

# 第一章

## 观念是财富的源泉



## 一、什么是“财富”

财富智商是继美国学者戈德曼提出情感智商之后，又一个风靡西方的新概念。丹尼·W·辛克莱是美国加州大学经济学教授，北美地区经济学会常年会常任专题主讲人，著有《珍珠与贝壳：10个最富有的小国》、《财富或债务，增值或消费》以及《美元主义》等书。他认为，财富智商是人们的多种智能和个性品质在理财素质上综合出来的致富智慧和能力。它主要包含下面三个方面：

1 财富观念。财富观念是动力、基础，没有财富观念，或者说没有树立正确的财富观念，就有可能缺乏信心踏上致富之路，或者走之不远就会停滞不前，甚至倒退回来。财富观念是坚定不移地奔向致富巅峰的基石。

2 财富素质。财富素质则是我们在经营活动中必须具备的在个性品质、商业知识、文化知识等方面的修养和能力，是理财致富取得成功的基本保证。

3 财富创造。财富创造是一种实践行为，它将财富观念和财富素质创造性地融进了实际经营活动的方方面面，使财富的积聚在智慧的闪光中转化为一种现实的存在，是理财致富最根本的前提，也是其灵魂之所在。

### 要点

为什么有的人适合经商，而有的人不适合？为什么很多有才华的人并不富有，而很多智力平庸者却富可敌国？其根本原因在于财富智商的差异。财富智商从根本上决定一个人是贫穷还是富有。当然，财富智商也不是僵死的东西，而是实践、行动和素质

## 二、改变你的财富观念

博多·舍费尔，德国百万富翁、财经作家。多年来在荷兰、德国等国举办致富讲座，被认为是欧洲著名的智能型的致富专家、欧洲最知名的致富教练。舍费尔认为，要想拥有财富，必须要有正确的财富观念，为致富大厦奠定基础。只有这样，在大多数人看来仿佛是奇迹的事，在你的身上才可能发生。你只有了解致富的路上所必须的工作，知道如何看待金钱，及时改变不正确的财富观念，才可能顺利地奔跑在致富的路上。下面是他关于改变财富观念的 16 个建议：

- 1、个人的现状是其观念的真实反映。
- 2、从根本上说，你今天所拥有的，正是你为自己量身订制的东西。
- 3、为富裕所做的最好准备就是学会因有钱而自由。
- 4、大多数人对富足持消极联想，从而无法看清富足带来许多自由的明显好处。
- 5、经济状况和对理财的所见所闻对你有相同的影响。
- 6、抛弃有害观点是有效改变财务现状的前提。
- 7、不了解或无力改变自己的观念而指望发财致富只会适得其反。
- 8、建议虽然给你指明了方向，但也划定了界限。建议常常就是建议者的痛处。
- 9、不要在身旁寻找建议，只有行家才能提出最好的建议。
- 10、树立有益的信念可以帮助你实现目标。
- 11、你可以在三十分钟内改变任何一种信念。
- 12、每个人在过去都曾经改变过观点或想法。当时的无意识或偶然行为，现在同样可以变为自主行动。
- 13、决定信念的准则只能是，这种观点能否帮助我成功？

14、只要生活与想像出现矛盾，你就应当找出在内心作怪的观念。

15、为了变愿望为决心，我们往往需要使用杠杆。使用杠杆是为了避免痛苦和体验快乐。你可以自己制造杠杆。将痛苦与半途而废联系起来；将快乐与实现目标联系起来。

16、每个实现了大目标的人，在开始时都用 90% 的精力解决为什么，而只用 10% 的精力解决如何做的问题。



## 要点

每个实现了大目标的人，在开始时都用 90% 的精力解决为什么，而只用 10% 的精力解决如何做的问题。而大多数人则用 90% 的精力去思考如何做，而用 10% 的精力去思考为什么，因此永远实现不了他们的目标。

### 三、你心目中的金钱

舍费尔认为，是否能拥有财富，关键在于你怎样看待金钱、财富和富裕。下面是舍费尔汇集的 54 种关于金钱的不同观念：

- 1、金钱充满铜臭。
- 2、如果我富有，别人爱的就只是我的钱。
- 3、金钱在我的手指间化为乌有。
- 4、不要这山望着那山高。
- 5、瞧不起小钱，挣不了大钱。
- 6、好人有钱就变坏。
- 7、金钱造福。
- 8、金钱并非一切。
- 9、我挣钱，就有人会因此损失钱。
- 10、为富不仁。
- 11、富人进天堂比骆驼穿过针眼还难。
- 12、金钱使人目空一切。
- 13、集腋成裘。
- 14、上帝喜欢穷人。
- 15、金钱是衡量成功的标尺。
- 16、金钱使人失去很多生活乐趣。
- 17、金钱使人心情舒畅。
- 18、金钱妙不可言。
- 19、金钱是社会的动力。
- 20、财富使人孤独。
- 21、我爱金钱。

