

你也可以拥有一个亿

袁侠○编著

怎么从一个默默无闻的凡人成为一个有钱人？

如何闯出一番足以让自己扬名立万的事业？

相信这是每个不甘现状的人苦苦思索的问题。

当你打开本书时，

就是打开了属于每个人的财富智库，

拥有了自己的财富心经，

一个亿便不再是梦想。

重庆出版集团  重庆出版社



NI YE KE YI YONG YOU YI GE YI
现在说的不是他们，而是你！

成为有钱人不仅仅只是一个停留在脑海中的梦想，
也是每一个人的权利——

你，也可以拥有一个亿！

你也可以拥有一个亿

NI YE KEYI YONGYOU YIGEYI

袁 侠 ○ 编著

重庆出版集团 © 重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

你也可以拥有一个亿 / 袁侠编著. —重庆: 重庆出版社,
2011.8

ISBN 978-7-229-03986-8

I. ①你… II. ①袁… III. ①企业管理—通俗读物
IV. ①F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 074441 号

你也可以拥有一个亿

NI YE KEYI YONGYOU YIGEI

袁侠 编著

出版人: 罗小卫

责任编辑: 陶志宏 袁 宁

责任校对: 李小君

装帧设计: 重庆出版集团艺术设计有限公司·王芳甜



重庆出版集团 出版
重庆出版社

重庆长江二路 205 号 邮政编码: 400016 <http://www.cqph.com>

重庆出版集团艺术设计有限公司制版

重庆华林天美印务有限公司印刷

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL: fxchu@cqph.com 电话: 023-68809452

全国新华书店经销

开本: 720mm×1 000mm 1/16 印张: 13.5 字数: 170 千

2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978-7-229-03986-8

定价: 26.80 元

如有印装质量问题, 请向本集团图书发行有限公司调换: 023-68706683

版权所有 侵权必究



\$ 前言

如今的世界日新月异,相比于二十年前的万元户,现在的富人已经“论批生产”。他们正用自己的才智改变着我们的生活,影响着周遭的世界。他们的事迹被广为传诵,言语被视为格言。也正是因为这些富翁的出现,让我们的时代不断进步,也唤起了如你我一般普通大众的致富热情,国人从未像现在这样对财富充满了渴望。

但现在要说的不是他们,而是你。

这本书就是要告诉人们:成为有钱人不仅仅只是一个停留在脑海中的梦想,也是每一个人的权利——你,也可以拥有一个亿!

接下来的问题自然而然便是:怎么从一个默默无闻的凡人成为一个有钱人?如何闯出一番足以让自己扬名立万的事业?相信这是每个不甘现状的人苦苦思索的问题。随着竞争压力的不断加强和经济结构的持续细化,想要从芸芸众生中脱颖而出,就变得更加不易。

但实际上,所谓穷与富,区别就在于:富人允许自己的口袋空,却绝不允许自己的脑袋空;而亿万富翁更是以他们特有的金钱观念和行为模式,通过不懈的努力,让资本为他们带来更多的金钱。

方太集团董事长茅理翔曾说:“这个世界到处都是有才华的穷人,但他们却不懂得经济时代的游戏规则,跳不出时间换钱的陷阱,因此常常错过自己脚边的钻石。”基于这样的原因,这本《你也可以拥有一个亿》应



运而生。在通往财富的途径中,很多人只关注富人的成就;而本书则力在揭示渴望亿万梦想的你应具备怎样的潜质。

从权利属性至价值资源,再到具体方法,本书共分十一章,一一递进、循序阐释为什么我们如此有把握地说“你也可以拥有一个亿”。

书中的阐释简明而发人深省,语言生动而不失文采,以求在更宽阔的视野中审视人生的财富,以更深刻的哲理思考财富的源头,用更完美的思维塑造有志者的财富人生。使一个人成为富人是平凡,而使千万人成为富人则是大智慧。当你打开本书时,就是打开了属于每个人的财富智库;拥有了自己的财富心经,一个亿便不再仅仅是梦想。

