

那就从本书起程吧，潇洒走上你的创富之路。
追求财富是我们每个人的权利，可是财富并不会均匀地播撒人间。

你的财富 从哪里来

NI DE CAIFU
CONG NALI LAI

亦红 / 编著



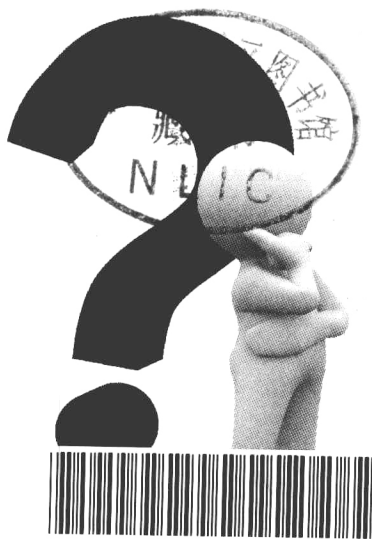
NLIC2970804433

北京工业大学出版社

你的财富 从哪里来

NI DE CAIFU
CONG NALI LAI

亦红 / 编著



NLIC2970804433

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你的财富从哪里来 / 亦红编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5639-3127-9

I . ①你… II . ①亦… III . ①成功心理 - 通俗读物
IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 097125 号

你的财富从哪里来

编 著: 亦 红

责任编辑: 孙 澍

封面设计: 尚世视觉

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 三河市春园印刷有限公司

开 本: 787 mm × 1092 mm 1/16

印 张: 17

字 数: 259 千字

版 次: 2012 年 6 月第 1 版

印 次: 2012 年 6 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-3127-9

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

毋庸置疑，追求财富是每个人的权利，也是普通大众孜孜以求的人生重大目标之一。可是，财富并不会均匀地播撒人间。

那么，你想过吗？

为什么别人是百万富翁的时候，你还不名一文？为什么有的人一辈子都在为钱奔波，而有的人却钱多得花不完？为什么有的人可以出有车、食有鱼，而有的人却只能衣衫褴褛、寡居陋巷？为什么有的人潇洒地制订着游戏规则，并享受着由此带来的财富，而有的人却只能被动接受贫穷，总是在后面艰难地追赶？为什么有钱的人似乎越来越有钱，而没钱的人却依旧生活困苦？

……

如何才能消除这样的差距，又该从哪里学习发财致富的真学问？

请翻阅本书吧！本书将通过大量真实生动的事例来训练和培养你，指导你如何打造自己的财富人生。

创富之路没有止境，如果你想潇洒上路，请从本书起程。

希望本书能帮助你找到穷的原因，发现富的机遇，从而成就自己的财富梦想和幸福生活。

目 录

第一章 财富源于积极的心态	1
富人具有良好的心态	1
从心理上成为一名富人	3
让富裕思想充盈大脑	7
与人竞争的心态	8
冲破穷人的“思想牢笼”	10
观念是赚钱的先决条件	12
给自己一个华丽的梦想，享受奋斗的快乐	14
境由心生，你说行就行	17
用雄心壮志作助力	20
向贫穷挑战，向命运挑战	23
大志离不开大自信	26
不幸很少在充满信心的人身边徘徊	28
赚钱，要心动，更要行动	31
穷人做事情，富人做事业	35
第二章 人脉就是财富	42
成功需要超强的人脉	42
人脉让我们了解自己、了解社会、了解人生	46
人情越多，红利越多	48
借助贵人之光照亮“钱”程	51
善借人气，财气势如虹	55
经商最好不要单打独斗	57
借助同人之力，共谋大事	59
要重视新闻媒介	64



第三章 不可缺少创业精神 68

成大业者一定要有一个远大的目标	68
独立创业打开财富之路	70
创业要趁早	73
做好独立创业前的心理准备	74
设立自己的财富目标	76
生意不怕小就怕不赚钱	78
羊肠小道走险峰	82
打破常规，众行之中求逆行	84
保持对生意的兴趣和热情	86
没有勇气成不了大器	87

