



金钱不是真实的资产，
我们唯一的、最重要的资产是我们的头脑。

狼性攻略

富爸爸的生意理财术

李 雯 编著

理财不是“赌博”
投资一定要用“闲钱”
坚持“独立思考”
不让“本金亏损”
恪守一种“赢利模式”
保持一个“良好心态”



经济科学出版社

狼性攻略：

富爸爸的生意理财术

李 雯 编著



 经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

狼性攻略：富爸爸的生意理财术/ 李雯编著. —
北京：经济科学出版社，2012
ISBN 978 - 7 - 5141 - 2636 - 5

I. ①狼… II. ①李… III. ①商业经营 - 通俗读物 ②
投资 - 通俗读物 IV. ①F715 - 49②F830. 59 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 266101 号

责任编辑：李 娅 张 力

责任印制：王世伟

狼性攻略：富爸爸的生意理财术

李 雯 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100142

总编部电话：88191217 发行部电话：88191537

网址：www. esp. com. cn

电子邮件：esp@ esp. com. cn

北京市业和印务有限公司印装

710×1000 16 开 15.5 印张 228000 字

2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 2636 - 5 定价：28.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换。电话：88191657)

(版权所有 翻印必究)

前言

Introduction



人人都向往财富，人人都在不断地追求财富。为什么财富总是青睐极少数人，而与自己无缘呢？要说聪明才智，穷人不见得缺乏，穷人中高智商有才能的人也大有人在，却为何没能使自己富有？其实，成为一名富人只是一种选择而已。

有这么一个故事，讲的是干旱的村子缺水，村里决定雇布鲁诺和柏波罗把附近河里的水运到村广场的蓄水池里，每天按运送的水量付钱，布鲁诺每天起早贪黑地工作，挣了不少钱；而柏波罗则用一部分时间运水，用另一部分时间和周末休息日来建造他的管道。与柏波罗相比，布鲁诺挣的钱要多很多，很快富裕起来了。但几年以后，柏波罗的管道修成了，从此无论是吃饭还是睡觉，或是出去游玩，水都在源源不断地流进村里，而财富也不分昼夜地流进柏波罗的口袋。布鲁诺却失了业，因为村子再也不需要他背着水桶运水了。

每个人一生中都拥有一副命运的好牌，可惜的是许多人却把它浪费了，手上握有一副富人的牌，却把自己打成了一个穷人。

在这个世界上，到处都是有才华的穷人，他们需要的只是一点小小的推动而已。99度加1度，水就开了。开水与温水的区别就这么一度。有些事情之所以会有天壤之别，往往就是因为这微不足道的1度。而一个人如果赚得比你多10倍，在工作上花的时间又不比你多，那么，他一定是做了与你大不相同的事。

前言

富人之所以能够致富，是因为他们具有发家致富的思想，善于发现生活中隐藏的商机，并且能运用智慧，想方设法地付诸行动，做到了别人想不到或做不到的，因而他们实现了自己的财富梦想。

他们把赚钱当作一种习惯，而这一习惯驱动他们不停地赚钱。在他们的世界里，赚钱是没有年龄、领域和地域界限的，商机总是无处不在，他们抓住了每一个经过自己身边的机会，敢想敢做。

一个人的财富和他的智慧成正比。要成就一个非同寻常的亿万富翁，就要有非同寻常的智慧和胆识。富人运用自己的智慧让自己成为金钱的主人，让金钱为自己工作。在投资领域，他们用一个支点就撬动了财富金塔。在理财方面，他们善于让金钱增值，让资产的雪球越滚越大。他们“生于忧患，死于安乐”，并为自己的财富系上了安全带。

此外，富人还非常善于打理人际关系，一个人能否成功，不在于知道什么(what you know)，而是在于认识谁(whom you know)。富人精心编织的人际网无疑给财富增加了一个非常大的砝码。

为了启发和唤醒广大读者赚钱的潜能，用智慧巧妙创造出属于自己的一套生意模式，本书从富爸爸的各种赚钱智慧出发，介绍了富爸爸们的各种财富理念，讲述了金钱的运动规律，带领读者更聪明地利用手中的资金，让金钱为自己工作，唤醒投资理财天赋，让你从容应对财务风险；同时介绍了如何在生意场中结交朋友，拓宽人脉等。富爸爸的智慧和经验是可以借鉴的，富爸爸的成功是可以复制的。在生意场中，智慧可以开辟一条通往光明的大道。

