

造就财富精英的经典教程

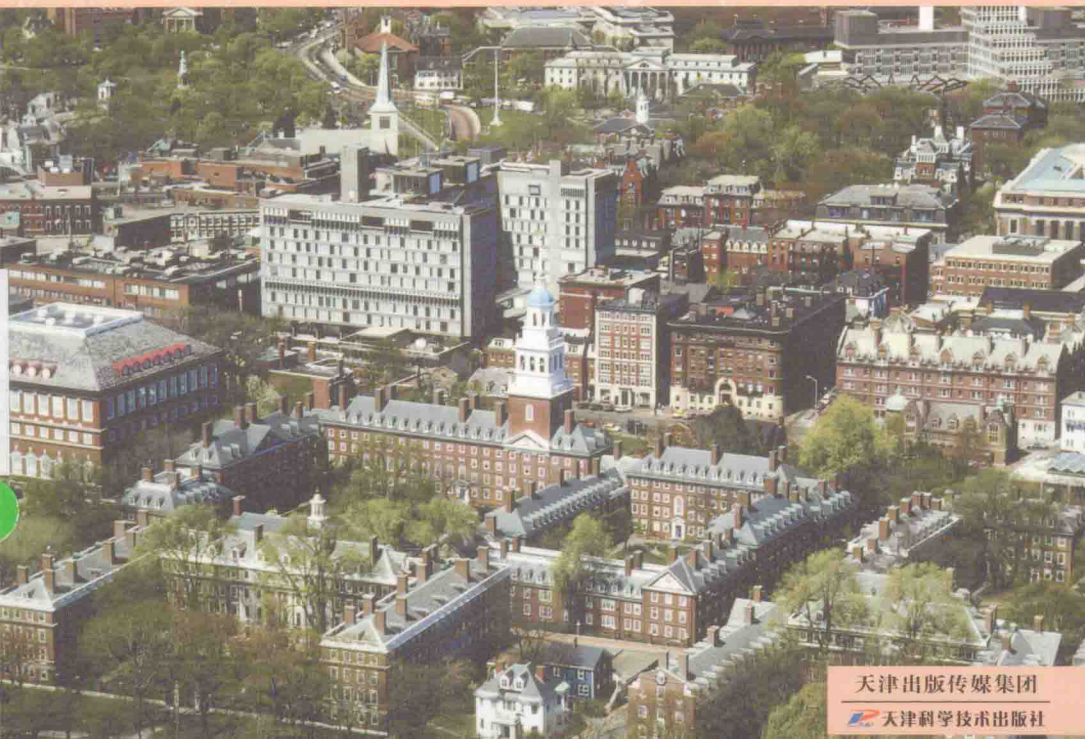
百年哈佛的顶级成功智慧  
汲取财富精英的创富思维

# 哈佛 财商课

上完这一课，让你不再为金钱而烦恼

品哈佛财商精髓，像富豪一样思考  
悟财富精英智慧，你也能做财富的主人

圣铎 编著



天津出版传媒集团

天津科学技术出版社

百年哈佛的顶级智慧

# 哈佛财商课

圣 铎◎编著



天津出版传媒集团

天津科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

哈佛财商课 / 圣铎编著. —天津:天津科学技术出版社, 2014.12  
ISBN 978-7-5308-9514-6


I. ①哈… II. ①圣… III. ①商业经营—通俗读物  
IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 017809 号

---

策划编辑:刘丽燕 张 萍  
责任编辑:刘丽燕  
责任印制:兰 毅

---

天津出版传媒集团 出版  
天津科学技术出版社

出版人:蔡 颢  
天津市西康路 35 号 邮编 300051  
电话(022)23332490  
网址:www.tjkjbs.com.cn

新华书店经销  
北京市松源印刷有限公司印刷

---

开本 680×980 1/16 印张 28 字数 416 000  
2015 年 4 月第 1 版第 1 次印刷  
定价:29.80 元



哈佛大学是全球造就亿万富豪最多的大学。它的商学院被喻为“总经理摇篮”，培养了微软、IBM一个个商业神话的缔造者。著名亿万富翁纽约市长彭博，维亚康姆执行董事长雷石东，城堡投资集团创建者、对冲基金大亨格里芬，以及石油大亨老洛克菲勒都出自哈佛。据美国《福布斯》杂志公布的最新“美国造富大学排行榜”，哈佛大学因造就了62位在世的全球亿万富豪而名列榜首。由于培养了众多富豪级的校友，哈佛也因此而成为全美接受捐赠资金最多的大学。