第四章 自我投资，提高自己的赚钱能力 92

赚钱就必须过吃苦这一关	92
勤奋是致富之源	94
必须对你的工作、事业有兴趣	95
热忱是一种力量	97
天下没有免费的午餐	100
知识可以改变命运	101
书本教育不一定能使人致富	103
带着目的去学，让学有所用	106

第五章 先做人后做生意 111

人格也是财富	111
人品有多高，你的财富就有多厚	112
万事以和为贵，不要轻易得罪人	114
先赚名声再赚钱	116
信誉是赚钱的最大资本	117
诚信能创造真正的财富	122

第六章 学会用“钱”生钱 134

商业运作就像“蹬三轮”	134
-------------------	-----

利息不等于钱生钱	135
如何用活钱是一门大学问	137
以钱养钱，以钱生钱	139
积累财富不能靠工资，而要靠投资	140
找到“钱生钱”背后的规律	142
发财致富，善借者兴	144
巧借他人资金谋发展	145
巧妙融资扩大发展	147
凭借信用“谋借”资金	148
找到借贷的窍门，就永远不再为资金发愁	150
有借有还，再借不难	156
与金融界相处的技巧	157
第七章 抓住稍纵即逝的商机	159
有人的地方就有生意	159
孩子的需求是永远的热点	163
女人的钱总是最好赚的	165
想办法把冷门变成热门	168
学会根据市场需求“补空当儿”	170
在特殊需要中找到难得的商机	175
深入调查，了解顾客需求	177
没有商机可以制造商机	179
商机面前人人平等	182
第八章 财富从管理中来	186
得贤则昌，失贤则亡	186
有才必举是准则	188
不要任人唯亲	192
大胆任用提拔年轻人	194
创建学习型团队，提升企业核心竞争力	195
全员决策，群策群力	198
善于授权	201
变管理者为指导者	205
激励是管理艺术的核心	207



工作一定要落实到位 213

第九章 养成理财习惯..... 218

- 一定要做财务规划 218
- 对理财要有足够的耐心 219
- 花钱要有计划 221
- 节俭是一种好品质 223
- 善于用精确的数字来描述生活中的每个细节 225
- 记下每笔钱的用途 228
- 适当降低生活水准 230
- 节约每一分钱 231
- 追求成本最小化 234
- 投资一定要避免“羊群效应” 237
- 制订可行的财富计划表 239

第十章 享受生活，善待金钱..... 243

- 人不能以赚钱为终极目标 243
- 视工作为乐趣，享受工作过程 244
- 输得起才能赢得到 246
- 经历是最有力的生命体验 247
- 过着心存感激的生活 249
- 在创造财富的过程中感受幸福 251
- 精神富了才会幸福 252
- 懂得分钱的人更容易获得金钱 254
- 有舍才有得 256
- 学会帮助别人 257
- 享受金钱，享受快乐 258
- 有钱别忘了尽孝 260
- 该收手时就收手 261

第一章 财富源于积极的心态

富人具有良好的心态

心态的好坏是决定财富多寡的关键，积极的心态让人奋发向上，赢得财富；而消极的心态让人意志消沉，沉溺于现状，最终还是穷困潦倒。

仔细观察一下周围的失败者与成功者的心态，尤其是在关键时刻，你就会知道，是“心态”导致了人生的不同。

改变贫穷的命运，赢取财富，主要取决于自己致富的观念和积极的心态。一个心态积极但能力平平的人所取得的成就，往往比一个具有卓越才能但心态消极的人所取得的成就要大得多。

华特·法兰克是加拿大成功的房地产经纪人。他27岁之前在牧场工作，在27岁的一天，他早晨醒来，忽然发现自己得了小儿麻痹症，从此下肢瘫痪，必须依靠轮椅行走。

由于法兰克的个性冲动外向，这种打击几乎使他丧失信心，由于行走不方便，他已经没法再当体力劳动者了。但是一个念头为他带来了转机——他正确估计自己的能力，倘若先前的工作今后不能胜任，是否可以尝试其他的门路呢？他不放弃自己的努力，相信天无绝人之路。