前言 | 1

第一章 梦有多大胆,地有多大产 | 1

1. 你对财富的“野心”有多大 | 1
2. 除了自己,没有人说你不行 | 4
3. 敢想,是你迈出的第一步 | 7
4. 一亿的梦想成就一亿的财富 | 10
5. 越过“雷池”,才是一个亿梦开始的地方 | 13
6. 面对财富,你还顾虑什么 | 16
7. 让暴发的梦想和精神并行 | 19

第二章 爱一行,才干一行 | 23

1. 兴趣是梦想最好的支撑 | 23
2. 认识自己,是兴趣的启蒙老师 | 25
3. 每个人都有一个亿的优势 | 28
4. 一个亿,源自于你能做的事 | 31
5. 从熟悉中培养出的兴趣最值钱 | 34

第三章 少说多做财长久 | 39

1. 只想还不够,行动定结果 | 39
2. 快人一步,就可能多拿到一个亿 | 42
3. 拖延,会让一个亿从手边溜走 | 44
4. 借口是滋生贫穷的温床 | 47
5. 多加一盎司,是一个亿的起点 | 49
6. “第一象限”的行动是撬起一个亿的杠杆 | 52

第四章 打磨一个亿的精神意志 | 57

1. 一个亿的度量衡:坚持 | 57
2. 专心致志地“聚焦” | 60
3. 精神标杆:激情+必胜的信念 | 62
4. 财富背后是责任 | 66
5. 垫脚石:“大黄之苦” | 69
6. 你有多大抗压性 | 72

第五章 价值一个亿的双子性格:敏锐与谨慎 | 75

1. 好的机会转瞬即逝,让自己变得敏锐 | 75
2. 将敏锐发展为一个亿的“紫牛”创意 | 78
3. 从生活中的细微之处见财富 | 81
4. 冷门之中也有烫手的金 | 84
5. 冒险而不冒进,才是价值亿万的性格 | 87
6. 在危机中赢取一个亿的契机 | 90

第六章 创业能力,有多少可以培养 | 95

1. 小商品中的大市场 | 95
2. “蝴蝶效应”决定了一个亿的最后一个“0” | 98
3. 财富永远喜欢积极主动的人 | 101
4. “恐龙族”让你和一个亿绝缘 | 103
5. 让自己成为珍珠,才有人愿意捡 | 106
6. “蒲公英”的能力让一个亿的种子发芽 | 109
7. 别在埋头拉车中失去了判断方向的能力 | 113

第七章 一个好汉几个帮? 人脉是不可估量的资源 | 117

1. 人脉的价值:一个100%和n个1% | 117
2. 赞美让“你和我”变成“我们” | 120
3. 友善多一点,财路宽一些 | 123
4. 和“大人物”混个脸熟 | 125
5. 主动抓贵人,一步巧登天 | 128
6. 别中了自己小圈子的“圈套” | 131

第八章 筹集我的淘金资本 | 135

1. 灵活变通,筹来不一样的资本 | 135
2. 把握市场的空缺 | 138
3. 顺风借势,你也能白手起家 | 141
4. “钻石级”的个人品牌,攒够淘金的资本 | 144
5. 对顾客负责,才能吸引到稳固的淘金资本 | 148

第九章 着手去挖第一桶金 | 151

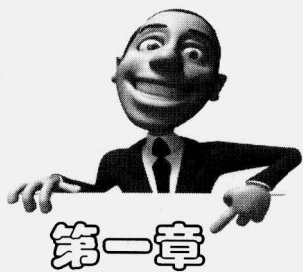
1. “现金”起步,才是淘金的保障 | 151
2. 借钱创业,让财富之轮转起来 | 154
3. “排炮战术”让第一桶金挖得更准 | 156
4. 不耻于“薄利”,才能销出一个亿 | 159
5. 第一桶金要快不要多 | 163

第十章 你的淘金“雁阵”能飞多久 | 167

1. “群狼效应”让财富大厦固若金汤 | 167
2. 选择天使的淘金者合作 | 170
3. 留个缺口给他人 | 173
4. 让平等交流补齐“沟通的位差” | 176
5. 以你希望别人对待你的方式来对待他人 | 179
6. 不用人才,就是你对财富的犯罪 | 182
7. 诚信,让团队对你死心塌地 | 184
8. 宽容,是团队中最好的润滑剂 | 187