哈佛大学之所以能在商业等方面造就出灿若群星的杰出人才，得归功于它在培养和提高学生的财商方面有着一套独特有效的方法。考入哈佛大学，亲自去学习这些方法，是多少学子梦寐以求的事情；将自己的孩子送进哈佛大学深造，又是多少父母望子成龙的殷切希望。然而，能真正走进哈佛大学的人毕竟是极少数，大多数人难以如愿以偿。为了帮助莘莘学子及广大渴望在财富方面有所成就、有所作为的读者不进哈佛也一样能聆听到它在培养学生财商方面的精彩课程，学到百年哈佛的成功智慧，我们编写了这部《哈佛财商课》。

哈佛大学一直认为财商是实现成功人生的关键，将它与智商、情商一起并列为学生不可或缺的“三商”教育。哈佛大学在强调财商重要性的时候，常常这样教育学生：智商能令你聪明，但不能使你成为富有的人；情商可帮助你寻找财富，赚取人生的第一桶金；只有财商才能为你保存这第一桶金，并且让它增值。著名商人乔治·克拉森说，财富就像一棵树，是从一粒小小的种子成长起来的。你积蓄的第一个铜板就是你



的财富之树的种子；你越早播种，财富之树就会越早成长起来；你越是以不断的储蓄悉心呵护这棵树，你就可以越早地在它的树荫下乘凉。

很多人看到洛克菲勒、李嘉诚等人的财富都很艳羡，梦想着有朝一日能够像他们一样家财万贯。其实，你要成为亿万富翁也不是没有可能。这是一个创造奇迹的时代，人人生来都是平等的，本来就没有高低贵贱之分。洛克菲勒、李嘉诚起初也是贫穷的人，但他们最终成为万人景仰的富翁，他们致富的秘诀是什么呢？答案就是不断提高自己的财商。他们时刻都像一个富人那样在思考，在行动，最终通过不懈的努力，实现了自己人生的辉煌。因此，你现在的贫穷并不可怕，关键在于你要通过提高财商，改变自己的贫穷思维，接受富有的思维，学会像富人一样思考，像富人一样行动，最终你也可以成为亿万富翁。

本书以哈佛的财富思想对读者的财商进行教育、训练、提高，让你的财商思维与哈佛理念同步，从中你将吸取以下财商智慧：学会富人的思维方式、理财模式和赚钱方式，掌握提高财商的基本方法；迅速提升商机洞察力、综合理财力，懂得如何运用金钱，如何捕捉别人无法识别的机会，正确解读财富自由的人生真谛；获得正确认识和运用金钱及金钱规律的能力，体验富人对金钱的独特看法，知道富人的思维和普通人有多大差异；洞悉多种投资致富途径的玄妙，懂得运用正确的财商观念指导自己的投资行为，学会架构自己的投资策略体系，掌握实用的投资方法，等等。实践证明，只要具备了较高的财商，就能在今后的事业中游刃有余，人脉旺盛，机会自然也就接踵而来，对财富的渴望就有可能变成希望，变成现实。



## 第一章 拥有强烈的财富欲望

第一课 财富始于“野心”的膨胀 .....	2
“野心”的力量 .....	2
认识和利用“野心” .....	4
“野心”需要培养 .....	8
自信心的巨大能量 .....	11
意志的主宰——恐惧，自信的绊脚石——自卑 .....	15
内心的主宰——热忱 .....	18
如何建立自信心 .....	24
成功的重要因素——目标的确立 .....	28
明确目标的选择和设定 .....	31
将目标转化为现实的步骤 .....	33
专注工作 .....	34
你需要使头脑冷静下来关注你做的事 .....	36
树立远大目标 .....	38
第二课 肯定自己，树立成功心态 .....	42
最重要的人是自己 .....	42
做自己的世界的主宰 .....	44
不要被内心的阴暗干扰 .....	50
运用强大的精神力量 .....	55