知心朋友劝法兰克改行经商，他坦然接受了。在进入房地产界之时，他在心理上做好了打一场硬仗的准备。

刚出道，法兰克碰到了不懂行的困难，他凭着试一试的毅力和



勇气，不放过一切与顾客交流的机会，他细心观察顾客的反应，努力积累经验。

为了早日实现自己的财富梦想，他坐着轮椅逐户上门进行拜访，并悉心记录他们的资产。第二年，他成为渥太华名列第一的推销员，三年后他拥有了自己的公司，并扩大规模成为加拿大的不动产公司。

这只是一个小人物的奋斗故事，他的成功在于拥有积极的心态和顽强的意志。在困难面前，他选择的是为获得成功而努力拼搏，而不是怨天尤人，为自己的不幸找台阶。

段先生在硅谷的创业同样充满着艰辛和挫折，但是他凭借积极的心态，经过屡败屡战的磨炼，最终取得了很大的成功。

起初，段先生到硅谷创业的时候，身无分文，无依无靠，只好每天开着一辆二手箱型车，到中国城兜售旧货。他跑累了，就在车上休息。这样做了一年，他练就了一手推销的好本领。

1991年，他利用做小本生意赚到的钱创办了一家电脑公司，从事主机板及笔记本电脑的生意。然而，电脑巨人康柏公司一次突然性的大降价，使得他措手不及，公司赔了本。

但是失败并没有消磨段先生的斗志，过了几天，他又开始第二次创业。当时半导体产业的前景很好，他便开始做提高视窗效率的加速芯片。过了半年，他最终研究出了硬件，可是软件跟不上进度，结果公司只好关门大吉。

就在这时候，有人请他重整一家局域网软件公司。就在这家公司要整装完毕之时，谁知市场发生了变化，产品过时了。就在他正想大干一场的时候，公司倒闭了。然而接二连三的失败并没使他气馁，他仍对自己的事业信心十足。

后来，他敏锐地捕捉到了互联网热的信息，他坚信自己的感觉，可是手头缺钱，什么也办不成。他只好到处筹措钱财，结果处处碰壁，甚至有一些朋友怕他借款而不愿意与他来往。

有一天，他鼓足了勇气来到硅谷的一家金融大楼，不仅吃了个闭门羹，还被门卫撵了出去。经过一番折腾，他终于找到了乐意投资的人。1996年2月，他创办了网上网公司。公司适时推出能够提供网络服务业者所需要的宽频网络，这种宽频网可将骨干网与他的网上网接起来，从而让网上网成为网络服务业者的交换中心。

当时，仅美国就有二百多家网络服务商与网上网连接，而亚洲也有许多业者将网络连接到网上网的交换中心。1998年12月，段先生的公司在纳斯达克上市。半年后，股价升到150多美元，市值达到2亿美元，网上网公司逐渐成为全球最大的网络宽频中心。1999年，网上网公司被另一家专门铺设光纤网络的公司兼并。按照当天的股票面值计算，收购费用达15亿美元。事实证明，段先生不畏艰难、辛勤创业，取得了很大的成功。

为什么有些人能够主宰财富？赢得财富的首要条件是有积极的心态。心态不同，所看到的景色也会不同。面对世界，面对一切可能出现的险阻和困难，成功的创富者始终用积极的思考、充实的精神和乐观的态度来支配、控制自己的人生，不断地克服困难，从而走向成功，获得财富。

从心理上成为一名富人

在日常生活中，经常会看到这样一些人：他们或许从外表上看去像富人，但却是一副穷人做派。实际上他们根本不能算富人，只是一些比较有钱的“穷人”罢了。

“心有多大，舞台就有多大。”要想成为一名富人，首先必须从心理上成为一名富人。只有从心理上成为一名富人，才能摆脱心理的贫穷。

井底里有一只刚出生不久的小青蛙，对生活充满了好奇。



小青蛙问：“妈妈，我们头顶上蓝蓝的、白白的，是什么东西？”

