

魔法钱包

富人不会告诉你的
8个赚钱秘密

亦桐 编著

通胀、子女教育、住房、养老，
怎样才能有足够的钱来支付生活成本？

怎样才能填满钱包，提高生活质量？

翻开这本睿智的书，它能帮你解决钱包问题，
让你从此不再羡慕有钱人，因为你就是其中之一！



探析富人世界，分享财富真经
感悟赚钱秘诀，走出穷忙迷宫
解读钱言钱语，铸就价值人生

魔法钱包

富人不会告诉你的 8 个赚钱秘密



亦桐 编著

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

魔法钱包：富人不会告诉你的8个赚钱秘密/亦桐编著. - 北京：

企业管理出版社，2013. 1

ISBN 978 - 7 - 5164 - 0250 - 4

I. ①魔… II. ①亦… III. ①私人投资 - 基本知识

IV. ①F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 303315 号

书 名：魔法钱包：富人不会告诉你的8个赚钱秘密

作 者：亦 桐

责任编辑：天 放

书 号：ISBN 978 - 7 - 5164 - 0250 - 4

出版发行：企业管理出版社

地 址：北京市海淀区紫竹院南路 17 号 **邮编：**100048

网 址：<http://www.emph.cn>

电 话：总编室 (010) 68701719 发行部 (010) 68701816 编辑部 (010) 68414643

电子信箱：80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷：香河闻泰印刷包装有限公司

经 销：新华书店

规 格：170 毫米×240 毫米 16 开本 14 印张 200 千字

版 次：2013 年 2 月第 1 版 2013 年 2 月第 1 次印刷

定 价：29.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

有一个富翁到海边度假，看见一个衣衫褴褛的乞丐也躺在沙滩上晒太阳，就问：“你为什么不去挣钱？”

乞丐问：“挣钱后干什么用？”

富翁说：“再去挣大钱。”

乞丐又问：“挣大钱后又干什么？”

富翁说：“像我一样到海边来度假。”乞丐反问：“我不是天天都在海边度假吗？”

同样是在海边“度假”，可是状态和价值大相径庭。一个在海边乞讨为生的人，一个外地来游览的富翁，他们所获得的心灵上的快乐，以及这种快乐所呈现的状态与蕴含的价值是完全不同的。前者是阿 Q，后者则是历经风雨而见彩虹的成功者。而下面这则故事，更让我们回味无穷。

卡恩站在百货公司的橱窗前，目不暇接地看着形形色色的商品。他身边有一位穿戴很体面的犹太绅士，这位绅士正站在那儿抽雪茄。卡恩恭恭敬敬地对他说：“你的雪茄好像不便宜吧？”

“两美元一支。”

“好家伙……你一天抽多少支呢？”

“10 支。”

“天哪！你抽了多久了？”

“40 年前就抽上了。”



富人不会告诉你的 8 个赚钱秘密

“什么？你仔细算算，要是不抽烟的话，那些钱足够你买下这家百货公司了。”

“这么说，你不抽烟？”

“我不抽烟。”

“那么，你买下这家百货公司了吗？”

“没有。”

“告诉你，这家百货公司就是我的。”

上面的故事，可以看出卡恩并非不聪明。他算账很快，一下子就计算出 40 年所花的雪茄钱可以买下一家百货公司，而且懂得勤俭持家、积少成多的道理，并且身体力行，从来没有抽过两美元一支的雪茄。但是谁也不能说卡恩具有生活的智慧，因为他不抽雪茄也没有省下买一家百货公司的钱。卡恩的智慧是死智慧，而绅士的智慧是活智慧。可以看出钱是赚来的，而不是靠克扣自己攒下来的。

其实，不论是股市，还是开公司、办企业，永远都是 10% 的人赚钱，90% 的人赔钱，这都是市场的铁律。如果人人都赚钱，那么谁赔钱，钱又从何处来？这为数不多的 10%，怎么运用有限的时间和金钱，迅速地富裕起来？他们有赚钱的一套游戏规则，并运用其独特的赚钱秘密，逐渐成就他们的魔法钱包。上面的乞丐和卡恩，都具有常人的思维，也正是这些人，成就了 90%。