- 22、有钱人没有真正的朋友。
- 23、财富招致嫉妒。
- 24、富人寝食不安。
- 25、钱财生不带来，死不带走。
- 26、钱多有钱多的难处。
- 27、财富是以牺牲健康为代价的。
- 28、我永远安于现状。
- 29、假如我竭尽全力，也会功成名就，但是我不乐意这样做。
- 30、赚钱是以牺牲家庭为代价的。
- 31、金钱成全善举。
- 32、对金钱的追求是高尚和美好的情操，没有这种追求就没有现在的一切。
- 33、金钱使人幸福。
- 34、以为金钱难买幸福的人，只知金钱的皮毛。
- 35、金钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。
- 36、金钱是判断一个人是否成功的标尺。
- 37、造化皆有定数。
- 38、金钱是万恶之源。
- 39、无能之辈才会依赖积蓄。
- 40、知足者常乐。
- 41、大量的金钱使人好吃懒做。
- 42、我乐天知命，随遇而安。
- 43、钱场得意、情场失意。
- 44、好人天助，聪明人自助。
- 45、生死由命，富贵在天。
- 46、谦虚是无用的装饰。
- 47、要想挣钱，就要六亲不认。



- 48、让我存钱比登天还难。
- 49、我总是“背”字当头。
- 50、如果在富足的条件下娇生惯养，孩子们会弱不禁风，甚至成为瘾君子。
- 51、世不患贫，而患不均。所以很多人还在忍饥挨饿。
- 52、还有比金钱更重要的东西。
- 53、挣钱越多，缴纳的税越多。
- 54、我像磁石一样吸引金钱。



## 要点

看看这些与金钱有关的观念，哪些是你赞同的，哪些是你不赞同的，也许你所信奉的观念正好使你远离金钱，正是你自己把你自己关在了财富的大门之外。你的观念影响着你的行为，而你的行为制约着你的财务状况。要改变你糟糕的财务状况，就必须从改变你对金钱的观念开始。

## 四、“无本投资”

下面的事例说明，成功并不像想像的那么难，每个人都可以成为三年后的赢家。

一想到投资，人们自然而然地就想到大笔的资金。其实，上帝对每一个人都是公平的，他让有的人拥有金钱的财富，而另外的人拥有的却是比金钱更为宝贵的别的财富。只要我们能转变观念，保有强烈的欲望，没钱一样也能进行投资。

### 1 利用个人特点投资

有位名叫米莉的多伦多女人，她虽然长得不难看，但身高只有 3 英尺。为此，她感到非常苦闷和烦恼。有一天，她毫无目的地在马路上闲逛，当她看到一位身高 6 英尺的英俊男子走过身边时，忽然眼前一亮，顿觉商机涌动。于是，她借故接近高个男子，并建议他利用两人的身材特点，开办世界上第一个“极端”食品店，专营大小两极分化的糖果，并用夸张的手段，使之形成鲜明的对比，以引起大人、小孩的好奇心。高个子男人听后觉得很有道理，便欣然同意，开张后，果然顾客盈门，财源广进。

无独有偶，有一位叫查理的美国人，他在大学时代就发现自己的嗅觉灵敏度远远超过常人，就长期加以自我训练。他常常把橡胶品、皮鞋、鸡鸭内脏等一些莫名其妙的东西扔进焚化炉，然后测试它们散发出的各种不同的气味。后来，有许多客户来请他辨别气味，他从中窥出了商机。于是，他开办了自己的气味公司，从而使自己的大鼻子名副其实地商品化。他的大鼻子替客户查明不同的气味，或对症下药，加以消除；或搜集证据，替人消灾；或追踪罪犯，破案缉凶。查理每年的营业额高达 150 万美元。

