

20 几岁必须知道的财富秘密

宇 琦

前言

追求成功，获得财富是每一个不甘平庸的人梦寐以求的事情，如果想让自己变得富有，就必须打破常规。只有当你跳出常规思维之后，你才能够做到“见人之所不见”，从而抓住转瞬即逝的赚钱良机。

财富在很大程度上是与心态相连的，一个人要是拥有百万富翁的心态，一旦有机会，或许他真的会成为百万富翁。而目标是照亮成功道路上的明灯。每个富闲者，他们之所以达到成功，是因为他们有明确的人生目标。然后要有冒险的精神，因为冒险有时候是一切成功的必要前提，没有冒险就没有成功，风险与机会同在，规避掉风险之后，机会便犹如淘金槽中留下来的金粒一般。

而且很多的成功者他们最大的成功之处都是因不断地积累人脉，因为丰富的人脉关系永远是制胜的法宝。良好的人脉更是人生财富的扩大器，它能够将自身能量无限度地扩大，从而使你赢得无限多的财富。

同时，追求成功还要具备诚信，因为“诚实守信”是华夏文明的精髓、中华民族的传统美德，也是财富积累中一个重要的内容。信息是一种软资源，拥有了它，也就等于掌握了致富的主动权，聪明的致富者会把信息当做指导和调节致富生产经营的杠杆，掌握了信息就有机会成为致富的赢家。

但是，面对金钱，你要知道：赚钱的目的是为了更好地活着，但活着的目的不仅是为了赚钱。不管什么时候人都想拥有健康，因为健康是人进行活动的基础，没有健康，其他都是虚无缥缈的。健康肯定能换到金钱，但是金钱却不一定能买到健康。或许健康代表的就是平淡的人生，而金钱显示着辉煌的旅途，但是你不能说健康和金钱孰轻孰重。金钱和健康在取舍之间，仁者见仁，智者见智。

编者

2011年1月于北京

《20 几岁必须知道的财富秘密》

宇琦

目录

第一章	拨云见日，20 几岁你该懂得的财富真相.....	1
	金钱没有高低贵贱之分.....	1
	会攒钱的人不如会赚钱的人.....	3
	让赚钱从包袱变成享受.....	5
	贪婪是获得财富的不竭动力.....	7
	我就是下一个富翁：心态决定人的命运.....	10
	有钱人的共性——拥有赚钱的目标.....	13
	即使在今天，白手起家也不是什么“神话”.....	16
	面对金钱，要保持清醒的头脑.....	18
第二章	如何赚到人生的第一桶金.....	21
	产业财富积聚中的“小狗经济”.....	21
	尽早迈开财富积累的第一步.....	23
	搭一个好鸡窝，借鸡来生蛋.....	25
	资源的积累，从借用开始.....	28
	做自己擅长事的人最赚钱.....	30
	泰山不拒细壤，微利也要图.....	31
	财富赌场，风险铸就巨富.....	33
	投资的胆子要大，前进的步子才能稳.....	35
	事实上，世界上没有不投机的商人，但是应该在法律的规则和许可的范围之内。在长期的法律斗争中，那些成功的商人总结出来的是：再完善的法律里也有不可克服的漏洞，悉心研究这些法律，钻透这个漏洞，就有无尽的黄金流出来。.....	36
	只有没创意的头脑，没有无价值的市场.....	40
第三章	环境为你所用，财富就会为你所控.....	42
	丰田的财富神话：迅速把蛋糕做大.....	42
	一枝独秀不是春，发展离不开竞争对手.....	43
	人际关系是一本财富宝典.....	46
	没有永远的朋友和敌人，只有永远的利益.....	48
	把饭局当成“情报”收集站.....	51
	失败的人被对手所限制，成功的人以对手为工具.....	53
	单打独斗只是匹夫之勇，团队协作才能战无不胜.....	55
第四章	拥有与众不同的个性优势.....	57
	标新立异为财富：有差异了才能有市场.....	57
	在别人意想不到的地方挖金子.....	59
	让别人做你的小白鼠，学会跟风赚钱.....	60
	冲动消费永远和女人有关.....	62

