掘取财富的23条傻瓜定律

JUE QU CAI FU DE ER SHI SAN TIAO SHA GUA DING LU

逸凡 编著

天津人民出版社
TIANJINRENMINCHUBANSHE

幸福人生系列丛书

B848.4/934

掘取财富的23条傻瓜定律

逸　凡　编著

天津人民出版社

图书在版编目（CIP）数据

掘取财富的23条傻瓜定律／逸凡编著. —天津：天津人民出版社，2002. 8

（幸福人生系列丛书）

ISBN 7-201-04173-8

Ⅰ. 掘. . . Ⅱ. 逸. . . Ⅲ. 成功心理学 Ⅳ. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2002）第 060484 号

掘取财富的23条傻瓜定律

四川新华出版公司策划制作

总发行人：王　庆

总策划人：陈大利

总监制人：文　龙

选题策划：王　益

责任编辑：李　晶　　封面设计：益创文豪

天津人民出版社出版

出版人：赵明东

（天津市张自忠路189号　邮政编码：300020）

网址：http://www.tjrm.com.cn

电子信箱：tjrmchbs@public.tpt.tj.cn

四川新华印刷厂印刷

四川新华书店集团有限责任公司发行

*

2003年1月第1版　2003年1月第1次印刷

880×1230毫米　32开本　8印张

字数：150千字

定价：16.00元

世界上最伟大的真理，往往是最显而易见而又最易被人忽略的。如果你能够真正地在生活中运用它们，你就能够获得生命中最想得到的东西——无论它是一份工作、健康、人际关系，还是金钱、爱情……

目录

1. **主因定律：**
让自己拥有强烈的致富欲望 \1

2. **观念定律：**
不要放过每一个新奇的念头 \13

3. **心态定律：**
永远不要认为什么事是不可能的 \27

4. **行动定律：**
决不犹豫不决 \35

5. **热情定律：**
将热情贯注到事业之中 \45

6. **风险定律：**
直面风险，不碰运气 \55

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

7. **运作定律：**
改变游戏的规则 \69

8. **择业定律：**
选择自己擅长喜欢的事业 \79

9. **目标定律：**
将来的成就才是最重要的 \87

10. **创业定律：**
一帆风顺不是人生 \97

11. **信誉定律：**
欺骗只能导致失败，信誉才是无价之宝 \111

12. **信心定律：**
确信自己是绝对优秀的 \125

13. **机遇定律：**
用行动去创造自己的好运气 \133

14. **基金定律：**
借鸡下蛋是发展的捷径 \141

15. **盈利定律：**
给予即是获得 \151

16. **形象定律：**
学会推销自己 \159

17. **守恒定律：**
决定了就要坚持到底 \169

18. **资金定律：**
让每一分钱都发挥出应有的效力 \179

19. **竞争定律：**
有对手发展才迅速 \189

20. **人际定律：**
良好的合作能够加速你的成功 \203

21. **发展定律：**
为自己营造一个良好的环境 \217

22. **气量定律：**
做大事者要有做大事的胸怀 \227

23. **求知定律：**
一定要做你从事行业的专材 \239

1.主因定律：
让自己拥有强烈的致富欲望

生而贫困并无过错，到死也不能致富才是遗憾。假若你终之一生，无力消除贫困创造财富，难道不是无可宽恕吗?人生的幸福大多数要通过财富的创造才能达成。一个处于绝对贫困之中的人是没有什么幸福可言的。而要摄取财富，首先就要使自己拥有强烈的、持续的致富欲望。

欲望是成功的起点和持续动力的保证。有欲望不一定成功，但没有欲望是肯定不会成功的。

美国成功学大师安东尼·罗宾认为：每个人的体内都存在着巨大的潜能，但它需要被你唤起，然后才能发挥力量而唤出潜能的办法之一，便是强烈的欲望。有哪方面的欲望便会引导你走向哪个方向。

