

彻底改变你思维方式和
行为习惯的有钱人说明书

99%的富人， 都默默在做的 35件事

郝言言 著



差距，往往就在不起眼的小地方，学好这35件事，
让你瞬间转换为有钱人的脑袋，创造属于你的财富！



小事中蕴藏大学问，微小行动力造就人生大不同！

99%的富人， 都默默在做的 35件事

郝言言 著

APERTIME
时代出版

时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目 (CIP) 数据

99% 的富人，都默默在做的 35 件事 / 郝言言著.

-- 北京 : 北京时代华文书局, 2014.7

ISBN 978-7-80769-745-9

I. ① 9… II. ① 郝… 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 (2014) 第 158135 号

99% 的富人，都默默在做的 35 件事

著 者 | 郝言言

出 版 人 | 田海明 朱智润

策划监制 | 林少波

责任编辑 | 张彦翔

装帧设计 | 壹品堂 王艾迪

责任印制 | 訾 敬

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267120 64267397

印 刷 | 三河市南阳印刷有限公司 0316-3654999

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 710×1000mm 1/16

印 张 | 16.5

字 数 | 246 千字

版 次 | 2014 年 10 月第 1 版 2014 年 10 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-80769-745-9

定 价 | 35.00 元

版权所有, 侵权必究

前言



世界上本没有穷人和富人之分，每个人都是赤裸裸地来到这个世界，除了外貌之外，没有什么区别。但经过各自的成长，有的人变得高贵、成功和富有，而有的人变得卑微、失败和窘困。这样的差距到底从何而来？让很多人困惑不已。

在迈向成功的道路上，每个人都不是一帆风顺的，即便遭遇失败，也不应将失败归咎于那些我们无法左右的外在条件，造成这一切的根源还是自己。从哲学原理上来讲，外因只能影响事物的发展，而内因才是决定事物发展的关键。所以，只要从改变自身做起，朝着目标不断前进，任何人都可以从无到有，从穷到富，最终实现脱胎换骨的转变。

世界上有两种人——穷人和富人。穷人之所以穷，是因为他们只拥有穷人的习惯和思维；富人之所以富，是因为他们拥有富人的习惯和思维。对那些成功人士的发家历程进行研究，更好地印证了这一点。富人的成功，是他们的独特习惯和思维方式所决定的。

曾经雄踞世界富豪第一宝座的比尔·盖茨，一次和一位朋友一同驾车前往希尔顿饭店开会，由于他去迟了，普通车位已经停满了车，只剩下几个饭店的贵宾车位。此时，随行的朋友建议盖茨将车停在贵宾车位。然而，那是要花钱的，盖茨想了想，微笑着说：“哇，那可

要花费我12美元，真不是个好价钱。”朋友看盖茨不愿意，于是说：“没事，我帮你支付。”然而，由于盖茨坚持自己的观点，认为停车服务费太昂贵，最终也没有停在贵宾车位。

比尔·盖茨作为当时最富有的商人，按理说他并不缺钱，为什么会为了区区十几美元的停车费计较呢？其实原因很简单，他作为一位成功的商人，懂得如何让自己落到实处，把钱花在该花的地方，让每一分钱都能产生最大的效益。如果将花钱比作炒菜时放盐，就是要将盐用得恰到好处，不多不少。一个人只有当他用好自己的每一分钱，他才能做到事业有成、生活幸福。

正如比尔·盖茨这样，即便自己已经成为很富有的人，依然会在乎自己的每一分钱，不挥霍、不浪费，在常人看来，这简直不可理喻。但这就是比尔·盖茨成功的习惯和思维，是让他能成为世界首富的原因之一，同时还是很多富人都具备的品质。