物以稀为贵，利用“凡勃伦效应”扩大利润.....	64
薄利多销已成过去，厚利多销才是金科玉律.....	65
最难赚的是穷人的钱，最好赚的是富人的钱.....	68
别让“小便宜”蒙蔽了你的双眼.....	69
巧用“名人效应”赚钱.....	72
借鸡生蛋，积累财富的快速通道.....	73
乐观的人与财富离得更近.....	75
第五章 高“财商”需要有智商更要情商.....	77
赚钱这件事，需要一步一个脚印.....	77
逆境是挑战，更是发财的机会.....	78
做透每一件小事，99%的成功等于不合格.....	80
有钱的人都很和气：浮躁会让你失去很多.....	82
天道酬勤是铁律，要想致富“勤”铺路.....	86
恒心与耐力是成功的法宝.....	89
站在顾客的角度问题永远都不会错.....	93
换个角度和思维，也许能出奇制胜.....	96
第六章 广聚人脉：招徕各方资源拓展自身财源.....	100
做生意要先学会做人脉.....	100
打通人脉，突破小公司发展瓶颈.....	102
编织高品质人脉，财源就在不远处等你.....	104
人脉圈子的背后是闪闪发光的金子.....	107
背靠大树好乘凉，弱小的要学会依靠.....	108
“攀高枝”是为了获得更多的赚钱机会.....	110
与金融单位搞好关系，解决小公司融资难.....	112
第七章 财富孵化：熬过创业初的困顿，赚到人生第一桶金.....	115
“头一年”会决定你的创业命运.....	115
初期铺大摊子是祸不是福.....	116
初创企业要不要找个合伙人？.....	118
用好自己兜里的现金.....	121
第一个客户对小公司的非凡意义.....	122
泰山不拒息壤，微利也要是图.....	124
成功前，你要耐住化蛹成蝶前的落寞.....	125
拿什么打动你？我的投资人.....	127
创业做“剩者”比做“胜者”更重要.....	131
第八章 商战宝典，让你立于不败之地的那些点醒.....	133
信誉，品牌之本；诚信，信誉之本.....	133
78：22 法则：犹太人赚取金钱的必胜法则.....	135
思维定式不可取，创新精神才是“不可或缺”.....	136
赚钱常常是因为你想到了别人没想到的事情.....	138
掌握了商业信息就等于掌握了财富的一半.....	139
信誉最值钱，天塌下来也要兑现你的承诺.....	142
只赚那些“安稳钱”，不要为金钱丧失良心.....	144
提高效率，利润最大化的关键点在于少做无用功.....	146

第九章 由小做大：步步为营成就你的财富霸业	148
一枝独秀不是春，发展离不开竞争对手	148
对手赚钱了，你也可以从中获益	149
没有永远的敌人，只有永远的利益	150
“价格战”只是匹夫之勇，同行协作才能战无不胜	151
在市场给你机会时，大胆出手扩张	153
第十章 会聚财更要懂理财，会赚钱也要会花钱	155
江海不择细流，聚财不拒屑小	155
光是“有财”还不够，还要学会如何“理财”	156
那些财富资本不应该是静止不动的	158
真正富有的人懂得和别人分享他的富有	160
投资公益事业，积累“阴德”更名利双收	162
揣着算盘出门：对不该花的钱一定要吝啬	163
节俭不一定富有，但不节俭一定不会富有	165
节流更要开源，源头多了流才长	166
永远为自己留一份“安全”的资本	168
会赚钱更要会花钱：花钱要花得有意义	169
节俭是美德，但过度节俭就是吝啬	170
不要存钱等贬值，学会投资才是理财王道	172
第十一章 安心赚钱，致富安全操作手册	175
没了健康，再多金钱也没用	175
负债危险，每笔债务欠得要有意义	176
科学眼光审视“财富”，杜绝理财误区	178
“贪”的分寸一定要把握好	179
对金钱的贪婪决不可发展成“贪得无厌”的地步	181
莫让贪婪将你引入歧途	183
莫让金钱成为你的烦恼和负担	185
贫穷不可怕，甘愿贫穷才可怕	186
第十二章 高回报投资：最高端的劳动就是用钱赚钱	189
别让没钱成为你不投资的借口	189
在 21 世纪，“复利”的威力胜过原子弹	190
投资的胆子要大，前进的步子要稳	191
找项目不要跟风，投资完全是自己的事	194
买房子前要先要扪心自问	195
炒股前，要先懂得江湖规矩	199
信基金经理还是信自己？	201
兼顾欣赏与保值的收藏品投资	202
人生有周期，投资方式也要变化	203
第十三章 财富榜样，富豪身后的创富秘密	205
克罗克——“世界厨房”的全球性扩张	205
露丝·汉德勒——发现童心之美的“芭比娃娃”之母	208
英格瓦·坎普拉德——宜家打造“有价值的低价”	211
斯蒂夫·乔布斯——苹果是疯狂与痴迷的产物	214
彼得·林奇——赚钱就是以平常心在稳中取胜	217
奥普拉——用口才征服世界的富翁	220

