少一点没关系，关键是稳定。他们从没教过我们开发财商，要考虑怎么理财。所以，财商对我们来说是迫切需要培养的一种能力。会理财的人越来越富有，一个关键的原因就是注重财商的培养。

无论你的财商是高是低都不是问题。从现在开始，你就应该学习如何提高你的财商。不管你是穷人还是富人，不管你聪明还是不明，财商教育事关你的生存，是绝对必要的。“信息+教育=知识”，没有财商教育，人们就无法将信息转化为可以利用的知识。

提高财商虽然不能让你立刻富有，但是至少可以让你生活得更好些。而很多看上去有钱的人，并不一定是财务自由的人，但财商高的人一定能够通过努力来实现财务自由。《穷爸爸富爸爸》中，富爸爸的晚年是最快乐的，因为他的大部分时间都用来花钱而不是存钱。他的生活毫无拘束，自由自在，同时这也是财商的标准衡量。

财富潜意识是致富的先机

在哈佛商学院开设的工商管理硕士教程中，有一门超级潜能教程，其主旨在于激发生命内在无比强大的潜能，进而创造出史无前例的自信心，并扩大自己思考的格局，重新构建未来，开始树立远大的事业目标。

哈佛教授说，“人类10%的活动来自于意识，90%的活动来自于潜意识！”潜意识的力量比意识大三万倍以上！潜意识聚集了人类数百万年来的遗传基因层次的信息。它把人类生存最重要的本能与自主神经系统的功能与宇宙法则，即人类过去所得到的所有最好的生存情报，都蕴藏在潜意识里。因此只要开发出这股与生俱来的潜能，几乎没有实现不了的愿望。只要学会了与潜意识建立联系，并发挥出它的力量，那么地位、财富、健康、欢乐与幸福，将会齐齐出现在你的生命里，你的人生将更为绚丽多彩。如果一个人心态开放，善于接受新鲜事物，那么不论何时何地，潜意识中的无穷智慧都会提供给他所需的一切知识，不断激发他的想象和创意，最终引领着他走向事业的巅峰。

潜意识不但引领着杰出人物获得伟大的发现，创造出不朽的杰作，它还能帮助我们吸引不可多得的伴侣，志同道合的生意伙伴以及理想的客户；它还可以让我们赢得财富，从而获得财务自由，过上理想的生活。美国的许多富豪都这样认为：“想得到财富，必先

将财富观念从潜意识中开发出来，不论何时何地，心中先相信你会拥有很多财富。”

福勒出身于美国一个贫寒的家庭，全家人每天都得靠福勒父亲一点微薄的工资度日。福勒从小不能像其他同龄的孩子一样上学，没有钱买玩具，甚至在圣诞节也不能得到一件像样的礼物。福勒小小的心灵中一直有这样的一个疑惑：为什么我们没钱呢？

福勒的母亲经常说：“我们的贫穷不是由上帝安排的，而是因为我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法……”

我们的贫穷是因为我们没有奢想过富裕！这个信念在福勒的心灵深处打下了深深的烙印，福勒改变贫穷的愿望像火光一样迸发出来。后来，他找到了一项推销肥皂的工作，并且持之以恒，挨家挨户出售肥皂达12年之久。由此获得了许多商人的尊敬和赞赏。福勒工作起来充满激情，他的业绩不断攀升，他的财富也随之不断增加。后来，他在这个行业取得了更大的成功：他不仅在最初工作的那个肥皂公司，而且在其他七个公司都获得了控制权。

福勒也因此彻底改变了家庭的贫穷，扭转了家庭的命运。

你可以尝试着在你的潜在意识中，培养信心，坚定自己的信念。长此以往，你就会发现，那个叫“成功”的终点站，已离自己越来越近了，胜利的太阳就在你不断迈进的双足之间升起。

给自己树立一个坚定的信念，在浩渺的人生海洋中，它能够牵引着你走向辉煌。高高举起信念之旗的人，对一切艰难困苦都无所畏惧。相反，信念之旗倒下了，人的精神也就垮下来了。而从来就不曾拥有过信念的人对一切都会畏首畏尾，在漫长的人生旅途中抬不起头，挺不起胸，迈不开步，整天浑浑噩噩，迷迷糊糊，看不到光明，因而也感受不到人生的幸福和快乐。

你可以让自己相信，你一定会拥有你所期望的财富，相信这笔财富已等着你来认领，让这种信念影响到你的潜意识，进而促使你去制定具体实际的计划，帮助你去获得属于你的财富。

哈佛教授指出：不要等待明确的计划出现，然后再打算通过它，以提供服务或卖出商品的方式，来得到想象中的财富。而是应该立刻看见自己坐拥这些财富，同时把你的潜意识变成一项或多项明确的计划。留意这些计划，一旦它们出现，便立刻付诸行动。

开发你的致富潜能

现在美国大约有500万个家庭拥有100万美元的财富，其中80%的人属于第一代致富者。对这些人来说，富裕并不是拥有昂贵的轿车、别墅，而是有长期稳定的收入作保障。

理财专家认为，每个人身上都蕴藏着巨大的致富潜能，是否能够激发出来，决定了你日后的成就。

对每个人来说，致富都是一项艰巨的任务。当千千万万的人都来到这条致富的道路上时，留给你成功的机会也会相对地减少。如何才能把这些越来越少的机会转化为成功？这就需要调动每个人身上的潜能。

世界上没有东西不可以利用；同样，世界上也没有人一无是处。每个人身上都有优点，只要能够发挥出自己的优势，就能够创造出财富。

犹太人中流传着这样一个故事：

有一个人，没有口才、没有长相、没有能力，简直是一无是处。同时，他还有一个很大的缺点，走路从来不往上看，总是低着

头，不管走到哪里都是这样。这让人很受不了，于是所有人都讨厌他。

但是这个人走到了犹太人那里受到了重视。有个拉比了解他后，雇佣他捡一些废铜烂铁。因为他长期都是低着头走路的，所以对地面上的一举一动很了解、很敏感。让他捡有价值的东西简直是易如反掌。这样一配合让这两个人都赚了一大笔钱。

人的潜能有多大？世界上最聪明的人也只是开发出10%的潜能，这就是说从潜能的角度看，每个人都是潜在的天才，只要他掌握了开发自身潜能的方法，成功创富就不是一件很困难的事。

开发潜能有三大要素，即高度的自信、坚定的意志和强烈的愿望。

高度的自信是一切成功的基础。一个人没有充分的自信心是很难成功的。自信心对于成功就好比水对鱼、空气对飞鸟一样重要。现在，越来越多的人注意到了自信心的巨大作用，人们也尝试着想尽一切办法来树立和增强自己的自信心。

如果你对自己非常自信，以致你的激情被彻底唤起的时候，你就会进入一种特殊的功能状态。这时你的思维和精神力量的速度和数量都会大大增加。在这种状态下，你的精神力量好像增加了数倍，大脑这部无比精密的仪器以神奇的速度顺利地运转，此刻你会真正感觉到灵感四溢、随心所欲。

致富的意志必须遵循科学的道路。要想实现自己的致富目标，我们必须要学会利用自己的意志的影响力。用自己的意志力努力描绘出清晰的致富愿景，并对此愿景满怀坚定的信念和决心，这是成功获取财富的关键所在。意志力可以帮助我们去除消极的影响，保留

积极的影响，让我们更快地掌握致富的法宝，达到生活富足。

每个人都希望有钱，然而光是“希望”是不会带来财富的。但若把“希望”强化成执著的、不顾一切的“意志”，就能积极地构思出正确的计划去获得财富，并且要以不认输的坚韧的精神来支持这项计划，就一定能创造财富。

哈佛教授认为，激发强烈的致富欲望，是致富潜能被充分发掘的一个重要前提。如果你真的渴望致富，那么这份渴望会变成一种执著的意念，你就会毫无困难地深信自己一定会得到它。你就会不懈地努力，把这种获得金钱的意识植入你的头脑，当成一种使命去完成。

积极思维刺激你的财富潜意识

哈佛教授认为，一个人的才能来源于他的天赋，而天赋又不容易改变。实际上，大多数人的天赋和才能都深藏潜伏着，必须要外界的东西予以激发。一旦被激发，如果又能加以继续的关注和教育，就能发扬光大。积极思维就是激发你的财富潜意识的重要手段。

美国保险业巨子克莱门·斯通曾说：人与人的差别只是一点点，但这点点的差别却有极大的不同。小小的差别是思维方式，极大不同是，这思维方式究竟是积极的还是消极的。相似的是，成功者与失败者之间只是态度之差！成功者与失败者之间的差别是：成功者始终用最积极的方式去思考，用最乐观的精神和最丰富的经验去支配和把握自己的人生；失败者刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。

有一次，一个记者采访一位伟大的推销员，询问他何以能够取得如此夺目的成绩。这个推销员客套了一番后，说道：“我还要特

别感谢的是那些我敲门不给我开门的人，感谢那些给我白眼的人、曾经讽刺挖苦我的人。因为正是这些人使我更加坚定了信心，锻炼了意志和毅力，培养了我忍受屈辱和克服困难的耐受力。离开了这些反面的力量，我受的考验是不全面的，也就不可能有今天的辉煌。”

面对工作、生活中的一些磨难，有的人是愈挫愈勇，有的人则是一蹶不振，关键在于你如何去看待他。积极思维让你不会被一切的艰难险阻所羁绊；它能够激发你的潜能，坚定你的信仰，成就你的财富人生。而那些一事无成的推销员，失败的原因恰恰就是缺少了这种积极的思维。

世界是多维的，任何事物都有积极的一面和消极的一面，绝对积极的思维和绝对消极的思维都是不现实的。积极的思维给人带来积极乐观的情绪，带来进取向上的力量，带来成功的机遇从而获得成功。消极的思维给人带来颓废沮丧，从而丧失成功的信心，最后导致失败。但是，这两种思维又是可以相互转化的，就看你的修养和毅力如何了。

正面思维法不是在误导你，让你专注于不可能的事，却令你信服。有人认为，当别人用正面思维法时，是在引导自己颠倒黑白，或是自欺欺人。但是，你永远不能通过欺骗而变得愉快，因为你的感觉由自己主宰，而它又是你所选择的想法的产物。

注意生活中你不想要的，明确自己的目标。当你注意到自己的感受时，可以用正面思维法令注意力更多地集中于积极面。当吸引力法则对你的积极想法作出反应时，你会发现，生活也在向积极面转变，而消极面则不断消退。

激发财商潜能让你创造财富奇迹

一个樵夫，在山上砍柴的时候，捡到一只受伤的生命垂危的幼鹰。

樵夫把幼鹰带回了家，待幼鹰伤势好转之后，同鸡一起养在鸡笼里。幼鹰同鸡群一起啄食、散步、嬉闹和休息，逐渐恢复了健康。时间久了，幼鹰把自己当成了一只鸡。

幼鹰一天一天地长大，羽翼丰满了。樵夫想早日把它放归自然，但是鹰终日同鸡混在一起，已变得和鸡一样，没有飞翔的欲望了。

樵夫试了很多放飞的办法，都毫无效果。最后，樵夫把鹰带到高高的悬崖绝壁上，将鹰抛扔了出去。

鹰开始像石头一样迅速坠落下去。它惊慌失措，拼命地挣扎，拼命地扑打翅膀。就这样，它居然在绝望中飞了起来！

像鹰在天空中翱翔是每个人的向往。但是，平庸的生活让你忘却了飞翔。只有将你的潜能激发出来，你才能创造出奇迹。

潜能从字面意义上来理解，就是人潜在的能力。马克思在《资本论》第一卷中把这种人类“自身的自然中沉睡的潜力”概括为人的潜能，他包括人的体能与智能。通俗地说，潜能是有待开发、挖掘的处于潜伏状态的能力。

潜能是巨大的，同时又是“沉睡”的。这可以用“海下冰山”来形容。隐藏在海平面之下的巨大冰山就像我们尚未表现或开发出的潜能。而那露出在海平面上的冰山一角就是我们每个人所表现出来的能力，即显能，只是极小的一部分。一旦将你的潜能激发出来后，就可以创造奇迹。

肯·费雪，曾经是一个普通的年轻人。他从小懒散糊涂。大学毕业后，感到自己一无所长，不知道可以做什么。生活没有目标，事业也看不到前途。

尽管生活没有目标，他也得生活。他开始打零工，帮别人做投资咨询、税收策划，以及一些乱七八糟的事来糊口。他在图书馆替人查资料来获得报酬，也曾向别人提供一些有关股票方面的信息来赚一点钱。最困窘的时候，他甚至到酒吧去弹吉他来赚取一点生活费。

好在他是一个喜欢学习的人。在利用为其他人查资料期间，他发现了一个衡量股市投资的有效指标——“市销率”，帮几个缺少资金的企业成功实现了融资。他甚至每周奔走于两个城市之间，试着管理两个企业，住在每天18美元的廉价旅馆，身先士卒，埋头苦干。

在实践中，他不断地失败、跌倒，然后继续摸索。这并非毫无益处，他学会了很多教科书上没有的重要经验。同时，他认清了自己的生活，确立了目标，开始认真地规划自己的职业生涯。

后来，他从一个人的企业开始，创立了今天规模巨大、口碑良好的费雪投资公司，管理着400多亿美元的资产。他从小身无分文的兼职歌手，最终成为排名美国第271位的富豪。同时，其他方面他也颇有建树：

他发现的市销率成为今日投资的核心指标之一，也是注册金融分析师考试的必考项目；

他关于证券投资的著作成为一版再版的畅销书，如《超级强势股》《投资最重要的三个问题》等，受到业内人士的一致推崇。

不断地学习给他提供了丰富的滋养，让他成为《福布斯》杂志创刊以来持续时间较长的专栏作家，一写就是24年。

他几乎从未在父亲的荫底下生活，早已超越了父亲的成就。尽管他的父亲是华尔街备受尊崇的教父级投资大师——菲利普·费雪。

这就是肯·费雪白手起家，却在潜意识的激发下创造出不平凡的人生。

肯·费雪，并没有因为他父亲的成绩而坐享其成，因为他父亲已经给了他最好的财富——创富意识，所以他有很高的财商。只需要将他的财富意识付之行动，就走上了创富之路，创造出了财富奇迹。

潜意识的力量与智慧都超出了人们的想象。因此，如果能够积极主动地发挥好潜能，就能够为我们的生活创造美好和奇迹。

财商测试

没有爱情的面包会乏味，没有面包的爱情会暗淡；是量入为出，还是拼命打造，你的财商有多高？你是个理财高手吗？

（1）虽然你对股市不是很熟悉，但是有可靠消息透露某只股票即将有主力介入炒作，你会考虑以下哪一条？（）

A. 相信消息的可靠性，投入全部存款购买，甚至孩子的教育基金。

B. 取少量的存款投入，看行情如何，再做投资。

C. 不投资，不相信股市。

(2) 你的新房子正在装潢，你会在哪一部分花最多的钱？（）

A. 客厅的沙发、摆设。

B. 卧室的床。

C. 浴室、厨房。

(3) 岁末大扫除，你会先丢掉下列哪一样物品？（）

A. 体积过大的老电器。

B. 零零碎碎的小东西。

C. 过期的旧书杂志。

(4) 新年以来，你和他第一次一起去庙里进香。你许愿今年万事如意，结果抽了一个大吉签。如果要你把这个好签系在树枝上，你选以下哪个树枝？（）

A. 尽量高的树枝。

B. 一伸手就够得到的树枝。

C. 低矮的树枝。

(5) 对你来讲哪一笔费用意义最大？（）

A. 孩子的抚养费用。

B. 海外以及全球的旅游。

C. 权利、自由或安全感。

(6) 你是如何刷牙的? ()

- A. 慢慢仔细地刷至少两分钟以上。
- B. 疾速刷两下完毕。
- C. 一边让水龙头开着一边刷牙。

(7) 你到了古玩店, 看到柜台上有三件令你怦然心动的东西: 闹钟、烛台、首饰盒, 但是你的口袋里只有买一样东西的钱, 你会选择哪一样? ()

- A. 闹钟
- B. 烛台
- C. 首饰盒

(8) 如果送给你一棵树苗, 种在你家的花园里, 想象一下, 它几年后会长成什么样子? ()

- A. 开满鲜花。
- B. 枝繁叶茂, 结满果实。
- C. 枯死了。

(9) 你准备为自己买一台笔记本电脑, 但是你手头的钱并不宽裕, 那么你会怎么办? ()

- A. 挪用其他预算买最高配置的。
- B.

考虑自己的金钱与需求，买一台性能比较不错、而自己又能承受得起的。

C. 能满足自己最简单需要，能用就行了。

(10) 好朋友急于向你借钱，他和你有深厚的感情，那么你会怎么办？（）

A. 你一定会竭尽所能来帮助他。

B. 你会在手头宽裕的情况下帮助他，但让他写借条及归还日期。

C. 即使友情深厚，也不借钱给他。

计分方法：

(1) A-1、B-2、C-3

(2) A-1、B-2、C-3

(3) A-3、B-1、C-2

(4) A-2、B-3、C-1

(5) A-3、B-1、C-2

(6) A-3、B-2、C-1

(7) A-1、B-2、C-3

(8) A-3、B-2、C-1

(9) A-2、B-3、C-1

(10) A-2、B-3、C-1

结果分析:

27分以上——你买东西至少考虑三次以上，但是在朋友面前又装作很海派的样子，所以一般人都觉得你的经济情况蛮宽裕的，而不知你其实是个开源和节流并重的理财大师。你是个高品位的人，天生上层社会的人物，在朋友面前有时你很冲动，虽然买起东西来不致浪费，但是却常常买了一些用不着的装饰品、衣服等，注意一下这一点，你会做得更好。

15~27分——你赚钱的能力很强，可惜的是你花钱的能力更强，所以尽管收入很高，你仍然觉得钱不够花！跟你一样收入的人都可以“买大奔”了，你却还是口袋空空；有时大把挥霍，身上不留一文，偶尔还会前债未清又借贷。你天生有致富的命，可惜不太会把握，回想一下自己花钱的态度，别太注意“表面功夫”，要考虑收支平衡！

15分以下——你对理财颇有概念哇，从不乱花钱，你购买的东西一定是“便宜又实惠”。你对金钱略有神经质，但一分一毫不马虎。有时被认为是吝啬。美中不足的是，你只在节流方面努力，很少思考开源的方法。最好有意改变一下观点，如此，你会意外地得到好处，而财运也必为之大开。

第三课观念决定财富，要发财先做发财梦

世界上的穷人永远比富人多。如果想要改变贫穷的现状，就需要对穷人和富人之间的差别重视起来——不是简单的钱和资产的悬殊，而是观念、思维方式的不同。所以，要改变贫穷的状态，先要改变自己贫穷的思维方式，要像富人一样去思考。固守老传统、老经验，则会掐断财富的萌芽；开拓自己的财富观念，就能够走上财富的康庄大道。

你为什么是穷人

为什么会有穷人和富人之分？哈佛大学有一个教授叫佩罗曼，他说在工业化之前，欧洲的农民，1年之中只有1/3的时间用于生产，有204天是用来串门或者过节。换句话说，正是因为他们的懒散，所以导致了贫穷。

但是，这种观念显然不符合我们所见。在我们周围，随时都能看到一直努力工作但仍然无法摆脱贫穷的人，而且他们是越忙越穷，越穷越忙。

为啥富豪能在一生中积累巨大的财富？阔佬们究竟拥有什么特殊技能？当你翻翻这些富翁的财富积累历程，你就会知道，穷人和富人的思维差距并没有我们想象的那么大。只要你掌握正确的思维观念，并且用到实践中，或许就在将来不远某一天——你将成为百万富翁。先来看一看，什么制约着你成为一个有钱人？

一、人穷还是智穷

在犹太人的家庭中，孩子的妈妈会问到孩子们一个问题：“假如有一天你的房子被烧了，你的财产就要被人抢光，那么你将带着

什么东西逃命？”孩子们回答的各式各样：钱、钻石、各种珍宝。可这些都不是母亲想要的答案。真正的答案是什么：是一种没有形状、没有气味的宝贝——智慧。智慧是任何人都抢不走的。

智慧是永恒的财富，它引导人走向成功，而且永远不会变穷。

二、认清你自己

你为什么会是穷人？因为你没有认清自己，没有认真思考自己是否能够成功。法国有个年轻人，经过数十年的奋斗，终于成为媒体大亨，成为法国有名的富翁。在他去世前，他在报纸上悬赏100万法郎提问：穷人最缺少的是什么？有近两万人争先恐后地寄来自己的答案，答案也五花八门：机会、金钱、技术……但都被这个富翁否定了。他去世后，他的律师公布了答案：“穷人最缺少的，是成为富翁的野心！”

如果一个人胸无大志，没有对钱的积极态度，恐怕就很难创造出财富上的奇迹。

三、你敢想敢做吗

欲望对一个人的能力有很大的牵引作用。要想在30岁左右成为一个有钱人，心中要有一些“非分之想”，这种“非分之想”会激发出你的本能。

很多人因为机会没有被把握住，致使财富与自己擦肩而过。富人不会轻视自己身边的每一件小事，这些小事中往往暗含着机会。小事都做不好的人，遇到好的机会也会白白浪费掉的。

四、你有懒惰的习惯吗

只有勤奋，才有可能换来金钱。如果你的起步比别人晚，从现

在开始，每天都要大量行动，积极地去思考，才能赶上去。做每一件事情都要比别人早一步，都要比别人更迅速地掌握未来的动态、未来的资讯、未来的走向。面对加班，面对难以完成的工作，如果一味地抱怨，消极怠工，就会被勤奋的人远远地落在后面。

五、你是否安于现状

“只要安安稳稳地过一辈子，钱再多也带不走。”很多人都会这样做自我心理安慰，这种想法阻止他们去赚更多的钱。安于现状会让一个人失去追求卓越的原动力。一个人本来可以用十分的热情去工作，却因安于现状，导致一点激情也没有；一个人本来可以全身心地投入，却因安于现状而打不起精神；一个人本来可以把工作做到最好，却因安于现状，没有落到最后就举杯庆贺了……这一切都是因为安于现状，从而导致一批又一批才华横溢的人失去工作，导致一批又一批充满生机的企业走向衰落，甚至永远消失。

穷人就是因为安于现状，才看不到更高的目标。在取得一点点成绩之后，穷人只会沾沾自喜，从而停止前进的步伐，结果被更多不安于现状的人超越，因此一辈子当穷人。

仅知道干活是不够的

企业家不仅要依靠个人的勤奋来获得企业的成功，关键在于他是否有能力让他的下属更加勤奋。所以，企业家的心思应主要放在如何将手上的资源最充分地利用起来。

犹太人还认同《塔木德》中这样的教诲：“仅仅知道不停地干活显然是不够的。”

很多成功的犹太人，对成功要素的理解与我们普通人是不同的。

一位下属在喝醉的时候曾经这样自嘲地对他的犹太老板说：“讲到勤奋，你不如我；论成功，我根本不敢和你比！这是为什么呢？”老板听了，一脸的愕然，然后说道：“为什么你们会以为我应该比你们更加勤奋呢？为什么我非要比你们勤奋才能赚钱呢？我从来没有想过自己的钱是靠勤奋赚来的。尽管我也曾经勤奋过，那已经是在很多年以前的事了。那时候，我替自己的老板工作。在那个年代，我比你们要勤奋、刻苦得多，却没有你们现在挣得多。在这个社会，大部分的人都勤奋，但不是大部分的人都能够发财！靠勤奋发不了财！”

下属诧异地问：“发财不是靠勤奋，那靠什么呢？”

老板调侃着说：“既然大家都那么勤奋，难道缺我一个，地球就不转了吗？我的长处，是提供让别人有机会勤奋的工作职位，而不是我要比他们更加勤奋！”

我们有理由相信，勤奋只是成功的一个原因，甚至是人的一种重要品德，但肯定不是取得成功的充分条件。

人类智慧的进步，让我们有可能既过得舒适，同时又能够享受富足的生活，不再依靠沉重的劳动强度，这要归功于建立在这种智慧基础上的技术和效率。现实早已经证明了这个真理。

我们并不比自己的祖先勤劳得多，但我们现在的生活水平却是他们远远不能相比的！这归功于什么呢？显然，勤劳并不是唯一的原因。经营，这种有别于一般性劳动的行为，为我们解开了其中的疑问。我们要为经营歌功颂德。

这正如犹太人的商训《塔木德》中所说：与其默默无闻地埋头苦干，不如多动些脑子！

财富观念不同，产生效果不同

中国人的财富观念和外国人存在着巨大的差异，其中一个重要的方面体现在理财的意识上。谈到理财，许多人会想起中国、美国两个老太太买房的故事。美国老太太贷款超前消费，生活质量高；中国老太太省吃俭用，靠一辈子的积蓄，最终买下房子，却已是风烛残年，无福享受了——总之一句话：美国老太太的理财方式科学，中国老太太的理财观念落后。这个案例可以论证的是：不同的财富观念产生了不同的生活水准。

小杨毕业不到两年，现在一家公司做行政。两年来，小杨的财务状况一直处于收支平衡的状态。每月的房租、水电、电话、手机费用、伙食、零用等各类支出用去了薪酬的1/2，剩下的钱大部分都用到电脑配置和交际支出上了，几乎没有剩余。就算有一点积累，也很快用在添置电器或家用方面。而且他一直比较粗心，对储蓄也不在意，所有钱都放在活期账户里。更糟糕的是，他开了一张信用卡，经常控制不住要去透支，因此月月透支月月还钱，一到月底，他就整天龇牙咧嘴地喊穷。

终于有一天，小杨开始对理财观念重视起来。由于公司经营不善决策层调整了薪酬，他的薪水减少将近1/4；其次他的房东要求加租；再次他的大学同学来电，说买了新房邀请他去参观，给了他不小的刺激；更要命的是他的信用卡居然在他最困难的时候丢失了。

小杨现在开始后悔，当初为什么没能形成理财的观念？

而与小杨不同的是，同样身处白领阶层的小刘，她一开始就有明确的理财目标和规划。

小刘每月都定期将工资收入的1/3存进了银行零存整取的账户。

这样做不是为了获取利息收入，重要的是有一个从量变到质变的积累。

1年后，到期的第一笔资金被用于购买基金和股票；同时，小刘向家人借了一笔外汇资金，学着炒起了外汇，去年一年的收益率就达到20%以上，远远高于一般的定期存款。炒外汇很快有了心得的她尝试写起了汇评，一开始在银行的网上发表，后来又被转载到其他网站，渐渐在圈中有了一定的名气，来向她讨教的客户越来越多。如今的小刘不仅生活得有滋有味，而且全凭自己在市内购置了一套两室一厅的住房，这着实让其他的白领羡慕。

世界上的穷人永远比富人多。如果想要改变贫穷的现状，就需要对穷人和富人之间的差别重视起来——不是简单的钱和资产的悬殊，而是观念、思维方式的不同。所以，要改变贫穷的状态，先要改变自己贫穷的思维方式，要像富人一样去思考。固守老传统、老经验，则会掐断财富的萌芽；开拓自己的财富观念，就能够走上财富的康庄大道。

哈佛财商智慧告诉我们：积极的财富观念和财富本身价值是相等的，我们应该提升境界，引导我们真正明白财富的意义，懂得财富的责任，学会善待财富，学会“达则兼济天下”。如此，社会才会和谐，国家才更加兴旺。

创造财富，观念先行

哈佛大学的乔伊斯·马特勒教授曾说：改变人的思想不需要花钱。事实上，人人都可以免费做到。让我们树立起财富新观念，并踏踏实实地行动，不要认为成为富人是一件很难的事。观念影响行为，一个人要想致富，首先要具备致富的观念。现将一些成功人士提倡的致富观念介绍如下。

一、创造财富的五个法则

美国潜能大师安东尼·罗宾认为，要想成功致富，需要懂得创造财富的五个法则。

1. 创造财富法则

一个人致富的关键在于使自己更有价值。如果你能拥有更专业的知识、更卓越的技能，创造出人们更需要的东西，你就有可能赚更多的钱。要想增加收入，最重要且最有效的一点，就是得想出一套方法，能不断地提高你在人们心目中的真正价值，那么你就能致富。

2. 维持财富法则

能赚到钱，并不表示能维持财富。有些人赚了钱，却一夜之间变得身无分文。要想维持财富就要做到：支出不要超过收入。必须懂得控制不必要的花费，同时合理投资。维持财富的法则是，每年把一定百分比的收入存起来，留作未来投资。很多人知道这个方法的好处，可是真正照着去做的人却很少。

3. 增加财富法则

要想增加财富，就得把钱打入流通领域，把赚到的钱再用来投资。这就是我们常说的复利法，就是“利滚利”。虽然大部分都听说过，可是真正明白其中诀窍的人并不多。大部分人终其一生为生活奔波，反观那些不为生活烦恼的人，却是每次把钱留下一部分拿去投资，得到的利润再转去投资，如此生生不息，直到获得的收益可以让他不必再为日后的生活操劳。

4. 保护财富法则

现实生活中，不少人多年努力赚的钱，却因一时疏忽，全部失去。因此注意保护财产是十分重要的，一定要有风险意识。

5. 享用财富法则

金钱不是人生的目的，只是手段。人们一定要知道，唯有让金钱发挥正面的作用，造福自身及他人，才能体现它的价值。当你所赚得的财富对社会作出相对的贡献时，那么你就能体会到人生最大的快乐。

二、创造财富的六个步骤

美国著名成功学家拿破仑·希尔博士在《思考致富》一书中说：“你要成功地创造财富，必须有强大的‘愿力’——明确的志愿和无坚不摧的欲望力量。志愿是箭，对准目标，百发百中；欲望是弓，集中能量，有志竟成。祈求不会带来财富，但是把祈求财富的心态变成坚定的意念，然后用计划明确的办法和手段去获得财富，并以永不言败的坚韧精神坚持这些计划，这样就会带来财富和成功。”

创造财富的六个步骤：

- (1) 实现你所渴望金钱的“确切”数目。光说“我要很多钱”，是不够的。对其额度一定要有非常明确的肯定。
- (2) 为了达到所企求的目标，你要想清楚自己要付出一些什么代价。要用代价去换取钱，世界上没有“不劳而获”的事情。
- (3) 设定你想要拥有这些金钱的确切日期。
- (4) 拟定一个实现你理想的确切计划，并且立即行动。将计划

付诸实施，不要总是“空想”。

(5) 将上述四点清楚地写在纸上。

(6) 每天把计划大声朗读两遍，一遍是早晨起床后，一遍是在晚上临睡前。读的时候，你要有如亲身实行一般，实际体会拥有这些财富的感受。

美国大发明家爱迪生终生实践这六个步骤。他认为，这六个步骤不仅是积累财富所必不可少的，也是实现任何目标的必经之路。

三、创造财富的十种技能

拿破仑·希尔博士，为了总结一些著名人士的成功经验，曾先后用20多年时间拜会了2500多位百万富翁。包括美国钢铁大王安德鲁·卡耐基、大发明家爱迪生、汽车大亨亨利·福特、石油大王约翰·洛克菲勒、电话发明者贝尔博士、飞机发明人威尔伯·莱特、美国总统西奥多·罗斯福等，总结了成功的十种技能。这些技能有如下几方面。

1. 渴望——所有成就的起点

炽热的渴望是导向财富的驱动力，是走向财富的第一步。

2. 信心——具体描摹并且信以为真

信心是一种心态、是一种物质力量，它是“不可能”毒素的解毒剂，可以通过自我暗示，对潜意识给予积极肯定和反复提示即可产生。人生是有信心就有成就，没信心自然没成就。失败者的病根就是“缺乏信心”。

3. 自我暗示——鼓舞自己的内在力量

自我暗示就是自己对自己进行正面积极的暗示。人类之所以能成为环境的主宰，是因为人类能左右自己的潜意识。人一旦调动起自己的潜意识，就会全身心地投入自己所热爱的事业中。

4. 专业知识——借专业知识生财

大学教授们拥有各种知识，但他们大多数没有多少钱。知识不会引来财富，除非加以组织，并付诸实际的行动，才能达成积累财富的目标。很多人不了解这个创造财富的过程。

5. 想象力——心灵和智慧的工作坊

创意是所有财富的出发点，它是想象力的产物。人脑想象得到的任何事物，只要相信并下决心去做就可能变为现实。不怕做不到，就怕想不到。

6. 组织计划——把渴望变成行动

人生光有梦想是不行的，还必须有把梦想变为行动的计划，如果没有切实可行的计划，再聪明的人也不可能成功。

7. 决心——克服拖沓和犹豫不决

分析成功人士的报告显示，成功一个根本原因就是决心大，不为种种变化所动摇。相反，失败者遇事犹豫不决，即使是下了决心但在行动上也是拖泥带水。

8. 坚忍不拔——热忱与意志力

坚忍不拔的毅力，是成功不可缺少的因素。当意志和欲望结合的时候，就会克服无力感，从而形成一种巨大的精神力量，即热忱。富人是如何致富的？就是一种目标坚定的心智状态，一种惊人

的热忱。真正成功的人，是能够将工作与游戏两者用热忱融为一体的人。

9. 智囊团——集体的知识和智慧

智囊团有两大类：一个是经济层面的，一个是心灵层面的。要想取得成功，就要善于借用智囊团的力量。卡耐基先生的智囊团由50名幕僚组成，这为他的成功增加了智慧。

10. 头脑——思想的发射站和接受站

大部分人都想致富，但是只有少数人知道致富的奥秘，即确切计划加上热烈渴望并付诸行动，这才是致富的可行之道。这就是说，运用头脑的力量，把思想的力量与情感的力量结合起来，就能走向成功。

拿破仑·希尔博士一再告诫人们：在人生成功的路上不要伤害别人。你有贪婪的念头，不仅伤害别人，更会伤害自己。印度的圣雄甘地说：“世间物质能够满足人的需求，但不能满足人的贪欲。”如果你被贪婪控制，那可能是自取灭亡。这就是一些巨富在花甲之年仍要饱受牢狱之苦的原因。要知道，“心灵的宁静就是财富”。

转变观念：将财富当做资本

不要看不起穷人，比你富的人有的是；不要看不起富人，比你穷的人有的是。

从前，一位国王要出门远行，临行前把仆人叫来，每个人给了他们十两银子。第一个仆人把钱拿去做买卖，另外赚了一百两；第二个仆人，也照样赚了五十两。第三个仆人，找了个安全的地方，

把主人的银子埋到土地里。

过了几天，国王远行回来。几个仆人分别前来报告。第一个仆人说：“主阿，你交给我十两银子，请看，我又赚了一百两。”主人说：“好，你这又善良又忠心的仆人。你在不多的事上有忠心，赏给你一百座城池让你管理。”第二个仆人也来说：“主阿，你交给我十两银子，请看，我又赚了五十两。”主人说：“好，你这又善良又忠心的仆人。你在不多的事上有忠心，赏给你五十座城池让你管理。”第三个仆人也来说：“主阿，我知道你是忍心的人，没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛。我就害怕，去把你的十两银子埋藏在地下。请看，你的原银在这里。”主人回答说：“你这又恶又懒的仆人，你既知道我没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛。就当把我的银子放给兑换银钱的人，到我来的时候，可以连本带利收回。”于是夺过他的银两，给了那赚了一百两的仆人。

财富可以再创造财富，让手中的财富不断增值，是财富真正的价值所在。

沃伦·巴菲特是当今全球最富的人之一，他的财富秘诀，就是将钱投资在股票里。他和美国许多其他小孩一样，都是从送报生开始做起。但是，他比别人更早了解金钱的未来价值，所以，他紧守着得之不易的每分钱。当他看到商店里卖的400美元的电视机时，他看到的不是眼前的400美元的价格，而是20年后400美元的未来价值。因此，他宁愿投资，也不愿意拿来买电视机。这样的想法使他不会随意购买不必要的物品。

投资对于众多的富人来说绝对是一个必不可少的赚钱手段。如果你留意观察，就会发现，现在的富人很少有把钱存入银行，然后去吃利息，这正是因为相信，投资才是最好的储蓄。钱可能不是所有人的好朋友，但绝对是富人的好朋友。他们用钱生钱的本领

让人惊叹。

我们不光要学会积攒财富，更要学会把财富变成资本。

从某种意义上讲，是资本而非其他的东西创造了人类的近现代史，创造了美国经济的成功。所以1868年的詹姆士·戈登·贝内特看到，人们已经不再试图用剑来统治天下了，取而代之的是金钱，金钱这一武器同样锋利无比，同样可以进行权力独裁。这一洞见即使到了今天，也是那么的掷地有声。把金钱变活，让钱生出更多的钱，这钱就成了资本。资本的本性在于自我增值，它天生就是要去创造新的更多的资本，从而成为社会经济发展的驱动力。

当年的英国清教徒乘坐“五月花”号来到新大陆的时候，他们注定就是一群富于冒险精神的不安分的人。从建城圈地开始，他们就开始了资本的冒险。此外，新教与资本主义的发展也有着千丝万缕的联系，清教徒们把赚钱、创造财富，建设美好家园奉为天职。这一切，成全了第一批企业家的贪婪和梦想，并由此开创了美国经济的繁荣局面。

选择资本而不是选择财富，因为我们的目标是占有资本，而不是被资本所控制。

金钱是没有国界的

在相当长的历史中，犹太人没有国家，这使他们生来就是世界公民；犹太商人没有固定的市场，这使他们生来就是世界商人。

最早聚居在迦南时，犹太人借地利之优势，或买或卖，长途贩运。到所罗门王朝时期，犹太人就有了自己的贸易船队，他们远征印度，从那里运回黄金和象牙、檀香木和宝石、猴子和孔雀。

大流士之后，犹太人被迫完全地进入了国际贸易的世界市场。在一些国家统治者的驱赶追逐中，犹太人匆匆奔波，他们学会了机智灵敏地对付各种突发的事件和生意变故，他们熟悉了世界各地的市场行情，他们结交了天南海北的贸易伙伴。

犹太商人声东击西、转战南北，广为联系，做成了一笔又一笔的大生意。伊斯兰世界和基督教世界互相仇视，而犹太人则独立于这种对峙之外。

意识形态不中立，但金钱却是中立的。只要和犹太人做生意，谁都是朋友。这是犹太人为钱走四方的经商准则之一。

为钱走四方是犹太人天生的特性。他们不仅自己天马行空四处奔游、贩进卖出，同时还鼓励别人这么做。

有人说，犹太商人对世界市场形成的最伟大贡献是美洲新大陆的贸易发展。而新大陆的贸易发展却是因为犹太人为钱而“走”的结果。

新大陆发现后不久，就有犹太人移民，成为最早的殖民者之一。一个世纪后，犹太人就控制了新大陆殖民地的贸易，绝大部分的进出口都握在他们手中。犹太人将殖民地的原材料运往欧洲大陆，又将欧洲的工业成品运往殖民地，从中赚取高额利润。后来，犹太人甚至还投身于臭名昭著的奴隶贸易。

总之，犹太人对世界原始资本的积累与世界市场的开拓和形成作出了卓越贡献，而这却是源于犹太人为钱在世界行走的特性！

资本主义世界市场形成后，犹太人已不满足于小打小闹了。他们四处奔走，贩布帛，卖珍珠，做五大洲的生意，赚世界人的钱财。

当今世界，商场如战场，而犹太人总能胜人一筹。他们在商业上的成功往往产生于最出人意料的地方：从威士忌到鸟食，从唇膏到谷物交易，从国防合同到地板覆盖物，从稀有金属到式样服装，从临时性人事代理到光电复印，从计算机硬件到计算机软件，从旅馆到奶酪饼……

不管何时何地，犹太人总能在世界市场上独辟蹊径、出奇制胜。

因此，犹太人控制着社区的、国家的，还有全世界的银行、货币供应、经济和商业。他们才是真正的具有世界水平的商人。

赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚。金钱是没有国籍的，所以，赚钱就不应当区分国籍、为自己设置种种圈子。

犹太商人对顾客总是一视同仁，不带有一丝成见。在他们看来，因为成见而坏了可以赚钱的生意，是太不值得了。

犹太人散居世界各地，虽然依地区有美国系及苏俄系之别，但是他们都自视为同胞。无论是住在华盛顿、莫斯科或伦敦等地，犹太人之间都经常保持密切的联系。例如，住在美国的一位名叫哈利·威尔斯顿的犹太钻石商人，他联合全世界的犹太钻石商组成一个庞大的集团，与非犹太人做生意。又如，居住在瑞士的犹太人，最能利用中立国的特性，同时联络美国的犹太人和俄国的犹太人来从事国际性的交易。

要想赚钱，就得打破既有的成见，这是犹太人经商得出的训示，就像金钱没有肮脏和干净之分一样，犹太人对赚钱的对象也是不加区分的。只要能赚钱，达成生意协议，能从对方手中得到钱，

就可以做。在犹太人的脑海里，无论是资本主义社会里的犹太人，还是共产主义社会里的犹太人，为了各自共同的目的，他们可以紧密地联系在一起，共同对付外人。在进行贸易往来时，无论你是美国人还是俄国人，无论你是西欧人还是非洲人，只要你和他的这笔交易能给他带来利润，他就可以和你交易。

犹太人观念中，除了犹太人外，不管是英国人、德国人、法国人或意大利人等，一律被称为外国人。为了赚钱，不管你是哪一国的人，主张何种主义，信仰何种宗教，都是他们交易的对象。

要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚。要敢于打破旧传统，接受新观念。同样，要想赚钱，也要打破成见。试想想，如果因为对方的思想意识不同，自己在原来成见的作用下，主动放弃了一次赚大钱的机会，岂不是太可惜，太不值得了！

犹太人分散在世界各地，如果他们没有这种意识，却因为国籍、思想意识形态的制约，而拒绝相互间的联系，他们的力量薄弱，在世界各地又受歧视，那么，他们何以对付这复杂的世界呢？他们还能在商业上取得如此高的荣誉吗？他们能成为当今的金融之王吗？当然不能！

犹太人聪明地认识到这点，他们认识得早，所以他们很团结，结合在一起共同赚世界人的钱，这就是他们成功的所在！

财富观念要跟得上时代

哈佛大学的学生都会听到这样一个故事：

一天，一个富翁带着儿子从城里去乡下旅行，想让他见识一下穷人是怎么生活的。

他们来到农场一户最穷的人家，并在这家过了一天一夜。

旅行结束后，父亲问儿子：“旅行怎么样？”

“好极了！”

“这回你该知道穷人是什么样了吧？”

儿子回答：“是的，我知道了。”

“你能描述一下富人和穷人的区别吗？”

儿子想了想，说：“我们家里只有一条狗，可是他们家里却有四条；咱家仅有一个水池通向花坛的中央，可他们竟有一条望不到边的小河；夜里我们的花园里只看见几盏灯，可他们的花园上面却有千千万万颗星星；还有，我们的院子只能停几辆小汽车，可他们的院子却能容下几百头奶牛！”

儿子说完，父亲无语。

接着儿子又说：“哪天我长大了，一定要过上和他们一样的富裕生活！”

不同的观念可以转化为各种不同的财富。在20世纪70年代末，中国各地率先进行生产责任制改革的地区富裕了；80年代，下海经商观念让很多人成为了富翁；90年代，网络创富的观念让很多人成为财富新贵。时代在发展，创富观念也在发展。谁能够率先适应时代，谁就能迅速积累财富。

现在人们提起比尔·盖茨，总是有这样一个绰号：哈佛最成功的辍学学生。

1973年，盖茨进入哈佛大学法律系。原本他应该在1977年毕业，但是在1975年，也就是他大学三年级时，盖茨作出了一个惊人的决定：辍学创业！随后，盖茨和好友保罗·艾伦成立了一家电脑公司，即软件巨头——微软公司的前身。通过不断努力，盖茨在31岁成为有史以来最年轻的靠自力更生成功的亿万富翁。

诚然，在一般人看来，哈佛的毕业证是通向事业成功的阶梯，代表着何等的荣耀。而盖茨意识到，计算机的发展太快了，等到大学毕业后，他可能就失去了一个千载难逢的好机会。很明显，在今天看来，当初他的这个决定是十分有远见的。

1980年，微软公司推出MS-DOS系统，大受欢迎，自此一炮走红。至今，MS-DOS系统成为几乎所有个人计算机必然内置的系统。从MS-DOS系统安装于IBM的PC机到Windows操作系统投放市场，再到WindowsXP操作系统向全世界发行，盖茨几乎主宰着21世纪的计算机软件行业。而当他功成名就之后，他意识到，拥有上百亿美元的资产并不意味着你多么富有，它只是代表支票上的一个数字而已。于是，他开始致力于慈善事业，将帮助贫困人群当做他后来的事业。

香港一位富商曾说过：“每个商务时代，都锻造一批富翁。而每批富翁的锻造，都是当人们不明白时，他明白自己在做什么；当人们不理解时，他理解自己在做什么。所以，当人们明白时，他已经成功了；当人们理解时，他已经富有了。”从古至今，一切成功者，都是因观念和行为的超前。

创富时代，人们需要以下观念：

（1）创业观念：思路决定财路。在创业过程中学会动脑是很重要的，用思考来寻找出路，自然就能找到你需要的财富。

(2) 创新观念：创意无限，“钱”途光明。一个鲜明的例子就是硅谷。硅谷不仅是技术创新的圣地，也成了财富的聚集地。而这里的财富即是来源于创新。

(3) 冒险观念：无限风光在险峰。冒险不是蛮干，但是在权衡利弊之后，你要有勇气去冒险一搏。

(4) 危机观念：未雨绸缪，事业长青。一个企业家曾经说过：“飓风带来的不仅仅是破坏力，还有丰沛的降水；东南亚金融危机给企业员工带来的危机感，将是永远的财富。”这句话是对危机最好的诠释。

(5) 竞争观念：狭路相逢勇者胜。在市场经济条件下，竞争力是企业经营成败的关键，当然也会成为你能否积聚财富的关键。

当然，除了要有新观念，接受新的事物都是需要勇气和胆识的。

要发财，先做发财梦

哈佛大学教授认为，获得财富的先导是梦想。诸如比尔·盖茨、巴菲特，他们能够获得财富上的成功或许有运气的成分存在，但若没有一份完美的宏伟蓝图，一切都是白费。

在人生的竞技场上，没有确立目标的人很难获得成功。许多人并不乏信心、能力、智力，只是因为沒有确立目标或没有选准目标，从此与成功失之交臂。

年轻人若想经商，首先，要注重经商目标。在确立目标时，必须切合个人实际和环境，绝不要把自己的目标定得遥不可及；其次，确立目标后，绝不要半途而废或随意中止奋斗。

英国的大卫·布朗就是一个明显的例子。他的发迹过程，就是他一生确立目标的实现过程。

大卫·布朗出生于1904年，父亲经营一间小型齿轮制造厂，几十年一直惨淡经营，仅可以赚取一点生活费。

尽管如此，布朗的父亲还是一个头脑清醒的人。他汲取了自己没有选好奋斗目标的教训，把希望寄托在儿子身上。为此，一方面，他严格要求布朗勤奋学习；另一方面，每逢假日就要他到自己的齿轮厂参加劳动，与工人们一样艰苦工作，绝无特殊照顾。

布朗在家庭的教育下，在工厂里磨炼了较长时间，养成了艰苦奋斗的精神，熟悉了工业技术的知识，形成了自己的奋斗目标。但布朗自己的奋斗目标并不在齿轮厂，而是利用自己在齿轮业务积累的经验，向赛车生产这个目标奋斗。

他通过观察，预感汽车大赛将会成为人们的一种流行娱乐。他克服了重重困难，成立了大卫·布朗公司，不惜重金聘请专家和技术人员搞设计，采用先进设备进行生产。1948年在比利时举办的国际汽车大赛中，布朗生产的“马丁”牌赛车一举夺魁，大卫·布朗公司一举成名，订单如雪片般飞来，布朗从此一发不可收。

一个人之所以能致富，就在于他找到了财富的方向。奋斗目标是一个人的动力核心，它能改变一个人的价值观、信念、决策模式和行为方式，进而赋予行动的力量。人生必须有梦想，赚钱也必须要有目标！

哈佛大学的亨利·戴维·梭罗教授说过：朝你想的方向前进，过你想过的生活，人生的法则也会变得简单，孤独将不再孤独，贫穷将不再贫穷，脆弱将不再脆弱。这一方向是致富的方向，是追求财富的方向。坚守你的财富梦想，并为之作出坚实的行动，你就离成

功越来越近。

野心有助成功

野心，是我们经常听到的一个词，词典里的解释是：“对领土、权力和各种利益的巨大而非分的欲望。”这样看来，野心是一种欲望，而且是一种巨大而非分的欲望。通常，如果说一个人有野心，大都对这个人很有看法，好像野心是个贬义词。

拿破仑曾说：不想当将军的士兵不是好士兵。也许你会说，那是理想问题，而不是野心。其实这也是一种巨大的欲望，也是一种野心。一个人应该有一点野心，因为野心是成功者的一种素质。我们看看下面这个经典事例：

1991年春节前，王均瑶和一些温州老乡一起从湖南包乘大巴车回家过年。在翻山越岭的1200公里的漫长路程中，王均瑶说了一句汽车太慢了。那时，一位老乡开玩笑地说：“飞机快，你坐飞机回去好了。”没想到这样一句玩笑，竟然激起了王均瑶的“野心”，他想：是啊，我为什么不能包飞机呢？

他想到就去做。王均瑶随后做了详细的客源调查，并向湖南民航局递交了一份构思严密、数据可靠的可行性报告，表示自己要承包长沙至温州的航线。

民航局的人对此十分诧异，认为王均瑶有点异想天开。

但是，王均瑶却坚定地对民航局的工作人员说：“你们考虑的核心问题是经营风险，这个险我来冒。我先把几十万块钱押给你们，等于每次先付钱，后开飞。我不押钱就不飞，这样你们就‘旱涝保收’了。”

王均瑶的提议终于打动了湖南民航局的人，然后，双方就“先付钱，后开飞”开始洽谈，并达成了共识。为此，王均瑶跑了无数个部门，盖了无数个章。

1991年7月，长沙至温州的航线终于开通了。

一架“安24”型民航客机从长沙起飞，平稳地降落在温州机场。这是国内第一条私人承包的包机航线，王均瑶被誉为“胆大包天”第一人。

谈起包飞机，王均瑶说：“那是我生命中最重要的一天。我的个人形象、人生道路都改变了！如果说人生是个大舞台，那一天，作为一名演员，我面试合格，被允许登场。”王均瑶在面对记者采访时这么评价自己的包机创举。

为了包机，王均瑶还创办了中国第一家民营包机公司——温州天龙包机有限公司。1992年，天龙包机公司总共开通了50多条包机航线。

2002年8月18日，王均瑶的均瑶集团参股中国东方航空武汉有限责任公司。这是国内首家民营企业参股国有航空运输业，时年35岁的王均瑶也被称为“民营资本进入航空业第一人”。

2003年，均瑶集团被批准购买宜昌机场，均瑶集团投资6个亿用于购买和改造宜昌机场，这是中国首次批准民营企业购买机场。

无论是在商场或者战场，“野心”是让人挺起脊梁，告别贫穷、懦弱，并实现成功的一剂良药。再让我们回顾一下在历史上曾经有深远影响的人物。拿破仑在军事院校就读时曾立誓要做一名卓越的统帅，并吞并整个欧洲，他的野心可见一斑。成吉思汗早年就扬言：大地是我的牧场，有雄鹰的地方就有我的铁骑。

野心是一剂“治贫”的良药，也是致富的灵丹。

如果一个人追求的只是一种平常、闲适的生活，只是有饭吃、有床睡、有衣穿，当拥有了最基本的物质生活保障时，就停滞不前，不思进取，得过且过，没有任何野心，那他注定不会成为富人，也不会有多大作为。

德国一家电视台主办了一档智力游戏节目，名字叫“谁是未来的百万富翁”。节目设置了100万欧元的奖金，答题过程中悬念迭出，吸引许多德国观众前来参加。但这档节目有一个特点：每答对一道题，就可以获得相应的奖金；但如果选择继续答题却没有回答出或者答错，那么就挑战失败，先前已经获得的奖金也会被剥夺。

前十几期没有一位参与者能够获得100万欧元的奖励，能够在节目中有所收获的只是一些见好就收的人。

节目开播很长时间，参加挑战的有许多高智商、高学历的人，但是能够走到最后，拿到百万奖金的人，一直没有出现过。

于是，许多的参与者有了前车之鉴，便不再冒险。当看到有所斩获时，便急忙收手，放弃答题，退出比赛。

直到一位叫克拉马的青年人的参与，才第一次产生了百万巨奖。

令人奇怪的是，克拉马并非像人们想象的那样知识渊博。事后，有人评论说，成就克拉马的不是他的学问，而是他的心理素质和野心。因为在50万欧元之后，每一道题都相当简单，只需略加思考，便能轻松答出。

哈佛教授说：“有野心不是贪得无厌。其实，只要不违反法律

和道德的规则，有野心应该是件好事情。”强大的野心，可以充分调动一个人的主观能动性。特别是在一个人小的时候，就有可能充分挖掘他的潜力和开发他的天赋，还能增进他为人处世的积极态度。

那些没有企图心的人主要指以下几类：没有意志力的人，没有责任感的人，没有人生目标（理想）的人，只重视自我（自私自利）的人，愚蠢的人，懒惰的人，没有自信的人，没有勇气面对困难的人。这些人都是对生活 and 目标持消极态度的人，想象这些人要能获得成功几乎是不可能的。

你有野心吗？如果目前还没有，那就该加油了。因为野心有助成功，是成功的基石。有了野心，并把野心贯彻到底，你走向成功就指日可待了。

脑袋决定口袋，信念吸引财富

突如其来的沙漠风暴使一位旅行者迷失了前进方向。更可怕的是，旅行者装水和干粮的背包也被风暴卷走了。他翻遍身上所有的口袋，找到了一个青青的苹果。“啊，我还有一个苹果！”旅行者惊喜地叫着。

他紧握着那个苹果，独自在沙漠中寻找出路。每当干渴、饥饿、疲乏袭来的时候，他都要看一看手中的苹果，抿一抿干裂的嘴唇，陡然又会增添不少力量。

一天过去了，两天过去了。第三天，旅行者终于走出了沙漠。那个他始终未曾咬过一口的青苹果，已干巴得不成样子，他却宝贝似地一直紧攥在手里。

在深深赞叹这位旅行者之余，人们不禁感到惊讶：一个表面上

看来微不足道的青苹果，竟然会有如此不可思议的神奇力量！其实不是苹果有这么大的力量，而是因为苹果给了这个人以信念的力量，正是这种力量才能帮助他走出沙漠，获得新生。

同样，要追求财富，也需要你有一个坚定不移的信念，让这个信念成为你财富路上永不凋谢的玫瑰。

约瑟夫·墨菲告诉我们：“想得到财富，先必将财富的观念送入潜意识，不论何时何地，心中先相信你会会有很多财富。”他总结自己致富的经验，其中重要的一点就是身心轻松时，每天对自己说几遍下面的话：“我非常喜欢钱，我爱钱，我高兴地用这些钱。同时，希望它能增加几倍再回到我的包里。钱实在是好东西，它会向我钱包里源源不断地流进。我一定将它用在适当的地方，我为了我自己的利益和财富而感谢你——金钱。”他认为，如果你坚信上面这段话，并且不断地强化这一观念，同时诚实努力地投入工作，潜意识中的欲望就能获得成功。

在这里我们不是要向大家推崇拜金主义，而是要传达一种积极向上的观念，那就是要培养强烈的致富欲望。虽然渴望财富不一定马上就能得到财富，但是时刻存着这种念头，你就会发现许多赚钱的门路；时刻想着致富，你就会找到许多致富的机会。在复杂变幻的现代社会里，许多获取财富机会的把握，往往取决于自己的灵感。渴望的理念使你的眼光更具洞察力。

思想能够促进行动，动机能够激发灵感。要是时刻思考和强烈渴望致富，你就会调动自己的一切能量去致富，使自己的一切理念、行动、个性、才能与致富的欲望相吻合；对于一些与致富的欲望相冲突、相矛盾的东西，你就会努力去克服、去消除；对于有助于致富的东西，你就会竭尽全力地去找。这样，经过长期的努力，你便会成为一个你所渴望的致富者，使致富的欲望更快地变成

现实；相反，若是你致富的欲望不强烈，一遇到少许挫折，便退避三舍，将致富的欲望淡化或压抑下去，那肯定一事无成。

时时暗示自己“我有赚大钱的潜力”、“我有很好的财运”等，这么一来，你就能发挥最大的潜力。

将自己想要成就的事情，时时自我暗示，你便会发挥不可想象的超能力。

第四课诚信是无价之宝，美德是无形财富

哈佛大学的多洛雷斯·克里格教授曾说：信用会为你积蓄看不见的财富，时间越久，这笔财富就越加珍贵。而欺骗只会恶意透支你的财富，哪怕只一次，你也会一无所有。一诺千金，诚信无价，这是百年哈佛人生哲学中最为看重的。

责任感成就财富人生

中国改革开放30多年来，人们的生活水平有了显著的提高，国人的财富观也发生了重大的历史变化。这就是从计划经济时期的拒斥财富、恐惧财富，到今天的追求财富和拥有财富。受到外部世界的影响，我们形成了自己的财富观，有些人的财富观是腐朽、堕落的。随着生活物质消费的多样性，一些人的财富观在不正确的路上越走越远。

目前，炫耀性消费与社会责任的缺失形成了强烈对比，其案例屡见不鲜，反映了我国富人在财富观上的不成熟。有必要进行财富道德教育和宣传强化自己的责任感。每个从商者都应懂得依法求财、合理使用，才能够保证财富的持续增长。

