

人

民

悦

读

丛

书

总主编◎东 润 文 昊 夏 阳

助你成功

理财之道

主编◎金中

LI CAI
ZHI DAO



新疆人民出版社

人民悦读丛书·助你成功

理财之道

常州大学图书馆
藏书 编 章 中

图书在版编目(CIP)数据

理财之道 / 金中主编. — 乌鲁木齐: 新疆人民出版社, 2011.10

(人民悦读丛书. 助你成功)

ISBN 978-7-228-14526-3

I. ①理… II. ①金… III. ①财务管理—通俗读物
IV. ①TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 183047 号

责任编辑:徐晓琳

封面设计:刘堪海 雅 涵

出 版	新疆人民出版社
发 行	新疆人民出版社
地 址	乌鲁木齐解放南路 348 号
邮 编	830001
制 作	乌鲁木齐标杆集书刊设计有限公司
印 刷	新疆新华印刷二厂
开 本	880 毫米×1230 毫米 1/32
印 张	7
字 数	180 千字
版 次	2012 年 4 月第 1 版
印 次	2012 年 4 月第 1 次印刷
印 数	1-3000 册
定 价	15.00 元

目 录

金钱并非万能	1
大家都可以成为富翁	3
富有是努力的结果	5
聚沙成塔 积少成多	10
允许自己内心渴望财富	15
把自我财富教育当做首要任务	21
学会选择 学会放弃	27
相信自己是富翁	33
勿以业“小”而不“为”	39
投资 不一定是有钱人的游戏	45
是你为金钱工作 还是金钱为你工作	50
财富爱在另外一条路上与你对话	55
钱愿意追随勤奋的脚步	61
你不理财 财不理你	67
别让一时的冲动操纵你对财富的支配	73
学会预算 对你的口袋做到心中有数	78
节俭并不是吝啬	83
学会掌控金钱的技能	87

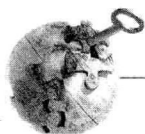


助

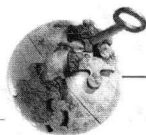
你成功

ZHUNICHENG GONG

想法先赚取第一桶金	93
让金钱成为你的好仆人	98
确立财富奋斗方向	104
没有规划的目标近似于空想	110
把大目标分解 逐个完成	115
在开始时就要想象出结束	120
着眼于长期目标 不拘泥于一时得失	125
金钱的妙用和滥用	130
做一个富有而让人尊敬的人	135
正确的思考是致富的捷径	139
商业的忠告	142
养成储蓄的习惯	145
多挣少花	149
不愿储蓄者的悲剧	154
不可赊账	158
学会正确理财	162
理财成功之道	165
勤俭必能致富	168
商机就是宝藏	173
财存细处 先少后多	177
把眼光投到别人想不到的领域	181
善于赚女人的钱	184
与时俱进 让眼睛也新潮一点儿	188
打开预测之眼 挖掘明日商机	192
看准商机 更要放手一搏	195



做足市场调查 磨刀不误砍柴工	200
广交朋友 凡事可为	204
像守护生命一样守护自己的诺言	208
见好就收 贪婪会葬送你既得的一切	212



金钱并非万能

如果您失去了金钱，失之甚少；如果您失去了朋友，失之甚多；如果您失去了勇气，失去一切。

——(德)歌德

人类的“习性”实在可怕。

偶尔吃到丰盛美味的菜肴，那是因为“偶尔吃到”，所以觉得好吃。假如每日都吃，不久就会觉得厌烦，虽然其滋味并无变化。

因为人的味觉习惯了美食，所以就不再感觉可口了。因此，吃山珍海味，固然是人的幸福，可是给他吃 10 倍的山珍海味，却不能算是提供了他 10 倍的幸福，人类的感官就是这样，透过感官所察觉到的幸福，也是不太可靠的。

以这个观点来看，一个人的收入若是另一人的 10 倍，并不表示他可以比别人奢侈 10 倍，更不能保证他比别人幸福。在这种属于心理感受的衡量尺度上，应有金钱以外的标准。

人类常为金钱而犯罪。可是以更深一层的



角度观察,一般都是得到财以后才犯罪。因为一有了钱,生活奢侈无度,荒淫放纵,生活糜烂,就引起了无穷的祸害。这种案例在我们周围,多得不胜枚举。由此以观,我们不能无条件地赞成钱多是好的现象。

