

哈佛  
必修课

# 哈佛 财商课

刘长江  
编著



上完这一课，让你不再为金钱而烦恼

品哈佛财商精髓，像富豪一样思考  
悟财富精英智慧，你也能做财富的主人



吉林文史出版社  
JILIN WENSHI CHUBANSHE



# 哈佛财商课

刘长江 编著



吉林文史出版社  
JILIN WENSHI CHUBANSHE

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

哈佛财商课 / 刘长江编著. -- 长春 : 吉林文史出版社, 2017.5

ISBN 978-7-5472-4070-0

I. ①哈… II. ①刘… 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(2017)第091788号

## 哈佛财商课

HAFO CAISHANGKE

出版人 孙建军

编著者 刘长江

责任编辑 于 涉 董 芳

责任校对 薛 雨 王莹莹

封面设计 韩立强

出版发行 吉林文史出版社有限责任公司 (长春市人民大街4646号)

[www.jlws.com.cn](http://www.jlws.com.cn)

印 刷 北京海德伟业印务有限公司

版 次 2017年5月第1版 2017年5月第1次印刷

开 本 640mm × 920mm 16开

字 数 200千

印 张 16

书 号 ISBN 978-7-5472-4070-0

定 价 49.00元

## 前 言

哈佛大学是全球造就亿万富豪最多的大学。它的商学院被誉为“总经理摇篮”，培养了微软、IBM一个个商业神话的缔造者。著名亿万富翁纽约市长彭博，维亚康姆执行董事长雷石东，城堡投资集团创建者、对冲基金大亨格里芬，以及石油大亨老洛克菲勒都出自哈佛。据美国《福布斯》杂志公布的最新“美国造富大学排行榜”，哈佛大学因造就了62位在世的全球亿万富豪而名列榜首。由于培养了众多富豪级的校友，哈佛也因此而成为全美接受捐赠资金最多的大学。

哈佛大学之所以能在商业等方面造就出灿若群星的杰出人才，得归功于它在培养和提高学生的财商方面有着一套独特有效的方法。考入哈佛大学，亲自去学习这些方法，是多少学子梦寐以求的事情；将自己的孩子送进哈佛大学深造，又是多少父母望子成龙的殷切希望。然而，能真正走进哈佛大学的人毕竟是极少数，大多数人难以如愿以偿。为了帮助莘莘学子及广大渴望在财富方面有所成就、有所作为的读者不进哈佛也一样能聆听到它在培养学生财商方面的精彩课程，学到百年哈佛的成功智慧，我们编写了这部《哈佛财商课大全集》。

财商是指一个人在财务方面的智力，即理财的智慧，它包括两方面的能力：一是正确认识金钱及金钱规律的能力；二是正确使用金钱及金钱规律的能力。财商是衡量一个人在商业方面取得成功能力的重要指标，反映了一个人判断财富的敏锐性，以及对怎样才能形成财富的了解程度。哈佛大学一直认为财商是实现成功人生的关键，将它与智商、情商一起并列为学生不

可或缺的“三商”教育。哈佛大学在强调财商重要性的时候，常常这样教育学生：智商能令你聪明，但不能使你成为富有的人；情商可帮助你寻找财富，赚取人生的第一桶金；只有财商才能为你保存这第一桶金，并且让它增值得更多更多。著名商人乔治·克拉森说，财富就像一棵树，是从一粒小小的种子成长起来的。你积蓄的第一个铜板就是你的财富之树的种子；你越早播种，财富之树就会越早成长起来；你越是以不断的储蓄悉心呵护这棵树，你就可以越早地在它的树荫下乘凉。

美国财商专家罗伯特·清崎说：“人们纠结于财务问题的主要原因是，他们在学校里待了很多年，却对金钱一无所知。结果便是他们学会了怎样为金钱工作，而不是让金钱为他们工作。”因此，现实生活中，我们经常听到一些人这样为自己没钱找借口，抱怨命运的不公。其实，这是人们的通病。他们从来没有考虑过，他们之所以穷，就穷在财商低下，对金钱一无所知。财商的低下导致行动的落后，行动的落后导致生活的贫穷。世界上许多穷困的人都是有才华的人。这些有才华的穷人整天就想着读完大学读硕士，读完硕士读博士，甚至还要出国深造，考各种各样的证件，以期在毕业的时候能找到一家好的雇主，得到一份高薪水。在他们的思维中，从来就没有想过如何提高自己的财商，结果，博士、硕士给财商极高的高中生甚至初中生老板打工的现象比比皆是。因此，如果不努力提高你的财商，即使你学到再多的知识，考到再多的证件，你依然无法在财富方面取得成功，更别说获得财务上的自由。