井植薰——“先律己，再律人”的严谨精神.....222

和田一夫——财富积累就是需要不死的精神.....225

李嘉诚——华人世界最成功的财富偶像.....228

马云——为人提供平台，为己创造收益.....230

江南春——创意面前，赚钱是不平等的.....233

史玉柱——营销是市场“出位”的捷径.....236

第一章 拨云见日，20 几岁你该懂得的财富真相

财富在很大程度上是与心态相连的，一个人要是拥有百万富翁的心态，一旦有机会，或许他真的会成为百万富翁。而目标是照亮成功道路上的明灯。每个富闲者，他们之所以达到成功，是因为他们有明确的人生目标。如果你还没有制订出很具体明确的摆脱穷忙目标，那么你也很难摆脱穷忙。

金钱没有高低贵贱之分

金钱是没有国籍的，要是坏人得到了金钱，金钱就会变成罪恶；如果善良的人再赚回来，那么金钱就又变得善良了。

金钱无姓氏，更无履历表。金钱是世俗的上帝。金钱对顾客不带一丝成见，均是平等对待。贸易之中无成见，要想赚钱，就得打破现有的成见。除了犹太人之外，其他人都被称为外国人。金钱是没有国籍的，要是坏人得到了金钱，金钱就会变成罪恶；如果善良的人再赚回来，那么金钱就又变得善良了。商人的天职就是赚钱，此外的一切东西都只不过是赚钱的工具和手段而已。

想要理清弥漫于毕业生就业时的“职业有贵贱”之类的思想源头及其衍生过程，还是挺难的。古人重文轻理重仕轻商，如今，经济的大潮早就把类似的观点颠覆掉了；希望集团刘氏兄弟在最初创业时从孵小鸡、养鹌鹑开始；连续数年位居《福布斯》中国富豪排行榜前列的李晓华，出身贫寒，只有初中毕业文化程度，他的第一桶金是靠在北戴河贩卖所谓“美国冷饮”掘得的。

小李毕业于某大学，十多年前放弃了公务员职务毅然下海，倒腾过白酒和房地产，打造过苹果醋，如今卖肉成了千万富翁。数年前，某大学毕业生当屠夫的新闻曾一度传遍大江南北，并引发了人们关于此行为是否浪费人才的大讨论。数年之后，另一位才子小李也悄悄进入养猪行业，并在不到两年的时间在广州开设了近 100 家猪肉连锁店，营业额达到 2 个亿，被人称为广州“猪肉大王”。这回人们的关注点不再是大学生该不该卖猪，而是探究小李在卖猪肉行业掀起的这场“变法革命”。

小李进入了养殖业，卖猪肉依靠的武器是分众销售，又称“精细化营销”。

2006 年，小李在湛江和广西交接处附近打造他的土猪养殖厂，2007 年开始

在广州开猪肉档卖猪肉。在短短两年时间里，发展成为广州乃至广东最大的猪肉连锁店“壹号土猪”。

希尔顿说的：“世界上没有卑微的职业，只有卑微的人。”一个资产百万的老板是从搓澡工起家的，他说，如果连基本的生活问题都解决不了，你就没资格说别人高低贵贱。“我一直想自己做老板，我就不断地去争取！做老板要有资本，所以我从帮人搓澡开始积累。”

吕蓝是扬州著名的修脚师，15年前，17岁的她顶住社会的偏见和巨大压力，成为扬州第一批女修脚工，吕蓝坚信“三百六十行，行行出状元”，在修脚技艺上精益求精，刻苦钻研，练就了熟练的技术。在练习修脚功夫时，首先手感要好，这就得先用竹篾竖着一层层地削，越削刀工越细，削下来的篾子就越薄。一年下来，她削掉的篾子整整有一箩筐。刻苦钻研再加上用心，她很快成了修脚女工中的佼佼者，成为扬州修脚业的“第一高手”。

可社会的偏见差点让她改行，男朋友们听说她是修脚的，不愿与她交往，她先后谈了几个对象也没有谈成。尽管她也知道修脚业是很光荣的，服务行业也是为人民服务，工作不应该有贵贱之分，但眼看着师姐师妹们都转行了，她也坐不住了，想转行。是师傅的鼓励，顾客的支持，让她重新树立起了干好修脚业这一行的信心。