美国总统林肯曾这样说过：“我——对全美国人，对基督世界，对历史，而且，最后，对上帝负责。”林肯成就了自己的伟大人生，得到了世人的尊敬与敬仰，应该说这与他的责任感不无关系。人活在世上，不免要承担各种责任，包括家庭的、亲戚的、朋友的、国家的、社会的。“责任就是对自己要去做的事情有一种爱。”因为这种爱，所以责任本身就成了生命意义的一种实现，就能从中获得心灵的满足。相反，一个不爱家庭的人怎么会爱他人和事业？一个在社会上逃避应履行的义务的人怎么会坚定地负起生活中的责任？

日本人在工作中的高度责任感在世界上都是有名的，这也正是他们做的产品能行销全世界的原因。

本田公司副社长入交昭一郎讲过这样一个故事。那年，他刚刚大学毕业，本田交给他一项任务：为F1赛车设计发动机活塞环。但在比赛中因为活塞环的原因，发动机被烧了，本田不仅臭骂了他一顿，还愤怒地告诉他，因为他的行为浪费了多少人的努力，给多少人添了麻烦，并要求他拿着烧坏的活塞环从机械车间到铸造部门，一个部门一个部门地向所有人道歉。

当时的入交昭一郎无地自容。但从此这件事就深深地烙印在了他的脑海中，让他明白做每一件事时，身上都承担着责任，不仅要对自己负责，还要对其他同事的工作负责。

责任感不仅是有承担的表现，也正是催促人努力工作，创造卓越的内在动力。

一个不知道对自己人生负有什么责任的人，就无法弄清他在世界上的责任是什么。有一位小姐向托尔斯泰请教，为了尽到对人类的责任，她应该做些什么。托尔斯泰听了非常反感——人们为之受苦的巨大灾难就在于没有自己的信念，却偏要作出按照某种信念生活的样子。当然，这样的信念只能是空洞的。

更常见的情况是，许多人对责任的关系确实是完全被动的。他们之所以把一些做法视为自己的责任，不是出于自觉的选择，而是由于习惯、时尚、舆论等原因。譬如说，有的人把偶然却又长期从事的某一职业当做了自己的责任，从不尝试去拥有真正适合自己本性的事业；有的人看见别人发财和挥霍，便觉得自己也有责任拼命挣钱和花钱；有的人十分看重别人，尤其是上司对自己的评价，于

是谨小慎微地为这种评价而活着。由于他们不曾认真地想过自己的人生究竟是什么，在责任问题上也就是盲目的了。而唯有那些看清自己责任的人，才是最容易成功的人。

小李是一名毫不起眼的理发师。他的理发店在街角最不起眼的地方，但总是顾客盈门。理由很简单：这里面有一位优秀的理发师。他总能把顾客的头发剪出最好的效果。如果能够拥有一个好发型和一份好心情，在路上多花一点时间又有什么关系呢？不仅如此，他的客人还向自己的家人和朋友推荐这家理发店。久而久之，小李的理发店名声大振，成为这个城市中首屈一指的理发店了。

在这个过程中，小李招收了一批小学徒。在每次教授技艺的时候，小李总是不忘说这样一句话：记住，每一刀剪下去都要负责任。这句话也是在小李正式做学徒的那一天师傅对他说的第一句话。

因为这句话，小李对工作的态度近乎偏执。有一次，一位有钱人来店里理发。小李告诉对方，剪发大概要用40分钟的时间。对方没有异议。可是，剪到30分钟的时候，这位顾客突然接到一个电话，得马上走。小李坚持说：必须把头发剪完才能走，不然的话，会影响到整体的效果。顾客很生气，但是小李仍然不肯放他走，并且再三强调要为自己的工作负责。顾客没有办法，只好留在店里把头发剪完。

半年后，那位顾客又来了，他笑咪咪地对小李说：“上次因为在你这里剪头发而耽误了生意，我曾发誓再也不来这里剪发了。但后来发现其他理发店剪出来的效果都没有这里好。现在，我和我的朋友们只认你这一家理发店。”

拥有强烈责任感的人，就是最受人尊重的人。

哈佛大学的哲学博士戴维斯曾说：“放弃了自己对社会的责任，就意味着放弃了自身在这个社会中更好的生存机会。”责任感的强弱决定了一个人对待工作的态度。如果你在工作中，对待每一件事都是尽职尽责，出现问题也绝不推脱，那么你将赢得足够的尊敬和荣誉。

不能为了赚钱不择手段

现代人有个毛病——就知道赚钱，而且为了这个目标可以不择手段。近年来，我国企业暴露出来的黑幕让人越来越没有安全感。毒奶粉、致命小龙虾、黑煤窑等事件，说明了中国的市场经济法制建设不完善，同时也说明一些企业家为了谋利，根本不顾忌社会道德。他们想当然地认为，资本的积累不可避免地要沾染上罪恶。于是，他们为了积累资本铤而走险，不惜坑蒙拐骗。

在1987年之前，哈佛商学院没有开设道德课，甚至有的金融教授教学生如何在合同上玩花样而获利……但是，如果哈佛商学院继续这样对经济之外的道德不闻不问，它不会到今天仍然享有如此崇高的地位。尤其是在“安然丑闻”之后，哈佛意识到自己的偏差，在道德教育方面不断加强，并且将“安然丑闻”作为反面案例写上了教材。

正所谓，能力越大，责任越大。企业规模越大，它所肩负的社会责任越大。如果一个企业只为贪图眼前利益而不择手段，这种非法牟利的方式必然不能长久。

浙江义乌人金某从事外贸生意。有一天，他听说在土耳其的伊斯坦布尔中国货很畅销。于是在2005年3月，金某独自一人去了伊斯坦布尔，并在当地注册了一家进出口贸易公司，专门销售中国货。没想到的是，国外的竞争异常激烈，金某在国内的那套经营理

念不顶用了，加上语言障碍，迟迟打不开市场。一年下来，不仅钱没有赚到，反倒是债务缠身，欠债200多万元。2006年3月初，背着一身债务的金某从土耳其回到义乌。面临公司破产，妻子不堪打击，要与他离婚。

面对即将到来的妻离子散，以及自己苦心经营的生意就这样一蹶不振的命运，金某心有不甘，他一直思索着如何东山再起。

2006年3月10日，金某伪造了一个叫做“李峰”的名字，在义乌租用了一幢民房，购置了办公用品，并印制了“藤纵义乌进出口”的名片，同时置办了临时的仓库。为了虚张声势，次日，他又去劳务市场招了两名女业务员。然后四处游说称，自己女儿、女婿在土耳其做生意，他帮着收货和发货。

从3月21日开始，他从10余名经营户手中骗取了凉鞋、塑料插花、电池等共计价值150万元的货物。货物堆积如山后，他马不停蹄地联系货运，将货装成37个集装箱，运往土耳其霍帕港和伊斯坦布尔港。货运出后，他骗两名业务员说自己要去外地讨债，可能一时间回不来，将日常事务交她们两人打理。

到约定的付款日，经营户们无论如何也找不到“李峰”，心急如焚，于是纷纷报案。

后来，警方发现该批货物均流向土耳其的两个港口城市，而在这段时间离境去土耳其的人员中，金某的特征与“李峰”相似。5月8日，警方及时落实了对“李峰”的边控措施。

8月18日，“李峰”从土耳其经泰国回国，在上海浦东机场下飞机时，被机场边防检查站的工作人员抓获，并移交浙江当地警方。

金某对自己的犯罪事实供认不讳。8月19日，当地警方依法对金

某刑事拘留。

即将从哈佛商学院毕业的学生都需要做道德宣誓，承诺“不为恶”，并保证坚决捍卫这个誓言，目的是确保毕业生进入华尔街之后，不将个人野心置于雇主利益和社会公益之上。市场经济需要公平、公正的竞争，而不容许用任何不正当手段欺行霸市，排挤竞争对手。

无论什么行业，都有它必须严格遵守的道德底线，如果各行各业在失去道德约束的前提下盲目追求经济利益的高速增长，那必将导致一个民族道德体系的崩溃，荣辱观的沦丧必将导致民族灭亡。企业具有社会公民的属性，严格遵守职业道德是社会公民的责任，逐利不择手段就是职业缺德。

要树立诚信的品格

有人问香港著名企业家李嘉诚：“做生意最关注的问题是什么？”李嘉诚回答说：“讲诚信。”

所谓诚信，就是诚实和信用的总括。诚实，表现在人的品行、品德之中；信用则表现为个人对责任、义务、契约、承诺的可靠程度。诚实守信，对一个人、一个企业、一个团体来说，就是一种信誉、一种形象、一个品牌，是人生发展的基础，也是企业发展的基础。诚信是一种无形资产。有形资本失去了还可以重新获得，但无形资产如果失去了就很难重新获得。人生再困难也不能透支自己的无形资产。

哈佛教授认为，信用是生命中一项彼此的约定，也是人生中具有约束力的契约。在经济社会中，信用是获取成功，赢得财富的重要法宝。

一、诚信是道德的第一要素

有一个故事叫《捧空花盆的男孩》。从前有一个受人爱戴的国王，把国家治理得井井有条，人民安居乐业。但国王没有子女，无人可以继承王位。国王决定，在全国范围内挑选一个孩子为义子，培养成自己的接班人。

国王选子的标准很独特，给孩子们每人发一些花种，宣布谁培育出最美丽的花朵，就选谁为义子。所有孩子领回花种后，在大人的帮助下，精心培育，都希望能够成为幸运者。其中有一个小男孩，也在用心培育，10天过去了，20天过去了，花盆里一个小芽也没有，小男孩向母亲请教，母亲建议把土换一换，但仍然无效。

国王观花的日子到了，很多孩子穿上漂亮的衣服捧着自己种出的鲜花站在街上，忽然国王看到了捧着空花盆的男孩。国王把男孩叫到跟前，问他，“你为什么捧着空花盆？”男孩抽咽说：“我精心种了，但花种怎么也不发芽。”国王听完后，把男孩抱起来，高声说：“孩子，我找的就是你。因为我发的花种都煮熟了，根本就发不了芽，开不了花。”

诚信是人生一种重要的资源，不仅具有道德的价值，而且具有经济价值和社会价值。忠于国家、忠于家庭、忠于朋友、忠于企业，这些都是做人的基本要求。人如果丧失诚实，就丧失做人的基础，丧失了相互合作的基础，甚至丧失一切。

一个公司要招聘广告员，经过面试，最后剩下5个人。但公司只招聘1个人，于是安排他们到大街上散发公司宣传材料。经过一天的工作，5个人都回来了，小李看到其他4个人都发完了，而自己还有一大捆未发出去。小李就问其他人，是怎么发完的，别人告诉他，那么多怎么能发得完，最后未发完的材料都扔到垃圾桶里去

啦。这时，小李才恍然大悟，恨自己愚钝不开窍。但结果出乎意料，只有小李被录用。小李上班后，询问总经理为什么要录用自己。总经理说：“一个人每天发多少宣传材料，我们都测试过，心里有数，给你们宣传材料，要想一天发出去，根本是不可能的，其他4人都发完了，而你未发完，说明你比较诚实，所以才录用了你。”

这个故事告诉我们，诚信是立足之本，一个人失掉诚信是要付出代价的。只有诚信，才能得到信任，信任是一种高尚的情感，是人与人之间联系的纽带，这是走向成功的第一步。

二、诚信是企业最核心的竞争战略

最近几年，一些不讲诚信造假的企业，虽然红极一时，如秦池的川酒勾兑，三株的虚假广告，飞龙的虚假伟哥，南德的虚张声势等等，但最后都走向衰败。同时另外有一些企业，由于他们讲诚信，企业越做越大。

1. 信誉商厦的信誉战略

河北黄骅信誉商厦是由15位农民于20世纪80年代中期集资兴建的，当时别人靠胆子赚大钱，而他们用了6年时间不赢利换来了原始的信誉积累。当别人感叹钱越来越难赚时，他们的利润却连年大幅增长，如今他们在河北和山东开了5家大型连锁经营商场，员工达3000多人。

信誉商厦的张总认为，企业挣钱主要有两条路：一是靠投机，二是靠信誉。赚钱的企业不一定是成功的企业，而成功的企业则应该是赚钱的。他们从一开始就注重信誉经营，提出“平抑物价，商家有责”，“到我楼看价，到他处花钱”，以及“五试一退”、推行信用卡制度，加大“三保”力度，强调“将心比心”，站在顾客

角度思考问题，“视顾客为友”，将“买卖两条心”变“买卖一条心”。有一次，专柜对一批西服加价高了，张总提出批评，并在黄骅电视台做广告：“信誉楼不慎售出一批加价过高的西服，总经理张洪瑞特向广大消费者致歉，并请买到这批西服的顾客到商场领取退款。”广告播出后，人们反应强烈，几天内给消费者的退款近万元。企业明确提出，企业要发展，最根本的是信誉，没有信誉就谈不上发展；如果对企业信誉有损害，就是赚多少钱企业也不能干。现在信誉商厦成了顾客最信赖的购物场所，周边几百里甚至天津的顾客也要跑到他们商厦来购物。

2. 温州正泰的诚信价值

温州正泰集团公司是1984年由南存辉与人合伙创办的“乐清县求精开关厂”起家的。当时8个人，5万元资本，如今已发展成为有6家大专业公司和50家控股企业的大型集团公司，员工有15000多人，年销售收入150多亿元，利税8亿多元，总资产达60多亿元。成为温州第一纳税大户，名列全国民营企业综合实力500强第7位。南存辉在企业发展中特别注重产品质量，确保企业的信誉。集团取名“正泰”，就是质量要正宗，为人要正直，取“正”；电器产品最关键的要素是安全，取“泰”。“正泰”，就是企业对社会的庄严承诺。正泰有句名言：“宁可少做亿元产品，也不让一件不合格产品出厂！”有一次，正泰出口希腊的产品已装箱待运，质检人员突然发现某件产品存在质量问题。当时交货在即，如不及时发货，违约造成的信誉损失是不可估量的。而要改船运为空运，至少要增加80万元的费用。但公司下令全部开箱检查，并果断地决定由船运改为空运，虽然增加了80万元的成本，但正泰认为这是值得的。由于正泰这种诚信经营，诚信已成为正泰的无形资产。如今当很多企业发愁贷款难的时候，银行对正泰无须担保，也不用抵押，仅凭法人代表南存辉签个名，就可以从银行贷到数千万元。这就是诚信的

价值。

3. 雨润集团的诚信精神

南京雨润集团是1990年祝义才怀揣几百元钱辞职下海靠做水产生意发展起来的，如今已发展成为一个大型的集团公司。

诚信是雨润的企业精神。雨润人倡导“诚信为人”，诚信是雨润人价值、道德的根基，其含义包括“真诚、忠诚、诚实、守信”，它体现于雨润人言行的方方面面。

对员工诚信是关爱。雨润企业对部门和管理实行目标责任管理，部门与企业之间、员工与部门之间签订年度和月度目标责任书，其目标的完成与部门和个人的绩效挂钩，并通过财务审核小组进行严格审核，层层兑现。与此同时，对于业绩突出的部门和个人进行年终奖励或特别奖励，真正实现诚信的制度对接。

对社会诚信是回报。雨润属国家农业产业化重点龙头企业，按时向国家足额缴纳税收，从未出现过偷税、漏税、逃税和抗税现象。她被南京市连续评为“纳税信用最高等级A级纳税人”，2005年向国家缴纳税收突破10亿元。

对合作伙伴诚信是共赢。雨润与许多相关行业建立了长期友好合作关系，并在长期的发展中形成了自身特有的经营管理文化。他们的信念是：人有利，我无利，则我不活；人无利，我有利，则人不活；人我皆有利，则长期互惠共赢。与合作伙伴之间建立起诚信体系，确保合作双方互利共赢。

对顾客诚信是卓越的品质与服务。雨润人认为“食品工业是道德工业”，并严格执行国家和行业标准，自始至终以顾客为关注焦点，倡导全员参与质量管理，同时实行对所有质量活动的监控来实

现质量方针和质量目标。

员工对公司诚信是敬业和负责。雨润人认为，只有首先从企业自身角度体现出诚信，才能在真正意义上建立起员工对企业的诚信。雨润通过塑造管理文化、质量文化、服务文化和生活文化等一系列企业文化活动，营造良好的工作、生活和学习环境，使员工对企业有一种学校的塑造感、家庭的依赖感和自我实现的归属感，不断提升员工的忠诚度和满意度，最终实现员工对企业的诚信。

据专业调查机构分析，良好信誉具有以下效果：①市场调查证明，良好信誉是招徕顾客的吸铁石；②具有良好信誉的产品在市场上可以增值；③能够吸引优秀人才为企业工作；④对于可能的竞争具有遏制效果；⑤从长远来说，能给企业带来良好的资金业绩。日本松下公司从夫妻店发展成跨国大公司，当别人问松下成功的奥秘时，松下幸之助就讲了三个字“讲诚信”，这确实是成功经验之谈。

三、诚信是易碎资源，需要倍加珍惜

我国一名留学生课余时间在日餐馆洗盘子。餐馆要求盘子必须洗七遍，由于洗盘子的工作是按件计酬的，这位留学生干一天也挣不了几个钱。他认为，少洗两遍也看不出来。于是，每个盘子只洗五遍，这样效率大大提高。日本老板在抽查时，发现他洗的盘子不合格，清洁程度不够，就责问他，这位留学生振振有词地说：“洗五遍和洗七遍不是一样保持了盘子的清洁吗？”老板严肃地说：“你是一个不诚实的人，请你离开。”这位留学生只好离开，又去其他餐馆找工作，其他餐馆将他的情况从网上一查，就说，“你是那个洗五遍盘子的留学生吧，对不起，我们不能聘用你。”这时，那位留学生才认识到诚信的价值，感到十分后悔。

我们要认识到，诚信是一种无形资源，它具有三大特性：第一是积累性。信誉是靠一点一滴积累起来的，要求你说到做到，并持之以恒；第二是增值性。信誉高，人们才相信你，信誉的价值超过金钱；第三是易碎性。信誉是一种特殊资源，你只有长期讲信誉，人们才会相信你，但是，你要一次不讲信誉，那你以前的信誉就会全部丧失。所以，无论是作为个人或是企业，一定要精心积累信誉、维护信誉，这是成功之本。

哈佛大学的多洛雷斯·克里格教授曾说：信用会为你积蓄看不见的财富，时间越久，这笔财富就越加珍贵。而欺骗只会恶意透支你的财富，哪怕只一次，你也会一无所有。一诺千金，诚信无价，这是百年哈佛人生哲学中最为看重的。

诚实守信是最大的财富

商业交易是在信任的基础上完成的，不论是达成的书面协议和规则，还是口头上对约定的承诺，只有不折不扣地履行，才会赢得重信守约的声誉。

犹太经典《塔木德》指出，倘若有人说犹太人欺骗了你，那么不要相信，因为犹太人天生不会欺骗。犹太商人提倡的是诚信第一，他们在遭受过无数精心安排的谎言与圈套后，并没有背弃上帝的教诲，仍遵守约法，以诚实取信于人，并且相信必定能得到回报。所以犹太商人的商业交易是在信任的基础上完成的，不论是达成的书面协议和规则，还是口头上对约定的承诺，犹太商人都会不折不扣地履行，因而他们才赢得重信守约的声誉。

作为犹太人的经典著作，《塔木德》规定了商业法规的基本思想和原始做法。犹太民族的先哲们在其他民族还处于农耕时，就预测到将来社会的发展趋势，并作出种种规定，真可谓极具先见之

明。这些法规在现代生活中，也已被证明为合理和有效的规定，对于商业史和法律史都具有重大意义。这种基本思路 and 具体规范，对犹太商人形成其独特的经营风格，对现代商业世界的价值标准，都具有深远的影响。

美国有个犹太人开的“棕色浆果烤房”烤面包坊，女主人叫凯莎琳，有一手很好的烹调技术。店面小，不显眼，两个女儿做雇员。第一年，生意兴旺，买卖红火；又过两年，小店变成了公司；没过多少年，凯莎琳就被尊称为“面包大王”，年营业额上升到400万美元，成了大企业家。

办店之初，凯莎琳说：“做生意，没有一定的规矩可循，完全靠经营者的随机应变。但我抱定一个原则，就是‘诚实不欺’四个字，以不变应万变，强调只赚应该赚的钱。”为此，她首先精确地计算了面包成本，加上合理的利润，订出公平的价格，并标在包装上。其次她公开声明，“货逾三天卖不出，过期面包收回”，在面包上注明烘烤日期。她派出汽车，每天给经销商送去新鲜面包，收回旧面包，常年如此，毫不马虎。

一次，凯莎琳派出的汽车，装载着收回的面包，途经一个火灾区。那里食品短缺，饥饿的人们发现了面包车，一哄而上，要买车里的面包。这可急坏了押车人员。不管他们多么同情饥饿的群众，也不敢把旧面包卖出去，不然要被老板开除的。一方要买，一方不敢卖，怎么处理这件事？这时一个押运员向购买者说：“本公司不卖过期面包，但并没有规定不允许强买；大家可以强买货物，凭良心扔些钱就可以了。”他恳求在场的记者把他们劝阻及人们强买面包的情景拍照下来，用这些照片去向老板作出说明。

这个消息传出后，凯莎琳面包公司的信誉陡然上升，赢得了消费者，不到半年，盈利增加了五倍，产品遍销整个美国。

所以，遵守口头上的承诺，也能提高你的信誉，给你带来滚滚财富。

财富似乎可以分为短期财富和长期财富，或叫做今天的财富和明天的财富。今天的诚信，就是明天的财富。作为一个诚实的人，即使他们没有物质上的财富，但从精神上来讲是一个富翁！

以义谋利，用正当的手段去赚钱

经济的高速发展造就了一大批富翁，但是贫富差距日渐扩大的现实也日益凸显。当前，中国民众获得财富的机制是不完善的，很多富人获得财富的手段并不正当或者合法。有人用一个国外名词概括人们面对贫富差距日渐拉大时的心理状态——仇富心理。但是，在一个并不缺少致富机会的社会里，人们并不“仇富”，而是“仇不公”。

前几年还有一则消息引起了巨大的社会反响，即“杂交水稻之父”袁隆平欲买“第八辆车”，在网上引起热议。如果是别人，家有七辆车，网上传开，难免要受到非议。可是对于袁隆平，人们非但没有愤恨之声，反而表示理解和支持，有的网友甚至还希望袁隆平的车多多益善。而网上的评论，同样几乎一边倒地表达了对袁院士的祝贺，认为袁院士的财富是凭借他为社会作出了巨大贡献而获得的，他应该获得巨大的财富。这说明群众鄙视贡献不及高薪酬的人，敬重贡献等于或大于高薪酬的人。只要你的钱来得正当，人们不但不会有仇视心理，而且还会视你为榜样，对你产生敬重之意。

王桂波，曾经是一位军人，在部队入党、立功，受过嘉奖。退伍后，他回到家乡诸城，又带头创办了一家企业。在短短的十几年时间里，企业在国内同行业居于第一的位置，先后获得国家、省、市等各级颁发的荣誉称号，为复员退伍军人树立了榜样。在10多年

的时间里，他从不张扬，默默恪守着内心的道德与商德，并用一颗仁义之心对市场、对朋友、对员工、对合作伙伴，成就了他的财富人生。

出生于山东诸城这样的一个小城市，王桂波身上带有很传统的儒家文化思想，“仁义致富”一直贯穿于他的行动。王桂波拥有企业超过50%的股份，但他坚决反对把企业办成私有化，他固执得有些不合时宜地实施企业“大同”，并把自己的妻子和高管们的家属一律“赶出”企业。他对自己克勤克俭，一直舍不得买一辆心仪已久的越野车。但员工的妻子出了车祸，几十万元的医药费他毫不犹豫地批示：“公司报销……”有人甚至说，王桂波的成功其实就是仁义主张的成功。

1987年，王桂波转业回到家乡诸城，分配到市劳动局下属的劳动服务公司，在这里他又干起了在部队的老本行——厨师。

劳动服务公司下属有一个缝纫经营部，因为经营不善，年年亏损。公司领导想收回来自己经营，但是这样一个赔本的买卖，有谁愿意去呢？

后来，领导发现这个当炊事员的退伍兵头脑灵活，干事勤快，是经商搞企业的人才。不久，王桂波就被破格任命为服装厂的厂长。并说好每年给公司交5000元管理费。

王桂波没有搞过服装生产，可是，他很快就把厂子经营得红红火火。这时，命运似乎又和他开了个玩笑。1990年，上级一纸令下，给缝纫部另外派了一个经理，而王桂波则成了副经理。王桂波一声不吭，默默地工作，出色地完成了自己分管的工作。

1992年，国家出台了新的产业政策，为个人创业带来了机遇。王桂波于是决定自己创业，出去闯一闯。他和同事葛金平，两个人

组建了一个缝纫设备经营公司。后来，看到西装具有很大的市场，于是在1993年，王桂波毅然转产，他从亲戚朋友处借了3万元钱，租了70多平方米的平房，招了五六个工人，组建了诸城第一家西装厂。这就是“新郎”服装品牌的诞生地。

如今，王桂波精心打造的新郎希努尔集团不但获得了中国驰名商标、中国名牌和国家免检产品三大殊荣，更一举超过雅戈尔、杉杉等著名品牌而成为国内西服产销量最大的企业，年产销西服300万套，其他服饰类产品1000万件，产值超过25亿元人民币……王桂波，正以自己一贯的低调和浓厚的仁义主义，书写着一个个更大的梦想和传奇。

孟子说过：“何必曰利？亦有仁义而已矣。”不过，仁义和获取财富并不存在冲突。真正的生财之道，当以仁义道德为基础，否则是不能长久的。当然，这样也许会使人产生轻利、寡欲，超然世外的观念。坚持这种社会利益观未尝不可，但是人如果总是从自己利益出发从事工作，就会忽视仁义道德；如果社会缺乏必要的道德伦理，那社会就要陷入衰落。

《论语》说：“富而可求之，虽执鞭之士，吾亦为之。如不可求，从吾所好。”可见，即便从仁义道德论的源头来说，用正当的方法获取财富，也是可取的。孔子并不鼓励人安于贫穷，而是要用正当的手段去获取财富。

哈佛教授认为，要想致富必须要获利。以正当手段获利是天经地义、无可厚非的，这是实现个人财富积累，社会财富增加的需要。以义谋利，当为社会所赞赏。

重视你的信用记录

前墨西哥总统福克斯因守信用而受到国人的尊重。正是这样的

人格品质，使他从一个普通的推销员成为一个国家的总统。在一次大学演讲中，福克斯对学生们讲了这样一个故事：

有一位父亲，是一个农场主。有一天，他觉得园中的那座亭子已经太破旧了，就想让人把它拆掉。儿子对拆亭子这件事很感兴趣，于是对父亲说：“爸爸，我想看看你们怎么拆掉这座亭子，等我从学校放假回来再拆好吗？”父亲答应了。

但是，父亲发现其他的地方需要一些木材，这座亭子的木材正好可以拿来用，于是，不等到儿子回来，就安排工人们把亭子拆掉了。

儿子放假回来后，发现旧亭子已经不见了。他闷闷不乐地对父亲说：“爸爸，你对我撒谎了。”

父亲惊讶地看着儿子。儿子继续说：“你说过的，那座旧亭子要等我回来再拆。”

父亲感到一丝不安，他不想给儿子树立一个不守信用的坏榜样，于是对儿子说：“儿子，爸爸错了，我应该兑现自己的诺言。”这位父亲将工人重新招来，让他们按照旧亭子的模样在原来的地方再造一座亭子。亭子造好后，他将儿子叫来，然后对工人们说：“现在，请你们把它拆掉。”

故事中的儿子就是福克斯。他的父亲并不富有，但是他在孩子面前实现了自己的承诺。在孩子面前，他是一个精神上的富翁。

在发达国家，流传着这样的格言：“要像珍惜自己的生命一样维护个人的信用记录。”这些国家的消费者在购房、买车、借贷的时候，往往会被查询信用记录。良好的信用记录，是一个人终身的财富。而信用记录不好，会大大减少得到银行贷款的机会，并提高

借款成本，影响生活质量的提高和进一步发展的机会。

在这个世界上，有的财富是有形的，伸手可及，比如别墅、私车、存款等，有的财富却是无形的，比如名声、信用、口碑。犹太商人认为，要想成为一个富人，首先得遵守信用，因为，信用是一笔无形的财富，信用是口碑的体现。

可想而知，一个口碑不好、信用败坏的人，本身就不能赢得他人的好感，更别说博取他人的信任了。所以，对于商人来说，一定要注重自己的信用。

曾经有一个叫凯伦的犹太人。有一年，他向友人借了40万元，没有财产担保，也没有存单抵押，只有一句话：“相信我，年底无论如何都还你。”

到了年底，他的资金周转非常困难，外债催不回来，欠款又催得紧。为了还朋友这40万元，他绞尽脑汁才筹足20万元，余下的20万元怎么也筹不到。最后他决定用自家的私房去抵押贷款，但银行评估房屋价值24万元，只能抵押18万元。凯伦横下一条心，与老婆郑重商量后，把房子以20万元低价卖出去，终于筹齐了40万元还了朋友。一家人搬到市郊租了间房屋住。

曾经溺过水的凯伦再到商海里搏击，自然会小心谨慎，而又遇乱不惊。他后来成功了，两年后不仅还清了债务，而且还赚了一大笔钱。每当有人问他怎样起死回生时，他便会郑重地告诉对方：“是信用！”

做生意，不能没有信用。一个没有信用的人，就好比墙上的芦苇，终究站不住脚跟。而一个有信用的人，不论你处在什么环境下，因为你有“重信守约”的好名声，别人自然会格外地相信你。这样，你在无形之中就为自己积累了一笔巨大的财富。

理财中的财富品德教育

理财教育是教育孩子掌握正确的理财方法和形成良好的理财习惯，这当中自始至终包含着品德教育的内容。比如，通过了解金钱与工作的关系，让孩子懂得父母挣钱的艰辛，进而珍惜别人的劳动，产生孝敬父母、回报父母、回报社会的情感和行为动力；懂得金钱不是从天上掉下来的，要取得成功需要付出、需要奋斗的道理；懂得诚实、守信是经济生活中取得成功不可或缺的品质等等。

提高辨别和分析事物的能力。当孩子面对铺天盖地的广告宣传和名目繁多的促销活动的时候，需要作出符合自身情况的判断和选择；当孩子欲用自己手中的钱购物的时候，需要再三考虑购买的必要性，对商品的价格、质量等进行考察。成功的理财教育可以帮助孩子在得到物有所值的商品的同时，还能使分析和辨别能力提高。

学习管理经济事务。在现代社会中，无论个人怎样生活，无论从事什么职业，都会不同程度地与钱发生关系，当家理财是家庭生活的组成部分，有助于生活的更加幸福美满；国家建设与发展更需要高层次的懂管理、善经营的人才。在下一代的教育中让孩子从小接触钱、了解钱并学会如何合理使用钱、管理钱，有利于培养孩子的经济独立意识和理财能力，以适应未来经济生活的需要。

美国联储会主席格林斯潘最近在美联储社区事务研究会议上说，美国人“需要积累如何使用新技术的知识，也需要积累如何作出明确财务抉择的知识”。他表示：“我们应该努力教育消费者如何评估财经行业提供的众多产品，帮助消费者提高抉择能力，以便选用能切实改善他们生活的产品。”格林斯潘认为，开展理财教育越早越好，“由中小学着手改善财务知识的基础教育有根本性的意义”，这样将能帮助年轻人避免作出不恰当的财务决定，因为这种

不当决定一旦作出，往往祸害久远。

上海交通大学的人文学院副院长姚俭建教授认为，中国青少年理财教育应包括三个基本方面：理财价值观的教育、设计对金钱、人生意义的正确理解和价值认同；理财基本知识的传授，包括经济金融知识及个人家庭理财技能和方式；理财基本技能的培养，包括理财情景教育、实际操作训练和理财氛围的营造等。

专家表示，从小就有意识地培养孩子的理财能力，进行理财价值观的教育，从短期效果看是养成孩子良好的消费习惯；从长远来看，将有利于孩子及早形成独立的生活能力，使其在高度发达、快速发展的时代中，具有可靠的立身之本。

第五课致富须趁早，行动，你就是下一个亿万富翁

张爱玲有句名言：“出名要趁早。”事实上一个人若想达成某个愿望，都要提早动身，因为人生没有假设，没有可逆性，时不待人。

投资理财对一个人而言，当然也是越早越好！越早投资也就越快获得财富。就算你早一天投资，也会比晚一天要好！这就是趁早投资理财的理由。

读书趁年幼，致富要趁早

有一个国家打胜仗后，大摆筵席庆功行赏。

国王对王子说：“孩子，我们胜利了，可惜你没有立功。”

王子遗憾地说：“父王，你没有让我到前线去，叫我如何立功呢？”有一位大臣连忙安慰说：“王子，你才18岁，以后立功的机会还多着呢。”王子对国王说：“请问父王，我还能再有一次18岁吗？”国王很高兴地说：“很好，孩子，就你这句话，你已经立了大功了。”

张爱玲有句名言：“出名要趁早。”事实上一个人若想达成某个愿望，都要提早动身，因为人生没有假设，没有可逆性，时不待人。

投资理财对一个人而言，当然也是越早越好！从小就要有理财的意识。在国外，许多小孩从他们入学起就开始接受理财方面的学习和培训。国外许多成功人士，他们从小就有很强的理财意识，很早就开始他们的理财活动，如存钱、打工、投资证券等。

美国著名的股神巴菲特从5岁开始送报赚钱，到11岁就开始投资股票，以致成为最成功的投资者和一个时期的首富，这绝对与他从小开始理财有关。

在国内，我们从一个计划经济相对贫穷的时代，走向开放的市场经济时代，个人和家庭的财富也将越来越丰富。投资理财将会成为家庭的主要任务之一。特别是家庭中的孩子，更应向国外学习，使其成为一个自强自立的现代人。

从小学会理财，就是为以后积累走向社会获得生存能力以及获取财富的技能。只有从小树立投资理财的意识与追求财富的观念，才能在资源竞争越来越激烈的现代社会中更快更早获得成功。现代社会是经济时代，或者叫财富时代，衡量一个人的主流价值标准就是财富。从某种程度上说，现代英雄就是财富英雄！

理财需从娃娃开始！倘若你现在还没有理财意识，那赶紧恶补吧！

也许你要问了，趁早开始理财的优势是什么？

在说明趁早开始理财的优势之前，我们需了解一个财务管理中非常重要的原理，即货币时间价值原理。所谓货币时间价值是指货币（资金）经历一定时间的投资和再投资所增加的价值。简单地说，同样的货币在不同时间里它们的价值是不一样的。所谓价值我们可以认为是他们的购买力，即能买入东西的多少。现在的1元钱和一年后的1元钱其经济价值是不相等的，或者说其经济效用不同。现在的1元钱，比一年后的1元钱经济价值要大，也就是说更值钱。

同样的资金在5年前的投资和五年后的投资的回报将会不同。所以越早投资也就越快获得财富。就算你早一天投资，也会比晚一天

要好！这就是趁早投资理财的理由。

致富的最终手段是行动

在这个世界上，有梦想的人不在少数，不甘于现状的人也很多。每个人都希望能够事业、财富双赢，但是成功者往往是寥寥无几。大多数人总是瞻前顾后，前怕狼后怕虎，犹豫不决，以至于很多好的计划、想法最后都是胎死腹中，到头来一事无成，庸庸碌碌。

哈佛教授指出：“行动具有激励作用，行动是对付惰性的良方。”行动力，决定了你是财富上的成功者还是失败者。

有句话说：“生活不能像做菜，不能等所有的作料都准备好，再下锅。”创富过程也是一样。现在的年轻人有了想法，就赶快行动。等到一切条件都具备才动，那时就晚了。

说起王跃胜有些人不大熟悉，但是说起“飞字网吧”，北京大多数人不会陌生。在拥挤的北京城区地图上，可以清晰地看到它的位置。王跃胜就是“飞字网吧”的CEO，同时他还是九届人大代表。1985年的时候，他是共青团的突击手，当时还是团中央领导人的胡锦涛同志给他发了奖杯。

“飞字网吧”CEO王跃胜是农民出身。这一点他自己也乐意承认。别人说他不是一个一般的农民，是个现代的城市农民。他在号称中国“硅谷”的中关村核心地带北京大学南门外开网吧，一开就是18家，而在全国，他开了300家。王跃胜相信“网络改变命运”这句话，因为他自己已经彻底地被网络改变了命运；王跃胜希望网络能够改变更多人的命运。在他的网吧里，几十万人学会了上网。

王跃胜曾当过煤矿工人。他原以为当上工人，家里便有了依靠，可以前没干过重体力活，下井才7天，就弄得浑身是伤。后来，他曾清理过马圈，扫过煤路。看着又脏又累又无聊的工作，王跃胜问自己：难道一辈子就做这个？

那会儿是1982年，王跃胜从父亲那里要了80元钱，又东拼西凑了100多元，总共不到200元吧。那就是他准备挖第一桶金的创业资金了。他四处筹资，办起了加油公司，很快积累了可观的收入。但是，他并没有停止前进的脚步。1997年5月，公司上了一套电脑管理系统，刚开始也没觉得怎么好使。后来慢慢地发现，每月结账的时候，它的作用特别大。以前需要2~3天才能结清的账，计算机十几分钟就解决了。有了电脑管理系统，也带来了新的问题。因为需要维护设备，使用软件，公司又没有人懂，一有问题就要往北京跑，太麻烦。于是王跃胜又想：不如在北京开个公司，找几个高科技人才，办事也方便。

1997年7月，王跃胜第一次来到了中关村。他在北京待了两个月，几乎走遍了中关村的每个角落，深切地尝到电脑软件门外汉的苦滋味，认识到再靠当年的苦干是不行了，根本无法立足，要招兵买马。一次很偶然的机会，王跃胜进了一家网吧，发现里面全是大学生。这时一个想法在他的脑海中产生了：既然大学生都喜欢去网吧，那就开一个网吧，既能交朋友，又能找人才。主意一定，他就开始选地方，北大、清华、理工大、北航等学校一比较，发现还是北大这边好，校南门离学生宿舍才几十米，出门就能上网，并且还处于中关村的核心地带，周围辐射清华、人大，所以就选北大南门。1998年2月14日，飞字网吧开业了。

刚开业的时候，飞字只有25台电脑，100多平方米的营业面积。他到电信局申请64K专线的时候，电信的人就说，现在上网的人不多，太超前了，要小心。可他还是看好网络的发展，就毫不犹豫地

申请了。开网吧那会儿，也是比较胆大，因为还没有网吧管理的规定，工商局也经常来查。他们注册的技术公司，说是在搞电脑培训。北京人的素质都很高，也比较理解，后来有了规定，才有了经营网吧的执照。

飞字网吧每天每台电脑的运行达到23.6小时。大学未放假时，几乎每天可以看到排队等候上网的情景。现在如果你去北京海淀路北大南墙一段，发现哪儿挤满了自行车，不用抬头，这里的招牌一定是“飞字”。“飞字网吧”早上7~9点免费上网。每天8点59分时，北大小南门总会出现这样一个场景：突然间，北大南墙的“飞字网吧”各个敞开，成百上千个学生、年轻人走出来。

“想到了好主意，我一定马上实行，就像我办加油站那样。”王跃胜如是说。

农民般憨厚的王跃胜告诫年轻人，有了想法，赶快行动。不要等到一切条件都具备，那时就晚了。什么事情先做起来，中途遇到问题再想办法解决。

哈佛教授提醒学生：平时要观察走在你前面的人，看看他为何领先，学习他的做法。忙碌的人才能把事情做好，呆板的人只会投机取巧。优柔寡断的人，即使做了决定，也不能贯彻到底。获得财富需要适当的行动实现。没有行动，幻想只能是幻想；只有行动，才能将你的幻想转化为财富。

拖延是失败者的恶习

大部分人都有拖延的毛病，他们不是做不好，而是不去做，这是导致失败最大的恶习。不行动，怎么可能会有结果呢？

你想成功、想赚钱、想人际关系好，可是从不行动；想健康、

有活力、锻炼身体，可是从不运动；知道要设目标、定计划，但从来不去做，就算设了目标、定了计划，也不曾执行过；要早起、要努力，可就是没有行动力；知道要推销，可是从不拜访顾客。就这样，很多人一天一天抱着成功的幻想，染上失败者的恶习，虚度着光阴。

拖延的结果在理财当中最能体现。

小张和小王是同龄人，两人的收入一样。小张在30岁的时候开始投资，每个月投入1000元，一直到65岁；小王从31岁开始投资，每个月也投入1000元，两个人的投资额只相差12000元。如果平均每年的回报率是10%，到65岁的时候，小张的投资价值是3796638元，小王的账户是3425389元，即两人相差了371249元！

这其实是复利的作用。越早开始理财，就越能够积累起理财的优势。所以，你现在做的就是——不再拖延，马上行动！

每一个成功人士都是行动家，不是空想家；每一个赚钱的人都是实践派，而不是理论派。立即行动，从现在起要养成马上行动的好习惯。

马上行动是一种习惯，是一种做事的态度，也是每一个成功者共有的特质。

宇宙有惯性定律。什么事情你一旦拖延，你就总是会拖延，但你一旦开始行动，通常就会一直做到底。所以，行动就是成功的一半，第一步是最重要的一步。行动应该从第一秒开始，而不是第二秒。

只要从早上睁开眼睛那一刻开始，你就马上行动起来，一直行动下去。对每一件事都要告诉自己立刻去做，你会发现，你整天都

充满着活力。这样持续三个星期，你就养成马上行动的好习惯了。

请你不要再想了，再想也没有用，去做它吧！

拿一张纸写上“立刻行动”，贴在你的书桌前、床头、镜子前，贴满你的房间，你一看到它就会有行动力的。

为了养成你马上行动的好习惯，请你大声地告诉自己：“凡事我要立刻行动，立刻行动！”只有不断地行动，才能帮你快速成长。是行动的人改变了这个世界，是行动的人才会在21世纪快速拥有自己的梦想。

争取属于你的机会

想要获得成功，就必须懂得“舍得”的道理，舍才能得，小舍小得，大舍大得，不舍不得。种瓜得瓜，种豆得豆。“爱出者爱返，福往者福来”，绝没有无付出的回报，也绝没有无回报的付出。付出的多少，决定了成就的大小。

很多的时候我们感到自己太渺小太卑贱，很多的机会都不属于自己。自然，我们不可能参与所有的事情，承认这一点是客观的。同时，并不是我们可以消极被动。聪明的做法是看准你自己的机会，争取你自己的机会。

有这样一个人，它的父亲是一个赌徒，母亲是一个酒鬼。父亲赌输了，回家就打他；母亲喝醉了也拿他出气发泄。他在拳脚交加的家庭暴力中成长，学业一无所成，不久就离开了学校，成了街头混混。直到他20岁的时候，一件偶然的事刺激了他，使他醒悟反思：

“不能，不能这样做。如果这样下去，和自己的父母岂不是一

样吗？成为社会垃圾，人类的渣滓，带给众人、留给自己的都是痛苦——不行，我一定要改，一定要成功！”

他下决心一定要成功，要走一条与他父母迥然不同的路，活出个人样来。但是做什么呢？他长时间思考着。找份白领工作，几乎是不可能的；经商，又没有本钱……他想到了当演员——当演员不需要过去的清名，不需要文凭，更不需要本钱，而一旦成功，却可以名利双收。但是他显然不具备演员的条件，长相就很难使人有信心，又没有接受任何专业训练，没有经验，也无天赋。然而，“一定要成功”的驱动力，促使他认为，这是他今生今世唯一出头的机会，最后的成功可能。在成功之前绝不放弃！

于是他来到好莱坞，找明星、找导演、找制片……找一切可能使他成为演员的人，四处哀求：“给我一个机会吧，我想当演员，我会努力的！”

很显然，他一次又一次地被拒绝了。但他不气馁，他知道，失败定有原因。每次被拒绝之后，他就把它当做是一次学习。一定要成功，痴心不改，又去奔走……不幸得很，两年一晃而过，钱也花光了，他便在好莱坞打工，干些粗重的零活；两年来他遭到了1000多次拒绝。

他暗自垂泪，痛哭失声。难道真的没有希望了吗？难道赌徒、酒鬼的儿子就只能做赌徒、酒鬼了吗？当然不行，我一定要坚持下去！他想到了换个方法试试——迂回前进——先写剧本，待剧本被导演看中以后，再要求当演员。两年来耳濡目染，每一次拒绝都是一次口传心授，一次学习，一次进步。现在，他已经具备了写电影剧本的基本条件。

1年以后，剧本写出来了，他又拿去遍访各位导演，“这个剧本

怎么样？让我当男主角吧！”但人们认为他的剧本挺好，但要让他当男主角是不可能的。他再一次被拒绝了。

他不断对自己说：“我一定要成功，也许下一次就行，再下一次，再下一次……”

在他一共遭到1300多次拒绝后的一天，一个曾拒绝过他20多次的导演对他说：“我不知你能否演好，但至少你的精神令我感动。我可以给你一次机会，但我要把你的剧本改成电视连续剧，同时，先拍一集，当男主角，看看效果再说。如果效果不好，你便从此断绝这个念头吧！”

为了这一刻，他已经做了3年多准备，终于可以一试身手。机会来之不易，他自然拼尽全力，全身心地投入其中。

第一集电视剧创下当时全美最高收视纪录——他成功了！

现在，这个人是世界顶尖电影巨星。他就是人们熟悉的史泰龙。

史泰龙的健身教练哥伦布医生这样评价他：“史泰龙每做一件事都百分之百地投入。他的意志、恒心与持久力都是令人惊叹的。他是一个行动家。他从来不呆坐着让事情发生——他总是主动出击。”

如果史泰龙当初只是“想”成功，在茶余饭后做做明星梦，消遣一下，他就绝不会有今天。因为那样的话，他就不会付出，不会拼命。

机遇来了就要抓住。

1981年，英国王子查尔斯和黛安娜要在伦敦举行耗资10亿英

镑、轰动全世界的婚礼。

消息传开，伦敦城内及英国各地很多工商企业都绞尽脑汁想利用这一千载难逢的发财机遇。有的把糖盒上印上王子和王妃的照片，有的把各式服装染印上王子和王妃结婚时的图案。但在诸多的经营者中，谁也没赚得过一家经营“望远镜”的商号。

这位老板想，人们最需要的东西就是最赚钱的东西，一定要找出在那一天人们最需要的东西。

盛典之时，要有百万以上的人观看，将有一多半人由于距离远，而无法一睹王妃尊容和典礼盛况。这些人那时最需要的是购买一枚纪念章、买一盒印有王子和王妃照片的糖，而是一副能让他看清人和景物的望远镜。于是他突击生产了几十万副马粪纸和放大镜片制成的简易望远镜。

那一天，正当成千上万的人由于距离太远看不清王妃的尊容和典礼盛况，急得抓耳挠腮之际，千百个卖童突然出现在人群中，高声喊道：“卖望远镜了，一英镑一个！请用一英镑看婚礼盛典！”顷刻间，几十万副望远镜被抢购一空。不用说，这位老板发了笔大财！

亚洲首富孙正义怎么说的：也许你停了一会，但是就在这一会，命运改变了！如果这个时候你能够抓住机遇，你就赚钱了。机遇对任何人都是平等、公正的。就看谁抓得准、用得好。其实，在这个事例中，众多的英国工商业企业也不是没抓准机遇，只是不如生产简易望远镜的那位老板机遇抓得准罢了。说到底还是那位老板比别人研究得更细一层，他看准了那一天人们最大的需求、最需要的东西——望远镜。

在人生路上，当理想难以实现，勤奋、毅力和各种方法都无济

于事的时候。突然，一个机遇出现在你的面前解救了你，使你在事业上有了进步，甚至获得了成功，这种事情在生活中是常有的。

机遇是人生中最紧俏的商品，如果你能买时不及时买，当你发现了它的价值而再想买时，他早就属于别人了。

不要怕付出。

行动就要付出。付出时间、精力、财物、汗水甚至鲜血……我们还会犹豫退缩吗？

时刻做好致富的准备

哈佛教授认为，人不能总是梦想着靠偶然的机会去获得财富，而是应该制订切实可行的计划，并付之行动，梦想才能变成现实。

很奇怪，有些人很容易在经济上失败，究其原因他们不知道怎样去做或不知道如何去积累财富。事实上没有专门的理财专家能够告诉你，在大学里也没有任何课程来教你。家庭理财的首要问题是制订理财计划，只有合理地安排理财目标，才能做到心中有数。而制订合理的家庭理财计划，一般要经过这几个步骤。

第一步，分析家庭的收入来源。我们每个家庭都会有一些固定的经济来源，但同时也会有一些其他方面的收入。首先要对自己家庭的收入来源有一个正确的认识，在家庭收入来源中哪些是可靠的收入，哪些是不经常的收入？

第二步，分析家庭的消费状况。你每个月要花费多少钱？1年的花费总额是多少？如果你有一个小本子，记录了每天的消费情况，并精确到角分的程度，那就说明你已经在通往百万富翁的道路上。这说明你愿意花时间计算自己的费用支出，并将因此而更了解

自己，知道钱都用在什么地方去了。

更重要的是记账会使自己在花费方面更加小心谨慎。如果你坚持了两个月之久，那么就可以建立自己家庭支出一览表。在这个表格上填明，哪些是必需的消费。

例如水、电、气、电话、食品、交通费用等，这些属于基本生活消费，是不能够减少的。还要区分哪些是可消费、哪些是可不消费的东西。

例如，每个月一次音乐会、一次朋友在饭店的聚会和心血来潮时的购买，将这笔收入也记录下来。

两种类型的消费区别开后，你就可以知道自己最多一个月能够省下多少钱。你的家庭理财计划将以这个数据为准。

第三步，制订理财目标。理财目标应本着这样的原则，既不会因为节约而降低你目前的生活水准，也不会将应该省下来的钱花在不知道的地方。制订理财目标必须是合理的，否则将影响你的生活，从而使理财失去意义。

制订理财计划是一个人财商意识的体现，只有制订了你的家庭理财计划，你才能够有积累财富的目标和动力。

一般来说，百万富翁比那些非百万富翁每个月要花费多得多的时间去研究和计划他们关于未来投资的决策，以及如何管理好当前的投资。

非百万富翁花多少时间去搞计划和管理呢？花的时间不够！正如前面说过的，比百万富翁少得多。虽然百万富翁在作出投资决策上有着更丰富的经验，但他们会在比非百万富翁多得多的时间去努

力做一个更好的投资者，这是百万富翁保持富裕的主要原因之一。

与其去找工作，不如自己创业

2004年，美国《创业者》杂志最近评选出数位30岁以下的成功创业者，其中包括杰里米冰激凌公司的创始人：21岁的萨缪尔·科恩、23岁的杰里米·克劳斯和22岁的托马斯·希尔顿。这三位宾夕法尼亚大学的学生有一个共同点，讨厌一成不变的生活，喜欢在创新中发现乐趣。他们在一项调查中得知，冰激凌的口味已经20年没有变化了。他们用可乐、色拉等原料混合而成的怪味冰激凌，在宿舍楼里大受欢迎。于是，三人凑了6万美元，并于1997年6月合伙开了杰里米冰激凌公司。后来，根据啤酒商的建议，使用啤酒酿造技术制作口味奇特的冰激凌。他们与当地的乳酪厂联系，由他们提供特制的奶酪。由于口味的创新，使这家小型的冰激凌公司很快吸引到了风险投资。结果新产品一上市就供不应求。它的风味很快就成为一种饮食时尚，风行欧美及世界各地。到1998年，销售额已达到100万美元，1999年销售额达500万美元。

冰激凌公司并非一个偶然的現象。2004年，一位叫马克·佐克伯的哈佛学生效仿盖茨中途辍学，创办了Facebook。这个网站迅速成为全美最大的社交网站，这位辍学的哈佛学生也因此成为世界上最年轻的富豪，身价高达15亿美元。

网络时代催生的财富人群，很多都是建立在年轻的资本之上的。

两位斯坦福大学的毕业生惠尔特和普克德，在寻找工作的过程中，看到求助他人谋生的艰辛，看到许多人因找不到工作而走投无路的窘态，忽然悟出了一个人生哲理：与其去找工作，不如自己开创一番事业，为别人创造工作的机会。

于是，他俩摆脱了受雇于人的思想，决定合伙开创自己的事业，两人凑了538美元，在加州租了一间车库，办起了公司，公司以两人姓的第一个字母合为名，这就是惠普名称的由来。

刚开始时，迎接他俩的是挫折：研制出的音响调节器推销不出去，试制出的显示器无人问津。但两人毫不气馁，仍然夜以继日地研究、改进，四处奔波去推销，还好，他们研制的检验声音效果的振荡器有了几个买主。到了第二年总算没有白干，赚了1563美元。

他们深知，创业固然比受雇于人的名声响、气魄大，但付出的辛劳、代价更大，也更多。他们一日又一日，一年又一年，绞尽脑汁，苦心研制，试验推销……终于使惠普公司变成了美国电子元件和检测仪器的大供应商。这对黄金搭档也有了分工：惠尔特专心于新技术的研究发明，至今惠尔特仍活跃于科技领域，普克德担当起了企业管理的重任。

创业的可贵，在于永不停步，永远进取。20世纪70年代初，普克德一眼就看中了当时还处在幼年时期的微电子工业，认为微电子是工业的未来。于是普克德决定在“硅谷”创业，以微电子工业作为惠普的发展方向，1972年，惠普研制出世界上第一台手持计算器，后来，这成了微电脑的重要组成部分。1984年，惠普又研制出激光喷墨打印机。时至今日，惠普在电子计算机硬件技术方面仍是全世界微电子工业最重要的电子元器件、配套设备供应商之一。

“与其去找工作，不如自己创业”，正是这种宏大的人生座右铭，赋予了他们非凡的智慧，非凡的毅力，非凡的苦干精神，从而也形成了他们傲视一切困难，不惧任何风险的品格。然而，造就他们成功的另一条件是他们所具有的财商，如果没有高的财商，他们就不会有魄力去自己创业，更不会在事业中积累和创造财富。

有人说：年轻时候无社会经验，也没有足够的资本，承担风险的能力几乎为零，为什么还要在年轻的时候创业？

答案是：如果要在自己的有生之年能够成为一名“伟大的商业思想家”，从现在起就要一点点地尝试挑战现有的系统，等到你40多岁的时候，才能有足够的经验和资历开始慢慢地从整体上建立起自己的体系。到了你50多岁，这套体系才能慢慢成熟。而在这中间，你的思想也会慢慢被你的行动激发，跟系统融为一体。这就是创业要趁早的优势所在。

年轻人，当你选择独立创业以后，需要进一步了解自己将要如何投入。

个人企业与一般工薪阶层有所不同。在个人企业中，你要始终头脑灵活，并需要不断地制造卖得出去的东西，熟悉财务上的周转金，要做到节约，与人很好地相处。

如果只是受雇于人，你可以有时间与同事们聊聊工作以外的事情。而在个人企业中，你必须不断地从事生产才能有收入。

受雇于别人的公司，薪水会有保障；而在个人企业中，即使你已经开始赚钱，也不能确定什么时候能有收入。你需要财务上的周转资金，而且必须存款以防账款过期未入。

受雇时，你可以毫无节制地使用文具用品，因为你没有必要考虑其来源问题；而在个人企业中，你将懂得节省开支，注意省钱，小心地使用各种设备，以防出现故障。一旦出现故障，你必须耐心等待修理人员修好。这时你将明白“不当家不知柴米贵”的道理，因为现在是你在花自己的钱。

当你是个雇员时，如果还没有想到下一步要做什么，老板会立

刻告诉你。而在个人企业中，你必须每时每刻有着新的计划，绝不能有丝毫惰性。

在你创立个人企业之前，与工薪时期做个比较，就会明白许多道理。个人企业创立之初就相当艰辛，你要努力地工作，在你尚未踏入这个领域之前，请先做好充分的心理准备，在个人企业里你要的是什么样的生活？

(1) 安全感。无论是在开始创业时，还是开始投资时，很多人都会诚惶诚恐。有些人会因缺乏准备、资金、精力以及对生意的敏感度而使企业以失败告终。个人企业就像是赌博，其赌注大小因个人情况而有所不同。因此，在下注之前，必须有所准备，尤其在开始时不要太过乐观，这样结果真的亏了，心理上也能承受。

(2) 地位。如果你有一辆公司配车，人们总是把你想得比拥有一辆私人轿车的人更重要，而经营个人企业时很少有这样的地位。

(3) 财富。许多人经营个人企业相当成功，而且赚了很多钱，但是也有一些人赚钱极为有限。为了生活得相当有水准，你必须不断地工作。任何有质量的生活背后总是有艰辛的劳动。

(4) 家庭。无论你是在家赚钱还是在外赚钱，都应与家里的人更为接近。但实际上，你不可能真正地与家人有更多的时间相处交流，你必须用比一般人更多的时间来经营你的企业。尤其在初创时期，你会把大量的时间投入工作中，以尽快创造财富。

(5) 休假。你可以休假，但休假越多就意味着收入减少。在你还是工薪阶层时，即使是放假日，你仍然有薪水；而在自己的个人企业中却没有。一旦你创立自己的企业后，就会明白自己根本没有休假，你会尽心尽责地为自己的企业工作。

哈佛教授告诉我们，在国际社会竞争中，迎合规则的人不是真正的赢家，只有规定规则的人才是最后的赢家。所以，只有那些能够给别人创造就业机会的人，才能成为财富的拥有者。

第六课心态是金，从心理上成为一名富人

贪婪是投资理财的大忌，财富不是上天的馅饼。不要把投机错当成投资，有些要靠运气才能赚钱的行当最好不要轻易涉足，在还没有把握一项投资的真实情况时不要轻易把钱投入。在投资的时候，一定要保持理智的头脑，不要觉得一个产品稳赚不赔，就全部投入。这样会让你承担的风险变得很大，超出了你能够承担的能力，不要被一时的利益冲昏头脑，不要为了获得再多一点的利益错过最好的卖出时机。