1万元有1万元的价值,我们要在生活中,尽量运用金钱的价值,以安康、没有浪费的生活方式,来享受人类尊贵的生活意义。

在日本,有所谓“猫与金元宝”之说,就是猫看金元宝,根本一文不值,只有人类懂得价值观念,且有能力运用其价值。

但并非人人都懂得运用财富的价值。我认为每个人在心理上,应该对价值的意义有所认识,并应学习妥善地运用财富的价值。有人也许收入只有1万元,但觉得生活很有意义;有人收入数10万元,却觉得缺乏生活乐趣。我想,其中就是牵涉到价值观念的问题。

幸福,如果是轻易可得的话,那么,人类就不需要坚毅的意志和努力奋斗的精神了。

人生的历程,极为复杂多险,必须披荆斩棘,多方努力,才能享受真正幸福的滋味。



大家都可以成为富翁

能处处寻求快乐的人,才是最富有的人。

——(美)梭罗

所谓富有,多半是指物质金钱的富足。例如美国著名财经杂志《福布斯》,每年都会公布全球富豪的排行统计,主要就是从这些人所拥有的资产财富来排定名次。换句话说,就是以拥有金钱的数量来判断一个人富有的程度。

早期台湾社会,也曾经历过贫困的年代,经过数十年经济的稳定发展,才有今日社会的富裕繁荣。但是物质的财富,真的让人幸福快乐吗?事实上,任何一个年代,都会使人感觉幸福或不幸福、快乐及不快乐。时至今日,物质的财富能为人带来便利,也有可能为人造成烦恼。

所谓“饥寒起盗心”,似乎意味着物质生活改善之后,整体社会就能够国泰民安,风调雨顺。可是,另外也有一句话说“饱暖思淫欲”,指出物质财富的增长,并不一定能强化人的伦理



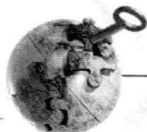
观及责任心,反而可能使得人心腐化,生活糜烂,造成社会的不安。

我不懂经济学,我只知道人心如果偏向任何一种性质的极端之时,就会有问题。况且人生的快乐和幸福,并不等于物质财富的拥有,也不能从经济条件的贫富来论定一个人生命价值之贵贱。也可以说,真正的财富不一定是金钱买得到的。真正的财富在于我们内心世界的宽广、豁达与包容。如果能以大慈悲心对待一切众生,一切众生的财富,就等于是自己的财富了,全宇宙的财富也等于是自家的宝藏了。

以护持法鼓山的信众而言,捐款支持法鼓山,看起来他个人的财富好像变少了,其实是更加富有了,因为他的财富与社会的财富进行了整合。就好比一小滴水流入大海后,融入于大海,而与大海等量,一滴水的力量极其有限,大海创造的生命力则是无穷尽的。因此,懂得奉献的人,才是真正懂得资产管理的人。

现代社会中,虽然每个人的机运与聪明才智不一定成正比,所能创造的财富也不一定,但是如果有机会时,不妨就奉献多一些。如果没有机会,就奉献少一些。布施是财富,知足也是财富,因此,不论机会多与少、有或无,也等于是恰到好处地在增添财富了。

以个人的聪明才智,加上努力,并适时掌握机遇,便能为个人创造最大的财富。如果人人都发挥各自的长处,善用机运,不计较你多我少,如此一来,相信每个人都可以成为快乐的富翁,我们的社会也就是富裕的人间净土了。



富有是努力的结果

世间没有一种具有真正价值的东西，可以不经过艰苦辛勤劳动而能够得到的。

——(美)爱迪生

许多人认为成功很难，但事实上成功并不难。不但不难，甚至可以说，成功很简单。说得再简单些，成功就是坚持住自己的信念、比别人多努力一点。

成功与不成功之间的距离，其实并不像大多数人想的那样是一道巨大的鸿沟。成功与不成功的差别只在于一些细小的动作和事情。

多打一个电话，多认真一些，多花一点心思，多努力一点。

也许有人会说：“我努力过，可是我还是没有成功。”你真的尽了自己最大的努力了么？你有没有坚持下去呢？你是不是很快便放弃了自己想成功的信念呢？有很多人觉得自己也曾认真努力过，只是与那些成功的企业家相比，缺少了些机遇，多了些挫折罢了。



其实,你所遇到过的困惑,他们也遇到过;你所遭受到的挫折,他们也遭受过;你所经历的挑战,他们也经历过。他们真的与你一样,也都曾是普通平凡的人。

但是,与你所不同的是,那些成功了的企业家在自己曾经平凡普通的成长道路上,通过自己的不懈努力,找到了属于自己的不平凡的一片天地。

个人的努力,信念的坚持,才是成长的关键,更是成功的关键。主动地学习,积极地发展,抓住机遇,用信心和汗水来丰富自己、装扮自己都是努力的过程。

一提起“松下”二字,大家便会想起名扬世界的著名品牌,可是你知道吗?松下的创始人——松下幸之助,他幼年时的经历,向我们充分展示了信念与努力在人生成功的道路上是多么的重要。

