

生财有道

“欧洲第一金钱教练”的最新力作

- ◇ 《通向经济自由之路——七年成为百万富翁》连续110周稳居欧洲畅销书榜首
- ◇ 《小狗钱钱》也直登各国畅销书排行榜

“金钱教练”教你一年多赚

20%



【德】博多·舍费尔 Bodo Schäfer 著
蔡甲福 等 译

生财有道

“金钱教练”教你一年多赚
20%

【德】博多·舍费尔 Bodo Schäfer 著
綦甲福 等 译



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

生财有道/(德)舍费尔著;綦甲福等译. -北京:新世界出版社, 2004.1

ISBN 7-80187-188-X

I.生… II.①舍… ②綦… III.投资-基本知识 IV.F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 121322 号

Copyright © 2002 Hoffmann und Campus Verlag, Hamburg
This edition of ENDLICH MEHR VERDIENEN - 20% MEHR
EINKOMMEN IN EINEM JAHR is published by arrangement
with New Edition Book Consulting b.v.

京权(图字)1—2003—0610号

生财有道

作 者 / 博多·舍费尔(德国)

译 者 / 綦甲福 等

总体策划 / 杨 彬 姜汉忠

责任编辑 / 刘春梅 吕 晖 黄珊珊

封面设计 / 风 子

出版发行 / 新世界出版社

社 址 / 北京市百万庄路 24 号(100037)

总编室电话 / (010)68995424 (010)68326679(传真)

发行部电话 / (010)68995968 (010)68998733(传真)

本社中文网址 / www.nwp.com.cn

本社英文网址 / www.newworld-press.com

本社电子信箱 / nwpcn@public.bta.cn

版权部电子信箱 / frank@nwp.com.cn

版权部电话 / +86(10)68996306

印 刷 / 北京振华印刷厂

经 销 / 新华书店

开 本 / 880×1230 1/32

字 数 / 155 千字 印 张 / 9.75

印 数 / 1—15000

版 次 / 2004 年 1 月第一版 2004 年 1 月第一次印刷

书 号 / ISBN 7-80187-188-X/F·006

定 价 / 20.00 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究
新世界版图书 印装错误可随时退换



译 序

博多·舍费尔(Bodo Schäfer)1960年9月10日出生于德国科隆。16岁时移民美国,在加州一所高等学校毕业后,先后在美国旧金山和墨西哥学习法律。

26岁时,博多·舍费尔遇到了疾病和财务危机的双重打击,债台高筑。但是他没有被击垮,而是在他的财务顾问的帮助下开始了个人发展的战略。4年中,他逐渐从债务中摆脱出来,至今已拥有8家公司。于是他决定把他的理财知识传播给其他人。他通过在各地举办一系列讲座和培训班,向听众传授他的个人成功的财务计划和领导策略等观念。每年都有超过10万人怀着极大的热情去听他的讲座。在电视谈话节目和广播节目中博多·舍费尔也表现得非常成功。2001年,博多·舍费尔创立了“孩子——我们的未来”基金,用于激励孩子与年轻人在竞争激烈的社会环境中打造一个属于他们自己的个人未来之路。而他的畅销书便是他个人经验的总结和他的“财富是我们与生俱来的权利”的信念的结晶。





《通向经济自由之路——7年成为百万富翁》一书自1998年秋天出版以来，连续110周稳居畅销书榜首，到2000年已重印16次，并登上该年度最畅销书榜首。他与电视新闻频道股票交易专家卡罗拉·费斯特合著的《金钱有益于女人》也入围欧洲十大畅销书榜；很快他专为孩子与年轻人写的《小狗钱钱》又直登畅销书排行榜；《轻松拥抱富裕》于2001年2月出版，到春天已是重印第二次了。除了他独具匠心的方法以外，他的这些著作也使他成为了所有媒体争相报道的焦点，博多·舍费尔被称作是“欧洲第一金钱教练”。

《生财有道》是继博多·舍费尔众多畅销书的又一力作！《星期日世界报》评论道：“博多·舍费尔告诉您累积资产的秘密，并提供了简单而有效的理财技巧。”本书的中心内容就是教你怎样才能挣到更多的钱，全书共分两大部分：基础理论篇和实战策略篇。

在基础理论篇中，博多·舍费尔首先分析了如此众多的人摆脱不了“仓鼠轮子”的状态的原因，从而对现行的教育体制提出了一定的质疑，指出：实践中的智慧才是建立财富的基础。进而提出了在当前的信息时代赢得赚钱这个游戏的12条新规则。他将所有的工作划分为五个领域：职员、自由职业者、投资家、企业家、专家，当然，这五个领域没有孰轻孰重之分，他所强调的是：你应该选择适合自己的领域，因为“从事使自己充满激情的事情，幸福和金钱自然会来找他”。真正的成功远不仅限于足够多的金钱，而且还在于工作中的信心、乐趣、成就感以及生活中的幸福感，这是作者在本书中一再强调