想要长期赚大钱就先要脚踏实地

如今，创业的机会到处都是，但是很多创业者往往一开始就失败了。这是什么原因呢？其中之一就是，一些创业者抱着不切实际的想法，急功近利，只看重眼前利益而不懂得长远发展，最后走投无路。

创业是这样，投资理财更是如此。

富有传奇色彩的吉姆·罗杰斯一直成功地扮演着投资领域里“大众情人”的角色。罗杰斯的投资天分在他6岁时就已经展露出来。早年罗杰斯向爸爸借了100美金，买了个花生烘干机，然后在青年联赛上出售软饮料和花生。5年后，他不仅收回了成本，还获利100美元。

从牛津大学毕业后，罗杰斯携手索罗斯，两个投资奇才共同创立了“量子基金”。随后的10年里，量子基金的复合收益高达37%，超过了同期巴菲特的29%和彼得·林奇的30%。

1980年，罗杰斯跟索罗斯分道扬镳之后，罗杰斯开始分批买入

当时的西德股票。持股3年后，1985年与1986年罗杰斯将西德股票分批卖出，仅仅三四年的时间，就获得3倍利润。当时西德的市场情况是，从1961年一直到1982年8月，西德股市完全无视这21年来西德经济的持续蓬勃发展，从来没有出现过多头市场。因此，罗杰斯认为，西德股市极具快速增长的爆发力，此时投资西德股票的话，肯定不赔钱。

在看准西德的总体投资大环境后，罗杰斯又感到了当时的西德大选将是股市迸发的契机。果然不出所料，在基督教民主党赢得大选的当天，西德股市大涨，罗杰斯获得了巨大收益。

奥地利股市是很少能引起外界关注的，但是罗杰斯却没有忽视它。1984年，奥地利股市暴跌到1961年的一半时，罗杰斯第一时间亲自前往奥地利进行实地考察。经过细致入微的调查研究后，他感到赚钱的机会马上就要来了，于是罗杰斯毫不犹豫地大量购进奥地利企业的股票和债券。第二年，奥地利股市如罗杰斯所料，竟然起死回生了，而且股市指数竟然暴涨了145%，罗杰斯见好就收，满载而归，并因此被崇拜者称为“奥地利股市之父”。

对于投资，罗杰斯有自己独到的感悟。他认为投资中没有什么固定的规则，每个投资者都应该找到最适合自己的投资方式。罗杰斯本人就比较喜欢买进那些不太受人关注的而且市价便宜的股票。但是作出偏离大众路径的选择是非常需要信心和勇气的。罗杰斯并不是随意追求个性在股市中寻找另类感觉的投资者，他的选择是建立在扎实的研究和分析的基础之上的。罗杰斯常常奉劝急于求成的投资者：如果想要长期地赚大钱一定要脚踏实地。

虽然在金融界叱咤一生，但是罗杰斯始终认为自己并不是依靠天分和聪明。他说自己确实是在非常、非常、非常勤奋地工作，如果一个人能非常敬业，非常努力地工作，同时也对自己所从事的工

作非常感兴趣，就离成功很近了。罗杰斯认为自己有足够的把握可以准确地判明市场。如果不作独立思考，始终抱着羊群心理，肯定会输给市场。他还奉劝那些盲目的投资者在不知道自己在做什么之前，最好什么也别做。罗杰斯承认自己从来都不抱有暴富心理，他给自己定的目标竟然是绝不赔钱，做自己熟悉的事，等到发现大好机会才投钱下去；对他来说等待远远好于盲目投入。在平常时间，最好静坐，愈少买卖愈好，永远耐心地等候投资机会的来临。这些看似简简单单、平平淡淡的话，却是这位大师投资的制胜法宝。

一夜致富只是不切实际的幻想

前不久，家住某市西城区的小何收到一份“在家创业”的传单。上面号称是一个“总价值450亿美元的网络营销企业”，可以自己在家“当老板”。

小何对此产生了兴趣，回到家后就迫不及待地打开电脑，登录上传单指定的网址进行注册，留下了自己的信箱和手机号。

注册完没多长时间，他接到了一个陌生号码的来电。一名自称创业指导的男子问他是不是在某某网站进行了注册，然后又对他说：“现在你的邮箱里有一份创业手册。”

小何打开电子邮件，见里面留有一个链接。小何点开了这个链接，按照对方提供的“代号”和“密码”进行登录，随后出来的网页先是将这套“在家创业”的模式鼓吹一番，号称让人在6个月到1年半以后每个月收入可以达到2000~20000元。最后出来的网页上，要他将90元钱汇到一个工商银行账户内，方可获得“训练工具”和教材。

一看到要交钱，这就引起了小何的怀疑。他怀疑这是一个骗局。然后小何在他们提供的网站上寻找地址和联系方式，却什么都

没有，于是就更加肯定对方是个骗子。随后，他便关闭了网页，不理睬这件事了。

不料，接下来的几天时间，自称“创业指导”的那名男子又给他打了两次电话，催他迅速汇款，小何都没有答理。但是，小何不断地收到短信和电子邮件，让他感到非常厌烦，同时后悔自己不该轻信天上掉馅饼，给自己惹来麻烦。

小何在网上发帖子求助。一名网友以亲身经历告诉他，这套号称“总价值450亿美元的网络营销企业”先用高薪吸引人，随后诱惑对方一次次购买工具、接受培训，去发展下线。该网友在历经8个月、投入11000元后，却没有获得任何回报，最后发现对方其实就是网络传销。

想快速致富的年轻人，很容易走进社会陷阱，尤其是在大城市，工作压力大、生活成本高，更容易刺激人们挣钱的欲望。并产生不切合实际的追求。

如果在投资理财中也抱有这样的心态，你就应该听从这样的忠告：投资理财并不适合你。因为，财商是教你培养赚钱、理财的意识，财富的积聚是个慢工出细活、欲速则不达的事情。利用投资创造财富的力量，虽然比我们的想象来得大，但是所需的时间却比想象的更久。

许多人对投资理财不了解，总是幻想通过投资理财一夜暴富，这种投资行为往往会演变成投机。适当合理的理财能够缓慢而稳健地致富，但是用小钱投资，想在短时间内赚取百万的财富是不可能的。试想，母亲能不经过怀胎十月生出婴儿吗？农夫可否缩短秧苗成长的时日？财富的增长与生命的成长一样，不可能一步登天。这是自然界的客观规律，是不可改变的自然法则。

也有投资人在短时间赚得大钱，但又在一夜间破产，其成功是由于侥幸，其失败则在于“可能侥幸一时，但不可能经常侥幸”。任何一夕致富的投资机会，必定潜藏着一夕致贫的更高风险。这就是想靠理财一夕致富者大多数人的下场是血本无归或倾家荡产的原因。

投资者应该在投资之前，做好各方面的调查和准备，在投资中保持平和健康的心态，做到胜不骄，败不馁。每个投资者都必须认识到凡是投资就会有风险，再高明的投资者，也会有失手蚀本的可能。常言道：神仙也有打盹的时候。就是这个意思。

哈佛教授指出，世界上只有持久的生意，没有持久的暴利。与其求横财，不如稳步积少成多。因此，投资者在投资之前要先想好，如果出现问题，应该怎样应对。冷静面对突然的变故，是一个投资者必备的心理素质。不过要想做到这一点，必须先要丢弃一夜暴富的打算。

急功近利容易走进陷阱

2006年10月中旬，广州市民孟先生经常听到有人推介“网上种金”业务。听说钱来得快，也没啥风险，每天回利。今天投入1000元，第二天就有12元回利，不拿的话越积越多。于是，孟先生就联系自己的亲朋好友，十几个人一起筹集了10多万元，然后交给一家专做网上代理业务的老板佟某，换成网上的虚拟货币。佟某再将现金汇进佛山某上线老板梁某处，从他那里得到回扣。

不久，“网上种金”网页上打出“好消息”：即日起投资，每日回报率为1.7%，3个月后就回本，一年后1000元变成2400元。孟先生感觉好机会不能错过，于是又筹集了10多万元投了进去。

但过了一段时间，孟先生突然发现，“网上种金”网页打不开

了，无法看到自己账户上的余额。他们于是去找佟某，然而佟某解释说，是因为受台湾地震影响，中国亚太区的会员收不到公司的回邮信息。

孟先生他们的心还没有安定下来，此时，公安部门发出勿信“网上种金”的预警，让孟先生等人慌了手脚。众人抓到佟某，要他退回前后投入的30万元。佟某表示，自己也是受害者，也投钱进去了。

孟先生等人无奈之下只好到当地的公安分局报案，广州市公安分局迅速展开侦查，在全市收集“种金”活动的犯罪线索，终于抓获3名犯罪嫌疑人。

经过审讯，众人对这种“网上种金”的活动有了基本的了解。“网上种金”完全是无任何产品，以网络为平台，吸引不熟悉网络的人上钩的赤裸裸的传销活动。如孟先生等一批受骗人，几乎都是不熟悉网络的中年男人和家庭妇女。

“不用上下班，不用跑业务，不用看老板脸色，不用担心业绩压力，只需一台电脑、一张网银卡，坐在家就能哗啦啦地数钞票。”——这是目前网络传销的典型引诱性宣传用语。如此轻松、诱人的工作谁能抵挡得住？不过，当你想要把握住这个“机会”的时候，你就走入了一个陷阱。

如今，人们一提到“一夜暴富”的神话，总是与传销组织联系在一起。另外，有些人在工作中遇到了困难，比如与上司相处不好，薪水不满意等，就容易走向另一个极端。这个时候，最容易受到“一夜暴富”神话的蛊惑，从而上当受骗。

当然，一夜暴富只要来路正当，就没有什么不好。尤为重要的

是，一个社会如果只知道守着等级森严的秩序，排斥一夜暴富的机制，这个社会则是僵化的、没有生机和活力的，其井然的秩序下面必定孕育着巨大的风险。尤其是年轻人，胸怀大志，不甘于现状，想迅速地成为行业精英，进而换来巨大财富。但是，一夜暴富的机会毕竟是极少数，这是社会的规律，是一个成熟社会存在的必然。绝大多数人是要通过诚实劳动来致富的。如果只是看了极个别所谓的成功案例，听信了一些人的鼓动铤而走险，就是一种十分愚蠢的行为。

在社会的转型时期，暴富的机会更小些，人们心中存有一定的浮躁心理是正常的。期待高收入，轻松工作，这也是可以理解的。但是，如果整天抱着这种幻想，那不仅过于天真，而且相当危险了。

“细水长流”才能笑到最后

村民买了宝马当黑车来拉客，为争夺补偿款一年来出现了上百起官司……在城市化的进程中，北京市大望京村村民普遍得到了巨额的拆迁补偿款，却引发了种种怪现象。这来得太快和太容易的财富，令许多农民的生活方式和价值观念受到极大冲击。少数人过起了游手好闲、斗富比奢的日子，已有返贫之虞。

在投资市场同样有一夜暴富的神话：神秘的操盘高手可以在股市翻手为云，在楼市覆手为雨；进入了21世纪，一群新型人类在商业舞台高调登场。这些出身各异的“80后”创业者们20岁前后独立创业，他们颠覆既成的游戏规则，以不可预料的方式崛起，三五年甚至两三年就可以带领着数十上百人的团队，拥有了千万，甚至过亿的创业财富。

不过，事业有成之后的表现各有不同。有的人赚钱之后的第一

件事就是为自己买了豪车，更多的人将本应在办公室内忙碌的时间用来频繁出席各类派对。于是，人们看到非常有潜力的一些企业在迅速崛起之后又迅速走向没落。这是一种急功近利的表现，他们太着急走入成功者的行列，享受成功者的荣耀，往往在竞争激烈的市场上只不过是昙花一现。

2001年，小庄大学毕业后，因为对通信行业十分感兴趣，便在一家经营通讯器材的公司做销售。当时通讯器材利润非常高，加上自己的勤奋努力，短短两年，小庄便挖到人生中的第一桶金。

正是在这个时候，短信市场突然爆发，众多经营短信业务的服务提供商如雨后春笋般冒了出来。看到这里有利可图，小庄决定在这一行赌一把。

小庄在进入这个行业之前，先是花了一段时间做市场调查，认为这个行业非常适合自己，并且存在着一夜暴富的机会。

于是，在2003年4月，小庄拿出自己的全部资金，又通过借贷得来40万元，创办了自己的公司。

当小庄介入短信市场时，这个市场正处于一个黄金爆发期。小庄虽然初期投资少，但也在短短3个月的磨合期后开始渐入佳境。半年后，小庄开始盈利。平均每月盈利2万元左右，半年时间盈利12万元。

但是，从2003年12月开始，国家有关部门开始着手整顿短信市场乱象。同时，因为竞争手段过于单一，短信市场越来越不好做。再加上电信运营商的清理门户，小庄的公司很快就遭遇冬天。公司连续亏损，加上每个月的员工开销，以及各类违规罚款，让小庄难以为继。

很多人认为项目和点子是创业过程中最重要的东西，却忽略了综合能力的储备。没有经营管理方面的扎实功夫，再好的项目也会有山穷水尽的时候。

没有坚实的财商知识，偶然迅速积聚的财富也不能维持长久。只有一步一个脚印，踏踏实实地积累财富的人，才能够抵挡得住变幻莫测的市场冲击。

“细水长流”的效用在基金定投上体现得更充分。

谢小姐，2008年6月开始在中行办理基金定投业务，每月15日扣款300元。第一期定投款，当天该基金的净值是1.22元，到11月7日，净值是0.827元，4个多月下降了32.2%，11月份之后，在各种因素的综合推动下，沪指开始进入反弹阶段。2009年4月10日，该基金的净值涨到了1.197元，跟2008年6月30日的净值1.22元相比，仍然下降了1.88%。但是通过试算，10个月内累计投入3000元，申购的份额是2837.6份，按照4月10日公布的净值1.197元，扣除手续费后是381.6元的投资净收益，收益率是12.7%，换算成年收益率是15.26%。而从2008年6月30日到2009年4月10日，沪指下跌了10.85%，基金定投在目前的市场状况下谢小姐仍然获得了比较可观的正收益。

基金定投起点较低，三五百元即可进行，其每月不多的剩余，刚好用于基金定投的定期扣款。成本不高，能够降低市场波动带来的风险，从而提高获利的可能。投资时间越长，获利效果越明显，所累积的财富也就越多。

哈佛教授告诉我们，想要获得财富，需要的是足够的耐心和信心。很多事业上的成功不是依靠“一夜暴富”，而是“细水长流”稳步取胜。

投资与消费保持理性

有这样一个有趣的小故事：

美国著名经济学家、麻省理工学院教授萨缪尔森有一次和同事打赌扔硬币，如果出现他要的一面，他就赢1000美元，如果不是他要的那一面，则他付给同事2000美元。

听起来，这是一个对同事有利的打赌安排。因为，如果同事出资1000美元，就有50%的可能赢得2000美元，当然也有50%的可能将1000美元输掉，但其预期收益是500美元，即 $50\% \times 2000 + 50\% \times (-1000) = 500$ 。

但同事拒绝了：“我不会和你打赌，因为我觉得1000美元的损失比2000美元的收益对我来说重要得多。但是如果说赌100次的話，我愿意。”换句话说，他同事的观点可更准确地表达为：“一次不足以出现我所需要的平均定律的结果，但100次就可以了。”

在一个标准的扔硬币实验中，扔10次、100次和1000次得到正面的比例都是约50%，但扔1000次得到正面的比例比扔10次更接近50%，这就是平均定律。也就是说，重复多次这种相互独立且互不相关（下一次的结果与上一次结果无关）的打赌，同事的风险被控制住了，他将能稳定地获得这种“制度安排”的好处。

其实，同事更聪明的回答应该是：“让我们赌1000次，每次你用2美元赌我的1美元。”这时他的资产组合风险就被固定了，而且他的初始资金需要得很少，最多只要500美元（假定他在前500次都不走运，当然这是不可能的）。这样，他等于是将500美元分散到1000个相同且相互独立的赌次中了，这个资产组合的风险将接近于零。

从这个故事中，我们看到了什么呢？我们看到了投资的理性！这也就是投资与赌博的区别：投资是经过“审慎计算”的赌博。对于风险厌恶型的投资者来说，收益的取得和风险的控制对于自身效用来说是同样重要的。而边际效用递减规律对金钱这一物品似乎并不适用——钱通常是越多越好。

古语道：“君子爱财，取之有道，散之有方。”其中暗含了投资理性和消费理性之义，也道出了理性地对待财富之理。

那么，什么是理性投资呢？在经济学中，理性是指人们具有最大化自身效用的特性。在投资领域，投资者通常被分为三种类型，即风险厌恶者、风险中性者和风险爱好者。对第一种人来说，投资理性表现为：如果不存在超额收益和风险溢价，他是不愿意投资于有风险的证券的；第二种人则只是按期望收益率来决定是否进行风险投资，风险的高低与风险中性者无关；而第三种人则把风险的“乐趣”考虑在了自身效用中，即所谓“玩的就是心跳”！

经验数据表明，大部分投资者是风险厌恶者，尽管他们的风险厌恶程度各不相同。因此，对于大部分投资者来说，理性投资就表现为：收益增加自身效用，而风险会减少效用，多承担一份风险，就需要多一份收益来补偿，风险和收益要保持一定的平衡关系。

再说消费理性。从理论上说，个人消费的最优点在于：所有消费品（包括闲暇）对特定消费者来说边际效用相等。假定在面包和牛奶之间选择，面包吃得太多，会导致面包的边际效用减少（甚至会感觉厌恶），则应该减少面包的消费，而增加牛奶的消费，直到两者的边际效用相等。但在实际生活中，效用只是个人感受，受个人偏好影响，很难比较，更无法测度，从而消费理性是较难实现的。

与消费理性相关，一个有意思的问题是：边际效用递减规律是否对所有物品都适用？对面包和牛奶来说，显然是适用的。但对金钱呢？好像未必。常见越有钱的人，对金钱的渴望越强烈，正像通常所说的：越有钱便越吝啬，越吝啬便越有钱！

有一次，巴菲特和比尔·盖茨同行，巴菲特让后者在外面买半打百事可乐给他，因为宾馆里的价钱是外面的两倍。后者对他的消费观念完全认同，欣然从命。这是他们的理性消费，即每一个硬币都要得到最佳使用。在另一个极端，我们则可以看到许多“穷大方”行为，越是没钱，越要摆阔，钱花得越是容易。因此，似乎与一般的消费品不同，金钱的边际效用非负（钱越多越好），且不一定递减。

消费理性还与理论上关于“选择的完备性假设”有关。根据该假设，若有物品A和B，则要么人们认为A比B好，要么是B比A好，要么是一样好，而不可能有第四种情况。若你选择了对你来说比较好的，那么消费就是理性的。但经济学家阿马蒂亚·森在其著作中引述了一个“布里丹之驴”的故事，对“完备性”假设提出了质疑。

故事是说：布里丹有头驴，面对两堆草，因为无法选择哪堆更好，最后饿死了。显然它并不认为A比B好，也不认为B比A好，也不认为两堆一样好，从而吃任何一堆都无所谓！那么它是怎么认为的呢？也许它认为两堆都不好，而它想要的却没有出现。

因而，现实生活永远充满了比理论论证多得多的可能。世间万象，人生悲喜，并非理论和理性所能囊括的。

因此，理性、效用、财富、快乐和人生一样，都是根本说不清的话题。千百年来，社会科学家们进行了无数次的论证和辩论，都无法对上述问题得出一致的结论，因为，这本身并没有什么结论。

贪恋财富会让你付出沉重代价

人都有贪婪的一面，没有房子住的时候总是想要有个30平方米的房子就很好了，但是有了30平方米的房子之后又想有100平方米，然后又想拥有自己的别墅，很难有真正满足的时候。贪婪容易让人失去自己，让人忘记自己最初的目的，贪婪的后果往往是要付出沉重的代价。

在遥远的古代，就有一个关于财富的神话，告诫人们如何对待财富。

在米达斯国，国王想拥有很多钱，从而使自己快乐，于是和神商量让自己拥有神奇的力量。神答应了他，让他的手指头无论碰到什么东西，那东西就立即变成黄金。在拥有了“金手指”后，国王的快乐并没有持续多久。他痛苦地发现，自己既不能吃，也不能喝，美味在他嘴里变成了黄金，最糟糕的是他亲吻自己的女儿时，女儿也变成了黄金。国王这才意识到真正让自己快乐的并非是金钱，他请求神让他变回原本的样子。神答应了他的请求，他也恢复了平静而幸福的生活。

这个故事告诉我们，人的索取要有一定的限度，如果过分地追求金钱，就会失去自己原有的乐趣，在金钱的追求上要适可而止。

这是最古怪的难题之一：理财并不困难，很多人却总是弄得一团糟。如果我们想积累财富，要做的就是养成健康的储蓄习惯：手上握有一批互惠基金，外加有一点点时间。

事实上，迈向成功的步伐并不沉重，所涉及的问题也不错综复杂。为什么很多人还会栽跟头？很大的一个原因就在于贪婪的心理。我们从商店满载而归，购物之多超出了原先的计划。我们不愿自己做饭，所以就去下馆子。我们从商品目录上看到一样东西，一

冲动就买了下来。尽管如此，我们想成功理财至少也要有一点点自我控制，尤其是在节制欲望、为将来而存钱时。

在投资理财的过程中，贪婪是大忌，一旦被贪念占据了上风，就很难把握住自己的投资方向和投资额，很容易成为投资浪潮中的牺牲品。

托普的例子就是典型的因为贪婪而失败的案例。托普做手机，一没有技术，二没有渠道。虽然投了好几亿，可是基本上5条生产线停了4条，业绩和后来做手机的TCL、厦新比，差距极大。

托普自己说过，托普获得了第12张GSM手机牌照，但是后来托普又说托普用的是深圳国威的手机牌照。托普以入股1536万元的方式获得该公司经营决策权，深圳国威更名为“深圳托普国威电子有限公司”。深圳国威是国内第一批获得手机牌照的企业，其“万达铃”手机除了1998年推出过几款外，以后几乎没有生产。

托普说自己的手机技术来源于中天华通。中天华通是一家中韩合资企业，而韩方公司就是托普在韩国注册的一家子公司，中方就是托普本身，引进的手机技术是韩国人都没听说过的SEWONTELECOM和MAXONTELECOM两家公司的改进版本。

按照托普总裁宋如华的设想，投入6亿元巨资，在成都与台湾4家IT企业、西南交大、中国联通以及当地政府签订投资合作协议，计划在成都建设年产100万部的手机生产基地，加上深圳国威的生产能力，托普手机年产量将达200万部。但是相比摩托罗拉、诺基亚、科健、TCL等竞争对手，托普没有价格优势和质量优势，托普也没有自己的手机销售网络，在市场上除了看见一款贴牌台湾OKWAP的彩屏手机和自己的两三款之外，现在难觅其踪。

据媒体称，托普将手机战略理解为结合软件优势和资金优势，

利用系统开发经验，进军终端接入市场，手机是这个战略目标里三环中的一环，其余两环是掌上电脑和笔记本电脑。飞利浦、爱立信都大量卖掉手机生产厂，国内的名人、商务通等掌上电脑及厂家的日子也过得十分艰难，托普进入一个惨淡的产业难道能起死回生？

托普解释说，自己做手机意在移动数据增值服务和CDMA手机，托普曾经和中国联通协商联手开发CDMA手机数据增值服务，以及允许托普生产CDMA手机，但这个如意算盘现在看来落空了，市面上从来就没有出现过托普的CDMA手机。而且就算托普做了CDMA手机又如何呢？连TCL和海尔都打算从CDMA上脱身，遑论托普。

2004年3月，宋如华将其所持有的托普科技发展公司1800万股股权（占该公司股权总数的19.05%）以1元的价格转让，托普成为中国品牌贪婪失败的最典型案例。

股神巴菲特曾经说过一段名言：“恐惧和贪婪这两种传染病极强的灾难的偶然爆发会永远在投资界出现。这种流行病的发作时间难以预料，由于他们引起的市场精神错乱，无论是持续还是程度同样难以预料。因此，我们永远无法预测任何一种灾难的降临或离开。我们的目标应该是适当；我们只要在别人贪婪时恐惧，而在别人恐惧时贪婪。”

巴菲特是有史以来最伟大的投资家，他依靠股票、外汇市场的投资成为世界上数一数二的富翁。他倡导的价值投资理论风靡世界。价值投资并不复杂。巴菲特曾将其归结为三点：把股票看成许多微型的商业单元；把市场波动看做你的朋友而非敌人（利润有时候来自对朋友的愚忠）；购买股票的价格应低于你所能承受的价位。“从短期来看，市场是一架投票计算器。但从长期看，它是一架称重器”——事实上，掌握这些理念并不困难，但很少有人能像巴菲特一样数十年如一日地坚持下去。巴菲特似乎从不试图通过股

票赚钱，他购买股票的基础是：假设次日关闭股市，或在五年之内不再重新开放。从价值投资理论看来，一旦看到市场波动而认为有利可图，投资就变成了投机，没有什么比赌博心态更影响投资。

贪婪在股市投资中表现得尤为明显。了解投资者心理的人都知道，只要没有什么变故，绝大多数投资者一进入股市一般就不会再离开了，将就此与股市共生存、长相守。股市将以其独特的魅力使绝大多数普通投资者对其产生一种“恋”的情结，并反映到各自具体的操作中。

(1) 当上涨行情运行完毕，转入调整下跌阶段之后，绝大多数持有股票的投资者仍会继续留恋之前的上涨。因此，不管行情怎么下跌，不管行情是否已经确实转势，大多数投资者的操作行为仍是持股待涨；直到股票大幅下跌，与其“绝情”后，才可能会被动地了断。

(2) 对曾经（哪怕是好几年前）给予自己“赚过钱”的股票有一种天然的眷恋。对其行情的涨跌给予过多的关注，耗费太多的精力，并时时把该股目前股价与之前“赚钱时”的股价作比较，甚至把价格比较的结果作为买卖依据。

(3) 受思维意识的影响，对自己以前操作成功的经历念念不忘，而对之前操作失败的经历却刻意回避与淡化，从而对股市的认识和在具体操作上经常会“在同一个地方摔跤”。其实，股市中失败的教训比成功的经验更宝贵。

(4) 受看涨、看高心理的影响，对行情的高端价格有着极强的好感。大多数投资者都能讲出中国船舶的股价是200多元，但很少有人知道目前最低价的股票是什么，股价又是多少。

(5) 对分析师给予所谓的目标价往往“一见钟情”。如果目标

价是20元，即使行情到了19.90元也“打死不抛”，因为还有0.10元的目标没实现。须知，目标是可能实现的，但也是可能实现不了的，况且分析师们的目标价会随时修正。

(6) 对过去的报表数据有着深厚的恋情，经常会出现“这个股票业绩这么好，为什么不涨？为什么还跌”的疑惑。须知，报表数据总结的是过去，股市投资永远是站在现在看未来。在投资创造价值的时代，行情更重视的是还未披露的报表数据。

(7) 对市场传闻与小道消息有着浓厚的兴趣。常识告诉我们，市场的信息链永远是不对称的，当消息流传到普通投资者层面上，此消息要么是已经滞后了的，要么是别有用心的，十有八九是虚假的。

(8) 对行情的头部价格有着深刻的记忆，总想着已经到过这个价格，后面还应该再到这个价格甚至更高，但行情的实际表现往往是“过了这个村，没了那个店”。对股市的“恋”、对股票的“恋”、对行情上涨的“恋”是许多投资者共有的一种特征，但“恋”过了头，就变成了“贪”。“贪婪”正是股市投资之大忌。

在投资领域有人赚钱了，有人赔钱了，同样的投资但是结果往往截然不同。著名的投资大师巴菲特就是“能赚钱”的典型，而其能赚钱的原因，也在于其投资理念，能够长期坚持，不因市场诱惑而改变。巴菲特的投资理念是“投资需要耐心等待，只有等‘市场先生’犯错误，股票被严重低估时才买进”。巴菲特言行一致，中石油H股股价在1.20港元净资产附近时，投资者因恐惧而大量抛售中石油股票，有了机会，巴菲特才大量买进。因为股价仍然被低估，巴菲特才一股未卖。

巴菲特卖出中石油股票，一是因为其纯利（加上每年分红）已经高达10倍而获利了结；二是从国际视野看，中石油H股股票也并不便宜。而巴菲特的投资策略是牛市高潮中退出，越涨越卖出。

值得一提的是，巴菲特的“长期投资理念”是有条件的，即所持股票估值处于被低估状态；否则也需要“见好就收”。他提示给我们最主要的启示或许就在于，留一段上涨的空间给别人赚，千万不要太贪婪；而他备受投资者推崇的另一个原因还在于他“人不入地狱，让与我；人争上天堂，送给你”不战而屈人之策的投资胸怀。

贪婪和恐惧要不得的原因主要在于，投资者学习巴菲特的操作方法而又缺乏坚持估值标准的耐心等待，缺乏坚定拒绝诱惑而不改变买进、卖出的原则。在投资时，投资理念“三心二意”，左右摇摆，再加上其因追随市场而贪婪，又因追随市场而恐惧，以致丢失了“投资原则”。

李嘉诚曾告诫人们当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。投资不能过于贪心，否则将由“1%的贪婪毁坏了99%的努力”。

有一位老年朋友，退休后闲暇无事，总想着如何发大财，看到一些人买彩票中了大奖，他便跃跃欲试。如果是小打小闹，碰碰运气倒也罢了，而他却把全部积蓄拿出来每期必买，以为投入越多，中奖的概率就越大，有人劝他不要冒这样的风险，他哪听得进去，依然全身心地投入摸彩。每期开奖前他都忐忑不安，精神高度紧张，得知自己未中奖便陷入烦恼和焦虑之中。这样几年下来，20多万元的投资全部打了水漂，老伴子女都埋怨他财迷心窍，他的情绪坏到了极点，甚至连跳河上吊的念头都有。多亏大家相劝，钱财都是身外之物，生不带来死不带去，况且每月还有退休金，生活不会

有大问题，这样他的情绪才慢慢稳定下来。

这位老年朋友的教训就在于“不知足”，贪财欲望过高。老子在《道德经》中曾云：“不知足虽富亦贫。”孔子在《论语》中提出人的一生要有“三戒”，其第三戒是：“既及老也，血气既衰，戒之在得。”“得”就是贪得。

贪婪是投资理财的大忌，财富不是上天的馅饼。不要把投机错当成投资，有些要靠运气才能赚钱的行当最好不要轻易涉足，在还没有把握一项投资的真实情况时不要轻易把钱投入。在投资的时候，一定要保持理智的头脑，不要觉得一个产品稳赚不赔，就全部投入。这样会让你承担的风险变得很大，超出了你能够承担的能力，不要被一时的利益冲昏头脑，不要为了获得再多一点的利益错过最好的卖出时机。

第七课时间就是财富，用复利的魔力缔造财富大厦

只要你具有理财意识，财富与时间就会是息息相关，成正比例的关系。只要你手中掌握了致富规律的航海图，并且沿着这条规律，循着成功者的脚印走下去，财富的光环就会笼罩在你的头顶。

财富：在时间上占据主动

什么是人的最大财富、最宝贵的东西？那就是时间。我们能够找到无数关于珍惜时间的名言警句，以及无数惜时的例子，但是对于时间能够创造财富的概念，恐怕没有人能够比处在商业竞争中的人体会更为深刻了。

在商场，只有具有强烈的时间信息感，才能提高时间运筹技术，才能疏导时间信息渠道，增强时间的节奏意念不断追求效率，做到快人一步。而财富，就在这“快一步”的过程被创造出来。

比尔·盖茨在长期的实践中，对这一点体会最深。正是凭借着这笔难得的财富，他才能在公司的若干重大危急关头，采取断然措施，抢在别人前面，获得成功。

“永远比人快一步”是微软在多年的实战中，总结出来的一句名言。这句名言在微软与金瑞德公司的一次争夺战中，得到深刻的体现。

金瑞德公司根据市场需求，经过潜心研制，推出了一套旨在为那些不能使用电子表格的客户提供帮助的“先驱”软件。这是一个巨大的市场空白，毫无疑问，如果金瑞德公司成功，那么微软不仅白白让出一块阵地，而且还有其他阵地被占领的危险。

面对这种情况，比尔·盖茨感到自己面临的形势十分严峻。他为

了击败对手，迅速作出了反应。1983年9月，微软秘密地安排了一次小型会议，把公司最高决策人物和软件专家都集中到西雅图的苏克宾馆，整整开了两天的“高层峰会”。

在这次会议上，比尔·盖茨宣布会议的宗旨只有一个，那就是尽快推出世界上最高速电子表格软件，以赶在金瑞德公司之前占领的大部分市场。

微软的高级技术人员们在明白了形势的严峻之后，纷纷主动请缨。比尔·盖茨在经过反复的衡量之后，决定由年轻的工程师麦克尔挂帅组建一个技术攻关小组，主持这套软件的开发技术。麦克尔与同仁们在技术研讨会议上透彻地分析和比较了“先驱”和“耗散计划”的优劣，议定了新的电子表格软件的规格和应具备的特性。

为了使这次计划得到全面地落实和执行，比尔·盖茨没有隐瞒设计这套电子表格软件的意图，从最后确定的名字“卓越”中，谁都能够嗅出挑战者的气息。

作为这次开发项目的负责人，麦克尔深知自己肩上担子的分量。对于他来说，要实现比尔·盖茨所号召的“永远领先一步”，首先意味着要超越自我，征服自我。

但是，事情的发展从来都不是一帆风顺的，现实往往出乎人们的意料。

1984年的元旦是世界计算机史上一个影响深远的里程碑，在这一天，苹果公司宣布它们正式推出首台个人电脑。

这台被命名为“麦金塔”的陌生来客，是以独有的图形“窗口”，为用户界面的个人电脑。“麦金塔”以其更好的用户界面走向市场，从而向IBMPC个人电脑发起攻势强烈的挑战。

比尔·盖茨闻风而动，立即制定相应的对策，决定放弃“卓越”软件的设计。而此时，迈克尔和程序设计师们正在挥汗大干、忘我工作，并且“卓越”电子表格软件也已初见雏形。经过再三考虑，比尔·盖茨还是不得不作出了一个痛心的决定，他正式通知迈克尔放弃“卓越”软件的开发，转向为苹果公司“麦金塔”开发同样的软件。

迈克尔得知这一消息后，百思不得其解，他急匆匆地冲进比尔·盖茨的办公室：

“我真不明白你的决定！我们没日没夜地干，为的是什么？金瑞德是在软件开发上打败我们的！微软只能在这里夺回失去的一切！”

比尔·盖茨耐心地向他解释事情的缘由：

“从长远来看，‘麦金塔’代表了计算机的未来，它是目前最好的用户界面电脑，只有它才能够充分发挥我们‘卓越’的功能，是IBM个人电脑不能比拟的。从大局着眼，先在麦金塔处取得经验，正是为了今后的发展。”

看到自己负责开发研究的项目半途夭亡，迈克尔不顾比尔·盖茨的解释，恼火地嚷道：“这是对我的侮辱。我绝不接受！”

年轻气盛的迈克尔一气之下向公司递交了辞职书。无论比尔·盖茨怎么挽留，他也毫不松口。不过设计师的职业道德驱使着他尽心尽力地做完善后工作。

迈克尔把已设计好的部分程序向麦金塔电脑移植，并将如何操作“卓越”制作成了录像带。之后，便悄悄地离开了微软。

爱才如命的比尔·盖茨，在听说迈克尔离开微软后，在第一时间里立即动身亲自到他家中做挽留工作，迈克尔欲言又止，始终不肯痛快答应。盖茨只好怀着矛盾的心情离开了迈克尔的家。

迈克尔虽然嘴上说不回微软，但他的内心不仅留恋微软，而且更敬佩比尔·盖茨的为人和他天才的创造力。

第二天，当迈克尔出现在微软大门时，紧张的比尔·盖茨才算彻底松了一口气：“上帝，你可总算回来了！”

感激之情溢于言表的迈克尔紧紧拥抱住了早已等候在门前的比尔·盖茨。此后，他专心致志地继续“卓越”软件的收尾工作，还加班加点为这套软件加进了一个非常实用的功能——模拟显示，比别人领先了一步。

嗅觉灵敏的金瑞德公司也绝非等闲之辈，它们也意识到了“麦金塔”的重要意义，并为之开发名为“天使”的专用软件，而这才正是最让盖茨担心的事情。

微软决心加快“卓越”的研制步伐，抢在“天使”之前，成功推出“卓越”系列产品。半个月后，“卓越”正式研制成功，这一产品在多方面都远远超越了“先驱”软件，而且功能更加齐全，效果也更完美。因此，产品一经问世，立即获得巨大的成功，各地的销售商纷纷上门订货，一时间，出现了供不应求的局面。

此后，苹果公司的麦金塔电脑大量配置卓越软件。许多人把这次联姻看成是“天作之合”。而金瑞德公司的“天使”比“卓越”几乎慢了三周。这三周就决定了两个企业不同的命运。

随后的市场调查报告表明：“卓越”的市场占有率远远超过了“天使”。将竞争对手甩在后面，微软又一次给全世界上了精彩

的一课。

哈佛教授说过，在各种各样的商战中，谁在时间上赢得主动，谁就能领先一步，在行动中就有了取胜的主动权。这样，你就会牢牢地占据市场，你也会以此为动力，不断发展。比尔·盖茨在“卓越”软件的开发上所表现出来的眼光与胆识，就是很好的说明。

在当下，随着现代科学技术特别是电脑的普及所引起的资讯革命，使时间产生的增值效应正以几何级数成倍增长，能否有效地运用时间，提高时间管理的艺术，成为决定成就大小的关键因素。

由于现代资讯的增加，知识陈旧周期缩短，使人才越来越带有不固定性。

例如，工业发达国家在1950~1965年的15年中，由于自动化技术的迅速发展，使原来工业体系中失去了8000多个旧的技术工种，同时又诞生了6000多个新的技术工种。这就是说，曾经有的8000多种人才消失了，而又有6000多种新技术人才登上了历史舞台。

二十多年前，你可能是著名的电子管专家，但是目前，不仅单个晶体管已被淘汰，而且集成电路也已过时，现在是大规模集成电路、超大规模集成电路的时代了。电子技术革命尚在进行，而激光又初露头角。在这种情况下，如果希望在事业上有一番作为，创造出属于自己的财富，就要占据时间上的主动性，先人一步。

时间能创富，但需要耐心

郑国一个人学做雨具，三年后手艺学成遭遇大旱，制造的雨具售不出去。这个人连忙改学做桔槔（井上的汲水工具）。3年艺成之后却遇到大雨，桔槔没有用处，又改回做雨具。不久，盗贼兴起，居民都穿军服，很少带雨具。他又想学做兵器，可是人已经老

了。

股市中有许多投资者像这个郑人一样，时刻热衷于追逐热点，频繁换股。可短线套利炒股一般是把握不了的，毕竟股市千变万化，当你频繁换股操作时，若落后热点一拍，跌入热点陷阱，只会输得一塌糊涂。即使靠短期的投机操作赚了一笔小钱，但从长期收益看，仍比不过长期投资。频繁地买入卖出股票赚取短差，很容易变成成为证券公司在打工。

在投资理财中，时间是一个非常重要的概念。长期持有，对投资来说非常重要。如果投资者频繁地买入卖出，就会大大增加成本，实际上损害了自己的投资收益。很多人炒股票，为的就是明天卖出去，没有长远打算，自然就享受不到长期升值的好处。

买房子，一般全家出动，仔仔细细地考察区位、朝向、通风、结构、建筑质量、小区服务等，几个来回之后才作出决定。所以付出的钱和得到的实际价值比较吻合。

但炒股票，却没这些耐心考察上市公司，衡量价格是否合适，只要有消息能赚钱就冲进去，买了什么都不太清楚。一看价格跌了，赶紧抛掉。价格涨了，赶快追上，不但没赚到钱，还赔了很多手续费。

有一位著名的证券业人士跟朋友说某家企业发展速度很快，未来几年利润每年增长20%左右，购买这家企业的股票并长期持有，估计每年复合收益率在15%以上。现在是10元钱1股，三年之后可能是14.5元1股。他说完这句话，遇到激烈的反驳：“一年才15%？还不到两个涨停板？开玩笑吧，太没意思了。我抓匹黑马股，两天就赚出来了。”

这位证券业人士后来说，什么叫有意思？一年收益率15%，超过

银行存款的7倍，这已经很不错了。不要和别人买的股票比，要和其他理财工具如银行存款、国债比。即使这样，大部分人还是觉得慢，觉得不够刺激。不过，拿自己的钱去寻找刺激，一般不会有太好的结果。

任何工作都是慢慢努力付出才有回报。投资即使赚钱，也像是很枯燥地弯腰捡地上的钱，只要按照正确的方法，地上的钱就会不断地被你捡回家。非常简单，但也很辛苦，要坚持常年地捡钱。大部分投资者对地上的小钱视而不见，妄图赚大钱、赚快钱，很容易失败。

想通过投资致富的朋友，一定要有一个正确的态度。即市场完全可以赚到很多钱，但绝不是下一周或下一个月，而是几年或几十年的长期积累。你买10万元的股票，如果每年收益20%，那么30年后你退休时，大约变成了2373万元，怎么样？赚大钱吧，但需要用很长的时间耐心等待。买股票、买基金或者搞其他投资之前一定要有一个正确的态度。抛弃幻想，树立正确的观念，以长期投资心态，与好企业共同发展，才会成果丰硕。

有一个老头，牵一匹马去镇上赶集。路上看别人赶着牛，心想有头牛多好，又能喝牛奶，又能耕地，比马好。于是，以马换牛；走着走着，看别人牵着羊，又动心了。羊奶也不比牛奶差，而且羊毛还可以纺线，太实用了。于是用牛换羊；又往前走，看到有人唤着一只大鹅，又动心了。鹅多好呀，老伴天天希望有一个能看家护院的大鹅，又有鹅蛋吃，蛋比奶的营养好。于是羊换鹅；刚换完，发现有人卖鸡，老头一下子醒悟了，鹅可不如鸡呀，不仅鸡蛋胜过鹅蛋，而且美味的小鸡炖蘑菇可是全家过年最愿意吃的。于是鹅换鸡。换完马上就想起来，还不如直接换几个鸡蛋，回家就可孵出好几只小鸡来。当老头手捧着鸡蛋高高兴兴往家走时，不小心一跤下去，鸡蛋摔了个粉碎。

不要做故事中的老头，不要自以为是地认为自己每次的决定都是对的。总是见异思迁只会让你鸡飞蛋打。故事中的老头没有受到外界的干扰，现实中的我们往往还要面对许多压力，别人买的股票涨了，自己持有的股票跌了。这时候你是否还能做到气定神闲呢？

在瞬息万变的市场上，建立良好的心态，靠的不是心理培训，而是长期的训练和实践。所以，要放弃那些关于投机暴富的不切实际的幻想，真正遵循价值投资的客观规律。毕竟，和消息、概念比起来，这些规律才是最可靠的。

作为长线投资者、价值投资者，锁定目标个股介入之后，要做的就是坚定持有，而不是三心二意，以最简单的操作，最简单的心态面对这个复杂的市场。

巴菲特曾说过：“如果你不愿意拥有一只股票10年，那就不要考虑拥有它10分钟。”“我最喜欢持有一只股票的时间是永远。”

巴菲特习惯于听取所属公司的经理人员汇报经营成果，而不是公司股票的短期行情。他认为，只要有潜力的公司的权益资本预期收益令人满意，公司管理层诚实能干，并且股票市场并未高估该公司股票，他就很愿意无期限地持有这些公司的股票。当然，有时候，巴菲特也会卖掉那些价格合理或被低估的股票，这是由于他需要一笔资金购买其他低估程度更高或者低估程度相同但他更了解的公司的股票。

不过，1987年巴菲特投资组合中的三家公司的普通股并未抛售，尽管当时股市对这三只股票严重高估。因为，这三只股票是巴菲特列入长期持有名单的股票。1990年，可口可乐公司也被巴菲特列入长期持股的名单。对于处于长期投资地位的股票，巴菲特不会

不加区别地抛掉。从巴菲特对这四家公司股票的投资与长期持有行为，你可以看到他确实在实践着自己的话。

从投资历史可以发现，要真正在股市长期发展中取得好回报，一定要以长期持有好的企业股票，分享企业成长的好处。万科最大个人持股者刘延生，1991年前后他总共买了大概400万股，10多年他一直伴随着万科成长，2007年时他手上的这部分股票市值已经突破了20亿元。这就是时间和耐心带给他的回报。

我国著名经济学家、国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松2008年3月份表示：“巴菲特投资股市的收益约为25%，前年和去年，中国股民选一只好股并持有，收益都远远超过这个收益。但巴菲特数10年来可以做到平均每次投资收益这么高，而我们的投资者却不能。所以说，投资理财需要专业的研究和分析，不在学习上舍得投入，埋怨牛熊市没有意义。投资需要专业的视野和素养。”

一些投资者以为长期持有就是只要买了股票放在那里就不用管了，就可以赚到很多钱，事实也许确实如此。但在进行长期投资以前，需要对买入的股票进行综合分析，判断买入股票的时机是否合适，买入前后对持有的时间有所考虑，以及在持有过程中的不断观察和研究发行这只股票上市公司的情况及股票价格的异常变化。剩下的工作，就是坚持。

运筹时间，让时间闪闪发光

前苏联当代作家格拉宁，在其名著《奇特的一生》中的最后一章里，深有感触地说：“时间同矿藏、森林、湖泊一样，是全民的财产。人们可以合理地使用，也可以把它毁掉。打发时间是很容易的：聊天、睡觉、徒劳地等待、追求时髦、喝酒，诸如此类，不一而足。迟早我们的学校会给孩子们开一门‘时间利用课’。”

大卫·洛克菲勒1936年毕业于哈佛大学，在学校以及之后的商业活动中，大卫形成了这样一个观念：通过控制自己的时间和思想，控制生活，控制世界。

当代著名的法国未来学家内尔特朗提出，在未来的社会，人们感到生活中最主要的不是能用于买到一切的钱，也不是商品，而是业余时间——这种时间可给人们以知识和文化。当前我们所处的时代，是高度讲究效率的时代，时间观念越来越强，时间的精确度越来越高，时间的效能关系到社会的进程。据载，这几年，美国有越来越多的经理人员向号称“支配时间的专家”请教，学习怎样安排处理繁重的工作，妥善利用时间。国际商用机器公司之类的大工业企业也派出经理人员去学习这种支配时间的课程。于是，时间专家们的办公处一时门庭若市，生意兴隆。国外的学者提出了“余暇消费”的命题，对余暇的合理利用和创造性地利用做了多种分析，1970年在日内瓦举行的欧洲娱乐会议通过了一个《余暇宪章》。可见人们对时间和业余时间利用的重视程度！所以，在历史要求我们在对时间要有更高要求的时代，不但要对孩子们开设一门时间利用课，而且要向那些有志于成功的年轻人、中年人以致老年人，提供成功的时间运筹方法。

一、开一门时间利用课，研究成功的时间运筹问题，是知识爆炸时代对成功者提出的要求

人类前进的步伐有个“加速度”。据统计，20世纪以来，世界上开拓、创造新知识的科研人员的人数，每15年翻一番；近10年的发明创造，比以往2000年的总和还多，研究周期也大大缩短。例如，纸的推广，历时1000年，蒸汽机80年，电话50年，飞机20年，而激光只有2年。1980年，美国“先驱者”Ⅱ号探测土星的结果，使一位美国科学家感慨地说：“在上两周里，我们对土星的认识，至少猛增了1000倍！”据统计，人类知识的总和，每七八年就翻一

番。一方面是知识的爆炸，另一方面是知识的老化。国外发达国家4年前的大学毕业生，已有50%的知识失效，再过五六年，将100%地失效。总的来看，现在知识的失效率，比20世纪40年代时加快了1倍。据有人估计，现在出生的人，等到他大学毕业后，世界知识量将增为目前的3倍。到他50岁时新的知识又将增加二三十倍。那么，在这个形势面前，为了不被时代抛弃，开设一门时间利用课，研究成功的时间运筹问题就成了势在必行之事。

二、开一门时间利用课，研究成功的时间运筹问题，是掌握时间节约规律的要求

“时间学”是一门急待开拓的新兴学科。古代的哲学家，是最先理解时间的价值的，他们试着想办法去给时间戴上笼头，使它驯服，了解它的本质。从古到今，又有多少科学家和哲学家为研究时间付出了巨大的劳动。恩格斯说：“利用时间是一个极其高级的规律。”我们研究利用时间的规律，就是为了进一步揭开时间的奥秘，研究和掌握时间有哪些特性，从而更好地挖掘时间潜力，合理地分配时间，科学地使用时间，不断提高时间的利用率，进行高效能且富有创造性的劳动。

三、开设一门时间利用课，研究成功的时间运筹问题，是实现现代化的迫切需要

据载，1957年苏联把第一颗人造卫星推进轨道，美国人大吃一惊！他们找原因，为什么苏联超过了我们？认识到军备竞赛的背后是科技竞赛，科技竞赛的背后又是人才竞争。现代化不但需要现代化设备，更需要建设现代化的人才。现代化，反映在时间上的明确特点：一是现代科学技术日新月异，发展快；二是运用先进的科学技术处理大量资讯，效率高；三是随着科学技术的发展，准确性强。所有这些都对成功提出了更高的要求。但是，当前我们整个社

会的时间观念与高度讲究时效的要求还有很大的矛盾。所以，要实现现代化，就要在我们每个人的头脑里首先确立现代化的时间观念。

只要你具有理财意识，财富与时间就会是息息相关，成正比例的关系。只要你手中掌握了致富规律的航海图，并且沿着这条规律，循着成功者的脚印走下去，财富的光环就会笼罩在你的头顶。

资金的时间价值

对于每个想学习理财或是对理财感兴趣的人来说，他们首先需要接触的概念就是资金的时间价值（TIMEVALUE）原理，此原理的意义就在于告诉人们今天的一块钱不等于明天的一块钱。

比如，银行的存款利率为10%，将今天的1元钱存入银行，一年以后会是1.10元。可见，经过一年的时间，这1元钱发生了0.10元的增值，也就是说，今天的1元钱和一年后的1.10元钱等值。

一、什么是资金的时间价值

首先要说明的是，资金的时间价值是资金在周转使用中产生的，而通常情况下，资金的时间价值相当于没有风险和没有通货膨胀的条件下的社会平均利润率。实际上，投资活动总是或多或少地存在风险，通货膨胀也是市场经济中客观存在的经济现象。因此，利率不仅包含时间价值，而且也包含风险价值和通货膨胀的因素。只有在购买国库券等政府债券时几乎没有风险，如果通货膨胀率很低的话，可以用政府债券利率来表现时间价值。

时间价值=政府债券利率-通货膨胀率

影响资金的时间价值因素有如下几方面：

1. 资金的使用时间

在单位时间的资金增值率一定的条件下，资金使用时间越长，则资金的时间价值就越大；使用时间越短，则资金的时间价值就越小。

2. 资金数量的大小

在其他条件不变的情况下，资金数量越大，资金的时间价值就越大；反之，资金的时间价值则越小。

3. 资金投入和回收的特点

在总投资一定的情况下，前期投入的资金越多，资金的负效益越大；反之，后期投入的资金越多，资金的负效益越小。而在资金回收额一定的情况下，离现在越近的时间，回收的资金越多，资金的时间价值就越大；反之，离现在越远的时间，回收的资金越多，资金的时间价值就越小。

4. 资金周转的速度

资金周转越快，在一定的时间内等量资金的时间价值越大；反之，资金的时间价值越小。

总之，资金的时间价值是客观存在的，投资经营的一项基本原则就是充分利用资金的时间价值并最大限度地获得其时间价值，这就要加速资金周转，早期回收资金，并不断地进行高利润的投资活动；而任何积压资金或闲置资金不用，就是白白地损失资金的时间价值。

二、终值和现值的含义

终值又称将来值，是现在一定量现金在未来某一时点的价值，俗称本利和。比如存入银行一笔现金100元，年利率为复利10%，经过3年后一次性取出本利和133.10元，这3年后的本利和133.10元即为终值。

现金值又称本金，是指未来某一时点上的一定量的现金折合为现在的价值。上述3年后的133.10元折合为现在的价值为100元，这100元即为现值。

我们把现值（PV）和终值（FV）之间的关系，用利率K和期数t来表示为：

$$FV = PV (1 + K)^t$$

例如，今天的100元，在通胀率为4%情况下，相当于10年后的多少钱呢？答案是148元左右，也就是说10年后的148元才相当于今天的100元。

时间加复利创造百万富翁

复利，这个爱因斯坦称为比原子弹还要具有威力的工具，简单地说就是“利上加利”。其计算公式为：

$$\text{本利和} = \text{本金} \times (1 + \text{利率})^n \quad (n \text{ 即期数})$$

例如，1万元的本金，按年收益率10%计算，第一年年末你将得到1.1万元，把这1.1万元继续按10%的收益投放，第二年年末是 $1.1 \times 1.1 = 1.21$ （万元），如此第三年年末是： $1.21 \times 1.1 = 1.331$ （万元），到第八年就是2.14万元。

同理，如果你的年收益率为20%，那么3年半后，你的钱就翻了翻，1万元变成2万元。如果是20万元，三年半后就是40万元……

听上去如此诱人，事实真是如此吗？

来检查一下这个“神奇”的公式。

首先关于本金。假设以一个1994年开始工作即开始投资的赵星为例。1994年，他第一个月的工资是300元，在当时算是中等水平。假定他把这第一个月的工资拿出100元用于一个年收益率为10%的项目投进去，到第十一年即2005年年末，本利和为285元 $[100 \times (1+10\%)^{11}]$ ，比他当年月收入的90%还强！而今天这个经过投资收益达10%的投资得到的285元相对于他现在的工资来说仅仅是个零头。

由此看来，想要让你的复利来得神奇，你的本金可不能是个小数目。对于大多数工薪阶层来说，复利公式中的本金即使以万元为单位，都只能在两位数上停住，多不过几十万元。而当你有了几十万元的时候，你就该看看利率了。

其次关于利率。以上的计算，我们选用了10%这个数字。但凡是存过钱的人都知道，上哪里找10%的银行利率呢？正如经常炒股的人都知道，上哪找没有风险10%的投资产品呢？

再次关于期数。这个期数是和你的利率相对应。利率按年利率计算，期数就以年为单位，如10年、15年。如果利率按月利率计算，那期数的单位就是月了。

再说说“72法则”。所谓“72法则”就是以1%的复利来计息，经过72年以后，你的本金就会变成原来的1倍。这个公式好用就好用在他能以一推十。例如：利用5%的年报酬率的投资工具，经过14.4年 $(72/5)$ 本金就变成1倍；利用12%的投资工具，则要6年左右 $(72/12)$ ，才能让1元钱变成2元钱。

综合起来，复利要让它成为我们心中可观的累积，需要三个条件：

（1）让你足够满意的本金；

（2）好的投资渠道；

（3）足够的耐心和精力。

由此可以看出，要让复利真正的能为我们的钱财服务，首先要完成本金的积累，或者持续地对本金进行投入；其次要在我国有限的投资渠道和在这些渠道里进行恰当的选择；最后要具备精明的选择能力，这是复利能否发挥神奇作用的分水岭。

在复利的模式下，一项投资所坚持的时间越长，带来的回报就越高。在最初的一段时间里，得到的回报也许不理想，但只要将这些利润进行再投资，那么你的资金就会像滚雪球一样，变得越来越大。经过年复一年的积累，你的资金就可以攀登上一个新台阶，这时候你已经在新的层次上进行自己的投资了，你每年的资金回报也已远远超出了最初的投资。

现在人们的收入不同于改革开放初期，如果一个普通家庭从现在开始投资1万元，通过运作每年能赚到15%，那么，连续20年，最后连本带利变成了163660元了。看到这个数字后，我们也许并不感到满意，但是连续30年，总额变成了662117元了，如果连续40年后的话，总额又是多少呢？答案或许会让你目瞪口呆，是2678635元。也就是说，一个25岁的年轻人，投资1万元，每年盈利15%，到65岁时，就能获得200多万元的回报。

然而，天有不测风云，市场并非一直景气。如果每年都保持15%的收益率是很难做到的。但这里说的收益率是个平均数，如果你有

足够的耐心，再加上合理的投资，这个回报率是有可能做到的。

这种由复利所带来的财富的增长，被人们称为“复利效应”。不但投资理财中有“复利效应”，在和经济相关的各个领域其实广泛存在着复利效应。比如，一个国家，只要有稳定的经济增长率，保持下去就能实现经济繁荣，从而增强综合国力，改善人民的生活。从这个角度看，“可持续发展”这个时髦的词，实质上是追求复利的另一种说法。

可以说，复利是一种思维，是一种以耐心和坚持为核心的思维方式。如果我们能充分利用复利思维，不管投资还是人生，都会有不错的回报。

你的时间在哪里，你的成就就在哪里

“不善于支配时间的人，经常感到时间不够用。”这句话说得非常有条理，但怎么样才能善用时间呢？这是过去十几年来哈佛商学院时间管理专家试图解答的一个问题。

以下是他们总结利用时间的一些经验，并已经逐渐在商学院的课程中得到普及。

(1) 抓住重点。一个时期只有一个重点，一次只做一件事情。聪明人要学会抓住重点，首先解决重要问题，然后解决次要问题。

(2) 用好80 / 20原则。即把主要精力用在最见成效的地方。曾经就读于哈佛大学的美国企业家威廉·穆尔，在为格利登公司销售油漆时，头一个月仅挣了160美元。他仔细分析了自己的销售图表，发现他的80%收益来自20%的客户，但是他却对所有的客户花费了同样的时间。于是，他就把最不活跃的36个客户重新分派给其他销售员，而自己则把精力集中到最有希望的客户上。不久，他一

