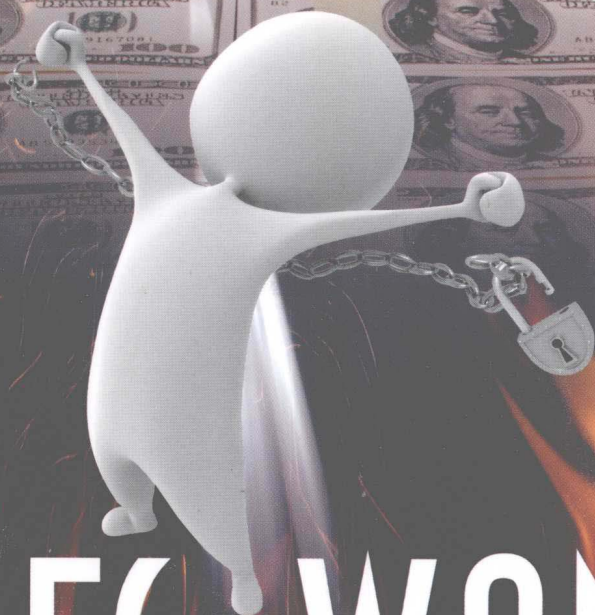


MEI
美迪亚

掌握本书的诀窍，你已经抽中生命的头彩！！



DARES TO WANT

生活中从来都不缺少财富，只是缺少发现财富的眼睛

找对你的型，唤醒沉睡的财

钱，过好日子！

杨秉力◎著

敢要，就是你的



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

MEI
美 盟 亚

掌握本书的诀窍，你已经抽中生命的头彩！

DARE TO WANT

生活中从来都不缺少财富，只是缺少发现财富的眼睛

找对你的型，唤醒沉睡的财富基因，你也可以赚容易钱，过好日子！ 杨秉力◎著

敢要，就是你的

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

原著作名:《敢要,就是你的》

作者:杨秉力

中文简体字版© 2009《敢要,就是你的》,本书经上海青山文化传播有限公司正式授权,同意经由电子工业出版社美迪亚电子信息有限公司出版中文简体字版本。非经书面同意,不得以任何形式任意重制、转载。

版权登记号 图字:01-2010-4329

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

敢要,就是你的 / 杨秉力著. —北京:电子工业出版社, 2010. 8
ISBN 978-7-121-11381-9

I. ①敢… II. ①杨… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 136652 号

责任编辑:戴 新

印 刷:北京天竺颖华印刷厂

装 订:三河市鑫金马印装有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编:100036

北京市海淀区翠微东里甲 2 号 邮编:100036

开 本:720×980 1/16 印张:13 字数:146 千字

印 次:2010 年 8 月第 1 次印刷

定 价:28.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。
若书店售缺,请与本社发行部联系。联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。



序 言

富有，必须符合双重标准：物质的感觉和精神的感覺。钱财固然重要，但如何去获得，心态如何，也很重要。只有兼顾两者，我们才能轻松地获取财富，并快乐、幸福地享受财富给我们带来的好处。

财富是一种经验，也是一种我们所需要和想要拥有的感觉。

财富不是人们实际拥有的金钱多寡，它更强调人们自身感觉的富有。成为百万富翁的梦想已经过时了，现代人宁愿轻松满足，也不愿因为有钱而劳累不堪。下面这个小故事的主角，就充分说明了富有的双重标准。

一个欧洲观光团来到非洲一处叫亚米亚尼的原始部落。部落里有一位老者，穿着白袍，盘着腿，安静地在一株菩提树下做草编。草编非常精致，吸引了其中一位法国商人。他想，要是将这些草编运到法国，巴黎的女人戴着这种草编的小圆帽，挽着这种草编的花篮，将是多么时尚，多么有风情啊！想到这里，商人兴冲冲地问：“这些草编多少钱一件？”

“十块钱。”老者微笑着回答。

“天啊！这会让我发大财的。”商人欣喜若狂。

“假如我买十万顶草帽和十万个草篮，那你打算每一件便宜多少？”



“那样的话，就得要二十元一件。”

“什么？”商人简直不敢相信自己的耳朵！他大喊着问：“为什么？”

“为什么？”老者也生气了，“做十万顶一模一样的草帽和十万个一模一样的草篮，它会让我乏味死的。”