松下幸之助的人生经历是非常坎坷的。松下的父亲做投机生意失败,把祖先留下来的家产都赔了进去。松下出生时家境很贫寒,为了生计,刚上小学时便不得不离开父母,一个人来到大阪,独立生活。

刚到大阪时,松下在一家火盆店里做学徒兼照看小孩。在家过惯了苦日子,所以帮人打打杂并不觉得太辛苦。可是,年纪幼小的松下,会经常在夜晚想起母亲,哭个不停。

松下在火盆店里工作时,有空便要负责擦亮火盆。好的火盆,光是用木贼(草的名称,晒干之后可用来擦亮东西)擦,就要花上一天工夫。松下本来柔软的手,很快就破了,也红肿了起来。一个月下来,早上使用抹布的时候,水会浸入皮肤干裂处,很痛。

尽管工作辛苦,还有抑制不住的想家念头,但小松下仍坚持了下来。其实,他也并非没有产生过退缩的想法。可是当他想到拼命



想挽回家产的父亲,想到希望自己能够出人头地的家人,想到自己身为男孩子应该赚钱养家的责任,松下还是坚持了下来。松下后来说,他一直认为那几个月的学徒生活,对他有很大的好处。

这样的生活一直持续到了次年的二月。由于火盆店老板要把店迁到别处去,所以便介绍松下到他的一个叫五代的朋友开的自行车店里工作。

松下在自行车店里当学徒的工作是:早晚打扫、擦桌椅、整理陈列的商品。这些事情每天至少要做一次,然后是见习修理自行车或做助手。

当时的自行车,远不像现在这么大众化。那时的自行车大多是英国和美国制造的,是有钱的公子哥才能买得起的东西。在当时松下的幼小心灵里,有着这样一个想法:将来一定要自己赚钱买一辆自行车!

那时修理自行车有点像小铁匠,店里有车床等设备,所以松下也学会了使用这些设备。当时转动车床并不用电,都是工人用手转,这对于小松来说很是吃力。转了一会儿,手就累了,没力气再转。可是凭借着赚钱买自行车、赚钱养家的念头,松下做起来也不觉得讨厌和辛苦,有时反而还觉得很喜欢这类工作。

松下的父亲一直内疚自己把祖先的家产赔光,于是便把一家人所有的希望都寄托在唯一的男孩子松下身上。

松下边做学徒边学做生意,出了问题时,便跑去找父亲解决。父亲总是这样鼓励松下:“伟人都是自小从学徒做起,经过千辛万苦才成功的。不要灰心,要忍耐啊!”松下的母亲曾想让松下去当工人,可是父亲坚决反对:“我希望你继续当学徒,将来做大生意,我认为这才是最好的一条路。不要改变你的志向。”父亲的话,给了小



松下很大的鼓舞。

确定了经商赚钱的思想后，小松下用自己的聪明与勤勉开始了最初的经商之路。

在自行车店里时，来店里的客人常常叫松下去买香烟。他只好先把脏兮兮的手洗干净，再跑到附近的香烟店去买烟。

次数多了，他开始想，这样洗一次跑一次，又麻烦又花时间，如果大量买来放在店里，不就省事了么？既不用跑，又不必中断修车的工作，更主要的是，还可以赚点微薄的利润，真是一举三得啊。

当时一次性买 20 包香烟，就赠送 1 包，所以，松下卖 21 包就可以赚 1 包的钱。这么做了没多久，松下就出名了。有的客人对松下的老板说：“你们店里的那个小徒弟好聪明啊，将来一定能成为大人物！”

在大阪当学徒的日子里，松下学到了许多有益的知识。当时的松下边做学徒边学做生意，对于经商的理念和手法，松下都非常认真地学习着。

当时的五代自行车店是很受好评的招牌店，大阪商界对招牌的重视、大阪商人对招牌的珍惜，给身处其间的小松下留下了不可磨灭的印象。

松下逐渐认识到，招牌，代表着特色，更代表着信誉。所以，松下在后来的经营实践中，继承了大阪商人的传统，视信誉如同生命、如同法宝。在处理许多事情的时候，宁可有别的什么损失，也不干一丝一毫有损信誉或有可能影响信誉的事情。不仅如此，松下还利用自己的招牌和信誉，取得超乎寻常的成效。

