

家庭致富小丛书

创富理念

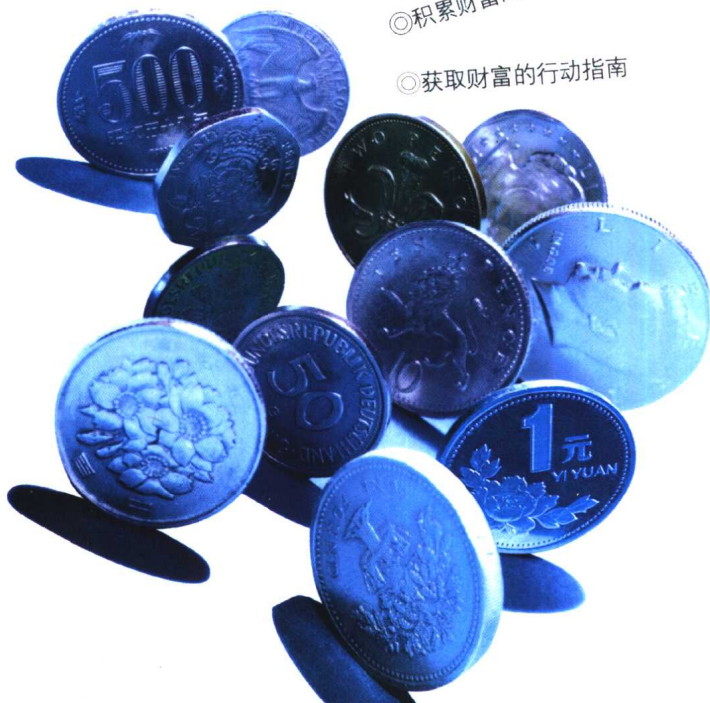
CHUANGFU LINIAN

袁伟 李会芬 编著

◎创富意念的发祥地

◎积累财富的出发点

◎获取财富的行动指南



家庭致富小丛书

创富理念

CHUANGFU LINIAN

袁伟 李会芬 编著

创富意念的发祥地

◎ 积累财富的出发点

◎ 获取财富的行动指南



广东教育出版社

图书在版编目(CIP)数据

创富理念 / 袁伟, 李会芬编著. —广州: 广东教育出版社, 2003.5

(家庭致富小丛书)

ISBN 7—5406—4884—8

I. 创… II. ①袁…②李… III. 家庭管理: 财务管理—通俗读物 IV. TS976.15-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第043914号

广东教育出版社出版发行

(广州市环市东路水荫路11号)

邮政编码: 510075

广东新华发行集团股份有限公司经销

南海市彩印制本厂印刷

(南海市桂城叠南)

890毫米×1240毫米 32开本 5.75印张 123 000字

2003年5月第1版 2003年5月第1次印刷

印数1—3 000册

ISBN 7—5406—4884—8/TS·2

定价: 9.10元

质量监督电话: 020—37606267 购书咨询电话: 020—83796440

序 言

当人类社会跨入 21 世纪的时候，我国进入全面建设小康社会新的发展阶段。十六大报告明确指出：一切合法的劳动收入和合法的非劳动收入，都应该得到保护。要放手让一切劳动、知识、技术、管理和资本的活力竞相迸发，让一切创造社会财富的源泉充分涌流，以造福于人民。这在中华民族的历史上第一次提出了正确对待财富、正确对待富人的理念，是中国文化史上一个具有破天荒意义的重大突破。那种恨富人、恨能人的文化，有希望不再延续；那种不断折腾、不断受穷的老路，也希望在中国不再重复。



7

在当今社会，我们无法回避这样一个事实：现在人们越来越讲“钱”。的确，这世界不可能不讲钱，“金钱并非万能，但没有钱万万不能”的观念被人们普遍接受。财富是人类生存发展的基础，财富是人类一切事业的努力目标之一。在以财富论英雄的当今，财富也是很多人工作的动力。每个人从迈开谋生之路的第一步起，都希望富裕的人生能迅速到来。人人都要致富，但找到致富钥匙的人并不多。

正是在这样的大背景下，这部丛书应运而生。这部丛书告诉人们：投资不是有钱人的专利！无论钱多钱少，人人都可以投资，家家都能通过科学的投资致富。这是一部给千千万万想发财还没有发财的普通人看的书。它从投资理财的角

度，介绍了资本不多的个人和家庭，如何进行小本投资，让小钱变大钱的致富技巧，具有极强的指导性、实用性和技巧性。它不是童话，也不是寓言，而是一部新世纪的白手发家经典！一本书可以改变一个人的命运，这种奇迹也许会在您的身上。也许，就是这部书，将促成你人生的一个重大转折。下一个富豪将会是你！

现在，聪明的人都用这部理财致富丛书。如果你正处贫困，何不速读此书？如果你功成名就，何不送给亲朋好友？

所有的财富，所有的成功，都属于哪些有准备的人。你认为你很聪明，不错，你的确很聪明。现在，苹果掉下来了。你认识了吗？你准备好了吗？



目 录

Director



.....