“吕蓝脚艺”的商标叫响全国，偏偏就在这时，国有浴室纷纷倒闭，吕蓝也下岗了。但她坚信靠自己的手艺能够吃饭，于是她向亲朋好友借了点钱，走上了自主创业的道路。经过多年的磨练，吕蓝的名气打响了，成了扬州修脚业的一块金字招牌，外地人到扬州都点名让吕蓝服务。就连香港的政界要人及演艺明星也时常请她去香港修脚。随着生意的扩张，她先后在北京、南京、杭州、常熟等地开了分店，由输出修脚技艺发展到输出扬州修脚业的品牌。

富人是让金钱和社会为他工作，相反穷人是为政府和自己工作。当今社会，好的主意和资本永远是最重要的。富人的思想开放，勇敢且而富有理性；穷人则思想封闭，害怕承担风险，因此比较感性。犹太人不是把钱存在银行，而是放在银行的保险箱里。“有钱不置半年闲。”生意做大，既要为自己赚取可观利润，又要满足社会需要。

职业没有贵贱，社会分工没有优劣。当理想受到现实的摔打时，当努力收获

无奈的嘲弄时，这种就业的反差所带来的折磨既痛苦又酸涩。这时，放眼长远、接受社会的选择才是明智之举。思维转变了，那么，对于大学生是否应该选择服务员或其他服务岗位，也就不再是问题了。

无论何种职业只有性质与分工的不同，并无贵贱之分。大学生在就业的磨练过程中走向成熟、走向理性，也是必修课。怀着一个普通劳动者的心态和定位去参与就业选择和就业竞争，是大势所趋。

成功的机会总是留给有准备的人，马云也曾经当过小贩，李嘉诚也是从学徒开始的，曾宪梓也曾骑车串巷卖领带。在没有好的工作的时候我们先选择能让自己生存的工作，努力学习，不断地储备经验，当机会来临的时候不至于与机会擦肩而过。

绕来绕去，一句话最明白，那就是职业无贵贱，才能有高低，摆稳心态，核心还得靠你自己。

【财富金句】

穷人之所以穷，是因为穷人没有富人的理财意识；富人之所以富，是因为富人在不断寻找致富的途径和理财的知识。

会攒钱的人不如会赚钱的人

理财的最终目的是为了使全家人的生活质量不断提高，而不是只攒钱，不花钱，没有什么比自信自己能赚钱而不是攒钱更为重要。

什么是钱？有人会认为放在自己的口袋里或存在银行的钞票就叫钱。但是犹太人却不会这么认为，在他们看来，世界上最不懂钱的人就是只知“省钱”，不知“生钱”的人，他们认为这种人只是金钱的牺牲品，却不懂得真正的爱钱之道。真正的爱钱之道就是宁可让钱生钱，也不要让人省钱。犹太商人有白手起家的传统，但没有靠攒小钱积累的传统。

犹太人不但爱钱，而且对于怎样得到钱也有其独到的见解。立足于赚钱而不是攒钱，是犹太商人独有的经营哲学。有这样一个笑话：

卡恩站在百货公司的前面，在他身旁有一个体面的绅士，站在那里抽雪茄。卡恩恭敬地对绅士说：“您的雪茄很香，好像不便宜吧？”“两美元一支。”“好家

伙……您一天抽多少呀？”“10支”“天哪！您抽多久了？”“多年前就抽上了。”

“什么，您仔细算算，要是不抽烟的话，那些钱就足够买这幢百货公司了。”“那么说，您也抽烟了？”“我才不抽呢。”“那么，您买下这幢百货公司了吗？”“没有啊。”“告诉您，这一幢百货公司就是我的！”

不能说卡恩不智慧，第一，他账算得很快，一下子就计算出40年的雪茄烟钱可以买一幢百货公司；第二，他懂勤俭持家由小发大的道理，并身体力行。但是，谁也不能说卡恩有“活智慧”，因为他不但没抽上雪茄更没有攒下百货公司。所以说卡恩的智慧是死智慧，而绅士的智慧则是活智慧，那就是：钱是靠钱生出来的，而不是靠克扣自己攒下来的！

有这么个故事：某证券公司的散户股民几乎人人赔钱，只有门口看自行车的老太太赚了个钵盈盆满，于是大家纷纷向她讨教炒股秘方。她说：“门口的自行车就是我的炒股教练，自行车少、股市萧条的时候我就买股票，自行车多、人人都抢着买股票的时候我就清仓。”这就是说：随大流不赚钱，反其道而为之才能发财，实际上，这位老太太不知不觉中运用了逆向思维。