第十一章 不求更好,但求更多 | 191

1. 富人租田钱追钱,穷人出力人追钱 | 191
2. 把握“篮子”的质与量 | 194
3. 从损失的价格中挖到更多的金 | 196
4. 想多赚一个亿,就要多花一百万 | 200
5. 知己知彼,方能在竞争中淘得更多 | 203
6. 只要分子的蛋糕大,分母的金子就不会少 | 205



梦有多大胆，地有多大产

1. 你对财富的“野心”有多大

一个出生在美国贫民窟，从小就艰难度日的孩子，日后竟成为了身价数亿的财富大亨。这并非天方夜谭，而是发生在你我身边真实的故事。

他很小就跟随母亲一起出入社会，学着养活自己。也正因为这样的生活环境，磨炼了他坚强的意志。在阅尽世间冷暖的时候，他就发誓一定要出人头地，摆脱这种苦难的生活。而这个孩子对生活的“野心”，也就是在那时开始萌发的。

某次大型公司招聘，面试官按照惯例地询问：“你来我们公司最想干什么？”

只听一声响亮的回答：“我最想做的，就是早日坐上你现在的位子。”

值得庆幸的是，他的野心并没有被扼杀在摇篮中，恰好被经理所看中。进入公司后，他大胆工作，不顾一切地向前冲。公司的营业额一路飙升，成为业内的领军企业。这就是敢用有“野心”的人物所产生的巨大经济效应。而这个“穷孩子”也从此真正改变了自己的生活。他就是著名的纸业大王肯尼亚。

为什么你就一定贫穷？为什么不去抗争？人不是天生就会成功，就会拥有财富。在成功之前，大多数人都很普通，过着平庸的生活。但贫



穷与富有的区别,就在于“野心”的大小。

当一个人对财富的野心越大,就越不会甘于平庸。他们需要改变,需要做出一番事业,获得与自身价值和内心需求相对等的财富。而那些羞谈野心的人,就会对普通生活中的一切习以为常,失去改变生活现状的企图心,最终平凡一生。可以说,“野心”成了一个人能否踏上创业、追求人生财富的关键一步。如果这颗“野心”有价,那么它至少值一个亿。

对此,英国著名作家培根有过这样一个绝妙的比喻:“野心如同人体中的胆汁,是一种促人奋发行动的体液;而没有野心的武将,也就如同没有鞭策的马,是跑不快的。”这不是一种为达目的不择手段的权术伎俩,也不是不切实际的空想妄求。它一定是深深扎根在理想中的一种抱负,一种追求。借用那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的话,我们也可以说,“不想做富人的穷人不是个好穷人”。当然,并非每个士兵都想做一名成就惊天伟业的将军——但现实生活中,却没有人甘于贫穷。

一个人有了野心才会给自己压力和动力,从而不断前进,实现既定目标。可以说,人类社会之所以能发展进步,正是因为本质属性中与生俱来的野心,激发了想象力,推动了发明和创造。那么同样,人生在世,追逐财富本就是每个人的权利。对财富野心的大小,将决定我们是拥有一万、一百万、一千万,还是一个亿。

但必须要说明的是,有两种心态是要我们区别对待的,即“想得到”和“准备接受”不可视为等同。一个人只有相信自己能得到某物,才会准备接受它。这样的心态就趋近于一种坚定的信念,而不仅仅是希望或愿望。只有大气开放的宽广胸怀才会产生这样的信念,自我封闭是断然不会激发出任何“野心”的。

也就是说,只要有要求,有不甘,有野心,就一定能拥有自己想要的



财富。就像至今仍位列世界十大首富之中的时尚百货之祖马歇尔·菲尔德一样：

芝加哥大火发生后的第二天早晨，一群商人站在斯泰特大街，看着眼前仍在冒烟的灰烬——那里曾是他们原来的店铺。痛心疾首后，他们决定开会商讨是重建还是离开芝加哥，到更有前途的地方另起炉灶。

最终商讨的结果是，他们决定离开芝加哥——除了一个人以外。决定留下重建生意的商人指着自已店铺的遗迹说：“先生们，我要在这个地方建立世界上最兴隆的商店，不管再发生多少次火灾，也不能动摇我的决心。”