商人还是不能理解，因为在追逐财富的过程中，许多现代人忘了生命里除了金钱之外的许多东西。或许，那位荒诞的亚米亚尼老者才真正领悟了人生的真谛。

许多时候，财富是一种感觉，对于每个人而言是不同的。因为每个人都有自己的想法，虽然从人性的根本上来说大同小异，但仍然有某些不同的地方。每个人的满足感都不同，比如同样得到五十万，有的人会认为这是一笔庞大的财富，有的人却视若无睹；又如买奖券赢得奖金五十万，与自己辛苦工作所攒下的五十万金额虽然相同，但感觉则完全不同。

人的价值也并非只能体现在我们所拥有的物质财富上。在一次英国皇室的招待会上，一个美国女人没有佩戴任何珠宝首饰，这引起了英国女王的注意，女王对她的装扮给予了高度称赞。这件事足以说明钻石其实没有什么太多的功用。如果想更加出众，挖掘自身的魅力和培养外在气质也许更重要。

这本书将为您提供有关财富的一些建议，帮助您简化与金钱的关系，更全面地理解财富。它会协助您发现自己生命中潜藏的财富，根据自己的特质养成对金钱的正确态度。



目 录

发现之旅一 发掘富有的动力，你离财富并不遥远

——你想，所以你能	1
1. 积极的心态为你指路	3
2. 人脉即钱脉	7
3. 借力，致富比你想象的简单	10
4. 贫穷并非命中注定	13
5. 重视自己的需求与渴望	17
6. 给未来构建清晰蓝图	21
7. 正确评估自己的能力	26
8. 在失败中进步	29

发现之旅二 培养对金钱的敏锐度，赚钱没你想象的复杂

——找到让你富有的智慧	33
1. 重视小钱能为你带来大财富	35
2. 善用理财积聚财富	39
3. 掌握金钱运作规律	43
4. 善用手中的钱，让它变成真正的资产	46
5. 发挥你的财经智商	49
6. 让钱运动起来	54



7. 财富就在家门口	58
------------------	----

发现之旅三 挖掘自己，使你的能量充分转化为财富

——你也具备富有的潜力	63
-------------------	----

1. 发掘自己的潜能	65
2. 大胆无畏为你敲开财富的大门	69
3. 前瞻的眼光让你获得别人难以得到的财富	73
4. 充满热情	77
5. 梦想是最难得的财富	81
6. 自信是财富之本	84
7. 灵感是富有的源泉	88
8. 创意也可以创富	92
9. 勇于创新帮你找到财富	96
10. 放弃固有思维，开辟致富新路	100

发现之旅四 财富无处不在，你也可以轻松拥有

——善用你的一双慧眼	103
------------------	-----

1. 时间创造财富	105
2. 提高效率让你提前富有	108
3. 诚实、守信是最大的资本	111
4. 人情也是财富	114
5. 一技之长才是最大的财富	118
6. 知识是最广泛的财富	122
7. 坚持理想是财富	126



- 8. 朋友，你一生的财富 130
- 9. 健康是不可或缺的财富 133
- 10. 爱也可以产生财富 136

发现之旅五 体会财富，你比自己想象的富有

- 用好的心态去感知富有..... 139
- 1. 我们拥有多少财富 141
- 2. 财富只是参照物 145
- 3. 知足，才能感觉富有 148
- 4. 富有是享受出来的 153
- 5. 慷慨产生富足 157
- 6. 其实你并非一无所有 161
- 7. 你可以改变现状 164

发现之旅六 认识财富，找到你与财富之间的平衡点

- 排除你与财富的障碍..... 167
- 1. 金钱是财富，但财富不是金钱 169
- 2. 富有不是给别人看的 174
- 3. 了解金钱的所有能力及限度，不要崇拜金钱 ... 177
- 4. 抓住真正的目的，赚钱比你想象的轻松 180
- 5. 财富由思想创造 184
- 6. 给予越多，拥有也越多 188
- 7. 比较财富的感觉，而不要比较财富 191
- 8. 驱除消极心态的影响 194

发现之旅一

发掘富有的动力，
你离财富并不遥远
——你想，所以你能







1. 积极的心态为你指路

被誉为成功学大师的拿破仑·希尔博士曾经指出：每个人随身都携带着一个无形的法宝，法宝的一面刻着“积极心态”四个字，它有使人获得成功、健康、幸福、财富的力量；而另一面刻着“消极心态”四个字，它能剥夺生活中最宝贵、最美好、最有价值、最有意义的东西。这个理论也正是他创立“心理创富学”的依据。这门学科曾经风靡全球，它指出了积极的心态与成功致富之间的直接关系；中外成功者各式各样的致富方式，也为我们证明了心理创富学的可行性。可以说，所有的成就和财富，都始于积极的心态！