很多人看到比尔·盖茨、李嘉诚等人的财富都很艳羡，梦想着有朝一日能够像他们一样家财万贯。其实，你要成为亿万富翁也不是没有可能。这是一个创造奇迹的时代，人人生来都是平等的，本来就没有高低贵贱之分。比尔·盖茨、李嘉诚起初也是贫穷的人，但他们最终成为万人景仰的富翁，他们致富的秘诀是什么呢？答案就是不断提高自己的财商。他们时刻都

像一个富人那样在思考，在行动，最终通过不懈的努力，实现了自己人生的辉煌。因此，你现在的贫穷并不可怕，关键在于你要通过提高财商，改变自己的贫穷思维，接受富有的思维，学会像富人一样思考，像富人一样行动，最终你也可以成为亿万富翁。

本书以哈佛的财富思想对读者的财商进行教育、训练、提高，让你的财商思维与哈佛理念同步，从中你将吸取以下财商智慧：学会富人的思维方式、理财模式和赚钱方式，掌握提高财商的基本方法；迅速提升商机洞察力、综合理财力，懂得如何运用金钱，如何捕捉别人无法识别的机会，正确解读财富自由的人生真谛；获得正确认识和运用金钱及金钱规律的能力，体验富人对金钱的独特看法，知道富人的思维和普通人有多大差异；洞悉多种投资致富途径的玄妙，懂得运用正确的财商观念指导自己的投资行为，学会架构自己的投资策略体系，掌握实用的投资方法。实践证明，只要具备了较高的财商，就能在今后的事业中游刃有余，机会自然也就接踵而来，对财富的渴望就有可能变成希望，变成现实。

# 目 录

## 第一章 拥有强烈的财富欲望

### 第一课 财富始于“野心”的膨胀

- “野心”的力量 ..... (2)
- 认识和利用“野心” ..... (4)
- “野心”需要培养 ..... (8)
- 自信心的巨大能量 ..... (12)
- 意志的主宰——恐惧,自信的绊脚石——自卑 ..... (17)

### 第二课 肯定自己,树立成功心态

- 最重要的人是自己 ..... (20)
- 做自己的世界的主宰 ..... (23)
- 不要被内心的阴暗所干扰 ..... (29)
- 运用强大的精神力量 ..... (34)
- 加一点,就成功 ..... (38)

## 第二章 学会像亿万富翁一样思考

### 第三课 亿万富翁和你想的不一样

- 财商高的人做事业 ..... (42)
- 财商决定贫富 ..... (47)

幸福和金钱有关 .....	(51)
把每件事情都做好了,你就成功了一半 .....	(55)
亿万富翁会找到平台去赚钱 .....	(58)
<b>第四课 不做金钱的奴隶,做金钱的主人</b>	
财商高的人不光用眼睛看钱 .....	(62)
在一些人那里,金钱是现实的上帝 .....	(73)
金钱≠成功 .....	(75)
打造个人财务方舟 .....	(77)
做金钱的“总司令” .....	(82)

### 第三章 掌握创富的诀窍

#### 第五课 思考帮助致富

正确的思考方法的培养 .....	(84)
培养自己的远见 .....	(87)
想象无边界 .....	(89)
你尚有潜能可挖 .....	(94)
心理暗示与潜意识 .....	(96)

#### 第六课 亿万富翁善于掌控自己的时间和生活

将计划做得天衣无缝 .....	(100)
时间是财商高的人最大的财富 .....	(104)
牵着时间的鼻子走,而不是让时间牵着你走 .....	(107)
让你的时间紧起来 .....	(110)
亿万富翁都会设计适合自己的生活方式 .....	(113)