安东尼·罗宾曾对数百位白手起家的百万富翁的早期心理进行深入的探查和分析，发现这些财富的拥有者均有一个共同的特性——对金钱有着强烈的欲望。

虽说不是任何具有金钱欲望的人都能心想事成，白手起家，但可以肯定的是，没有这种欲望的人是很难摄取到财富的。

这是因为成就事业需要内部因素和外界环境相互作用。当一个人具备了成功的内部因素，遇上适当的时机，就有可能脱颖而出。就如时刻准备发芽的种子遇到适宜的湿度和温度。反之，如果一个人没有欲望即使天大的好机会摆在他的面前，他也会白白

地错过。像不想发芽的种子，遇到多么好的环境也发不出芽来。

美国巨富沃伦·巴菲特便是个有着强烈致富欲望的人。

在美国，沃伦·巴菲特是一个神话般的人物。他从零开始，从事股票和企业投资，迄今已积聚起166亿美元的巨额财富，超过比尔·盖茨，成为名副其实的世界首富。

欲望的形成也是需要过程的，它往往由好玩、好奇开始，然后越发展越浓烈。

在巴菲特5岁的时候，他就在家里的过道上摆了一个卖口香糖的摊儿，向过往的人兜售。后来，他开始卖柠檬汁——这回可不是在巴菲特家那条僻静的街上，而是在拉塞尔家前面，那儿市区繁华。

自那以后，类似的活动便从来没有停止过。沃伦挣钱有着自己的目的：他并不是赚钱来花，而是在向他的勃勃野心一步步地迈进。

有一次，拉塞尔的母亲向沃伦提出了这样一个问题："沃伦，你为什么想赚那么多钱？"

"这倒不是我想要很多钱，"沃伦答道："我觉得赚钱并看着它慢慢增多是一件很有意思的事。"

少年时代的沃伦·巴菲特非常喜欢一本书，达到爱不释手的程度，书名叫《赚到1000美元的1000招》，他常常徜徉于书中自得其乐。这本书用"以自制的软糖起家"，以及"麦克·杜格尔夫人变38美元为百万美元"等故事来游说未来的洛克菲勒式的人物。

沃伦无比生动地把自己想象成为虚幻中的人物——想象自己站在一座金山旁边，显得多么的矮小；而这座金山给他带来的狂喜远远超过一座糖山。

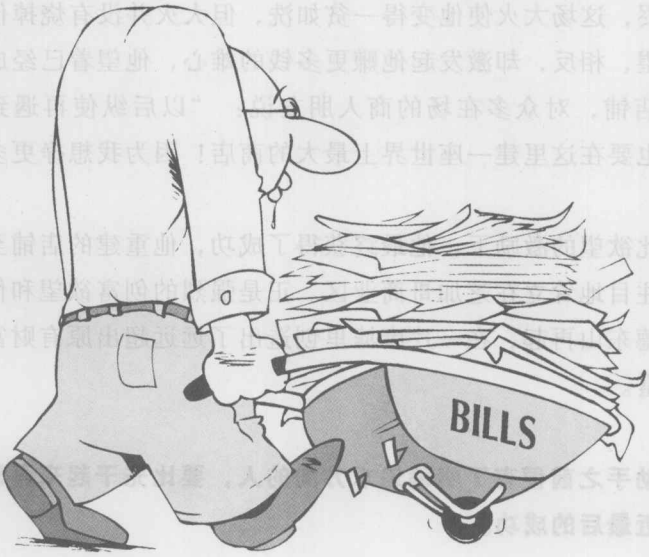
9岁时，沃伦和拉塞尔就在拉塞尔家对面的加油站数着从苏打水机器里出来的瓶盖数。这可不是一个无聊的举动，而是一个简单的市场调查。桔汁的杯子有多少？可乐的无酒精饮料有多少？两个小男孩把这些瓶盖运到货车上，然后把它们在沃伦家的地下室里成堆地贮集起来。他们想知道：哪一种品牌销售量最大？谁的生意最红火。