伊索寓言中有这样一个故事：一位富人把金子藏在花园的树下，每周挖出来我陶醉一番，可是有一天他的金子被一个发现秘密的贼偷走了，此人捶胸顿足，痛不欲生。邻居们询问事情的经过：“你从来没有花这些钱吗？”他回答：“没有，我只是每周挖出来看看而已。”邻居告诉他：“有没有这些钱对你来说不都是一样吗？”

现在，这种“富人”在我们的生活中也很常见，理财的最终目的是为了使全家人的生活质量不断提高，而不是只攒钱，不花钱。如果那样的话即使他的收益再高，攒的钱再多，也不能算得上是科学理财，充其量也就是“很能攒钱”。

从犹太商人集中于金融行业和投资回收较快的行业来看，他们是把注意力集中在“钱生钱”上面。靠攒小钱的人是不可能有犹太商人身上的那种冒险气质的。在业务方面，犹太商人精打细算到了无以复加的地步，成本能省一分就省一分，价格能高一点就高一点，利润一定要算税后利润。但在生活上，类似于每天吸10支2美元一支的雪茄，却并不是罕见的现象。像英国犹太银行家莫里茨·赫希男爵那样，在自己的庄园里招待上流社会人物，在历时2周的款待中，光是狩猎游戏中宾主射杀的猎物就达1.1万头。即使节俭到冬天不生火炉的上海犹太

商人哈同，也舍得以 70 万两银元修造了上海滩最大的私人花园，且时常在花园举行“豪门宴”。犹太商人的这种总体上的生活方式，令同为当今世界著名商人的日本人叹为观止。

犹太人那种挣钱观能使敢于追求财富的人发挥所有的能力和才智，成为一个真正成功的大商人。

【财富金句】

对于一个商人来说，没有什么比自信自己能赚钱而不是攒钱更为重要。

让赚钱从包袱变成享受

赚钱的快乐，不是因为钱本身，而在于通过赚钱，证明了自己的能力，实现了自我的社会价值和个人价值。

快乐是人类行为的最高准则，富人之所以会赚钱，因为赚钱是快乐的。

周扒皮，从没睡过囫囵觉，每天半夜起床，天寒地冻，担惊受怕，你说他容易吗？说穿了，他是为了实现利润的最大化。试想，要是赚钱没有那么强烈的快感，周扒皮怎么可能有如此强烈的自觉性呢！

以现在的眼光，周扒皮只能算个土财主，和巴尔扎克笔下的葛朗台老头差不了多少，他们的快感，在于钱本身所带来的满足，在于对钱的拥有。

其实，钱再多，也只能一天吃三顿饭，只需要一张床睡觉，从需要的角度讲，很多钱财都是多余。因此周扒皮们的财富观，从现代人的角度来看，不但可笑并且可怜。

有钱的感觉，并不在于钱本身。有钱的感觉之所以美好，很多时候在于它给人精神的满足，有钱就代表成功，有钱就代表有尊严，有钱就代表是上等人，有钱就代表少受白眼。

巴菲特：“我很享受我所从事的工作，我并不是为了赚钱而工作。我想要赚钱，那是因为这是我为成千的投资者所做的工作，我希望伯克希尔哈撒韦公司有一个很优秀的记录。我为我今天从事的工作感到高兴，我在 25 岁的时候会为此感到高兴，现在我依然为此感到高兴。如果我现在回到 25 或者 30 岁，我当然会更加高兴，但是我现在已经感到很高兴了。”

我们需要在工作中寻找乐趣，而不是在工作中寻找痛苦，我们要为今天从事的工作感到高兴，而不是痛苦。我们要享受工作而不是把工作当成煎熬。马丁·路德金说：“这个世界上，没有人能够使你倒下，如果你自己的信念还站立着的话。”他告诉我们这个世界上除了你自己没有人能让你痛苦，也没有人能让你倒下。

更重要的是，实现价值的过程，本身就是一种快乐，就比如有人喜欢下棋，有人喜欢跑步，下棋下得眉头紧锁，跑步跑得汗流浹背，旁人看着他们比较辛苦，他们自己却是其乐无穷。各人的苦乐，只有自己最清楚。其实在很多情况下，工作本身就是件幸福的事情，智力和体力的付出，都是一种享受。