### 第四章 聪明的人让金钱为自己工作

#### 第七课 巧用理财工具,让钱生出更多的钱

拥有不动产:投资房地产 .....	(118)
-------------------	-------



赚取钱的差价:买卖外汇 .....	(130)
理想的投资:金边债券 .....	(134)
以小搏大:买卖期货 .....	(139)
分享公司的成长:投资股票 .....	(142)
<b>第八课 让金钱流动起来</b>	
财商低的人选“存钱罐”,财商高的人进“活银行” .....	(146)
财商低的人攒钱,财商高的人赚钱 .....	(155)
财商低的人用今天的钱,财商高的人用明天的钱 .....	(164)
财商低的人花自己的钱,财商高的人花别人的钱 .....	(167)
财商低的人钱是死钱,财商高的人钱是活钱 .....	(169)
财商低的人急功近利,财商高的人踏踏实实 .....	(172)
<b>第五章 果断地抓住创富的机遇</b>	
<b>第九课 机遇创造亿万富翁,机遇其实也是创造出来的</b>	
机遇是产生金钱的“酶” .....	(188)
机遇只会降临到有准备的人身上 .....	(190)
亿万富翁是机遇创造的 .....	(193)
亿万富翁做机遇的 CEO .....	(196)
亿万富翁都对机遇有灵敏的嗅觉 .....	(201)
<b>第十课 机遇只青睐有准备的人</b>	
只要你去发现,机遇就在身边 .....	(205)
按兵不动,择机而动 .....	(208)
善于准备才能把握机会 .....	(211)
树立个人品牌,等机遇找你 .....	(214)
不要跟环境硬碰硬,学会绕道而行 .....	(216)

## 第六章 敢冒风险,无限风光在险峰

### 第十一课 风险是一把双刃剑

风险是一把双刃剑 ..... (220)

财商高的人掌控风险 ..... (226)

敢于冒险往往会取得意想不到的结果 ..... (231)

### 第十二课 风险越大,回报越大

与市场共舞 ..... (237)

财商高的人做事前都要三思 ..... (240)

冒险、失败、再冒险、再失败……成功 ..... (241)



# 第一章

## 拥有强烈的财富欲望

# 第一课 财富始于“野心”的膨胀

## “野心”的力量

### 开餐馆的老板

有两个老板准备在一个小镇上开餐馆，于是先去做市场调查。第一个老板发现这里的人都极其喜欢吃辣的，而自己的菜肴却偏清淡。这个老板打起了退堂鼓，他沮丧地想，如果在这里开餐馆，生意一定很冷清，于是他迟迟不敢投资。而另一个老板却感到十分惊喜：“这个小镇上居然还没有一家口味清淡的餐馆，那不就证明我在这里有财可发吗？”于是他毫不犹豫地连开了3家店，不但占领了清淡菜的市场，而且让小镇的居民也逐渐改变了口味。他的店总是顾客盈门，老板也赚得盆满钵满。

### 赛马的启示

强尼·格林是一匹非常有名的良种赛马，在许多次赛马比赛中它都取得过好成绩，所以在1902年7月的比赛中，它被认为是种子选手。事实上，它获胜的希望的确非常大。马师精心地照料、训练它，在广告中，它也被宣传为唯一有可能击败“战斗者”的马。

1902年7月，这两匹马在阿奎德市举行的德维尔奖品赛中终于相遇了。

那天是一个极为庄严、隆重的日子，所有的人都注视着比赛的起跑点。当人们看着这两匹马沿着跑道并列奔跑时，大家

都清楚，“格林”是在同“战斗者”进行殊死的搏斗。前 1/4 的路程，它们不分先后；一半的路程、3/4 的路程过去了，它们仍然并驾齐驱；在仅剩 1/8 路程的地方，它们似乎还是齐头并进。然而，“格林”在这个时候使劲向前蹿去，超过“战斗者”，跑到了最前面。

“战斗者”骑手的危急关头到了，在赛马生涯中他第一次持续地将皮鞭抽打在自己的坐骑身上。“战斗者”的反应似乎是这位骑手在放火烧它的尾巴。“战斗者”猛冲到前面，同“格林”拉开了距离。“格林”相比之下好像在散步一样。比赛结束时，“格林”落后了“战斗者”7 个身位。

“格林”本来是一匹精神昂扬、很有希望的马，但是它却被这次的经历打败了。它的隐形护身符被它自己从积极心态翻到了消极的一面，它从此变得悲观、消极、一蹶不振。后来，在一切比赛中它都只是应付一下，再也没有获得过胜利。