个月就赚到了1000美元。穆尔从未放弃这一原则，这使他最终成为了凯利·穆尔油漆公司的主席。

(3) 浪费时间的人等于大把浪费金钱。把一小时看成60分钟的人，比看做一小时的人效率高60倍。许多人习惯于“等候好时机”，即花费很多时间等着“进入状态”。其实，状态是干出来的，而非等出来的。

(4) 学会说不。要学会把握时间，对于不必要的会面要予以时间限制，自己也不要在不必要的地方逗留太久。学会拒绝也是获得自由的一部分。

(5) 提高通话效率。尽量通过电话来进行交流，沟通情况，交换信息。打电话前要有所准备，通话时要直奔主题；工作时间，不要在电话里传达无关主题的信息与感受。

(6) 成本观念。不要做“一分钱智慧几小时愚蠢”的事，如为省两元钱而排半小时队，为省四毛钱而步行三站地等等，都是极不划算的。对待时间，就要像对待生意一样，时刻要有一个“成本”的观念。

(7) 朋友之间的交往也要有时间观念。要与有时间观念的人和公司往来。

(8) 避免无谓的争论。无谓的争论，不仅影响情绪和人际关系，而且还会浪费大量时间，到头来仍然解决不了任何问题。

如果有暂时解决不了的问题，可以搁置起来，过一段时间再议。

(9) 学会利用零散时间。许多人都把生活中的零碎时间不当做

时间，被无谓地浪费了。其实这些时间虽短，但却可以充分利用起来做一些事情。比如等车的时间可以用来思考下一步的工作，翻翻报纸，读一会儿书等。

当然，以上只是利用时间的一些经验。每一个成功者都有自己利用时间的一套办法。方法有很多，没有好坏之分，只有一个是否适合你的问题。

下面是时间自我测验表，总共有40道题目。这是哈佛商学院的管理专家所倡议的“有效的时间管理准则”。每个渴望在商业领域有所突破的人，至少每隔6个月就要根据这份测验表进行一次自我检测，以便最有效率地利用时间。

(1) 我是否订下一套明确的远期、中期与近期目标？

(2) 对于下星期所想从事的工作，我是否已有清晰的概念？

(3) 在一个工作日开始之前，我是否已编妥该工作日之工作次序？

(4) 我是否以事情之重要性而非以其紧迫性，作为编排行事优先次序的依据？

(5) 我是否把注意力集中于目标而非集中于程序，又是否以绩效而非以活动量作为自我考核之依据？

(6) 我是否在赋予效率的时间内做重要的事？

(7) 我今天是否为达成远期、中期或近期目标做过某些事？

(8) 我是否每天都保留少量的时间做计划，并思考与我的工作有关的问题？

(9) 我是否善用上、下班的时间？

(10) 我是否故意减少中午的食量，以免在下午打瞌睡？

(11) 我是否对自己的作息时间做松弛的安排，以便自己有时间应付突发的危机及意外事件？

(12) 我是否尽量将工作授权他人处理？

(13) 我是否将具有挑战性的工作，以及具有例行性的工作都授权他人处理？

(14) 我是否根据“权责相称”之原则从事授权？

(15) 我是否一意遏止部属对他们感到困难或不耐烦的工作进行“反授权”？

(16) 我是否有效地利用部属之协助，以令自己对时间获得较佳之掌握，而同时，避免令自己成为浪费部属时间的瓶颈？

(17) 我是否采取某些步骤，以防止一些无用的资料及刊物摆置在我的办公桌上，并占用我的时间？

(18) 当我有所选择时，我是否尝试以电话或亲身到访的形式去处理事情，而只有在无可避免的情况下才利用书面的形式沟通？

(19) 除了例外情况，我是否尝试在下班后把工作置之不理？

(20) 倘若有需要加班，而且可自由选择加班时间，我是否宁可提早上班而不延迟下班？

(21) 我是否迫使自己迅速地作出一些微小的决策？

(22) 我是否在获得关键性资料的第一时间，立即从事决策的制定？

(23) 对循环性的危机，我是否经常保持警觉，并采取遏止的行动？

(24) 我是否经常为自己及他人制订工作的完成时限？

(25) 最近我是否终止任何毫无益处的经常性工作或例行性活动？

(26) 我是否在口袋中或手提包中，携带一些物件，以偶然空余时间（如在排队时、在等候室里、在火车上或在飞机上）取出来处理？

(27) 当我面对许多需要解决的问题时，我是否应用“80/20原则”对付？

(28) 我是否真正能够控制自己的时间？我的行动是否取决于自己，非取决于环境，或他人之优先次序？

(29) 我是否试图对每一种文件只作一次性处理？

(30) 我是否积极地设法避免常见的干扰（如访客、会议、电话等），持续妨碍我每天的工作？

(31) 我是否尝试面对现实，思考现在需要做的事情，而非缅怀过去之成败或担心未来之一切？

(32) 我是否将时间的货币价值铭记于心？

(33) 我是否腾出一些时间为部属提供训练？

(34) 我是否尽量将电话集中在一起？在打电话之前是否先准备好有关的资料？

(35) 我是否拥有一套处置各类文件的系统？

(36) 我是否有时采取“门户封闭”的政策，以免工作受到他人之干扰？

(37) 在一天工作完了时，我是否自问：哪些工作无法按原定计划进行？无法按原定计划进行的原因何在？以后如何补救？

(38) 在我筹备会议之前，我是否先探寻取代会议的各种可行途径？

(39) 开会时我是否讲求技巧以增进会议的效率与效能？

(40) 我是否定期检视自己的时间支配方式，以确定有无重蹈以往的各种时间陷阱？

第八课人脉决定财脉，你的人脉价值百万

哈佛大学心理学家斯坦利·米尔格兰姆（Stanley Milgram）提出了六度人脉理论，即地球上的所有人，都可以通过五层以内的熟人链和其他任何人联系起来。每个人都有机会扩大你的人脉圈，成功人士更是不断地寻找机会扩充自己的人脉资源。扩充人脉，就是扩展财路。他们的朋友圈子不仅有可能培养了助其日后成功的贵人，也有效地给自己创造了保护层。多个朋友多条路，想要成功，先要学会交朋友，给自己创造人脉圈。

人脉决定钱脉——聚财先聚人

哈佛大学为了解人际能力对一个人的成就所扮演的角色，曾经针对贝尔实验室顶尖研究员做调查。他们发现，被大家认同的杰出人才，专业能力往往不是重点，关键在于顶尖人才会采用不同的人际策略。这些人会多花时间，与那些在关键时刻可能有帮助的人培养良好的关系，便以在面临问题或危机时能够得到援助。

哈佛学者分析，当一位表现平平的职员遇到棘手的问题时，会努力去请教专家，之后却往往因苦候没有回音，而白白浪费时间。顶尖人才则很少碰到这种事情，这是因为他们在平时就已经建立起了丰富的资源网，一旦有事请教立刻便能得到答案。

人脉资源网深具弹性，每一次的沟通都为这个复杂的资源网多织一条线，渐渐地形成牢不可破的网络。依赖这种网络，很多哈佛的精英获得了成功。

人脉竞争力，即一个人在人际关系、人脉网络上的优势，是一个人重要的资本。人脉竞争力强的人，他拥有的人脉资源相较别人更广更深。在平时，这个人脉资源可以让他比别人快速地获取有用

的信息，进而转换成工作升迁的机会，或者财富；而在危急或关键时刻，也往往可以转危为安、救人急难。

俗话说，“多个朋友多条路。”杜瑞对这句话深以为然。如今，杜瑞的生意已经做到了国外，资产有上亿元。谈到他今天所取得的成就，杜瑞总是说：“我能有今天，靠的都是朋友的帮助。”的确，是人脉造就了他这个亿万富翁。

杜瑞非常善于积累人脉。为了认识更多的朋友，他随身都带着自己的名片。他说：“哪天要是出去没有带名片，我会浑身不自在，就像自己出去没有带钱一样。”

杜瑞刚参加工作时，在一家珠宝公司做业务员，跟主管负责在深圳筹建业务。工作期间，他认识了很多当地的朋友，这些朋友从事各行各业，既有房地产企业的大老板，也有证券公司的职员。在这些朋友的介绍下，他加入了当地的一些商会。利用这个平台，他认识了更多在深圳工作的成功人士。

后来，杜瑞在朋友的推荐下开始投资房地产。由于当时全国各地的房地产已经开始火热起来，有时候即使排队都买不到房子。在朋友的帮助下，杜瑞通过一些关系，很容易买到房子，而且还是打折的。几年后，在朋友的建议下，杜瑞又陆续把手上房产变现，收益颇丰。

据杜瑞自己说，他目前的朋友有上千个。他说，自己的事业得到朋友的帮助，才会这么顺利。“包括开公司，介绍推荐客户和业务等，各种朋友都会照顾我，有什么生意会马上想到我。”

一个人的力量是有限的。如果你有足够的人脉资源，在成功的道路上就会如虎添翼，马到成功。

没有人可以永远一帆风顺，没有人可以保证自己永远高枕无忧。即使我们现在春风得意，事业蒸蒸日上，但有一天也可能面临一些失败与危机。当你跌倒了，有朋友可以拉你一把吗？你身边的人是向你伸出援助之手还是冷漠地袖手旁观呢？

一个人要想聚财，就要先聚人；有了人气，才会有财气。正是由于他们主动结交别人，主动与别人沟通，才使得自己的人脉关系不断拓展。具有广泛人脉关系的人往往更容易成功，反过来又会有更多的人乐于跟他们结交，成为新的集合体，人脉资源网就更广阔了。成功与人脉就是这样一个相互促进的共生体。成功者总是注意人脉、创造人脉，绝不会将这些资源闲置在旁白白浪费掉，他们更懂得在什么时候用什么人脉，在什么时机求助于人脉。比尔·盖茨就是成功的人脉经营大师。

创业之初，比尔·盖茨懂得利用自己身边人的人脉资源。比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，所以比尔20岁时签到了第一份合约，调到了IBM这条大鱼。

在企业发展阶段，比尔·盖茨充分利用合作伙伴的人脉资源。保罗·艾伦和史蒂芬不仅为微软贡献他们的聪明才智，也贡献了他们的人脉资源。

比尔·盖茨自己也这样说：“在我的事业中，我不得不说我最重要的经营决策是挑选人才，拥有一个完全信任的人，一个可以委以重任的人，一个为你分担忧愁的人。”外界的关系和能力，对于比尔·盖茨的成功有着极为重要的作用。成功人士就是这样主动拓展自己的人脉，不断维护自己的资源，并懂得在恰当的时候起用，为自己助一臂之力。人脉广，则机会多。只要用心经营你的人脉，必将受益无穷。

人脉越广，财路越多

某钢材公司销售部门经理小李，听说一公司要进一批钢材，正在联系货主。小李马上和该公司联系，但是他发现已有数家钢材公司和这家公司联系，竞争十分激烈。通过调查该公司人员材料，小李发现该公司的一位部门经理竟是自己高中时的同学张岩。虽然小李与张岩已经十多年没见面了，但是小李还是决定约见一下。

周六晚上，小李、张岩两人在一家酒楼相聚。见面后，自然是感慨万千，问问各自近况，接着小李就谈起了高中时的往事：

“张岩，不知你还记不记得，高中一年级时我们的那次春游。那时真是天真烂漫，记得爬山时的情景吗？咱班的王艳艳怎么也爬不动了，让你拉她一把，你脸红得不得了，还不好意思拉人家！”

张岩不好意思地笑了起来：“我那时哪有那么大的胆子，不比你，用一条橡皮‘蛇’吓得女生们都不敢往前走了，还是我揭穿了你的诡计，把你的‘蛇’扔到了山下，你还吵着让我赔来着！”说着两个人都笑了起来。

两个人又谈起了高中时的许多往事，越谈越来劲，越谈越动情，这时两人都落泪了。

时间已经不早了，两个人又聊到了当前的工作，小李顺势说：“我们公司最近有一批好钢材，质优价廉，听说你们公司正需要，怎么样，咱兄弟也合作一回吧？”

张岩正沉浸在高中的记忆之中，一听老同学有所求，自己公司又需要，二话没说，当即说：“这不是太容易了嘛！回去我就跟采购经理说，凭我和他的关系，保证没问题。”果然，几天后，在张岩的帮助下，小李顺利地签订了购销合同。

俗话说，朋友多了路好走。如果你有足够的人脉资源，那么你就可以把一个人的问题变成别人的问题，求助于朋友，帮你渡过难关。搭建丰富有效的人脉资源网是实现成功的不二法门，是一笔看不见的无形资产！

正如故事中的小李，他利用和张岩的这层同学关系，先勾起对方的回忆，再引入正题，提出合作之事，对方也乐得做个顺水人情。双方既增进了友谊，又做成了生意，可谓一举两得。

哈佛大学心理学家斯坦利·米尔格兰姆（Stanley Milgram）提出了六度人脉理论，即地球上的所有人，都可以通过五层以内的熟人链和其他任何人联系起来。每个人都有机会扩大你的人脉圈，成功人士更是不断地寻找机会扩充自己的人脉资源。扩充人脉，就是扩展财路。他们的朋友圈子不仅有可能培养了助其日后成功的贵人，也有效地给自己创造了保护层。多个朋友多条路，想要成功，先要学会交朋友，给自己创造人脉圈。

证券投资界的杨耀宇，在退出职场时，担任了五家电子公司的董事职务。为什么他能够从一名初出茅庐的小伙子迅速成长为打工皇帝？“有时候，一通电话抵得上10份研究报告，”杨耀宇说，“我的人脉网络遍及各个领域，成千上万条。”无论是科技、证券还是金融业，人脉竞争力都是一个日渐重要的课题。

在好莱坞流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。这句话并不是说专业知识不重要，而是强调，人脉是一个人通往财富、成功的入场券。

人脉与机遇呈正比，丰富的人脉才能为你带来更多成功的机遇。不要哀叹自己没有丰富的人脉关系，致使自己一直默默无闻、怀才不遇，没有遇到合适的机会来展示自己的能力和能力。其实生活当中

你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的贵人，成为你事业发展的助推器。如果你能够在平时注意培养自己的人脉圈、朋友圈，多结交一些人，那么这些人就有可能助你在事业发展上取得成功。

大树底下好乘凉——学会借势

一个小女孩在她的玩具沙箱里玩耍，沙箱里有她的玩具小汽车、敞篷货车、塑料水桶和塑料铲子。

当小女孩在松软的沙堆上修筑“公路”和“隧道”的时候，她在沙箱的中间发现了一块巨大的石头，阻挡了她的“工程”建设。于是，小女孩开始挖掘石头周围的沙子，企图把石头从沙子中弄出去。尽管石头并不算大，可是对于小女孩来说已经让她很为难了。小女孩手脚并用，费了很大的力气，终于把大石头挪到了沙箱的边缘。不过，她发现自己根本没有力气把大石头搬出沙箱。

但是，小女孩下决心要把大石头搬出去，于是她用手推，用肩拱，左摇右晃，一次又一次地努力。可是，每当刚刚有一点儿进展时，大石头就又滚回原处。最后一次努力时，大石头滚回来砸伤了小女孩的手指头。

女孩忍不住，大哭起来。其实，这件事的整个过程小女孩的妈妈透过窗户看得一清二楚。就在小女孩哭泣时，妈妈忽然出现在她的面前，温和地对她说：“丫丫，你为什么不用尽你的全部力量呢？”小女孩十分委屈地说：“我已经用尽我的全部力量了。”“不对，丫丫。”妈妈亲切地说，“你没有，你并没有请求我的帮助啊。”说完，妈妈弯下腰，抱起那块石头，把它搬出了沙箱。

一个人的本事再大，力量也是有限的。要想成就一番事业，还必须获得大家的支持和帮助。“红花虽好，也要绿叶扶”的俗语，就形象地指出了只有依靠人脉，才能办成大事的道理。

与这个俗语意思相关的格言并不少，比如“众人拾柴火焰高”、“独木不成林，单丝不成线”等等，话语虽然浅显，道理却很深刻。如果像武大郎开店——高的一个都不要，或者像梁山泊的白衣秀才王伦那样嫉贤妒能，生怕有本事的人夺自己的位子，最后只能成为孤家寡人，难成大事。

红顶商人胡雪岩曾说过，一个人的力量到底是有限的。就算有三头六臂，又办得了多少事？要成大事，全靠和衷共济。说起来我一无所有，有的只是朋友。如果你有丰富的人脉资源而不知道加以利用，本身就是一种损失。

理查德·西尔斯原本是一个代客运送货物的小商人。后来他开起一家杂货店来，专做邮购业务，即顾客通过邮件订货，他通过邮寄的方式发货。由于资本太少，只能提供有限的几种商品，他做了5年，生意仍无起色，每年只能做三四万美元的业务。他想，必须与人合作，借助他人的力量，才能把生意做大。

非常凑巧的是，当他萌发出合作的念头后，过不久就遇到了一个理想的合伙人。那是在一个月色皎洁的晚上，西尔斯到郊外散步，突然远处传来了马蹄声。不一会儿，一个骑马赶夜路的人来到西尔斯跟前，向他问路。此人名叫罗拜克，想到圣·保罗去买东西，不料途中迷了路，此时已人困马乏。

西尔斯把罗拜克请到他的小店中住宿。当晚，两人谈得非常投机，于是决定合伙做生意，并成立一家以他们两人的名字命名的公司，即西尔斯·罗拜克公司。西尔斯有5年经验，罗拜克实力雄厚。两人联手，可谓相得益彰。合作第一年，公司的营业额达到40万美元，比西尔斯单干时增长了10倍。

西尔斯和罗拜克都不懂经营管理，做点小生意还能支撑，生意

大了就招架不住，两人都有了力不从心的感觉。他们决定寻找一个总经理，代替他们进行管理。

于是，他们就开始费尽心思搜寻人才，终于找到了一个合格的总经理人选。这个人名叫陆华德，在经营管理方面很有一套。他们把公司大权全部授予陆华德，自己则退居幕后。

陆华德果然不负重托，接受任命后就兢兢业业地为公司效劳。他发现，做邮购业务与传统生意不同，一旦顾客对购买的商品不满意，调换很困难。如果不解决这个问题，很多顾客就会放弃邮购这种方式，公司的发展将受到很大阻碍。为此，陆华德严把进货质量关，绝不让劣质品混进公司的仓库，以保证卖给顾客的每一件商品都“货真价实”。

那些厂商联合起来，拒绝向西尔斯·罗拜克公司供货，因为他们认为陆华德对质量的要求过于苛刻。

这是一件决定公司前途的大事，陆华德拿不定主意，赶紧去找两位老板商量。西尔斯从内心深处赞赏陆华德的做法，给他打气说：“你这些日子太辛苦了，如果能少卖几样东西，不是可以轻松一下吗？”

陆华德受到鼓舞，更加坚定了严把质量关的决心。那些厂商见抵制无效，担心生意被别的供货商抢走，最终不得不接受陆华德的质量标准。

陆华德刻意追求质量的经营策略，使西尔斯·罗拜克公司因此声誉日隆，10年之中，它的营业额增长了600多倍，高达数亿美元。

与故事中的西尔斯一样，有许多商人具备发现“浅水龙”或者将来可能发迹的人的眼光，于是在这些人身上进行投资，为自己的

将来谋取利益。

所有成功的企业家都有一个特点，就是善于借助人脉的力量成事。台湾的巨富陈永泰曾经说过一句这样的话：“聪明人都是通过别人的力量，去达成自己的目标。”即使你身上蕴涵着一座金矿，但如果没有人来开发，将与一堆石头无异。即使你有很好的天赋，有很强的能力，但是得不到赏识和机遇，最终也会默默无闻。

成功的人能够充分利用别人的优点，因人而异地安排好每个员工的位置，充分发挥每个人的力量和智慧，这样就能极大地提高工作效率，创造出更好的业绩。

把握赚钱机会——适当“攀高枝”

励志电影《当幸福来敲门》是根据真人真事改编的。电影中的主人公克里斯·加德纳（威尔·史密斯饰演）在一个股票经纪公司实习。实习生共有20人，他们必须无薪工作6个月，最后只能有一个人录用，这对克里斯·加德纳来说实在是一个极大的挑战。

实习期间，克里斯接受了一项任务，推销股票。有一次，他去拜访一个客户。这个客户住在高档的别墅里，有花园、游泳池，当然他还拥有自己的不小的产业，俨然一位成功人士。而克里斯只是一个穷小子，租不起房，只有一件穿得出去的衣服。面对他，克里斯并没有自惭形秽，而是像一个老朋友一样，打招呼问候，并和他一起去包间看橄榄球比赛。这些生活对克里斯来说，曾经是做梦也无法梦到的。克里斯与这些成功人士一起，推杯换盏，谈笑风生，毫不拘束。后来，这个客户又给克里斯介绍了很多生意。最终，克里斯凭借自己的努力完成了任务，脱颖而出，获得了股票经纪人的工作，随后创办了自己的公司。

有句话说：“再穷也要站在富人堆里。”穷人不必要自惭形秽，

感到低人一等，而应该接近有钱人，学习他们的致富经验，结识他们的人脉资源，为我所用，如此方能成就财富人生。

一般来说，无论引荐者的名望大小或者地位高低，只要对你的成功有所帮助，他就是你登上高处的“梯子”，他的威信和影响力就对你有用处。

小王毕业后，没有像他的同学一样选择就业，而是决定自己创业。一开始，凭借自己的勤奋及杰出的编程技术基础，小王从别的公司接了很多活自己来做，并以此获得创业的第一桶金。后来小王注册了自己的公司，开始招揽更多的业务。

小王渐渐发现，凭借自己一个人的力量已经无法同时为越来越多的客户提供服务，自己的技术与才干并不能全面满足企业的需求，同时，小王也没有足够的精力去开发一些应用程序。

这时候，小王想起了牛顿“站在巨人肩膀上”那句名言。与很多人的想法一样，小王想到了IBM、CISCO等跨国巨头，如果能够和这样的跨国公司合作，那无疑会令小王的事业站到一个巅峰之上。然而像小王这样刚刚创业的年轻人，何况还是个学生，是不可能引起IBM、CISCO兴趣的。在几次碰壁之后，小王开始思考是不是可以寻找国内一些实力强大的公司来合作。

在互联网的搜索中，小王发现了他一直认为只有跨国公司才会拥有的“中间件”技术，在国内已经被一家叫做中龙网库的公司实现了技术突破。而且，中龙网库所提供的“中间件”在价格上十分便宜。

抱着试试看的心态，小王从南京跑到了北京与中龙网库洽谈，而中龙网库也正在着手推广其10年技术攻坚所取得的“EDN中间件”。由于小王自己也是技术员出身，因此在看了中龙网库产品之

后，当即觉得中龙网库就是他要寻找并愿意让自己站上去的“肩膀”！

与中龙网库的合作，不仅为小王的公司大大增强了技术实力，也大大拓展了业务范围，而且小王也不再需要为自己的售后服务所担忧。不到两个月，小王的业务收入便获得成倍的增长。

如今，小王已成为拥有千万资产的80后成功人士！

哈佛教授告诉我们：“借力”是关系网的精髓，可以帮助你完成从没钱、没背景、没经验向成功的转变，你可以利用人际关系来借梯登高，成就自己。在这个竞争异常激烈的21世纪，自我奋斗的精神固然可嘉，但是如果想要成为一个成功者，就必须要学会借助外力。当你和别人同在一个起跑线，最先成功的往往就是那些寻找到合适的“巨人”的人。

“站在巨人的肩膀上”，不是为了在巨人身上坐享其成、坐吃山空，而是为了超越巨人，跨越巨人，这是历史和社会不断前进的必然。

人脉是最经济的投资

日本麦当劳社社长藤田田，著有一本畅销书《我是最会赚钱的人物》。他将他的所有投资分类，并研究回报率，发现感情投资花费最少，回报率最高。

藤田田非常善于感情投资。他每年支付巨资给医院，作为保留病床的基金。当职工或家属生病、发生意外，可立刻住院接受治疗。即使在星期天有了急病，也能马上送入指定的医院，避免在多次转院途中因来不及施救而丧命。有人曾问藤田田，如果他的员工几年不生病，那这笔钱岂不是白花了？藤田田回答：“只要能让职

工安心工作，对麦当劳来说就不吃亏。”

藤田田还有一项创举，就是把从业人员的生日定为个人的公休日。让每位职工在自己生日当天和家人一同庆祝。对麦当劳的从业人员来说，生日是自己的喜庆日，也是休息的日子。在生日当天，这位从业人员和家人尽情欢度美好的一天，养足了精神，第二天又精力充沛地投入工作当中。

藤田田的信条是：为职工多花一点钱进行感情投资，绝对值得。感情投资花费不多，但换来员工的积极性所产生的巨大创造力，是任何一项投资都无法比拟的。

喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。成功者大多重视对人脉的投资，并由此形成了“人脉网”。

如果你去问哈佛工商管理专业的毕业生们在哈佛得到的最大财富是什么？他们会告诉你，不是学到的知识多么了不得，而是在那里交到的朋友以及在哈佛校友录上积累的人脉！多一条人脉，就多了一条成功的道路。

每一个成功者背后都有另外的成功者，没有人是自己一个人达到事业的顶峰的。假如你决心成为出类拔萃的人，千万不能忽视人际关系，一定要建设好自己的人脉网，因为人脉网是让我们终身受益的一种资本。

一、以真诚换真诚

大家也许听过这样一个故事：

一个生气的男孩想向他妈妈大喊他恨她，又害怕受到惩罚，就跑出家，来到山腰上对着山谷大喊：“我恨你！我恨你！我恨

你！”山谷传来回应：“我恨你！我恨你！我恨你！”男孩吃了一惊，跑回家去告诉他妈妈说，在山谷里有个可恶的小男孩对他说恨他。于是他妈妈就把他带回山腰上并让他喊：“我爱你！我爱你！”男孩按他妈妈说的做了，这回他发现有个可爱的小男孩在山谷里对他喊：“我爱你！我爱你！”

如果你用真诚对待身边的人，别人也会用真诚对待你，那么你将会赢得更多的东西。

我们每个人所接触的人中，有各种各样的人，他们中有与自己合得来的，也有合不来的。虽然我们有权利选择和什么样的人来往，甚至可以尽量不和自己性格不合的人交往，但是，这绝不是一个明智的选择。因为无论在任何时候，我们都生活在一个集体之中，这就注定必须和这样那样的人相处，因此，我们只有积极主动地努力适应对方的性格特点，真诚地对待身边的每一个人，才能建立良好的人际关系。

二、保持适当的距离

人际交往是满足人们需要的活动。心理学家霍曼斯早在1974年就提出人与人之间的交往本质上是一种社会交换，这种交换同市场上的商品交换所遵循的原则是一样的，即人们都希望在交往中得到的不少于所付出的。其实得到的不能少于付出的，如果得到的大于付出的，也会令人们心理失去平衡。

人际交往要有所保留，初入社交圈中的人常犯的一个错误就是“好事一次做尽”，以为自己全心全意为对方做事会让双方关系融洽、密切。事实上并非如此。如果好事一次做尽，使人感到无法回报或没有机会回报，愧疚感就会让受惠的一方选择疏远。留有余地，好事不应一次做尽，这也许是平衡人际关系的重要准则。

留有余地，适当地保持距离，因为彼此心灵都需要一点空间。如果你想帮助别人，而且想和别人维持长久的关系，那么不妨适当地给别人一个机会，让别人有所回报，不致因为内心的压力而疏远了你。而“过度投资”，不给对方回报的机会，就会让对方感到压力过大。留有余地，彼此才能自由畅快地交流。

三、让别人信任你

良好的人际关系的一个重要条件就是人际信任。人的感情沟通是同质的：爱引起爱，嫉妒引起嫉妒，恨引起恨。这是感情的正相关效应。所以，我们只是以爱来唤起爱，以爱来回报爱，以信任来唤起信任，以信任来回报信任。

由于许多原因，现在很多人在人际交往中存在的一个问题就是对他难以信任。在有些人眼中，社会复杂得就像个大黑洞，你无法看清它的真面目；所有人都是心怀叵测，不可相信的。因此，在与人际交往中，疑虑重重，唯恐上当受骗。有些居心不良的人固然是要防备的，但不能为了防坏人而拒交朋友。过分地狐疑、猜忌、不信任，会使人难于交友，无法形成相应的人际关系，在这种氛围中工作学习都会受到影响，个人心理压力也会很大。

但是，有些人容易走极端，在人际交往中对任何人都是以不设防的心态高度信任，这种做法也并不可取。有的人的鉴别能力不是很高，过度地信任他人会使自己丧失应有的警惕，使别有用心的人有机可乘。

选择什么样的人脉圈子

想有钱，就一定要先和有钱人打交道。这不是势利，而是赚钱的途径。

“人在江湖，身不由己。”作为社会的个体，人类世界的成员，每个人都会有一个属于自己的小“江湖”，也就是“圈子”。这种圈子就像宇宙中的天体运行轨迹，每一个轨道里都会有许多天体在规定的范围里运行。这种约束同时也是动力和保护，既能运动又不致轻易被甩出去。

一位老板这样说，“中国的城市将来早晚也会分穷人区和富人区，以后一说你的家庭住址，别人就会知道你的身份、地位……”这位老板虽然出身农民家庭，但他对于有朝一日跻身贵族阶层充满了向往，相信像他这样有此理想的暴发户在中国数量庞大。

然而，当他预言的穷、富分区居住在许多城市渐渐有了雏形时，自己却破产了。因为一次投机失败，千万元资产付之东流，一下子沦为了“百万负翁”。对于他的破产，许多员工非常不理解。“有几千万元，就是坐着吃，什么都不干，这辈子都不用愁，何必还要去冒险？”这样的观点在低收入者中颇具典型性。不过一旦说这种话的人有机会成为富人，他还是会不断地去冒险而不会选择安稳地吃老本。

为什么会这样呢？一切都是因为“圈子”，每个人都有自己无形的圈子，每个时代都是如此。就像足球联赛有甲乙丙级之分，在丙级队眼里，甲级下游的队已经很强大了。可是真正处于甲级下游甚至上游的队并不会觉得自己可以高枕无忧，对于被淘汰出甲级的忧虑和在对手中脱颖而出的渴望，让他们永远不会选择安逸、平稳。

可以说，圈子中的每一个人，都带着这个圈子的共性。正因为如此，人们常常用一个人所处的圈子来判断这个人。

一个大老板如果曾经与比尔·盖茨握过手，他一定会把握手的照片放在显著位置，恰到好处地让别人看见。因为能和高山仰止的人物在一起，他自己的形象也大大提升。

媒体上经常出现一个词——“圈内人”，也就相当于“自己人”的意思。不是自己人，当然什么也不好办，打不进圈子内部，你就是浑身是胆，也只不过算个散兵游勇，很难大红大紫。

为什么有的女演员样子挺清纯，却不惜制造绯闻，一定要与名导挂上钩？就是要占领制高点。名导是圈子的核心，是圈子中的圈子！慈禧如果没被选进皇宫，就永远不可能当上老佛爷。所有的交流、提携，甚至争斗，都是在圈内发生的，进不了圈，一切就与你无关；与圈的核心越近，你就越有可能成为核心。

和什么人在一起，这是个非常重要的事情。

小王不久前一次性付款买了一套小户型的二手房。地段、环境都不怎么好，不过价钱便宜。住进去以后，起初因为没有了经济负担感到很轻松，可是过了一阵子就与周围邻居格格不入了。每天晚上小王准备写作时，麻将声从四面传来；楼道里经常被各种东西占满；随处可见的痰迹……“一定要多挣些钱，早点搬到好一点的小区去，起码邻居大多数是小白领、小知识分子，或许按揭一套好点的房子也比现在生活得更舒心一些。”不知不觉，小王有点赞同那位破产老板的观点了，也理解了为什么会有那么多年轻人脱离自己的消费能力，不甘心却又当起了房奴。

圈子，有时是“画地为牢”中的“牢”，想让你拼命摆脱某些圈子，有时又像一个强大的磁场，让你拼命想进入某些圈子。

新东方学校的俞敏洪讲过：“你要想知道你今天究竟值多少钱，你就找出身边最要好的三个朋友，他们收入的平均值，就是你

应该获得的收入。”三个朋友决定你的一生。我们和我们身边的人都是互相影响的，这种影响包括许多方面：能力、人际关系、上进心、态度等，这就势必造成我们之间的收入呈现一致性和平均化。所以，对于进入什么样的人脉圈子，一定要重视起来。

及早搭建你的人脉网络

哈佛商学院的一位教授总结说，哈佛为其毕业生提供了两大工具：首先是对全局的综合分析判断能力；其次是哈佛强大的、遍布全球的4万多人的校友网络。哈佛商学院创立以来，有超过6万名校友，目前已经成为各个行业的精英；并且，他们已经织就了一张强大的人脉网络。与其他人相比，哈佛学子的成功概率更大。

有没有一张优质的人脉网络，对一个人事业的成败及工作的好坏具有极大的影响。良好的人际关系能开拓你的视野，让你随时了解周围发生的事情，并提高你倾听和交流的能力。所以说成功在很大程度上取决于你拥有多大的权力和影响力，与合适的人建立稳固关系对此至关重要。

良好、稳固的人脉网的核心必须由10个左右你所信赖的人组成，这10个人可以是你的朋友、家庭成员以及那些在事业上与你联系紧密的人。这些人构成你的影响力内圈，因为他们能为你创造一个发挥特长的空间，而且彼此都是朝一个方向努力。这里不存在钩心斗角，他们不会在背后说东道西，并且会从心底里希望对方成功。你与他们的合作会很愉快。

当双方建立了稳固关系后，彼此形成一种强大的凝聚力。他们会激发对方的创造力，并不断从对方身上得到灵感。为什么要将影响力内人数限定为10个人呢？因为这种牢不可破的关系需要你一个月至少维护一次，所以10个人就足以用尽你所有的时间。

另外，你必须与至少15个人组成的后备力量保持一定的联系以作为你10人内圈的补充。假如内圈中有一位退休或移民国外，那15人组成的后备军即派上用场了。其实，只要你每月定期和他们取得联系，可以通过电话、传真、聚会、电子邮件或信件，这个团体的人数都会超过15人。

对方在试图与你建立关系时，总会打听你是做什么的。如果你的回答很一般，比如只是一句“我是某公司的一名经理”，你就失去了与对方交流的机会。你可以这样回答对方：“我在某公司负责一个小组的管理工作，主要为我们的网络开发软件。我喜欢骑马，爱好打网球，并且喜爱文学。”这种简单而不失个性的介绍不仅为你的回答增添了色彩，也为对方提供了不少可以继续的话题，说不定其中就有对方感兴趣的。当他这样表示：“哦，你打网球？我也喜欢”时，你们就建立了一种最初的关系。

建立“人脉网”的前提，不是“别人能为我做什么”，而是“我能为别人做什么”。在回答对方的问题时，不妨补上一句，“我能为你做些什么？”

保持联系是建立成功人脉网的另一重要条件。当《纽约时报》的记者问美国前总统克林顿，是如何保持自己的政治关系网时，他回答说：“每天晚上睡觉前，我会在一张卡片上列出我当天联系过的每一个人，注明重要细节、时间、会晤地点以及与此相关的一些信息，然后输入秘书为我建立的关系网数据库中。这些年来朋友们帮了我不少忙。”

要与你的人脉网中的每个人保持密切的关系，最好的方式就是创造性地运用你的日程表，记下那些对你来说至关重要的日子，比如生日或周年庆祝等。在这些特别的日子里准时和他们通话，哪怕只是给他们寄张贺卡，他们也会高兴万分，因为他们知道你心中想

着他们。

观察他们在组织中的变化也不容忽视。当你的人脉网成员升迁或调到其他的组织去时，你应该衷心地祝贺他们。同时，也把你个人的情况透露给对方。去度假之前，打电话问问他们有什么需要。

当他们处于人生低谷时，打电话给他们。不论你的人脉网中谁遇到了麻烦，你都要立即打电话安慰他，并主动提供帮助。这是你支持对方的最好方式。

充分地利用你的商务旅行。如果你旅行的地点正好离你的人脉网中的某位关系成员挺近，你可以与他共进午餐或晚餐。

只要是有人脉网中成员的邀请，不论是升职派对，还是他女儿的婚礼，你都要去露露面。

至少每三个月调整一下你的关系网。要多问问自己：“为什么要保留这个关系？”如果你不定期更新或增加新人，你的关系网就会老化，其威力会大大减弱。

时刻关注对网络成员有用的信息。应定期将你收到的信息与他们分享，这是很关键的。

在一个优秀的人脉网中，关系网络是双向的。如果你仅仅是个接受者，那么，什么网络都会疏远你。搭建人际关系网时，要做得好像你的职业生涯和个人生活都离不开它似的，因为事实上的确如此。

第九课白手创富，借别人的鸡下自己的蛋

“如果你能给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位大贷款者。”《我如何利用我的业余时间，把一千美元变成三百万美元》一书的作者这么说。

一切都是可以靠借的，资金、技术、人才，这些有用的东西都可以拿来。这个世界已经准备好了一切你所需要的资源，你所要做的仅仅是把它们搜集起来，并用智慧把它们有机地组合起来。

富人善用“借”的力量

大多数人赚取人生第一桶金往往是十分艰辛的，所以在投资的时候用钱会非常谨慎。很多人会有这样的观念：现在自己的金钱资本太少了，先攒两年吧，等储蓄多了再拿出来投资。等两年过后才发现，物价上涨，这点钱还是不够投资的，于是再攒两年吧。攒来攒去，发现即使一辈子也攒不到投资用的钱，于是也就不再攒钱，找地方消费去了。

20世纪60年代，28岁的阿克森还在自己的律师事务所处理一些繁琐、枯燥的工作。他有许多客户都是富翁级的。看着这些客户的个人资料，阿克森不禁对自己清贫的处境感到失落。

阿克森决心要闯荡社会，改变自己的命运。

阿克森决定通过借贷的方法实现这一梦想。

第二天，阿克森找到一家银行的放款部经理，声称要借一笔钱，修缮律师事务所。凭着律师这一行业在美国的较高地位，阿克森很容易地拿到了1万美元的现金支票。

接着，阿克森又进入了另一家银行，在一小时之内，将刚刚借到的1万美元存了进去。之后，阿克森又找了一家银行，重复了刚才的做法。

这两笔共2万美元的借款利息，用他的存款利息相抵，大体上也差不多。几个月后，阿克森就把存款取了出来，还了债。

通过一出一进的方式，阿克森在四家银行建立了初步信誉。此后，阿克森便在更多的银行重复这种借贷和按时还款的手段，并且数额越来越大。这样做的目的，就是在银行建立起良好的信誉。

凭着他的一纸欠条，就能借出10万美元，信誉就这样出来了。有了可靠的信誉，还愁什么呢？

不久以后，阿克森又借钱了，他用借来的钱买下了费城一家濒临倒闭的公司。20世纪60年代在美国是充满机会的好时光，只要你用心，赚钱是没问题的。8年之后，阿克森拥有的资产达1.5亿美元。于是，阿克森通过借贷实现了致富的梦想。

聪明的赚钱者充分了解并能利用借贷。富人之所以能够成功，是因为他们深谙“借”的力量。

借贷其实并不可怕，可怕的是不善经营、不善用贷。阿克森经商成功还有一个很重要的因素，他善于用贷，巧于用贷。获得第一笔贷款后，他并没有无原则地挥霍掉，而是用这笔贷款购得一艘货轮，并将其改造成一艘油轮。然后包租出去。再次抵押，用此获得第二笔贷款，再次购买货轮，并将之改装成油轮，使得资金流转起来。资金只有流转起来，才能谋取更多的利益。

千万不要让自己的现况阻碍了发展，放胆去“借”，放胆去用，你会发现成功离你并没有那么遥远。

借钱为生钱，别为花钱

法国作家小仲马在他的作品《金钱问题》中说过，“商业，这是十分简单的事，它就是借用别人的资金来赚钱。”看那些世界有名的富人，他们很少是生来就富的，大多数是白手起家，经过艰苦的创业才有了今天的辉煌。如何拥有人生的第一桶金以及如何应用人生的第一桶金是关键。事实上，很多富人的第一桶金都是通过“借贷”实现的。

借贷不仅仅是穷人找钱的途径，更是富人集资的主要途径。对于创业而言，初始资金很重要，但不是所有的人生下来就是口里含金钥匙的。我们没有初始资金怎么办，只能借，借别人的鸡给自己生蛋，才是最便捷的道路。

学会把别人的钱拿来作为自己的资本，为自己创造利润才是有钱人的做法，相反，靠借来的钱度日，虽然也有几天的好日子，可是更大的贫穷和痛苦却还在后面。

在资金流通的市场经济下，借贷已经不是一件丢人的事情了。很多人或许还处于一种守旧的思想状态：我不借钱，我有多少花多少。那么他只能是利用自己的劳动来换取基本的生活保障罢了。还有一部分人非常积极主动地迎合社会的改革，他们想尽办法利用可以利用的资源，让它们为自己的财富积累贡献力量。

很多人或许都有过自己创业的理想，可是又因为没有资金而放弃这样的想法。没错，创业必须有原始资金，然而不是所有的创业者都有本钱，他们大多数也是从“借”中走出来的。

同样是借钱，有人借了，把钱吃掉了，没钱还债；有的人借了，让钱生钱，成了中国有名的富翁。温州老板金平亮就是敢于借

钱生钱的例子。

赫兹是一位极保守的金融家。他始终都非常讨厌负债，在经济萧条前夕，他刚好替别人偿还了银行的贷款。赫兹又出台了一项新的计划，要投资兴建高档商务楼，但公司的资金运转不过来，会计总管提议要以9.75%的利息去银行贷款1亿美元的资金来做这个项目。他却马上拒绝了他的建议，他坚持亨利公司永远不会借钱做事。他的谨慎战略使亨利公司在经济大萧条中免遭了灭顶之灾，但因此也产生了一定的副作用，使这个公司长期得不到发展，不能进入大公司的行列。

后来，他对公司进行了一定的调整，支出了一个代理点，与同行们进行合作，交手给他的助手克拉斯接管，并由他全权负责公司的经营。赫兹是准备放手一搏，能使自己的公司得到发展。然而克拉斯上任后，一改赫兹的作风，首先制定了前行的方向，大胆举借款之行动。他先把公司的资本中贷款不到2%的长期债务猛增到资本的18%，这种举动使同事们大吃一惊。克拉斯用这些资金与同行们合作开拓投资项目，大胆地投资了以色列影片公司。他向他们交代，只要看准了什么可以做的合作项目，就不怕增加公司的债务负担。克拉斯勇气十足，重要的是在他做赫兹的助手时，与赫兹一同行，创造辉煌，加之自己对经营方面的钻研，从中积累了不少经验，使他能够很好地利用贷款做资金的运转，把亨利公司从困难中解救出来，公司的利润逐年增长。在短短几年期间，克拉斯为亨利公司赢得了近上亿美元的收益。

借钱的途径有很多，如果你现在还苦于无处借钱，那么往下读，你或许会茅塞顿开。

首先，向亲戚朋友借款是一种简便的方法。这种途径会免去很多复杂的借贷手续，还有昂贵的借贷利息。不过你或许因为面子而

不好意思去借，或许因为害怕被拒绝而一直踌躇不定，放下这些顾虑，去尝试一次，你不行动怎么知道不会成功呢？

其次，向银行贷款。可是很多人因为高额利息而对银行贷款望而生畏。不可否认，在当前中国的金融条件下，不但贷款利率高达7%，而且银行对个人或企业提供贷款的条件是很严的，特别是中小企业，仅有质押资产是不够的，还要积累信誉，向银行及时提供适当真实的财务信息。至于个人信用贷款，则只能进行物业抵押，且只能抵押50%。尽管如此，从整个社会的融资成本上来看，以物业的方式从银行贷款融资成本依然是最低的。因为目前的社会平均借款利率（15%左右）高于按揭贷款利率（7%左右），只要能满足银行的条件，从银行借到资金且使它们得到合理利用，自然就可以借钱生钱了。

最后，借企业的钱。亲人朋友的钱毕竟是小数，而银行的借贷又太昂贵，这时候成功的投资家就会想到一个新的资金来源，那就是企业。

可以选择在商业合作伙伴，或者熟悉的供应商中寻找出借企业，这些企业会提供宽泛的还款期限。

事实上，借贷会在一定程度上给借贷者压力，在这种压力下，你或许就会大大收敛你的消费支出，从而更加理性地规划你的资金，实现科学理财。

聪明的人总是有聪明的办法让自己从贫困走向富强。这其中需要智慧，也需要勇气和耐心。学会借鸡下蛋是大富翁中百试不爽的绝招，然而这招的使用是需要小心的，不要轻易地把借来的“鸡”吃掉。“心急吃不了热豆腐”，挣钱是一个巧妙的、需要头脑和耐心的过程，希望你也能从众多成功富翁的经历中总结出真

理，成为一个成功的“借鸡”者。

借鸡生蛋式赚钱，借力使力式理财

“如果你能给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位大贷款者。”《我如何利用我的业余时间，把一千美元变成三百万美元》一书的作者这么说。

一切都是可以靠借的，资金、技术、人才，这些有用的东西都可以拿来。这个世界已经准备好了一切你所需要的资源，你所要做的仅仅是把它们收集起来，并用智慧把它们有机地组合起来。

这就是有钱人的思维方式。他们的意思是说，生意人应该尽量贷款，借助银行的资金为自己办事，如果你不能借用别人的资金，做生意是极为困难的。

一位出版商有一批滞销书，当他苦于不能出手时，一个主意冒了出来——给总统送一本，并三番五次去征求意见。忙于政务的总统哪有时间与他纠缠，便随口而出：“这本书不错。”于是出版商便大做广告：“现有总统喜爱的书出售。”于是这些书就销售一空。

时间不长，这个出版商又有卖不出去的书，他便又送了一本给总统。总统鉴于上次经验，想奚落他，就说：“这书糟糕透了。”出版商闻之，灵机一动，又做广告：“现有总统讨厌的书出售。”有不少人出于好奇争相抢购，书又销售一空。

第三次，出版商将书送给总统，总统接受了前两次教训，便不予回答而将书弃之一旁，出版商却大做广告：“有总统难以下结论的书，欲购从速。”居然又被一抢而空，总统哭笑不得，商人大发其财。

“没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。”这就是头脑灵活的致富者，不管怎样他们都能挣到钱。借用资源是这些人的拿手好戏，只要他们动脑筋，总能够成功。

著名的希尔顿从被迫离开家庭到成为身价5.7亿美元的富翁，只用了17年的时间。他发财的秘诀就是借用资源经营。他借到资源后不断地让资源变成新的资源，最后成为了全部资源的主人——一名亿万富翁。

希尔顿年轻的时候特别想发财，可是一直没有机会。一天，他正在街上转悠，突然发现整个繁华的优林斯商业区居然只有一个旅店。他就想：我如果在这里建一座高档次的旅店，生意准会兴隆。于是，他认真研究了一番，觉得位于达拉斯商业区大街拐角地段的一块土地最适合做旅店用地。他调查清楚了这块土地的所有者是一个叫老德米克的地产商之后，就去找他。老德米克给他开了个价，如果想买这块地皮就要掏30万美元。

希尔顿不置可否，却请来了建筑设计师和房地产评估师给他的“旅馆”进行测算。其实，这不过是希尔顿假想的一个旅馆，他想知道按他设想的那个旅店需要多少钱，建筑师告诉他起码需要100万美元。

希尔顿只有5000美元，但是他成功地用这些钱买下了一个旅馆，并不断地使之升值，不久他就有了50000美元，然后找到了一个朋友，请他一起出资，两人凑了10万美元，开始建设这个旅馆。当然这点钱还不够购买地皮的，离他设想的那个旅馆还相差很远。许多人觉得希尔顿这个想法是痴人说梦。

希尔顿再次找到老德米克，签订了买卖土地的协议，土地出让费为30万美元。然而就在老德米克等着希尔顿如期付款的时候，希

尔顿却对土地所有者老德米克说：“我想买你的土地，是想建造一座大型旅店，而我的钱只够建造一般的旅馆，所以我现在不想买你的地，只想租借你的地。”

老德米克有点发火，不愿意和希尔顿合作了。希尔顿非常认真地说：“如果我只租借你的土地的话，租期为100年，分期付款，每年的租金为3万美元，你可以保留土地所有权，如果我不能按期付款，那么就请你收回你的土地和在这块土地上所建造的饭店。”老德米克一听，转怒为喜，“世界上还有这样的好事，30万美元的土地出让费没有了，却换来270万美元的未来收益和自己土地的所有权，还有可能包括土地上的饭店。”于是，这笔交易就谈成了，希尔顿第一年只需支付给老德米克3万美元，而不用一次性支付昂贵的30万美元。也就是说，希尔顿只用了3万美元就拿到了应该用30万美元才能拿到的土地使用权。这样希尔顿省下了27万美元，但是这与建造旅店需要的100万美元相比，差距还是很大的。

于是，希尔顿又找到老德米克，“我想以土地作为抵押去贷款，希望你能同意。”老德米克非常生气，可是又没有办法。

就这样，希尔顿拥有了土地使用权，于是从银行顺利地获得了30万美元，加上他已经支付给老德米克的3万美元后剩下的7万美元，他就有37万美元。可是这笔资金离100万美元还是相差得很远，于是他又找到一个土地开发商，请求他一起开发这个旅馆，这个开发商给了他20万美元，这样他的资金就达到了57万美元。

1924年5月，希尔顿旅店在资金缺口已不太大的情况下开工了。但是当旅店建设到了一半的时候，他的57万美元已经全部用光了，希尔顿又陷入了困境。这时，他来找老德米克，如实介绍了资金上的困难，希望老德米克能出资，把建了一半的建筑物继续完成。他说：“如果旅店一完工，你就可以拥有这个旅店，不过您应该租赁

给我经营，我每年付给您的租金最低不少于10万美元。”

这个时候，老德米克已经被套牢了，如果他不答应，不但希尔顿的钱收不回来，自己的钱也一分都回不来了，他只好同意。而且最重要的是自己并不吃亏——建希尔顿饭店，不但饭店是自己的，连土地也是自己的，每年还可以拿到10万美元的租金收入，于是他同意出资继续完成剩下的工程。

1925年8月4日，以希尔顿名字命名的“希尔顿旅店”建成开业，他的人生开始步入辉煌时期。

希尔顿就是用借的办法，用5000美元在两年时间内完成了他的宏伟计划。不能不说他是善于利用别人的高手。

牛顿曾经说过：“我的成功只是因为站在了巨人的肩膀上。”在追求财富与梦想的现实社会中，学会“站在巨人的肩膀上”将是你取得财富的最佳途径。

生活在现实社会中，你周围有很多的成功拥有财富的人。想办法接近他们，了解他们为什么能拥有如此多的财富，然后学习他们的经验，向他们请教成功心得。不要害怕遭到冷遇，因为在现实中，成功人士是不会拒绝一个诚恳的求学者的；相反，大部分人还会很乐意地帮助他们。只要你以正确的态度，谦虚地求教，他们会给你机会的。

学到了这些经验，那么你就开始慢慢地向“巨人”的肩膀上爬了，相信总会有一天，你也会像他们一样拥有自己的成功和财富。

不要抱怨你没有身在改革开放初期的汹涌经济大潮中，也不要遗憾你没有机会走在数字信息的前沿，要知道这些对你获取财富没有多大的影响，你反而更应庆幸当前有这么多的巨富者。学会站

在“巨人”的肩膀上，学会利用外力来发展自己，将比一切都重要。

借助外力拓展财富

在当今这个竞争日益激烈的市场经济时代，想要在商场上干出一番成就，在复杂的商战中永远立于不败之地，仅靠单打独斗是行不通的。俗话说：“就算浑身是铁，又能打几颗钉？”你应该学的是“借力”。

“会借别人的手帮自己干活，就等于自己在干活。”无论是本企业的员工，还是你的顾客，或者是你根本不曾相识的人……只要你“会”借，能够使他们心甘情愿地帮你做事，做到“毕其智为己所用”，就一定能够心想事成、“借力生财”。

丹尼尔·洛维格，1897年6月出生于美国密歇根一个叫南海温的地方。在他10多岁的时候，洛维格的父母分居了，他跟随父亲到了得克萨斯一个叫阿瑟港的小城。

洛维格对船舶十分着迷，高中还没有毕业，就辍学到码头上找到了工作。经过几年的漂泊，他进了一家航运工程公司。在这期间，他开始利用晚上的时间兼职，给船舶安装各种引擎。

19岁的时候，他接的兼职活儿太多了。于是，他辞了工作，开始独自创业。但在之后的20年里，他一直起起伏伏，没有成就大业，倒是背了一屁股债。

年近40岁的时候，他意识到自己在创业观念上有问题，他必须彻底改变自己的创业观念。他决定抛弃仅仅依靠自我积累的做法，去借助外力。

当时，洛维格想贷款买一只货轮，然后把它改装成油轮，因为运油比运其他货物更赚钱。可是，到哪儿去贷款呢？一家又一家银行都拒绝了他，因为银行职员看着他磨破的衣领时，就问他有什么担保物。他什么担保物也没有，事实上他几乎一无所有。

看来，借助外力并不是一件容易的事情。

在碰了很多次壁之后，有一天，洛维格想到了“未来之力”。我为什么不用“未来之力”来促成借助外力的实现呢？于是，他把自己未来才拥有的船“放”在了今天。

第二天，他来到纽约大通银行，对银行经理说，他现在有一条老油轮，正包租给一家信誉很好的石油公司使用，希望银行贷款给他，他用油轮收起的租金偿还贷款本息。因为有一条老油轮，并且那家石油公司信誉很好，大通银行没有要求他提供担保物，而是直接把款贷给了他。

“未来之力”到手了！

为了不让银行识破他的“未来之船”，他拿到钱后，立即购买了早已物色好的一条老货轮，迅速把它改装成油轮，并立即包租出去，使“未来之船”成为了“现实之船”。

接着，他用这条实实在在的油轮抵押，贷到第二笔款，买下第二只货轮，并把它改装成油轮包租出去。

很快，洛维格的衣领、资金状况、银行信用都发生了巨大的改观。

第一次利用“未来之力”获取成功，使他产生了再次利用“未来之力”的想法。不过，这一回他做得就稳妥得多了，并且把想法

明明白白地告诉了银行。

他先设计好一条油轮，但在安放龙骨之前，他就找好一位愿意在船造好之后承租它的客户并签下了包租合同。

有了包租合同，他来到了银行，申请贷款建造这艘油轮。他申请的贷款方式是“延期偿还贷款”，在这种方式下，在船下水之前，银行只能收回少量贷款，或者不收回贷款，而在船下水之后，租金就开始付给银行，当贷款付清之后，洛维格就可以拥有船的全部产权。

显然，这样做洛维格可以不花一分钱而成为船主！

他的构想一提出来，就把银行经理给惊呆了，因为谁也不曾这样做过。但在仔细测算之后，银行经理觉得这对银行也十分有利，并且风险也不大，因为这笔贷款有两条“安全带”：一是洛维格；二是承租未来之船的商人。于是，银行同意了洛维格的贷款申请。

后来，洛维格一次又一次地把利用“未来之力”的经验复制到其他事业上，终于拥有了一个庞大的不可思议的跨国公司，这个公司包括遍布世界的许许多多产业：一连串的储蓄放款的信贷公司，许多家旅馆，许多座办公大楼，从澳洲到墨西哥的许多家钢铁厂，煤炭和其他自然资源开发经营公司，位于巴拿马和美国的石油和石油化学工业公司……此外，他还拥有一只可以和希腊船王的船队媲美的世界性船队！

钱能生钱，这是人所共知的事实。但是，却不一定非要用自己的钱不可。“借鸡生蛋”与“借钱生钱”同出一辙，它为现代人立志成才、白手起家开拓了一条新路，值得我们借鉴。

世界上许多富豪都是白手起家的。现代经济活动中，自身经济

实力不足又要发展事业，许多人也会来个“借鸡生蛋”：借得钱来，投资生产，赚回钱来，发展壮大自己的实力。这种经营谋略，也叫“负债经营，无钱走遍天下”。

要想比别人更有钱，你要学会利用负债。负债能够缩短我们与成功的距离，负债能够帮助我们获得扩大化的收益，合理的负债并不可怕，它是我们扩大资产的一种方式 and 途径，因此不妨勇敢当“负翁”。

当然，“借鸡生蛋”的方法已经广为人知，借钱的难度也相应地增加了。“借鸡生蛋”要掌握下列技巧。

一、恪守信用

借来的每一笔钱一定要按时归还。别人的信任对你来说就是一笔宝贵的财富！哈佛大学管理公司是负责管理美国最大的大学捐赠基金的集团。埃尔·埃利安公司的执行总裁说，之所以哈佛能取得现在的地位，是因为哈佛的竞争优势。“它有长期投资的视野、AAA级的资产负债表、稳定的资金来源，以及吸引创意和人才的能力。”AAA级表示哈佛具有非常强的还本付息能力。

二、建立你的信用记录

一个从来没借过钱的人是很难借到钱的，一个借钱不按时归还的人更是借不到钱的，只有经常借又按时还的人才最容易借到钱。经常借又按时还就代表着有“良好的信用记录”。借钱的次数越多，借钱的金额越大，并且没有一次“不良信用记录”就代表信用记录非常好。

三、放平心态

要把借钱投资当做一件很光荣的事，不要有任何“不好意思”的感觉。在这个世界上，任何一个不会借钱的人几乎就是不会投资的人，至少说不是投资理财的高手。

四、“化整为零”

不管你是要借10万元而是500万元去投资，你都要学会“化整为零”。比如，你要借10万元去投资，要尽可能地向多个人去借。因为如果只向一个人去借，很可能连1万元也借不出来。