而这已经是近一百年前的事了。他的商店开设了，而且至今仍在那里，成为美国响当当的时尚百货公司。它就像一座纪念碑一样，象征着一种心态，那就是燃烧的欲望和野心。

对马歇尔·菲尔德来说，最容易做到的可能就是和其他商人一样，离开那里。当处境艰难、未来暗淡时，那些商人选择了更容易的道路。只有马歇尔·菲尔德，对财富的追求拥有极大的野心，形成一种必胜的信念，从而成就了他几百亿资产的身价。

要记住马歇尔·菲尔德与其他商人之间的不同，因为这个不同决定了成功与没落、富有与贫穷。实际上，对财富拥有一颗不甘的心、追求富足的生活，并不比接受不幸和贫穷更困难。一位伟大的诗人曾在自己的诗句中写下了这样永恒不变的真理：“我向生活索取一个铜板，生活的给予却极不情愿，无论我在黑夜如何乞求，却只能对着微薄的收入无言。生活就是一个雇主，它会按照你的要求给付，而一旦自己定了薪酬，就要把工作担负。我的追求不高，却惊异地知道，原来我的所有要求，生活都会慷慨回报。”

每个人到了明白金钱重要性的年龄时都希望能得到更多，但愿望不



能带来财富。然而，只要有一种欲望和野心，并把它变成一种执著的追求，然后制定出取得财富的明确方法和途径，并以绝不失败的毅力做后盾；那么，你和我，我们每一个人，都能拥有亿万资产。

2. 除了自己，没有人说你不行

一个家境贫穷的黑人小男孩，从小看到的就是父母每天辛辛苦苦地靠干体力活为生。孩子因此在幼小的心灵中埋下了一颗自卑的种子，认为包括自己在内的黑人地位都是极其卑微的，不可能有什么出息。

但是二十年后，这个小男孩却成为了美国历史上第一位获得普利策奖的黑人记者。

到底发生了什么？

很简单，只是因为那两次“旅游”的经历：这一年，父亲带儿子来到了丹麦。当站在安徒生的故居前，儿子睁大眼睛，吃惊地问：“爸爸，安徒生不是应该生活在皇宫里吗？”

父亲一脸淡定地摇摇头：“不，安徒生只不过是一位鞋匠的儿子，他就生活在这栋阁楼里。”儿子听了之后，眼里露出了一丝光芒。

第二年，父亲又带儿子参观了凡高故居。他们来到凡高曾经睡过的小木床前，发现床底下竟放着一双裂了口的皮鞋。孩子疑惑地问父亲：“百万富翁怎么会过着这样的生活？”

父亲摸着儿子的头，笑笑说：“孩子，知道吗，事实上凡高是位连妻子都娶不起的穷人。”

原来，父亲看到儿子一直为自己的出身和家境感到自卑，特意凑足了所有的积蓄带他去了这两个特殊的地方。就是想告诉孩子，没有人可以低估他，除了他自己。



是的，很多时候，是我们先低估了自己。现实生活中，有些人觉得自己天生就是受穷的命：没有小王的启动资本，没有小张的创业经验，更何况，你还只是一个出身于极其普通家庭的人，不像周围的朋友那样，有一个当院长或经理的后台背景。想成为富人，还是亿万富翁？简直就是痴人说梦！

但事实上，这种错误的想法才是让这些人一直贫穷下去最根本的原因。抱着这样“我不行”或“不可能”的想法，他们就总是习惯性地站在穷人的角度看待事物，没有自信，不敢更不愿面对风险，也不愿接触富人，不知道或者也不想知道自己的差距。但谁又能料想到，很多富人曾经也和他们一样是穷人，但之所以日后能够翻身跃进富人堆，就是因为他们有成为富人的信心。

良好的自我认知是人生最坚实的基础，这种力量往往能超越教育环境和生活环境。每一个人身上都应该有一种特殊的气质，使得我们浑身上下充满了朝气与活力。这就是一种来自心灵的力量——自信。如同这个“炸鸡小贩”所带给我们的震动。