的信念。

在第二部分中,作者针对不同领域,提供了具体可行的方法和策略,给出获得高收入的 15 条诀窍,并对如何要求提高薪金做了详实的指导,对如何将自己定位成专家提供了 10 条原则,对投资者如何赚大钱也提供了行之有效的方法。作者还指出:在自己有所获得之后,不要忘记付出。只有将获得与付出结合起来,你才会获得更多(这里就不仅仅限于金钱了)。

在本书中,作者结合自己的失败和成功的亲身经历以及大量的实例来阐明赚钱之道、理财之方,并且设计了大量的实际操作练习,读者在阅读的同时就可以借助于这位教练的指导进行实践。只有将获得的知识应用于实践中,知识才能发挥它的力量。正如作者所说:“我可以给您指出一条路,但是这条路必须您自己去走。”

本书的第一部分主要由綦甲福、沈一翻译,第二部分主要由张薇翻译,全书最后由綦甲福统校定稿。

在翻译的过程中,空军指挥学院的邵明老师、北京市地方税务局的邵兵先生分别审阅了全部译稿,并提出了宝贵的修改意见,在此一并表示感谢。最后,我们也衷心地感谢新世界出版社的工作人员,他们通过努力取得了本书的翻译出版权。我们尤其要感谢本书的总体策划杨彬女士,她以严谨细致的工作为我们的翻译提供了大力支持和帮助。

尽管译者在翻译过程中查阅了大量有关理财的资料和著作等,也得到各位专家和老师的帮助,但鉴于译者水平所限,加之时间比较仓促,译文中的错误和不当之处敬请读者指正





赐教,我们将不胜感激。来信请寄:北京外国语大学德语系
03 博士班慕甲福,邮编:100089,电子信箱:jiafu66@tom.com。

译者
2003年9月
北京外国语大学



译 序



前 言

如果你听说某某人比你赚得多得多，你会有什么样的反应？许多人会说：“金钱不是一切。”的确如此，我们可以给成功下不同的定义。我们的工作当然还包括许多其他重要的因素：稳定、乐趣、高收入、声誉、足够的业余时间和工作的意义。那么，其中什么才是最重要的呢？答案是：所有这一切都很重要，我们可以拥有这一切。

但是，如果我们按照在学校里所学的规则去生活的话，这些是不可能实现的。根据旧规则，稳定是最重要的。所以我们在学校里就必须勤奋学习，拿高分，这样我们才能够找到一份稳定的工作。而乐趣和意义则不如责任感那么重要，满足感也不像稳定那么重要，一份高收入也不如声誉那么重要。如果想挣到更多的钱，那么就必须长久地、努力地工作。

如果我们认识了新规则，实现上述这一切就变得很容易了。我们已经从工业时代走进了信息时代，与此同时，不管对于职员来说还是对于自由职业者来说，工作上的成功的前提已经改变了。

这里存在着一种危险：如果人们继续按照旧规则生活的话，他们必将失败。这里所说的失败不是指他们一下子失去工作，这种





失败经常“只是”因为他们不能赚到他们可以而且应当赚到的东西，因为他们没有得到他们可以得到的肯定；因为他们没有从工作中得到乐趣。

如果他们有着“好的”收入，那么就必须以牺牲他们的健康和业余时间为代价。总而言之，因为他们没有得到应有的生活条件，所以说他们是失败的。

但是，如果你遵照新规则去生活，新时代就会给你带来一个得天独厚的大好机会：有史以来，人们第一次可以在工作中找到稳定、乐趣、声誉、充裕的业余时间、生活的意义和满意的收入等所有的一切。你的确可以在几个月内使你的收入提高 20%，在三年内使你的收入翻一番，而且不必长久地努力地工作。

创作你生命中的经典之作——一份高收入将会对你有很大帮助。你的收入也一直是一个衡量你的某种特定思想状态的标尺。金钱不会无缘无故地降临到我们的生活当中。收入是能量的一种体现形式：你把越多的能量投入到你生活中真正重要的方面，你就能获得越多的收入。通过这种方法，你的整体生活质量会有很大的改善。

而本书恰恰就是讨论这些内容的——通过本书提供的诀窍你可以多赚很多钱；而实际上，本书涉及得更多的是你会得到更多的乐趣和意义，也就是说，你会得到更好的生活质量。对于这些来说，收入的高低扮演着一个重要的角色。

写这本书的目的并不是要改变现存的整个体系，我更多地是想给你本人以指导。

通过阅读本书，你将确定，什么能够给你带来最大的乐趣；我会向你展示如何才能找到勇气去这么做。并且你将学到，如何利用新规则极大地提高自己的收入——而且还是在不需要延长你的





工作时间以及增加你的工作强度的前提下。

你有可能马上听到不同的意见：“这行不通”，“这简直是天方夜谭”，“在我们公司或者我们这个行业，这是不可能的”。对此，我提议你马上考虑一下：什么样的人才会说这些话？你绝对不会从一个成功的、幸福的人口中听到这样的话。能够产生这种意见的人，只能说明他们自己没能从工作中得到乐趣，没有一份高收入，没有很多业余时间。请你决不要让随便哪一个人就夺走你的勇气。