合理地选择负债

28岁的小璐和丈夫、公公、婆婆住在一套150多平方米的高级公寓里。回想起3年来的换房经历，小璐说：“多亏我们当初不怕做‘负翁’，竟然无意之间做了一回炒房客。”

2006年，小璐和丈夫购入的那套婚房总价50万元，小璐的公公、婆婆慷慨地拿出自己50万元积蓄支援他们。但是小璐和丈夫商量后，决定先暂时接受父母20万元的资助作为首付，其余的从银行贷款。

“当时一算利息，我婆婆就心疼得不得了，一方面觉得交这么多利息不划算，另一方面也担心我俩月供压力大。”小璐说。后来小璐又相中了一处期房，正是有了之前30万元的活钱，他们又添置了第二套房产。尽管两套房还贷期间小两口比较有压力，但是之后赶上楼市火热，他们先后卖出前面两套住房，获得了不菲的收益，特别是第二套房产，给他们带来将近150%的收益。现在小璐把公公、婆婆当初资助的钱都交还了他们，希望他们安度晚年，自己和丈夫则继续过着积极的“负翁”生活。

小璐的案例并不是要鼓励大家负债投资，而是提醒投资者，债

务既不是天使，也不是魔鬼，而是现代人的一种生活方式。掌握聪明的负债原则，能帮助你远离债务危机，变债务为资产。尤其是良性债务能够给你带来积极的回报，对此应该合理地加以利用。

一、良性负债要合理

在我国目前来说，由于社会保障、医疗保障、失业保障体系的建立和完善尚待时日，我们对自己在这方面的负债应该量力而行，一般建议个人负债比例尽量不超过50%。如有某个家庭月总收入为5000元，那每月还贷最多2500元，如果超过这个数额，加上平时生活费用，压力会很重。

二、勇敢负债，选择低利率的贷款

随着经济水平的提高，通货膨胀现在也变成了一个无法忽视的因素。例如，前几年房价较低，为了满足家庭成员对居住环境改善的生活需求，同时又能抵御一部分通货膨胀，就可以及时去贷款消费，以免日后支出更多。

对一些奢侈商品的贷款消费应尽量避免，因为其贷款利率高。如对别墅一类商品的贷款利率在6%以上，还不能享有优惠。所以我们在这方面即使要贷款也尽可能少贷并选择低利率的贷款，如住房公积金贷款、科技创业贷款。如利率较低，应争取贷款合同在较长时间内锁定利率。

三、掌握好负债比例

当资产负债率低于1/2、负债比例低于收入的1/3时，家庭财务比较安全。这是世界通用的经验性指标，也是很多银行判断借贷家庭还贷能力的指标。一旦家庭债务在这两条安全线外就要谨慎了。高负债会给家庭财务带来潜在危险，一旦比例处理不当，影响生活

质量不说，还可能要相应减少和延缓家庭教育金、养老金及医疗金的准备。现在各大银行有很多这样的按揭抵押房产公开拍卖，出现这些现象的原因就是由于贷款人无法还贷。

四、确定合理的负债比例还要适合自身

青年时期抗风险能力较强，如果家庭负担不重的话，可以适当进行超前一点点的消费。但随着年龄的增长，要逐步减少超前消费的开支。收入不稳定者不宜超前消费。现在有一些年轻人，从小养成大手大脚的习惯，长大了还大把大把地花着父母的钱，这不利于培养正确的理财观和社会责任。

一般来说，资产负债率低于1/2、收入负债比例低于1/3的家庭可以做些进取型投资，比如股票、基金和房地产投资等。而超出警戒线也就是收入负债比率超过70%的基本就只能做一些短期的低风险投资，如国债和货币市场基金产品等。不建议家庭贷款去投资，更不能去投资期货、期权类具有时间限制的金融衍生工具。

说得直白一些，如果我们的家庭资产的年回报率大于5.5%（当前实际贷款利率），我们可以利用银行的钱为我们打工，否则就是用我们的钱为银行打工。如何正确地提高家庭资产回报率，应该多听取理财专家的意见。

五、结合自己的人生目标来确定经济目标

每一笔大的支出都会对你的人生规划产生较大影响，得到某一个心仪的物品，可能会使你丧失实现另外一个更大目标的机会。

我们应该仔细筹划自己的人生目标，再确定其经济目标，然后通过合理的、科学的理财规划，去实现自己心目中真正的目标。否则，人的一生会被许多种新颖的消费产品、消费方式所吸引，就有

可能使你的良性负债转化为恶性负债。理财规划绝不仅是财务规划，它同时也是人生的规划。

借势而起，创造财富人生

大雁借助风力飞翔，藤蔓依靠树木攀缘；树木生长，靠的是土地阳光水分；月亮散发光芒，凭借的是阳光的照射，宇宙中万物相伴而生。在生活中，我们也要善假于物。荀子《劝学》篇中说：“登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰。假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”这段话说明了善假于物的作用，就是要求我们要学会借势谋利。

如今最成功的借势谋利的案例之一，就是蒙牛酸酸乳借势湖南卫视的《超级女声》。2005年，超女来了。事实上，超女在2004年就已经闯进了人们的视野。但是，直到2005年蒙牛的介入，超女才真正火了一把。在这一年里，蒙牛用不到2000万元的赞助，将一个名为“蒙牛酸酸乳”的酸奶新品，搭乘着“超级女声”迅速铺遍全国，并且大红大紫，销量从7亿元一举蹿升到了25亿元，制造了一个举世皆惊的营销奇迹。

蒙牛副总裁孙先红说，2005年的时候，蒙牛计划向市场投放20亿袋印有“2005蒙牛酸酸乳超级女声”的产品，销售额应该在20亿元左右，但是实际的情况出乎人们意料，蒙牛的销售终端很快严重供不应求，到处都断货。

蒙牛赚了，“超女”火了，由于“超级女声”带来的品牌效应，湖南卫视整个白天时段的广告报价都得到了提升，湖南卫视也从中得到巨大的收益。

同样，2008年，王老吉在汶川大地震后捐款1亿元，然后借助新

闻传播，网络推广的力量从市场中获得了巨大收益。“要捐就捐1个亿，要喝就喝王老吉”在很多贴吧、博客之间传唱。虽然利用了公众情绪，但其品牌大显已是公认的事实。

能够通过自身努力致富的人，说明他个人能力很强；而善于通过“借势”崛起的人，更能够证明他的高财商。在如今竞争激烈的社会中，仅凭自己的努力而创出一番天地是很困难的。

日本的冈山大饭店是一栋非常漂亮气派的5层钢筋水泥大楼。这栋大楼的所有者条井正雄没有花自己的一分钱就建造了这栋大楼。他所用的方法就是借势。

条井对旅馆经营业务十分感兴趣。一次，他实地做过精密的调查，发现冈山市的旅客，有97%是为商务而来的。然后，他又在公路边站了三个月，调查汽车来往情况，得出每天汽车流动有90辆，每辆车约坐两三人，然而当时，冈山市的旅馆却没有一家像样的停车场设施。他想，将来新盖的饭店，必须具有商业风格，有广阔的停车场，以此来吸引旅客。他又花费1年时间，制成几张十分阔气的饭店设计图纸和一份经营计划书。

设计图纸画好了，但是条井没钱去盖楼。条井不甘心就这样放弃，他决定去建筑公司碰碰运气。

建筑公司的一位主管看了条井的设计后，询问他准备投入多少资金来建造这栋大楼。

条井回答：“我现在没钱。能不能先请你们帮我盖这栋大楼，至于建筑费等我开业之后，分期付款给你们。”

这个主管忍不住笑了起来：“我们不必再浪费口舌了。我们不会免费给你建造的。请你把这个设计图拿回去吧！”

条井没有放弃：“这几张图纸和计划书是我花了两年的时间搞成的，我认为很完整。请你们详细研究，我以后再来讨教！”

半个月后，奇迹发生了，这个建筑公司约他去面谈。该公司的董事和经理济济一堂，从上午8点到下午4点，一个接一个向他问各式各样的问题，那种场面真令人心惊肉跳。然而，令人难以相信的事终于发生了，建筑公司决定花两亿日元替这位身无分文的先生盖饭店。

1年后，饭店落成了，条井成了老板。

拿破仑说过：“懒而聪明的人可以做统帅。”所谓“懒”，指的就是不逞能，不争功，能让别人干的自己就不去揽着干。尽量借助别人的力量，这在某种意义上来说，是在告诫我们，要善于“借力”。别人会干，等于自己会干。灵活运用“借鸡生蛋”这一招，不管在财富积累方面，还是在个人经验积累等方面，都会让你受益匪浅。

第十课建立家庭财务档案，财富就在你家后院

哈佛教授告诉我们，理财的最佳方式并非追求高超的金融投资技巧，只要你掌握正确的理财观念，并且持之以恒，若干年之后——人人都能成为富翁。财富是靠“积少成多”、“钱滚钱”地逐渐累积，平稳妥当的生涯理财规划应及早拟定，才有助于逐步实现“聚财”的目标，为人生打下安定、有保障、高品位的基础。

家庭理财：早规划早受益

2004年，蒋同毕业于北京的一所知名高校，而后顺利地进入了一家电信公司，负责技术方面的工作。他每月都有不菲的收入，而且享受很好的福利待遇。在电信公司工作了5年多，蒋同拥有了一群铁哥们，平时吃吃喝喝，有空就一块打牌、泡泡酒吧，或者开车出去兜风。

如今蒋同已经28岁了。女朋友及双方父母都催着结婚，买房自然而然就成为头等大事。蒋同翻出自己的存折看看，也不过5万元。从去年开始，电信公司内部因上市而进行大幅改革，员工的工资福利也不像以前那么多了。蒋同觉得自己基本上就是月光族了，拿什么去买房结婚？

有朋友建议蒋同：“比起其他人，你的收入也不算少，应该尝试着理财，适当节制消费，再把闲钱拿出来投资，总比存活期好。”蒋同说，“要是我有三五十万，我也弄弄投资，兴许还能把房子问题解决了。就现在这点钱，投资也赚不了几个钱，懒得折腾它了。”

很多人都像蒋同一样，觉得自己不需要理财，理财是有钱人的事情，其实，这是对理财的误解。不管钱多钱少，人人都需要理

财；而且理财是越早越好。

越早进行理财规划，把收入和支出安排合理，结余的钱财也就能越早地利用到金钱的时间价值，让钱生钱，利用复利去创造更多的财富。

然而，在我们身边，有许多人一辈子工作勤奋努力，辛辛苦苦地存钱，却又不知有效运用资金，亦不敢过于消费享受；有些人图“以小博大”，不看自己能力，把理财目标定得很高，在金钱游戏中打滚，失利后不是颓然收手，放弃从头开始的信心，就是落得后半辈子悔恨抑郁再难振作。

要圆一个美满的人生梦，除了有一个好的人生目标规划外，也要应对人生不同阶段的生活所需，将财务做适当计划及管理就显得十分必要。理财是一辈子的事，何不及早认清人生各阶段的责任及需求，制订符合自己的理财生涯规划呢？

许多理财专家都认为，理财规划应趁早进行，以免年轻时任由“钱财放水流”，衰老之际空悲切。

一、求学成长期

这一时期以求学、完成学业为阶段目标，此时应多充实有关投资理财方面的知识，若有零用钱应量入为出培养良好的消费习惯。

二、初入社会青年期

初入社会的第一份薪水是经济独立的开始，可进行实务理财操作。因此时年轻，较有事业冲劲，是储备资金的好时机。从开源节流、资金有效运用上双管齐下，切勿冒进急躁。

三、成家立业期

结婚10年当中是人生转型调适期，此时的理财目标因条件及需求不同而各异。若是双薪无小孩的“新婚族”，较有投资能力，可试着从事高获利性及低风险的组合投资，或购房或买车，或自行创业争取贷款；而有小孩的家庭就得兼顾子女养育支出，理财也宜采取稳健及寻求高获利性的投资策略。

四、子女成长中年期

此阶段的理财重点在于子女的教育储备金。因家庭成员增加，生活开销亦渐增，若有扶养父母的责任，则医疗费、保险费的负担亦须衡量，此时因工作经验丰富，收入相对增加，理财投资宜采取组合方式，贷款亦可在还款方式上弹性调节运用。

五、空巢中老年期

这个阶段因子女多半已成家，教育费、生活费减少，此时的理财目标是包括医疗、保险项目的退休基金。因面临退休阶段，资金亦已累积一定数目，投资可朝安全性高的保守路线靠拢，有固定收益的投资尚可考虑为退休后的第二事业做准备。

六、退休老年期

此时应是财务最为宽裕的时期，但休闲、保健费的负担仍大。享受退休生活的同时，若有“收入第二春”，则理财更应采取“守势”，以“保本”为目的，不从事高风险的投资，以免影响健康及生活。退休期有不可回避的“善后”问题。因此应及早拟定。

上述六个人生阶段的理财目标仅供参考。人生理财计划绝不能流于“纸上作业”，毕竟有目标才有动力。若是毫无计划，只是凭一时的心血来潮主宰理财生涯，则可能有“大起大落”的极端结

果。

哈佛教授告诉我们，理财的最佳方式并非追求高超的金融投资技巧，只要你掌握正确的理财观念，并且持之以恒，若干年之后——人人都能成为富翁。财富是靠“积少成多”、“钱滚钱”地逐渐累积，平稳妥当的生涯理财规划应及早拟定，才有助于逐步实现“聚财”的目标，为人生打下安定、有保障、高品位的基础。

及早设定一个理财目标

树立一个明确目标能够让你快速致富。

哈佛大学曾经就是否确立人生目标对应届毕业生做了一个调查报告。结果，只有3%的人有明确的人生目标并且写在了日记本上；另外13%的人在脑子里有人生目标但没有写在纸上；其余84%的人都没有明确的人生目标，他们的想法是完成毕业典礼后先去度假放松一下。

10年后，哈佛大学对当初的这些毕业生重新做了调查。结果发现，那些有人生目标但没有写在纸上的13%的毕业生，他们每个人的年收入平均是那些84%的没有人生目标毕业生的两倍。而那些明确把人生目标写在日记本上的3%的学生的收入，是另外两者收入相加后的10倍。

对于财富，我们不能只是停留在“想想”的层面。想要拥有更多的财富，想要过上更好的生活，就必须明确具体的目标是什么，在什么时间实现这个目标，如何来实现这个目标，要形成一个计划。科学地设定一个适当的理财目标等于成功了一半。

一、设定目标，先从脚下开始

“现实性”是制订理财目标第一要考虑的要素。无论什么样的目标，都要从自己现在的财务基础和能力出发。理财目标不宜制定得过高，脱离现实的目标只能增加自己的压力，目标也就不能发挥出它应有的作用。比如一个现在刚刚参加工作的人，月收入不足3000元，要想在1年内通过理财在北京拥有一套住房，这样的目标明显是心有余而力不足。可是对于一位拥有一些家产，年收入十几万元的人来说，制定这样的目标就有实现的可能性，动力更足。

“具体化”则是对目标的第二个要求。每个人都会对自己的未来有一些期望，但要想真正实现这些愿望，一个简单的办法就是把自己的目标具体地描述出来。像很多人都想成为“有车族”，如果你把这个目标具体地描述为“在两年之内，购置一辆15万元的家庭用车”，实现起来目的性就会更强。

二、设定目标，兼顾现在和将来

有一位30岁的年轻妈妈抱怨说：“理财就得考虑孩子上学的费用，怎么样去买一个大房子，如何过上幸福的养老生活，好像所有的钱都应该为这些目标去储蓄、去投资，时间长了觉得这样的生活有什么意思啊！还不如该花就花，该用就用。”

其实，设定理财目标的初衷在于保证人们在生命的各个阶段都可以过上有品质的生活。有长远的目标固然是对的，但是因此而牺牲了现在的生活就不可取了。这就好比运动员在进行长跑比赛时需要绕着运动场跑很多圈，教练员不仅会告诉运动员，最终需要达到什么样的成绩水平，还会为运动员制订出不同阶段的成绩目标。理财有时候也很类似于长跑，在长期目标中加入一些短期的理财目标，可以让你的胜果更加富于幸福感，也减少了实现长期目标时的枯燥。

像上述这位年轻的妈妈就可以考虑“新年的时候给自己买一个万元名牌皮包”或是“每年和家人一起去旅游度假”这样的短期目标，虽然看上去“牺牲”了一些长期目标，但远远比中途放弃长期目标要好得多。

三、制订目标，找到实现目标的方法

确立自己的目标很重要，但是更重要的是找到实现目标的途径，竭尽全力地付诸实施。因此，如果希望实现自己的理财目标，不妨就从目标的细化和分解开始做起，按期完成定额目标，也许你会发现很多看上去很遥远的目标实现起来也并没有多难。

随着人口老龄化的加剧，养老问题越来越成为一项负担。有人计算，在大城市生活，大约需要积累200万元的养老费。所以无论如何，养老已经是一个很现实、很重要的问题。

越来越多的人开始认识到养老金筹备的重要性，要想在退休之后维持现有的生活水平，就必须及早建立起自己的养老账户。可说归说，真正进行筹划的人并不多。为什么呢？很重要的一个原因是，大部分人觉得养老是一件遥远的事情，而要想保证养老生活的品质需要的“天文数字”也让他们无所适从。

养老费成了一项沉重的负担，李先生为此很忧虑。按照现在的收入水平，李先生依然觉得富裕养老离自己是遥不可及的。李先生家庭年收入能够达到20万元，除了要供房，要养车，要负担父母的一些费用，还要为儿子的教育作一些计划。按现在这种收入水平，要想在退休前积累起近200万元的养老费无异于痴人说梦。

可是当理财师为李先生制订出养老金筹备的定期定额投资计划时，让李先生看到了希望。理财师告诉李先生，如果从零开始的话，他每个月大约需要投入3400元的资金到自己的养老投资计划中

去，以8%的年收益率来计算，20年后李先生退休的时候就可以达到200万元的养老储备。每月3400元的月投入，对李先生来说，显然是可以实现的。李先生没有想到，原来把目标分解之后，做起来并没有想象中那么困难。

所以，如果你像李先生那样，希望实现一个看上去遥不可及的目标，不如去看看实现这一目标有哪些途径可循，也许你会发现做起来并不那么难。

制订适当的个人理财计划

薪水族中许多人经常随心所欲地花钱直到囊中羞涩，然后伸长脖子等待着发工资的那一天。他们虽然也会考虑将来，但从来没有好好地为将来的生活计划过。要把握自己未来的生活，必须有一个好的个人理财计划。那么，如何制订自己的理财计划呢？

一、确定目标

定出你的短期财务目标（1个月、半年、1年、2年）和长期财务目标（5年、10年、20年）。抛开那些不切实际的幻想。如果你认为某些目标太大了，就把它分割成小的具体目标。

二、排出次序

确定各种目标的实现顺序。和你的家人一起讨论，哪些目标对你们来说最重要？

三、所需的金钱

计算出要实现这些目标，你需要每个月省出多少钱。

四、个人净资产

计算出自己的净资产。

五、了解自己的支出

回顾自己过去3个月的所有账单和费用，按照不同的类别，列出所有费用项目，做到对自己的每月平均支出心中有数。

六、控制支出

比较每月的收入和费用支出。思考一下，哪些项目是可以节省一点的（例如下馆子吃饭）？哪些项目是应该增加的（例如保险）？

七、坚持储蓄

计算出每个月应该存多少钱，在发工资的那一天，就把这笔钱直接存入你的银行账户。这是实现个人理财目标的关键一环。

八、控制透支

控制自己的冲动性购买。每次你想买东西之前，问一次自己：真的需要这件东西吗？没有了它就不行吗？

九、投资生财

投资总是伴随着风险。如果你还没有足够的知识来防范风险，可以考虑购买保本的银行理财产品或购买国债和投资基金。

十、保险

保险会未雨绸缪，保护你和家人的将来。

健康险非常重要，如果你失去工作能力，就无法赚钱。财产保

险对家庭财产占个人资产比例较大的人来说也很重要。试想一下，如果遭受火灾，重新购置服装、家具、电视等，总共需要多少钱？

十一、安家置业

拥有自己的房子可以节省你的租金费用。现在就开始为买房子的首付款做准备吧。

制订完备的家庭理财计划

计划是家庭理财成功的关键，没有计划就不会有理财的动力和目标。这对于薪水族来说更加重要。一般来说，一个完备的家庭理财计划包括下面几个方面。

一、职业计划

选择职业是人生中第一次较重大的抉择，特别是对那些刚毕业的大学生来说更是如此。

二、消费和储蓄计划

你必须决定1年的收入里多少用于当前消费、多少用于储蓄。与此计划有关的任务是编制资产负债表、年度收支表和预算表。

三、债务计划

很少有人在他的一生中都能避免债务。债务能帮助我们在长长的一生中均衡消费，还能给我们带来购物便利。但我们对债务必须加以管理，使其控制在一个适当的水平上，并且债务成本要尽可能降低。

四、保险计划

当你年轻没有负担时，你必须保证自己不会丧失这种能力，为此需要有残疾收入补偿保险。随着你事业的成功，你拥有越来越多的固定资产，如汽车、住房、家具、电器等，这时你需要更多的财产保险和个人信用保险。为了你的子女在你离开后仍能生活幸福，你需要人寿保险。更重要的是，为了应付疾病和其他意外伤害，你需要医疗保险。

五、投资计划

当我们的储蓄一天天增加的时候，最迫切的需要就是寻找一种投资组合，能够使收益性、安全性和流动性三者兼顾。

六、退休计划

退休计划主要包括退休后的消费和其他需求，以及如何在工作的情况下满足这些需求。要想退休后生活得舒适、独立，必须在有工作能力时积累一笔退休基金作为补充，因为社会养老保险只能满足人们的基本生活需要。

七、遗产计划

遗产计划的主要目的是使人们在将财产留给继承人时合理纳税。这个问题在国外比较突出。遗产计划的主要内容是一份适当的遗嘱和一整套税务措施。

八、所得税计划

个人所得税是国家对个人的所得征收的一种所得税。在合法的基础上，你完全可以通过调整自己的行为来达到合法避让的效果。

建立家庭资产档案

无论你是工薪阶层还是亿万富翁，建好家庭资产档案是家庭理财的首要任务。这样可以让你知道自己究竟拥有多少净资产，以利于正确地控制应用它们。

家庭资产档案，大致可分为以下几类。

一、贵重资产

如房屋、车辆、金银首饰、高档电器设备等，价值在500元以上的都要明细列出，可按购买价计算，也可按重置价或扣除折旧后的净值统计。如一台电脑买价5000元，准备5年淘汰，已使用两年，净值就为3000元。

二、日常用品

凡价格在500元以下的物品皆归此类，如电灯、电话、餐具炊具等。这些低值易耗品多而杂，难以逐一罗列，可大致估算，不需要太具体精确。

三、有价证券

包括股票、债券等每天有市价可以进行计算，计算公式是资产减去借贷即净值。

四、古玩字画

家庭收藏的古董字画等，需请有关专家为你估值。

五、生意资产

产业、工具、存货是资产，借贷及应付款是负债。

建立这样的档案可以随时统计家庭财务的净值，一般来说每半

年或1年必须结算一次。因为这样的统计可以告诉你，万一有需要时，你可能筹集到多少资金。这对增强投资理念，加强今后资产管理，挖掘盘活家庭资产有所帮助。并可以资产净值来制订家庭计划，为自己设定净值的增长目标，如计划每年增长多少等。还可以修正各类保险，净值越多，所需要的寿险、意外险保障的绝对金额相应加大，相对比例就可以减少一些。

根据家庭的资产档案，有人总结出：家庭应常备“三个”账本：家庭理财记账本、家庭贵重物品发票档案本、家庭金融资产档案本。

理财记账本的账簿可采用收入、支出、结存的“三栏式”，方法上可将收、支发生额以流水账的形式按时序逐笔记载，如月末结算，年度总结。同时，按家庭经济收入（如工资收入、经营收入、借入款等）、费用支出（如开门七件事、添置衣服等费用）项目设立明细分类账，并根据发生额进行记录，月末小结，年度作总结。

家庭记账能带来诸多好处：通过记账，能全面反映家庭在一定时期内的经济收入、支出以及结余情况；能对家庭中各项经济收支进行分类反映；由于家庭记账能使家庭成员对自家的经济收支及其结余情况心中有数，因此，能起到鼓励他们积极组织家庭收入的作用。同时，又能使家庭成员本着先收后支，量入为出的原则，有计划地、合理地安排开支，节省费用。通过记账，还能为制订下年度家庭经济收支计划提供参考资料，有利于家庭理财。

发票档案本，主要收集购物发票、合格证、保修卡和说明书等。当遇到质量事故给消费者带来损失时，购物发票无疑是消费者讨回公道、维护自身合法权益的重要凭证，所以一定要妥善保存。在保修期内，保修卡是商品的保修凭证，在发生故障时，说明书是维修人员的好帮手。

金融资产档案能及时将有关资料记载入册，当存单等票据遗失或被盗时，可根据家庭金融档案查证，及时挂失，以减少或避免不必要的经济损失。

建立你的家庭账簿

居家过日子，进进出出的开支非常零星。一日三餐、交通、娱乐等，看上去好像很固定，但总是会有一些不经意的额外支出，月底汇总时会吓你一跳，不仅大大超出预算，还思前想后不知道钱花到哪儿了。还有一些人花钱的时候糊里糊涂、大手大脚，待清醒过来却为时已晚。所以，从现在开始就赶快准备一本账本，记下你生活中的每一笔开支。这个方法看似简单，实则非常有效。

首先，要记账就要选择好记账方法。正规的财务报表，很多人都会觉得头痛，其实只要肯花时间，从每天的记账开始，把自己的财务状况数字化、表格化，不仅可轻松得知财务状况，更可替未来做好规划。

一般人最常采用的记账方式是用流水账的方式记录，按照时间、花费、项目逐一登记。若要采用较科学的方式，除了需忠实记录每一笔消费外，更要记录采取何种付款方式，如刷卡、付现或是借贷。

其次，要特别注意记好钱的支出。资金的去处分成两部分：一种是经常性方面，包含日常生活的花费，记为费用项目；另一种是资产性方面，记为资产项目。资产提供未来长期性服务。例如，花钱买一台冰箱，现金与冰箱同属资产项目，一减一增，如果冰箱寿命5年，它将提供中长期服务；若购买房地产，同样带来生活上的舒适与长期服务。

最后，要收集整理好各种记账凭证。如果说记账是理财的第一步，那么集中凭证单据一定是记账的首要工作，平常消费应养成索取发票习惯。同时在收集的发票上，要清楚记下消费时间、金额、品名等项目，如没有标识品名的单据最好马上加注。

此外，银行扣缴单据，捐款，借贷收据，刷卡签单及存、提款单据等，都要一一保存，最好放置在固定地点。凭证收集齐全后，按消费性质分成食、衣、住、行、育、乐六大类，每一项目按日期顺序排列，以方便日后的统计。

记账贵在坚持，要清楚记录钱的来去。无法养成记账习惯，除了动力薄弱，记账太琐碎也是原因之一，好像不值得为了记录金钱支出下这么多工夫。事实上，有一些记账小技巧，可以形成持续记账的习惯。

一、概略记录法

日常生活中的点点滴滴的花费相当繁琐，能够逐项记载当然最好，不过如果纯粹因为这个因素而放弃记账的人，可以使用仅记录大略支出的方式代替。例如，每日三餐费加起来总共25元，那么，一个月的的外食费用即可记录为750元（ $25 \times 30 = 750$ ）。其他项目也可比照这种做法办理，简化方式、记录重点，就容易把记账变成习惯维持下去。

二、支出检讨法

仅是流水账式的记录每日的消费还不够，更重要的是要从这些枯燥的数据中分析出省钱的技巧。所以，有必要对支出进行检讨。检讨包括两部分：

（1）就收入方面来看，想想有没有其他“开源”的可能性；

(2) 就支出方面来看，检视每笔花费是否必要与合理。

三、家庭财产记录

有一些人将钱放在棉被或衣服的夹层中，还有一些人开一个秘密账户，与朋友合伙投资或借钱给朋友等，他们由于种种原因不愿告诉家人。如果这个人突然出现意外，他的这些钱财可能再也找不回来了。如何才不会使我们的钱财凭空丢掉，又能保住秘密呢？将自己所有的财产登记入账是非常必要的。

记账只是一种使自己了解财务状况的方法，一种控制金钱的手段，这里所说的记账和上边所说的记下每天的现金账不同，它是你各项财产记录。这些家庭财产的实际记录能够在意外发生时令家人避免不必要的损失。

告别零储蓄，实现财务自由

哈佛大学的弗雷德·施韦德教授说：“金钱不是最重要的，但我们仍然要对自己的钱袋子负责，这是一种成功的人生理念，也是一种成功的创富哲学。”的确，金钱本身不是目的，金钱的目的是让人过得更好。一旦人实现了财务自由，就可以摆脱沦为金钱奴隶的命运。

零储蓄是许多刚刚步入职场的薪水族经常出现的问题。俗话说，“吃不穷，穿不穷，不会计划一生穷。”每个月至少把收入的一成储蓄起来，是个人理财最重要的原则。它不但关系到你的退休生活是否过得舒适、有尊严，而且也关系到你是否有足够的金钱支付孩子的教育费用。要想轻松告别“零储蓄”，就要强制自己储蓄。

你或许会认为，在不先扣下每个月固定要支付的账务和其他开

销前，就先存下收入所得的10%是不实际的。但要想致富，就不能依赖“中彩票大奖”等想法，而应切实做到从每个月的薪金中预存一部分钱。事实上，每个人都有“强迫储蓄”的经验，如购买人寿保险或缴付房屋贷款，都含有强迫存钱的意义。要想减少支出存点钱，而且还有余钱付清每个月的固定账务和其他消费，就必须遵循这个原则。一旦做好预算并偿还完需支付高利息的负债之后，你就可以开始储蓄了。但也并不是一开始就非做到不可，你也可以采取渐进的方式，先存下收入的5%，再逐渐增加。当你切实做到强迫自己储蓄后，就能够自动减少不必要的开支、调整消费结构。

无论你现在的生活水平如何，也无论将来是否会投资做生意，强迫储蓄都是你成为有钱人的第一步。

对于很快就要承担起家庭责任的“月光族”们来说，一定要学会理财，这是当务之急的事。大手大脚的花钱习惯，往往使他们的薪水一发就见底，月月无剩余。这样看似“潇洒”的花钱做派，既不利于个人事业的发展，也不利于今后家庭生活的美满。因此，养成良好的花钱习惯是十分必要的。

一、计划经济

对每月的薪水应该好好计划，哪些地方需要支出，哪些地方需要节省，每月做到把工资的1/3或1/4固定纳入个人储蓄计划，最好办理零存整取。储额虽占工资的小部分，但从长远来算，一年下来就有不小的一笔资金。储金不但可以用来添置一些大件物品如电脑等，也可作为个人“充电”学习及旅游等支出。另外每月可给自己做一份“个人财务明细表”，对于大额支出，超支的部分看看是否合理，如不合理，在下个月的支出中可作调整。

二、尝试投资

在消费的同时，也要形成良好的投资意识，因为投资才是增值的最佳途径。不妨根据个人的特点和具体情况作出相应的投资计划，如股票、基金和收藏等。这样的资金“分流”可以帮助你克制大手大脚的消费习惯。当然要提醒的是，不妨在开始经验不足时进行小额投资，以降低投资风险。

三、择友而交

你的交际圈在很大程度上影响着你的消费。多交些平时不乱花钱，有良好消费习惯的朋友，不要交那些以胡乱消费为时尚，以追逐名牌为面子的朋友。不顾自己的实际消费能力而盲目攀比只会导致“财政赤字”，应根据自己的收入和实际需要进行合理消费。

同朋友交往时，不要为了面子在朋友中一味树立“大方”的形象，如在请客吃饭、娱乐活动中争着买单，这样往往会使自己陷入窘迫之中。最好的方式还是大家轮流坐庄，或者实行“AA”制。

四、自我克制

年轻人大都喜欢逛街购物，往往一逛街便很难控制自己的消费欲望。因此在逛街前要先想好这次主要购买什么和大概的花费，现金不要多带，也不要随意用卡消费。做到心中有数，不要盲目购物，买些不实用或暂时用不上的东西，造成闲置。

五、提高购物艺术

购物时，要学会讨价还价，货比三家，做到尽量以最低的价格买到所需物品。这并非“小气”，而是一种成熟的消费经验。商家换季打折时是不错的购物良机，但要注意一点，应选购些大方、易搭配的服装，千万别造成虚置。

六、少参与抽奖活动

有奖促销、彩票、抽奖等活动容易刺激人的侥幸心理，使人产生“赌博”心态，从而难以控制自己的花钱欲望。

七、务实恋爱

在青春期，恋爱是很大的一笔开支。处于热恋中的男女总想以鲜花、礼物或出入酒店、咖啡厅等场所来进一步稳固情感。尤其是男性，在女友面前特别在意“面子”，即使囊中羞涩也不惜“打肿脸充胖子”。但不要认为钱花得越多越能代表对恋人的感情，把恋情建立在金钱基础上，长远下去会令自己经济紧张，同时也会令对方无形中感到压力，影响对爱情的判断。倘若一旦分手，即便没产生经济方面的纠葛，也会使“投资”多的一方蒙受较大经济损失。另外，你的大手大脚有时还会产生负面作用，比如给对方及对方父母留下不踏实、不会过日子的印象。送恋人的礼物不求名贵和华而不实，应考虑对方的喜好、需要与自己的经济能力相称。

八、不贪玩乐

年轻的朋友大都爱玩，爱交际，适当的玩和交际是必要的，但一定要有个度，工作之余不要在麻将桌上、电影院和歌舞厅里虚度时光。玩乐不但丧志，而且易耗金钱。应该培养和发掘自己多方面的特长、情趣，努力创业，在消费的同时更多地积累赚钱的能力与资本。

如果你不想再做“零储蓄”一族，完全可以通过合理的理财方法，让自己的钱包鼓起来。

理财目标外要考虑的问题

由于每个人想追求的生活和自身所处的情况，像年龄、工作及收入、家庭状况等都有不同，所以不同的人设定的目标会不相同。另外，人生当中，可能会因一些预料之外的状况而不断调整自己的理财目标。

一、风险

由于每个人的个性不同，导致每个人的风险偏好不同。一般而言，影响一个人风险偏好的有以下几个方面的因素：一是个人的自身状况。如果一个人经济的支出比较自由，没有什么负担，可能会采取高风险的投资方法。如果收入低而且不稳定，还有经济上的负担，比如负债，那高风险的投资就不适合你。二是个人投资趋向。如果你学习过经济方面的知识，对股票投资很有研究，心理也能承受投资所带来的风险，可以偏重于通过股票投资进行理财。另外，一个人的性格如何，也左右人的理财行为。

二、通货膨胀

2009年复苏后的中国经济，又面临通胀危机。作为理财投资，通货膨胀仍是财富的最大杀手。

完成理财目标的过程称得上是长期抗战，不幸的是通货膨胀的恶果时间愈长愈明显，1年前准备花5万元购买汽车，目前1年的通货膨胀率是3%，那么准备5万元，到今年可能会因价格调整而买不成，这时候你需要的是51500元。

王先生和太太今年均已43岁。王先生是做建材生意的，自2000年起就开了一家小门面，生意还过得去。太太是银行职员，工作稳定。有一个正在念高中的儿子。

财产方面，两人每年有约15万元的现金流入，家庭房产总值400

万元，房贷100万元，另有现金20万元在买新股，有15万元市值的基金和几只股票。家庭还有一辆私家车。

王先生最近敏锐地感觉到各种物价的上涨，更经常关注媒体上对于通货膨胀的讨论。考虑到还有100万元的房贷未还，手上的现金也并不宽裕，而且早已经计划要送孩子出国留学。王先生深感压力深重，特别是一想到通胀将至，心里就有点慌，该如何应对可能出现的通胀呢？针对王先生的情况，理财师给他提出了建议：

首先，王先生不存在负债缺口，未来的一项重要支出计划就是儿子的教育金。王先生的儿子目前在读高一，如果儿子培养的目标设定为出国留学的话，大概还需要准备100万~200万元教育准备金，这样就会出现100万元左右的缺口，根据目前的家庭收支情况，需要6~7年的积累时间。所以，至少需要配置一个10年期100万元的保额保障。

其次，计算养老金缺口。如果王先生60岁起开始退休，而且退休以后要保持现有的消费水平的话，儿子的出国留学计划可能会有所影响。所以，从现在开始应该适当注意节约，增加储蓄，以实现未来退休生活的平稳过渡。可以考虑购买一些终身给付型的年金产品，具体金额可以根据自身的缴费能力量力而行。

把通胀看做一场侵蚀我们财富的战争，那么赢得战争的最好、甚至是唯一的办法不是在通胀期间囤货追涨，而是在通胀前做好备战。

我们应该正确看待通胀危机，把防御通胀作为未来理财的一个重要目标和方向。如果抱着提高生活质量的短期目标，盲目追求高风险产品，急功近利，效果可能会适得其反。

准备工作与理财目标之间，绝对不是平行的直线，我们要随时

为中间发生的不确定性因素早做准备。做到未雨绸缪，一些问题就能够轻松得到化解。

不把鸡蛋放在同一个篮子里

不要奢求一夕致富，别把鸡蛋全放在一个篮子里。

有些保守的人，把钱都放在银行里生利息，认为这种做法最安全、且没有风险。也有些人买黄金、珠宝寄存在保险柜里以防不测。这两种人都是以绝对安全、有保障为第一标准，走极端保守的理财路线，或者完全没有理财观念。也有些人偏好对某种单一的投资工具，如房地产或股票。于是，将所有的资金投入，孤注一掷。这种人若能获利也就罢了，但市场有好有坏、波动无常，凭靠一种投资工具的风险未免太大。

另外，还有部分投资人是走投机路线的，也就是专做热门短期投资，今年或这段时期流行什么，就一窝蜂地把资金投入。这种人有投资观念，但因“赌性坚强”，宁愿冒高风险，也不愿扎实地从事较低风险的投资。这类投机客往往希望“一夕致富”，若时机好也许能大赚其钱，但时机坏时也难免血本无归、甚至倾家荡产。

不管选择哪种投资方式，上述几种人都犯了理财上的大忌：急于求成，“把鸡蛋全放在一个篮子里”，缺乏分散风险的意识。

随着经济的发展、工商业的发达和加入WTO后国际市场的打开，国人的投资渠道也越来越多，单一的投资工具已经不符合国情民情，且风险太大。于是，“投资组合”的观念应运而生，目的是既为降低风险，同时也能平稳地创造财富。

目前的投资工具呈多样化，最普遍采用的有银行存款、股票、房地产、期货、债券、黄金、共同基金、外币存款、海外不动产、

国外证券等。不仅种类繁多，名目也分得很细，每种投资渠道下还有不同的操作方式，若不具备长期投资经验或非专业人士，一般人不容易弄清楚。对于一般大众来说，要对基本的投资工具有所了解，并且认清自己的投资偏好是倾向保守或具冒险精神，再来衡量自己的财务状况，“量力而为”选择较有兴趣或较专精的几种投资方式，搭配组合“以小博大”。投资组合的分配比例要依据个人能力、投资工具的特性及环境时局而灵活转换。个性保守或闲钱不多者，组合不宜过于多样复杂，短期获利的投资比例要少；若个性积极、有冲劲且不怕冒险者，可视能力来增加高获利性的投资比例。各种投资工具的特性，则通常依其获利性、安全性和变现性（流通性）三个原则而定。例如，银行存款的安全性最高，变现性也强，但获利性相对较低；股票、期货则具有高获利性、变现性也佳，但安全性低；而房地产的变现能力低，但安全性高，获利性（投资报酬率）则视地段及经济景气情况而有弹性。

配合大经济环境和时局变化，一般来说，经济不景气、通货膨胀明显时，投资专家莫不鼓励投资人增加变现性较高且安全性也不错的投资比例，也就是投资策略宜修正为保守路线，维持固定而安全的投资获利，静观其变，“忍而后动”。经济回苏、投资环境活跃时，则可适时提高获利性佳的投资比例，也就是冒一点风险以期获得高报酬率的投资。

了解投资工具的特性及运用手法时，搭配投资组合才是降低风险的“保全”做法。目前，约有八成的人仍选择银行存款的理财方式，这一方面说明大众仍以保守者为多；另一方面也显示，不管环境如何变化，投资组合中最保险的投资工具仍要占一定比例。理财专家认为，不要把所有资金都投入高风险的投资项目。“投资组合”乃是将资金分散至各种投资项目中，而非在同一种投资中进行组合。有些人在股票里玩组合，或是把各种共同基金组合搭配，其

实质上仍然是“把所有鸡蛋全放在同一个篮子里”的做法，依旧是不智之举。

第十一课让钱流动起来，让钱生出更多的钱

哈佛理财专家说：“大多时候，我们不是缺少钱而是缺少观念。财富是习惯，是思维方式。在资本运作占主导的社会，一个人必须养成良好的理财习惯，做好完美的理财计划，学会让钱动起来，将每一分钱都通过周密的运作发挥最大的作用。”

财富闲置就等于零，并且还要付一定的“折旧费”。最好的方法就是必须让钱动起来。高财商的人往往不会把钱存进银行，他们往往会把钱投资到不同的地方，以求获得最有效的收益。

有钱不置半年闲——不做“守财奴”

有个关于守财奴的故事：

守财奴把变卖家产所得换成金块，埋在一个隐秘之处。这个地方使他朝思暮想，也令他每天很担心，他每天都乘机要跑去把金子挖出来把玩一番。一个农夫留心观察他的行踪，猜出了其中隐情，把金子挖走了。守财奴再来时，发现那个地方已经空空如也，便拉扯头发，号啕大哭起来。有个过路人见他痛不欲生，问明了缘由，就对他说：“朋友，别灰心丧气，其实你并没有拥有原先的那块金子。不如拿块石头，权充金子埋入土中，这么做也能弥补你的损失，因为据我所知，你有金子时，也从没动用过。”

这个故事给了我们一个启示：一切财物如不使用，就等于没有。从理财角度上说，如果你的钱不能为你创造价值，就等于被埋没的“石头”。

增加财富有两个途径：一是努力工作赚钱，存到银行，增加账面存款；另一个就是理财。在现在经济高速发展的阶段，单纯靠攒

钱挣钱，难以实现增加财富的目的。

2010年第一季度，剔除季节因素后，居民通胀预期继续上涨，未来物价预期指数为65.6%。受此影响，居民当期物价满意指数降至25.9%，比上季再降2.3个百分点；其中认为目前物价“高，难以接受”的居民占比为51.0%，是1999年有调查以来的最高值。

尽管城镇居民的人均收入有了一定的增长，但是看上去比较高的增长幅度，却没能够获得更高的经济收益。尤其是城市里的上班族，感叹自己的薪水增长总是赶不上物价的上涨。

另外，更严重的事实是，随着我国经济发展的速度日益加快，人口老龄化给中国的经济、社会、政治、文化等方面的发展带来了深刻影响，庞大老年群体的养老、医疗、社会服务等方面需求的压力也越来越大，养老的问题越来越成为社会一项负担。如何才能摆脱单一的依靠社会保险来为老年生活埋单的状况呢？你应该好好地对你的账户做一番理财计划了。

有学者说：“积累和消费是一对永远不会改变的关系。如果没有高于消费的积累，你的生活质量将不可避免地下降。一个人的收入增长速度要跟得上消费者物价指数的增长，否则你的消费水平就会有风险。”所以，作为我们普通老百姓，面对物价上涨短期内无法减缓的压力时，除了勤俭节约，还需要形成投资理财的习惯，以多挣钱来减轻压力。

永远不把钱长期存入银行

俗话说，“没有能耐的人存钱，有能耐的人借钱。”这当然不是说存钱的人没本事，这里面暗含着经济学的规律。个人把钱存到银行，银行把钱贷给企业，企业借钱要付利息，那是因为它能赚到比利息更多的钱。个人存款到银行，即便是在加息的前提下也是不

合算的，因为通胀的因素已经将利率抵消了。

如果按照银行存款税后利率2%算，而年通胀率按照5%算，那么如果把钱存到银行，存款的实际利率就已经成为负值。这就是说，假如储户将10000元存进银行，10年后10000元钱的实际价值就变成了7374元，储户的本金等于损失了26%。

所以，如果赚到钱后就把钱放在银行里不闻不问，让钱在银行睡大觉，就是在跟钱过不去，就是在变相削减自己的财富。有很多人辛劳一生，到头来却还是穷人，就因为这些人不把钱变成资本。

哈佛教授告诉我们，衡量一个人是否具有经商智慧，关键看其能否靠不断滚动周转的有限资金，把营业额做大。

犹太人普利策出生于匈牙利，17岁时到美国谋生。开始时，他在美国军队服役，退伍后开始探索创业路子。经过反复观察和考虑后，普利策决定从报业着手。对于一个毫无资本和办报经验的人来说，想通过报纸赚钱无疑是痴人说梦。但普利策却坚定不移地朝这个奋斗目标前进了。

为了搞到资本，他靠做工积累的资金赚钱。为了从实践中摸索经验，他到圣路易斯的一家报社，向该老板求一份记者工作。开始老板对他不屑一顾，拒绝了他的请求。但普利策反复自我介绍和请求，言谈中老板发觉他机敏聪慧，勉强答应留下他当记者，但有个条件，半薪试用1年后再商定去留。

普利策为了实现自己的目标，忍受老板的剥削，并全身心地投入工作之中。他勤于采访，认真学习和了解报馆的各个环节，晚间不断地学习写作及法律知识。他写的文章和报道不但生动、真实，而且法律性强，不会引起社会的非议和抨击，能吸引广大读者。由

于普利策给报社带来了巨大利润，老板高兴地吸收他为正式员工，第二年还提升他为编辑。普利策也开始有点积蓄。

通过几年的打工，普利策对报社的运营了如指掌。于是他用自己仅有的积蓄买下一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸——《圣路易斯邮报快讯报》。

普利策自办报纸后，资金严重不足，但他很快渡过了难关。19世纪末，美国经济开始迅速发展，商业开始兴旺发达，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资搞宣传广告。普利策盯着这个焦点，把自己的报纸办成一份以经济信息为主的刊物，加强广告部，承接多种多样的广告。就这样，他利用客户预交的广告费使自己有资金正常出版发行报纸，发行量越来越大。报纸发行量越多，广告也越多，他的收入进入良性循环。即使在最初几年，他每年的利润也超过15万美元。没过几年，他就成为美国报业的巨头。

普利策刚开始时分文没有，靠打工挣得的薪水，省吃俭用，一点点地积攒起来投入自己的事业，最终获利。这是一例白手起家的典型。

犹太人很少把钱存入银行生利息。他们善于精打细算：如果把钱存入银行，年息最多不超过10%；而把钱投资在有潜力的项目上，如果对市场走势观察分析准确的话，每次周转盈利不少于30%，1年滚动周转4次，所得利润就会超过100%。

在18世纪中期以前，犹太人热衷于放贷业务，就是把自己的钱放贷出去，从中赚取高利。到了19世纪后，犹太人宁愿把钱用于高回报率的投资或买卖，也不肯把钱存入银行。

由此看来，不把钱存入银行是犹太富翁们经商智慧中不可忽视的部分。

当然，并非人人都希望通过经商致富，把钱存在银行，一个好处是能给予人们安全感。但是，你一定也听说过这样一句话——不要把鸡蛋全放在一个篮子里。所以，建议不要把钱全部存入银行。拿出一部分来，投资到自己感兴趣又能得到收益的事情上去，你会发现生活其实包含很多内容，天地原本很宽很宽。

激活你银行账户上的“死”钱

哈佛理财专家说：“大多时候，我们不是缺少钱而是缺少观念。财富是习惯，是思维方式。在资本运作占主导的社会，一个人必须养成良好的理财习惯，做好完美的理财计划，学会让钱动起来，将每一分钱都通过周密的运作发挥最大的作用。”

钱是一种能源，只有在恰当的人手里，用在恰当的地方，才能创造出更大的价值。幻想安稳守财，富最多不过三代。

很多人理财的目的不是为了发财，所以选择把钱存入银行，将钱闲置起来，既没有太大的风险，每年利息也会带来一定的回报。不过到年底兴冲冲地去查询存款额度的时候，发现存款不是多了，而是“少”了。这是因为，通货膨胀的速度往往会抵消甚至使银行的存款利率成为负值。

财富闲置就等于零，并且还要付一定的“折旧费”。最好的方法就是必须让钱动起来。高财商的人往往不会把钱存进银行，他们往往会把钱投资到不同的地方，以求获得最有效的收益。

素素今年27岁，卫校毕业后在一家大医院做护士。去年，在好友的动员下，她辞去了这份固定工作，做起了某知名日化品牌的直销业务。由于她善于交际，并具有一定的客户资源，业务越做越好，每月提成收入也从2000元、5000元、8000元，一直到了目前的

万元以上。素素的丈夫朱先生是政府机关的公务员，在她的鼓动下，也被“拉下了水”做了直销业务。现在，朱先生的月收入达到了5000多元。

目前，两人的家庭收入为15000元，除了日常开销、按月偿还银行住房贷款以外（尚欠银行贷款本息合计为4万元），每月还有10000元的结余。不过，由于夫妻俩人均不善理财，面对不断增加的收入，他们还是只认银行储蓄一条路，渠道单一，收益低下。

夫妻俩人来到一家银行进行了一番咨询。银行的理财师首先给他们分析道：目前状况是素素一家把精力都放在赚钱上，对收入的打理缺乏长远的规划，如其收入较高，却没有考虑减少家庭债务；习惯有钱存银行，没有积极涉足其他收益高、保障能力强的投资渠道。总之，他们需要一条非常清晰、容易操作的理财思路。

生活中，很多人像案例中的素素一样，缺乏理财意识，把钱放在银行里，获得极为有限的一点利息。他们认为把钱存银行能赚取利息，能分享复利的成果，认为储蓄能够四平八稳地增加财富。或者，有的人虽有投资意识，却没有投资经验，对基金、股票、黄金、外汇一窍不通，为了保守起见，他们不敢去投资，怕冒风险。

还有许多工薪阶层和都市白领，工资卡里的钱放任不管，无形中把“活钱”变为“睡钱”，长此以往，财富并不能得到增加。

其实，就算储蓄，如果操作得当，也能获得更多的利息。比如长期不动用的活期存款换成定活两便存款，急用时可以及时取出，获得活期的利息；不用时到期也会得到定期的利息，远远高于活期储蓄的收益。

另外，持卡人可借此进行国债买卖、外汇买卖、个人黄金买卖和基金投资等，从而让自己在满足消费的同时，又能盘活资金，进

行投资理财。

当然，任何投资和从事经营活动一样，风险是时刻存在的。赢利与风险共存，更多的财富全在运动的金钱中。哈佛教授告诉我们，妄图进行没有风险的投资，本身就是一种风险。

运筹资金，让金钱在流动中增值

受到了几年前轰动一时的“别针换房子”故事的启发，澳大利亚三名大学生为了募集善款，从2008年11月展开了一个名为“一蛋一世界”的大胆计划。他们打算用以物易物的方式，用一个鸡蛋最终换得100万澳元（相当于622万元人民币）。

很快，莱特等三名大学生就达成了第一笔交易——这只鸡蛋换成了一张电影《松果头的故事》原声大碟；接着，原声大碟被换成了一副串字游戏，而串字游戏又被换成了一本旅游书，然后旅游书被换成了一部旧数码相机，数码相机又换成了一个闹钟……

几番周折后，他们用那只闹钟竟然换到一辆1988年款的旧汽车！随即，他们将车卖掉，得到约100澳元。又经过几轮交换，9个月之后，当初的那只鸡蛋已经换成了一个有已故著名板球明星唐·布拉德曼亲笔签名的板球。接着，他们又将这个板球以2200澳元卖给了一名网友，再用得到的钱买到一张肯尼亚14天两人游套票。

就这样，经过15个月不停交换之后，当初那个不名一文的鸡蛋如今已经换成了一份价值2200澳元的肯尼亚14天两人游套票，并有望在接下来的交换过程中以几何倍数继续“增值”。

在物品交换的过程中，每一个中间物品都起到了金钱交换手段的作用。当金钱流动起来，才能够创造出比原来更多的财富。这是对理财概念的一个很好的诠释。

你可以种下一棵种子，不断施肥浇水，培育它长大。这个办法也可以套用在金钱上。我们都知道，你每用一次钱，便是在助长现金流，它会加倍地再回来。通过偿付借款，你便是让金钱流动起来。前面提到，往往善于投资的高财商的立体人，更容易创造财富，为什么呢？因为他们懂得怎样运用自己的资金进行投资和赚钱。

乔·史派勒有一本书叫《动手来种钱》。书中他提及一个只剩下1美分的人，这个人正准备一次用掉这1美分时，他突然改变了想法。他把钱换成美金的铜币，他心里告诉自己每次他花掉钱时，就要让钱再以10倍或更多倍的数量再回到手上。这种方法的确奏效！这个人最后终于获得了更多的财富，成了一个富有的人。

金钱是包装起的能源——让它流动吧！这种能源是独一无二的。你可以将它送到遥远的地方，去协助一个你信赖的计划；同时你可以待在家里做你最喜欢的事。你可以说，金钱是一种可即刻伸缩的能源，你只要加进一点爱，并将它送到该送的地方，它就可能为你带来更多的财富。

有些人担心拥有过多，于是他们将钱储存起来。这样，除了阻断流量，还会有什么好处呢？有人说：“我是在未雨绸缪。”真的！即使你已经可以买到下一个“雨天”，你会去买吗？如果你已经为了一个“下雨天”准备妥当，你会进一步为自己在大脑中所规划的一一雨季而准备！

詹姆斯和恩里克是关系很好的同学，他们毕业后相偕到一家公司上班。由于他们所学的专业都是一样的，所以他们在公司里担任的职位也类似，他们领取相同的薪水，两人节俭的程度也差不多，因此每年都能存下一样数额的钱。所不同的是两人的理财方式，詹

姆斯将每年余下来的钱存在银行，恩里克把余钱分散投资于股票，两人共同的特点是不太去管钱，钱摆到银行或股市就再也不去管它们。

40年后，恩里克成为拥有数百万的富翁，詹姆斯却依然只有几万元的存款。数百万财富在当今的社会中，可以称得上是富翁，但是每次提到几万，就会引起笑声。原因是现代的“几万”已成为“无壳蜗牛”的代名词，几万的财富现在称得上是贫穷人家。

詹姆斯眼见旧时的同学兼同事，40年来薪水收入相同，节俭程度相同，最后竟然能成为百万富翁。反观自己，在同样条件下，赚相同的钱，省相同的钱，最后连一间房子都买不起。直接的反应是：“他一定是贪污！”或是“他一定是中过什么奖！”否则一样赚钱、一样省钱，最后的财富怎可能差那么多！差到一个变成富人，一个变成穷人。

通常贫穷的人将富人能够致富归结于运气好或者从事不正当的违法的行业，还有的人是把富人致富的原因，归结于富人比他们努力或是比他们勤俭。但这些人万万没想到，真正造成他们的财富落后的，是他们的投资理念。

哈佛大学的勒布朗·休斯敦教授说：“金钱在静止中被搁置起来，也就完全失去了金钱的意义。创富的秘诀之一在于让你把有限的金钱在流转中进行无限的膨胀——增值。”只有让资金不断流通、反复增值，才能充分发挥金钱的作用。手上有钱的人不要让钱闲置，要积极地进行投资，力求使“死钱”变成“活钱”，让它们在流通中为你增值。

掌握财富的趋势

掌握财富，主要的方法就是要掌握趋势。掌握趋势就是掌握未

来，掌握发展的机会。什么叫趋势？趋势就是经济发展的大规律。如果我们现在需要选择一个行业的话，我们要追求更高的投资回报率，是选择一个具有远大前景，无限发展空间的朝阳行业，还是选择一个成熟或逐步衰落的夕阳行业？

当然，把握商机并非如此简单，它需要我们冷静地分析与判断。在错综复杂的经济现象中，整理出未来的发展路线图。当一种趋势苗头初现时，能够发现并且把握住，就是真的英雄。

当年，一个叫克罗克的奶昔机器推销员，一次偶然的机会从业务报表上发现，有一家名叫麦当劳的餐厅一口气订购了八台奶昔机器，而一般的店不过只需要一两台。他从这个订购单上发现了苗头，认定这是一家不一般的店，立刻动身前往。这一去改变了他一生的轨迹。

克罗克到了麦当劳餐厅，立刻被那种独特的快餐氛围所感染。他意识到，在一个大工业时期，麦当劳这样的快餐店正是潮流所在。他立即找到店主麦当劳兄弟，提出他的扩张计划，他要在美国克隆出遍地的麦当劳快餐店。但麦当劳兄弟并不很感兴趣，就凭着洛杉矶这一个店，1年已经能够稳赚10万美元，这在当时不是个小数字，他们已经很满足了。经过艰苦的谈判，克罗克才获得条件苛刻的授权，开始在美国各地推销麦当劳连锁店的加盟权。

当时，克罗克已是53岁。他不仅放弃了熟悉的工作，还自己承担连锁店的行销费用，四处奔波而赚钱又少，以致结婚39年的老婆也终于离婚而去。

虽然损失惨重，但克罗克认准了，绝不放弃。6年之后，麦当劳在全美的连锁店达到200多家。克罗克又冒着倾家荡产的风险，借了270万美元，把麦当劳这个商标全部买断，他终于成了麦当劳的

主人。之后仅仅过了10年，美国的麦当劳连锁店就达到700多家，随之上市。其股票成为巴菲特长久持有的赚钱机器。

现在，麦当劳的商标价值是253亿美元，克罗克本人当然也成了超级富豪。

麦当劳兄弟创立了麦当劳，又失去了麦当劳。他们可以经营好一个店，却没有战略的眼光，看不到未来的趋势，以致经营了25年，一个店还是一个店，直到克罗克的出现，才把麦当劳打造成了一个商业王国。