第一章 为什么越有钱越小气

- 趣说金钱心态 1
- 一、想要存 100 万者，应先以存 10 万为目标 1
- 二、有钱人通常爱购买便宜货，没钱的人却往往喜欢打肿脸充胖子 2
- 三、越在乎金钱的人，往往越爱刻意表现大方 3
- 四、想成为有钱人的穷人，通常存有酸葡萄心理 4
- 五、数目相同的金钱，整齐的一叠钞票，远比皱巴巴的一团看起来更有价值 4
- 六、“粘着质”的人，常能持之以恒地存款，但却无法享受到花钱的乐趣 5
- 七、一个谦虚有礼的客人，往往能以最小的金额换得最大的信赖感 6
- 八、能如期归还小额贷款的人，容易获得他人的信任 7
- 九、以“尾数”换取高度的信赖感 8
- 十、观察一个人如何使用金钱，可以衡量此人心胸是



- 否宽大 9
- 十一、人们热衷于赌博，乃因其有输有赢之故 10
- 十二、人在资金不充分时，特别喜欢说“总会有办法”
一类的话安慰自己 11
- 十三、谈到赚钱的途径时，人们会以“宁可信其有”
的愿望说服自己 12
- 十四、小有积蓄的人容易被骗，是因为他们缺乏理财
的金钱感 13
- 十五、虽然金额相同，但现款与账本上的感觉完全不
同 14
- 十六、同为买“一百元”的东西，拿百元钞和千元钞
的心态便有所不同 15
- 十七、借出的钱，一旦收回来也会像得到“意外之财”
般高兴 16
- 十八、钱一旦离开了自己的手，就会产生“失落感” 16
- 十九、讨价还价得来的 300 元，令人感到比别人送上
的 300 元更值得珍惜 17
- 二十、使用“心理除法”战术时，往往能将巨款化成
数笔小额款，使用时会较为谨慎 18
- 二十一、与其一次涨价 10 元，不如分五次涨价，一般
较容易被顾客接受 19
- 二十二、即使想说出自己应得的报酬，却通常难以启
□ 20
- 二十三、有的人对与自己无关的金钱，无论如何浪费
也不觉得心疼 21
- 二十四、“天文数字”的金钱，往往会给人不实际的感

觉，而无法做出正确的计算	22
二十五、对“意外之财”，得到者往往会有不安的心理，甚至觉得“理所当然”	23
二十六、经常主动谈论自己的财产或金钱者，往往有某种不可告人的隐情	24
二十七、一旦接受了小钱，再接受大钱时便减少了心理上的阻力	25
二十八、和地位比自己高的人相处，若具有相同价值观，则容易产生亲近感	26
二十九、自知地位较低的职员，对上司的请客通常不会心存感激	27
三十、面对等额的金钱或礼品时，接受现金通常让人较为为难	28
三十一、赠送对方礼品时，往往以对方形象的好坏为准	29
三十二、关系愈亲密的朋友，往往愈难以坦然接受对方的金钱	30
三十三、与自己能力相当之人，即使在收入上只有毫厘之差，也视之如千里之遥	31
三十四、为“金钱观念”讨个新说法	32
三十五、老板是什么东西	33



第二章 财富就在你自身

——致富成功素质	36
一、财富就在你自身	36
二、创业者的11个心理特征	37



三、拥有欲望、信念和自信	39
四、将感情灌输到潜意识中	40
五、好好地转换激情	41
六、坚定发财的信念	42
七、学会推销你自己	44
八、永远不要安于现状	45
九、敏锐的判断力	46
十、心动不如行动	47
十一、你也可以成为有钱人	47
十二、自信的魔力	49
十三、获得巨富不可或缺的 12 个条件	50
十四、成为富翁的“处方”	53
十五、企业家所需的 9 大成功素质	54
十六、名人成功的 9 大素质	55
十七、致富必先克服心态的缺陷	58
十八、失败是致富的镜子	59
十九、警惕致富杀手	61
二十、你为什么不能致富	63