### 外交官的故事

从前，有个国家的外交官奉命来到一个岛国上执行外交使命。这是一个在祖国千里之外的国家，这里的一切都是那么陌生。他在这里水土不服，不习惯这里的气候，周围没有一个同种族的人，也很少有人能够听懂他的语言。没有任务的时候，外交官就会浑身上下都不舒服。这时，他就倍感思念自己的国家，思念自己的亲人。终于，他写了一封长信给曾经教过自己、也身为外交官的老师，大发了一通牢骚，然后说自己想离开这里，哪怕不做外交官也行。

不久，老师回信了。老师在信中只问了他一个问题：“当你欣赏花朵时，你是看它美丽的花瓣，还是看那根部肮脏的泥土呢？”

外交官捧着这封信反复读着，忽然，他明白了老师的意思，顿时惭愧不已。于是他又给老师写了一封信，说他会学着去欣赏花瓣的美丽，而忘记泥土的肮脏。

随后的日子里，外交官开始在这个岛上漫游，并且广泛接触当地的居民。他先是比画着手势和他们交流，渐渐得到了他们的信任和帮助。他发现，这个岛国虽然经济不够发达，但是人民却非常聪明。他们在生活上的发明让外交官解决了不少生活的难题，而他们的编织物和工具在他眼里都成了奇妙的艺术品。岛上的植物、动物都是那么独特而有趣，光研究它们就要花费他不少的休息日。于是，外交官不再孤独寂寞了，他变得非常充实，成天有做不完的事情。

## 认识和利用“野心”

### 藏在木材里的钞票

在美国南方的一个州，那里用烧木柴的壁炉来取暖。很久以前，那儿住着一个樵夫，他负责劈好柴火交给主顾。但有一次他送来的柴火并没有劈好，所以劈柴的工作只好由这个主顾自己来做。他卷起袖子开始劳动。在这项工作进行到大概一半的时候，一根非常特别的木头引起了他的注意。这根木头有一个很大的节疤，很明显，是有人把节疤凿开又堵塞住了。这是什么人干的呢？他掂量了一下这根木头的重量，觉得它很轻，木头的里面是空心的。于是他用斧头把它劈开，木头里面掉出来一个发黑的白铁卷。他蹲下去，拾起这个白铁卷，把它打开。他吃惊地发现里面包着一些很旧的 50 美元和 100 美元两种面额的钞票。他数了数，发现包在木头里面的钞票恰好有 2250 美元。很明显，这些钞票已经藏在这个树节里许多年了。他当时唯一的想法是使这些钱回到它真正的主人那里。他又给那个樵夫打了电话，问樵夫这些木头是从什么地方砍来的。但是这个樵夫不告诉他，心态非常地消极。

樵夫说：“那是我自己的事。别人会欺骗你的，如果你泄露

了你的秘密。”尽管这个主顾做了多次努力，他还是无法知道樵夫是从哪里砍来的这些木头，也不知道藏在木头内的钱的主人是谁，所以他只好把这些钱当做是意外得来的财富。

这个故事的重点并不是讽刺，而在于说明：具有积极心态的人发现了钱，而具有消极心态的人却不能。可见，每一个人的生活中都存在着好运。然而，好运却会被消极对待生活的人浪费而无法造福自己。具有积极心态的人总是能抓住机会，甚至从厄运中获得利益。

### 罗斯福如何成为总统

富兰克林·罗斯福是美国著名的总统之一，但是没有人能想象出这位受人爱戴的总统有着怎样悲哀的童年。

8岁的罗斯福是一个脆弱、胆小的男孩，惊惧的表情总是显露在他的脸上。他天生有龅牙，呼吸时就像喘大气一样。上课的时候，如果老师叫他起来背诵，他就会紧张得双腿发抖，并且嘴唇颤动不已；回答问题的时候他也是发音含糊不清且不连贯，然后颓丧地坐下来。