不论是穷人还是富人，谁都可以开一间十几平方米的小铺子。但只有真正的富人，才能依靠自己的聪明和智慧，把小铺子变成世人皆知的大企业。他的企业会影响到世界上的每一个人。

一件事情，重要的不是现在怎样，而是将来它会怎样。看清了它的将来，就要坚定不移地去做，把眼光放远一些的人，才有可能做更大的生意。一个优秀的富人，他的目标永远是下一步。

真正想成为富人的人，不仅仅关注富人的口袋，更应该关注他的脑袋。特别是富人口袋还没有鼓起来时的脑袋，看看他都往自己的脑袋里装了些什么东西。

穷人有受穷的原因，富人有发财的理由。这其中没有什么偶然，只有不变的必然。我们不要把目光全盯在口袋上，而是应该放在自己的脑袋上，一旦自己的脑袋富有，那么我们口袋的富有就是时间的问题了。

人赚钱不如让钱“生”钱

王新在一家国有企业的工会工作。看到不少同事前几年下海经

商，事业有成，她十分羡慕。因为所在单位的各种保障和福利还不错，她不想轻易丢掉这份工作而去涉足商场的风险。后来，她听从了别人的建议，在工作之余学会科学理财。有了第一笔积蓄后，王新没有把钱存进银行，而把积蓄买了国债。5年下来，算上利息和当时的保值贴息，她的积蓄正好翻了一番。后来赶上股市当时行情不错，王新又果断地把这笔积蓄投入股市中。几年下来，股票总值也收益颇丰。

王新并没有被胜利冲昏头脑，而是见好就收，把股票及时抛掉，又买成了较稳定的国债。2004年年初，她又将到期的国债本息一分为二，分别买了两年期信托和开放式基金，信托产品的年收益率为6%，基金的申购价格为1.07元。不久前，信托产品到期兑付，那只基金的累计净值在经历涨涨跌跌之后也达到了1.27元，这样算起来，两年时间她共实现理财收益6.9万元，平均每年收益3.45万元，已经远远地超过她的年工资收入了。

哈佛教授指出，一个人的财富增长在很大程度上取决于理财。理财得当，财富可飞速增长；理财不当，一生为钱操劳。

理财的最高境界莫过于“会理、敢理、巧理”，简言之：让钱“生”钱。有句经典的说法：投资是一样神奇的东西，再赔，它也只能输掉你手头的，但一旦赢起来，它却能不受限制地翻番。虽然这句话听起来有些夸张，但至少给人一种启示：学会理财，可以让钱“生”钱。

美国美林公司公布的第10个年度世界财富报告显示，截至2010年，全世界百万美元以上的富豪人数已经超过了871万，资产增加了8.51%，而10年前百万美元富翁的人数仅仅是450万。10年后的今天，超过3000万美元资产身价的超级富豪的人数，也增加了10.21%，达到了85500人。富豪的增长率在世界上并不平均，在发

展中国家的增长率最高。其中亚太地区居世界首位，而韩国又位居第一（增长21.3%）；中国和印度不甘落后，正在赶超日本；中国内地的增幅为6.8%；欧洲地区增幅较小，仅为4.5%；北美洲依旧拥有着世界上最多的百万富豪。

富豪很多采用的是理财致富之道。这些富豪懂得赚来的钱再次投入新的项目上，以钱赚钱；而穷忙的人却总是依靠自己出苦力赚钱，他们喜欢把赚到的钱存储起来，结果存来存去并没存住，最终还是花了出去。

据说，犹太富人对于财富有一个说法：“只有舍得花钱才能挣到大钱，对该花的钱，绝不能计较。”所以，犹太富人往往是花1美元钱至少要起到1美元钱的作用，花100万就要起到100万以上的作用，他们很少花冤枉钱。

并不是每个人都能很好地驾驭金钱，金钱只愿意为懂得运用它的人工作。聪明的人会把金钱放在稳当的生利投资上，让钱滚钱，利滚利，源源不断地创造财富。

第十二课挥霍是贫困预言，节俭是致富良方

哈佛教授指出，任何人都必须根据自己的收入状况来决定生活开支，这是规律人类生活的一条。如果肆意挥霍，入不敷出，将会一事无成。所以，量入为出不仅仅是理财的重要一步，而且也是保证你生活幸福的重要原则。我们都是感性的消费者，都会有消费失控的时候，然而这些只是你理财乐曲上的一个小小的高音符罢了，只要整个乐曲的基调是量入为出，那么你的理财乐曲就会变得和谐动听。

赚钱不难，花钱不易

暑假里，初二学生明明“饭局”不断，几乎每天都和小伙伴一起下馆子，期末考试后父母给他的1200元钱很快花光了。尽管买随身听的计划泡汤，可明明一点不后悔：“和朋友在一起玩，图的是开心，花点钱是小事。”

“价钱越贵衣服越漂亮。”这是10岁的娜娜买过年衣服的标准，妈妈怎么劝她都不听，认为是妈妈舍不得在说瞎话骗他，妈妈一气之下说：“走，不买了，就穿旧衣服过年吧。”娜娜的眼泪刷刷地就流了下来，一次愉快的购物就这么画上了句号。

“这孩子越来越不听话了，不光是买衣服，平时买学习用品也是这样，看着价格买。同学要是买了什么新东西，她也要。”娜娜妈妈感到无可奈何。

《塔木德》有言：“赚钱不难，花钱不易。”对于犹太人来说，赚钱和花钱只是同一规律的正反运用而已。在他们看来，积攒财富并不是件难事。许多人之所以做不到，是因为他们理财基础不扎实，消费意识不健康所致。

看看我们周围，能挣钱的人确实不少，可真会花钱的实在不多。尽管，有人看着别人鼓鼓的腰包垂涎三尺：有钱谁不会花。他所谓的花，无非是胡花乱花。真正的富人，能够将钱花在物有所值，花出品位，这是一种智慧，也是一种能力。

生活中，很多人缺乏理性的消费意识。比如，看到好衣服，不管信用卡里面已经是负数，仍然义无反顾地去消费；如果医生说她们的皮肤不太好的话，她们会不顾自己的经济条件去美容；因为虚荣心作祟，她们害怕别人说自己老土，商家销售心计会令她们忘记货比三家原则，直接把钱就交了。

犹太商人在研究了社会最成功人士的致富之道后，发现了理财的五个基本法则，每个法则都是造财富的法宝。据说，这些法宝能使原有财富价值至少增加10~15倍。

犹太生意人理财的第一个法则是拥有理财的意识。比如，我如何在这家公司里更有价值？我如何在更短时间内创造出更多的价值？有什么方法可以降低成本并提升品质？我能否想出新的系统或制度？有什么新的技术可使公司竞争力提升？

犹太生意人理财的第二个法则是如何维持财富。唯一的方法便是支出不要超过收入，同时多方投资。

犹太生意人理财的第三个法则就是要增加财富。要想加快致富的速度，就要把过去赚得的利润再投资——而不是花掉。把赚得的钱再拿出来投资，以求得“利滚利”，这样所赚得的钱往往能以倍数增长。

犹太生意人理财的第四个法则便是保护财富。处在今天这个诉讼漫天的社会里，许多人在有钱之后反而失去安全感，你是否把保

护财产列入考虑范围呢？若是你目前还没有考虑，此刻似乎也应开始跟专家多商量些，并且多跟那些专家学习，就如同你人生中其他的学习一样。

犹太生意人理财的第五个法则是懂得享受财富。当你致富之后，不要舍不得去享受快乐，大部分人只知道拼命赚钱，等攒到一定的财富时才去享受。

在目前的社会上，应该让学会花钱成为一种潮流。花钱也是一种艺术，要“学会”花钱，即学习科学、合理地利用手中的钱获取财富，要兼顾道德标准与法律准则，而且要以“诚信”贯穿于始终。

哈佛教授告诫学生们，不恰当的花钱，就是浪费。每个人都应该懂得金钱的价值，学会明智的消费。如果年轻时不学会这一点，在以后的生活中就会遇到一个接一个的难题。“学会花钱”不是奢侈无度，花天酒地；也不是视金钱为唯一的生活动力，唯利是图；更不能把钱单纯地看成消费的工具，而忽视了它是血汗的结晶，否定了它暗含的情感价值。我们应提倡一种时尚的消费方式，一种向上的生活追求，这才是智慧的体现。

挥霍财富变穷，量入为出致富

英国男子卡罗尔在26岁的时候中了乐透大奖，一夜之间，他成为众人皆知的千万富翁。而此前，他的身份是一名默默无闻的垃圾收集工。

8年之后，人们看到他重回做苦力活的阶段。在这8年时间里，由于他吸毒、嫖娼、赌博，上千万的财富被挥霍一空，最后不得不靠救济金生活。

卡罗尔这样说，“我过了高端生活。但我想要重新工作，挣一份普通的薪水。现在为了区区几英镑我什么都愿意做。”还是让我们来看看卡罗尔是如何将巨奖挥霍一空的。

2002年，卡罗尔意外获得价值970万英镑的英国“乐透”累积奖金。拿到钱后，他向家人和朋友赠送了500万英镑的奖金。此后，他所有的钱流向了三个地方：毒品、性和赌博。

从2003年开始，他每天就离不开可卡因，甚至在自己价值32.5万英镑的豪宅中开毒品派对。毒品不仅浪费了他的金钱，还让他的身体和精神日渐空虚。由于无法忍受他这种糜烂的生活方式，他的妻子桑德拉带着女儿离开了他。

卡罗尔沉迷在毒品中的同时，开始嫖妓。卡罗尔吹嘘自己至少与2000名妓女发生过关系，8年来，他在她们身上花费了10万英镑。卡罗尔还喜好粗大的金项链等饰品，他一条项链就花费了2000英镑。2004年这些项链被全部偷走，价值约10万英镑。但卡罗尔似乎毫不在乎，他第二天就买了另一批黄金饰品。

卡罗尔还花了差不多100万英镑赌马和赌狗。此外，他还在他喜爱的球队身上下注，赌掉了100万英镑。到2008年，卡罗尔只剩下最后的50万英镑了。2009年，他不得不卖掉自己曾花40万英镑买的多辆豪华轿车，然后靠这些钱过活。

2008年，一伙暴徒宰掉了他家的12只狗，并将他从自己的豪宅中赶了出来。豪宅破损了，泳池漂满垃圾。他再也没钱去修复这一切了。目前卡罗尔待在一处小公寓中，靠救济金度日，于是他重操旧业，重新成为一个垃圾收集工。

致富是一个过程。财富来得容易，挥霍起来自然也不心疼。而只有通过勤勤恳恳，一点一滴积累起来的财富，才知道珍惜。

一个国内的理财师在评价富人和穷人的不同时，说道：站在专业理财师的立场上，富人不见得有钱，反而是那种能做到量入为出，对自己的经济状况非常清晰，因此能够理智地满足自己需求的人，能够生活得更好。从专业的角度上衡量，一是不放下工作，看你现在拥有的财富能维持现在的生活多久，能过多久你所期望的生活；二是倘若没有了当前的工作，用剩下的财富维持现在的生活多久，能过多久你所期望的生活。如果财富能维系人生的整个过程，能对社会承担责任才算是有钱人；而那种还没有摆脱工作的束缚，虽然收入高、消费也高的人，仅仅是处在财富自主阶段。他们的未来有两种：一是如果他们能够把握好经济尺度，做好支出计划，不铺张浪费，进行合理的投资和储蓄，那么他们即使没有了工作，依然可以拥有舒适的生活，从而达到富人的水平；二是如果他们没有认识到量入为出的重要性，因为好面子或没有正确的理财观，花钱不分轻重，那么他们永远是“月光族”，成不了富人。

著名的理财专家苏茜·欧曼告诉我们，量入为出才能构造出稳健的经济结构，在支出消费时一定要提前衡量自己的经济能力，做到收支平衡。不要因为外界的某些刺激而一时头脑发热，作出不明智的无谓支出。

量入为出说起来简单，做起来还是很有难度的。因为我们都是普通人，我们总是忍不住想买一些奢侈而又无用的东西。另外，我们每个人都需要一些娱乐，像旅游、聚餐、参加一些派对活动等，这些活动或许都在我们的预算之外。然而这些内容也是我们生活中很重要的一部分，我们没有必要剥夺自己享受生活的权利。其实，我们讲量入为出，不是在讲只挣不花，而是根据收入的多少来定支出的限度，使生活过得丰富多彩。你或许觉得享受生活和量入为出不可兼得，这样想，说明你还是没有明白如何花钱。学会如何花钱，是量入为出的重要内容，也是你能够享受生活的前提和保证。

如果你把挥霍和浪费当成人生享受的话，那么你以后的生活恐怕只剩下炼狱般的痛苦了。

哈佛教授指出，任何人都必须根据自己的收入状况来决定生活开支，这是规律人类生活的一条。如果肆意挥霍，入不敷出，将会一事无成。所以，量入为出不仅仅是理财的重要一步，而且也是保证你生活幸福的重要原则。我们都是感性的消费者，都会有消费失控的时候，然而这些只是你理财乐曲上的一个小小的高音符罢了，只要整个乐曲的基调是量入为出，那么你的理财乐曲就会变得和谐动听。

节俭，致富的良方

罗素·塞奇说：“每一个年轻人都应该知道，除非他养成节俭的习惯，否则他将永远不能积聚财富。”

摩根家族一贯具有节俭的传统。约瑟夫·摩根不仅告诫孩子们要学会节俭，而且他自己就是一位节俭典范。当他越来越富有时，他并没有像别的富人那样公开摆阔，直到1829年，他才买了第一辆马车，花费了450美元。

到吉诺斯·摩根时，他仍然承袭了父亲节俭的作风。尽管那时他已经很富有，根本不必为钱发愁。但为了让儿子皮尔庞特养成俭朴的习惯，他每周只给他25美分零花钱。这样，儿子就不得不仔细算计他的花销。为了使用这25美分，皮尔庞特将购买邮票、糖果等的每一项开支都记在他的账本上，精打细算地过日子。在父亲的培养下，皮尔庞特有了一个绝不做赔本买卖的精明脑袋瓜。在他成年后，他仍保持着节俭的家风。他在1853年12月给他表兄回复关于购买衣服的信中说：“……关于上衣的问题，考虑到实际情况。依我愚见，我要是拿布到史密斯先生那里去做一件上衣的话，你会觉得

那是最便宜的。因此你可以节约很多钱。布料可在鲍尔先生的公司里买到。如果你感到不放心的话，很简单，你可以试一试。我让赖斯先生为我自己定做了一双靴子，花了9美元。但你应该相信会是双好靴子。他已将我的号码寄到了巴黎，1月1日，我就可以得到靴子了。”

细微的琐事可能是生活中最重要的事情。不积小流，无以成江海，不积跬步，无以至千里。忽视点滴的积累是可笑而荒唐的。

1美分对你来说可能微不足道，但是它却是财富得以生长的种子。

每一个硬币都是一棵财富之树的种子，是我们人人都羡慕、人人渴望拥有的财富之树的种子。如果你幻想自己拥有一棵这样的树，如果你想年老的时候可以过上安逸的生活，你就要从现在开始理智地行动。

经济学之父亚当·斯密在《国富论》里说：“资本的增加，由于节俭；资本的减少，由于奢侈与妄为。”如果能够节俭地利用自己的收入，免除不必要的开支，那么几乎任何一个壮年劳动力都能够自给自足。但不幸的是，人们往往会发现，这却是一件世界上最困难的事情。许许多多的人甘愿艰苦地工作，但是能够做到生活节俭、量入为出的人却不到十分之一。大多数人的收入没过多久就吃喝一空，他们从不拿出一小部分作为积蓄，以备在疾病或者失业等紧急情况下使用。所以，在金融危机的时候，在工厂倒闭的时候，在资本家冻结资金不再投资的时候，他们就会陷入困境。那些赚来钱就立刻花掉，从不为未来作任何储蓄的人，不会比一个奴隶过得更富足。

“假设他有一定的能力和理智，” 菲利普·阿莫说，“一个节

俭、诚实和有经济头脑的年轻人怎么会不成功呢？怎么会没有财富上的积蓄呢？”

当被问到什么品质使他成功的时候，阿莫说：“我认为，节俭和运用财商创富是重要的原因。我从妈妈的教育中受益匪浅，我继承了苏格兰祖先们的好传统，他们都很节俭，讲究理财原则。”

哈佛教授告诉他的学生们：如果养成了节俭的习惯，那么就意味着你具有控制自己欲望的能力，意味着你已经具有了独立自主、自力更生的能力。节俭是人生的导师。一个节俭的人勤于思考，也善于制订计划。每一个年轻人都应该知道，除非他养成节俭的习惯，否则他将永远不能积聚财富。在开始的时候，即使只节约几分钱也要胜过不做任何储蓄；随着时间的变化，他将会发现，拿出一部分作为积蓄变得越来越容易了。银行积蓄的快速增长会令你吃惊，那些能够这样做并且持之以恒的人将会过一个幸福的晚年。有的人总是悲叹他没有变得富裕起来，因为他花掉了他所有的收入。一个人应该学会的第一件事情就是存钱，这样他会变得节俭，这是最宝贵的习惯，节俭是财富的积累者。节俭是文明人和野蛮人的分界线，节俭不仅积累财富，而且还磨炼一个人的意志，培育一个人的品格。

节俭一分钱，就等于赚了一分钱

克德石油公司老板波尔·克德有一天去参观一个展览，在购票处看到一块牌子上写着：“5时以后入场半价收费。”克德一看表是4时40分，于是他在入口处等了20分钟以后，才购买了一张半价票入场，节省下0.25美元。

克德公司每年收入上亿美元，他之所以节省0.25美元，完全是受他节俭的习惯和精神所支配，这也是他成为富豪的原因之一。

有钱人的用钱原则是：只把钱用在该用的地方。真正的有钱人，无论他的生意多么红火，为了取得更多的利润，他节约每一分钱。实行最低成本原则仍然是非常必要的。

著名的船商、银行家出身的斯图亚特曾经有一句名言。他说：“在经营中，每节约一分钱，就会使利润增加一分钱，节约与利润是成正比的。”在经营航运业务时，斯图亚特对于控制成本和费用开支特别重视。他一直坚持不让他的船长耗费公司一分钱，他也不允许管理技术方面工作的负责人直接向船坞支付修理费用，原因是“他们没有钱财意识”。因此，水手们称他是一个“十分讨厌、吝啬的人”。

斯图亚特建立了庞大的商业王国，他的这种节约的习惯仍保留着。一位在他身边服务多年的高级职员曾经回忆说：“在我为他服务的日子里，他交给我的办事指示都用手写的条子传达。他用来写这些条子的白纸，都是纸质粗劣的信纸，而且写一张一行的窄条子，他会把写好字的纸撕成一张张条子送出去，这样的话，一张信纸大小的白纸也可以写三四条‘最高指示’。”斯图亚特的节俭意识由此可见一斑。

洛克菲勒家族特别注重培养家族成员中的节俭意识。起初，孩子们会被鼓励施舍几分几角给本地教会支持的各项事业。年复一年，他们的收入增加了，于是便打破教派、民族和肤色的界限，捐赠越来越多的钱给越来越多的事业。他们还成立了专门的洛氏慈善机构，来管理日益发展的慈善事业。尽管洛氏家族富可敌国，但其成员没有一个挥霍浪费的。他们将钱花在有益的事情上，并以此为乐。

节俭是富人的美德。往往是越富的人越节俭。因为富人知道财富获得的艰辛，因为他们担心财富不加控制就像打开龙头的自来水

一样会流走。

一个人不管多么富有，绝不能随意挥霍钱财。如果你买了一件漂亮的物品，消费习惯可能会促使你接着去买十件。如果你不能压住你的第一个愿望，那么随之而来的愿望就无法满足。穷人如果模仿富人，就如同青蛙要把自己涨得像牛皮一样大，这是很愚蠢的。生活中可能会有这样一些讽刺性的场面：由于奢侈和浪费，一些人变得一无所有，不得不向那些曾经为他们所看不起的人去借债。

每一个年轻人都应该知道，在薪水报酬还不十分丰厚的情况下，只要他养成节俭的习惯，就能避免沦为“月光族”，才有可能积聚财富。一个人应该学会的第一件事就是存钱，这样他会变得节俭，这是最宝贵的习惯。

初入社会的年轻人，对于手中的钱财，常犯的错误是有多少钱花多少钱，想买什么就买什么，甚至因此可以利用银行借贷，而随意扩张信用，陷入负债累累、入不敷出的境地。因此，懂得如何开源、节流以及正确评估投资风险非常重要。

节约每一分钱，把钱用在刀刃上，这应该是每个年轻人对自己的基本要求。

必要时你要吝啬

哈佛教授告诉我们，要紧紧地看住你的钱包，不要让你的金钱随意地花出去，不要怕别人说你吝啬。你花出去每一分钱都有两分钱的利润时，才可以花出去。

在日常生活中，很多人受到商家或周围人的影响，形成了非理性的消费观念和行为。另外，自己的一些不良行为也会增加支出。比如：

(1) 信用卡消费。信用卡最显著的特点在于透支，当我们用现金购物时，紧随其后的付款动作抵消了购物的快乐。而在信用卡消费中，实际的现金支付远在物品入囊之后，从而削弱甚至麻痹了金钱减少的痛苦。

(2) 攀比消费。随着生活水平的不断提高，在人群中也兴起了攀比之风，而且这股风愈刮愈烈。买名牌服装，名牌电子产品……这样的风气使自己风光一时，却逐步走向负债的泥潭。

(3) 吃喝花费。不少中国人聚会时穷吃猛喝，认为这是一种讲究。请客吃饭本来是要过得更祥和更高兴，往往变成吃派头。这是一种铺张浪费。

(4) 人情消费。现如今人情消费大幅增长，送礼名目繁多，压的城市的工薪阶层喘不过气来。一些人甚至为赶不完的人情而债台高筑。

努力挣钱是开源，设法省钱是节流。巨大的财富需要努力追求才能得到，同时也需要杜绝漏洞才能积聚。

洛克菲勒成为亿万富翁以后，他的经营管理也是以精于节约为特点的。他给部下的要求是提炼一加仑原油的成本要计算到小数点后的第三位。每天早上他一上班，就要求公司各部门将一份有关成本和利润的报表送上来。多年的商业经验让他熟稔了经理们报上来的成本开支、销售，以及损益等各项数字，他常常能从中发现问题，并且以此指标考核每个部门的工作。1879年的一天，他质问一个炼油厂的经理：“为什么你们提炼一加仑原油要花19.8492美元，而东部的一个炼油厂干同样的工作只要19.849美元？”这正如后人对他的评价，洛克菲勒是统计分析、成本会计和单位计价的一名先驱，是今天大企业的“一块拱顶石”。

到了老年，有一天，他向他的秘书借了5美分，当洛克菲勒给秘书还钱的时候，秘书不好意思要，洛克菲勒当即大怒：“记住，5美分是1美元1年的利息！”由此可见他对于金钱的节俭和计算真是精明。

日本人的“吝啬”是出了名的。在金融危机后，年轻人更是增强了节俭的观念。过去他们喜欢购买奢侈品来犒劳自己，而如今却节俭得令人吃惊。现在，有的人去公共澡堂洗澡或去麦当劳吃个巨无霸，就感到心满意足了。更多的人在过节或者回家探亲时不买新衣服，或者去旧衣店选购。

而与日本的年轻人相比，中国的年轻人花钱缺少计划。所以，在城市中“月光族”屡见不鲜，信用卡带来的弊端也尤其显著。在2002年，政协委员王楚光说，现在社会上的热点、难点问题不少，可是勤俭节约却被大家忽视。勤俭节约是中华民族优良传统，历史的经验昭示我们，无论是传统的地主豪门，还是近代的实业大家，一代创业，二代守业，三代败业的实例屡见不鲜，究其原因败都败在“奢侈”两字。我们经常挂在嘴边的一句话是：“中国地大物博，物产丰富。”事实上，我们的资源结构不平衡，贫矿居多。无论是矿产、土地、森林，还是淡水，人均占有量都很低，资源状况十分脆弱，不勤俭是绝对不行的。

犹太人坚信：“吝啬在有的时候和节约一样，是一种优秀的品质。”

犹太人亚伯拉罕·拉姆现年50多岁，是一个实业家。他在孩提时代从俄罗斯移民到美国。和其他刚刚来美的犹太人一样，他的父母当时身无分文。但是他勤勉刻苦，最后拥有的财产可以让他一生衣食无忧。他在好莱坞有一所漂亮的公寓，在那里，他和妻子两人过着悠闲自得的生活。有人拜访过他。

“亚伯拉罕·拉姆，你是怎样赚到这么多钱的？”

“没怎么样啊！不浪费就可以做到了。”

一般人认为犹太人十分小气，事实上并非那样。他们在应该花钱的地方从来不吝啬，比如在教育 and 慈善事业或是具有互助性质的公用事业上，他们出手往往十分大方。要做这些事，他们平时当然要节省一点了。吝啬鬼是对金钱吝啬，而我们要注意的是对奢侈的东西吝啬。

聚少成多，聚沙成塔

年轻人一定不要将自己所有的资金都用于投资。因为在投资中，没有任何人能完全确保资金的安全，确保自己的投资一定成功。曾经有位投资大师说过：“即便是以前屡获成功的投资专家，以后的失败也是难以避免的。”

因此，年轻人你还有什么理由不为自己留一些后备资金呢？如果投资者将全部财富都用于投资，一旦失败，投资者就会身无分文，以后的生活就会陷入泥泞，很难再抽出身来。

“勿以善小而不为，勿以恶小而为之。”明智的你就要从小处着手，透彻地分析自己的财商，了解自己的财富制造能力。

一、从记录自己的财务状况开始

坚持每天记账，每周整理一下自己的小账本，看看自己的收入、支出、当前所拥有的财产以及信用卡透支的情况。如果发现自己每天有不合理开支，就要在下周引以为戒。

二、提前制定消费预算并纳入切实实施的计划

不要总是在消费结束后才决定痛改前非，应该把不合理的消费扼杀在萌芽状态。每个人的财富值，不是指你到底挣来多少，而是看你还剩多少。做预算也许很枯燥，很乏味，但是预算可以给你足够的理由约束你的消费欲望，可以帮助你拥有所期望的财富值。

三、把自己当做征税人，每月强行为自己“纳税”

对于那些擅长消费的“月光族”来说，左手进账，右手出的习惯必须要改一改了。每月发完工资，就强行向自己“纳税”，千万不要留大量现金在自己手里，也不要商场里能刷的银行卡，最好存为定期。这样当自己想花钱的时候，想想还要排长队取款，想想还要处理很多麻烦的手续，估计你的购买欲望已经打折不少了。

四、聚少成多，聚沙成塔

很多投资者总抱怨自己没有钱投资。其实，投资不只是靠大量资金才能完成。切实削减自己的开支，即使是很小的数目也能带给你不小的财富。如果你从20岁开始每月定期用100元投资，并可以拿到10%左右的利润，那么到了30岁时你就有了2万元钱，到了60岁时，你的资产就可以达到60万元了。

世界上没有一个人生下来就是投资大师，但只要多学习、多接触、多观察、多思考，每个人都可以有不同寻常的收获，都可以成为投资大家。

节俭！节俭！再节俭！

一位理财专家说：“尽管金额完全相等，但不同面值的钞票，在使用时的情形会不一样。在对待一些数额既不太大，也不太小的钱款时，一般人们都不会产生太强烈的心理震动，因此即使造成了

浪费，也不致心疼。”

如果将较大的款项用化小的方式换算成一项项“款”，在使用时就会谨慎得多了。

实际上，往往是一些细枝末节的东西最能让人直观地、深刻地体会到金钱的宝贵。

当准备无谓地消耗一笔钱时，不妨想一想。用这笔钱能够购置多少日常必需品。通过这种“化小”的换算方式，也可以避免很多浪费。

一些商家也正是利用了这种“化小”术，“以其人之道还治其人之身”，诱使顾客掏腰包。

比如，很多商品的广告在宣讲其价格时，喊出响亮的口号：

“你每天只需少抽一支香烟，就可以……”

“你每个小时只需付出3角钱……”

“借1万元每天仅25元利息……”

……

通过如此的“化小”之后，给人的一种感觉就是：只不过这么一点点钱，小意思，买吧（借吧）……

殊不料，这正中商家的下怀。

这种“化小”术之所以能如此有效地刺激顾客的购买欲，就是因为它具有极强的迷惑性，往往将相当昂贵的商品，鬼使神差地在购买者的心目中变成了廉价的商品。

看着这诱人的“送温情”大销售，本来不敢“轻举妄买”的顾客，也不免怦然心动了。于是购者如潮。许多人因此打破了节俭计划，等到发现自己开支超过计划时，已经晚了。

墨斯就是这样一个毫无准备而意外失去了自己工作的人。多年以来，他从不考虑为将来储蓄，花光了自己所有的工资。他绝望地说：“想起这些来我就后悔，几年来，如果我一天能够存上1美分，持之以恒，那么我现在应该有不少的积蓄了。想到自己以前这么傻，我就要发疯。现在这样真是自作自受呀！”

媒体通过对一些富翁的采访，认为富人的成功可以用三个词来勾画，那就是：

节俭！节俭！再节俭！

在对美国百万富翁做的调查中发现，典型的百万富翁给自己或他人买1套服装不超过399美元。超过50%接受调查的百万富翁所买得最贵的服装在399美元以内；只有大约10%的人买过1000美元左右1套的服装；只有大约1%的人买过2800美元左右1套的服装。相反地，25%的百万富翁所买得最贵的服装为285美元左右1套，10%的百万富翁所买的最贵的服装为195美元左右1套。

在调查中，有将近14%的人告诉我说，他们继承了财富。如果将继承财富的百万富翁与自我创业的百万富翁分开，那将有什么变化呢？自我创业的百万富翁购买服装及其他高档商品的最高价款，要比继承财富的百万富翁低得多。典型的自我创业的百万富翁购买1套服装的最高价是360美元，而典型的继承财富的百万富翁所付的最高价款为600多美元。

哈佛大学的卡尔文·摩利奇教授曾说：“为了获得独立，生活俭

朴是必不可少的条件。节俭既不需要超人的勇气，也不需要卓越的美德，而只需要一般的力量和普通人的能力。”而正是因为其简单，所以很少有人去做。节俭与财富有关，无论是富人还是穷人，都应该学会节俭。

节俭是德，成就财富人生

英国著名政治家、外交官皮尔利捷斯特对儿子进行经济教育时说：“贤明而聪慧的人，金钱和时间同样不浪费。”即便到了极富裕的年代，也要提倡节俭。因为我们赖以生存的地球资源是有限的。节俭是人的美德，无论何时何地都不要忘记。

如果我们观察一下那些拥有巨额财产的人，我们就会发现：他们之中的绝大多数，都在过着一种令人称道的节俭生活。许多报纸在报道这些人的生活的时候，往往不由自主地透露出这样的感慨：他们生活与他们所拥有的财产太不相适应了。

韩国首富、现代集团创办人郑周永虽然腰缠万贯，却异常节俭简朴。他在创业时曾以“喝咖啡浪费外汇”为由告诫部下要勤俭节约。20世纪80年代初，为了省下更换鞋底的费用，他给自己的鞋底钉上铁掌。林绍良为印尼首富，他的资产总额已超过70亿美元，目前名下共有192家公司，分布在印尼及世界各地，涉及金融、地产、矿产、电子、航运等70多种行业。林绍良虽然是商界巨贾，但是从不炫耀富贵，处处精打细算，从不乱花1分钱，他的个人理财观是：“钱要用在刀刃上。”

事实上，这些世界巨富之所以能够如此，是因为他们已经形成了节俭的作风，他们的财富正是在不断地努力创造和精打细算上逐渐积累的。从来没有听说有人能够在不加节制的生活中积聚财富。

20世纪80年代，保尔·沃尔克因领导美联储击败美国高达两位数

百分比的通货膨胀率而成为华尔街的传奇人物。

1949年2月，沃尔克以优异的成绩毕业于普林斯顿大学，且被哈佛大学公共管理学科录取。先后为五位总统工作过的沃尔克，连任过两届美联储主席，在美国乃至世界经济领域有着广泛的影响力。

沃尔克无疑是一个金融巨人。尽管他有很多财富，但他并不刻意去谋求财富。他一生对财富都恪守节俭之风。

1927年，沃尔克出身于开普梅城一个日耳曼民族的家庭中。进入20世纪30年代，正赶上经济大萧条在美国蔓延。虽然沃尔克的家里并不十分的困窘，但是，他的父母从他懂事起就给他灌输了大量节俭的生活观念，让他学会如何度过经济困难。

20世纪30年代后期，沃尔克的姐姐鲁思在波士顿的西蒙学院上学时，家里每月经给25美元生活费。而10年后，当沃尔克进入普林斯顿大学读书时，家里按照姐姐的标准，仍然是每月25美元的生活费。然而，在此期间由于持续的通货膨胀，美元的购买力一直在不断地下降，只相当于鲁思上学时购买力的40%。这让沃尔克十分不满。但是，他并没有因此而得到更多的钱。于是，他对通货膨胀的害处刻骨铭心。

在担任美联储主席以后，沃尔克不止一次提到：“所有美国人都热衷于以超出生产能力的水平支出和消费。”他号召美国人要进入节俭时代，他自己也一直在身体力行。尽管所担任的美联储主席是世界上最重要职务之一，沃尔克依然孤身住在华盛顿一个一室一厅的公寓里，周围多是喧嚣嘈杂的在校大学生。他穿着皱巴巴的西服去国会开会，换下的脏衣服还得用女儿家的洗衣机洗。与此同时，他在纽约的病妻为了养家，仍然在一家小公司做事；有一阵子还把他们的公寓租出一间以补贴家用。

沃尔克的女儿说，沃尔克仍保留了其父母节俭的生活习惯。对华尔街在金融危机的情况下仍然发红包的新闻报道，沃尔克认为这是一种很“荒唐”的举动。

节俭不是不爱生活，而是用更理性的态度去享受生活，以理性务实的态度面对人生。节俭是任何时候都不能抛弃的美德，它能让年轻人在金钱面前保持清醒，不丧失追求和斗志。唯有如此，才有可能节节行进，攀上人生的财富高峰。

不过，做任何事情都要有“度”，节俭也是如此。哈佛教授认为：“有几种节俭是不合算的，比如忍着痛苦节俭就是一个例子。”节俭是好事，但是如果不善于节俭，同样得不偿失。所以，要尽量避免以下三种倾向：首先，消费上的节俭派生出投资方面的过分保守和稳健。其次，节俭有可能让人安于现状，没有动力去投资理财；最后，“过分节流”看似积攒下不少财富，实则忽视了“开源”，从而失去了获取更多财富的可能性。这些都是在累积财富的过程中应该注意的。

第十三课思考致富，点燃创富火花演绎财富传奇

号称“财务分析之父”的格雷厄姆曾言：“在华尔街成功有两个条件：第一，正确思考；第二，独立思考。”思考是人生最大的财富。

人的一生中绝大多数时间都在思考，但是其中绝大多数的思考是无效的。这些无效的思考并非对人毫无用途，思考与新事物往往密切相关。古人云：“力之用一，而智之用百。”意思是说，使蛮力，你只能得到微薄的收益，而投入智慧，用心思考，你却能获得巨大的财富。这就是思考致富的道理！

思考加速致富

号称“财务分析之父”的格雷厄姆曾言：“在华尔街成功有两个条件：第一，正确思考；第二，独立思考。”思考是人生最大的财富。

人的一生中绝大多数时间都在思考，但是其中绝大多数的思考是无效的。这些无效的思考并非对人毫无用途，思考与新事物往往密切相关。古人云：“力之用一，而智之用百。”意思是说，使蛮力，你只能得到微薄的收益，而投入智慧，用心思考，你却能获得巨大的财富。这就是思考致富的道理！

在投资理财中，很多投资者的失败，其根源多半是不思考、不善于思考甚至不愿意思考，做得太多，而思考得太少。当人们都在奔波寻找财富的时候，善于思考的人，能够在别人看不到希望的地方，发现闪光的机会；总能在别人认为不可能出现奇迹的地方，创造出奇迹；总能在不起眼的平凡小事上，作出不平凡的辉煌成绩。

卢宾是连锁店先驱，他是一个善于观察、喜欢动脑的人，思考给他带来了财富。

卢宾曾经在淘金热中做一些贩卖生意，以满足那些淘金者的生活需要，后来他的生意越做越大。经过8年的经商实践，并深入市场调查，他发现：商店不标价，靠买卖双方讨价还价的交易方法既不利于自己业务的发展，也消除不了顾客对商店的诸多不信任和猜忌；而且，由于价格不一，市场变化莫测，没有一个参照的标准，生意很难做。

针对这些情况，卢宾反复思考，终于研究出一种经营方式，叫“单一价格店”，即对每一种商品明码标价并按此价格出售。这样，顾客一目了然，也一扫当时的商业欺诈行为，既增加了交易的效率，也赢得了顾客信任。

“单一价格店”刚开始运营，生意就非常火爆。随着顾客的增多，他又发现，大多数的顾客光顾造成了购物空间的拥挤，使得交易速度难以提高，而且也浪费了顾客宝贵的时间；另外，一个商店总有一个辐射范围，让太远的顾客前来显然不太可能。

由此，卢宾又发展了“连锁经营”的方式，也就是多个店同货同价，且店面设计、布局、装潢也相同。这样，就等于将一家店开在了更多、更广的地方，当然生意也就越做越大，金钱也随之滚滚而来。

卢宾为什么能创新？因为他善于观察、发现问题，进而能针对问题运用知识提供解决方案。

学识是财富的近邻，正是有了这种卓尔不群的思索，令别人不可及的直觉能力、判断能力，他才拥有了巨额财富。

“当别人认为一加一等于二的时候，你应该想到一加一大于二。”一个成功的商人这样教育他的儿子。

1946年，一对犹太人父子来到美国做铜器生意。在谈生意的过程中，父亲问儿子一磅铜的价格现在是多少，儿子回答说是35美分。父亲说：“你说得没错，人人都知道每磅铜的价格是35美分，但作为犹太人的儿子，你应该说成35美元——你试着把一磅铜做成门把或门锁看看。”

父亲的这句话给儿子极大的影响。父亲死后，儿子继续做着铜器生意。几十年来，他把铜做成过铜鼓、钟表簧片，甚至还做成过奥运会的奖牌。最贵的时候，他曾把一磅铜卖到3500美元，这时的他，已是小有名气的麦考尔公司的董事长了。但是真正让他名扬天下的，是纽约州的一堆垃圾。

1974年，美国政府为了处理给自由女神像翻新时扔下的废料，向社会公开招标。好几个月过去了，都无人问津。这时在国外旅行的他听到这个消息后，立即匆匆飞往纽约。他简单地看了看自由女神像下堆积如山的废铜残木后，未提任何条件，就果断地签了收购合同。

他的这一举动让很多人嗤之以鼻，嘲笑他看似精明，实则愚蠢无知。因为在纽约州，垃圾处理有严格的规定，弄不好会受到环保组织的起诉。就在一些人要看这个犹太人的笑话时，他开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成一个个小型的自由女神像；废木呢，则请木匠加工成自由女神像的底座；废铅、废铝做成纽约广场的钥匙模型。甚至连从自由女神身上扫下的灰尘他也不放过，经过精美的包装，把它们高价出售给了花店。

就这样，不到三个月的时间，他把这堆废料奇迹般地变成了350

万美元现金，每磅铜的价格整整翻了一万倍！

数年前，美国著名的《财富》杂志曾经对香港的财富巨人李嘉诚进行过采访。在访谈中，李嘉诚袒露了他的财富之道：不断学习，肯用心去思考，抓到重大趋势，赚得巨利，便成了大赢家。

当然，李嘉诚之所以赚到巨额财富，其中必定会有很多秘诀，但李嘉诚却认为“肯用心思考未来”是其中十分重要的一条。可见他对超前意识看得有多么重要。

只有认真“思考未来”，才能看清方向，把握商机。投资者能否赢得市场，关键在于其是否能够把握市场发展趋势，看清前进方向。超前对市场变化的走势、进程和结果作出正确的判断，从而趋利避害，抢抓商机，掌握竞争的主动权。

而要做到这一点，投资者就要经常思考未来，练就战略眼光，善于高瞻远瞩，审时度势，从而运筹帷幄之中，决胜于市场之上。

李嘉诚正是由于“经常思考未来”，才在经营中有如神助，屡创奇迹。比如1967年香港社会不稳定，此时投资者普遍失去信心。香港房价暴跌，但李嘉诚却凭借过人眼光和开拓魄力，逆向思维，人弃我取，趁机低价大肆收购其他地产商刚开始打桩而又放弃的地盘。这样，在20世纪70年代香港楼宇需求大大增加时，他“赚到很多钱”。

其实，在李嘉诚几十年的经营生涯中，这样的事例很多。从这里投资者不难发现高人一筹的长远眼光和把握商机的才能，看似神秘，其实这不正是由于经常思考未来的结果吗？

亿万富翁亨利·福特说：“思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事他。”“你的头脑就是你最有用的资产。”成功者从

不墨守成规，而是积极思考，千方百计来对方法和措施予以创造性的改进。如果你一味地只做别人做的事，你最终只会拥有别人拥有的东西。最努力工作的人不一定会富有。学会思考吧，每一天1440分钟，哪怕你用1%的时间来思考、研究、规划，也一定会有意想不到的结果出现。

哈佛教授说：财富是靠智慧的大脑得来的，那种传统的依靠体力的工作是不会得到大量财富的。换句话说，即使是传说中的那些大力士，在今天也顶多是维持自己的生计罢了。在今天越来越重视知识的年代，富有智慧的人们注定是这个世界的主宰者。

财富是一种思想

哈佛教授告诉我们，每个人都有两样伟大的东西：思想和时间。随着每1元钞票流入你的手中，只有你才有权决定你自己的前途。愚蠢地用掉它，你就选择了贫困；把钱用在创利项目上，你就会进入中产阶级；投资于你的头脑，学习获取资产的技巧，财富将成为你的目标和你的未来。

选择是你作出的，每一天，面对每1元钱，你都在作出自己是成为一名富人、穷人还是中产阶级的抉择。

改变固有的思维方式才能让你真正获得财务自由。人类最大的资产就是自己的脑子，但你最大的负债也是你的脑子。事实上，不是你做什么，而是你想的是什么。一处房子可能是一项资产，也可能是负债。住在价值500万美金的房子里，他每个月要花费两万美金来维护。你可以看到，每个月钱都会从他的兜里跑掉。其实，资产可以是任何东西，只要它能给你带来现金收入。

在《富爸爸穷爸爸》中提到，穷人和富人存在两种不同的思想，穷人是遵循“工作为挣钱”的思路，而富人则是主张“钱要为

我工作”。富人是因为学习和掌握了财务知识，了解金钱的运行规律并为我所用，大大提升了自己的财商；而穷人则是缺少财务知识，不懂得金钱的运动规律，没有开启自己的财商。

享有“钻石大王”美誉的查尔斯·蒂凡尼之所以能够取得辉煌的成就，很大原因在于他思考问题和观察事物的角度总是非常的独到。我们可以通过具体的例子看看他是如何换一个角度进行思考，变废为宝的。

很多年以前，美国穿越大西洋底的一根电报电缆因为破损需要更换，这则小消息迅速在商界传播。一位不起眼的珠宝店老板得知后，毅然买下了这根报废的电缆。

没有人知道小老板的意图。“他一定是疯了”，惊诧和异样的眼光围绕在他周围。他呢，关起店门，将那根电缆洗净，弄直，剪成一小段一小段的金属段，然后装饰起来，作为纪念物出售。大西洋底的电缆纪念物，还有比这个价值更高的纪念品吗？

这样他轻松地大赚了一笔。他买下一枚皇后钻石，淡黄色的钻石闪烁着耀眼的光泽，人们不禁问：他自己珍藏还是抬出更高的价位转手？其实那是后话。他不慌不忙地筹备了一个首饰展示会，观赏者当然都是冲着皇后钻石来的。可想而知梦想一睹皇后钻石风采的观赏者会怎样地蜂拥而至。

他几乎是坐享其成的，毫不费力地赚得盆滴钵溢。这就是后来享誉世界的“钻石大王”查尔斯·刘易斯·蒂凡尼，一个磨坊主的儿子。

永远不要扼杀自己探求财富的想法。从你自己的内心深处去寻找这些想法！“财富在你们的心中”，你必须有意意识地去利用自己的这些想法！利用它们去进行建设性的思考。当你只是习惯性地按

以前的思维去处事时，你永远也不会发财，这是一种思想懒惰的表现。就像杜蒙特在《领导的思维》里提到的：“他们只是任由记忆的溪流漫过自己意识的田野，而他们自己只是懒洋洋地斜倚在岸边看着这一切的发生，然后，他们竟然告诉别人，他们在‘思考’！而事实的真相是：他们根本没有进行任何有实际意义的思考，只是在浪费自己的时间。”

杰出的创意就是金钱

杰出的创意能够给你换来金钱。有专业人士分析，知识、想象力和创意已经成为经济增长的新动力。目前全世界创意产业每天创造的产值高达220亿美元，并正以5%左右的速度递增。好的创意就是一种财富。很多富豪的发家史，就是靠某个奇思妙想进而转化为现实的生产力而一夜暴富的。富豪并非是天生具有赚钱的禀赋，而是因为他们善于观察，善于从平凡的生活中发现好的创意。

哈姆威原是一名糕点小贩，1904年在美国路易斯安那州举行世界博览会期间，他被允许在会场外面出售甜脆薄饼。他的旁边是一位卖冰激凌的小贩。夏日炎炎，冰激凌卖得很快，不一会儿盛冰激凌的小碟便不够用了。忙乱之际，哈姆威把自己的热薄煎饼卷成锥形，来当做小碟用。结果冷的冰激凌和热的薄饼巧妙地结合在一起，受到了出乎意外的欢迎，被誉为“世界博览会的真正明星”，获得了前所未有的成功。这种产品就是今天的蛋卷冰激凌。

目前，社会上的创意产业已经涵盖了广告、建筑艺术、艺术品和古董市场、手工艺品、时尚设计、电影与录像、互动软件、音乐、表演艺术、出版业、软件及计算机服务、电视和广播等。只要你的创意能够满足社会的需求，在社会上就有生存和发展的空间。

约翰·霍金斯说，创新是人类的本性。在物质文化极大丰富的今

天，追求个性、追求创意已成为人们消费的主流。因此要想自己的投资项目做得好，能长时间站住脚，好的创意是不可少的。

汽车钢圈商标固定结构器的发明者陈永全就是通过创意发明改变了自己的生活。

陈永全仅初中肄业，10多年来一直在台湾摆小摊糊口。可是他在2005年德国纽伦堡发明展上却拿到了金奖。

原来，爱动脑筋的他一天午休时，坐在路边看着一辆辆汽车从眼前驶过。看着看着，他的目光落到了高速运转的车轮上，好奇地思索着：“轮圈为什么一定要跟着轮胎转动？”这就成了再简单不过的发明初衷。

年轻时就对机械原理很熟悉的陈永全，花了一个多月时间，亲自动手做出了固定式钢圈，也就是这个发明，让轮胎中心的汽车商标，即使汽车在高速行驶时，仍然可以看得很清楚。这就让轮胎一下子变成了户外广告的载具。

这个创意取得了七个国家的专利，甚至连福特汽车都来跟他洽谈技术授权问题。

所以说，在商业中，没有不好的市场，只有做不好的企业。在竞争激烈的市场中，投资者如果缺乏创新就很难在市场中站稳脚跟，求新和超前意识永远是企业的活力与竞争力的源泉。

一种新思想就是一种新货币，一种新创意就是一种新财富。当今社会，没有新创意，没有新的理念，没有新的创新就很难赚到大钱。有一句话说得好：“解放思想，黄金万两！”思想创造财富，但思想是空的还不行，需要把它物化，变成一种制度，一种体系，让体系去赚钱。

但是，因为教育体制上的一些原因，国人往往缺少创意。生活中多是拙劣的模仿，“山寨”“恶搞”盛行，思想止步不前，个人和企业自然也不会取得进步。诚然，模仿是创新的必经阶段，但是我们要学会“创意性模仿”，不是原样照抄，而是在创新中模仿别人的创新。通俗地讲，就是等待别人推出“新产品”之后，它才推出“真正的新产品”以占领竞争对手市场，并在最短时间内使这种新产品迅速满足顾客需求，使顾客产生购买欲望。

真正的创意是来自于对市场需求的了解。另外，一个企业取得成功需要好的创意，还需要一个好的执行力，一个伟大的创意最终能否创造出惊人的财富是要看它的执行的。

逆向思维是创造商机的诀窍

在美国的俄勒冈州，有一家餐馆的名字叫做“最糟糕餐馆”。事实上，这家餐馆的饭餐并非有多么糟糕，餐馆的建筑、布置、供应的食物以及招待的方式均无特殊，只是名字独特。

餐馆在对外宣传时，宣称餐馆食物奇劣、服务则更坏。墙上贴出的即日菜谱上介绍“隔夜菜”。奇怪的是，尽管餐馆主人将自己的餐馆贬得一无是处，但开业十几年来，不论当地人还是外地游客，都慕“最糟糕餐馆”之名而来，亲自到餐馆坐一坐，点几个菜尝一尝，亲眼看看这家餐馆到底是怎么个“糟”法。其实餐馆老板正是利用了人们的逆反心理，赢得顾客，顾客也因为对“糟”好奇而来就餐。

做生意要讲究出奇制胜。“最糟糕餐馆”采用逆向思维，不再以“优质服务，饭菜可口”等传统口号吸引顾客，而是反其道而行之，更加能够吸引顾客。

逆向思维法是指为实现某一创新或某一因常规思路难以解决的问题，而采取反向思维寻求解决问题的方法。该方法是一种科学的、复杂的思维方法，常常表现为对根深蒂固的传统观念的背叛，它要求在运用该方法时一定要对思维对象有全面、深入、细致的了解，依据具体情况具体分析的原则进行，还要求具有离经叛道、敢担风险、勇于创新的精神。

日本人就是一个善于运用逆向思维的民族。日本国土狭窄、资源贫乏，因此他们十分崇尚节俭。为了节约用纸，日本人把一张白纸正反两面都利用起来。为了达到进一步节省纸张的目的，日本人通过逆向思维，发明了一种“反复印机”，已经复印过的纸张通过它以后，上面的图文消失了。重新还原成一张白纸。这样一来，一张白纸可以重复使用许多次，不仅创造了财富，还节约了资源。

20世纪60年代中期，当时在福特一个分公司任副总经理的艾科卡正在寻求方法，改善公司业绩。他认定，达到该目的的关键在于推出一款设计大胆、能引起大众广泛兴趣的新型小轿车。在确定了最终决定成败的人就是顾客之后，他便开始绘制战略蓝图。

以下是艾科卡如何从顾客着手，反向推回到设定的步骤：

顾客买车的都要试车。要让潜在的顾客试车，就必须把车放进汽车交易商的展室中。吸引交易商的办法是对新车进行大规模、富有吸引力的商业推广，使交易商本人对新车型热情高涨。说得实际点，必须在营销活动开始前做好轿车，送进交易商的展车室。为达到这一目的，他需要得到公司市场营销和生产部门百分之百的支持。

同时，他也意识到生产汽车模型所需的厂商、人力、设备及原材料都得由公司的高级行政人员来决定。艾科卡将为了达到目标必

须征求同意的人员名单完整地确定之后，就将整个过程倒过来，从后向前推进。几个月后，艾科卡的新型车“野马”轿车从流水线上生产出来，并在20世纪60年代风靡天下。

“野马”的成功使艾科卡在福特公司一跃成为整个轿车和卡车集团的副总裁。

逆向思维最可贵的价值，是它对人们认识的挑战，是对事物认识的不断深化，并由此而产生“原子弹爆炸”般的威力。我们应当自觉地运用逆向思维方法，创造更多的奇迹。

有一本书的名字叫做《思考与致富》，而不是《努力工作与致富》，或是《得到工作与致富》。如果你想变富，你需要“思考”，独立思考而不是盲从他人。

这个世界上，没有什么是不可能的。“不可能的偏见”是你的敌人。所以，我们必须学会，打破一切常规，让不可能成为可能，那么，你将收获真正的“不可能的财富”。

创新乃成功致富的王道

成千上万的企业家都在倾其全力领导企业开发新产品，成千上万的人都想开创一番自己的新事业。哈佛坚信：创新，是成功发展的第一步，要想在商战中脱颖而出，只有创新，出其不意方能制胜。

想出耐高温树脂卖给美国太空总署作为太空船外壳材料的酬劳是350万美元，想出可口可乐瓶子卖给可口可乐公司的酬劳是300万美元，可这还不是世界上酬劳最高的创意！有这样一项导致个人成功的交易：买方是制造罐头的世界性厂商通用食品公司，卖方是美国的皮革商人巴柴，成交金额3000万美元！

55年前，巴柴常去纽芬兰海岸，在结冰的海上凿洞钓鱼。每次他都钓起好多鱼，钓起来的鱼放在冰上立即就会冰冻起来。因为一次吃不完，他就把多余的鱼带回家。几天后当他要吃带回家的鱼时发现，如果鱼身上的冰不融化，即使经过好几天味道也不会变。

于是，他就再进一步试验肉和蔬菜冰冻。结果，竟也能跟冷冻鱼一样保持新鲜。后来他又锲而不舍地反复试验，进一步得知，食物冰冻的速度和方法不同，会使冰冻后的味道和新鲜度产生少许的差异，如果冷冻不好就会失去原有的味道和新鲜度。经过几个月的摸索后，他终于研究成功不会失去原来新鲜度的冰冻方法。

1923年8月，巴柴申请“冰冻法”专利，然后卖给了通用食品公司。后来他用这些钱成功地创办了自己的公司。

巴柴的成功就在于他创新的精神和灵感。综览中外许多成功者的事例，不难发现，他们都是在创新中寻求自己的发展道路的。只要你能够不受死板观念的约束，不受传统想法的限制，多动脑筋，然后全神贯注，你的事业就会开花结果。

作为一个精明的企业家，王安博士深深地认识到，要想在竞争日趋激烈的电脑世界立于不败之地，不能因循守旧自我满足，而必须紧紧追踪世界经济不断发展的步伐，不断使产品更新换代，满足市场的新需求。

作为一个电脑专家，王安也清醒地意识到要实现产品的不断更新，没有先进的科学技术是不可想象的。因此，他十分重视科学技术的研究工作，并把它视为企业成功与否的关键。

王安自己亲自主持科研工作，促使产品不断创新，走在了时代的前列，并不断占领日益扩大的电脑市场。促使王安电脑公司业务

不断突飞猛进的主要原因，可以说是它的产品不断更新。除了电子计算机外，各种专用附属装备也是层出不穷。

从20世纪60年代起，王安先后推出了30多项高科技产品，如第一部电脑排版机、第一座电子分离机和第一架可解方程式的计算机等。另外还推出了卡片辨认机、自动打字机、无线电打字印刷机、记录带辨认机等。

新产品的不断问世，使王安公司在同业激烈的竞争中，得以保持它不可动摇的领导地位。1972年，王安公司推出了文字处理机，在市场上刮起了一道“W”（王）的旋风；1981年，王安公司又推出了一款样式最新而售价最便宜的王安电脑打字机，再次引起了市场的轰动，营业额猛增。1983年王安公司的营业额达到了15亿美元，在美国电脑公司名列第七。

1492年哥伦布发现了美洲大陆。时间，这块神奇的土地像磁石一样吸引了欧洲各国的冒险者。对“新世界”的渴望使他们抛开一切，蜂拥而至。这里成了冒险家的乐园，然而前途未卜。北美大陆虽是沃野千里，却又一片荒凉。在尚待开发的土地上，人们既可能成功，成为暴发户，也可能在急流险滩或凄风苦雨之中丧生，还有可能在印第安人的突袭下饮弹毙命。倾家荡产、远渡重洋、背水一战的冒险者们必须清除一切内耗因素去开垦土地，求得生存。这种冒险精神便成了美国人民的传统。他们把冒险探求“新大陆”看做是寻求新生活的机遇。这种冒险精神一直渗透到美国人民生活的各个方面，在商场中征战冲杀的比尔·盖茨同样也不例外。硝烟弥漫的商战中，美国人民敢于开拓创新、敢于探求“新大陆”，处处体现了这种民族冒险精神。

最早来到北美大陆的拓荒者在艰苦的劳动之余，经常摆弄各自工具，作出许多奇妙的机械。那时候，征服自然，过美好生活是每

一个移民的愿望。这种愿望促使他们充分发挥想象力，制造一些新的工具来减轻劳动强度。

立国之后，在每一个美国人的心目中，最合理性的事情就是从这块土地上获取物质财富，掌握征服自然的新方法无疑是实现理想的捷径。那时候，上至总统下至平民百姓都非常重视发明创造给社会带来的推动作用。有些总统和参议员本人就是多才多艺的发明家和创造者。

美利坚民族这种“自己动手”、敢于创新的精神从移民始祖那里一代一代往下传，不断发扬光大。传承到比尔·盖茨时代，他取得如此辉煌的成功也就不足为奇了。

麻省理工学院的教授埃德·舍恩认为：“新思想只有落到真正相信他、对他着迷的人手里才能开花结果，否则只会夭折。”著名的管理学家彼得·德鲁克也说过：“我了解到，任何成功的事情，一定是由一个具有使命感的狂徒完成的。”伟大的发明家托马斯·爱迪生就是这样的一个人“狂徒”；爱迪生的与众不同之处，就在于他善于通过漫无边际的夸张来表达他一定会获得成功的信心。无论遇到什么样的障碍，他都坚持连续进行，直到完全排除这些障碍。