加一点，就成功.....	58
跨越障碍 .....	61
我需要这样做 .....	63
你一定能做到 .....	66
肯定自我，是计划的第一步.....	70
克服恐惧 .....	76
用积极态度获取心灵宁静 .....	81
发挥个人魅力成就愿望 .....	86
肯定自我对成功最有帮助 .....	89

## 第二章 学会像亿万富翁一样思考

<b>第三课 亿万富翁和你想的不一样 .....</b>	<b>96</b>
财商高的人做事业 .....	96
财商决定贫富 .....	100
幸福和金钱有关 .....	104
把每件事情都做好了，你就成功了一半 .....	107
亿万富翁会找到平台去赚钱 .....	110
财商高的人最“富”的是思考 .....	113
<b>第四课 不做金钱的奴隶，做金钱的主人 .....</b>	<b>119</b>
财商高的人不光用眼睛看钱 .....	119
金钱是现实的上帝 .....	129
金钱≠成功 .....	130
打造个人财务方舟 .....	132
做金钱的“总司令” .....	137
财商高的人与穷人的教育观念不一样 .....	137
<b>第五课 你也可以成为亿万富翁 .....</b>	<b>140</b>
现在，就开始改变 .....	140



首先应该学习富翁的思维方式 .....	143
从心理上成为一名富人 .....	144
只靠学校教育成不了亿万富翁 .....	148
赚钱能力是通过积累和学习而来的 .....	151
选择自己终生感兴趣的事业 .....	155
记住,你也可以成为亿万富翁 .....	157

### 第三章 掌握创富的诀窍

<b>第六课 思考帮助致富 .....</b>	<b>162</b>
正确的思考方法的培养 .....	162
培养自己的远见 .....	165
想象无边界 .....	167
你尚有潜能可挖 .....	171
心理暗示与潜意识 .....	173
<b>第七课 亿万富翁善于掌控自己的时间和生活 .....</b>	<b>177</b>
将计划做得天衣无缝 .....	177
时间是财商高的人最大的财富 .....	180
牵着时间的鼻子走,而不是让时间牵着你走 .....	183
让你的时间紧起来 .....	185
亿万富翁都会设计适合自己的生活方式 .....	188
适当的休息能使工作更高效 .....	191
不能让坏心态误了大事 .....	192
情绪是致富的晴雨表 .....	197
<b>第八课 让赚钱成为一种习惯 .....</b>	<b>201</b>
只有储蓄,财富才能水涨船高 .....	201
流动的金钱才能创造价值 .....	205
亿万富翁会将鸡蛋放在不同的篮子里 .....	210
从身边的小事做起 .....	213





以小钱赚大钱 .....	218
找借口是滋生贫穷的温床 .....	221
亿万富翁懂得借钱生钱之道 .....	223
善借外力生财 .....	228
财商高的人选择富的习惯 .....	230

## 第四章 聪明的人让金钱为自己工作

<b>第九课 巧用理财工具，让钱生出更多的钱 .....</b>	<b>234</b>
拥有不动产：投资房地产 .....	234
赚取钱的差价：买卖外汇 .....	244
理想的投资：金边债券 .....	248
以小搏大：买卖期货 .....	252
分享公司的成长：投资股票 .....	255
最明智的理财工具：基金 .....	258
赏心悦目的投资：买卖黄金珠宝 .....	261
闲情逸致的投资：买卖收藏品 .....	265
<b>第十课 让金钱流动起来 .....</b>	<b>269</b>
财商低的人的“存钱罐”，财商高的人的“活银行” .....	269
财商低的人攒钱，财商高的人赚钱 .....	277
财商低的人用今天的钱，财商高的人用明天的钱 .....	285
财商低的人的钱是死钱，财商高的人的钱是活钱 .....	289
财商低的人急功近利，财商高的人踏踏实实 .....	292