可见，投资并不一定要有本钱。每个人都拥有许多资源，即使是缺陷。我们缺少的只是发现成功的眼光。

## 2、变废为宝

纽约有位年轻人，生活十分拮据，但他有着丰富的想像力。一天，他把自己穿烂的一只皮鞋随手丢在地板上，谁知这只皮鞋鞋尖开了口子，像是咧着嘴在嘲笑他。当他一怒之下要把它抛到楼下去时，忽然从中萌发了创意。因为这只皮鞋面太像一张脸谱了。于是，他立即收集各种破皮鞋，并对它们进行艺术加工，使之变成一副副外形各异、表情极为夸张的面具。有的露齿微笑，有的瞪眼发怒，有的张口狂笑，看后令人既惊又喜，回味无穷。这些有特色的面具推上市场后，很快成为抢手货，他也因此苦尽甘来。



加州一位青年，尽管失业在家，但他喜欢琢磨事情。一开始经营地板砖，由于同行多，竞争激烈，生意一直做得很难。有一天，他去厂家进货，看到工厂旁堆着许多无人问津的破损地板砖，忽然觉得这是个很好的赚钱机会。因为破损地板砖经过切割，可以加工成正品地板砖或地脚线。于是，他立即大量购进这些破损的地板砖，用自己装配的几台切割机，进行统一规格切割，再以适当价格售出，从而获利甚丰。

其实只要有慧眼，就可以发现大多数废品都是“废而不死”的，是可以变废为宝的。只要我们转变观念，持之以恒，一个偶然的机会有能让我们成为三年后的赢家。

## 3、善用错误

有位名叫格德纳的加拿大人，他原是一家公司的普通员工，因一直没有得到晋升，一度思想消沉。有一天，他在复印机旁复印文件，因思想不

集中，失手把一瓶液体泼洒在了文件上，结果把文件搞得一塌糊涂。老板一气之下，借此把他解雇了。当他回家后望着那张使他失业的复印件发呆时，忽然悲伤的眼中露出了喜悦的光彩。因为，他发现在被液体污染过的相应部分留下了漆黑的斑块，也就是说，这种液体能使复印机印不了文件。于是，几经试验，他终于研制出一种写字、打字、印刷图文与普通纸张无异但可以防止盗印的影印纸，并大量生产销售。尽管这种纸张价格昂贵，但它在保密文件、军事材料、秘密图纸等方面具有极高的使用价值，所以每年销售量都在亿张以上。格德纳因此一举致富。

还有一位叫吉麦的法国人，他曾经是一个贫穷的画家。一次，他在院子里作画，偶然一挥笔，把许多蓝颜料溅到了白衬衣上。他太太洗衣时，怎么也洗不干净，最后只好把带有蓝色痕迹的白衬衣拿去挂晒。谁知晒干后衬衫比以前更加洁白了。当他经过几次试验，结果仍然一样时，他忽然心里一动。

于是，他迅速把它研制成一种可使洗涤物洁白的“漂白剂”，进行大批量生产，从而建立起了他的洗涤剂王国。



#### 4、以小博大

有个年轻人，在大街上捉到一只老鼠。他把老鼠送到一家药铺，得到一枚铜币。他用这枚铜币买了一点糖浆，和着水给花匠们喝后，花匠们每人送他一束鲜花。他卖掉这些鲜花，便积聚了 8 个铜币。

一天，风雨交加，御花园里满地都是被狂风吹落的枯枝败叶。年轻人

对园丁说：“如果这些断枝落叶全归我，我可以把花园打扫干净。”园丁们很乐意：“先生，你都拿去吧！”年轻人走到一群玩耍的儿童中间，分给他们糖果，顷刻之间，他们帮他把所有的断枝败叶捡拾一空。皇家厨工到御花园门口看到这堆柴火，便买下运走，年轻人得到了 16 个铜币。

年轻人在离城不远的地方摆了一个水罐，供应 500 个割草工人饮水。不久他又结识了一个商人，商人告诉他：“明天有个马贩子带 400 匹马进城。”听了商人的话，他对割草工人说：

“今天请你们每人给我一捆草，行吗？”工人们很感激年轻人为他们提供饮水，便都很慷慨地说：“行！”马贩子来后，需要买饲料，只有年轻人这里草多，便出 1,000 个铜币买下了这个年轻人的 500 捆草。

几年后，年轻人成了远近闻名的富翁，他发家的本钱是一只老鼠换来的一枚铜币。很多时候，富翁就诞生在我们身边，许多富翁都是从点滴起步的。成功也是一样，从某种意义上说，成功者与失败者的区别可能仅仅只是一个想法而已。