妈妈回答说：“是天空，是白云，孩子。”

小青蛙说：“白云大吗？天空高吗？”

妈妈说：“前辈们都说云有井口那么大，天比井口要高很多。”

小青蛙说：“妈妈，我想出去看看，到底它们有多大多高？”

妈妈说：“孩子，你千万不能有这种念头。”

小青蛙说：“为什么？”

妈妈说：“前辈们都说跳不出去的。就凭我们这点本事，世世代代都只能在井里待着。”

小青蛙有些不甘心地问：“可是前辈们没有试过吗？”

妈妈说：“别说傻话了。前辈们那么有经验，而且，一代又一代，怎么可能会有错？”

小青蛙低着头说：“知道了。”

自此以后，小青蛙不再有跳出井口的想法。

小青蛙的悲剧就在于它“不再有跳出井口的想法”了。只有心中存有广阔的蓝天，才能跳出贫穷的井，成为一名富人，如果连跳出井口的愿望都没有了，那么，此后就只能坐在井底了。

洛克菲勒小的时候，全家过着不安定的日子，一次又一次地被迫搬迁，历尽艰辛横跨纽约州的南部。可他们却有一种步步上升的良好感觉，镇子一个比一个大、一个比一个繁华，也一个比一个更给人以希望。

1854年，15岁的洛克菲勒来到克利夫兰的中心中学读书，这是克利夫兰最好的一所中学。据他的同学后来回忆说：“他是个用功的学生，严肃认真、沉默寡言，从来不大声说话，也不喜欢打打闹闹。”

不管有多孤僻，洛克菲勒一直有他自己的朋友圈子。他有个好朋友，名叫马克·汉纳，后来成为铁路、矿业和银行三方面的大实业家，当上美国参议员，并作为竞选总统的后台老板，在政界为洛

克菲勒行将解散的美孚石油托拉斯进行斡旋。

洛克菲勒和马克·汉纳，两个后来影响了美国历史的大人物，在全班几十个同学中能结为知己，不能说出于偶然。美国历史学家们承认，他们两人的天赋都与众不同，一定是受了对方的吸引，才走到一起的。

表面木讷的洛克菲勒，其内心的精明远远超过了他的同龄人。汉纳是个饶舌的小家伙，通常是他说个不停，而洛克菲勒则是他忠实的听众。应当承认，汉纳口才不错，关于赚钱的许多想法也和洛克菲勒不谋而合，只是汉纳善于表达，而洛克菲勒习惯沉默罢了。有一次，马克·汉纳问他：“约翰，你打算今后挣多少钱？”

“10万美元。”洛克菲勒不假思索地说。

汉纳吓了一跳，因为他的目标只是5万美元，而洛克菲勒的目标整整是他的两倍。

当时的美国，1万美元已够得上富人的称号，可以买下几座小型工厂和500英亩以上的土地。而在克利夫兰，拥有5万元资产的富豪屈指可数。约翰·洛克菲勒开口就是10万元，瞧他轻描淡写的模样仿佛10万美元只是一个小小的开端。

当时同学们都嘲笑这个开口就是10万美元的家伙的狂妄，殊不知，不久的将来，洛克菲勒真的做到了，而且不是10万，是亿万！

在小小的洛克菲勒的心目中，就将自己的财富定位在很高的位置上了。最终，他也获得了比别人高千万倍的成就。

在现实社会中，不论是穷人或富人，谁都可以开一间十几平方米的小铺子，但只有真正的富人，才能依靠自己的聪明和智慧，把小铺子变成世人皆知的大企业，才能使他的企业影响世界上的每一个人。