## 第五章 广结人脉，人脉就是财脉

<b>第十一课 你的人脉价值百万 .....</b>	<b>306</b>
人脉——致富离不开的推动器 .....	306



得人脉者得钱财 .....	309
多个朋友多条路 .....	313
和富人交朋友 .....	317
对人际关系进行“精耕细作” .....	320
人才也是一种人脉 .....	324
善用有才能的人为自己赚钱 .....	328
把“双赢牌”的蛋糕越做越大 .....	334
众人拾柴火焰高 .....	337
亿万富翁总是谦虚地向适当的人士请教 .....	340
<b>第十二课 成功可以“抄近路”，寻找生命中的贵人</b> .....	<b>343</b>
命运并不完全掌握在自己手里 .....	343
成功可以“抄近路” .....	345
贵人是人际网上的重要“结点” .....	347
一生要借助的8种贵人 .....	350
拓展你的交际版图 .....	366
不是富人也要搭几次头等舱 .....	368
用显微镜看他人的优点 .....	369
寻找贵人也要对症下药 .....	372
你慷慨助人，贵人自会慷慨助你 .....	374
在他人的矛盾缝隙中寻找自己的贵人 .....	375
将贵人之力用在刀刃上 .....	377
结交贵人，多多益善 .....	378

## 第六章 思路决定出路，脑袋决定口袋

<b>第十三课 不会改变难成功，创新产生财富奇迹</b> .....	<b>382</b>
不沉湎在旧观念中 .....	382
墨守成规阻碍成功 .....	384
“恐龙族”的改变之痛 .....	386

最大的危险是不冒险 .....	388
免费午餐的背后 .....	390
突破思维定式 .....	391
给自己一个好的改变 .....	394
<b>第十四课 创新思路，把“不可能”变为“可能” .....</b>	<b>397</b>
走出囚禁思维的栅栏 .....	397
废除无谓的执着 .....	399
摆脱思维定式 .....	401
甩掉“金科玉律”的束缚 .....	403
摧毁专家们的旧图画 .....	406
不断创新，成功就会降临 .....	408
换一个角度，换一片天地 .....	412
思想超前方能无中生有 .....	414
形成创新思维的习惯 .....	416
<b>第十五课 找到方法，就能开启财富的大门 .....</b>	<b>420</b>
没有笨死的牛，只有愚死的汉 .....	420
三分苦干，七分巧干 .....	422
所谓没有办法就是没有想出新方法 .....	424
方法就在你自己身上 .....	430
找对方法，问题迎刃而解 .....	431
问题在发展，方法要更新 .....	433

第一章

# 拥有强烈的财富欲望





## 第一课

# 财富始于“野心”的膨胀

## “野心”的力量

### 开餐馆的老板

有两个老板准备在一个小镇上开餐馆，于是去做市场调查。第一个老板发现这里的人都极其喜欢吃辣的，而自己的菜肴却偏清淡。这个老板打起了退堂鼓，他沮丧地想，如果在这里开餐馆，生意一定很清淡，于是他迟迟不敢投资。而另一个老板却感到十分惊喜：“这个小镇上居然还没有一家口味清淡的餐馆，那不就证明我在这里有财可发吗？”于是他毫不犹豫地连开了3家店，不但占领了清淡菜的市场，而且让小镇的居民也逐渐改变了口味。他的店总是顾客盈门，老板也赚得盆满钵满。

### 赛马的启示

强尼·格林是一匹非常有名的良种赛马，在许多次赛马比赛中它都取得过好成绩，所以在1902年7月的比赛中，它被认为是种子选手。事实上，它获胜的希望的确非常大。马师精心地照料、训练它，在广告中，它也被宣传为唯一有可能击败“战斗者”的马。

1902年7月，这两匹马在阿奎德市举行的德维尔奖品赛中终于相遇了。

那天是一个极为庄严、隆重的日子，所有的人都注视着比赛的起跑



点。当人们看着这两匹马沿着跑道并列奔跑时，大家都清楚，“格林”是在同“战斗者”进行殊死的搏斗。前 1/4 的路程，它们不分先后；一半的路程、3/4 的路程过去了，它们仍然并驾齐驱；在仅剩 1/8 路程的地方，它们似乎还是齐头并进。然而，“格林”在这个时候使劲向前蹿去，超过“战斗者”，跑到了最前面。