赚钱的最高境界是什么？快乐赚钱。随你的爱好——快乐赚钱看起来是一件很不现实的事情，但是不少人还是做到了。

“我赚钱啦赚钱啦，我都不知道怎么去花，我左手买个诺基亚右手买个摩托罗拉。我移动、联通、小灵通一天换一个电话号码呀，我坐完奔驰开宝马，没事洗桑拿吃龙虾……”这是一种快乐，它把快乐以彩铃的方式带给人们，这不仅是打电话的人快乐，同时编写彩铃的人也一定非常快乐！

当你从事的工作与你的爱好相符时，你很幸运。当把赚钱建立在爱好的基础上的时候，你是在快乐地赚钱。快乐赚钱的典型例子当数漫画家朱德庸。

朱德庸上学的时候，并不是一个受老师喜欢的学生。同学们每周都要调换座位，只有他必须坐在靠窗的位置上。原因是只有望着窗外他才能安静地上课，否则就会闹出点出格的事来。当他好不容易熬过上学时代，本以为可以摆脱束缚了，却又发现每天工作的几个小时同样使他不快乐。因此，每天他都会在家里磨蹭到不能再呆时才出家门。出门之后，还要先顺路拖着脚步走一会儿，直到剩下十几分钟时才打车去单位。这样过了几年，他干脆直接辞职了，拿起画笔，靠画漫画赚钱。刚开始，赚钱不多，但他很快乐。后来，成名了，就愈发快乐地赚钱。他笑称：总算自己还有一项可以养活自己的爱好。

在不少人的意识里，快乐与赚钱不可能同时并存。快乐就意味着要花钱，赚钱就意味着要失去快乐。要将两者完全融合，并不容易，不过时下还真有这样一批快乐地赚着钱的人们，他们做着自己喜欢的事情，且快乐地赚着钱。将赚钱建立在自己的爱好之上，还有什么比这更让人快乐和羡慕的呢？

人的一生会有很多想做和不想做的事情，如果职业恰好与你的爱好相符，那

么财富就是你快乐工作的副产品，事业也就成了一种赏心悦目的事情。因为，当你对某个领域感兴趣时，你就会在走路、上课或洗澡时都念念不忘你在该领域内取得的成功。还有就是，要是你对该领域充满激情，你就可以为它废寝忘食，或许就连睡觉时想到一个主意，都随时会跳起来。这时，你就不再是为了成功而工作，而是为了“享受”而工作了。也正因为如此，人的能动性就被自发地调动起来了，那么成功也就有了可能。

比尔·盖茨曾说：“每天清晨当我醒来的时候，都会为技术进步给人类生活带来的发展和改进而激动不已。”从这句话中，我们不难看出他对软件技术的兴趣和激情，以及从中获得的巨快乐。1977年，由于对软件的热爱，比尔·盖茨放弃了数学专业。假如他留在哈佛继续数学专业，并成为了数学教授，那么我们很难想象他的潜力将被压抑到什么样的程度。2002年，比尔·盖茨在领导微软25年后，毅然把首席执行官的工作交给了鲍尔默，原因是只有这样他才能投身于他最感兴趣的工作——担任首席软件架构师，专注于软件技术的创新。虽然比尔·盖茨曾是一个出色的首席执行官，但当他改任首席软件架构师之后，他对公司的技术又作出了重大的贡献。最重要的是，他更有激情、更快乐了，这也鼓舞了所有员工的士气，从而为公司带来了更大的财富。

我们生活在财富迅速膨胀的时代，每个人都以自己的方式创造财富、享受财富。每个人对生活的改善、自我价值的实现、社会效益的达成以及每个个体的人格魅力和行动轨迹，都在以一种创造财富的方式得以实现。因此，我们应该发现并创造人生的工作机会，从而踏踏实实去创造更多的财富。

【财富金句】

赚钱的快乐，不是因为钱本身，而在于通过赚钱，证明了自己的能力，实现了自我的社会价值和个人价值。

贪婪是获得财富的不竭动力

人类的物质欲望之水才是人类社会发展的主要动力，是真正的财富之父。而物欲之水有多深，那么堆积起来的财富就有多高。

上帝说：“富人要进天堂，比骆驼穿过针眼还难。”