编者

目 录

Contents



第一章 富爸爸的生意没有边界

- 1.1 要把赚钱当作一种习惯 / 2
- 1.2 富爸爸的生意没有界限 / 6
- 1.3 赚钱,智慧比资本更重要 / 11
- 1.4 每人都可成为富爸爸 / 17
- 1.5 富爸爸敢想敢要敢得到 / 27

第二章 富爸爸理念比资金更重要

- 2.1 富爸爸理念,没有什么不可能 / 38
- 2.2 做钱的主人,不做钱的奴隶 / 48
- 2.3 金点子让财富动起来 / 54
- 2.4 让钱为自己工作 / 66
- 2.5 链接创意,创富魔术更精彩 / 74

第三章 用小资本撬动大财富

- 3.1 一个支点,撬动财富金塔 / 82
- 3.2 像富爸爸那样投资 / 90
- 3.3 富爸爸的投资策略 / 95
- 3.4 分散投资,降低可能风险 / 103
- 3.5 时间,最重要的资本 / 108
- 3.6 敏锐“信息”,最有价值的资本 / 115

第四章 富爸爸财务自由从管理金钱开始

- 4.1 富爸爸理财要趁早 / 126
- 4.2 富爸爸的财务自由之路 / 131
- 4.3 富爸爸的理财方程式 / 140
- 4.4 培养富爸爸的理财习惯 / 145
- 4.5 富爸爸的节约经 / 150

第五章 人脉,富爸爸的生意“路”经

- 5.1 人脉就是钱脉 / 162
- 5.2 人脉资源,需要经营 / 172
- 5.3 在互动中增值人脉资产 / 180
- 5.4 活用交际艺术,轻松行走生意场 / 186
- 5.5 诚信,最好的生意经 / 195
- 5.6 富爸爸吃小亏占大便宜 / 205

第六章 随时应对生意场的黑天鹅

- 6.1 警惕生意场的“黑天鹅” / 214
- 6.2 危机感让生意雪球越滚越大 / 219
- 6.3 善待对手,带来更多商机 / 225
- 6.4 为财富系上安全带 / 230

附录 富爸爸商业谈判经 / 238

第一章

富爸爸的生意没有边界



本章导读

- 1.1 要把赚钱当作一种习惯
- 1.2 富爸爸的生意没有界限
- 1.3 赚钱,智慧比资本更重要
- 1.4 每人都可成为富爸爸
- 1.5 富爸爸敢想敢要敢得到



1.1 要把赚钱当作一种习惯

不论做什么事情，是否养成了良好的习惯将会决定自己的成败。赚钱也是同样道理，在养成了很好的赚钱习惯后，我们会发现，在市场中稳定盈利原来是这么容易。

要做羊，还是做狼

在这个世界上，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？天下人不可能都是富人，也不可能都是穷人。但富人永远是少数，穷人永远是多数！

要做富人，我们需要改变思想，转变观念，拥有富人的思维，就是跟穷人有不一样的思维。穷人的思想都是一个方向，千军万马都一样的思维，一样的行为，是群盲，就像羊群一样。你要做羊，还是做狼？这不一样的思维，首先要把赚钱当作一个习惯。

有一群孩子在一位老人家门前嬉闹，叫声连天。一连几天都如此，老人觉得难以忍受。

于是，他出来给了每个孩子 25 美分，对他们说：“你们让这儿变得很热闹，我觉得自己年轻了不少，这点钱表示谢意。”

孩子们很高兴，第二天仍然来了，一如既往地嬉闹。老人再出来，给了每个孩子 15 美分。他解释说，自己没有收入，只能少给一些。15 美分也还可以吧！孩子仍然兴高采烈地走了。

第三天，老人只给了每个孩子 5 美分。

孩子们勃然大怒，“一天才 5 美分，知不知道我们多辛苦！”他们向老人发誓，他们再也不会为他玩了！

人的动机分两种：内部动机和外部动机。如果按照内部动机去行动，



我们就是自己的主人。如果驱使我们的是外部动机，我们就会被外部因素所左右，成为它的奴隶。

在这个故事中，老人的算计很简单，他将孩子们的内部动机“为自己快乐而玩”变成了外部动机“为得到美分而玩”，而他操纵着美分这个外部因素，所以也操纵了孩子们的行为。

在市场投资过程中，我们时常慨叹赚钱的艰辛，如果我们把赚钱当作了一种习惯，成为我们的内部动机，那么，成功自会尾随而来。

一个人之所以会形成外部评价体系，最主要的原因是父母喜欢控制他。父母太喜欢使用口头奖惩、物质奖惩等控制孩子，而不去理会孩子自己的动机。久而久之，孩子就忘记了自己的原初动机，做什么都很在乎外部的评价。上学时，他忘记了学习的原初动机——好奇心和学习的快乐；工作后，他又忘记了赚钱的原初动机——成长的快乐，收入的起伏成了他工作的最大快乐及痛苦的源头。