“战斗者”骑手的危急关头到了，在赛马生涯中他第一次持续地将皮鞭抽打在自己的坐骑身上。“战斗者”的反应似乎是这位骑手在放火烧它的尾巴。“战斗者”猛冲到前面，同“格林”拉开了距离。“格林”相比之下好像在散步一样。比赛结束时，“格林”落后了“战斗者”7 个身位。

“格林”本来是一匹精神昂扬、很有希望的马，但是它却被这次的经历打败了。它的隐形护身符被它自己从积极心态翻到了消极的一面，它从此变得悲观、消极、一蹶不振。后来，在一切比赛中它都只是应付一下，再也没有获得过胜利。

## 外交官的故事

从前，有个国家的外交官奉命来到一个岛国上执行外交使命。这是一个在祖国千里之外的国家，这里的一切都是那么陌生。他在这里水土不服，不习惯这里的气候，周围没有一个同种族的人，也很少有人能够听懂他的语言。没有任务的时候，外交官就会浑身上下都不舒服。这时，他就倍感思念自己的国家，思念自己的亲人。终于，他写了一封长信给曾经教过自己、也身为外交官的老师，大发了一通牢骚，然后说自己想离开这里，哪怕不做外交官也行。

不久，老师回信了。老师在信中只问了他一个问题：“当你欣赏花朵时，你是看它美丽的花瓣，还是看那根部肮脏的泥土呢？”

外交官捧着这封信反复读着，忽然，他明白了老师的意思，顿时惭愧不已。于是他又给老师写了一封信，说他会学着去欣赏花瓣的美丽，而忘记泥土的肮脏。

随后的日子里，外交官开始在这个岛上漫游，并且广泛接触当地的居民。他先是比画着手势和他们交流，渐渐得到了他们的信任和帮助。



他发现，这个岛国虽然经济不够发达，但是人民却非常聪明。他们在生活上的发明让外交官解决了不少生活的难题，而他们的编织物和工具在他眼里都成了奇妙的艺术品。岛上的植物、动物都是那么独特而有趣，光研究它们就要花费他不少的休息日。于是，外交官不再孤独寂寞了，他变得非常充实，成天有做不完的事情。

## 认识和利用“野心”

### 藏在木材里的钞票

在美国南方的一个州，那里用烧木柴的壁炉来取暖。很久以前，那儿住着一个樵夫，他负责劈好柴火交给主顾。但有一次他送来的柴火并没有劈好，所以劈柴的工作只好由这个主顾自己来做。他卷起袖子开始劳动。在这项工作进行到大概一半的时候，一根非常特别的木头引起了他的注意。这根木头有一个很大的节疤，很明显，是有人把节疤凿开又堵塞住了。这是什么人干的呢？他掂量了一下这根木头的重量，觉得它很轻，木头的里面是空心的。于是他用斧头把它劈开，木头里面掉出来一个发黑的白铁卷。他蹲下去，拾起这个白铁卷，把它打开。他吃惊地发现里面包着一些很旧的 50 美元和 100 美元两种面额的钞票。他数了数，发现包在木头里面的钞票恰好有 2250 美元。很明显，这些钞票已经藏在这个树节里许多年了。他当时唯一的想法是使这些钱回到它真正的主人那里。他又给那个樵夫打了电话，问樵夫这些木头是从什么地方砍来的。但是这个樵夫不告诉他，心态非常消极。

樵夫说：“那是我自己的事。别人会欺骗你的，如果你泄露了你的秘密。”尽管这个主顾做了多次努力，他还是无法知道樵夫是从哪里砍来的这些木头，也不知道藏在木头内的钱的主人是谁，所以他只好把这些钱当作是意外得来的财富。

这个故事的重点并不是讽刺，而在于说明：具有积极心态的人发现了钱，而具有消极心态的人却不能。可见，每一个人的生活中都存在着好运。然而，好运却会被以消极的心态对待生活的人浪费而无法造福自



己。具有积极心态的人总是能抓住机会，甚至从厄运中获得利益。

### 罗斯福如何成为总统

富兰克林·罗斯福是美国著名的总统之一，但是没有人能想象出这位受人爱戴的总统有着怎样悲哀的童年。

8岁的罗斯福是一个脆弱、胆小的男孩，惊惧的表情总是显露在他的脸上。他天生有龅牙，呼吸时就像喘大气一样。上课的时候，如果老师叫他起来背诵，他就会紧张得双腿发抖，并且嘴唇颤动不已；回答问题的时候他也是发音含糊不清且不连贯，然后颓丧地坐下来。