一个卖炸鸡的，能弄出多大名堂？

如果是在二十年前，也许几乎没人能够相信卖炸鸡的小贩能有什么大的出息。但时至今日，无论是在大型的商场、超市，还是在热闹街道的转角，人们都会看到一位卖炸鸡的老爷爷在憨笑。没错，这就是肯德基，就是哈德伦·山德士的笑脸。

1930年，40岁的哈德伦·山德士在肯塔基州开了一家加油站。在给顾客加油的过程中，山德士发现很多长途跋涉的顾客到这里加油时总是饥肠辘辘，于是便萌生了贩售吃食的想法。山德士平日里最拿手的就是炸鸡，因此在主营加油的同时，他开始出售味道鲜美的山德士炸鸡块。



由于口味独特,很快就受到了客人们的大力称赞。以至于到后来,有的人不是来加油,而是专门为了吃上山德士加油站的炸鸡。没过多久,声名远播的山德士炸鸡甚至受到肯塔基州长鲁比·拉丰的特殊赞誉:授予山德士肯塔基州上校官阶,以表示他对本州饮食业所做的特殊贡献。于是,“亲爱的山德士上校”便被人们叫开了。

如果事情仅仅是到此为止,山德士充其量也不过是一个生意不错的炸鸡店的小老板,而不会成为一个快餐连锁帝国的缔造者。

事实上,第二次世界大战很快就爆发了,美国实行汽油配给制,山德士的加油站关门了。也就是说,炸鸡卖不成了。

这对山德士来说是一个沉重的打击。他不得不变卖资产以偿还开餐厅时外借的债务,而且连银行存款也用光了。66岁的老人一下子变成了一个一文不名的穷人,每月只能拿到105美元的政府救济金。

就在这时,山德士作出了一个“疯狂”的决定:把炸鸡做法卖给一个饭店老板,他每卖一只鸡,就要向山德士支付一部分提成。就这样,山德士开始了他的第二次创业。

此时的山德士已满头白发,他身穿白色西装,打着黑色蝴蝶结,和现在肯德基招牌上的形象一模一样。山德士从肯塔基州到俄亥俄州,去每一家饭店兜售炸鸡秘方。如果对方喜欢,就卖给他们特许权,提供作料,并教授炸制方法。

起初,人们都以为这个老头子疯了,没有人相信他,更没有人购买山德士的炸鸡秘方。但当山德士第1010次走进一个饭店兜售炸鸡秘方时,他得到了一句“好吧”的回答。就这样,在山德士的坚持下,他的想法终于被越来越多的人接受了。

1952年,第一家被正式授权的肯德基餐厅在盐湖城建立了,这也是世界上“餐饮加盟特许经营模式”的开始。紧接着,山德士的业务像雪球



般越滚越大，五年之间，肯德基在美国及加拿大已经拥有了超过四百家连锁店。至 1971 年，山德士在反复考虑下果断地把肯德基出售给一位年轻的律师约翰·布朗和一位中年资本家杰克·麦塞，以“特许经营”的模式继续着自己的快餐帝国。

其实，肯德基的成功就是一个“炸鸡小贩”的成功。只不过山德士在常人认为“不大可能”的 40 岁时开始了自己崭新的创业，而后在经历挫折时又充满自信，勇于奋斗，从而缔造了又一个辉煌。

善于梦想的人，无论经历怎样的贫苦和不幸，总能始终相信自己，相信美好的日子终会到来。正是这种梦想，这种自信的希望，才让我们得以维持勇气，减轻负担，从而开始新的征程。

鲁迅先生曾经说过：“不要把自己看成别人的阿斗，也不要别人看成自己的阿斗。”自卑，总是让穷人怀疑自己的能力，从而放弃努力；而自信是一种心理能量，它能使弱者变强，贫者变富。所以，在目标没有实现之前，除了自己，没有人说你不行；我们每个人都有追逐财富的梦想，并使之成为现实的能力。

3. 敢想，是你迈出的第一步

“我想拥有一座牧马农场。”

这是一个初中的小男孩在一篇题为《我的理想》的作文中写下的话。然后，他又画了一幅标有马厩、跑道等位置的百亩农场设计图；在这片农场中央，还有一栋占地几千平方米的别墅坐落图。

