

确立榜样 立即行动 ▶
Act as Billionaire

像亿万富翁 一样行动

赢取财富的36条黄金法则

常桦 编著



 宁波出版社
NINGBO PUBLISHING HOUSE

确立榜样 立即行动 ▶
Act as Billionaire

像亿万富翁 一样行动

赢取财富的36条黄金法则

常桦 编著



 宁波出版社
NINGBO PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

像亿万富翁一样行动:赢取财富的 36 条黄金法则/常桦编著.

宁波:宁波出版社,2004.3

ISBN 7-80602-702-5

I. 像… II. 常… III. 成功心理学

IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 105750 号

书 名 像亿万富翁一样行动:赢取财富的 36 条黄金法则

编 著 常桦

责任编辑 吴波 殷姿

出版发行 宁波出版社(宁波市苍水街 79 号 315000)

电 话 0574-87286804(发行部) 0574-87264598(编辑部)

印 刷 杭州钱江彩色印务有限公司

开 本 880 毫米×1230 毫米 1/32

印 张 7.75

字 数 140 千字

版 次 2004 年 3 月第 1 版

印 次 2004 年 3 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 7-80602-702-5/B·8

定 价 15.00 元

如发现缺页、错页、倒装等印装质量问题,可直接向承印厂调换。

读者服务部:宁波市孝闻街 12 号 电话:0574-87347866

PREFACE

前言

我们生活在一个令人激动的时代,世界在不断发展变化。许多人都在梦想着自己能够成功,能够拥有财富,成为亿万富翁。

纵观亿万富翁们的发家史,你会发现他们身上相似之处很多而共同之处很少。但有一个关键之处是:依靠自己超人的智慧,使自己成为富人。但是“智慧”一词简直是太抽象化了,如果把它具体化了,它就是以下要列举的一些要素:正确地认识自己,把握自己;把赚钱当做自己崇高的事业;良好的人际关系;善于冒险;勇于实践……

实际上这些因素不可能典型地集中于一个人身上,大多数人仅是在某一方面比较突出,超过常人,但这已经让他们发财致富,成为了富人。

由于财富的巨大诱惑力,那些拥有惊人财富的人总是吸引着芸芸众生的眼球,人们希望从他们身上找寻创造财富的秘密。尽管探索富人成功的奥秘异常艰辛,但是我们还是力图通过他们的行动来揭开他们身上的神秘面纱,披露他们积累财富



的秘密，回顾他们是如何建立起庞大的财富帝国的。

有一点可以相信，任何一个国家和地区的亿万富翁，无论他们是在哪一个领域取得瞩目的成就，他们的成功都是无法复制的，但他们追求财富的行动，却是值得我们去认真思考和借鉴的。

CONTENTS

目 录

一、他们为什么是富人

- ◆黄金法则一:实现梦想的欲望 /1
- ◆黄金法则二:自信的力量 /8
- ◆黄金法则三:当机立断 /14
- ◆黄金法则四:坚忍不拔 /19
- ◆黄金法则五:克勤克俭 /23
- ◆黄金法则六:白手起家 /29

二、亿万富翁是怎样炼成的

- ◆黄金法则七:独立思考的大脑 /35
- ◆黄金法则八:充满睿智的判断力 /43
- ◆黄金法则九:坚毅果断的决策力 /47
- ◆黄金法则十:日进斗金的理财能力 /51

三、别和机遇擦肩而过

- ◆黄金法则十一:千里之行,始于足下 /55
- ◆黄金法则十二:善于把握机会 /63
- ◆黄金法则十三:高瞻远瞩,快人一步 /68
- ◆黄金法则十四:机会一到,全面出击 /73

四、惟有偏执狂才能致富

- ◆黄金法则十五:有目标,有理想 /78



像亿万富翁一样行动

- ◆黄金法则十六:早起的鸟儿有虫吃 /85
- ◆黄金法则十七:人生最伟大的目标在于行动 /92
- ◆黄金法则十八:冒险就是抓住机遇 /99

五、挖掘财富的力量

- ◆黄金法则十九:利用智慧换取人生财富 /107
- ◆黄金法则二十:财富就在自己手中 /115
- ◆黄金法则二十一:创造财富的奇迹 /123
- ◆黄金法则二十二:让心灵充满财富的思想 /131