他这样的小孩，一般都会非常地敏感，而且回避任何活动，不喜欢和别人交往，没有朋友。这种孤僻的人，一般只会顾影自怜！

罗斯福的身体虽然有些缺陷，但是他却保持着积极的心态。他积极、奋发、乐观、进取，他的奋发精神就是由这种积极心态所激发的。

他更加努力地去奋斗，以弥补自己的缺陷。他并没有因为同伴对他的嘲笑便失去了勇气，他喘大气的习惯也渐渐地被克服，他咬紧自己的牙床使嘴唇不颤动以克服他的惧怕，这一切都是靠他的坚强意志做到的。他没有因为自己的缺陷而感到气馁；相反，他甚至对自己的缺陷加以利用，使自己的缺陷变为自己的资本，变为爬向成功巅峰的扶梯。就是凭着这种奋斗精神，凭着这种积极心态，罗斯福终于成为了美国总统。

他曾有严重缺陷的这段经历，在他的晚年已经很少有人知道了。他得到了美国人民的爱戴，成为美国历史上最得人心的总统之一。

毫无疑问，罗斯福的成功是非常神奇的。他身上先天所加的缺陷是如此的严重，面对自身的缺陷，他却能毫不灰心地努力下去，直到自己取得巨大的成功。

一般像他这样有如此缺陷的人都会停止奋斗而自甘堕落，这是相当自然而平常的事。自怜的罗网曾经害过很多人，有些人比他的缺陷要轻得多，却因此自暴自弃、不思进取。但是罗斯福却没有因为自身的缺陷而自甘堕落，他从来没有落入这样的罗网里。

### 哈里的奋斗

跟罗斯福一样，哈里也是一个身体有缺陷的人，但是他同样没有放弃，同样以积极的心态面对生活中的困难。

他极为注意自己身体的缺陷，他会想尽办法来恢复自己的健康：花费大量时间去洗“温泉”、喝“矿泉水”、服用“维生素”，花时间航海旅行，坐在甲板的睡椅上……

他要使自己成为一个真正的人，他没有把自己当做婴孩来看待。当他看见别的强壮的孩子玩游戏的时候，他也强迫自己去参加一些激烈的活动，比如打猎、骑马、玩耍等。通过参加各种激烈的活动，他试图使自己变为最能吃苦耐劳的典范。他用一种探险的精神去对付所遇到的可怕的环境，这样，他也觉得自己变得勇敢了。

当他和别人交往的时候，他不回避他们，而是积极地和别人沟通，因为他觉得他喜欢他们。他没有自卑心理，因为他对别人感兴趣。他渐渐感觉到，当他用“快乐”的心态和别人交往时，他就不再惧怕别人了。

通过不断的努力以及系统的运动和生活，在还没有进大学之前，哈里的健康状况和精力就已经恢复得很好了。他想方设



法让自己变得强壮有力：他利用假期在落基山猎熊，在亚利桑那追赶牛群，在非洲打狮子……现在，有人会对哈里产生疑问吗？或是有人会怀疑他的勇敢吗？然而哈里曾经多么弱小胆怯啊！这就是事实。

哈里和罗斯福成功的方式是何等简单，然而却又是何等有效！而且这样的方式是每个人都可以做的。

哈里的心态和他的努力奋斗是他成功的主要因素，这其中最重要的因素还是他的心态。他能够最终从不幸的环境中突围而出，走向成功，正是在这种积极心态的激励下努力奋斗的结果。他使用了自己的隐形护身符，并且把心态积极的那面朝上，终于使自己取得了成功。

### 埃尔·阿伦的灵感

埃尔·阿伦是美国联合保险公司业务部的一个小小的推销员，他的目标就是成为公司里的王牌推销员。有一次，他在一本名为《成功无限》的杂志上读到了一篇题为《化不满为灵感》的文章，并且在不久之后，在自己的推销工作中应用到了书中所介绍的原理。

在一个寒冷的冬天，顶着刺骨的寒风，埃尔在威斯康星市区里沿着一家家商店推销保险，结果一份保险也没有卖出。遇到这种情况，他当然对自己非常不满意。当天晚上，他突然想起自己曾经读过的那篇《化不满为灵感》的文章，他决定试试其中提到的原理。第二天，他在出发进行推销前，把自己前一天的失败告诉了其他推销员，并且信誓旦旦地说：“等着看好了，今天我要再去拜访昨天那些客户，并且会卖出比你们更多的保险。”

埃尔真的办到了，他取得了成功。他再一次回到昨天推销的那个市区里，再度拜访了每一个他前一天谈过话的人，结果这一天他一共卖出 66 份新的意外保险。