为什么富人进天堂会这样难？那么天堂究竟会是一个什么样的所在和去处呢？

财主和富人的内心通常都是被财富占的满满的，因此很难留有天堂的位置和处所。与此同时，为聚敛财富，他们必然是绞尽脑汁，费尽心思，甚至不惜尔虞我诈，坑蒙拐骗，甚至于兄弟反目，朋友成仇。一旦拥有了财富，却又开始担心失去、别人会来偷、来抢，以至终日心神不宁，愁眉不展甚至寝食难安……于是，贪婪的厚度不但决定了财富的厚度，也决定了地狱的深度。

其实，富人如果想要上天堂，也还是可以独辟蹊径的，那就是“千金家财还散尽，万盏慧灯且点明”，让自己在由物质的富人摇身一变为穷人，也由精神的“穷人”一夜发迹而变为“富人”。

美国哈佛大学前校长德里克·博克曾写过一本叫作《幸福政治学》的书，他在书中提到：虽然很多人坚信这样一种观念，即财富越多他们就越幸福，但研究显示，这基本上是不正确的。他以美国社会为例，发现尽管实现了经济的巨大增长，但美国人的整体幸福水平在过去的半个世纪中几乎没有任何提高。于是他问：“如果在过去几十年经济愈加繁荣的同时幸福感的变化如此之小，那么政府官员把经济增长视为国家进步尺度，进而赋予其重要意义有何道理？”

其实这个问题对于我们每个生命个体，意义也是非常重大的——如果财富并不总是能带给我们幸福，那么我们为什么还要放纵内心那股盲目的物质欲望的深流到处东奔西突呢？

庄子曾说：“我宁游戏污渎之中自快，无为有国者所羁。”那是庄子身处一个“礼崩乐坏”的急剧变革的时代，因为不愿与当政者合作而发出的感慨。假如他生活在今天，这样一个物欲横流的时代，那么他是否还会发出“无为财富所羁”的感慨呢？

9月正是大连本地苹果开始成熟的季节。一位叫张柯的水果罐头加工商，为了在这个季节得到农民的信任，多收购苹果，每次都会亲自到苹果园。且拿现金与农民结算。每年他都要为收购水果，而准备5000多万的现金，之所以要收购这么多的水果，是他在大连拥有一家东北最大的水果罐头加工企业。张柯的创业极具传奇色彩，1994年他从大连一家外贸公司辞职，用10万元建了一个小型的罐头加工厂。因为一次向日本出口红豆罐头时，每瓶少装了5克遭到了日本

客商索赔 80 万。张柯说：“那个时候我想我也就 26 岁吧差不多，也确实确实是好像从来没有想象当中自己的身体可以能抵抗住这么大的压力，从来没想到。”然而，欠下 80 万外债，并没有压垮张柯。为了事业成功，张柯要找朋友借 100 万重头再来。1995 年时，凭借自身一种与众不同的性格，他不但把产品卖到了全世界 30 多个国家，而且国内市场的销售额也超过了一亿五千万。张柯说：“我就是这样一个渴望成功的人，而且是极度渴望成功，我认准的事，我骨子里往外都觉得肯定能做成。”

财富之水的本质是一种被物化了的人类的欲望之水。在人类的经济活动中凡是出现泡沫的地方，就一定潜藏着人类物质欲望的深流。这个深流流量的大小和流速的快慢，也通常决定了泡沫的大小和多寡。

在改革开放前的中国，先不说三年自然灾害时期，即便是正常的年景，物质贫乏也是正常现象，因此，怎样吃饱穿暖，曾一度是每名中国公民必须面对的最重要的生存课题，人们遇到之后，最寻常的问候语就成了“吃过了吗？”当时除了有限的工资收入外，粮票、肉票、布票和烟票的多少，就一时成了衡量人们是否富有的“试金石”。改革开放以后，温饱问题似乎早已解决(尤其在城市)，餐馆、食堂餐桌上留下的大量残菜剩羹随处可见，即便是农人养的猪，也或多或少染上了“高血脂”、“脂肪肝”这样一些人类独有的“富贵病”……人们似乎不再满足于“吃”，而更喜欢出入美容院、洗脚店、歌厅和咖啡馆等场所了。

两种截然相反的社会景象，折射出社会政治结构的调整 and 政策的变迁所带来的变化之大。隐藏在变化之后的，是整个社会物质欲望之水的日益高涨……

于是，假如我们换一种眼光来审视经济活动，就会发现：电脑屏幕上那一根根曲线所反映的股市波动，其实是人类物质欲望之水的潮起潮落。那些好象是一夜间矗立的高楼大厦，也并非钢筋、水泥和砖块砌成，而是人类物欲之水的固态体现——既可以看作是“冰雕”，也可看成是“雪楼”。而那居高不下的房价，分明也是铺天盖地一大团不断膨胀着的物欲深流搅起的巨大泡沫。