本书精心收集了大量富人的赚钱策略，提炼出富人不为人知的 8 个赚钱秘密。例如，利用金钱的特性，搭建自己的“管道”；合理转化资本，打造自己的聚宝盆；整合信息流，促就金钱流；精明理财，让钱动起来；积累人脉，积聚未来财富；增长见识，让财富倍增……让我们了解富人之所以富有而不为人知的另一面，审视自己与富人的不同之处。我们真诚希望读者能够在阅读中，感悟富人的赚钱秘密，体会富人思维，让富裕不再遥不可及。

编 者

1 魔法钱包

第一钱包法则：赚钱是一种快乐的游戏

1. 赚钱，一种快乐的生活方式 / 2
2. 富人的赚钱游戏规则 / 6
3. 跟随自己的爱好，快乐赚钱 / 10
4. 你也能掌握的赚钱密码 / 13
5. 快乐赚钱的至高境界 / 19
6. 与金钱一起快乐成长 / 21

2 魔法钱包

第二钱包法则：利用金钱的特性

1. 神奇的金钱魔法师——通货膨胀 / 28
2. 时间沙漏下的复利魔力 / 31
3. 搭建自己的“管道” / 35
4. 进退皆致富 / 40
5. 你会说“钱话”吗 / 44

3 魔法钱包

第三钱包法则：把资金转化为资本

1. 让财富为你打工 / 52
2. 资本时代，让资本做主 / 55
3. 最安全的投资策略 / 59
4. 怎样打造你的聚宝盆 / 62
5. 低息资产阻碍财富脚步 / 66



4 魔法钱包

第四钱包法则：信息，与财富成正比

1. 抓准趋势，赚大钱 / 74
2. 将信息流变成金钱流 / 77
3. 搜信息，还是搜钱 / 80
4. 抓住第一手信息里的钱途 / 85
5. 培养发现商机的眼光 / 89
6. 生意不熟不做 / 94

5 魔法钱包

第五钱包法则：理财，让钱动起来

1. 钱追钱，快过人追钱 / 102
2. 每月先储蓄 30% 的工资 / 104
3. 掌握人生理财的生命周期 / 108
4. 将财产分作三份打理 / 113
5. 谁更抠门的消费观 / 118
6. “死工资”，活理财 / 122
7. 管好债务，轻松理财 / 127

6 魔法钱包

第六钱包法则：积累人脉，就是积累财富

1. 与成功者交友，打开交际圈子 / 134
2. 组建智囊团，用集体智慧赚钱 / 138
3. “布施原理”收获财富 / 144
4. 抓住核心资源 / 149
5. 增加自己被利用的价值 / 154
6. 人脉积累，放长线钓大鱼 / 157

7 魔法钱包

第七钱包法则：增长见识，财富的倍增器

- 1.富翁从来不是“书呆子” / 164
- 2.“一夜暴富”很遥远 / 168
- 3.高学历≠高财富 / 171
- 4.别做才华横溢的穷人 / 176
- 5.蹊径独辟的赚钱智慧 / 181
- 6.模仿：复制他人模式也能致富 / 186

8 魔法钱包

第八钱包法则：用富人的思维方式赚钱

- 1.为什么你是穷人他是富人 / 192
- 2.犹太人的财富哲学 / 196
- 3.富人先富心 / 202
- 4.一定要用脑子赚钱 / 204
- 5.为发财美梦列出具体细节 / 209
- 6.追求财富要有温州人精神 / 210

1

第一钱包法则：赚钱是一种快乐的游戏

既会花钱，又会赚钱的人，是最幸福的人，因为他享受两种快乐。

——【英】塞·约翰生



1. 赚钱，一种快乐的生活方式

面对快乐和财富这两样所有人梦寐以求的东西，有人认为，只有拥有了财富，才能获得想要的快乐；有人认为，享受快乐舒适的生活，势必要放弃一部分财富。

赚钱并不一定是件痛苦的事情。懂得快乐生财的人，就会明白，我们不必在富有和快乐之间做出选择，因为它们发源于同一个丰富的源泉。既会花钱，又会赚钱的人，是最幸福的人，因为他享受两种快乐。