积极心态的力量是不可低估的，第二次世界大战中，一个叫亨利·西泽的人说：“我们每 10 天能建造一艘‘自由轮’。”这句话立刻遭到专家们的反击，他们认为这根本不可能。然而西泽做到了，在第二次世界大战中，他一共建造了 1500 多艘船，其速度震惊了全世界。而这当中并没有别的窍门，西泽只不过运用了积极心态的力量。

拥有积极心态的人，能够突破寻常的思路和方法，使难以成功的事变得容易可行。

著名心态学家、美国联合保险公司董事长克里曼·史东



就是很好的证明。一个年轻人，仅用 100 美元，就奋斗成为 4 亿美元身价的富豪——芝加哥“美国保险公司”的创办人和董事长，他靠的是什么？

就是积极的心态！

有一年年底，年轻的克里曼·史东开始谋划下一年度成立一家保险公司，并使它获准在几个州开展业务。当时，他的个人资产才几百美元，这对建立一家公司所需要的大量经费来说是杯水车薪，看起来，他的想法似乎是空中楼阁，但史东却把完成此项计划的最后期限定在来年的 12 月 31 日。

史东很快找到了实现目标的方法，但最重要的问题——资金，却始终没有着落，不过，乐观的史东想，总会有办法解决的……

史东用热情迎接新的一年，并着手实现自己的目标。时间一个月一个月地转眼过去，就快到年底了，还没有任何能实现史东基本要求的可能迹象。但史东依然充满信心地对自己说：“只剩两个月了，但我知道我会找到办法的，虽然我不知道是什么办法。因为我绝不相信自己的目标不会实现，也绝不相信它不会在我设定的时限内实现。”

两天后，奇迹发生了。史东接到一个朋友的电话：“喂，史东！我有个好消息。马里兰州的巴尔的摩商业信托公司要赔偿宾夕法尼亚意外保险公司巨额损失。最关键的是，宾夕法尼亚意外保险公司的业务已经由商业信托公司旗下的另外两家保险公司再保险，商业信托公司总经理的名字是瓦尔海



姆。”

史东向朋友道了谢，放下电话，突然想到：“如果我能订出一个计划，既有助于我创立公司，又能使商业信托公司更快、更有把握地实现其目标的话，那么，说服瓦尔海姆和董事们接受这个计划应该不会太困难。”

史东并不认识瓦尔海姆先生，但他没有过多地犹豫，经过一番准备，就果断地拿起了电话，用热情而自信的声音与瓦尔海姆先生交谈，他的自信使瓦尔海姆相信他就是可以帮助他们解决问题的人。于是，双方约定第二天就见面。史东运用自己运转资金的能力提出了最快、最有效的方案——向瓦尔海姆先生所属的商业信托公司贷款，买下附属的保险公司。

这样，商业信托公司能很快地去除后顾之忧，因为这个附属的保险公司已经没有保险业务了，但对史东来说，这个保险公司却可以成为他创业的平台。而且他把如何偿还贷款的办法也妥善地解决了。他说服了瓦尔海姆先生和董事会，短短几小时，就达成了交易，借着这笔交易建立了自己的保险公司。

史东的成功，虽然部分取决于他运转金钱的能力和周密的思考，但最重要的是，他始终朝着好的方向去想的积极心态；正是这种积极心态的引导，他的大胆构想才得以彻底地执行，为他赢得了财富和成功。

有人可能会说：史东能成功不过是运气好而已，因为我就算有好的想法，也积极去做，仍无法像史东那样成功。那



么，这正显示你的心态还是不够积极，因为真正积极的心态是经得起失败考验的。

IBM公司的创始人托马斯·华生说过：“成功的法宝是使失败率加倍。”用积极的心态去面对，才能把失败转变为成功。

有个计算机直销人员，做出了一定的销售业绩后，就订下目标，想拿到公司的高额销售奖金。可是要达到这个目标不是那么容易，一个月内至少要卖出50台电脑。

两周过去了，他接触的客户虽然不少，成交量却寥寥无几。这位年轻人痛下决心，要找出原因。他没有怀疑自己的能力，只是觉得方法上可能有所偏差。经过深思，他终于发现，由于自己太急切，造成了客户的抗拒心理。于是他决定认真并耐心地对待每个客户，不能只是一味追求业绩。结果，他挽回了流失的客户，如愿拿到期待的奖金。