六、良好的人际关系是致富的王牌

- ◆黄金法则二十三:良好的人际关系也是一种实力 /135
- ◆黄金法则二十四:价值亿万美元的笑容 /141
- ◆黄金法则二十五:让你的人际关系更富有活力 /147
- ◆黄金法则二十六:同国王一起散步 /159
- ◆黄金法则二十七:赞美的力量 /166

七、以开放的心态面对财富

- ◆黄金法则二十八:利用情报信息,赚取财富 /174
- ◆黄金法则二十九:运用创造力,圈点财富 /180
- ◆黄金法则三十:财富的意义在于一个“赢”字 /188
- ◆黄金法则三十一:让社会共享你的财富 /193

八、心动不如行动

- ◆黄金法则三十二:你行,我也行 /198
- ◆黄金法则三十三:致富是件轻松的事 /204
- ◆黄金法则三十四:想得到,做得到 /210
- ◆黄金法则三十五:向财富进军 /215
- ◆黄金法则三十六:立即行动 /231



一、他们为什么是富人

黄金法则一：实现梦想的欲望

弗洛伊德说：“欲望是支配生命的力量和动机，是我们所希望的事物，是幻想是刺激素，是行动的意义。”歌德说：“我把人的欲望比做一道激流。”

欲望是成功所要追求的目标，是努力刻苦的动力。对人生怀有梦想，而督促这些梦想变为现实的就是欲望。

所以，如果你希望获取巨大的财富，或者希望得到比你现在更多的话，那就从欲望开始吧。敞开你心中的欲望，因为这是我们所有力量中最重要原动力，没有一种始终在心中燃烧的欲望，你就不会成为一

没有一种始终在心中燃烧的欲望，你就不会成为一个富有的人。



像亿万富翁一样行动

欲望能使一个不名一文的人成为亿万富豪。

个富有的人。

在茫茫的商海沉浮中，欲望能使一个不名一文的人成为亿万富豪。当然，欲望毕竟只是一种自我激励的精神力量，如果离开了自己所具有的条件，欲望也就失去了合理的存在，难以变希望为现实。大凡想在商海中有所作为的人，都须脚踏实地从自己的脚下闯出一条通向财富王国的道路来。

原一平是日本杰出的保险推销员，他创造的业绩全世界几乎无人能与之相比，同时也让他拥有亿万财富。原一平与其他人的经历不同，起初，他是带着人们的嘲笑走进财富殿堂的。当原一平携带着个人简历表，到保险公司去面试，他看起来又瘦又小，给人的第一印象就不是一个干推销的料。正因为如此，在面试时，刚从美国学习推销术回国的主考官高木金次先生与原一平有这样一段对话：

——我说推销保险的工作辛苦，你不能胜任。

——您这是什么意思？

——实话对你说吧，推销保险的工作非常辛苦，我看你不合适干这一行。

就这一句话，原一平的脸涨红了。他像一只勇猛的斗鸡，不服气地问道：

——好！请问进入贵公司，究竟要做多少业绩呢？

——每人每个月一万元。

——既然这样，我也每月推销那么多好了。

主考官不屑地瞪了原一平一眼，接着慢慢地抬头看着天花板，发出“嘿，嘿，嘿”的一阵怪笑。

这就是原一平要跨入推销保险之时听到的嘲笑。那三声“嘿”燃起了他熊熊的怒火，激起他坚持到底的斗志。他咬紧牙关，暗暗立下誓言——一定要做出令人刮目相看的业绩。

于是，这一天就这样烙印在原一平的内心深处。这是他踏入社会后最令人气愤的一天，也是他多年的推销生涯中起决定意义的一天。在此后数不清的岁月当中，每当他遭到打击或意志消沉的时候，便常以

强烈的欲望
成为原一平最后
获得成功的动力。



像亿万富翁一样行动

当原一平遭到打击或意志消沉的时候，便常常以那段被人瞧不起的遭遇来激励自己。

这一段被人瞧不起的遭遇来激励自己，一种非要成功的欲望便充盈他的心间，推动他不断向前冲刺。

也许是被原一平的勇气和顽强所感动，明治保险公司打算试用他，给了他一个见习推销员的头衔。他不是正式员工，所以没有薪水和位置。对这些苛刻的条件，原一平都非常干脆地答应下来。他只有一个想法：只要让我留在保险公司，我就要做给你们看——我将比你们任何人都强。