当大多数孩子都还对商业一无所知时，沃伦就从他那作股票经纪人的父亲手里搞到成卷的股票行情机纸带，把他们铺在地上，用父亲的标准普尔指数来解释这些报价符号。他还在当地高尔夫球场的草地上寻找用过的但还可以出售的高尔夫球，并号召半数的邻居来帮助他。很快，他的卧室里就堆满了容量为一蒲式耳的几筐高尔夫球，他细心地把它们按牌子和价格整理得规规矩矩。一位当时的邻居后来回忆说："他发给我们一打高尔夫球，我们把它们卖了，然后他提成。"沃伦甚至还在埃尔姆伍德公园和一个要好的伙伴建起了高尔夫球亭。据那个伙伴回忆："后来，我们的生意太红火了，于是有人告发了我们，那些职业贩子把我们给赶走了。"

强烈的摄富不仅产生动因，还会给你战胜困难与挫折的勇气。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

欲望是成功的起点和持续动力的保证。有欲望不一定成功，但没有欲望是肯定不会成功的。



社会经济学家麦迪先生也认为：致富的欲望是创造和拥有财富的源泉。一个人一旦滋生了这种欲望，便会激发意识能量，从而不断构思最终得出一个超乎寻常的创富计划，然后再凭借这种欲望带来的持久的兴奋，将这个计划最终实现。

麦迪先生还认为，在竞争激烈的市场经济中，强烈的创富欲望是首先应当拥有的。只有饱含创富的欲望，一个人才会竭尽全力地去完善自我，寻找一切机会发展自己的事业，而也只有全身心投入的人才能获得成功。

美国人歇尔·菲尔德在芝加哥经营的一家店铺在一场大火中化为灰烬，这场大火使他变得一贫如洗，但大火并没有烧掉他赚钱的欲望，相反，却激发起他赚更多钱的雄心，他望着已经成为废墟的店铺，对众多在场的商人朋友说："以后纵使再遇到大火，我也要在这里建一座世界上最大的商店！因为我想挣更多的钱！"

在此欲望的激励下，他最终获得了成功，他重建的店铺至今仍引人注目地耸立在芝加哥商业区。正是强烈的创富欲望和信心使菲尔德东山再起，在一片废墟里创造出了远远超出原有财富的更多财富。

在动手之前便有了明确追求方向的人，要比先干起来再说的人更接近最后的成功。

商界中将梦想变成现实的成功事例不胜枚举，仔细分析他们的发家史，会发现他们除了不容忽视的才能外，更主要的是他们

对利润的明确追求，往往在尚未开始行动之前，他们就已经有了极其具体的赚钱目标。

拉文是个犹太人，犹太人喜爱经商的传统在他身上得到淋漓尽致的发挥。

当他刚刚踏上美国土地时，他为自己定下了10年内赚到10亿美元的目标，而当时，他口袋里只有两万美元。除了他自己，没有人把这句话当真，谁都认为这是不知深浅的毛头小伙子的梦话，但他按着这个设想去做了。

后来的事实证明，他的口气确实是大了些，当他成为10亿美元的富翁时已花了15年，而不是10年。但谁又能说他不是一个了不起的人呢？

有欲望的人就如同时刻准备出击的猎犬，任何一些小的动静都会让他竖起警觉的耳朵，所以他不会浪费掉任何的机会。

拉文是这样开始创富的。

拉文白天在证券交易所做事。到了晚上，他在一个小型补习班讲授希伯来语赚钱。

一天晚上，拉文给补习班讲完课回家，在路上遇到一位叫伯森的学生家长。这个人正在做股票生意。两个人攀谈起来。他们从股票的价位，谈到希伯来语，最后，伯森谈起他投资的一家公司。

这家公司是一家较大企业，它有最新的生产设备，有宽敞的现代化厂房。可是，它一直是个冷门公司，经营几年下来，还是

没有多大的起色。这家公司也有股票上市，但是股票价位始终高不起来。

不过，几年来，这家公司虽然没有多大的发展，但始终保持稳定的收益，大部分股东都把股票当做储蓄存款放在那里。该公司的股票在市面上流通的数量不大，买卖也不火。

通过和伯森的谈话，他感到这是个机会，梦想中的财富就要出现了。于是，他伸手抓住了它。他认为伯森是公司的主要股东之一，如果利用伯森对该公司的厌倦心理，也许可以酿成一种对自己有益的“气候”。他充分发挥这次谈话的效力，使伯森甘愿让他帮忙把所持的股票尽早脱手。