赚钱，并快乐着

美国 CNN 创办人特纳是美国 CEO 俱乐部的重要成员，作为一位商业上的成功人士，他用自己的故事向朋友们诠释“热爱工作，也要热爱生活”的真谛。下面是他在美国 CEO 俱乐部做著名的午餐演讲时的录音记录片断：

“我虽然在生意上非常成功，但我最初的动力却不是为了赚钱。我父亲在 53 岁开枪自杀时拥有 200 万美元，他用了 51 年的时间赚了第一个 100 万美元，其后两年，他又赚了另外的 100 万美元。我们都知道，赚最初的 100 万是最困难的，因此，我父亲是在他一生中最富有的时候自杀的，这让我发现有钱人并不一定比要求不高的人更快乐。在我父亲身上发生的事情就是，他每周 7 天全是工作，其他什么活动都放弃了，他越来越没精神，渐渐消沉，最后导致自杀的结局。所以，如果你特别成功，你也应当使你的生活丰富多彩。我确实认为，如果你想活到六七十岁，你应当每周工作两天，其他时间完全解脱开来。如果你只想活到 45 岁，你就每周工作 7 天。在追求生产力最大化、人们面临种种压力的今天，你可能身体上每周工作 7 天，但你精神上却不能承受每周工作 7 天，每天 12 小时。

我想告诉你们我从商的成功经历。我每年要用整整20~25%的时间在赛艇上。我能够这么做，是因为我能控制我的公司。我工作的时间大约占75%，有的年份里我仅用一半时间工作。在参加美洲杯比赛时，我要离开公司4至5个月，冬天还会休假1个月。如果我整天工作，我还会挣更多的钱，但是我坚持按照自己的方式工作。我确实认为我的公司给人们提供了大量重要信息，同时我对人们的休闲娱乐也做出了很大贡献。我是基督、甘地、马丁·路德·金哲学的坚定信仰者，我们应当彼此相爱，我们应为共同的人类努力合作，共同进步，就像保护环境、控制污染是我最感兴趣的事情一样。”

不管是穷人还是富人，快乐始终是人们心中的原始渴求。富人在创造财富后享受快乐，穷人在期望快乐中追求财富。快乐赚钱体现的是一种生活态度，正所谓“态度决定高度”，谁抓住了快乐，谁就能创造财富。

赚钱，为了更好地享受生活

有钱的感觉之所以美好，很多时候在于它给人精神的满足——有钱就是成功，有钱就有尊严，有钱就是上等人，有钱就少受白眼。

而赚钱的快乐，不在于钱本身，而在于他通过赚钱，证明了自己的能力，实现了自我的价值。世界上最优秀的人物，必定是将自己的生命开采得最充分的人。一位伟人说，一个人的价值不在于他得到了什么，而在于他奉献了什么。这并不是唱高调。挖掘自身能量的过程，也就是对社会做出贡献的过程，只要社会的机制是健全的，他的贡献必然会得到回报，一个成功人士，他得到的是精神和物质的双重满足。

何况，很多时候赚钱本身就是乐趣，就像有些人喜欢下棋，有些人喜欢跑步。下棋下得眉头紧锁，跑步跑得汗流浹背，旁人看着辛苦，他却其乐无穷。生意人的苦乐，只有生意人自己知道。很多时候，工作赚钱本身就是幸福，智力和体力的付出，都是一种享受。