## 五、每天只要 5 分钟

或许，赢家与失败者只差别在一些小小的动作：每天花 5 分钟阅读、多打一个电话、多努力一点、在适当时机的一个表示、表演上多费一点心思、多做一些研究，或在实验室中多试验一次……

一所大教堂的牧师许多年前问一位美国学者：“你知不知道任何有关南非树蛙的事？”

他说：“你可能不想知道南非树蛙的事，但如果你想知道，你可以每天花 5 分钟阅读相关资料。5 年内你就会成为最懂南非树蛙的人。有人会邀请你到他们总公司，还付你一大笔钱，就为听听你对南非树蛙的意见。当然，这是很专业的一门学问，听众可能不多，但想想看，只要持续 5 年内每天花 5 分钟阅读相关资料，你就能够成为南非树蛙这领域中最权威的人。”

这位学者常常想到牧师说的话。

大多数人都不愿意每天投资 5 分钟的时间（与 5 个钟头的时间相比实在是少之又少）努力成为自己理想中的人。

伍迪·艾伦说过，生活中 90% 的时间只是在混日子。大多数人的生活层次只停留在：为吃饭而吃，为搭公车而搭，为工作而工作，为了回家而回家。他们从一个地方逛到另一个地方。事情做完一件又一件，好像做了很多事，但却很少有时间从事自己真正想完成的目标。就这样，一直到老死。我猜想很多人临到退休时，才发现自己虚度了大半生，剩余的日子又在病痛中一点一点地流逝。

赢家与失败者之间的距离，并不如大多数人想像的是一道巨大的鸿沟。赢家与失败者只差别在一些小小的动作：每天花 5 分钟阅读、多打一个电话、多努力一点、在适当时机的一个表示、表演上多费一点心思、多做一些研究，或在实验室中多试验一次。

伟大的哲学家冯·哈耶克说：“如果我们多设定一些有限定的目标，多一分耐心，多一点谦恭，那么，我们事实上便能够进步得更快且事半功倍；如果我们‘自以为是地坚信我们这一代人具有超越一切的智慧及洞察力并以此为傲’，那么我们会反其道而行之，事倍功半。”

有一位成功人士，他用三年时间，从身无分文到百万富翁。在奋斗过程中，每天做俯卧撑对他的影响巨大。

曾经有近两年的时间，他每天都做俯卧撑。也许你不敢想像，到最后，他一次要做 600 多下，而且是每天早晚各一次！

做这项运动的起因，是因为他只身一人来到外地“谋生”时举目无亲，而且各方面生活条件又很差，他自知身体不能垮掉，不能生病，于是开始了这项简单的体育运动。在当时的情况下，除了身体不能垮以外，最要紧的就是面对巨大的生存压力，意志更不能垮。每天坚持做俯卧撑，尤其是每一次要做好几百个，它真的非常能磨练耐力与意志。果然，一举两得。能将俯卧撑练到一次能做 600 个的方法，其实再简单不过，那就是：每天进步一点点。



第一天，他做到 10 个就开始喘气。从 10 个开始，以后每两天增加一个，后来每天增加一个，再后来每天增加 2 个、5 个，最后，他能以每天增加 10 个的速度递增。

成功就是每天进步一点点！

## 六、心态决定一切

赢家的首要标志就是他的心态，如果一个人的心态是积极的，乐观地面对人生，乐观地接受挑战和应付困难，那他就成功了一半。

我们必须面对这样一个事实：在这个世界上成功卓越者少，失败平庸者多，成功卓越者活得充实、自在、潇洒，失败平庸者过得空虚、艰难、猥琐。

为什么会这样？

仔细观察，比较一下成功者与失败者的心态，尤其是关键时候的心态，我们就会发现心态导致人生惊人的不同。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋，由于炎热，非洲人向来都是打赤脚，第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢。”于是放弃努力，失败沮丧而回。另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这皮鞋市场大得很呢。”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

拿破仑·希尔曾讲过这样一个故事，对我们每个人都极有启发。

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。她丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了——在仙人掌的阴影下也有华氏 125 度。她没有人可以谈天，只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她非常难过，于是就写信给父母，说要丢开一切回家去。她父亲的回信只有两行，这两行字却永远留在她心中，完全改变

了她的生活：“两个人从牢中的铁窗望出去，一个看到泥土，一个却看到了星星。”

塞尔玛一再读这封信，觉得非常惭愧，她决定要在沙漠中找到星星。塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢但舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物、物态，又学习有关土拨鼠的知识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳，这些海螺壳是几百万年前这沙漠还是海洋时留下来的……原来难以忍受的环境变成了令人兴奋、留连忘返的奇景。