一个人的思维不同，决定了行为不同，也就决定了人生成就的不同。我们看看富人与穷人的对比，一切一目了然。在自我认知方面，穷人认为自己能力一般，从来不想去如何赚钱，也就不会行动起来，而富人骨子里有激情，有梦想，相信通过自己的努力，定能成为富有之人；在对待财富方面，穷人认为少花等于多赚，而富人的观念是投资，一本万利；在消费观方面，穷人会为买名牌而绞尽脑汁，买东西时总相信贵的必然是好的，而富人更在意商品的性价比，不盲目追求所谓的名牌和奢侈品；在休闲方面，穷人认为浑浑噩噩、随波逐流是一种休闲，而富人认为，时间就是效益，即使在打高尔夫球时，也不忘带着项目合同……

可见，有的人有钱，而有的人却为生计发愁，更为买不起好车好房而烦恼，秘诀就在于有钱人拥有和常人不一样的思维模式。曾经，

资深金融人士托马斯·科利花费五年时间，对富人和穷人的日常行为和习惯做了跟踪调查，得出的结论如出一辙。

对于普通人来说，如何利用好自己的每一分钱，如何通过赚钱的方式早日步入富人的行列，是值得深思的问题。首先要从改变生活方式，改变思维模式做起，培养良好的理财观念。合理分配每一笔资金，并将现有的有限资金作为原始工具，让钱为你生钱。

因为致富不是想想就能实现的，要的是投入实战，所以，当你改变了思维以后，就需要开始行动起来。首先是制定目标，目标可以是为自己准备养老保险，也可以是买车买房，无论如何，都要订立一个目标。其次是每月都固定投资，不管你的待遇如何，每个月在确保生活质量的前提下，一定要用一定金额的资金用来投资，只要坚持不懈地做下去，20年后，你一定会超越很多与你同一时间起跑的人。再次是选择收益较高的低风险的优股，虽然没有高风险的收益大，但只要坚持不懈，低风险的理财方式，也能聚集成巨额财富。

实际上，不论是赚钱的渠道和方式，还是理财的理念和技能，完全可以借鉴和效仿，学习富人的理财之道，可以让自己更快捷地实现富有的人生。《99%的富人，都默默在做的35件事》整理了那些富人在理财、赚钱方面的经历，并透彻地分析了他们的理财思路 and 习惯，提炼出很多普遍实用的成功理念。这样，我们就可以汲取富人致富的思想精华，站在富人的肩膀上，在实践中不断积累经验，摸索出一条适合自己的财富之路。

目 录



前言 / 001

第一章 广积人脉，拓展自己的财富之路

- 主动攀谈也是一种诀窍 / 003
- 必要时学会示弱 / 010
- 好朋友的婚丧喜庆，再远也要去 / 017
- 学会和不喜欢的人打交道 / 024
- 共进午餐是拓展人脉的好机会 / 031
- 学会在别人背后说好话 / 037

第二章 注重细节，微小之处见真章

- 如果可以选择，永远都要坐在第一排 / 047
- 守时，成功之士必备的素质 / 053
- 送客要送到电梯门口 / 060
- 不喝很多酒，只多品好酒 / 066
- 随身携带笔与笔记本 / 072
- 把梦想及目标写在醒目之处 / 079