众所周知，犹太人是全世界公认的“第一商人”。那么，他们的成功秘诀究竟是什么呢？他们又是如何看待赚钱与生活的关系的呢？

赚钱为了享受，这是犹太人赚钱的目的，也是他们对于商业目的的最好诠释。因此犹太民族在经商时劳逸有度，使工作与生活两不误，真正体会到了人生的真谛。在犹太人看来，没有空闲，不会合理安排时间的人，是不会赚钱的人。犹太人认为，要赚钱，首先得有赚钱的时间，而且在赚钱的过程中要合理使用时间，否则就等于白白浪费时间。人的一生是短暂而又漫长的，许多人成天忙忙碌碌却无所作为；许多人整日沉迷于酒局牌桌之间，日子被无端地浪费，这些人都不合理安排时间，注定成不了大器。

赚钱的同时，人还应该学会放松自己，学会去休息。很多人常常为了努力工作，而逐渐远离自己本来所应拥有的生活。犹太人认为，乍见之下，“忙碌”似乎是一种勤勉，其实不然，忙碌并不是一味地值得称赞。为此，犹太人最大的生活特色之一，就是他们十分重视假日。在以色列，犹太人有许多假日，遍布世界各地的犹太人也常常把度假作为自己生活的重要部分。在假日里，犹太人不谈论有关工作的事，不思考有关工作的问题，不阅读有关工作的书，也不从事有关工作的计算，全身心地娱乐、放松。在假日人们可以访问朋友，把工作抛诸脑后，可以彼此交谈人生观，人生以及艺术……父母与孩子相处，查看孩子们的作业，询问他们在学校中学到什么，或者约好友或者带全家周游各地，既饱眼福又饱口福。

在犹太人心中，工作赚钱对人生是有益的，但是如果一个人只工作，而不知休息的话，他们会失去了人性。因此在假日里，他们能真正脱离所有工作的羁绊，全身心地休息。犹太人知道在赚钱中“如何休息”，所以他们拥有一个丰富的人生。

当赚钱成为一种生活方式

人活几十年，总要以某种方式度过。不管穷人富人，他每天必须工作，每天都需要赚钱，他的人生也就是在工作赚钱中度过了。其实并不是每个富人都能赚到很多钱，也不是永远都能赚大钱，但不管结果如何，每天必须去做，这个“做”字就是生命的过程。所谓“结果”，也就是所要达到的目标，很多时候只不过是给我们一个“做”的理由，最后能不能达到反而不重要了。人之所以要选择一件事，除了迫不得已，最大的可能就是因为喜欢。人之所以选择创业，选择某种赚钱的途径，实际上就是选择一种生活方式，之所以走这条路，就是因为需要或喜欢。没有一种强烈的热忱，就没有一种强劲的动力；事业就不可能成功。既然喜欢了，既然选择了，那么不管怎样，总要做下去。这与其说是一种理性，不如说是一种本能自然而然的体现。

一个女孩正在生气，男友来到她面前，伸出手，摸出一张餐巾纸，一番令人眼花缭乱的比划，便将一张普通的餐巾纸，眨眼间变成一朵娇艳的玫瑰。刚刚还在生气的女孩，立即破涕为笑。这便是黄先生经营的生意——向人售卖魔术用品和与之配套的魔术手法。

黄先生自认为是一个“贩卖”快乐的人。在他店里，有着各式各样的魔术用品。利用这些小小的道具，最老实巴交的人也可以完成一些看起来不可思议的戏法——在旁人的严格监督下，令一枚硬币在掌中不翼而飞；让一个完好的灯泡瞬间爆裂而不伤人；从一双看似空空如也的手中，源源不绝地变出鲜花抛向观众……除售卖魔术用品外，他还会将配套的“秘诀”教给顾客：一副市场价几十元的道具，可以卖出百元以上的价格，再附上不另收费的操作“秘诀”，一笔生意就做成了。

黄先生曾是一名魔术爱好者，小时候特别爱魔术表演。他利用各种机会，用尽一切办法，学会了一些简易的魔术。而今，他实现了自己的愿望，把爱好变成了自己的事业，开了这样一家“贩卖”快乐的店。