有很多学徒工经历了与松下同样的磨炼，最后并没有取得特别的成就，但是松下却从中脱颖而出，获得了成功。真正的原因有



两条:

第一,因为松下有着信念的支撑,松下不会甘于永远做一名学徒,他是背负着支持家庭的经济重担、带着父母要他出人头地的愿望来到大阪的。

第二,因为松下懂得一个道理,要想能脱离贫困,实现自己愿望和理想,就要一点一点从小事做起。小小的努力积累起来就会成就惊天动地的大事。所以,他从不把做学徒当成是苦差事,而是从中学习到了各种各样的经营知识和理念。

事实证明,松下在学徒期间所做过的努力都没有白费,所学到的每一点知识都为他日后取得成功带来了帮助。

曾经有位哲人说:“走一步路是不需要勇气的。”渴望成功的你,所要做的事情就是这样。只要你迈出了第一步,然后再一步一步走下去,你就会逐渐靠近你的目的地。如果你知道你的目的地是什么,而且向它迈出了第一步,你便走上了成功之路!

人生的变数很多,没有人能承诺我们的一生永远是晴天,没有人能预知草莽之中是否潜藏着毒蛇猛兽,没有人能勾勒出命运的风刀霜剑……但是,我们虽然不能控制外界环境,行动却可以产生力量,而这力量的源泉正是坚定的信念和不懈的努力。真正的信念是不可动摇、不可战胜的,真正的努力是没有休止的。当遇到挫折、遭受困难之时,用你心头坚定的信念,努力走下去,就一定会渡过难关,迈向成功。

信念是通往成功的桥,努力是走过桥的力量。只要树立了信念,为自己搭起了这样的一座桥,然后昂首阔步地走过去,等待你的,就是成功!



聚沙成塔 积少成多

任何巨大的财富,在最初积累的时候,往往是由一个很小的数量开始的。

——(中)邓拓

在当今社会,发财是不少人最真实的愿望,他们总梦想自己有朝一日能财源滚滚来,潇潇洒洒地做一笔大生意。但为什么大老板只是少数,更多的人则是终其一生也难以做到?

这其中一个很大的原因就是,这些人赚钱的心愿太迫切了,导致了致富心态的错误,他们只想发大财、赚大钱,而对赚小钱的机会却看不上眼。虽然很多人都明白积少成多、聚沙成塔的道理,但真正肯去实践的却没有几个,而大名鼎鼎的廉价连锁超市“阿尔迪”的老板阿尔布莱希特兄弟则将这个法则贯彻得淋漓尽致。

“阿尔迪”的店名是德语阿尔布莱希特折扣店的简称。老板阿尔布莱希特兄弟俩出生于埃森市的一个矿工家庭。第二次世界大战后,从



母亲手中接过一家以卖奶酪为主的杂货店,在以后 50 多年的经营中,兄弟俩一直坚持简单、便宜的经营战略,结果生意却越做越大。

当时,无论从面积还是商品种类上看,阿尔迪超市都只能算是家小型超市。与其他商店相比,阿尔迪连锁店最大的特色是便宜,即使相对于当今中国人的消费水平,也是很便宜的。

由于价格便宜,阿尔迪一开始就深受德国低收入家庭和外国留学生的欢迎,但也正因为以价格便宜出名,因此在很多人心中产生了便宜没好货的偏见。很长一段时间里,德国人只要经济条件尚可,都不屑进这家店购物,因为拎着阿尔迪的购物袋在大街上行走是件让人丢面子的事。

但兄弟俩仍全心全意地坚持廉价销售的特色,一件商品即使只赚几分钱,他们也会毫不犹豫地销售,从不为暴利所动。

直到 20 世纪 90 年代,阿尔迪在保持廉价的前提下,不断调整商品结构、档次,逐渐改变了在德国人心目中的形象。长期的低价和中档的质量成了吸引主妇们来此购物的主要因素。

如今,到阿尔迪购物已经不再是丢面子的事了,开着奔驰、宝马到阿尔迪购物也大有人在。据统计,德国有 95% 的工人、85% 左右的职员和公务员定期去阿尔迪购物。

在过去的一段时间里,由于经济不景气,很多公司的销售和利润纷纷缩水,阿尔迪的客户却增加了 20%,销售额增加了 10%。

现在,阿尔迪已开到德国以外包括美国在内的 12 个国家,共有 6000 多家店,并以每周至少新开一家分店的速度在迅速膨胀。难怪《福布斯》感叹,如果阿尔布莱希特兄弟不是均已年过八旬的话,说不定再过些年就会超过盖茨成为世界首富。

为了降低商品成本价格,阿尔迪进行全球采购,在全世界范围