创新精神化为企业最高决策人——企业家的基本素质之一，是竞争取胜的最主要素质。在资本主义社会，商品经济的竞争是“弱肉强食”的生死恶性搏斗，经营上的风险性极大，于是造就了他们的创新精神。

盲目从众永远发不了财

在心理学上有一个名字叫做“羊群效应”。在一群羊前面横放一根木棍，第一只羊跳了过去，第二只、第三只也会跟着跳过去；这时，把那根棍子撤走，后面的羊，走到这里，仍然像前面的羊一

样，向上跳一下，尽管拦路的棍子已经不在，这就是所谓的“羊群效应”，也称“从众心理”。从众心理很容易导致盲从，而盲从往往会陷入骗局或遭到失败。

在《投资大师罗杰斯给宝贝女儿的12封信》中说：“不要让别人影响你。假如周遭的人都劝你不要做某件事，甚至嘲笑你根本不该去做，就可以把这件事当做可能成功的指标。”这个道理非常重要，你一定要了解：与众人反向而行需要勇气。事实是，这世界上从不曾有哪个人是靠“从众”而成功的。

在投资中，从众心理最为常见。从众服从多数，一般是不错的。但缺乏分析，不作独立思考，不顾是非曲直地一概服从多数，则是不可取的，是消极的“盲目从众心理”。很多投资者就很难排除外界的干扰，往往人云亦云，别人投资什么，自己就跟风而上；而在结伴消费时，同伴的消费行为也会对自己的消费产生心理和行为上的影响。

“随大流”是人们的习惯，这种习惯永远也不可能致富。比如投资基金，若是2005年或2006年上半年在大多数人不看好的前提下投入的话，2006年年底可就1万变2万，2万变4万了。2006年年底大家都看基金赚钱，都买入，恐怕再有100%的回报是不可能的了。

在不了解投资内情的情况下，不要盲目跟风，大家都“扎堆”而去的地方不一定就是好地方；投资也不能跟风盲动，一定要找到适合自己的投资方式。

几年前盛行土族掉渣火烧，极富民族特色的门脸加上诱人的作料香气，仿佛只要名字跟“掉渣”、跟“土家”稍稍沾边的烧饼店面，就有排队购买的长龙在绵延。无论繁华的商业一条街，还是胡同里的菜市场，到处都是卖火烧的门面。更不用说手里拿着个牛皮

纸袋，边吃烧饼边行路的吃客了。

一夜之间，几乎所有的早餐点都改卖烧饼了。一条街上，几乎每隔不到50米，就有一家挂着“掉渣”牌子的烧饼店。甚至有的地方相邻而开的烧饼店不下十家。

自2005年3月，掉渣烧饼在武汉的第一家店开张之后，就拉开了人们排队买烧饼的序幕。在广告效应带动下，不到半年时间，武汉大街小巷冒出几百家烧饼店；与此同时，最初每天3000多张烧饼的销量也逐渐远去。

随之而来的就是浑水摸鱼发“掉渣儿”财的人一哄而上。什么掉渣渣、掉掉渣、土掉渣、掉渣王、土家掉渣等。总之，凡是与“掉渣”有关的词似乎都能与财富画上等号。有挂招牌卖掉渣烧饼的，有收加盟费、招加盟商的，甚至还有超低价提供掉渣配方的。

各大网店以上千元、几百元，甚至几十元的价格公开叫卖土家烧饼的配方、设备材料供货商名录、店头设计标准等系列文件资料，这一切唯利是图的做法都不得不令“土家烧饼”走向灭亡。

从2005年中期到2006年年初，短短几个月的时间里，湖北恩施土家族风味的创意就由于众多李鬼的纷纷杀入而最终宣告失败。遭遇一窝蜂投资的掉渣烧饼，快速从诞生到鼎盛，再到各式烧饼“百家争鸣”，最后戛然而止，偃旗息鼓，不久悄然退市。

投资上的“一窝蜂”效应带给掉渣烧饼的最后结果是：大家谁都没得做。掉渣烧饼如昙花一现，随风而逝。不过随风逝去的不仅是掉渣烧饼的品牌和销量，还有众多跟风投资者的资金、心血和美好的赚钱愿望。

股市是“羊群效应”的多发地。股市的财富效应，让许多人觉得遍地是黄金，关键就是你的眼光和信息准不准，于是“宁可犯错，也不能错过”成为许多散户共有的心理，他们一是推崇身边的投资高手，二是盲目迷信各种小道消息，导致他们在进行投资决策时仅听别人推荐就购买某只股票或追随大多数人购买同一只股票的情况。这也是投资者对自己的判断、决策能力缺乏信任的表现。

当然这里所说的避免盲目跟风，并不是说所有的跟风都不对，都不好。如果投资者能端正投资理财心态，解决好“何时跟”与“跟到何时”两个问题，跟风就会变成另一种状况。

前几年，小刘几乎尝试过所有的投资方式。饱经风雨的他，认为在理财工具选择上不论黑猫白猫，抓到老鼠就是好猫。所以，他买过股票，买过国债，还买过黄金、炒过欧元。

小刘认为自己不是投资专家，对市场没有长远的透视，不是能够最先发现市场机遇的投资者。因此，有自知之明的小刘，每次走的都是“跟风”路线，但他是耳聪目明的跟风者。只要一看到周围有人赚了钱，就迅速跟进；而且，每次操作，都能凭着感觉快进快出小赚一笔，虽然跟投资高手比起来不值得一提，但是时间久了，利润还是挺不错的。

因此，建议你最好不要跟风，但是如果觉得自己没有另辟蹊径的投资头脑，那就像小刘一样跟风：第一，把准时机快速进入；第二，冷静思考，不要贪心；及时收手，见好就收，这样才不致被“套牢”；第三，比其他投资者对信息的把握要提前，多注意与投资擅长者沟通，因为这些人整天都泡在市场里，嗅觉异常灵敏。

仔细了解投资理财知识、始终保持清醒的头脑、拒绝盲目跟风、祛除心中的贪欲、快速反应、果断决策、不透支自己的经济

等，这些都是理财投资的好习惯，学会用这些好习惯，投资者就已经赚到了一半。

第十四课富贵险中可求，劈波斩浪开拓财富新大陆

成功的人往往敢于冒险，从而做到他人无法企及的事。如卡耐基所说：“对于有着失去一切的可能性的事业，投注一生的积蓄，那就是有勇无谋。虽然没有经验，心生不安，但向有新的可能性的工作挑战，那才是有勇气的行为。”

哈佛的很多学生都是贵族子弟，但是他们一点也不缺乏冒险精神，他们比其他人更能够有勇气面对挑战。

哈佛商学院成员经常自问，什么人能在事业上获得成就，回答是“具有冒险精神的人”。

哈佛崇尚冒险精神

哈佛的工商管理硕士，在美国的企业界比其他学科的博士要吃香得多。哈佛商学院培养的是总经理人才。哈佛商学院的精神就是总经理精神。其核心内容是：崇尚自由竞争和个人奋斗；崇尚冒险和创业；鼓励对事业的追求，强调生活的富有来自勤奋的工作；强调个人的能力、毅力、智慧和决心；注重理性分析；讲求实际和办事的成效；强调对企业的使命感和对社会的责任感。

世界石油大王保罗·格蒂天生是个冒险家，也是不尽职的父亲、重婚者、吝啬鬼和涉嫌同情纳粹分子的人。他的一生，狂热地追逐金钱，追逐女人……从人格方面说，他绝不是一个高尚的人。但就事业的成功而言，几乎没有人能与之相比。

保罗从小不爱读书，父亲很失望。给他500美元：“这是给你打天下的本钱。两年内，我每个月只能给你100美元作生活费。”“我如果赚不到100万美元，我永远不回来！”保罗发誓说。

不满22岁的保罗，带上简单的行李，只身前往俄克拉荷马的塔尔萨，开始了他的石油生涯。

塔尔萨当时被称为“冒险家的乐园”，许多人来此挖掘石油，以求一夜暴富。当时，挖掘石油是一个很冒险的行业，你如果发现大油田就会马上成为百万富翁，假如接连打了几口滴油不见的干井就会倾家荡产。这里竞争相当激烈。他环顾四周，一切都很陌生，各式各样的人都有，都为了寻找石油而来。在那些粗鲁的流浪汉和赌徒中，他是唯一带着手表的人——其他人都带枪。

当时一个已经赚足了钱的石油大王伯恩达吹嘘道：“石油发财要靠运气，除非他能闻出石油，即使在3000米以下也能闻得出来。”

保罗很不服气，发现石油是要靠运气，可运气不是坐着等着就会上门的。

1915年冬季，保罗得知有一块地皮要拍卖。每个人都盛传其底下蕴藏者丰富的石油，保罗心动了，不过他并没有丧失理智。他亲自去现场进行了探测，决定要将这块地买下来。但是，公开买势必要面临一场残酷的竞争，此时，保罗身上只有500美元，无论如何这是无法与人抗衡的。

硬拼不行，保罗想了一个主意。他开着车来到他存款的银行，要求派代表替他喊价。在他的游说下，银行的一位高级职员同意到时候和他前往。

公开拍卖开始了，银行高级职员首先举牌，引起在场的人一阵惊讶和骚动。一些向银行借钱的人不做声了，和银行没有借贷关系的人低声议论：“来者不善啊！”最后，那个银行职员——实际上是保罗只以报价的三分之一的价钱（500美元）买下了这块地皮的

石油开采权。

保罗迅速雇人架设起铁架和钻井，钻头开始伸向地下。第二年，他的油井钻出了石油。

保罗很幸运，他的冒险获得回报。保罗说过，做生意足以考验人的才智，并充满了激情和冒险，而且好处多得几乎使人无法想象和处理。当时，俄克拉荷马的人都相信那块叫做红床的地区不可能有石油。地质学家、大石油公司的专家以及到处乱探油井的人都一致认为那个地区干得一滴油都没有。保罗却有自己的看法。他深深觉得，这所谓的一致看法只不过是迷信和瞎猜而已。当保罗知道他们在红床地区所做的探测，根本就是在没计划、没秩序的情况下进行的，他的信心增强了。于是，他决心要冒一次险，在那个地区租了一块地，开始钻探。后来果然开拓了一个新的产油地区。勇气和眼光，使他获得成功。

百万富翁虽甘愿冒险，但从不鲁莽行事。冒风险就有失败的可能，只要坚持掌握一切有利因素，就能够取得成功。

冒险，做他人不敢做的事

成功的人往往敢于冒险，从而做到他人无法企及的事。如卡耐基所说：“对于有着失去一切的可能性的事业，投注一生的积蓄，那就是有勇无谋。虽然没有经验，心生不安，但向有新的可能性的工作挑战，那才是有勇气的行为。”

哈佛的很多学生都是贵族子弟，但是他们一点也不缺乏冒险精神，他们比其他人更能够有勇气面对挑战。

哈佛商学院成员经常自问，什么人能在事业上获得成就，回答是“具有冒险精神的人”。

当喝着可口可乐时，他们都知道，这个巨大的饮料帝国的财富和影响力，乃是一个年轻店员——阿萨·坎德勒的冒险观念滋生而来的。

许多年以前，一位年迈的乡下医师驾车来到美国某个镇上的一间药房。他拴好了马，便悄悄从药房的后门进入里面，开始与一位年轻的店员谈生意。在配方柜台的后面，这位医师与那位年轻店员低声谈了一个多小时，然后走了出去，到他的马车上取出一只老式的大壶及一把木质的板子（用来在壶里搅拌的），把它们放在药店后面。店员检查了大壶之后，便从自己的内衣袋中取出一卷钞票，递给医师，整整是500美元，这是年轻店员的全部积蓄。

那医师于是又递过一小卷纸，上面写的是一个秘密公式。这小纸卷上的公式和文字，现在看来价值应高达当时一个皇帝的赎金，那上面记载着烧开这个大壶里的液体的方法。可是当时的医师和店员，谁都不知道从壶里流出来的，将是令人难以相信的财富。

乡下医师很高兴他那一件物品卖了500美元，年轻店员则冒了很大的风险——他把毕生的储蓄都花在这一小卷纸和一只大壶上了。

当年轻店员把一种新成分与秘密公式的配方混合以后，大壶的缔造真正开始了，逐渐形成了一个庞大的帝国。它雇佣了与陆军同样多的职员，影响波及世界各地，而这个帝国的所有者就是可口可乐公司创始人阿萨·坎德勒。

成功者都清楚，人生路上的风险是在所难免的，他们满怀信心地在风险中争取事业的成功。

甘愿尝试在风险中赚钱，也绝不轻易因风险而放弃。这种“胆大心细，迅速出手”的投资策略，应当是一个优秀商人的基本素

质。

犹太人对敢于作出惊人投资策略的商人最为崇拜，因为这些人最能体现犹太民族“胆大心细，迅速出手”的投资风格，即看准了就大把撒钱。

美国金融巨头摩根就是敢于作出惊人投资策略的一个典型的犹太商人。有人开玩笑称：“只要摩根开始了自己的工作，就相当于印钞机在飞速运转。因为他头脑中的投资概念已经完全成熟了。”

19世纪末，铁路运输是支撑美国产业界运输体系的台柱，但像一盘散沙似的各段铁路并不能完成这项重任。要想把分散的铁路联成一体，组成一个铁路网络，仍要在铁路方面投入高额资金。这样，铁路依赖投资银行的程度就表现得相当突出。随着生产力的发展，企业社会化程度越来越高，各公司的拆分、合并也越加频繁，借贷的资金额也就越来越大。这就要求投资银行不仅有雄厚的财产做后盾，更要有很高的信誉。在这种形势下，摩根创立的银行辛迪加成为新时期银行投资业的榜样。众多破产的公司面对美国的经济危机，把希望寄托在摩根身上，希望他能够收购他们的公司，成为他们的救世主，给他们的公司以新生。

在这样危难时刻，摩根力挽狂澜。他操起手术刀，向铁路业动手术了。他这次采取的是“高价买下”战略。无论是西部铁路，还是那些早已不符合当今发展要求的铁路，他统统都要买下，以便能迅速整顿美国铁路。

对摩根高价购买铁路的策略，人们称为“托拉斯计划”，这正是摩根策略威力所在。摩根此次的大量投资，不是投机，而是为了促进铁路发展。这次之所以开出了打败所有竞争对手的价格，也是因为他并不想靠这次投资获利。另外，如果铁路产业经济的支柱被

别人占领，那么他在金融界刚刚夺得的霸主地位将会受到威胁。只为此，就值得他一搏。摩根对铁路的这次大整顿，标志着美国经济从开发的初始阶段，转入现代的重视经营的管理阶段，从根本上改变了美国传统的经营战略与思想。他的成功给美国经济的发展方向带来了重大影响。在华尔街，他的经营思想与管理方式成为纷纷仿效的对象，至今仍影响深远。

从“海盗式”经营到形成辛迪加，进而到托拉斯，华尔街已从过去投机商的天地转变成为美国的经济中心。华尔街后来成为美国经济发展的标志，并问鼎世界金融霸主的地位，摩根的贡献当然首屈一指。

从摩根身上我们发现，犹太人在投资方面充满着风险与机会，他们甘愿尝试在风险中赚钱，也绝不轻易地摆脱自己的风险。这种“胆大心细，敢于冒险”的投资策略，应当是一个优秀商人的基本素质。

看看我们的周围，从对待风险的态度，我们就能判断对方是穷人还是富人。穷人即使有钱，也舍不得拿出来；即使下定决心投资，也不愿意冒风险，最终犹犹豫豫，浪费大好的机会；富人的出发点是一本万利。一旦遇到有合适的机会，就会果断出击。他们会考虑风险因素，用自己的财富在风浪中博取更大的收益。要做第一个吃螃蟹的人，势必存在风险；而想成为富人，冒险精神是必不可少的。

冒险不是赌博

冒经济风险的胆量，是成功的投资者所具有的特征之一。

如果你留意观察，你就会发现过于谨小慎微的投资者是不可能获得巨额财富的。唯有具备极强创业精神的投资者，才能使世界发

生翻天覆地、日新月异的变化。

有人专门问过1000位高收入者一个简单的问题：“合理的风险对于你们在经济上的成功有多大的重要性呢？”净资产在1000万美元以上的百万富翁中有41%的人回答：“非常重要。”而净资产在100万到200万美元的高收入者给出同样回答的，仅有21%。

愿意冒具有合理回报的经济风险与净资产增长之间明显存在着重要的联系。那些把自己经济上的成功归功于冒经济风险的人，在投资方面并不是瞎撞。他们大多数认为，把赌博当做自己的经济来源是一种愚蠢的选择，而大多数富翁或那些想成为富翁的人也绝不会去玩彩票。

善于经营投资的犹太人往往都熟悉概率论，他们知道可能性和期望值。玩彩票的中彩机会非常非常之小，以致他们认为，“每周用火烧掉几张美元也比把钱丢到彩票中去更强！”他们知道，在大多数的赌博中，尤其是玩彩票，玩者根本无法知道总的数目，所以也无法知道中彩的可能性或期望值，期望值肯定要小于总的彩票的价格。玩者除非买更多的彩票，否则就无法增加赢的机会。

冒险不是赌博，冒险者也不同于赌徒。哈佛大学的斯蒂夫·诺夫曼教授说：“赌徒一般都是被欲望驱使而失去理智的人。财富人生需要洁手清心，更需要理智冷静，不为私欲所动。人生在世，都有七情六欲，但如果私欲横流，内心深处浊气弥漫，结果往往如赌徒般是不堪设想的。”哈佛人的冒险观念是：只有值得，才去冒险。

1921年的苏联，经历了内战与灾荒，急需救援物资，特别是粮食。哈默本来可以拿着听诊器，坐在清洁的医院里，不愁吃穿地安稳度过一生。

但他厌恶这种生活。在他眼里，似乎那些未被人们认识的地

方，正是值得自己去冒险，去大干一番事业的战场。他作出一般人认为是发了疯的抉择，踏上了被西方描绘成地狱似的可怕的苏联。当时，苏联被内战、外国军事干涉和封锁弄得经济萧条，人民生活十分困难；霍乱、斑疹、伤寒等传染病和饥荒严重地威胁着人们的生命。列宁领导的苏维埃政权采取了重大的决策——新经济政策，鼓励吸引外资，重建苏联经济。但很多西方人士对苏联充满偏见和仇视，把苏维埃政权看做是可怕的怪物。到苏联经商、投资办企业，被称为是“到月球去探险”。

哈默心里当然也知道这一点，但风险大，利润必然也大，值得去冒险。于是哈默在饱尝大西洋中航行晕船之苦和英国秘密警察纠缠的烦恼之后，终于乘火车进入苏联。

沿途景象惨不忍睹：霍乱、伤寒等传染病流行，城市和乡村到处是无人收殓的尸体，专吃腐尸烂肉的飞禽，在人的头顶上盘旋。哈默痛苦地闭上眼睛，但商人精明的头脑告诉他：被灾荒困扰着的苏联目前最急需的是粮食。他又想到这时美国粮食大丰收，价格早已跌到每蒲式耳1美元。农民宁肯把粮食烧掉，也不愿以低价送到市场出售。而苏联这里有的是美国需要的、可以交换粮食的毛皮、白金、绿宝石。如果让双方能够交换，岂不两全其美？从一次苏维埃紧急会议上哈默获悉苏联需要大约100万蒲式耳的小麦才能使乌拉尔山区的饥民度过灾荒。机不可失，哈默立刻向苏联官员建议，从美国运来粮食换取苏联的货物。双方很快达成协议。初战告捷。

没隔多久，哈默成了第一个在苏联经营租让企业的美国人。此后，列宁给了他更大的特权，让他负责苏联对美贸易的代理商。哈默成为美国福特汽车公司、美国橡胶公司、艾利斯-查尔斯机械设备公司等三十几家公司在苏联的总代理。生意越做越大，他的收益也越来越多。他存在莫斯科银行里的卢布数额惊人。

第一次冒险使哈默尝到了巨大的甜头。于是，“只要值得，不惜血本也要冒险”，成了哈默做生意的最大特色。

人生路上、创业途中风险遍布，唯有对冒险充满信心的人才能取得事业的成功。然而，每个人所能承受的风险都有一定的限度。超过限度，风险就变成了一种负担，会对你的心理造成伤害，还会影响你生活的各个层面，包括工作、健康和家庭。因此，当你准备进行冒险时，必须考虑到自己愿意和能够承担多大风险，这要根据个人的性格和条件来决定。

同时，还要有合理的风险观念：去冒值得冒的险，然后设法降低风险。

冒险不是赌博，不是无价值的投入。你若有机会去美国拉斯维加斯或大西洋城等地的赌城，仔细观察装潢豪华的赌厅，你将发现赌场内看不到钟。室内灯火通明，而且你也看不到任何窗户。没有钟也没有窗户的目的，是希望赌徒不分昼夜、尽兴玩乐。因为赌徒玩得越久，赌场赚的钱就越多。赌博之所以必输，就在于它的期望值为负值，少数几次看不出来，但时间一长，期望值就逐渐地显现出来了，所以赌久了，必输无疑。因此赌博是不值得的冒险。

此外，虽然冒险精神是必要的，但绝对不可以冲动。因为冒险精神与冲动有着本质的区别。冒险不等于莽撞和失控。我们反对一切不讲科学违反规律、无视教训的冒险，倡导在科学思维上建构与壮大冒险精神。至于冲动，则往往是理性控制能力薄弱的表现。冲动的人做事鲁莽，不考虑后果。说明“冒险”和“冲动”的区别？财富绝不会对懦弱的人微笑。同样的，对于有勇无谋的冲动派也没有什么兴趣。

“那天晚上碰到了不幸的‘中美洲’号，”一位船长讲述

道，“天正渐渐地黑下来。海上风很大，海浪滔天，一浪比一浪高。我给那艘破旧的汽船发了个信号打招呼，问他们需不需要帮忙。‘情况正变得越来越糟糕，’亨顿船长朝着我喊道。‘那你要不要把所有的乘客先转到我的船上来呢？’我大声地问他。‘现在不要紧，你明天早上再来帮我好不好？’他回答道。‘好吧，我尽力而为，试一试吧。可是你现在先把乘客转到我船上不更好吗？’我回答他。‘你还是明天早上再来帮我吧。’他依旧坚持道。我曾经试图向他靠近，但是，你知道，那时是在晚上，天又黑，浪又大，我怎么也无法固定自己的位置。后来我就再也没有见到过‘中美洲’号。就在他与我对话后的一个半小时，他的船连同船上那些鲜活的生命就永远地沉入了海底。船长和他的船员以及大部分的乘客在海洋的深处为自己找到了最安静的坟墓。”

亨顿船长在曾经离他咫尺却被他忽略了得以生存的机遇，变得遥不可及的时候，才意识到这个机会的价值。然而，在他面对死神的最后时刻，他那深深的自责又有什么用呢？他的盲目乐观与优柔寡断使得多少乘客成为了牺牲品！其实，在我们的生活当中，又有多少像亨顿船长这样的人，他们在欢乐的时刻盲目乐观，在噩运面前又是那么的软弱无力。只有在经历过之后，他们才幡然悔悟，明白那句古老的格言“机不可失，时不再来”。然而，这时已经为时已晚。

从危机中寻找致富良机

在成功者的眼中，危机就是机会。不要被表面的危机所吓倒。上帝如果要送一份特殊的礼物给你，一定先以问题做包装。危机是是否能够变为机会，只有你的心灵转化，才能进一步海阔天空。

利用危机，来填满自己的腰包，对犹太人来说，并不是什么稀奇事。

斯瓦罗斯基家族世代从事玻璃制造仿钻石饰品的生意，而且一直生意兴隆。精明的美国人罗恩斯坦早就想将这家公司收入囊中，因考虑到时机尚未成熟，只好静静地耐心等待。

时机终于来了。第二次世界大战结束后，奥地利被法军占领，由于“二战”中斯瓦罗斯基公司曾接受纳粹的订单，为德国制造过军用望远镜等物资，所以法军要没收该公司。

罗恩斯坦得知此事后，立即前往谈判。他说：“我可以和法军交涉，设法不使法军没收你们的公司。但条件是，如果交涉成功，请将贵公司的销售权让给我，并且在我有生之年可以从总销售额中提取10%的酬金。意下如何？”

斯瓦罗斯基家族为了保住自己的公司，只好委曲求全，全部接受了罗恩斯坦的条件。罗恩斯坦又马上前往法军司令部，郑重提出申请：“我是美国人罗恩斯坦，从即日起斯瓦罗斯基公司已成为我的公司，该公司的财产也就成为了我的财产，所以我拒绝法军的没收。”法国司令官一听该公司已成为了美国人的公司，而美国人总是惹不起的，顿时哑口无言，只好放弃了没收该公司的打算。

这样，由于算准了时机，罗恩斯坦未花1分钱，不费吹灰之力就成立了该公司的销售代理公司，轻松自如地赚取了销售额10%的利润。

当然，投机并不等于蛮干一气。一个高明的投机者，懂得区分良莠，深谙取舍之利。犹太金融家韦尔就是一个目光敏锐，判断力极其准确的金融投机家。

在20世纪70年代，股票行情一直不稳定，股票价格也飘忽不定，较小的经纪所往往朝不保夕，纷纷倒闭。韦尔乘机吞并了大批

较小的商号，而且接管了一部分经济不景气的大商号。洛布·罗兹公司也是一家投资商号，在华尔街的经济实力与韦尔经营的希尔森公司不相上下，然而它的机构不够灵活，管理方法有些落后。韦尔看到这一点之后，立即提出与洛布·罗兹公司合并。在合并谈判过程中，韦尔先躲在幕后操纵，然后在关键时刻亲自出马，充分发挥自己的才智，最后合并成功。韦尔就这样既摆脱了困境，又赚了大钱，在华尔街巩固了地位。然而，韦尔并不是轻易投机的，相反，他对这类问题极其慎重。他常说：“涉及合并的谈判，人人都会紧张，因为处处都有陷阱。”

在正常情况下，没有人希望自己的事业遭遇危机，但危机往往是不邀而至。这个时候，我们要转变观念，在危机中寻找转机。一旦危机发生了，我们不要叹息、不要沮丧，应该要做的就是用心去捕捉危机中的转机，从而走向一个新的开始，走向更美好的未来。

时刻防范交易风险

这里有个关于美国石油大王约翰·洛克菲勒的故事。

在19世纪初，德国人梅特里兄弟移居美国，定居密沙比。他们无意中发现密沙比是一片含铁丰富的矿区。于是，他们用积攒的钱，秘密大量购进土地，并成立了铁矿公司。洛克菲勒后来也知道了，但由于晚到了一步，只好在一旁垂涎三尺，等待时机。

1837年，机会终于来了。由于美国发生了经济危机，市面银根告紧，梅特里兄弟陷入了困境。一天，矿上来了一位令人尊敬的本地牧师，梅特里兄弟赶紧把他迎进家中，待作上宾。聊天中，梅特里兄弟的话题不免从国家的经济危机谈到自己的困境，牧师听到这里，连忙接过话题，热情地说：

“你们怎么不早告诉我呢？我可以助你们一臂之力啊！”

梅特里兄弟闻听此言大喜过望，忙问：“你有什么办法？”

牧师说：“我的一位朋友是个大财主，看在我的情面上，他肯定会答应借给你们一笔款子。你们需要多少？”

“有42万美元就行。可是，你真的有把握吗？”

“放心吧，一切由我来办。”

梅特里兄弟问：“利息多少？”

梅特里兄弟原本认为肯定是高息，不过他们也准备接受了。

谁知牧师道：“我怎么能要你们的利息呢？”

“不，利息还是要的，你能帮我们借到钱，我们已经非常感谢了，哪能不付利息呢？”

“那好吧，就算低息，比银行的利率低2厘，怎么样？”

两兄弟以为是在梦中，一时呆住了。

于是，牧师让他们拿出笔墨，立了一个借据：

“今有梅特里兄弟借到考尔贷款42万美元整，利息3厘，空口无凭，特立此据为证。”

梅特里兄弟又把字据念了一遍，觉得一切无误，就高高兴兴地在字据上签了名。

事过半年，牧师再次来到了梅特里兄弟的家里，他对梅特里兄

弟说：“我的那个朋友是洛克菲勒，今天早上他来了一封电报，要求马上索回那笔借款。”

梅特里兄弟早已把钱用在了矿上，一时间毫无还债的能力，于是被洛克菲勒无可奈何地送上了法庭。

在法庭上，洛克菲勒的律师说：“借据上写得非常清楚，被告借的是考尔贷款。在这里我有必要说明一下考尔贷款的性质，考尔贷款是一种贷款人随时可以索回的贷款，所以它的利息低于一般贷款利息。按照美国的法律，对这种贷款，一旦贷款人要求还款，借款人要么立即还款，要么宣布破产，两者必居其一。”

于是，梅特里兄弟只好选择宣布破产，将矿产卖给洛克菲勒，作价52万美元。

几年之后，美国经济复苏，钢铁业内部竞争也激烈起来，洛克菲勒以1941万美元的价格把密沙比矿卖给了摩根，而摩根还觉得做了一笔便宜生意。

也许有人会说洛克菲勒不守商业道德。但是洛克菲勒并不这样认为，他认为自己的行为完全是合法的、正当的。况且商业经营的最高目的是赚钱，其游戏规则是不受道德限制的。

所以年轻人在经商时，要视商场为战场，视他人为假想敌，心理应高度警惕，永不放弃戒备心。

在生意谈判中，如何去冒险呢？以下几条冒险原则是要注意的：

（1）冒险是要冒那种可以承受的险，它与赌博不同；

（2）冒险前要考虑其可能性，确定可能的好处以及是否有必要

去冒险；

(3) 要理智，不要独断，永远不要骄傲逞能、盲目急躁或异想天开；

(4) 当冒险的赌注实在太高时，应平分或联合承担风险；

(5) 让别人参加冒险活动，自己的活动范围就扩大了，“持久力”就增强了。

追求财富要有韧性

任何一个商业领袖在商业生涯中都不可避免地遇到过失败。能否正确对待失败，决定一个人最终的命运。因此，哈佛一贯注重培养学子养成正确对待失败的态度。

施利华曾经是叱咤泰国商界的风云人物。先前，他是一家股票公司的经理，为公司挣了几个亿的资产，自己也因此富了起来。之后，他把所有积蓄和银行贷款全部投入了房地产生意。不料时运不济，1997年7月的一次金融危机使他破产了。面对失败，施利华一度感到万念俱灰。但是很快，他重新找回了勇气，决心从头再来。他从容地走进街头小贩的行列叫卖三明治。1年后，施利华靠三明治实现了东山再起的梦想。1998年，泰国《民族报》评选“泰国十大杰出企业家”，施利华名列榜首。

如果把追求财富比作一场战争的话，那么具有“韧性”的人将会笑到最后。

社会上确实有一些人，有聪明的才智、过人的能力，又勤俭持家，努力追求财富。可是遇见事情和机会却往往不知所措，容易听信别人归家安乐的话语，结果与财富擦肩而过。

我们每天身边都会出现很多的机会，包括获取财富的机会。可是，如果因为致富路上的艰难而犹豫不前，因为害怕而停止了脚步，结果就会让机会溜掉，我们也就永远与财富无缘了。相信自己，遇到任何事情往好的方向努力，尽自己的全力，即使最后没有成功，那也比你当初放弃要好得多。因为至少你拥有了通往财富路上的经验，这些是最重要的，它将指导你以后克服道路上的挫折和困难，最后获得财富。

那些积极的人，百折不挠、乐观向上的人往往会受到财富的青睐。

英国劳埃德保险公司曾从拍卖市场买下一艘船。这艘船1894年下水，在大西洋上曾138次遭遇冰山，116次触礁，13次起火，207次被风暴扭断桅杆，然而它从没有沉没过。

劳埃德保险公司基于这艘船不可思议的经历，以及在保费方面给公司带来的可观收益，决定把这艘船从荷兰买回来捐给国家。现在这艘船就停泊在英国萨伦港的国家船舶博物馆里。

不过，使这艘船名扬天下的却是一名来此观光的律师。当时，他刚打输了一场官司，委托人也于不久前自杀了。尽管这不是他的第一次失败辩护，也不是他遇到的第一例自杀事件。然而，每当遇到这样的事情，他总有一种负罪感。他不知该怎样安慰这些在生意场上遭受了不幸的人。

当他在萨伦船舶博物馆看到这艘船时，忽然有一种想法：为什么不让他们（委托人）来参观参观这艘船呢？于是，他就把这艘船的历史抄下来和这艘船的照片一起挂在他的律师事务所里，每当委托人请他辩护，无论输赢，他都建议他们去看看这艘船。

对挫折没有比坦然面对更重要的了，而出路则是坚忍不拔地从

挫折中站起来。商场如战场，积累财富不仅需要战士的勇气，更需要战略家的眼光。

在大海中航行的船没有不受伤的，同样，理财和追求财富也是会有挫折的，在这条道路上没有任何的捷径和退路，只有在屡遭挫折中坚强地挺住，百折不挠，永不放弃理想，不断前进，才能找到自己追求的财富。这就是成功的秘诀。

第十五课知识点亮人生，学习能力和赚钱能力成正比

有一句话在哈佛广为流传：“知识加以运用，便能产生力量。”

知识能赋予人力量，而智慧能够创造财富。在商业活动中，一个有智慧的人更能有出色的表现。

智慧与财富之间的关系并不是简单的等号关系，智慧是创造财富过程中不可或缺的资本。智慧需要知识的巩固，需要技术的支持，更需要实践的辅助。能够做到知识、技术与实践相结合的人，还有什么理由不能获得财富上的成功呢？

知识是永恒的财富

有一句话在哈佛广为流传：“知识加以运用，便能产生力量。”进入21世纪，知识经济时代已经到来，知识的力量得到充分的释放。在市场经济蓬勃发展的今天，知识的力量已经被诠释为知识创富的力量，这种力量就像冲击波一样使我们的国家、我们的企业乃至我们每个人都要思考如何利用知识这笔财富。

公元70年，犹太人悲惨地失去了国家，从此流落他乡，过着漂泊动荡的生活。他们深感自己是“没有祖国的人”，一切财产随时都有被夺走的危险，但只有知识和技能是可以携带的。有这样一个传说，犹太人在父亲和老师被海盗一起抓走时，如果所有的金钱只能赎回其中一个，那么他们就会先把老师救出来。犹太人世代相传的箴言就是：知识是最可靠的财富。

获得知识不等于获得财富，而我们必须将所获得的知识经过思

考与运用转化为智能，才能创造出利润。“知识经济”最主要的内涵就是创新。创新是一种智能资本，通过它才可以获得更多的财富。

有个日本人和犹太人谈判之后给他留下了终身难以忘记的印象：“那个犹太人太厉害了，那天我们谈判了两个多小时，一直是他不停地说。他给我的印象好极了。他穿着很整洁，讲话极有道理，条理极为清晰，态度又极为谦和。他的谈话让我那样地神往，我简直不想说任何话，而只是愿意听他来讲。老实说，我不是在和他谈判而是听他在给我上课。”

在这样博学的对手面前，你会不会发憊呢？

如果有幸成为犹太人的朋友，你和他交谈越多，你就越会佩服他的学识渊博了。他谈政治、论经济、说军事、讲历史，还津津有味地聊体育、娱乐、时事，真是天文地理，无不涉猎，似乎世上没有他们不通晓的道理。尤其是在吃饭的时候，他的话语更是滔滔不绝，让你大开眼界。

他给你讲大西洋海域特有的鱼群的名字、汽车的各个部件构造和工作原理、植物的分类和品种……你简直要怀疑他是不是这方面的专家。

有个西班牙商人，他对犹太商人的经商原则很欣赏并且尽力地学习，取得了不小的成功——他的女式手提包的生意十分红火，在服饰品贸易的经营中也领先同行。但是看到了犹太人经营钻石更为赚钱，于是他也想去经营钻石。他看到身边不少西班牙人经营钻石生意很不景气，为了避免遭受同样的命运，他找到世界著名的钻石大王玛索巴士向他取经，毫无疑问，这位钻石大王是位博学的犹太商人。

钻石大王听了他的来意，冷不丁地问了他一句：“你知道澳大利亚海域有什么热带鱼吗？”

西班牙人丈二和尚摸不着头脑，心想这个钻石大王问这个干吗？这个和钻石生意有关吗？

看到西班牙人吃惊的样子，钻石大王语重心长地说：“钻石生意是需要丰富的知识才可以做的，你对这颗钻石的来源、历史、种类和品质都不知道，就不知道它的价值。要积累这些判断钻石价值的基本经验和知识就要不断地学习和积累，至少需要20年，所有相关的知识你都要了解，才可以真正培养出洞察市场的眼光。”西班牙人听了不禁为自己所知道的知识太少而羞愧不已。他早就知道犹太人是继承了几千年祖先的经验，加上最新的知识才拥有了这样丰富的学识。他们可以赢得顾客的尊敬和信任，没有一二十年的学识和良好信誉根本是不可能的。他自知没有这么广博的知识，很自觉地退出了这个行业。

学识广博的人就可以放眼世界。犹太人站在经营大师们的肩膀上俯瞰脚下的财富，把自己放在了世界巨富们那里学习他们最为精髓的赚钱秘诀。

正因为拥有如此渊博的知识，他们才具有高智商的头脑，从而才在生意中永远立于不败之地。在犹太人眼里，知识和金钱是成正比的；只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是一个成功经营者的基本素质。

知识就是力量，智慧创造财富

犹太人中间流传着这样一个笑话：

从前，有两位拉比在交谈：

“智慧与金钱，哪一样比较重要？”

“当然是智慧重要。”

“既然如此，有智慧的人为何要帮富人做事呢？而富人却不替有智慧的人做事？大家都看到，学者、哲学家老是在讨好富人，而富人却对有智慧的人摆出一副狂态。”

“这很简单。有智慧的人知道金钱的价值，而富人却不知道智慧的重要。”

知识能赋予人力量，而智慧能够创造财富。在商业活动中，一个有智慧的人更能有出色的表现。

智慧与财富之间的关系并不是简单的等号关系，智慧是创造财富过程中不可或缺的资金。智慧需要知识的巩固，需要技术的支持，更需要实践的辅助。能够做到知识、技术与实践相结合的人，还有什么理由不能获得财富上的成功呢？

智慧是怎么来的？能够从他人的经验中悟到，能够集众人之长而长于众人就是智慧。行走在智慧中的女人是最有魅力的女人，行走在智慧中的男人是最有魅力的男人。走进人群可以让我们拥有越来越多的智慧，智慧可以帮助我们拥有越来越高的品质。

“二战”时期，在奥斯维辛集中营里，一个犹太人对他的儿子说，现在我们唯一的财富就是智慧，当别人说一加一等于二的时候，你应该想到大于三。”这对父子最终存活了下来，并且利用他们的智慧，创造出了巨大的财富。

美国土木建筑业大王比达·吉威特不仅称霸于建筑业界，在煤

矿、畜牧、保险、出版、电视公司，甚至在新闻事业界，也获得了巨大的收益。

身为实业家的比达·吉威特，其成功的关键在于他那种独特的经营哲学：“倘若可以赚1美元，只要有这种机会，我绝对不放弃。”他还有一种近似未卜先知的天赋，当一件事尚未来临，他便能预见它将在何时发生。比达·吉威特作为经营者，能够展开很巧妙的人事政策，激发手下人的才能和工作情绪，因此工作效率非常高，人人愿为他奋斗。我们可以从下面的实例中见其一斑。

1950年左右，比达·吉威特在两项工程中夺标。一项是在俄亥俄州建设原子炉，一项是在怀俄明州建设克大利巴堤防工程。在这两项工程同时中标、且同时施工的情况下，比达·吉威特便表现出他那独特的用人方法。

土木建筑工程师，一般都有共同的特性，那就是面对越困难的工程，越能提起工作兴趣，干起来越能发挥所长。原子炉建设，既能体现出站在时代的尖端，又含有国家意义，因此他们的情绪的确都非常高昂。对于堤防工程，大家无不认为是举手之劳的小事，觉得干起来不够过瘾。比达·吉威特对于这两项工程的进展情况，时刻在注视着，并且根据从事堤防工程的技术人员在工作中的实际表现，随时调配他们去从事原子炉工程。相反地，在从事原子炉工程方面能力表现较差的，便送去干堤防工程。这种人事管理办法实施的结果，使得每个从业人员竞争意识大大增强、个个争先，也使得这两件工程保质保量地很快完工。

比达·吉威特不仅在用人方面表现出非凡的才干，对于新人的发掘与培养也是十分积极的。对于刚出校门的年轻技术人员，头一年举行在职训练，使其接受广大范围的建筑技术的在职训练，使技术人员能学以致用，激发潜能。在形形色色而且为数众多的工程中，

人力和物力密切配合，事事如意，工程完成得尽善尽美。

自己在所经营的事业上，比达·吉威特并不亲自参与，始终只是指示做法，然后把某一项工程全托付给实际负责人，至于工作效果，他能迅速地给予评价，丝毫不放松，这就是他的一贯作风。

俗话说：“要想致富，首先富脑。”“纵有家财万贯，不如薄技在身。”智慧比财富更重要，智慧比财富更值钱。

财富是靠脑袋赚取的，犹太人说，你的价值就在脑袋，而不是手脚。他们是怎样做的，他们就是依靠脑袋发财的。犹太人在经商的时候显得很轻松，他们其实都是鸭子划水，表面泰然自若，心里却在思考问题。

“钞票有的是，遗憾的是你的口袋太小了。”这是犹太人的普遍想法。如果你的思维够开阔，那你的钱包就会越来越大。所以，我们发现，所有会赚钱的犹太人，没有一个是学无术之辈。赚了钱不等于成功，真正的成功是获取知识和智慧，用智慧驾驭财富，知识和智慧是任何人都抢不走的财富。

积累知识比积累金钱更重要

有一天，福特公司里一台大型电机发生了故障。工程师维修了三个月徒劳无功，只得请权威斯坦因梅茨来。这位权威人士只在电机的某个部位换了一条线就使电机正常运行了。所以有人忌妒地说斯坦因梅茨向公司要1万美元，他是勒索。只见，斯坦因梅茨在付款单上写道：换一条线——1美元，知道在哪儿换——9999美元。

多么巧妙的回答。我们每个人都会换线，然而并不是每个人都该换在什么地方，这正显示了知识的价值。

知识这种东西，无论你学了多少，它都将在你的脑中累积，成为你自己的东西，永远也不会消失。

一个人，如果没有足够的知识储备，难以在工作和事业中取得突破性进展，难以向更高地位发展。在成功之前，一个人要积蓄足够的知识。

许多天赋很高的人，终生处在平庸职位上。他们宁可把业余时间消磨在娱乐场所或闲聊中，也不愿意看书。他们对目前所掌握的职业技能倍感满足，意识不到新知识对自身发展的价值。他们心甘情愿陷于颓废的境地，尚未做任何努力就承认了人生的失败。

成功人士非常讨厌这种不求进步的人，他们认为没有足够的知识储备，一个人就难以在工作和事业中取得突破性进展，难以有所成就。

在成功之前，一个人要积蓄足够的力量。在这方面，托马斯·金曾受到加利福尼亚的一棵参天大树的启发：

“在它的身体里蕴藏着积蓄力量的精神，这使我久久不能平静。崇山峻岭赐予它丰富的养料，山丘为它提供了肥沃的土壤，云朵给它带来充足的雨水，而无数次的四季轮回在它巨大的根系周围积累了丰富的养分，所有这些都为它的成长提供了能量。”

即使在商业领域也如此。那些学识渊博、经验丰富的人，比那些庸庸碌碌、不学无术的人，成功的机会更大。

杨仕桐在第11届中国专利奖金奖获得者中很特殊。大多数金奖的专利发明人都是一个小团队，而杨仕桐是一个人；大多数金奖的专利权人是企事业单位，而杨仕桐这个专利权属于他个人。

杨仕桐是一个靠专利发家致富的知识分子，在知识产权方面花费上百万元，当地人亲切的称其为“农民海归”。

1996年，杨仕桐从美国微电路研究所留学归来，开始创业。为节省资金，在广州市芳村区的一家培训中心租用了几间教室作为厂房，开始他的微电焊事业。之所以从事这个行业，除了与他的专长相关外，他还看到了传统的锡焊工艺存在的缺点：焊点粗大、生产成本低、容易出现虚焊、假焊现象，而且不能直接焊接漆包线。

传统电焊存在的这些缺陷，对杨仕桐来说就是一个机会。在美国期间，杨仕桐专心致志地解决这个难题，在电路设计上采用自适应的调解技术和负反馈电路……焊接时，根据漆包线的线径和焊件的不同要求，设置好参数，使焊接漆包线时可不必预先除去漆包线上的绝缘漆，实现在同一个脉冲完成除漆和焊接……

最终，杨仕桐成功地开发出了SW电子点焊机，改进了传统工艺的缺陷，大大提高了产品质量，简化了生产工艺，可广泛应用于电子工业如贴片电感器、讯响器等各种带小线圈的电子元件的生产制造。

SW电子点焊机能直接焊接漆包线，是电子焊接技术的重大发明，填补了国内外的空白。但是，作为一个名不经传的小企业，能够打开市场，将专利转化为财富，杨仕桐心里有些忐忑。

很快，事实证明，杨仕桐的担心是多余的，新产品很快就打开了市场。

深圳美欧电子股份有限公司是摩托罗拉手机元件——贴片讯响器的专门生产厂家，以前都是使用普通的锡焊工艺，产品一致性差、合格率低，对生产环境也有影响。

2001年年底，当该公司从网上知道了SW电子点焊机，马上试用并很快投入生产。实践证明，新设备生产的产品通过了摩托罗拉公司的高低温循环试验、震动试验、跌落试验等一系列近乎苛刻的试验，取得了摩托罗拉充分信任，成为摩托罗拉稳定的供应商，每年为摩托罗拉供应贴片讯响器1000万个。

目前，美欧电子股份有限公司已经购买了200多台SW电子点焊机投入生产线。

客户接踵而至，订单如雪片飞来。广州微点焊设备有限公司年产值已从创建时的150万元飙升到了现在的近2000万元，每年的增长幅度超过100%。杨仕桐凭借知识成就了他的财富人生。

有位在商界杰出的人士这样说：“我的所有职员都从最基层做起。对工作有利的，就是对自己有利的。任何人在开始工作时如果能记住这句话，前途一定不可限量。”

有一句格言说：“只因准备不足，导致失败。”这句话可以写在无数失败者的墓志铭上。有些人虽然肯努力、肯牺牲，但由于在知识和经验上准备不足，做事大费周折，始终达不到目的，实现不了成功的梦想。

比如有一种人：在商店里工作多年，只会按顾客的要求拿东西，对商业一窍不通。他只是在挣钱糊口，不思考，不关心商品的特点和顾客的需求，如果他不被淘汰的话，只能当一辈子售货员。那些精明强干、善于思考的年轻人，却能在短时间内发现一个行业的秘密，时机一旦成熟，就能独当一面。

青年汉姆在一个律师事务所任职3年，尽管没有获得晋升，但在这3年中，把律师事务所的门道都摸清了，还拿到了一个业余法律进修学院的毕业证书。一切都是为了开办他自己的律师事务所。

但也有不少在律师事务所的人，按从业时间来说，他们的资格够老的了，但他们仍然原地踏步，拿着极少的薪金。

两相比较，前者意志坚定、注意观察、勤于思考、善于学习，并能利用业余时间充电，终将获得成功；后者恰恰相反，不管他们是否满足于现状，他们这样庸庸碌碌地混日子，将永无出头之日。

学习——内在的财富

在巴黎的一次成功人士的聚会上，一位诺贝尔奖获得者成了聚会的焦点。有人问他：“在您的一生里，您认为最重要的东西是在哪所大学、哪所实验室里学到的呢？”

获奖者平静地回答：“是在幼儿园。”

问者感到非常惊奇，又问道：“为什么是在幼儿园呢？您认为您在幼儿园里学到了什么呢？”

获奖者微笑着回答：“在幼儿园里，我学会了很多很多。比如，把自己的东西分一半给小伙伴们；不是自己的东西不要拿；东西要放整齐；饭前要洗手；午饭后要休息；做了错事要表示歉意；学习要多思考，要仔细观察大自然。我认为，我学到的全部东西就是这些。”

在场的所有人对这位诺贝尔奖获得者的回答报以热烈的掌声。事实上，大多数科学家都认为，他们终生所学到的最主要的东西，就是幼儿园老师教给他们的良好习惯。

学习不仅仅能给我们带来精神上的财富，还能够直接影响到我们的工作和事业，影响到我们的财商以及最终在财富上取得的成就。

不要看到比尔·盖茨、乔布斯，就感叹他们是这个世界上的创富天才。诚然，世界不乏天才，然而进一步探究：天才的本质是什么？他们比你更有能力、更成功，只是因为天才比你更爱学习、更会学习。

台湾有个著名的企业家陈茂榜，他的讲演经常能令所有听众折服。他记数字的本事十分惊人，凡中国和世界各国的面积、人口、国民贸易收入等，他都如数家珍。

陈茂榜只有小学学历，但他却荣获了美国圣诺望大学颁发的名誉商学博士学位。他是如何做到的呢？主要是凭借他的实力。这个实力就是一辈子坚持每天晚上不间断地自修。15岁，陈茂榜辍学到一家书店当店员，他每天工作12个小时。下班以后，读书就成了他的享受，书店变成了他的书房，或坐或卧，任他遨游。

日子一久，他养成了每晚至少看两小时书的习惯。他在书店工作了8年，也读了8年书。

陈茂榜说：“学历固然有用，但更有用的是真才实学。”

记住这样一句话吧：一个人的命运如何，决定于晚上8点到10点之间。

任何一个成功者，都是通过学习走向成功的。终生学习才会终身进步。社会在不断地发展变化，学习就像逆水行舟，不进则退，人的知识不进步，就会后退；知识就像机器一样也会折旧，特别是电脑方面的知识，数年不进步，就会面临淘汰。一个人要成长得快，就一定要勤于学习、善于学习。

当然，对于一个人来说，不可能精通所有学科的知识，“博”是有限度的。但你也要能比较广泛地掌握与经营目标有

关的政治、经济、科技、管理和哲学方面的知识，乃至天文、地理、历史方面的有关知识；学会和运用现代管理学中的系统论、信息论、控制论、技术经济学、未来学等综合性或边缘性知识。在开放条件下，还要懂得国际上的外贸经济理论，并加以实践，解决经营中出现的各种矛盾，要努力成为一个万事通晓的杂家，通才。

目前，经营事业日益复杂，一个人很难完全兼具所有的知识。因而，要从博中求专，干一行钻研一行。对经营目标中所涉及的专业，要设法掌握它的全部真谛，成为专业中的佼佼者。对有些企业家来说，这个要求是很难做到的，但最低限度也应该身怀一技。

“博”，会拓宽视野，丰富头脑；“专”，会热爱自己的事业，增加胜利的信心。

知识越多，经验越丰富，在商业管理中所考虑的问题便越全面。“博”可以使一个人的视野开阔，决断正确，具有不断上进的雄心壮志。

以美国福特汽车公司为例。

1930年，亨利·福特的孙子亨利·福特二世出任该公司的董事长。他完全甩开了祖父的某些片面经验。他勤奋好学，虚心地借鉴其他公司的成功经验，并聘请专家组建研究室和试验室。在以后的几十年中，他又成功地把电脑引进公司许多工作领域，大幅度地提高了工作效率。亨利·福特二世的好学精神，弥补了他先天不足的能力和经验，使福特汽车公司迅速地跟上时代发展的步伐，在竞争日益激烈的汽车业中，继续保持着强大的生命力。对于任何一个经营者来说，永远都要有不自满的工作态度，像福特二世那样，要不断地总结经验、改进工作、丰富知识，哪怕你已经取得了巨大的成就。

从1957年起开始成为美国首富的格蒂认为，一个企业家必须拥有丰富的知识储备，这是事业成功的前提。一方面，应当掌握全面的专业技术知识，这样才能在强手如林的竞争中不至于迷失；另一方面，在当今这个专业化分工越来越细的时代，企业家强化自我是对社会应负的责任，进行大量的人文科学方面的训练是至关重要的。因为这样才能使人高瞻远瞩，看清形势，以不变应万变，达到预知未来的目的。以上两者是相互促进的，在事业发展中不应有所偏离。的确，格蒂本人就是如此。他既对石油钻探、股票交易等专业技术相当的熟练，又狂热地学习世界历史，搜集各地的精美艺术品。在很大程度上，这些能力来自其早年孜孜不倦的学习和实践。

在哈佛军事学院读书期间，格蒂成绩平平。他想接受更多的教育，研究经济学和政治学。在当时，美国的经济课程只关注美国的经济，而且大部分都是设计了一套理论来证明美国的经济政策是无可匹敌的。至于政治学方面，教科书和教师也是同样地盲目，甚至幼稚。这严重限制了格蒂力求拓展眼界的想法。

1912年4月，格蒂离开南加州大学，进入了当时学术氛围自由的牛津大学。在这里，他可以学自己愿意学的任何课程，这正好使格蒂散漫的性格有了充分发挥的余地。格蒂虽然成绩无过人之处，但哈佛大学源远流长的传统还是在他的脑海里扎下了根。那就是：永远追求向上，从不言败。

哈佛造就了一代又一代的社会精英，他们用知识和智慧创造的大量精神财富与物质财富，为人类社会所共享。然而，哈佛的辉煌和成功，绝非来自传统与岁月的光荣，而是来自一代代哈佛人的努力与拼搏。

在哈佛，分数并不是代表成功的唯一标准。美国时代华纳公司的董事长理查德·芝罗说：“仅有聪明是不能把任何人带上高职位

的。今天商业界的领导人士，其高考分数并不理想。”高学历、高分只能说明你本身聪明，在掌握知识方面的能力超然卓越。你的确需要这些基础和能力，但仅有这些是远远不够的，你更要增强和传达你的精明强干。这里的“精明”与聪明有很大不同，“精明”是指善于发展和沟通。一位上司对他手下的一位财务天才是这样评价的：“他是如此的聪明，以致无法再前进一步。”

企业经营是一个庞大的系统，牵涉的关系方方面面。一个称职的企业家必须知识面宽广、博学多才，做到身怀绝技、万事通晓，这样才能胸有成竹，投资有方，一本万利，财源滚滚。

学习知识，力求全面

哈佛教授认为：年轻时，懂得多少并不重要；只要肯学习，就会获得丰富的知识。

企业与公司里的上班族已成为学习市场上数量增长最快的人群。1992年，全美企业员工中仅接受企业正式拨款学习的人数就增加了400万，平均每人每年可以享有31个半小时的学习课程。也就是说，全美企业员工的总学习时间增加到1.26亿小时，相当于25万名全日制大学生的学习时间。换句话说，大约要建立好几十所和哈佛大学规模相当的新大学，才能满足企业员工的学习需求。

目前，美国已有26家知名企业成立了自己的大学，学习的效益也日趋明显。在摩托罗拉，每投资1美元在学习上，就可以连续3年提高30美元的生产力。

“用学习创造利润”——这已被管理学界和企业界公认为当今和未来的“赢利”策略。

学校里的教育仅仅是一个开端，其价值主要在于训练思维并使

其适应以后的学习和应用。一般来说，别人传授给我们的知识远不如通过自己学习获得的知识要深刻久远。靠劳动得来的知识将成为一笔完全属于自己的财富。它更为活泼生动，持久不衰，永驻心田。而这恰恰是靠被动接受别人的教诲所无法企及的。这种自学方式不仅需要才能，更能培养才能。一个问题的有效解决，有助于探求其他问题的答案，这样知识也就转化为才能。无须设备、无须书本、无须老师，也无须按部就班地学习，自己积极地努力就是足够了。

一个人越能储蓄就越易致富。在不同的历史时期，财富的表现形式是不同的。在农业社会和后农业社会，财富的源泉是土地。随着蒸汽机的发明，财富的源泉转为劳动力。到了19世纪末，随着铁路、电话和电报等的出现，财富越来越多地以资本的形式出现。在如今的信息社会和知识经济时代，知识就是财富。

哈佛是一所能容纳各种思想的开放的大学。校园生活丰富多彩，力求尽善尽美。哈佛鼓励学生学习一切陌生的东西，尝试一切愿意尝试的事情。这不仅体现在学术争鸣上，也体现在学生的业余生活中。

哈佛每年要公开举行1000余场音乐会，定期邀请著名演员和导演到校园来访问、演出和演讲。哈佛90%以上的学生自愿参加体育活动，学校的体育水平也很高。自1894年恢复奥运会比赛以来，哈佛先后派出数百名运动员参加，共获得50多枚金牌。

哈佛校内有很多政治组织，这些持不同观点甚至对立观点的组织和平相处。他们的政治辩论非常活跃，常常引起美国政界和舆论界的高度关注。人们似乎从一场场激烈的学子论战中，看到了未来的美国商业精英。

哈佛大学的学生在学校时最应该培养的一种能力，就是熟悉各门学科相关书籍的能力。在图书馆里，要从汗牛充栋的藏书里，挑出几部最有价值的书本以供阅览。这种获取知识的能力，对于学生的一生都是很有用的。

在哈佛众多的商业精英中，喜欢学习善于学习的人比比皆是。

比尔·盖茨就是一个热爱学习的榜样。在哈佛读书期间，别人谈恋爱，他却埋首于电脑软件和阅读财经方面的书籍，他认为看书比谈恋爱更有趣。比尔·盖茨喜欢学习，学习使他拥有了丰富的知识，使他不仅在软件方面有了独特的贡献，而且在企业管理上也创出了一套适合现代企业的方法，就是期权制，让主要员工获得公司股票的期权。不是说微软创造了上百个亿万富翁吗？现代很多大型企业都采用了微软的管理方式，比尔·盖茨在管理方式上的贡献也许比他在软件方面的贡献还重要。