对于未来，你是否已有了规划？是不是在任何情况下都对自己的能力坚信不移？那么，告诉你，财富已经离你不远了。

小语

积极的心态不仅仅能使人获得成功、健康、幸福、财富，它本身就是一种无法计量的财富。



2. 人脉即钱脉

人脉，即我们赖以生存的人际关系网络。在追求财富和成功的过程中，如果好好利用它，它就能为我们播下希望的种子，让我们获得意想不到的果实。

戴尔·卡内基认为，一个人事业的成功，只有 15% 是靠他的专业技术，另外的 85% 要靠人际关系和处世技巧。中国有句俗话：“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。”要想成就大事，必须要有良好而广泛的人脉网络，并懂得好好利用它。

对于创造财富的人来说，人脉关系也是不可忽视的巨大财富。

俗话说：“近水楼台先得月”，对于先天具有的人际关系优势，我们更应该优先利用。

在这方面，美国亿万富翁哈默或许能给我们启示。

哈默在商界被称为“点石成金的万能商人”，这与他善用人际关系是分不开的；而他的事业起步，就得益于他和列宁的关系。

他与列宁的渊源始于哈默的父亲。哈默的父亲是俄国移民，一个热情十足的社会主义者，美国共产党的创始人之一。这个身份使哈默首次赴苏联的访问得到特殊的待遇。当



时由于连年的内战和外国的武力干涉及封锁，导致苏联经济已经衰弱不堪，国内粮食供应短缺，而当时美国的粮食却连年丰收，价格又比苏联境内便宜很多。有经济头脑的哈默尽管从来没有做过粮食生意，但直觉认为这是一个大好商机，决定要做一笔跨国大买卖，从美国购买廉价的粮食，再以稍低于苏联国内粮价的价格卖给苏联。哈默把自己的想法告诉列宁，得到了列宁的赞许，因为这给苏联人带来了便利。列宁指示外贸部门确认这笔贸易，两人也因此建立了友谊。这笔贸易为哈默赚了很多钱，从此他的财富“开始数不清”了。

看到这里，有人可能会说，我出身平凡，没有这么特殊的人际关系资源。无妨，人际关系可以靠自己开创，只要你留心，处处皆人脉。

如果你是上班族，在公司内部，要珍惜与上司、老板、同事单独相处的机会，这是沟通和交流的绝佳时刻，是强化人脉的良机，不能错过。当然，你要掌握好尺度，对同事要以诚相待；对上司也要拿捏分寸，努力表现自己的能力及对公司的忠诚度和责任感。切勿刻意，以免弄巧成拙。这样，你的同事、上司，都会因此进入你的人脉关系网。即使在你离开了公司以后，他们还会发挥作用，成为你今后事业上的重要资产。

如果你是一个老板或经理，那么你与下属、客户都可以结交成为朋友，在你需要他们的时候发挥作用。有一位公司老板，因为不能与人良好地沟通，致使他的 260 名员工与他



产生了对立情绪，成了他的敌人，事业发展因此受到严重的威胁。后来，当他学会了卡内基与人交往的技巧后，改善了与员工的关系，这 260 名敌人很快变成了 260 名朋友，他的事业也获得了前所未有的成功。

即使你连以上的条件都不具备，也没关系，还有很多渠道可以帮你建立人脉：与邻居的来往、熟人朋友的介绍、网络、参加活动、培训、热情待人、友善地与人交谈……这些都是不需什么成本的渠道，关键是要抓住每一次机会。例如，参加某个活动或喜宴时，你可以提前到场，以认识更多的陌生人；即使是一次萍水相逢的旅行活动，你也可以与周围的人交换名片，轻松、友好地聊一聊。

有时，哪怕是你不经意流露的性格特点都可以成为优点，为你带来机会。1921 年，美国钢铁大王卡内基付出 100 万美元的超高年薪，聘请一个名不见经传的年轻人夏布当执行官。当别人问卡内基原因时，卡内基说：“因为他最会赞美别人，这是他最值钱的本事。”

所以，建立人脉没有你想象的那么难，但是，你一定要懂得经营，也要注意培养自己的财经能力，这样，人脉才能为你所用，进而创造财富。

小 语

人脉资源是投资最少、收获最多的财富。至于能收获多少，取决于你的用心和诚意。