夸海口容易，做起来难。原一平没有工资，而推销保险又不是仅凭干劲和热情就能成功的。没有业绩就没有收入，这可以说是保险推销员的基本特征。衣食住行这一系列最基本的生活开支从哪里来呢？非常现实的问题压得原一平喘不过气来，他当时处于饥寒交迫的境地。

但是成功的欲望一次次地激励着原一平，他明白，如果从消极面去想的话，势必越想越糟，最后变得萎靡不振，陷入万劫不复之地；如果往积极面去想的话，这正是上天给予自己难得的磨炼机会，这是黎明前

的黑暗，也是成功之前的阵痛。为了给自己打气，原一平经常一个人在房间里面对着镜子，提高嗓门，大声激励自己说：“原一平是全世界举世无双、独一无二的，我一定要成功，我一定会成功。”

在毫无收入的情况下，他向亲友借了一笔钱。为了节省开支，原一平过着苦行僧式的生活：

他不吃午饭；

他不坐电车；

他租了一个只有一张床大的房间容身。

为了鼓励自己，他把“没钱吃饭”改为“我不吃饭”，把“没钱搭车”改为“我不搭车”。当别人用午餐的时候，他就利用时间工作；当别人搭乘电车的时候，他乘机多访问客户。在以后的三年时间，原一平都不吃午餐、不搭电车。那时候，他每天徒步推销保险，一天工作下来，疲惫不堪，回到住处倒头便睡着了。但他并没有退缩，而是以顽强的毅力坚持下来了。

作为一个推销员，仪表是至关重要的。

逆境正是上天给予你难得的磨炼机会，这是黎明前的黑暗，也是成功之前的阵痛。



像亿万富翁一样行动

也许你今天很凄惨，可是如果老是悲观叹气，恨这个怪那个的话，情况只会更糟。

原一平虽然只是一个见习推销员，但他也必须有一套西装。按当时的境况，他是没钱去买西装的。因此，他只好去旧衣店挑选适合他矮小身材和经济能力的旧西装。

就这样，原一平每天大清早，穿上旧西装，步行跑推销；中午，不吃午饭，仅稍事休息；晚上，梦见自己在电车里大吃大喝。这就是原一平当时每天生活的真实写照。

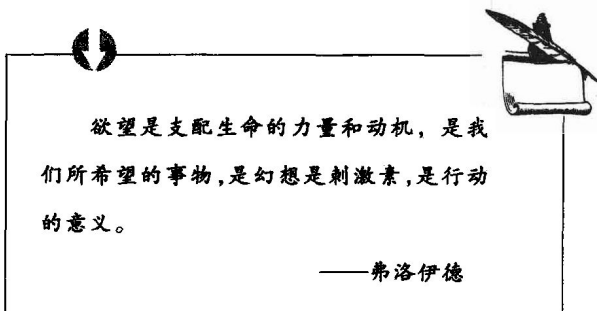
终于有一天，原一平再也付不起房租，无家可归了。他只好露宿公园。躺在公园的长椅上，他望着天空闪烁的星星，内心在呼喊：“原一平啊，千万不能泄气，全世界独一无二的原一平啊，提起精神，拿出更大的勇气与斗志来吧！”他鼓励自己：“你今天是很凄惨，可是如果老是悲观叹气，恨这个怪那个的话，情况只会更糟。总而言之，一定要撑下去，你只有一条路——一定要成功。”他经常从长凳上一跃而起，握紧双拳，大声地喊叫：“原一平是顶天立地的，原一平是决不屈服的，原一平是永远也打不倒的，干呀，我要勇敢地干下去我要卖出去好多好多的保单！”

一、他们为什么是富人

原一平这个“丑小鸭”般的人物，在一定要成功的强烈欲望的推动下，敲开了保险推销的成功之门，并历经艰难困苦，在朋友和爱妻的帮助和指点下，终于取得了无人可比的辉煌业绩，一举成为举世公认的保险推销之神。原一平连续15年获日本全国保险推销业绩的第一名，并以非凡的胆识为保险推销业增添了光辉的一页。