第三章 始终坚持，有不达目的誓不罢休的勇气

要随时经得起诱惑 / 087

没有凭空想象，有钱人总是脚踏实地 / 094

兴趣是人生最有效的向导 / 101

只自己能做的事 / 108

自我充电，不断地完善自我 / 115

兴趣让工作更出色，使心情更愉悦 / 122

第四章 以钱赚钱，财富增加的关键所在

资金少也可以生财 / 131

关键要选择长远的投资 / 137

炒股前，要先懂得江湖规矩 / 145

学会使用3种以上投资理财工具 / 150

本钱不定存，找到钱生钱的方法 / 157

第五章 理财有道，以科学方式分配财富

让金钱成为你的情人 / 167

分享财富、乐善好施，拥有好人缘 / 173

珍惜花钱买来的任何东西 / 180

第六章 房市置产，眼光要学会放长远

宁愿买差一点的车，也要买好一点的房 / 189

看房也是一种休闲生活 / 195

购屋置产是一种生财之道 / 202

依托房产中介，搜集可靠的信息 / 209

第七章 生活习惯，助推财富不断增长

每天规律性地早起 / 219

每天有固定记账的习惯 / 226

尝试多种路线上下班 / 233

每天至少运动30分钟 / 239

小红包中有大学问 / 246

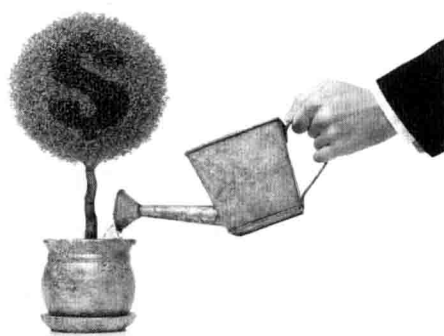




第一章 01 CHAPTER

广积人脉，拓展自己的财富之路

人脉是拓展财富、通向成功的门票。两百多年前，给别人倒夜壶的胡雪岩，步入商圈后，就注重建立人际圈子，善于经营人脉关系，摇身一变，成为了清朝著名的红顶商人。两百年后的今天，人脉的重要性不但没有衰退，而且日益重要。可以说，人脉可以帮助你定夺江山，也可以帮你开创事业，如果没有人脉，一个人将寸步难行，财富之门也就无法开启，没有人脉，也就没有钱路。





主动攀谈也是一种诀窍

每个人都希望别人看到自己的自信，那么首先就应该养成主动跟别人打招呼的习惯。打招呼是联络感情的手段、沟通心灵的方式和增进友谊的纽带，所以我们要学会有效地打招呼。主动打招呼所传递的信息是，我的眼里有你。谁不喜欢自己被别人尊重？

主动向别人打招呼，能拉近双方之间的距离，特别是你为了拓展业务、广交朋友时。有许多人为了谋生而工作，待遇差，工作既辛苦又单调繁重，平常已经很受气，心烦意乱，在与这类人交往时，如果你对其不理不睬，他们当然对你也不会有好感，办起事来也只会顾及自己方便，不顾你的感受。换句话说，如果你的态度不好，那么就会到处碰壁，但是如果你把他们当作朋友看待，面带笑容，给予他们适当的尊敬与关怀，即使他们不知道你的姓名，但见到你的笑容，就已经有了好感，如同吸入一股清风，精神为之一振，既然他们对你有了好的印象，那么就像出于本能一样，除了他们自身的方便之外，也会兼顾到你的方便。现代社会是一个“人”的社会，所有的活动、交易、成就都要从人与人的接触中产生，别人给你的所需，肯定你的贡

献，甚至你存在的价值，都建立在人们的回应上。所以你认识的人越多，公共关系就越好，就越容易成功。

人与人相识，除了自然的缘分，更有许多创造的机缘。能够用创造的方式，尽量多结识一些有缘的人，才是真正聪明的人，才更容易成功。生活中没有白等的机会，要掌握每一个小小的契机，把它发挥成大的巧合，就会建立起稳固的人际关系。每个人都可能跟你有缘，也都可能成为你的助力。这种助力会是你成功的保证，是你在困难中的通行证。很多人不重视打招呼，觉得天天见面的同事，用不着每次看见都打招呼，而对于不太熟悉的人，又担心打招呼时对方认不出自己而引起尴尬。还有些人总在心里想，我为什么要先向别人打招呼？其实我们完全可以通过打招呼让自己更加吸引人。