如果问一个没有做过生意的人，老板做生意是为了什么？他可能回答是为了赚钱，风光，为了前呼后拥，锦衣玉食，这其实是一种误解。很多老板虽然资财万贯，却过着简单朴素甚至枯燥乏味的生活，除了工作还是工作，赚钱就是最大的享受。这在外人看来太傻太苦，但他们自己却乐此不疲。

当把赚钱当作一种生活方式时，赚钱就不仅仅是谋生的手段，而是人生的一部分，是生命的舞台，是激情的宣泄口。每一次成功或失败，都是浩浩大江中的自然起伏。生命的价值就在这一次次的跌宕中实现。

2. 富人的赚钱游戏规则

永远是 10% 的人赚钱，90% 的人赔钱，这是市场的铁律，不论是股市，还是开公司、办企业，都不会改变。如果人人都赚钱，那么谁赔钱，钱从何处来？为数不多的这 10%，他们是利用有限的时间和有限的金钱，迅速地富裕起来。

诀窍是什么呢？——他们紧紧遵循赚钱的游戏规则。

不做穷忙族

勤劳是一个人成功的必要条件。任何时候，勤劳都是必要的。但是，无论在过去还是现在，勤劳者与懒惰者的结局都非常悬殊：有人腰缠万贯、身价不俗；有人则面临失业、生计无着！

有些人很勤劳，可能同时兼了好几份差事，然而这样劳苦是由于要填补空虚生活而不得不连续消费，之后继续投入忙碌的工作中；而在消费过后最终又重返空虚的“穷忙”之中。于是这些人就沦为“穷忙族”——整日奔波劳动，却始终无法摆脱贫穷的人。

网上与坊间流传着一句话：我们的人很多，但我们的机会很少。社会各行业精英所组成的强大方队，掌握着各层面的话语权，普通大众要想向上流动，除了“穷忙”之外，还有什么办法？故而，为了获得更优质的生存质量、实现更美好的生存未来，越来越多的人加入到了“穷忙族”的队列中。这是明显的以时间换金钱的赚钱手法。



亚历山德拉·舒曼每天早上5点起床，先为孩子准备早餐，然后出门送报——这是她的兼差。8点半送完报，她又赶去正式上班——她在银行有个清扫的工作。她忙到下午五点，还要赶回家为孩子做饭。

像舒曼这种德国人不是少数，已多至百万人以上。舒曼女士每天工作超过12个小时，但还养不起3个孩子，单亲妈妈的她已7年没去度假，因为负担不起。有时连看病都没时间，而到了周日更是只想躺下来休息。

如今有很多人的状态就像亚历山德拉·舒曼：陷入忙乱的生活、工作中无法自拔，一边在忙活着，一边空虚感叹着，不知道生活的意义、生命的价值在哪里。“穷忙”，不但使自己得到的不多，反而失去更多珍贵的东西。

“穷忙”和“富闲”是对立面，“穷”对“忙”，“富”对“闲”。比如，很多“穷忙女”是在拿青春当赌注，希望自己今天的美丽明天就能在市场上有个不错的“回报”；而多数“富闲女”则是在拿智慧当筹码，既不可替代又有可持续发展的潜力。

相对于“穷忙族”而言，为何“富闲族”能赢得更多的、做自己喜欢做的事的自由呢？因为他们懂得量入为出，懂得精打细算，懂得把钱花在该花的地方上，而不是随意挥霍。收入多少并不会让“穷忙族”成为真正的富人，只有学会量入为出，才能真正成为富闲人士。

要摆脱“穷忙”，就一定要学会富人的赚钱智慧，让手中的钱“动”起来，以钱赚钱，为自己“生”出更多的财富。

富者更富有

赚钱对没钱的人来说是难于上青天，赚钱对有钱的人来说无异于探囊取物，这都是因为资本是一切财富来源的首要筹码。然而有钱不等于一直都有钱，学会合理利用钱，才能让财源滚滚而来。不仅是资本，想法也很关键。有好的想法加上丰厚资本，所以更富有。有钱人懂得张弛有度，在他们闲着的时候会去娱乐场