是什么使这位女士内心有这么大的转变？

沙漠没有改变，印第安人也没有改变，但是这位女士的念头改变了，心态改变了。念头之差使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。她为发现新世界而兴奋不已，并为此写了一本书，以《快乐的城堡》为书名出版了。她从自己造的牢房里看出去，终于看到了星星。

有三个杯子同时放在桌上，一个是杯口朝下盖着；一个是杯口朝上可是杯底有破洞；一个是杯子里头有脏东西。

如果往杯子里倒水，三个杯子都不可能装有可以喝的干净的水：杯口朝下，水倒不进去；杯底有破洞，边倒边漏；杯子里有脏东西，水倒进去就脏了，不能喝了。

当你抗拒而不肯接受时，你什么都没有，学不到也得不到。

当你边听边漏时，你也许知道，可是却不是完全了解而可以运用。

当你事情有所成见时，你就得不到它原来的本质。

据统计，失败者使用的最多的一种句式可能是“如果……我将……”，他们总是沉浸在后悔和遗憾的旧事中，他们似乎总是在一遍遍地为自己打气，树立新的目标，其结果却不但是一事无成，还让自己深陷在痛苦之中。

一位有多年临床经验的精神病医生退休后，撰写出了一本医治心理疾病的专著。这本书足足有 1,000 多页，书中有各种病情描述、药物和治疗方

有一次，他受邀到一所大学讲学，在课堂上，他拿出了这本厚厚的著作，说：“这本书有 1,000 多页，里面有 3,000 多种治疗方法，1,0000 多样药物，但所有的内容，只有四个字。”

说完，他在黑板上写下了“如果……下次……”。

医生说，造成自己精神消耗和折磨的莫不是“如果”这两个字：“如果我考进了大学”、“如果我当年不放弃她”、“如果我当年能换一项工作”



医治方法有数千种，但最终的办法只有一种，就是把“如果”改成“下次”：“下次我有机会再去进修”、“下次我不会放弃这样的机会”……

其实，成功有时候看起来很简单，只需要你把“如果”改成“下次”。

生活中，失败平庸者多数主要是心态观念有问题。遇到困难，他们只是挑选容易的倒退之路。“我不行了，我还是退缩吧。”结果陷入失败的深渊。成功者遇到困难，仍然是积极的心态，用“我要！我能！”、“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，于是便能想尽办法，不断前进，直至成功。爱迪生试验失败几千次，从不退缩，最终成功地创造了照亮世界的电灯。

## 七、没有“不可能”

赢家是坚信没有什么是不可能的人，正如温斯顿·丘吉尔所说：“绝不放弃，绝不认输，绝不，绝不，绝不，绝不。”

面对变化，你的选择会产生两种截然不同的结果：一种使你原地不动或后退；一种则使你前进。变化的主宰者拥有顽强的创造精神，他们坚信面对变化时，没有什么是不可能的，总会找到一种相应对他们有利的方法。不但如此，他们还是变化过程的积极参与者，他们相信，他有能力控制对他有影响的事件，他们从不让自己成为变化的无助者。许多调查结果显示，这种无助的感觉只会让人们对待变化时采取消极或抵制的态度，从而沦为变化的俘虏。

温斯顿·丘吉尔有一句号角般的至理名言：“绝不放弃，绝不认输，绝不，绝不，绝不，绝不。”这种坚定的信念，会产生奇迹般的力量。

好几年前，在南卡罗莱纳州一个学院的礼堂里，发生了这么一场演讲：“我的生母是聋子，因此没有办法说话，我不知道自己的父亲是谁，也不知道他是否在人间，我这辈子找到的第一份工作，是到棉花田去做事。”

“如果情况不如人意，我们总可以想办法加以改变，”演讲者继续说，“一个人的未来怎么样，不是因为运气，不是因为环境，也不是因为生下来的状况。”

演讲者轻轻地重复方才说过的话：“如果情况不如人意，我们总可以想办法加以改变。”

“一个人若想改变眼前充满不幸或无法尽如人意的情况，”演讲者以坚定的语气向下说，“只要回答这个简单的问题：‘我希望情况变成什么样？’然后全身心投入，采取行动，朝理想目标前进即可。”

接着，演讲者的脸绽现出美丽的笑容：“我的名字是阿济·泰勒·摩尔