播种赚钱的习惯

假定你的财产没有巨大的增加、工作生涯中也没有什么一流的投资，但你仍将挣到一笔财产。比如说你和爱人都年方 25 岁，你们家的收入和普通的美国家庭一样——每年挣到最新估计的数字 54910 美元。如果你们二人都工作到 65 岁，即使你们的收入从不增加，也没有过分的生活费用，最终你们的收入将超过 200 万美元。

如果你播种赚钱的习惯，你的薪水将以 3% 的比例逐年增长，最后你的收入将超过 400 万美元。还说什么呢？这时你已经成了富翁。

习惯的力量是惊人的，35 岁以前养成的习惯决定着我们能否成功。

有这样一个寓言故事：一位没有继承人的富豪死后将自己的一大笔遗产赠送给远房的一位亲戚，这位亲戚是一个常年靠乞讨为生的乞丐。这名接受遗产的乞丐立即身价一变，成了百万富翁。新闻记者便来采访这名幸运的乞丐：“请问你继承了遗产之后，你想做的第一件事是什么？”乞丐回答说：“我要买一个好一点的碗和一根结实的木棍，这样我以后出去讨饭时方便一些。”



可见，习惯对我们有着绝大的影响，因为它是一贯的，在不知不觉中经年累月地影响着我们的行为，影响着我们的效率，左右着我们的成败。

一个人一天的行为中，大约只有5%是属于非习惯性的，而剩下的95%的行为都是习惯性的。即便是打破常规的创新，最终也可以演变成习惯性的创新。

根据行为心理学的研究结果：3周以上的重复会形成习惯；3个月以上的重复会形成稳定的习惯，即同一个动作，重复3周就会变成习惯性动作，形成稳定的习惯。

亚里士多德说：“人的行为总是一再重复。因此，卓越不是单一的举动，而是习惯。”

所以，在实现成功的过程中，除了要不断激发自己的成功欲望，要有信心、有热情、有意志、有毅力等之外，还应该搭上习惯这一成功的快车，实现自己的目标。

有个动物学家做了一个实验：他将一群跳蚤放入实验用的大量杯里，上面盖上一片透明的玻璃。跳蚤习性爱跳，于是很多跳蚤都撞上了盖上的玻璃，不断地发出叮叮咚咚的声音。过了一阵子，动物学家将玻璃片拿开，发现竟然所有跳蚤依然在跳，只是都已经将跳的高度保持在接近玻璃即止，以避免撞到头。结果竟然没有一只跳蚤能跳出来——依它们的能力不是跳不出来，只是它们已经适应了环境。

后来，那位动物学家就在量杯下放了一个酒精灯并且点燃了火。不到五分钟，量杯烧热了，所有跳蚤自然发挥求生的本能，每只跳蚤再也不管头是否会撞痛（因为它们以为还有玻璃罩），全部都跳出量杯以外。这个试验证明，跳蚤会为了适应环境，不愿改变习性，宁愿降低才能、封闭潜能去适应。

人类的环境也是如此。人类在适应外界大环境的同时，又创造出适合自己的小环境，然后又习惯性地把自己困在自己所创造的环境中。所以，习惯决定着我们的活动空间的大小，也决定着我们的成败。养成



好习惯对于我们的成功非常重要。

心理学巨匠威廉·詹姆士说：“播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。”

养成“有钱一辈子”的习惯

1. 选定生活方式。

有一个小男孩和奶奶到了一片海滩。他迫不及待地扑进大海，奶奶则一点一点地向水中迈进。她撩起水，先撩向胳膊，又撩向身体的其他部位。奶奶在适应水温的变化。小男孩瞬间就做成的事情，奶奶却似乎用了整整一生。

故事包含了许多内容。我们可以把它理解为给自己的未来增加保险系数。下水之前，先要清楚自己会遇到什么，以便在事情来临时胸有成竹，而且有逃脱的方法。它告诉我们一个道理：做出改变生活的积极决定之前，需要理清事情的轻重缓急、权衡选择的利弊。