良好的人际关系既可以减轻工作压力，也会增加个人自我表现的机会。而往往那些性格内向的人，却不愿意跟别人打招呼。性格内向的原因有许多，社会学理论认为，性格的形成主要受后天环境因素的影响，性格变化与否受外在环境的制约。所以性格无所谓内外之分，不喜欢与别人交往的原因，或是自卑感在作怪，害怕失败；或是觉得人际交往可有可无；或是认为专业技能更为重要等。无论怎么样，首先不要给自己的性格下定论，也不要被别人的暗示所左右。每个人都会因独特的生活经历而形成自己的性格特点，只要有交往的愿望，试着改变一下自己，就可以获得良好的人际关系。良好的人际关系并没有一个确切的标准，只要你觉得周围环境安全可靠，与同事和朋友好相处，出现矛盾和问题时能友善沟通，就足够了。

要想成为受欢迎的人气王，除了积极主动地建构人际关系外，当人际关系出现裂痕时，也要懂得马上采取补救的措施，这才是让人气能够持续、长久的秘诀。那种总是保持冷漠甚至令人畏惧、过于沉默



的人容易让人惧怕，甚至会引起对方的厌恶感。因为在对方无法窥知其内心的情况下，容易让别人产生情绪的紧张，增加内心的压力。而一个热情积极的人，身上总是焕发着阳光般的活力，无论走到哪里，都会把自己的一声招呼 and 微笑送达，周围的人总会被其魅力所感染，当然也会备受欢迎。

俗话说，一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮，人际关系在工作 and 生活的各个方面都起着十分重要的作用。或许因为畏惧的心理已经积累了多年，在短时间内不容易改变，但一定要鼓足勇气，以积极的态度去面对生活。平时多观察别人是如何交流沟通的，然后至少可以学着他们的样子谈论一些既轻松又能让大家感兴趣的话题。现代社会是一个高度信息化的社会，人与人之间的联系越来越紧密，每时每刻都要与人打交道，所以我们必须要学会与人交往，不但日常生活中需要良好的人际关系，工作中更需要融洽的人际关系环境。人际关系并非可有可无，它已逐渐成为现代人必备的生存技能。

有人认为主动跟别人打招呼代表比别人低下，其实恰好相反，主动打招呼说明你有宽广的胸怀和积极的人生态度。民间有句俗语：“大官好见，小鬼难缠。”大官随意见，主动跟下属打招呼是其自信的表现；小官故意端架子，正是他生怕别人不承认他的权威，这也恰恰显示出他的不自信。乐于助人也是与人交往中很容易做到的且能够获得他人好感的办法。在自己力所能及的范围内，为身边的同事解决一些小困难，你会在不知不觉中与大家融在一起。搞好人际关系就要勇于尝试，走出自我的封闭，多试着与同事们进行合作，也许你就会惊喜地发现“团结就是力量”的说法真是很有道理。

小刘是某公司的主管，有一天，他来公司挺早的，见到保洁员

已经在打扫卫生，于是他打招呼说：“你好，辛苦了，这么早就来了。”保洁员顿时觉得受宠若惊，毕竟小刘也算是中层领导，连忙回道：“不辛苦，不辛苦，这是我们的义务。”

过了一段时间，单位要征订杂志，那位保洁员负责统计订购的情况，时间仅一上午。就在那天上午，小刘外出办事，直到中午才回来。结果，当小刘回来时，发现那位保洁员还没有下班，这才明白，原来她竟等了自己一上午。小刘不知道订什么杂志好，保洁员便拿出其他同事订的杂志给他做参考。根据别人征订的情况提醒他，《电子商务》、《互联网时代》应该可以，老总办公室都订阅这杂志。于是，小刘听取了这位保洁员的建议，也订了这两种杂志。

果然，那些杂志的新鲜观点正是老总喜欢的，所以在开会时经常提问。结果，小刘总能轻而易举地回答老总提出的问题。从此，老总对小刘更加器重了。

只是因为一次偶然小小的招呼，就能让小刘结识一位守信、真诚的保洁员，并为小刘提出了合理性的建议，使得小刘能得心应手地应付老总提出的问题，从而得到老总的器重。越来越多的现代人注意到，成功的人大多在生活中都有关系网，这种网由各种不同的朋友组成。有过去的知己，有新交的好友；有男的，有女的；有前辈或晚辈；有地位高的，有地位低的；可能来自不同行业，具有不同特长，来自五湖四海。