在每一个成功者或亿万富翁的背后，都有一股巨大的力量——欲望在支持和推动着他们不断向自己的目标迈进。所以，你想要获得成功、拥有财富，你就应敞开心中所有的欲望，让这无尽的欲望，给你无穷的力量，去获取无限的财富。

在每一个成功者或亿万富翁的背后，都有一股巨大的力量——欲望在支持和推动着他们不断向自己的目标迈进。



欲望是支配生命的力量和动机，是我们所希望的事物，是幻想是刺激素，是行动的意义。

——弗洛伊德



像亿万富翁一样行动

黄金法则二：自信的力量

财富并不是遥不可及的神话——哪怕是对任何一个平凡的人。

财富并不是遥不可及的神话——哪怕是对任何一个平凡的人来说，因为坚定的自信是成功的重要条件。要有成功的信心，在心中为自己树立成功的目标，把自己看成是一只展翅翱翔于高空的雄鹰，向着目标，全力以赴，使你不会被旅途中的风景迷惑而止步，遭遇的困难和失败不能使你退缩。在你看来，没有办不到的事，困难不是障碍，失败是孕育成功的种子。这样，你就会发现自己已打造出坚强的意志，发现自己正站在世界的巅峰，傲视群雄……

要坚信自己最终将获得成功，目前的挫折只是上帝的有意考验，自己一定能获取令人羡慕的财富，许多亿万富翁都这样在心里给自己鼓励，正是心怀这种坚定的自信，他们才在致富的路上淘到一桶又一桶的黄金。

成功意味着财富和荣誉，但很多人远离成功，因为他们看不到成功。在他们的意

念中，“成功”是一种奇迹，它仅属于非凡的人，自己无非是一个普通人，所以自己也就不可能成功。可事实上，真正获得财富的人就是一些普通人——一些为自己设定成功目标，并一心一意去实现它的普通人。他们坚信自己最终能够获得财富，正是这种坚定的必胜信念，成为他们打开通向财富大门的金钥匙。

只有具有强烈信心的人，才有可能成功；只有想卓尔不群的人，才有可能脱颖而出；而平庸的人，永远也发现不了伟大的自我。只有拥有“天地之间，惟我独尊”气魄的人，才能成为生活的强者。

成功的人是“自我奋发的人”，这种人具有积极的自我画像，永不屈服，不达目的决不罢休。失败的人是被动、懒惰、庸庸碌碌的人，这种人是没有目标、不愿做事的人，总会找出各种借口为自己开脱。这种人具有消极的自我心理，不是安于现状，就是自暴自弃。

很多人之所以成功，是他们强烈的自信——追求财富的信念，支持他们的结果。

事实上，真正获得财富的人就是一些普通人——一些为自己设定成功目标，并一心一意去实现它的普通人。



像亿万富翁一样行动

很多人之所以失败，是因为他们认为应该失败——他们将成功视为奇迹。

很多人之所以失败，是因为他们有的是消极的而不抗争的心态。很多人之所以失败，是因为他们认为应该失败——他们将成功视为奇迹，视为偶然，而失败反而成了必然和顺理成章的事。其实成功是可以做到的，关键要有坚定的成功信念，相信“我是一只鹰”，必将翱翔于广阔的蓝天。

很多人不敢想象自己能成功，前怕狼，后怕虎。因为他们有自己的顾虑。如：“我出生的家庭很穷，所以……”“我没有考取大学，缺乏足够的资本，所以……”“我没有足够的资金……”其实这些都只是逃避的借口。

若拿出身贫穷作为不能立志成功的原因，那么看看这些人吧：父母是编织工人而本人后来成为美国钢铁大王的安德鲁·卡耐基，父亲是做小生意的而自己成为“日本经营之神”的松下幸之助，从小吃不饱饭的台湾“经营之神”王永庆……

安德鲁·卡耐基说：“一个年轻人所能继承到的最丰厚的遗产，莫过于出生于贫贱之家。”我们每个人都要记住这句富含深