作为一个想成为真正的富人的人，不仅仅需要关注富人的口袋，更应该关注他的脑袋，特别是富人在口袋还没有鼓起来时的脑袋，看看他都往自己的脑袋里装了些什么东西。

现在市面上有很多东西充满着令人难以抗拒的诱惑。有的东西看上去很



好，有的东西看上去很有用，但是那些东西并不是能使你成为富人的东西。

一定要分清楚有钱人和富人的区别，做一个一时的有钱人很容易，但做一个真正的富人并没有那么简单。有钱人不一定有一个富脑袋，可能只有一个富口袋。要记住，没有富脑袋支配的富口袋，总有一天会变成穷口袋的。

穷人有受穷的原因，富人有发财的理由，这其中没有什么偶然，只有不变的必然。不要把目光全盯在口袋上，而是应该放在自己的脑袋上，一旦自己的脑袋富有了，那么口袋的富有就是时间的问题了，也只有脑袋富有了，才能真正地驾驭财富，而不被财富所伤。

穷人和富人，首先是脑袋的距离，然后才是口袋的距离。

因此，必须弥补脑袋的距离，从心理上成为一名富人，穷人才能够致富。

雅虎的创始人杨致远曾经说过：“当时没有人认为雅虎会成功，更没有人认为会赚钱，他们总是说，你们为什么要搞那个东西——实际上，一件事情即使在理论上已经行得通了，它也不一定能成功，而如果你认为很难成功也一定还要做的时候，你差不多就成功了。”是的，如果这是你真正想做的事情，那你就去做，即使认为很难成功也要去做，这样做并不需要太多的理由，只是因为你愿意。在这个世界上，有一些事情，做或者不做都没有谁会逼你，你没有必要去选择可能性很小的那条路，除非你愿意。比尔·盖茨的成功并非来自于优异的学习成绩，实际上促使他的整个命运发生转折的不过是湖畔中学里一台别人捐献的计算机。从那个时候起，他就开始对此着迷，并和另一个孩子一起开始讲述他们明天的梦想。今天，比尔·盖茨成了世界首富，而另一个孩子的财富也排名第三，那个孩子就是保罗·艾伦。

如果你愿意去改变自己的心理，像富人们一样，那么你也可以富。如果你愿意，你就要义无反顾地去做；如果你愿意，你就不要在乎别人怎么看你。做你愿意做的事情，别人说你我行我素也好，别人说你固执己见也好，管他们怎么说呢？

拥有富人的心理就应该是这样的！

贫穷本身并不可怕，可怕的是贫穷的思想，是认为自己注定贫穷、必须老死于贫穷的信念！

假使你觉得自己的前途无望，觉得周遭的一切都很黑暗惨淡，那么你立

刻转过身来，朝向另一方面，朝向那希望与期待的阳光，而将黑暗的阴影遗弃在背后。

克服一切贫穷的思想、疑惧的思想，从你的心扉中，撕下一切不愉快的、黑暗的图画，挂上光明的、愉快的图画。

用坚毅的决心同贫穷抗争，应当在不妨碍、不剥削别人的前提下，去取得你的那一份财富。你是应该得到“富裕”的，那是你的天赋权利！

让富裕思想充盈大脑

想到富裕能使人因此富裕；想到贫穷就会使人因此贫穷。

可以说，迈向富裕的道路就是用富裕的思想铺筑起来的。

有一位年轻的人寿保险推销员跑去找咨询专家，他曾经在第一年中屡创纪录，但是以后却严重衰退。

他的问题到底出在什么地方呢？乍看之下，这个年轻人非常沮丧，而且对未来感到很烦恼。他的支出账单在继续增加之中，但是佣金收入却寥寥无几。

他发现自己陷入困境。他愈需要佣金，愈赚不到；愈想要促成生意，愈无法成交。

他说：“这到底是为什么呢？我甚至乞求别人买保险呢！可见我是多么想争取生意了！”

专家很快就认清了问题关键所在。他要这位年轻人尽量往繁荣兴旺的方向思考，停止往贫穷的方向思考，要使自己深信“即使在财务面临破产的境地，但是我在其他方面仍是非常富裕”。还有“我的能力很强”、“我的野心很大”、“我的机会很多”等。