广泛与人交往是机遇的源泉，交往越广泛，遇到机遇的概率就越高。有许多机遇就是与朋友的交往中出现的，有的甚至在“无心插柳”时。朋友的一句话、一点帮助、一丝关心等，都可能化作难得的机遇。在很多情况下就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他方面



的帮助，人们才获得了难得的机遇，所以在生活中必须树立积极主动的心态，有意识地去和别人交往。

金副主任是一个总是向别人打招呼的性格开朗的人，现在是科长的第一顺位候补。在公司，他总是先大声地向别人问好，所以在主管或部门同事中没有人跟他敌视。大家都说和他打招呼时心情特别愉快。

金副主任经常向人问好，即使在走道或电梯里碰到早上打过招呼的同事，他也会再度问好，这时候他就会以“工作顺利吗？”、“今天看起来气色很好！”等轻松的话语来代替问候。金副主任的问候常能给对方带来能量，碰到没有晋升的前辈，他就安慰对方“大家都觉得很可惜，下次你一定可以晋升的。”很有趣的一点是，金副主任对同事的问候也常常能为自己的工作产生加分的效果。

如果写企划书时碰到困难，同事们就会帮他分担，即使犯了某些错误，也不曾被主管点名责骂或是反映给人事部，相反，主管还会叫他坐在身边，然后亲切地给予指导。而且只有金副主任的企划书能经常被选为优秀方案。

在与其他部门合作时，本部门同事更清楚地感受到金副主任的优点，每当部门间有分歧或冲突时，只要有金副主任出面调解，大家就会停止争执，不会产生严重的摩擦。

简单的一句“你好”，能将正能量传达给他人。“你好”二字传达出积极的讯息，那就是希望对方一切顺利，就算是碰到困难也能顺利解决。所以，善于人际交往的人，在与别人见面时，多半会率先大声向别人问好，以此给别人带去祝福，而这些先送出的祝福，将会慢

慢累积起来，成为自己人生发展的重要砝码。

著名的社会学家霍曼斯指出，人际交往本质上是一个社会交换的过程。长期以来，人们最忌讳将人际交往和交换联系起来，认为一谈交换就很庸俗，或者亵渎了人与人之间真挚的感情，其实这种想法大可不必有。在我们日常交往中，总是在交换着某些东西，或者是物质，或者是情感，或者是其他方面的东西。人们都希望这些交换对自己有价值，并希望在交换过程中得大于失或至少等于失。不值得的交换是没有理由的，不值得的人际交往更没有理由去维持，不然我们就无法保持自己的心理平衡。所以，人们的一切交往行动和一切人际关系的建立与维持，都会依据一定的价值尺度进行衡量。对自己不值得交往或者是得大于失的人际关系，人们就会倾向于选择逃避、疏远或中止。

正是交往的这种社会交换本质，要求我们在人际交往中必须注意，让别人觉得值得与我交往。无论彼此如何亲密，都应该注意从物质、感情等方面进行“投资”，否则，原来亲密的关系也会渐渐疏远，使我们面临人际交往困难。

在我们积极“投资”的同时，还要注意不要急于获得回报。现实生活中，只问付出，不问回报的人只占少数，大多数人在付出，却没有得到期望中的回报，这时就会产生吃亏的感觉。许多人在交往中都是唯恐自己吃亏，甚至总期待占到一点便宜。心理学家提醒我们，不要害怕吃亏。郑板桥的“吃亏是福”广为流传，然而真正领悟其中真意的，为数不多。

其实，“吃亏是福”作为人生哲理名言，确实有它的心理学依据。“吃亏”是一种明智的、积极的交往方式，在这种交往方式中，由“吃亏”所带来的“福”，其价值远远超过了所吃的亏。一