他这样的小孩，一般都会非常敏感，而且回避任何活动，不喜欢和别人交往，没有朋友。这种孤僻的人，一般只会顾影自怜！

罗斯福的身体虽然有些缺陷，但是他却保持着积极的心态。他积极、奋发、乐观、进取，他的奋发精神就是由这种积极心态所激发的。

他更加努力地去奋斗，以弥补自己的缺陷。他并没有因为同伴对他的嘲笑而失去勇气，他喘大气的习惯也渐渐地被克服，他咬紧自己的牙床使嘴唇不颤动以克服他的惧怕，这一切都是靠他的坚强意志做到的。他没有因为自己的缺陷而感到气馁；相反，他甚至对自己的缺陷加以利用，使自己的缺陷变为自己的资本，变为爬向成功巅峰的扶梯。就是凭着这种奋斗精神，凭着这种积极心态，罗斯福终于成了美国总统。

他曾有严重缺陷的这段经历，在他的晚年已经很少有人知道了。他得到了美国人民的爱戴，成为美国历史上最得人心的总统之一。

毫无疑问，罗斯福的成功是非常神奇的。他身上先天所加的缺陷是如此严重，面对自身的缺陷，他却能毫不灰心地努力下去，直到自己取得巨大的成功。

一般像他这样有如此缺陷的人都会停止奋斗而自甘堕落，这是相当自然而平常的事。自怜的罗网曾经害过很多人，有些人比他的缺陷要轻得多，却因此自暴自弃、不思进取。但是罗斯福却没有因为自身的缺陷而自甘堕落，他从来没有落入这样的罗网里。

### 哈里的奋斗

跟罗斯福一样，哈里也是一个身体有缺陷的人，但是他同样没有放





弃，同样以积极的心态面对生活中的困难。

他极为注意自己身体的缺陷，他会想尽办法来恢复自己的健康：花费大量时间去洗“温泉”、喝“矿泉水”、服用“维生素”，花时间航海旅行，坐在甲板的睡椅上……

他要使自己成为一个真正的人，他没有把自己当作婴孩来看待。当他看见别的强壮的孩子玩游戏的时候，他也强迫自己去参加一些激烈的活动，比如打猎、骑马、玩耍等。通过参加各种激烈的活动，他试图使自己变为最能吃苦耐劳的典范。他用一种探险的精神去对付所遇到的可怕的环境，这样，他也觉得自己变得勇敢了。

当他和别人交往的时候，他不回避他们，而是积极地和别人沟通，因为他觉得他喜欢他们。他没有自卑心理，因为他对别人感兴趣。他渐渐感觉到，当他用“快乐”的心态和别人交往时，他就不再惧怕别人了。

通过不断的努力以及系统的运动和生活，在还没有进大学之前，哈里的健康状况和精力就已经恢复得很好了。他想方设法让自己变得强壮有力：他利用假期在落基山猎熊，在亚利桑那追赶牛群，在非洲打狮子……现在，有人会对哈里产生疑问吗？或是有人会怀疑他的勇敢吗？然而哈里曾经多么弱小胆怯啊！这就是事实。

哈里和罗斯福成功的方式是何等简单，然而却又是何等有效！而且这样的方式是每个人都可以做的。

哈里的心态和他的努力奋斗是他成功的主要因素，这其中最重要的因素还是他的心态。他能够最终从不幸的环境中突围而出，走向成功，正是在这种积极心态的激励下努力奋斗的结果。他使用了自己的隐形护身符，并且把心态积极的那面朝上，终于使自己取得了成功。

### 埃尔·阿伦的灵感

埃尔·阿伦是美国联合保险公司业务部的一个小小的推销员，他的目标就是成为公司里的王牌推销员。有一次，他在一本名为《成功无限》的杂志上读到了一篇题为《化不满为灵感》的文章，并且在不久之后，在自己的推销工作中应用到了书中所介绍的原理。

在一个寒冷的冬天，顶着刺骨的寒风，埃尔在威斯康星市区里沿着