2. 保证家庭第一。

1984年，参议员保罗·桑切斯被诊断出患了淋巴瘤。为了和家人在一起的时间更长一些，他放弃了名望甚高的工作。“没有人希望临终前在办公室度过更多的时光”。你可以挣得生活所需，解决财务上的问题——甚至富裕，并不一定就要去扮演工作狂，让自己活得太累。

无论是传统家庭还是现代家庭，家庭的意义都跳不开同样的意义：一家人相聚相守，让生命繁衍下去。

3. 少赚“糊涂钱”。

有一个故事说的是一位老人本来要去银行存钱，看人家都在排队买基金，他也跟着买了。回家想想不对，又返回银行问基金的利息是多少。而类似这样的“糊涂”生意人在市场中也不在少数。很多人听别人说哪种生意好做，就一窝蜂地去做这种生意；再听别人说投资什么能赚钱，就想都不想就跟风投资。他们不去考虑，这个理财产品是否适合自己投资，产品的风险是否在自己的可承受范围内，等风险降临，后悔则晚了。因此，具有明明白白的理财头脑和清清楚楚的理财意识，才是普通投资



者要养成的良好习惯之一。

4. 养成良好的理财习惯。

理财专家柯特·康宁汉有句名言：“不能养成良好的理财习惯，即使拥有博士学位，也难以摆脱贫穷。”虽然养成好的理财习惯是个痛苦的过程，但这些习惯可以让我们“有钱一辈子”。

有一份对上万名富翁的调查显示，其中的84%都是从储蓄和省钱开始的；大约70%的富翁每周工作55个小时，仍然抽时间进行理财规划；这些富翁一年的生活花费占总财产的7%以下，即使没有工作收入、坐吃山空，平均也能撑过12年。

富翁都要花時間进行理财规划，所以我们更需要花時間均衡自己的收入和支出，挤出时间，尽早培养理财习惯。

记账是一个很好的理财习惯，能找出花钱的“漏洞”，效果非常明显。除了审视花费外，还应取消长期不用的“休眠账户”，这些账户里的余额，也许又是一笔百万存款的“头期款”。钱滚钱，设定5年计划。储蓄是“加法”的金钱累积，投资则是用“乘法”在累积财富。理财越早开始越好，但不应该太早开始投资。如果没有好的理念、策略，赔钱的可能性会增大。

1.2 富爸爸的生意没有界限

富爸爸的生意不分年龄、领域和地域界限。商机总是无处不在，什么都可以拿来做生意。我们只要认准路，学会正确评估市场价值，减少市场风险，坚持下去，小买卖也能成就大事业。

成功永远都不会晚

人们大多喜欢津津乐道巨富的传奇故事，并将其中的种种艰辛视为“调味品”——因为这样能进一步强化传奇性。然而当我们尽可能还原那些富爸爸早期的奋斗历程，试图找到所谓“第一桶金”的秘诀时，却发现他们做生意是没有年龄、领域、国界的界限的。



有一个人，一生中经历了1009次失败。但他却说：“一次成功就够了。”

5岁时，他的父亲突然病逝，没有留下任何财产。母亲外出做工。年幼的他在家照顾弟弟妹妹，并学会自己做饭。

12岁时，母亲改嫁，继父对他十分严厉，常在母亲外出时痛打他。

14岁时，他辍学离校，开始了流浪生活。

16岁时，他谎报年龄参加了远征军。但因航行途中晕船厉害，被提前遣送回乡。

18岁时，他娶了个媳妇。但只过了几个月，媳妇就变卖了他所有的财产逃回娘家。

20岁时，他当电工、开轮渡，后来又当铁路工人，没有一样工作顺利。

30岁时，他在保险公司从事推销工作，后因奖金问题与老板闹翻而辞职。

31岁时，他自学法律，并在朋友的鼓动下干起了律师行当。一次审案时，竟在法庭上与当事人大打出手。

32岁时，他失业了，生活非常艰难。

35岁时，他找到一份轮胎推销员的工作，可是，不幸又一次降临到他的头上。当他开车路过一座大桥时，大桥钢绳断裂。他连人带车跌到河中，身受重伤，无法再干轮胎推销员工作。