1940年毕业于哈佛大学，曾任美国财政部长的唐纳德·托马斯·里甘也是一个喜欢学习的典范。里甘是美国马萨诸塞州人。他于1940年毕业于哈佛大学。第二次世界大战时，他参加美国海军陆战队。退役以后，进入华尔街著名的美林证券工作。从此，他平步青云，直至在里根政府中担任财政部长、白宫办公厅主任。在职期间，他访问过中国。1987年，他卸任返乡。在华尔街工作期间，他在美国股票市场上兴风作浪，在华尔街翻云覆雨，成为金融界里财雄势大的人物。在担任财政部长期间，他为美国播下了意义最为深远的税收改革的种子。而作为办公厅主任，他孜孜不倦并卓有成效地为美国国会提出的政策、纲领进行工作。无论是在美国金融界还是在美国政界，他都取得了卓越的成就。

里甘喜欢用知识武装自己，几乎是终生学习。他知识渊博而又善于分析，他强调知识在社会中起着相当重要的作用。他还善于思

索，他的“思索”往往等于是一位作者由于要使一项大胆的构思有逼真感而对细节加以精细的描写。他常喜欢用苏格拉底式的问答法问自己：你真正想做的是什么？你为什么要做这件事？你现在在做什么？你为什么这样做？

这便是他常常检验自己的法宝，他用“简单问题”的方式来达到自己学以致用目的。他具有与证券经纪有关的广博的知识，诸如：有多少种类的证券及其利弊，各证券间如何买卖兑换，能反映股票价格升降趋势的“价格指数”等。对此，他都有深入透彻的研究；较好的法学知识又是他从事证券经济必不可少的；金融学（包括银行学）方面的知识也较为广博丰富。这些知识是构成他在股票市场中叱咤风云的一个方面。

里甘认为，在美国，了解经济学的最佳途径是通过阅读通俗的刊物而不是学术性的刊物。一个阅读《商业周刊》、伦敦的《经济人》、《华尔街日报》和《幸福》的人，就能够很好地掌握这门学科。里甘适逢其时而又适逢其机。对金钱的兴趣使得他对经营管理学也有一套说法：“我们谈论财务管制，在这方面我们所做的许多事并不都是我们要做的，而是美国社会强迫我们这样做。”

李嘉诚也是一个终生学习的典型人物。少年时，因战乱他没有完成学业，这成了他最大的遗憾。因此，他决定做生意赚够100万后，就重新回学校念书。但当他赚到100万美元后，他已经拥有了一个企业，需要对员工负责，所以没办法回学校念书了。他只好利用业余时间自修，这让他养成了每天晚上都要看书的习惯。他说为了避免晚上看书入迷忘了时间，影响第二天的工作。每次看书时，他都要设定闹钟。

正是这种热爱学习的态度，使李嘉诚成为了别人眼中的超人。在经营塑料工厂时，他订阅了很多世界著名的塑料工业杂志，从中

了解世界市场和新产品技术。一次，他在杂志中发现美国研制出一种新的制造塑料产品的机器，但价钱要2万美金。他买不起，于是就决定自行研制。

他勤奋学习有关知识，36个小时不眠不休，最后成功地研制出了同样性能的机器，但成本却只有美国机器的十分之一。这部机器制造出来的塑料产品为工厂赚了不少钱。此后，李嘉诚工厂的资产每年以至少10倍的速度增加。这就是热爱学习给他带来的好处。

诚如唐纳德·托马斯·里甘所言：“想做一个称职的企业家，必须养成终生好学的习惯，不断进取，永不知足。只有不断改进思维，更新知识，才能不断增长才干。”

重视理财知识，提高财商智慧

每个人都希望过上幸福美满的生活。但需要一定的财富保障。心理学家马斯洛的需求理论告诉我们，人类的需求是有层级之分的：在安全无虞的前提下，追求温饱；当基本的生活条件获得满足之后，则要求得到社会的尊重；并进一步追求人生的最终目标。而要依层级满足这些需求，必须建立在不虞匮乏的财务条件之上。因此，你必须认识理财的重要性，重视理财知识，提高财商智慧。

在理财的道路上，由于各人的理财理念与方法不同，其最终获得的“收成”也是参差不齐。理财道路上，有许多的“十字路口”，倘若缺乏指导，随心所欲，势必将事倍功半，得不偿失。

比如，面对眼花缭乱的投资渠道，一些人往往无所适从，最终随波逐流，跟在“大部队”后面“依样画葫芦”。画得好倒也罢了，倘若画不好则将招致“赔率”颇高，到时任如何抱怨也都无济于事。殊不知，从一开始在投资渠道的选择上盲目跟风，只顾盯住高回报却忽视高风险，就已犯下了理财的大忌。

“你说，我是存到银行，还是买股票呀？”刚刚拿到到期定期储蓄存折的张大妈，难掩兴奋的心情，询问邻居小李。看到周围很多人都通过炒股赚了不少钱，张大妈也跃跃欲试。

对股票一窍不通的张大妈选择向小李求助，因为他知道小李没事的时候经常玩弄股票。小李兴奋地支持张大妈炒股，说自己可以全权代劳。于是，从开户到选股，张大妈全权委托给了小李。然而，看到小李给自己选的股票价格连续5天下跌，张大妈傻了眼。

隔壁的老王也遇到了同样的状况，他说去年小李帮他选的一只股票现在已经退市了。这下可好，老王和张大妈都不停地抱怨小李没眼光。

听到了两人的抱怨，钱教授说：“亏了也不能怪别人。投资决策得自己拿主意，投资风险也得自己担，不能光听别人的。”

这可给新入市的张大妈上了生动的一课——投资要自主决策、自担风险、自享收益。很多新手尚未掌握基本的投资知识就急于开始投资，并对周围的一些获得较好收益的投资者，专业证券机构存在“崇拜心理”，往往会走入“羊群效应”的误区，损失惨重。

与上述“失败者”相异，生活中还有些人懂得理财乃是对自己的家庭财产、个人特长、所处环境等进行综合分析，随后再为自己设计一条适合的投资渠道，最终凭此取得良好的财富回报。

做任何事都讲求技巧，理财尤其如此。技巧运用得好与坏，直接关系到理财的成败。那些成功者之所以事半功倍，前提是他们重视对理财知识的积累和专家的指导。因为，如果投资者没有一点理财知识，即使机会在眼前，也不会察觉。

比如，不知道什么是封闭式基金，什么是折价率，怎能抓住2006年的封闭式基金的难得机遇？而且，这种机会纵使再来10次，倘对基金知识一无所知，也会一再错过。所以，巴菲特说得好：“最好的投资，是学习、读书，总结经验、教训，充实自己的头脑，增长自己的学问知识，培养自己的眼光。”可见，巴菲特这样的投资者都重视知识的积累，我们就更需要在这方面狠下工夫。

理财无小事。失败的理财过程也好，成功的理财过程也好，都是一种“人找人”的人生体验。如巴菲特所言“钱找钱胜于人找钱。”只要树立积极的投资理念，懂得合理有效地管理资产，相信我们最终能打开理财大门，体验真正属于自己的财富人生。

自我投资，发挥知识效益

“时间视野”是财富学上用时间来理财的观念，你将来的地位与财富，取决于你对未来有什么长远规划。

步入知识经济社会后，知识越发凸显出它超常的价值。在知识和信息方面落后于人，很快就会被社会所淘汰。社会的发展越来越快，知识的更新速度也会越来越快，年轻人若想成为社会的弄潮儿，而不是落伍者，就一定要紧跟时代的步伐，随时把握时代发展的脉搏，及时调整自己，了解自己需要哪些知识来武装自己，并且以最快的速度给自己充电。这是当今时代一个年轻人在社会立住脚跟，并取得成功的必不可少的素质。

自我投资非常重要，所以在必要的投资上不能吝啬金钱。这部分的投入给你带来的效益可能远远超过你为它所投入的。

以前人们求职更多的是注重高收入。现在，人们越来越把一些长远因素纳入考虑的范围，如公司能不能提供正规的培训，使自己的能力和得到进一步的提升？正因为如此，很多单位都会选择把“培

训机会”这项内容作为吸引人才的一项制度。随着信息时代知识的扩张。企业的管理人员都意识到，企业内部人力资源必须通过不断的开发，企业员工所具有的知识与技能才能完成再生及再利用，否则这种“易耗型资源”将会随时消耗殆尽。美国ComputerWorld杂志日前的一项以IT从业人员为对象的调查显示：在高工资之外，人们更渴望公司提供培训教程。该杂志表示，管理者必须与IT从业人员进行更有效的交流，提供使专业人员提高技能的机会以及由公司负担的学习进修机会。

美国职业专家指出，职业半衰期越来越短。所有高薪者，若不学习，无须5年就会变成低薪者！人才处于不断折旧中，而学习是防止人才折旧的最好办法。人才市场也随之出现了新的概念。原来的高学历、高职称就是人才，转向“有需要才是人才”。科技发展一日千里，市场经济千变万化，人才的需要也随之不断改变。因此，未来的社会只有两种人：一种是忙得要死的人，因为工作和学习；另一种是找不到工作的人。来自人才市场的信息已表明，现在的人才市场对英语人才的需求已经由原来的纯英语人才转向更青睐法律英语、金融英语等复合型人才；IT行业更是如此，由原来的单一IT人才转向更看重IT+管理、IT+产品研发等复合型人才。

当你开始对自己的学习、培训方面注重投资的时候，你会发现对自己的投资产生了复利效应。从小学开始你就不断地投资自己，学得越多，见识越多，你拥有的知识和经验也就越多。随着时光的流逝，你所具备的能力和阅历是按年收益率 $N\%$ 以上的速度在递增， N 的多少取决于你的学识和能力，本金就是你的身体，期数就是你的工作寿命。复利公式是否真的神奇，就在你手上。所以，记住，对自己的投资才是最有效的投资！

第十六课精神上的富有才是永恒的富有

金钱是人类致富过程中追逐的首要目标。不过真正的财富拥有者理智地面对金钱。他们完全明白一个道理：金钱是身外物，不能沦为金钱的奴隶。获得金钱并且要成为金钱的主人，使它为自己的幸福体现价值。

金钱的价值是人为赋予的

19世纪，在太平洋的一个小岛上，岛民们用开采出来的一种石头当钱。这种石头的直径从1米到12米不等，每块石头的中心都钻了一个洞，可以用木棒从这个洞穿过去来搬运这些非常重的石头。

岛上的居民将这种石头钱叫做斐。有些石头是从离这个小岛不远的另一座小岛开采出来的。这种石头是洁白的、纹理细密的石灰石。

如果石头的质地符合要求，那么石头的大小就是决定其价值的最重要的因素。由于许多石头都太大了，不方便在岛上运送，因此就导致了当地斐钱的独特交易。

当钱的所有权已转移时，真正的那块石头仍待在原地。

斐钱的上一个所有人只需发表一个口头声明，说钱已经易主了。新的所有人甚至不用在石头上做任何形式的记号。这块石头也许仍待在上一个所有人那儿，但每一个人都知道它已经被易主了。岛民们通常用椰子、烟草、成串的珠子来当做斐钱的硬币。

1898年，德国政府从西班牙手中夺得了这座小岛。小岛上当时没有路，而那些羊肠小道又非常糟糕，因此岛民们被命令修建道路。

然而，岛民们已习惯于踟躅在这些小道上，肩膀上摇摇晃晃地扛着用杠子穿起来的斐钱。他们不需要，也不想改进这些小道。

面对岛民们的消极抵抗，德国当局琢磨了很长时间，怎样才能强迫他们执行呢？德国人想，岛民们的财富也就是斐，散布在岛上的各个地方，要把它们全部没收，可就费大工夫了。即使这些石头全都能被搬动，把它们放在哪儿呢？最后德国人想出了一个计谋。他们派出了一个人，这个人拎着一罐黑色染料在岛上四处转悠。在那些斐上，他画上一个小小的黑十字。

然后，德国人宣布，这些小黑十字意味着这些石头不再是钱了。这座小岛的岛民们被一个油漆刷子剥削得干干净净，一文不名。岛民们立即动手来改善道路。当他们完成了工作时，德国当局非常满意，又派出了另外一个人，让他去把那些斐上黑十字去掉、并宣布那些石头仍是钱。岛民们因恢复了财产而欢欣鼓舞。

除了在斐上刷上油漆又把油漆弄掉导致了岛民们一悲一喜以外，岛上什么也没有变。德国当局的聪明之处在于，他们成功地控制了斐的价值。

我们很少想到，在我们的头脑中，人为地赋予了金钱多么大的力量。如果不是我们自己在头脑中将钱的力量扩大，钱真的是没有什么力量可言。金钱本身从来没有建起过一幢大楼，制造过一件产品，拯救过一次生命，或提出过合理的投资建议。

富翁对乞丐说：“我比你有钱，你不尊敬我吗？”

乞丐说：“你的钱又不给我，我何必尊敬你？”

富翁说：“我给你一半钱，你不尊敬我吗？”

乞丐说：“我跟你一样有钱，何必尊敬你？”

富翁说：“我把全部的钱都给你，你总该尊敬我了吧？”

乞丐说：“你既然没了钱，就该尊敬我了。”

难怪连乞丐都瞧不起这个富翁，因为他让一点钱给烧包了，花钱都买不到尊敬！

哈佛教授说：金钱的一切魅力都是由人赋予的。

一个执著于金钱而不能敞开心灵的人，到了最后会感到非常受挫，有人因此而将所有的钱都抛弃，放弃世俗而跑到山上去，或进入西藏的僧院去当喇嘛。金钱是可以被使用的，但是那些不了解金钱的人不是成为吝啬鬼，就是将所有的金钱都抛弃，因为在抛弃当中，他们希望找回自己的幸福。抛弃成为一种逃避。他们就是无法使用金钱，他们在使用金钱的时候总会觉得害怕，他们摆脱不了金钱的束缚。

一个明智的人拥有金钱，并会分享它，因为他知道钱并不是为它本身而存在的，它是为生命而存在的。如果他觉得生活需要钱、爱需要钱，他可以完全将它抛弃，但这不是一种弃俗，他是在使用金钱。对他来讲，爱就是目标，金钱从来不是目标，金钱只是工具，然而对那些追求金钱的人来讲，金钱就是目标，爱只是一个工具，他们的祈祷都是为了钱，甚至连祈祷都变成求得金钱的工具。

人生如果没有负担，就是最快乐的人生。学会认识你的钱，不要让它成为你生活的负担，而是要学会好好地利用它，让它成为你快乐人生的基石。

驾驭金钱，做金钱的主人

在一切都显示着浮躁的今天，钱是我们实现快乐、幸福的必要条件。于是，人们为钱所奴役，拼命地干活、挣钱，为的就是早一天实现财务自由。然而很多人即使有了很多钱，仍旧感受不到快乐。不快乐的原因很多，有的人是感觉钱还不够多，奔波着赚更多的钱，有的人是不知道如何消费，花钱也很烦恼。

如此看来，钱的多少不是决定你成为金钱的主人或者奴仆的原因。而在于你对财富有没有一个正确的态度。

金钱的真正含义是什么？很多人觉得金钱除了可以买东西之外，再也没有其他的用途。其实，如果我们能够从不同背景、不同的角度来分析金钱，就会得出不同的结论。显然，富翁和穷人对金钱的思考模式有很大的差异。

理财专家认为，金钱世界是由人类学、心理学、历史、政治和财经智商等主要成分组合而成。他们认为，金钱不单是经济和商业构想或利益的产物，更是能满足个人与大众情感，思想与行为的动力。金钱不仅仅与物质生活密切相关，同时也构成了精神、文化的一部分。金钱令人爱也令人恨。金钱能满足人在物质上的需要，同时也能让人变得贪婪。一个人也许在其他方面能够保持理智，可是在面对金钱时却往往把持不住，迷失方向。在金钱面前，人们会变得目光短浅，看不到长远的利益。由此，我们应重新建立一套新观念来衡量个人的财经智商，对于货币交易，无论是买一份报纸还是做一笔上亿元的买卖，都应该考虑人的价值观，在进行每一项交易的时候，应牢记自己的交易对象是人，这是人与人之间的交易，而不是与没有感情、不会说话的物体进行交易。同时，应对每一个交易作出评判，该交易是否使人获得良好的感受。在此基础上，对该项交易还应有一个综合的认识，站在一个宏观的角度来判断其是否能够达到预期目标或者其他收获。

罗伯特书中的“富爸爸”认为，钱来了又去，但如果你了解钱是如何运转的，你就有了驾驭他的力量，并开始积累财富。光想不干的原因是绝大部分人接受学校教育后却没有掌握金钱的真正规律，所以他们终生都在为金钱而工作。在他眼中，观念对一个人的一生有着决定性的影响。他的穷爸爸爱说：“我可付不起”这样的话，而富爸爸则禁止说这类话，他会说：“我怎样才能付得起呢？”这两句话，一个是陈述句，另一个是疑问句，一个是放弃，而另一个是促使你去想办法。这里强调的是要不停地锻炼你的思维——实际上人的大脑是世界上最棒的“计算机”。富爸爸说：“脑袋越用越活，脑袋越活，挣钱就越多。”在他看来，轻易就说“我负担不起”这类话是一种精神上的懒惰。“为你的财物负担起责任或一生只听从别人的命令，你要么是金钱的主人，要么是金钱的奴隶。”

我们可以看到，一些世界巨富，他们并没有被钱所控制，相反，他们运用自如，真正成了钱的主人。比尔·盖茨已经宣布，他将留给自己的女儿詹妮芙和她未来的弟妹们每人1000万美元，剩下的全部捐给慈善机构。目前盖茨拥有的股票价值不下185亿美元，给子女的还不足零头。

当然，也有一些人始终无法逃脱为金钱所奴役的命运。

很多有钱的老板，他们甚至有几辈子用不完的钱，可还是为金钱所困，沦为金钱的奴隶。或因铤而走险沦为阶下囚，或因腐化堕落倾家荡产，或因不知足而负债累累。

只有当你真正做了金钱的主人，你才能够真正地做到不因为钱而影响到你身心健康和生活水准。而到了这种时候，你的人生才真正的有意义，才真正可以称得上是人生；否则的话，成为了金钱的奴隶，就是有再多的金钱也不会快乐。相反，钱越多，反而会越不

快活，麻烦越多。

所以，我们理财，追求财富的增长是一个方面，更重要的方面，是应该通过理财实现人生的价值，把理财作为生活的一部分。让理财给你带来快乐，而不是给你增加烦恼。如果做到了这一点，在理财的时候，我们就能不以涨喜，也不以跌悲了。而真的要达到这种境界，理财将会变得更加简单和容易。

让别人的钱为你打工

金钱是人类致富过程中追逐的首要目标。不过真正的财富拥有者理智地面对金钱。他们完全明白一个道理：金钱是身外物，不能沦为金钱的奴隶。获得金钱并且要成为金钱的主人，使它为自己的幸福体现价值。

不可否认，金钱是证明你的财富数量的重要依据。那么你有没有仔细想过什么是金钱，金钱对于你而言到底有什么意义？金钱简单地讲，就是货币。它具有流通的作用，能为你换来物质和精神上的享受。假想你此时位于一个荒无人烟的孤岛，即使你面前是如山的金子，如果没有消费的对象，金钱的意义将不能实现。法国批判现实主义文学大师巴尔扎克在他的名著《欧也妮·葛朗台》中便塑造了一个典型的守财奴形象——葛朗台，它告诉人们：金钱的意义并不在于守着、看着、欣赏着，它的意义在于流通着，你让它为你工作。

所以，当你经过努力积累了人生的第一桶金后，你就应该考虑让金钱替你工作了。当你睡觉、吃饭、娱乐的时候，它都在不停歇地为你工作着，可以体会到那种喜悦吗？相反，你如果总是为了钱而去盲目工作，那你就是金钱的奴隶。看那些富翁，哪个不是懂得资金分配和利用而富有的啊？

那些为了工作而工作的人，他成就了老板；为了房子而工作的人，他成就了地产商；他们整天忙碌却感到自己没时间挣钱。钱赚钱需要的不仅仅是钱，还有知识和正确的投资理念。正确的理念，有利于形成正确的思维方式，确定正确的投资方向，掌握正确的投资方法都是让金钱成为你工作的工具。

也许你现在正为缺少钱而无法开展一项生钱计划，不要垂头丧气。只要你的计划符合实际，那就是希望。至于钱，你要懂得它是流动的，它是可以借助的外物，所以善于用他人的钱，一样可以达到致富的目的。

威廉·尼克松说过：“百万富翁几乎都负债累累。”就是他能够运用别人的钱和余暇的时间做投资，把100美元变成300万美元。

富兰克林在1748年“给年轻企业家的赠言”中说道：“钱是多产的，自然生生不息。钱生钱，利滚利。”当然，“用别人的钱”绝对不是欺骗、抢劫，现在社会是资源共享的社会。你可以通过很多手段得到金钱上的援助，比如银行借贷，比如联系一家信用好的投资方。银行不仅是存钱的地方，更是借钱的地方，你要善于用银行的钱来为自己赚钱，不能因为暂时缺少资金而被金钱束住手脚。银行乐于把钱借给诚信的人，赚取利息。借出越多，获利越大。

所有的富翁并非天生就是富翁。

克鲁以前是一名没多少积蓄的青年，直至他工作了几年以后，才有了一点积蓄。不过这个年轻人有着非常智慧的大脑，他早已了解到金钱可以通过很多正当的途径获得它的暂时使用权。于是克鲁决定创业，打算从事布料的买卖。他通过申请得到了一份银行的贷款援助。这是他第一次运用别人的钱来经营，1年半之后，他又增

加了新的买卖项目，生意越来越大。他对于如何运用金钱来盈利，如何借用银行的钱来为自己服务，越来越有经验。你也许会问：“他怎么保证自己能偿还那些钱呢？”当然这就是信心和智慧。自从他开始创业，就一直善于通过银行的财富填充自己的口袋，这种会利用金钱为自己工作的才能和智慧，是需要长期的积累才能获得的。

对于金钱我们要有一个正确的认识——要做金钱的主人，别做金钱的奴隶。不可否认，大多数年轻人，对金钱非常向往，甚至可以说是有一点疯狂。不过，正确的金钱观告诉我们：钱要是能够换来道德尊严和社会地位，那么将要比换来豪宅、美女、华服有意义得多。

不要让我们的生活成为一个单纯的保险箱，只知道把钱放进去，却什么也拿不出来。多想想钱是什么，不要沦为钱的奴隶。金钱只是世上所有事物的表象，不是核心。不错，钱可以买到食物，却买不到好胃口；钱可以买到妙药，但买不到健康；钱可以买到相识，却买不到相知；钱可以买到享受，但买不到幸福。不过钱确实也在无形地左右着我们的生活，我们不可能真的做到视金钱如粪土，既然和它脱离不了关系，那么我们就勇敢地和它纠缠，我们不能沦陷，不能迷惑，我们要保持清醒的头脑：金钱是我们的物品，它要为我们服务。

别让赚钱成为一种负担

目前我国，“乐活一族”越来越流行。“乐活”是一个西方传来的新兴生活形态族群。他们关心生病的地球，也担心自己生病；他们吃健康的食品与有机野菜，穿天然材质棉麻衣物，利用二手家用品，骑自行车或步行，练瑜伽健身，听心灵音乐，注重个人成长；通过消费和衣食住行的生活实践，希望自己有活力。他们对

于金钱的观念是：“钱不是罪恶的，智商很重要，财商也不能够少。所以不要为金钱工作，要学会拥有正确的金钱观，让金钱为你工作。”如此一个潇洒的群体让很多人向往，但是人们却往往逃不开生活的枷锁：车贷、房贷、养孩子，如果没有钱，如何能够“乐”得起来？

但是，如果你看到很多有钱人也不快乐，就应该想到，有钱当然好，但是没有钱也不能每天都愁眉苦脸。对金钱的态度是：要快乐地赚钱，快乐地花钱。做金钱的主人，应该注重的是赚钱、花钱的过程。

犹太人曾这样形容自己——在赚钱的时候你就进入一个游戏的世界。作为游戏的参与者，你要不停地和对手进行较量和角逐；你要采用一切办法和手段来胜过其他人，你要超越所有的人，才可以赢得最后的胜利。

摩根就具有这样的赚钱观念：绝不让赚钱变成一种沉重的负担，而是一种新鲜刺激的游戏。他认为只有这样游戏的心态才是良好的赚钱心态。

摩根赚钱甚至达到痴迷的程度，他一直有一个习惯，每当黄昏的时候，就到小报摊上买一份载有股市收盘的当地晚报回家阅读。他说：“有些人热衷于研究棒球或者足球的时候，我却喜欢研究怎么赚钱。”

在谈到投资的时候，摩根总是说：“玩扑克的时候，你应当认真观察每一位牌友。你会看出一位冤大头。如果看不出，那这个冤大头就是你。”

他从来不乱花钱去做自己不喜欢的事情，而总是琢磨怎么赚钱的办法。有的同事开玩笑说：

“摩根你已经是百万富翁了，感觉滋味如何？”

摩根的回答让人玩味：

“凡是我想要的东西而又可以用钱买到的时候，我都能买到，至于其他人所梦想的东西，比如名车、名画、豪宅我都不为所动，因为我不想得到。”

摩根并不是一个为金钱而生活的人，他甚至不需要金钱来装饰他的生活，他喜欢的仅仅是游戏的感觉。那种一次次投入资金，又一次次地通过自己的智慧把钱赚回来的感觉，虽然充满了风险和艰辛，但是颇为刺激，他喜欢的就是刺激。

摩根说：“金钱对我来说并不重要。而赚钱的过程，即不断地接受挑战才是乐趣。不是要钱，而是赚钱，看着钱滚钱才是有意义的。”

有许多犹太大亨，当手中掌握着数以百万、千万，甚至亿万财富的时候，他们感觉手里拿的不过就是一堆纸张而已，并不觉得这就是可以时刻给人带来祸福安危的东西。所以，要学会十分从容地、冷静地对待财富，不能将其看得太重，以增加自己的心理负担。这个时候，你所需要的就是彻底地忘掉金钱。只有这样，金钱才不致有烫手的感觉。

哈佛教授说：金钱并不能使人快乐，认为有钱后人一定会快乐的观念是错误的。如果一个人在致富过程中没有感到快乐的话，大多数情况下在他富有之后也不会快乐。真正的财富在于你追求财富时的兴趣、信念和实现目标时带来的成就感。如果你心中已经没有了目标和信念，你的生命就会暗淡无光。一个人无论他在社会中爬到了什么地位，只要他心中再也没有了前进的动力，他就不可能是

幸福的。

追求财富，也要懂得享受财富

俄国作家果戈理在他的小说《死魂灵》中塑造了一个典型的吝啬鬼形象——泼留希金，这是一个猥琐贪婪、吝啬到几乎病态的守财奴兼吸血鬼。

泼留希金拥有大量地产和农奴，却整天穿戴得像个乞丐；在他的仓库里，麦子麦粉多到发霉，然而他本人的吃穿用却极端寒酸。他的粮堆和草堆都变成了真正的粪堆，只差还没人在这上面种白菜；地窖里的面粉硬得像石头一样，只好用斧头劈下来……泼留希金已经不大明白自己有些什么了。然而他还没有够，强烈的积聚财产的欲望使他一天到晚仍在为财产的积累而奔波。他极为吝啬，女儿和儿子不能够从他那儿拿走1分钱，能获得的只有他的诅咒；同时又极为贪婪，他完全变成了受物质支配的财富的奴隶。

我们现实生活中的泼留希金同样存在。他们被积聚财富时的愉悦所蒙蔽，却忘记了他们挣钱的目的。

很久以前，有一个农夫拯救了一个人。被救的那个人是一个极其富有的人，拥有一大片的土地。富人十分感激地对农夫说：“今日日落之前你脚下所踏之地，尽都归属于你。”

农夫立即开始奔跑。两个小时之后，农夫已经拥有了他一生都用不完的土地财富。离日落还有几个小时，这实在是千载难逢的机会。农夫越跑越快，拥有的土地也极速上升。人们看着农夫健步如飞，渐渐远去。等到日落时分，人们发现农夫累死在奔跑的路上。

我们挣钱、投资、理财，获取财富进而让自己过得更好，这本来是无可厚非。但如果纯粹为了赚钱而盲目投资，为了财富而铤而

走险，这就失去了财富的意义。

财富与金钱是永远挣不完的，人追求财富的欲望也是永远不会满足的。

我们对金钱、财务和成功三者的关系，必须有一个均衡的看法。大部分取得非凡成就的人都认为，金钱并非判断他们成功的重要标准；相反，高收入及财富被视为成功的副产品。因此，他们也能够避免被金钱所掌控，而尽心地去享受生活中更多的快乐。

有个俄国人，刚来美国时很缺钱，老是想多挣钱。每次谈到人事和工作时，他总爱问“多少钱？”他后来在芝加哥大学师从劳动经济学的詹姆斯·赫克曼（2000年诺贝尔奖获得者之一），再后来离开赫克曼，去从事了证券业，博士论文都不做就出去打工了。但是几年之后，他却说，钱没有意思，目前工作只是为了保持在美国的合法身份，有了绿卡后就想去科罗拉多州的滑雪场做一个流浪滑雪人。

还有一个英国年轻人，做数据编程，是合同工，有活儿时在西雅图干，没活儿时他就跑到洛杉矶或英国，白天写程序，晚上在酒吧演奏音乐。他说，靠音乐他没法挣足够的钱，所以需要个挣钱的工作；没有金钱，他没法活下来，没有音乐，他活着就没有乐趣。他最大的抱负就是出自己的音乐唱片。

有许多雄心勃勃的年轻人和那些心还年轻的人向美国一位大投资家请教人生忠告。他说：做你深爱的事情，你才会幸福。

他没有劝人跟他一样做投资人，虽然赚大钱，并不是人人都喜欢这个工作，也不是人人都有投资的天分。

这个道理简单得让人难以置信。

富裕之后该做什么？富裕之后的人不再满足物质上的成功，开始丧失对工作的热情。于是，他们更愿意按自己的爱好做事，做自己高兴的事，并愿意为此付出金钱代价。

哈佛教授说：人都在最大化自己的满意程度，金钱、爱好、亲情、健康、信仰，两情相悦和儿女成功都可以满足个人愉快。如果工作只是为了挣钱，那就该有个节制。很多东西是金钱可以买到的，有些东西不行，如胃口、睡眠、跟亲人在一起的时间。而且金钱的边际效用会递减，例如富人花100元就不如穷人有100元花得那么高兴。

所以，人要最大化自己的满意程度，就需要在分配时间上考虑：多少时间用来挣钱，多少时间用来休闲。

财富的边际效应递减规律

有一个哲学家问一个即将毕业的大学生：

“想不想找一份工资更高的工作？”

“当然想。”

“为什么要追求更多的工资呢？”

“为了生活更富裕。”

“那么生活更富裕为了什么呢？”

.....

没人喜欢这样被追根问底，因为我们未曾真正思考过。毕竟，有钱是一件愉快的事！

但是，富裕到底又是为了什么呢？

传统经济学认为，增加人们的财富是提高人们幸福水平的最有效的手段。但随着经济发展，弊端日益凸显。有学者认为，财富仅仅是能够带来幸福的很小的因素之一。人们是否幸福，很大程度上取决于和财富无关的因素。举个例子，在过去的几十年中，美国的人均国内生产总值翻了几番，但是许多研究发现，人们的幸福程度并没有太大的变化，压力反而增加了。这就产生了一个非常有趣的问题：我们耗费了那么多的精力和资源，增加了整个社会的财富，但是人们的幸福程度却没有什麼变化。这究竟是为什麼呢？

归根结底，人们最终追求的是生活的幸福，而不是有更多的金钱。因为，从“效用最大化”出发，对人本身最大的效用不是财富，而是幸福。

在经济学中有一个名词叫“边际效应递减率”。在生产过程中，主要生产资料的数量增加到一定数量之前，所产生的效用是递增的。或者说每增加一单位生产资料，产出的效用也增加一个单位。但是，随着生产资料的不断增加，生产出来的效用并非永远呈递增趋势，尤其是当生产资料增加到某一数量时，生产效用反而开始下降，这就是效用递减现象。所谓边际效用就是指每增加一单位生产资料所能获得的单位生产效用是递减的。

举例来说，你因为工作出色，单位给你发奖金以资鼓励。你原来的工资是2000元/月，从下个月开始，每个月增加100元的奖金。刚开始时，每增加100元，都是有一定鼓励作用的；但是当奖金达到每月1000元时，之后再增加的100元的作用，明显减弱；等奖金到了2000元，之后再增加100元对你的鼓励作用，已经微乎其微。这时增加的100元，对你来说，它的效用就已经变成递减的了。

所以，我们可以想到，5元钱给一位饥肠辘辘的人带来的快乐，可能要比1万元带给千万富翁的快乐来得强烈。有一位私营企业家，他的公司年产值约两亿元，1年纯利润也有两三千万元。但他每天早上8点半上班，常常要到晚上八九点才回家。他自嘲被企业“套”住了，1年到头很难有轻松的时候。有人问他，公司每年财务报表上利润的增加能给他带来多少快乐，他笑笑，“增加几百万元没啥感觉。”

边际效应递减率同样可以解释财富和幸福之间的关系。如果用纵轴代表幸福，横轴代表财富，那么两者的关系可以通过一条曲线（如下图）反映出来。在一贫如洗时，最初的财富积累给人带来的幸福感一定急剧上升。财富积累到一定程度（ t ）后，幸福感的增加进入一个缓坡。等到财富增长到某个数量（ t_0 ）后，大大超过了一个人一生的需要，拥有者可以“为所欲为”时，幸福感增长就基本成为水平线，很难再增长。无论金钱、财富怎样多，人生终究还是有缺陷的，比如生老病死，所以人的幸福感都不可能达到100%。

1500万元当然比1000万元好，因为财富增加了500万元，即50%。但是很少有人能够让幸福感也同等增加50%。这实在是勉为其难，吃不过三餐饭，睡不过一张床，财富增加了，幸福感不一定同比增加。这是世界之惑，人类之惑。除非在财富增加的每个台阶，能过一种全新的生活。

2001年，美国61岁的富翁蒂托花了2000万美元到俄罗斯国际空间站进行太空旅游。2002年，28岁的南非富翁马克也同样玩了一次。还有很多外国富豪也这样，或驾船横渡太平洋，或乘热气球环游世界等等。以哈佛教授的观点看，他们那些人就是要让财富变成实实在在的幸福。

所以，在你对财富有了足够的认识之后，请你记住：我们的最终目标不是最大化财富，而是最大化人们的幸福。

健康的财富效应

有位年轻人对自己的贫困境况总是唉声叹气，怨天尤人。

一位智者对这个年轻人说：“你具有如此丰厚的财富，为什么还不满意呢？”

年轻人丧气地说：“我没有啊。你说我有财富，那你告诉我，它们在哪？”

“你的一双眼睛，只要你能给我你的一双眼睛，我就可以告诉你。”

“不，我不能失去我的眼睛。”

“好吧，那么把你的一双手给我吧。为此，我可用一整袋黄金作为交换。”

“不，我的双手也不能失去。”

智者最后说：“你有一双眼睛，你就可以学习；有一双手，你就可以劳动。现在，你自己看到了吧，你有如此丰厚的财富啊！”

是啊，如果健康已经没法用钱来买或没法用钱来维持，再多的钱又有什么意义呢？

高尔基说过：“健康就是金子一样的东西。”保持健康，这是对自己的义务，也是对社会的义务。

人活在世上，有许多财富，健康应该是第一财富。因为失去了

这种财富，其他所有的财富都没有依存的基础。很多人对这个问题看不透。现在，一些人为了赚钱而奔波，因为他们相信财富可以使人快乐；然而，拥有财富却不一定拥有健康，并不会真的幸福。少了健康，任何财富都一文不值；有了健康，我们就可以重新找回美貌、金钱、荣誉、诚信、机敏、才学。这时，健康便成了唯一的见证人。

健康既是一种可计算的财富，又是一种不可计算的财富。保持健康，可以使我们远离疾病的困扰，不仅节省了医疗资源，还可以创造出更多的财富。比尔·盖茨曾表示，就他本人而言，健康比财富更重要。他说：“虽然计算机技术是一个非常有吸引力的领域，该领域的发展十分重要，然而与健康相比，财富和高技术都只能名列其后。”

所谓健康，就是在心理、精神和身体上都达到完善状态。知识需要积累，财富需要积累，健康也需要积累。从某种意义上说，积累健康比积累财富、知识更为重要。世界卫生组织指出，一个人的健康长寿，40%取决于遗传基因、医疗条件等，60%取决于自己。面对如此脆弱的生命，我们怎么可以不认真把握住属于自己的那60%的权利呢？

美国得克萨斯州有个名叫林特·莫奇森的人，他由于早年生活艰苦，家里很穷，所以养成了勤俭的习惯。但由于过度的勤俭，莫奇森的身体有些虚弱。

莫奇森在创业之初就看好石油市场，并仔细地分析了石油市场的发展前景，拟定了他的创业目标，并投入了商场之中。事实证明了他的眼光，而且他的方案也通过了市场的检验，所以石油产业给他带来了滚滚的财富。

莫奇森拥有了大量的财富，生活也富裕起来了。但他还一直过着以前那种清教徒似的生活，没有去调整他的饮食，并且不分昼夜地工作。

几年过去了，他的身体垮了，意识也跟不上了。他开始满足于目前的状况，做事也马马虎虎起来，不再仔细地分析市场行情、权衡利弊。他突然觉得石油并没有多大的发展空间了，反正钱也挣得差不多了，便没有多想，闪电式地结束了公司，并且远避喧嚣的尘世，过着与世无争的生活。

莫奇森在农村住了几年，也没有到外面走走，所以根本不知道外界的发展变化。

有一天，莫奇森的孙女恳求他去买个布娃娃。于是他便驾车陪孙女去买。到了商店，他突然发现原来仅要两三美元的布娃娃，现在已经涨到了8美元，并且进一步了解到现在石油业已有了突飞猛进的发展，他开始后悔，失去了赚大钱的机会。

真正富有的人不是拥有钱财最多的人，而是拥有财富且身体健康的人。

发达国家和地区的富豪们不比阔气比健康，这值得深省。在美国，多数实业家认为，一个人无论有多高的权势、地位和名气，只有当他们保持普通人的心态、拥有正常人的健康时，才会有真正的快乐。

近年来，一些企业老板开始注重养生保健。在日本，清心寡欲、俭朴自然之风正吹遍这个昔日以“工作狂”出名的岛国。在我国，20年前，大老板们聚在一起，不是比坐骑，就是比手上的宝石、身上的衣服；如今，他们比的是谁的血脂、血压、血糖、胆固醇低，谁的腰围没超标。由此可见，拥有健康的人生已成为现代人

最大的需求。

有健康即有希望，有希望即有一切。拥有健康，就是拥有世间最宝贵的财富，取之不尽，用之不竭，快乐也因此而生。

播种财富善举，施人以惠

英国《太阳报》曾以“什么样的人最快乐”为题，举办了一次有奖征答活动，从应征的8万多封来信中评出4个最佳答案：

- (1) 作品刚刚完成，吹着口哨欣赏自己作品的艺术家；
- (2) 正在用沙子筑城堡的儿童；
- (3) 为婴儿洗澡的母亲；
- (4) 千辛万苦开刀后，终于挽救了危重病人的外科医生。

要使自己成为快乐的人，从第一个答案中，我们知道必须工作，有工作就会使人快乐；第二个答案告诉我们，要学会快乐，必须充满想象，对未来充满希望；第三个答案告诉我们，要学会快乐，一定要心中有爱，那种无私的、不计报酬的爱；第四个答案告诉我们，要学会快乐，一定要有能力，要有助人为乐的技能。只有这样的人，世人才会给他最美妙的报偿，正所谓予人快乐予己快乐。

播种善举是快乐的源泉，为别人带来快乐的同时，我们自己也会处于快乐的包围之中。你把快乐分给别人，你的快乐就会更多。但是，如果你把痛苦和不幸分给别人，那你得到的也只能是痛苦和不幸。生活中你如果整天以一张愁眉苦脸待人，那别人也会以同样的面孔对你，你看到了更多的愁容；相反，如果你以笑脸相迎，你会看到更多的笑脸，你的快乐心情加倍了。

假使我们不常为攫取一生的欲念和自私心所蒙蔽，那么随着日子飞逝而去，我们也不会空无所得。如果一个人老是利欲熏心，自然患得患失。希望对人有所帮助，不求人家对我有什么好处。这是一种无私的人生观。

许多人活着是为了攫取，对于这些人，人生是为了自利。“播种善举比获得更有福”的告诫，对这些人毫无意义，因为他们觉得人生的价值要视能攫取多少而决定。

但是有些人却觉得人活着是要施人以善。人生不是为了自己，而是要向外发扬。这些人奉献自己，宽恕他人，并始终怀着一颗感恩的心活着。他们了解人生的快乐是什么，并拼命地去追逐。只有这些人才真正懂得人生的意义。

为我们所崇敬的、渴慕的、声名显赫如同星辰的人们，他们并不以为自己所得到的，都是理所应得的。相反，他们总是怀着感激的心情接受一切。他们为了最崇高的目标，尽量奉献自己的能力和时间，以造福人群。

我们生活在这个世界上，不仅是生存，还有生活。有时生存和生活是合一的，但并不常常如此。每个人都要有所执著，要担负起自己的责任来，而且还要帮助能力弱的人多分担一部分。

我们到这个世界上来，最主要的是要好好生活，要过清白、高尚、坚毅、虔诚、有信心的，也是有效率的生活。这样，当我们离开这个世界时，这个世界就会比我们初来时更完善些。

播种善举是一件神圣的事情，是一个人内部心灵的仁慈表现。在暑天火一样的气温下，出于爱心，递一杯凉开水给行路人；或是当有人行不义于你时，你却仍以仁慈的态度应对，这些都是很伟大

的表现。这也可以作为行善的原则——用无我之爱使敌人解除武装。它能使对方冰硬的心软化。每个人本来都有情感，都有信心，可是大家都没有察觉。如果你用爱心待人，就可以唤醒人们的情感和信心。

精神上的富有才是永恒的富有

物质上的富有让人羡慕，精神上的富有是真正的富有。

精神富有的穷人无论从哪方面讲都比一个精神贫乏的富人快乐。借用圣·保罗的话说，前者是“一无所有，但无所不有”；而后者虽然无所不有，但一无所有。前者充满希望，无所畏惧；后者无所希望，杞人忧天。只有精神上的穷人才是真正的穷人。那些失去了一切的人，只要他还有勇气、快乐、希望、美德和自尊，他就仍然是富有的。因为这样的人世界信任他，他的精神主宰他的一切，他可以挺起胸膛，他可以抬头做人，他是一个真正的绅士。

有个古老但却很有意义的故事：

有一次，埃迪加河水突然暴涨，河水漫过了两岸，维罗纳大桥也被冲垮了，只留下中心的桥拱。桥拱上有一幢房子，房子里的居民向窗外呼救，眼看房基就要倒塌了。站在河岸上的斯波尔维里尼伯爵对周围的人说：“谁愿意冒险去救那些可怜的人，我就给他100个法国路易。”一个青年农民从人群里走出来，揽过一条小船，把它推入激流。他把这一家人接上小船，向岸边划去，把一家人安全地送上了岸。“这是你的钱，勇敢的年轻人。”伯爵说。而年轻人回答说：“不，我不出卖我的性命。把钱给这可怜的一家人吧，他们需要。”

这是真正的绅士精神，虽然这个年轻人不过是个农民，但他在精神上却很富有，也正是因为如此，在不久的将来他也成为一个在

物质上富有的人了。

品格良好的人总是一如既往，不管是在众人面前，还是在私下里。

李嘉诚数十年商海沉浮，始终坚持一条人生准则：不义而富且贵，于我如浮云。他说，“财富不是单单用金钱来衡量的，内心的富贵才是财富。”能够在世上帮助人，对他人有贡献，是内心的财富。

2005年年初，当他接受香港《亚洲周刊》杂志采访时说，心中还有“第三个儿子”。众所周知，李嘉诚有两个儿子，长子李泽钜是长江集团副主席及董事总经理，次子李泽楷是电讯盈科主席。那么他所说的“第三个儿子”是谁呢？就是他在1980年创办的“李嘉诚基金会”。他对基金会如此倾注感情、悉心培养、不断投入，就是想让这个“儿子”不断成长壮大，造福他人。他说，我就算把财产留给两个儿子，他们也只是多了一点儿。我着力培育‘第三个儿子’，是想让更多的人受益。李嘉诚告诫所有人，李家的家族成员或基金会的任何其他成员不能从基金会中获取任何利益。

扶贫、医疗和教育，始终是李嘉诚最为关心的公益领域。他以一个企业家的社会责任回馈社会，用长期的资助和资源投入改变现今社会对贫穷的冷漠感，唤起全社会的关心潮流。他认为就医能够令社会进步，医疗是一种关怀。他曾为跨代的贫穷现象感到难过，认为解决这一问题，要从教育方面着手，他希望“我们每一个不同的人，都要思考自己不同的助己助人的办法”。

李嘉诚的“第三个儿子”诞生以来，已捐出及承诺捐出的款项超过数十亿港元，并在全球搭建起了公益事业的平台。基金会推行了一系列的医疗扶贫计划，包括为残疾人装配义肢、扫盲复明行动

和为兔唇孩子免费做手术，同时还在全国对贫苦无助的晚期癌症患者施行“宁养医疗服务计划”。2005年，他把投资多年的1700多万股的加拿大帝国商业银行普通股份出售，将这笔约78亿港元（相当于10亿美元）的收益悉数拨给香港李嘉诚基金会及新成立的李嘉诚（加拿大）基金会。

李嘉诚的事业有两个：一个是“赚钱”的生意，另一个就是“不断花钱”的公益事业。

美国成功学大师拿破仑·希尔曾写过一本书，书名叫《思考致富》。在书中他总结了人生的12条财富，在这12条财富中，只有1条是金钱，而且是最后1条。前面是大无畏的精神、积极的心态、与人分享快乐等这些精神层面的东西。他认为这是人生真正的财富。

精神上的财富还包括一个人的名声。查特里斯上校曾经对一个以诚实正直著称的人说：“我愿意以1000英镑换你的好名声。”“为什么？”“因为我可以用它赚1万英镑。”上校的话足以反映一个问题，那就是精神上的富有会产生巨大的力量，它的力量将会使你变成一个最富有的人。

对于腰缠万贯的人而言，一旦不能达到自己满意的生活水准，就会觉得自己很穷；相反的情形下，一名乞丐如果拥有令自己较为满意的精神生活，则会感到他自己的富有。所以，让我们从现在开始，挺起脊梁，抬头做人，努力去做一个在精神上富有的人吧！

赚钱和社会公德可以同时兼顾

恐怕只有在中国，人们才会经常性地把“公德”放在各种媒体宣传上。

目前，中国处在一个经济飞速发展的阶段，精神文明和物质文明难免会产生步调不一致的情况。所以，一些不道德的行为可能成为某些人谋利的手段。比如，从事网上色情活动，制造假冒伪劣产品，以及商家为了利益而侵犯消费者权益的事情时有发生。

在掌握分配权的官员内部，分配权也是绝不平等的。官级越高，享受的公共财富越多，官级越小，享受的公共财富越少。所以谁能窃取公共财富越多，谁获得的利益越多，谁越保护集体财富，个人利益就越受损。

不过，我们也经常可以看到将获取财富与社会公德相联系的商人。在他们看来，社会公德并非是对他们追求利润的制约，而是能够与他们的商业追求相融合的。

麦克纳马拉，1916年7月9日出生于加利福尼亚州奥克兰市的一个中产阶级家庭。23岁时，麦克纳马拉获得了哈佛大学工商管理硕士学位，1年后在哈佛大学商学院成为学校当时最年轻的助理教授。

1943年，麦克纳马拉被任命为军官，加入了一队研究供给控制新领域的年轻军官行列。之后，麦克纳马拉和他的同事们一起跳槽到福特公司工作，并且使福特公司重新充满活力，麦克纳马拉即将成为福特公司中第一个不是亨利·福特家族的总经理。

很早以前，麦克纳马拉就开始担心汽车的安全问题。当他担任福特公司的总经理后，他注意到了一项关于车祸的统计数据：1956年，全美因为车祸而丧生的人数，超过4万人，受伤人数150万人。而15岁至24岁的美国公民，死亡原因第一位就是车祸；25岁至29岁的死亡原因，车祸占第二位，这是个可怕的悲剧。不过做这项研究的莫尔告诉麦克纳马拉，这主要是如何包装的问题。如果关紧车

门，加强车内防护装置，例如安全带、安全玻璃、仪表板加装防护垫等，事情会好得多。

既然解决问题的方法是这么简单，并且事实又具有这样的说服力，麦克纳马拉想当然地认为没有理由不将安全带进行推广。但是这个问题当时在公司十分不受到重视，甚至有些反感，公司的领导层只会关注汽车美感与浪漫，不希望大众注意到受伤、死亡的问题，当然更不愿意承认汽车制造商对这个问题有任何责任。

公司的态度让麦克纳马拉感到十分愤慨，因为他认为即使是通用汽车，也必须关怀公众利益；但是并非无可奈何，在安全问题上，麦克纳马拉相信他可以改变一些市场规矩，并为这一改变而努力。

他要求行销人员推动一连串的福特汽车安全广告，这在底特律是前所未闻的。但是，他的支持者只有寥寥数人。当时更多的人对麦克纳马拉这项行动抱着怀疑的态度，甚至福特内部都有人质疑，亨利·福特自己就喜欢开快车。不过，麦克纳马拉还是把他部门出厂的汽车都装上了安全带。

麦克纳马拉的安全带受到了来自各个方面的反对、误解与攻击。然而，加装了安全带的福特汽车，以无可辩驳的事实证明了那些攻击是大错特错的。统计资料中包括这样一个事例：一位驾驶人在395号公路上翻车，他开的是一部雷鸟，时速120公里，但是因为系了安全带，使他能够毫发无损地走出车子。

这个例子使麦克纳马拉深深感受到真理的力量，所引起的社会关注也给了麦克纳马拉以丰厚的回报。麦克纳马拉实现了他的承诺：赚钱和社会公益可以同时兼顾。

显然，要民众具有公德心，首先是一个经济学问题。要让民众

从遵守公共规则，维护公共财富中受益。其次要让民众有国家主人的心态。而要达到这两点，唯有让民众成为国家和集体真正意义上的主人。唯有具有独立人格的国民，才会感觉到人格尊严，才会努力去维护作为人“体面”的尊严和荣誉。唯有享有平等权利的公民，才会主动对社会尽责任和义务。而一群活得没有尊严没有自由的奴才，一个思想被阉割的民族，是无法建立起一个公民社会的，又从何谈起社会公德呢？

哈佛教授指出，想要获得众人的信任和社会的认同，不论你通过哪种方法去赚钱，都要把责任、诚实以及勤劳作为根本的要诀。这样，你就会发现你的财富随着时间而与日俱增。

财富的灵魂是“感恩”

在一个闹饥荒的城市，一个家庭殷实而且心地善良的面包师把城里最穷的几十个孩子聚集到一块，然后拿出一个盛有面包的篮子，对他们说：“这个篮子里的面包你们一人一块。”

这些饥饿的孩子听到有面包吃，一窝蜂地涌了上来，他们围着篮子推来挤去大声叫嚷着，谁都想拿到最大的面包。当他们每人都拿到面包后，竟然没有一个人向这位好心的面包师说声谢谢，就走了。

这时还有一个小女孩没有。刚才大家在抢面包的时候，她一直在远远地看着；等到别的孩子都拿到面包以后，她才把剩在篮子里最小的一块面包拿起来。

小女孩并没有急于离去，她向面包师表示了感谢，并亲吻了面包师的手之后才离去。

第二天，面包师又把盛面包的篮子放到了孩子们的面前，其他

孩子依旧如昨日一样疯抢着，可怜的小女孩只得到别人挑剩下的一个小面包。当她回家以后，妈妈切开面包，许多崭新、发亮的银币掉了出来。妈妈惊奇地叫道：“立即把钱送回去，一定是揉面的时候不小心揉进去的。赶紧去，赶紧去！”

当小女孩把妈妈的话告诉面包师的时候，面包师面露慈爱地说：“不，我的孩子，这没有错。是我把银币放进小面包里的，我要奖励你。愿你永远保持一颗平和、感恩的心。回家去吧，告诉你妈妈这些钱是你的了。”

这个故事告诉我们什么呢？你今天获得的财富，是社会所给予的，所以你也满怀着感恩的心去回报社会。

生活中有很多满怀感恩之心的例子。前不久，浙江诸暨一个靠着领退休工资的老人，为了让更多的人享受世博，自己掏钱在上海租了一间房子，然后广而告之，免费接待了近百名游客。面对全国各地甚至海外媒体的争相报道，这位七旬老人的回答非常实在：“做人应该懂得感恩社会，多做点有意义的事！”

哈佛教授说：人生最宝贵的财富是品质。人生有付出，就会有收获，如果你以爱心去对待别人，别人也会以同样的爱心来对待你。感谢生活的人，生活才会给予他丰厚的回报。一个人口渴了，发现半杯水欣喜若狂是因为他感谢别人的给予，而抱怨的人下意识里首先是对他人的不满，甚至鄙视。一个不知感恩、不能感恩的人，不会拥有积极的心态，不会热爱人生，不会热爱工作，也不会拥有谦虚好学和培养良好习惯的内在动力。

一个人感恩与不满是两种情感，它所关注、吸引的事物和形成的结果是不一样的。感恩的人关注吸引美好的事物——首先感激→关注美好事物→形成积极期望→涌现积极改善→形成积极有效行动

→从而造成积极结果。相反，不满的人关注吸引不满的事——首先厌烦→关注不好的事物→形成消极期望→涌现消极改善→形成消极行动→从而造成消极结果。这样，形成新的马太效应：感恩的人，越来越美好，越来越富有；而不满的人，越来越烦恼，越来越贫穷。把“恩”拆开，就是“因”和“心”，正因为有了一颗爱心，人们才会用真情温暖彼此的心。常怀感恩之心，会使我们心胸恬淡，胸怀宽广，促进和谐人际关系的建立，从而有助于事业的成功。

感恩不是压力，不是债务负担，而是一种人生智慧，是一种催人向上的动力。

前几年台湾金石堂排行榜第一的畅销书《乞丐囡仔》，短时间内就销售上百万册，书中内容真实感人，催人泪下。故事主人公，就是台湾十大杰出青年赖进东的事迹。赖进东出生在一个乞丐家庭，全家10口人大多有重度残疾，全靠乞讨为生。赖进东刚刚学会走路，就跟着姐姐乞讨，四处流浪，过着风餐露宿的生活，经常以坟地、庙宇为家，10岁之后边读书边乞讨，总共过了17年的乞讨生活。身为长子的赖进东不但肩挑全家的担子，更努力求学，发奋工作，终能娶妻生子，经营事业。人生至此，是苦尽甘来，开花结果。赖进东还表达了他的感恩之情，不仅仅感激曾经帮助过他的人，同时也感激生活中的磨难，让他不断进取，不断走向成功。

如果问你，什么样的人最幸福，你会毫不犹豫地说，拥有财富所带来的快乐最幸福。这或许是幸福的一种，但是对于成功人士来说，他们给出的幸福定义一定包括：一颗感恩的心。不懂得感恩的人，绝对不会有幸福和快乐。因为感恩的心是人生快乐的源泉。一个人只有懂得感恩并领悟幸福快乐，才能真正体验人生的意义和价值，才能享受成功的人生。

追求财富，但不要蒙蔽自我

一天，一个拥有无数钱财的吝啬鬼到智者那儿乞求祝福。

智者让他站在窗前，让他看外面的街上，问他看到了什么，他说：“人们。”智者又把一面镜子放在他面前，问他看到了什么，他说：“我自己。”

智者解释说：“窗户和镜子都是玻璃做的，但镜子上镀了一层水银。单纯的玻璃让我们能看到别人，而镀上水银的玻璃却只能让我们看到自己。”

人们的眼睛常被金钱所蒙蔽，只见自己而看不见别人，这样的人怎么能得到幸福呢？

财富的积累速度和追求欲望如果和人的品位、文化修养不成正比的话，人就会被金钱所蒙蔽，成了“享受盲”或“追求狂”。

有些人的钱只有两样用途，吃饭与吃药。

不要让钱蒙蔽了你的眼睛，要学会在财富中找到自己的幸福生活。

一个老人在高速行驶的火车上，不小心把刚买的新鞋从窗口掉了一只，周围的人都感到惋惜，不料老人立即把第二只鞋也从窗口扔了出去。这举动让人们大吃一惊。老人解释说：“剩下这一只鞋无论多么昂贵，对我而言已经没有用了，如果有谁能捡到一双鞋子，说不定他还能穿呢！”

你是不是觉得失去了有时候也会变得可爱？在追求财富的道路上，即使我们的知识再多，做的事情再仔细，有时候我们却避免不了要失去一些财富。这种失去是正常的、是难免的，与其失望悔

恨，不如像故事中的老人一样，让不幸的失去变得可爱，变得坦然。

“水能载舟，亦能覆舟。”财富同样如此。财富本身并无善恶之分，而是取决于它的实际用途。为富不仁者以它来作恶，慈悲苍生者以它来行善。因此，我们大可不必“视金钱如粪土”。只要是通过正当渠道获得的财富，我们又能合理地分配使用，以此造福社会，并且没有贪婪之心，那我们就是财富的主人而不是它的奴隶；我们所拥有的财富就不是毒蛇而是福祉。

成功者善于放弃，并从放弃中找到价值，从而使自己有了一个新的提高。

佛语曰：“放下。”简单的两个字包含着深奥的哲理。我们难受，因为我们没有放下；我们痛苦失望，因为我们没有放下……

我们应该在放弃中学到智慧，让失去变得可爱一点。