富人不会告诉你的 8 个赚钱秘密

所玩，但赚钱的时候也会处处注意生活中的每一个细节，从中发现很多机遇，会懂得借用别人的资源或者能力来赚钱。

为什么富人能赚钱，穷人不能赚钱？追根溯源，想赚钱，首先要对钱有兴趣，还有就是要有钱在幕后做支撑。富人就是因为有足够的资本，把脑子用活了，把钱用绝了，财富才会像雪球一样越滚越大。

美国人口达 3 亿，每人如果给你 1 美元，那会是什么概念？

这样的好事也不是没人想过，理论上是可行的。但要收集到这每人 1 美元，你必定得有一个合理的借口，也就是立项目；还要让每个人都知道这回事，就需要做广告；你还需要人去为你收集，又必须招兵买马。有人统计，诸如此类必要的开支，如果这 1 人 1 美元里，付出的成本是 1 人 50 美分，要收 3 亿，你得先付 1.5 亿出来！

有人一听就吓得灵魂出窍了。就算滚动发展，类似于卖楼花，这样的生意也不是穷人能做的！资本越小，风险越大，当你手里只有一个鸡蛋的时候，哪怕轻轻一碰，都可能全部玩完。穷人没有冒风险的资本，这就是穷人的软肋。

所以就算穷人有妙计，也只好把自己的妙计贡献给富人，成为富人的幕僚，或者去当策划大师，帮着富人赚穷人的钱，自己从中分一杯羹。有钱的人更有钱，穷人往往只有干瞪眼！很多时候不是穷人太笨，而是穷人想到的事，再精彩自己也无法去做。钱就像跳水的台子，搭得越高，越有施展的空间，才越能做出漂亮的动作。

从穷人到富人的许可证

海明威的小说里，有两句经典对白：

——知道么，有钱人和我们不一样。

——是啊，他们更有钱。

把社会财富比成一个系统，本来就有富人和穷人。如果，把系统清零，把社会财富重新平均分配给每一个人，结果会怎样？可以想象得到，很快平均就会被打破。因为有人会拿着分到的钱去下馆子，而有的人用分到的钱去开馆子，因为

选择不同，很快，财富就又不平均了。一年以后，也许再长一点，5年以后，原来的富人还会是富人，原来的穷人，又回到了初始的状态。穷人发财的机会也很多，但并非都能抓住，每一个机会的实现，都有赖于大量的准备工作和复杂的操作过程。穷人并没有这方面的经验，而有钱人是用尽一切办法把钱投出去，让资金以最快速度运转。

著名企业家林坤云在自己的包装生意越做越大，“腰包”也鼓了起来的时候，就一直寻思着投资新的行业。

走在大街上，林坤云想到了漂泊，日本留学生涯历历在目。他在一家旅馆实习过，日本旅馆业的发达尤为深刻。“开个平价宾馆吧，前景大着呢。”没有多想，林坤云敲定了方向。

2000年秋天，林坤云在吴家山买了块地，盖起了一座宾馆，取名“华坤”，他希望自己的宾馆能闪耀中华。设施和服务按照三星级来打造，而价格与小型旅馆差不多。第一个宾馆运营3年，制定出了一套“华坤模式”。

2003年7月，林坤云开始发力，第二家宾馆诞生。随后两年内，他快速复制成功模式，相继开出10家，员工达到600多人。其中，有6家宾馆拥有产权。

“开一个店，火一个店，很多人问我秘诀，我真还说不大清楚。除了价格、服务，选址也相当重要，我们走的是‘开发区’路线。新的开发园区一上马，我们的宾馆马上跟进。”说起秘诀，林坤云一脸坦诚。

不过，这个聪明的人对现金有着独到见解：“很多人用现金规模赚钱；实际上，速度也能赚钱。钱转得越快，利润会来得越快。所以一赚到钱，我就赶快投出去。”

钱多并不能解决我们的问题，钱还是一个放大镜，它可以折射出我们的一些很现实的习惯。想成为一个百万富翁，如果你的工作只付给你每年18万的薪水，最