40岁时，他在一个镇上开了一家加油站，因挂广告牌把竞争对手打伤，引来一场纠纷。

47岁时，他与第二任妻子离婚，三个孩子深受打击。

61岁时，他竞选参议员，但最后落败。

65岁时，政府修路拆了他刚刚红火的快餐馆，他不得不低价出售了所有设备。

66岁时，为了维持生活，他到各地的小餐馆推销自己掌握的炸鸡技术。

75岁时，他感到力不从心，因此转让了自己创立的品牌和专利。



新主人提议给他1万股，作为购买价的一部分，他拒绝了。后来公司股票大涨，他因此失去了成为亿万富翁的机会。

83岁时，他又开了一家快餐店，却因商标专利与人打起了官司。

88岁时，他终于大获成功，全世界都知道了他的名字。

他，就是肯德基的创始人——哈伦德·山德士。他说：“人们经常抱怨天气不好，实际上并不是天气不好。只要自己有乐观自信的心情，天天都是好天气。”

现实生活中，成功不分先后，做任何事情都不算晚，只要想到，就义无反顾地从脚下开始吧！做自己喜欢做的事，成功之门自然会为我们打开，哪怕现在已经80岁了。

在维吉利亚的坎布里奇，曾有位101岁高龄的农妇，膝下已有了曾孙辈。年轻时她喜欢针线活，能绣出令人叫绝的绣品。但当她80岁时，她的手不再听使唤了，已不能熟练地操纵细细的绣花针了。

一次偶然的机会，她发现油画笔也能帮她完成自己描画的心愿，而且那比绣花针容易操纵得多。就这样，她开始了绘画之路。美丽的农场，恬淡的乡村风景都成了画的主题。

有一天，一位来自纽约的艺术品收藏家在当地旅行，看到了她的作品，不由得被深深地吸引了。他把它们带回去给艺术圈的朋友们看，那些艺术家们都感到十分惊奇。

不久，这位名不见经传的农妇竟获得了世界性的声誉。她的作品被广泛收藏，被印制在日历上、贺卡上，还在纽约现代艺术馆顶级画廊的展览会上展出。

那么，她是谁呢？她就是盛极一时的“摩西祖母”。她那1500幅受欢迎的油画中，25%都是她在百岁之后完成的。

小买卖，成就大事业

有人认为小笔投资没有什么可行性，这是一个十分幼稚的想法。曾经有一家做窗帘的小店，生意黯淡，勉强可以维持生存。有一天，老板去请教一位专家，想转行找个新出路。专家问他是做什么的，他回答是



做窗帘生意的。专家纠正他说：“不，你做的是调节光线的生意。”一句话，让老板豁然开朗，从思考如何生产更多的窗帘，转而思考如何运用各种材料、方法来调节光线，企业的发展机会完全改观了。

纽克伦原本做着小生意，收入平平，仅够维持最基本的生活，但不甘平庸的他一心想创立一番大事业，所以从不错过任何机会。有一天，纽克伦在纽约郊外无意中看到一家大公司的货车装载着杂七杂八的垃圾来到一片空地上，待稀里哗啦卸完后，司机将一沓钱交给了垃圾购买人。这时，他又看到有几个人从兜里拿钱，上去交给了垃圾买主，随后便开始围着垃圾山像找宝贝似地翻来覆去地挑挑拣拣，拣完之后他们将“宝贝”装进自己带来的车或筐里，满意而归。看到这儿，纽克伦的心里有了创业的主意。

纽克伦决定先从垃圾的出处着手。经过调查，他发现企业越大，制造的垃圾就越多，他们也就越发愁，为了尽快除掉那些肮脏之物，他们往往愿意在上面花费不菲的资金。此外，他还了解到，这些垃圾并非全无用处，有的还可以回收再利用，变废为宝。纽克伦相信自己的垃圾创业一定能够大获全胜，因为这一行业本身的特点决定了涉足的人不会太多。

建立垃圾企业，场地需要设在偏远的郊区。于是，纽克伦在郊区买了一块土地，待清理和加工设备准备齐全、招聘的员工也全部到位后，他的垃圾回收厂就正式开业了。

开业的第一天，纽克伦亲自迎接每一位顾客，帮助卸载“货物”。虽然有一些收获，但远不如他想象的那样好，来到这里的都是一些小企业、小工厂，几天下来堆放的垃圾还不如一个大公司的多。

纽克伦心想不能这样坐以待毙，必须积极主动地去跟人联系，于是他开始走街串巷推销自己的垃圾公司。效果还真不错，没多久，每天开到他的垃圾站的垃圾车就络绎不绝了。

纽克伦在处理垃圾的时候，会将里面的废铜烂铁、玻璃瓶、破衣裤，还有塑料类的东西挑拣出来，然后通过清理、加工，将提炼出来的不同原材料卖给不同的厂商。因为回收垃圾的成本很低，而提炼出的原材料卖给厂商后会获得高额的利润，纽克伦从中的收入