拉文灵巧利用了一些微妙的关系，终于从伯森手中取得了价值百万元的股票。随后，他又在股票已经下跌的形势下，用比当时议价低5%的现款付清了伯森的其余股款。伯森虽吃了10万美元的亏，但他仍庆幸自己把全部股票脱手了。实际上，股票的价格不可能长时间大幅度下跌，因为这种股票的实际价值已经超过了市价。

拉文以伯森的股份融资，收购了那些小股东急于脱手的股票。当股票跃为热门股时，拉文已经拥有该公司53%的股权。此刻，他马上发起召开临时股东大会，并顺利地当选为董事长。拉文走马上任之后，把公司的名称改为“美国速度公司”。他决定将美国速度公司作为自己发展的大本营。

拉文迈出至关重要的一步，但这离他心目中的10亿美元还有很大的差距，他必须雄心勃勃地干下去。

他选中了MMG公司，这是一家拥有多种销售网络，多样化

经营的公司。拉文走进了这家公司。

在进入MMG公司一年多的时间里，拉文充分发挥了他的经营才能，在他的努力下，该公司的营业额扩大了两倍多。不久，该公司的主要负责人有意要退休，拉文不失时机地买下了它，并把它置于自己原来公司的控制之下。

当时，MMG公司的另一个大股东是联合公司，这也是一家拥有几个连锁销售网的母公司。拉文把MMG公司的股权转卖给联合公司，而从另外的渠道获得了联合公司的控制权。拉文控制了联合公司。

至此，拉文心目中的“大帝国”已经略有眉目，他把注意力从一个城市，转到全美国，凡是他认为有利可图的企业，都设法插上一脚，他的企业像滚雪球似的发展起来。

不管前面遇到的是什么，强烈的欲望都会给你无穷无尽的动力，不达目的，它是不会让你停下脚步的。

拉文扩展自己企业的过程并非一帆风顺，两次危机几乎把他苦心创建的基业冲垮。若不是心中存着强烈的致富欲望，他很可能会抽身出来，去过那种小康式的生活。

这年有一家很著名的杂志，批评拉文倒金字塔式的企业结构很有问题，这使敏感的投资者在心理上产生恐慌，有些人开始大量抛售股票，股票价位也随之大幅度滑落。

幸亏他在商界的人缘不错，在股价一路下跌的困境中，他设法获得了两大企业集团的全力支持，他们连续买进20万股股票，

总算把阵脚稳住了。可是，新的麻烦又接踵而至。

当股票风波平息之后，拉文急需一笔现款，他打算把商店给卖了。然而，MMG公司的股东们都不赞成这样做，他的这个建议不得不搁浅，不知是谁把内部消息传出去了，拉文随即又陷入困境，MMG公司的股票价位再度下跌。

此时，如果拉文没有一笔巨大的资金可以动用，他的整个企业系统就将崩溃。这种时候，真是“一文钱难倒英雄汉”，拥有众多企业的拉文，面对几千元债权的人也只得低声下气了。因为他提款的一切渠道都被银行大亨们冻结了。集团企业中的重要人物和分支机构的负责人正在频繁约会，商讨是否应该让他继续充当企业领导。内部压力大，外部的情况也不容乐观，很多投资者对他的股票表示不信任，都争着脱手。

拉文很快拟订了一个整顿计划，把它提交董事会审议。经过讨论，股东们认为仍由他主持公司利多弊少，因为他拟订的整顿计划是个切实可行的方案。结果，他又成功了。

在发出那个不朽的誓言15年之后，拉文终于如愿以偿地将自己的资产升到10亿美元。在这个过程中，他通过赚钱，实现了自身的抱负和志向，体现了自我价值。

对于有着强烈创富欲望者来说，创富过程是制造快乐的过程。在这个过程里，他们体现了人生的价值。

赚钱的快乐正如入选“中国妇女500杰”的企业家宋晶所说：“在我看来，追求利润的过程有双重意义，一是我把它看作追踪

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com