第三章 钱来自有方

——赚钱基本技能	67
一、欲速则不达	67
二、绝不墨守成规	68
三、鱼和钓鱼术	68
四、学会严于律己	69
五、没问题就是有问题	70

六、何不当机立断	71
七、选定目标不放弃	72
八、命运的把握	72
九、天堂或地狱	73
十、发财的“金科玉律”	74
十一、赚钱“十诀”	76
十二、拥有特殊的知识	77
十三、订立有组织的计划	78
十四、10种致富思维方式	78
十五、把握社会脉搏	81
十六、潮流中发掘灵感	83
十七、警惕错误信息	84
十八、了解大众需求	85
十九、填补市场空缺	85
二十、创新才能发展	86
二十一、磨练发财的韧性	87
二十二、聚财的10个条件	88



5

第四章 心动不如行动

——把握致富人生	89
一、掌握经济人生的时间表	89
二、如何在40岁以前成功	91
三、新时期中国人的七大机遇	93
四、致富人生的奥秘	95
五、创业成功三秘诀	97
六、发家致富七要诀	98

七、怎样才能成为百万富翁	101
八、他们这样成为百万富翁	103
九、培养九个致富才能	104
十、确定你的赚钱目标	106
十一、选用稳妥的赚钱方法	107
十二、马上开始你的致富行动	108
十三、缺少资本也能赚钱	110
十四、利用业余时间致富	113
十五、超级富豪的致胜术	115
十六、雪球滚中大	119
十七、高楼平地起	120
十八、路遥知“财”力	121
十九、草船借“利”箭	122

第五章 我没钱但我想当老板

——快速融资方法	123
一、必须掌握的几种融资方式	123
二、贷款：最常见的融资方式	125
三、借款合同的签订	125
四、流动资金贷款	127
五、科技开发贷款融资	128
六、抵押贷款融资	129
七、经纪人贷款融资	131
八、集资：使用社会公众的荷包	133
九、利用土地使用权融资	134
十、利用房产融资	136



十一、金融信托融资 139

十二、其他融资手段 141

第六章 了解你的发财潜能

——财富潜能测验 143

一、钱财知识测验 143

二、你有经商的天分吗 148

三、未来老板自我预测 153

四、创业者自我心理测试 157

五、“金钱语言”测验 160

六、金钱焦虑考量表 164

七、风险承担测验 166



第一章

为什么越有钱越小气

——趣说金钱心态



● 想要存 100 万者，应先以存 10 万为目标

7

报纸上曾经报导过这样一个事例：在日本，一位拥有千万元的富翁，职务却是个大厦管理员，这在我们心中难免产生怀疑：工资不高的管理员，为何却拥有如此巨额的存款？事实上，这些存款当然并非凭空得来，而是由一笔笔小额存款累聚而成。1万，又1万，10万，又10万……就这么逐步积聚而成。若想很快存满1000万元，那是不可能的。

就心理学来说，为了达成主目标常会设定次目标，这样做比较容易完成主目标。许多人会因目标过于远大，或理想太高而予以放弃，这是很可惜的。若设定次目标便可较快获得令人满意的成绩，能逐步完成次目标，心理上的压力也会随之递减，主目标总有一天也会完成。

就自我写作经验而言，每当出版社要求交稿时，便感受到巨大压力，面前叠着二三百张稿纸，经常担心不能如期交稿。后来想到：每天只要

写10张稿纸，不出一个月便可完成，这样一想就会愉快地写完。存款一事也是这样。若给自己太大太远的目标，则常会因为很难顺利达成而沮丧，终至放弃，岂不太可惜了。

△所谓“聚沙成塔”，实在值得铭记在心。

有钱人通常爱购买便宜货，没钱的人却往往喜欢打肿脸充胖子



2

我有一个朋友身为数家公司的负责人，他常不讳言地表示：“越有钱的人越吝啬。”例如，他们上餐厅点菜时，从上、中、普通三种价格中，通常毫不犹豫地点了最便宜的普通餐，如果换成我，恐怕会因不好意思而点那些中等甚至上等餐，虽然它的价格常令我咋舌。

美国石油大王洛克菲勒家人在旅行时，全家都常常穿轻便的牛仔装、球鞋，一点都不觉得寒酸或丢脸。然而，相对地，每回从国内出外旅游的观光客们，经常是穿金戴银的，似乎惟恐天下人不知道他很有钱。殊不知这样一来反而使这些观光客成为扒手最好的行窃对象。由此不难看出，越是有钱的人，往往越是不在乎使用廉价品，而没有钱的人却生怕使用廉价品会降低自己的身份，此种自卑心理可称得上是人类的悲哀。

几年前，有关“外观讲座”的书籍颇为畅销，并曾引起一连串的话题。现代社会中，重视外观甚于内在的人确实越来越多。许多年轻人身居斗室，出门却华服名车，带着女友吃豪华餐厅，逛精品名店，俨然一副阔少爷气派。然而斗室中四壁萧然，存款单上更是空空如也。