一位信教的官员去视察东弗里西亚的一个村庄。出于对他的敬重，村子里举行一个射鸭仪式。一只鸭子被抛到空中，一位猎人开枪并击中了鸭子，鸭子落到了池塘中央。一个村民毫不犹豫地走到池塘边儿，到了水边他还一直向前走——在水面上走，一直走到鸭子旁边，把它从水里拣起来，然后拿了回来，而这个村民的脚居然没有沾湿。这个情景给这位官员留下了很深的印象。

当同样的过程又重复了两次之后，这位官员十分肯定地说：“这个我也能做到，下一只鸭子我去取。”但是，当他尝试在水面上走时，他一下子陷了下去。当他湿淋淋地从池塘里爬上来的时候，旁边有个村民向另一个人嘀咕说：“他有信仰，但是他并不知道石头在哪里……”

就像在水面上行走一样，高收入对许多人来说都是一个奇迹。我想通过这个故事说明两点：其一，本书中所探讨的内容并不像那首歌所唱的那样：“你无所不能。”我认为这样一种指导思想是错误的，也是危险的。其二，我想给你指出那些“石头”，踩着这些石头你可以稳妥地得到一份更高的收入。如果你选择去走这条路的话，那么在其他人看来，你简直就是在创造一个奇迹；而实际上你只是认识了一些关键的规则和策略，这些规则和策略使你赚到你





本应赚得的东西。

我完全相信你！我并不认识你，为什么我敢这么说呢？我认为，不是我们发现某一些书籍，而是书来找到我们。如果这本书是你从别人那儿获赠的，也同样如此。而且那样的话，你就会知道：的确有一个人很想帮助你。

是什么原因促使你读这本书的？我相信肯定是有原因的。其中最大的动力就是：你不满足于现状，并且想马上改变这种现状。就让我们共同开创前进的道路吧！

衷心地祝福你！

博多·舍费尔



前 言



分 析

1. 你能否用一句话描述一下,你在哪个领域是专家?

2. 你的优势何在——什么东西使你与众不同? 请你用一句话来概括。

3. 你如何评价你的收入? 你所得到的收入与你的价值吻合吗?

- 非常好
- 很好
- 好
- 满意
- 够用
- 较差





很差

4. 大部分的人只有在工作的时候才能有收入——你是否找到一些方法，能够让你一劳永逸呢？

是

否

5. 你的收入中有多少是不必再为之付出劳动的？

0%

低于 10%

低于 25%

低于 50%

低于 75%

高于 75%

6. 你靠你的点子赚钱吗？

是

否

7. 你的专业化程度有多高？要是培训一个你的工作的接班人的话，需要多长时间？

一天

一星期

30 天

至少 90 天

至少 120 天

8. 你的钱能生钱吗？利润回报占你的收入的比例：

_____ %

9. 你是否找到了尽可能少交税的合法的渠道？

从未考虑过



- 应该再多考虑一些
- 已经找到很好的解决方案

10. 你的工作就是你的保障吗？你是否有多种收入渠道呢？
你有多少种收入渠道呢？

渠道 1 占___%，渠道 2 占___%，渠道 3 占___%，
渠道 4 占___%，渠道 5 占___%

11. 你上一次在职业上冒较大的风险是什么时候？你对承受
风险有什么样的思想准备？

- 不准备承担任何风险
- 承担较小的风险
- 承担较大的风险
- 承担高风险

12. 你每天用于学习的时间是多少？
_____小时

13. 你是否有一位促使你在事业上成功的教练？

- 是
- 否

14. 对于如何才能使自己的收入增加 20% 甚至 100%，你是否
有一个计划？

- 没有
- 模糊的想法
- 清楚的想法
- 详细的计划

15. 你在工作中是否尽了你的最大努力呢？

- 0~50%
- 50~75%



少于 85%

少于 95%

100%

超过 100%

16. 你的职业是否给你带来至少 80% 的乐趣呢?

是

否

17. 你清楚自己的强项和弱项吗?

是

否

18. 你所工作的领域是否可以使你继续发展你的强项, 而你的弱项在这个领域又无足轻重呢?

是

否

19. 你有多少工作时间用在能够带来收入的活动上呢?

_____ %

20. 你认为收入的高低很重要吗?

是

否

21. 如果你的收入增加一倍, 将对你的生活产生什么样的影响?

22. 你每天是否至少用一个小时的时间来给自己定位呢?

是

否



针对自由职业者的几个额外的问题：

23. 有哪些问题你的公司可以比别的公司解决得更好？为什么顾客要来找你呢？

24. 你所服务的对象是什么样的人？

25. 你对待任务的态度和口号是什么？

26. 你的公司所提供的最好的服务是什么？顾客对此清楚吗？

27. 你有没有一位优秀的顾问？

28. 如果你因故不在的话，你的公司是否能够正常运转？能够维持多久？

_____个月

我打算将哪些想法付诸行动？





其中哪一些我想首先付诸行动？

1. _____

2. _____

3. _____