一年以后，他又跑去找专家。“我要让你看一些东西，”他打开公文包，取出一件东西，并且对他说，“请看看挂在我办公室中的文字是什么。”



他用镜框镶的一些文字是：

我很富裕！

我的能力很强！

我的野心很大！

我的机会很多，而且我的家庭充满情爱。

许多人也想过赚钱，也想过创富，但只是一般地想想，偶尔地想想，这是不行的，没有强烈的创富欲望，没有将创富的欲望塞满你的大脑，就没有巨大的创富动力。

这并不是要向人们灌输拜金主义，而是传达一种创富的理念，那就是要培养强烈的创富欲望。这是创富的基础，是创富的前提。在新约圣经里有一句话：“假使你有一颗像芥菜子那么小的信仰，你想叫一座山移开，山就会移开。”所谓“一颗像芥菜子那么小的信仰”，反映的是完全的相信和不变的信仰。一位西方学者指出：“你要用这种信仰、不疑惑的态度来求希望，才能得到潜意识无限力量的帮助，而达到奇迹般的效果。”

也许有人会不以为然，会怀疑：想赚钱就能赚钱？想创富就能富？固然，两者没有等号关系，但时刻想着赚钱，你就会发现许多赚钱的门路；时刻想着创富，你就会找到许多创富的途径。在竞争极强的现代社会里，许多创富机会的把握，往往取决于自己的感觉。时刻想着赚钱的人，便能捕捉到稍纵即逝的创富灵感，从而比别人捷足先登。一般来说，时刻想着赚钱、想着创富的人，他们的眼光更为敏锐，他们的决策更为果断，他们的行动更为迅速。这不仅是被反复证明了的事实，而且也是有科学根据的。

与人竞争的心态

人的聪明才智和能力只有在与人竞争中才能发挥出来。而使人们变得更聪明、更能干的最佳途径莫过于参与竞争。

不争不斗，稳吃大锅饭，安睡太平觉的生活像一潭死水，人在这种生活里像老黄牛碾米一样，慢悠悠地转着。虽然也辛劳，也一刻未停止，却步履艰难而迟缓，因而效益甚微，只会使人意志消沉而最终堕落。这样打发一生，是人生莫大的悲哀。

因此，你一定要深深厌恶那种沉闷死寂的生活。

现代人具有现代意识和生命的冲动，其中突出之处在于欢迎竞争，积极投入竞争。

在竞争中，不应过分注重对财富的拥有，也不应过于计较竞争的结局，而应注重生命运动本身，注重竞争的过程，注重竞争过程中生命的感觉。

现代人的心里无时不在奔涌着参与竞争的欲望，无论什么方式的竞争，无论竞争对象是谁，竞争的具体内容怎样。总之，凡竞争都能强烈地激发生命的冲动，只有在竞争中才能感觉到生命的存在，只有在竞争中才能感到自己活得充实而有意义，只有在竞争中才能真正实现自我。

与人竞争，首先得具备良好的心理状态，要有必胜的信心和勇气。即使失败了也决不沮丧，随时准备在下一轮夺魁。

肯尼迪家族的口号是：“不能甘居第二。”这种必胜的竞技心理状态，使得约翰·肯尼迪在1961年竞选美国第35任总统时，击败了实力强大的尼克松。

乔治·大卫·伍兹在一家股票经纪机构当小职员时，便萌发战胜对手、一定要在华尔街这个世界金融中心争到一席地位的坚强信念。他每时每刻保持着良好的竞技心理状态，终于脱颖而出，步步高升，最终担任世界银行行长之职。

要在竞争中战胜众多的竞争对手，必然需要强大的竞争本领和出色的竞争技巧，以公众的信誉、强大的实力、出色的工作业绩和服务质量战胜对手。

同时，不可抛弃社会公德，不可离开法律规范。任何以损害对方利益、搞阴谋诡计、投机钻营式的胜利都不是真正的胜利。那样的胜利往往是暂时