发下作文本的那天，三个醒目的红色大字映入眼帘：不及格。小男孩冲进办公室想问个究竟，老师轻蔑地一笑，说：“小小年纪，不要做白日梦。你没钱，没家庭背景，什么都没有。盖座像你所说的那样的农场是要



花很多钱的，买地，买纯种马匹，买很多东西。而你有什么？没家庭背景，没有钱。如果你写一个不算太离谱的志愿，我会考虑重新给你打分。”

再三考虑下，小男孩决定一个字都不改地交回原稿，并告诉老师：“即使打零分，我也不想重写。”

几十年后，一位农场主对来此参观的人们讲起这个故事。他说：“之所以每次都会提起这个故事，是因为各位现在就坐在这两百亩的农场里的四千平方米的豪华住宅中。那份初中时的作文我至今还留着。有意思的是，两年前的夏天，那位老师带了三十多个学生来我的农场露营。离开前他告诉我：‘说来有些惭愧。那时我曾泼过你的冷水。这些年来，我也对不少学生说过相同的话。幸亏你当年敢于梦想自己的未来并有勇气和毅力坚持把它实现。’”

“我想拥有一座农场”这便是男孩点燃财富神灯的“咒语”。在他今后的几十年里，将这句看似根本不可能的“咒语”念了成千上万次以后，那被旁人认为是“奇迹”的情况出现了——他真的拥有了一座超大农场。这就是梦想的力量，拥有了它，就有了创造财富的动力。

在这个世界上，有一些事情，想或者不想是没有谁会逼迫我们的；而敢想或者不敢想，就更是由我们自己内心的意识所决定。表面看来，敢与不敢好像是勇气的问题，但实际上这是一种对于梦想对于财富的渴望。

也许没有人会拍着胸脯说：“我就愿意过贫穷的日子。”但事实上让我们不可否认的是，穷人之所以穷困，恰恰是因为他们安于贫穷。读到此，很多人会心有不服：我已经对自己窘困的生活忍无可忍了，又何谈“安于”？但是扪心自问，当听到“你也可以拥有一个亿”时，我们更多的是一种对天方夜谭的嘲笑，还是一种对梦想执著追求的激情？

当我们看到贫穷的表象时，我们的大脑中会相应地留下贫穷的印



象。如果我们由此就相信自己本该就是贫穷的，那么则很难逃离贫穷的包围。正确的是，贫穷只不过是世界财富的一个歪曲表现，而我们都是一些即将富裕起来的人们。

往往，人对生命的力量认识得还不够全面和彻底。无数成功者的事实都在向我们证明，欲望与梦想的力量可以使穷汉变成富翁，使失败者重振雄风，使可能变成现实。获取财富的过程中，欲望越强烈，成功的可能性就越大。不论年龄、职业、特长，获取财富的第一步就是，拥有强烈的欲望，敢于畅想。

一代石油大亨洛克菲勒在上中学时有个好朋友叫马克·汉纳，后来成为铁路、矿业和银行三方面的大实业家。美国历史学家们认为，他们两人的天赋都与众不同，之所以能走到一起，一定是受了对方的吸引并互相影响。

汉纳是个饶舌的小家伙，经常说个不停。但应当承认的是，汉纳关于赚钱的许多想法的确独出心裁，也和洛克菲勒不谋而合。只是他善于表达，而表面木讷的洛克菲勒则习惯做他忠实的听众。有一次，汉纳问他：“约翰，你打算今后挣多少钱？”

“十万美元。”洛克菲勒不假思索地说。

汉纳吓了一跳。在当时的美国，一万美元就已经够得上富人的称号，可以买下几座小型工厂和200多万平方米以上的土地。而在他们上学的克利夫兰，拥有五万元资产的富豪屈指可数。汉纳自己的目标就是五万美元，而洛克菲勒整整是他的两倍。

一张嘴就是十万元，洛克菲勒轻描淡写的模样仿佛那十万美元只是一个小小的开端。这样狂妄的姿态引来了同学们的嘲笑。但殊不知，不久的将来，洛克菲勒真的做到了，而且不是十万，而是亿万！

在洛克菲勒的心目中，他早就将自己的财富定位在很高的位置上。