所以说，人类财富的多少表象上好象是与人类付出的劳动相关，但本质上却是与人类物质欲望深流的大小成正比的。财富之水其实也就是人类的物欲之水。没有人类物质欲望的深流经年累月的汨汨流淌和辛勤浇灌，人类就不可能拥有今天这样一片浩瀚的财富的汪洋。

【财富金句】

人类的物质欲望之水才是人类社会发展的主要动力，是真正的财富之父。而物欲之水有多深，那么堆积起来的财富就有多高。

【从选择果汁测试你的贪婪指数】

宴会上，服务生端着果汁走过来，托盘里的杯子有不同分量的果汁，你会选择哪一杯？

A 空杯，正准备要倒入。

B.半杯。

C.七分满。

D.全满。

解析：

A：你是一个对金钱欲望非常强烈的人，常常搞不清自己到底有多少钱，是个很会赚钱的穷人。

B：你是一个做事非常谨慎的人，对金钱也同样谨慎，是对钱欲望不强的人。

C：你凡事都会留后路，自制能力强，不会轻易进行危险的金钱交易，是个对金钱欲望强烈且善于支配的人。

D：你是一个非常贪婪的人，对金钱的占有欲极强。

我就是下一个富翁：心态决定人的命运

财富在很大程度上是与心态相连的，一个人要是拥有百万富翁的心态，一旦有机会，或许他真的会成为百万富翁。而心态上一直认为自己本来就是“穷光蛋”，这样即使有富裕的机会或许也会与他擦肩而过。

世界上，之所以会有贫穷与富裕之分，是因为富人与穷人各自观念之间的对比和选择的结果所致，也正是由于这种对比和选择才决定了穷人与富人截然不同的一生。

穷人与富人对于金钱的理解往往存在着特别大的差异，就像有人常说“贪财乃万恶之源”；而有人却说“贫困才是万恶之本”。富人之所以富，穷人之所以穷，

其主要原因之一就是他们对于金钱的不同的观念所致。其实，绝大多数人都是从父母那里了解到钱的真正涵义。贫穷的父母在培养孩子的致富观念时，会说：“在学校里要好好学习。”于是，他们的孩子就可能会以优异的成绩毕业，并秉承了贫穷父母的致富观念。因为家长的灌输，孩子在很小的时候就已经形成这些观念。但是学校过于注重学术知识和专业技能的教育和培养，因而忽视了致富技能的培训。因此，经常可以看到很多精明的才华横溢的“穷人”在学校时成绩优异，毕业后却穷其一生在为自己的财务问题而大费脑筋。

在推销员的群体中，流传着这样一个故事：

两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是赤脚。第一个推销员看到非洲人都是赤脚，立刻失望了：“这些人都是赤脚，怎么会要我的鞋呢？”于是沮丧而归。但是另一个推销员看到非洲人都是赤脚，却惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，市场就会大得很呢！”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后大获成功。

一念之差导致天壤之别的结果。同样的市场，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人却满怀信心，大获全胜。

观念对人的一生有着重大的影响。例如，穷人经常会说“我可付不起”；而富人则会说：“我怎样才能付得起呢？”一个让你放弃，而另一个则促使你去想办法。说“我付不起”这种话会阻止开动脑筋想办法；而说“怎样才能付得起”则开动了智慧大脑。

事实上，这里只是强调要不停地锻炼我们的思维，培养正确的致富观念。富人常说：“脑袋越用越活，脑袋越活，挣钱就越多。”在他们看来，一个人如果轻易就说“我负担不起”这类话其实是一种精神上的懒惰。

现实中，穷人与富人在工作时都很努力，但一旦遇到与金钱有关的问题时，富人就会去想办法解决，而穷人则习惯顺其自然。长期下来，富人的致富能力越来越强，而穷人则相反越来越弱。

雨后，一只蜘蛛艰难地向墙上爬去，由于墙壁潮湿，它爬到一定的高度的时候，就会掉下来，它一次次地向上爬，又一次次地掉下来……一只燕雀看到了，叹了一口气说：“我的一生不正如这蜘蛛吗？忙忙碌碌而又无所得，何必呢？”于是，它日渐消沉。一只雄鹰见了，也感叹到：“我的一生正如这蜘蛛，即便是