△若想存钱，必先建立便宜货也不在乎的心理。

三 越在乎金钱的人，往往越爱刻意表现大方

笔者曾参加了一次聚餐，当时邻座有三位男士也在吃饭聊天，有位先生一直不停地为朋友点菜叫酒，即使桌上已摆满了酒菜，他也没有停止的意思。我的朋友看见了，连连摇头说：“不仅有钱，肚量还很大呢！但也太浪费了。”然而，等他们在柜台付款时，却发现全然不是那么回事。那位先生不小心掉落一些硬币，于是慌张地追着去捡，一边捡还一边回头告诉他的朋友：“小小的铜板，用处倒也很大喔……”这种慌张的情形，和他刚才毫不吝惜地付出几万元餐费简直是判若两人。



3

一个人如果在行为或个性上有与众不同之处，常会怕难以被接受而加以压抑；若是行为做法能被众人认同或称赞，通常会夸张地表现出来。此种情形在心理学上称为“相反倾向”，是属于一种防卫性的表现。比如，一个35岁仍未结婚的小姐，对于有关性方面的笑话或故事通常表现得异常敏感，甚且厌恶；另外，继子对后母的厌恶及憎恨亦往往以虐待动物作为发泄，这些都是属于此种“相反倾向”的表现。

上述那位先生的情形即显示出他不敢表露自己真正的心态，惟恐世人对他发出异样的眼光，于是便故示“大方慷慨”并且刻意夸张。可见越是在乎金钱的人，对金钱越是有超乎常人的慷慨，在家中可能锱铢必较，一出门又像个散财童子，这是十分普遍的现象。

△经常批评他人一毛不拔的人，其实最为吝啬。

四、想成为有钱人的穷人，通常存有酸葡萄心理

在有名的伊索寓言中，有只狐狸想吃葡萄又吃不到，因而自欺欺人地说：“哼！那一定是酸的”。此种酸葡萄心理也同样发生在人类身上。例如慈善晚会中，富人出钱捐款慰问穷人时，就经常会有人不屑地说：“这不过是沽名钓誉罢了”。这就是酸葡萄心理的表现。



4

另一种和酸葡萄心理大同小异的“甜柠檬”心理，也是一种自我安慰的方式。看到别人日进斗金，即抱着“那种人生活必定枯燥乏味”，或是“两袖清风了无牵挂”的说法。他们虽然没有故意丑化富者的形象，不过其内在心态并不平衡。

△询问一个人对有钱人的看法，即可知道他对金钱的满足程度。

五、数目相同的金钱，整齐的一叠钞票，远比皱巴巴的一团看起来更有价值

大多数公司的主管都喜欢“西装笔挺”、“衣履光鲜”的职员，认为这种人多半能够做事利落而有条理，给周围的人留下良好印象。

即使是从一张钞票中也可以看出一个人的做事态度是否严谨。婚丧喜庆送礼时，便不可以送皱巴巴破旧的钞票，这样会给人很没有礼貌的感觉。还钱给别人时，若能以整齐的钞票准时送还，则能得到对方的好

感；若再将钞票放入崭新的信封中，更可使对方确信你的诚恳、坦白为人。尤其是还钱时，不论自己多么忙碌，也一定要亲自送回：一方面基于礼貌，另一方面则给人“确实已还了钱”的感觉，当面还清道谢给人留下深刻印象。

△还钱时使用新钞，必定能获得事半功倍的效果。

六 “粘着质”的人，常能持之以恒地存款，但却无法享受到花钱的乐趣



5

在日本素有“赚钱之神”称号的邱永汉，在著作中提到：某个原本年工资30万的职员，当年工资调整为四五十万时，即认为将可迅速地存下一笔巨款。事实上，存款与年工资多少不见得成正比。

能否存得巨款，经常取决于个人性格。我们可区分为两种类型：一种是善于存款的“粘着质”型；另一种是不善于存款的“躁郁质”型。

“粘着质”的人通常是属于固执保守派，也类似神经质。这类人对金钱非常重视，无论何时间他口袋有多少钱，他都能一点不差地说出来。他的工资可能不多，但往往拥有惊人的存款。他们是属于“不怕一万，只怕万一”的人，而且经常带些神经质，疑神疑鬼的，平常是能省则省，完全无法享受金钱所带来的乐趣。

“躁郁质”特性的人则是属于“及时行乐”的浪费型。或许是心理上的问题，他们常有些自暴自弃的行为，以掩饰内在的不安。此类型的人不太可能有存款，只要有钱在身上必定花光才称意，凡事抱着“船到桥