一年致富

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

第一周　肯定自己 …… 猿
◇ 自信是成功心理的奠基石…… 猿
◇ 只有肯定自己才能创造自己…… 远
◇ 成功不需要过人智商,而需要相信自己 …… 苑
◇ 肯定自己成功无处不在…… 园
第二周　唤起积极的方式 …… 员猿
◇ 进取心是一种难能可贵的品质…… 员猿
◇ 进取心将使你的潜能发挥至极致…… 员源
◇ 进取心使人与财富有缘…… 员远
◇ 唤起自我,飞越高峰 …… 圆员
第三周　意志的力量 …… 圆源
◇ 顽强的意志是致富的先决条件…… 圆源
◇ 坚定的意志能带来无限商机…… 圆缘
第四周　积极的态度 …… 圆怨
◇ 积极的态度可以战胜一切艰难险阻…… 圆怨
◇ 与其去找工作,不如自己创业 …… 猿园
◇ 有路必有丰田车…… 猿猿
第五周　乐　观…… 猿源
◇ 乐观会使你无所畏惧…… 猿源

◇ 没有乐观一片羽毛也能压死人…… 猿远
◇ 只为今日而快乐…… 猿愿
◇ 成功秘诀就是不怕失败…… 源园
第猿源周　建立正确的态度 …… 源圆
◇ 态度往往会决定你成功与否…… 源圆
◇ 对金钱的释义决定你目标的实现…… 源猿
第猿圆周　积极思考的力量 …… 源愿
◇ 积极思考可以战胜一切…… 源愿
第猿猿周　养成好的习惯 …… 缘园
◇ 好习惯助你成功…… 缘园
◇ 守时、节俭的习惯是一项有价值的资产 …… 缘员
◇ 养成四种良好的工作习惯…… 缘猿
◇ 养成遇事心情轻松的习惯…… 缘源
第猿源周　理性地思考 …… 远园
◇ 致富的秘诀——理性…… 远园
◇ 正确的思考方法是人生致富的法宝…… 远圆
◇ 霍英东的思考…… 远源
◇ 多想几步即可成功…… 远远
◇ 多想一步使他成为富豪…… 远愿
第猿缘周　培养创造力 …… 苑园
◇ 运用创造力实现梦想…… 苑园
◇ 创新即是创富…… 苑源
◇ 创新不需要天才…… 苑缘
◇ 船王奇计致富…… 苑愿
◇ 不断创新的任天堂…… 愿员

第猿周　专　注…… 愿缘
◇ 成功的人心无旁骛…… 愿缘
◇ 专注是一把神奇的钥匙…… 愿远
◇ 集中注意力进行散射性思维…… 愿愿
◇ 专注使他获得了财富…… 怨园
第猿猿周　开放的心 …… 怨远
◇ 成功者从不自我封闭…… 怨远
◇ 思想开放者生,墨守成规者死 …… 怨苑
◇ 配错药水的可口可乐…… 怨怨
◇ 绝妙的保险广告 …… 员圆
第猿源周　塞翁失马,焉知非福 …… 员缘
◇ 不要拘泥于一时的成败 …… 员缘
◇ 因祸得福的丘吉尔 …… 员远
◇ 香蕉长麻点,反卖好价钱…… 员愿
第猿缘周　从失败中学习…… 员员
◇ 失败是一种难得的经历 …… 员员
◇ 坚强地面对挫折 …… 员猿
◇ 超越你的失败 …… 员远
◇ 从失败中奋起 …… 员圆
第猿远周　克服恐惧,达到目标 …… 员猿
◇ 恐惧使我们麻痹 …… 员猿
◇ 恐惧使人损失一切 …… 员缘
◇ 消除恐惧,成功的前提…… 员愿
◇ 恐惧使她看不到成功的目标 …… 员圆
第猿苑周　不屈不挠 …… 员源
◇ 成功的第一要素——不屈不挠 …… 员源

◇ 追求目标——不放弃最后的努力 …… 员藏苑
◇ 不屈不挠——成就宏业的垫脚石 …… 员员员
第 源圆周　不要再错误地对待孩子 …… 员源苑
◇ 家庭教育奠定成功的基础 …… 员源苑
◇ 不要刺伤孩子渴求成功的心 …… 员源园
◇ 多为孩子设想 …… 员源圆
◇ 让孩子在挫折中学习成功 …… 员源源
第 源猿周　悲伤是福 …… 员源远
◇ 悲伤,隐藏着欢笑的种子…… 员源远
◇ 没有人是注定永远悲伤的 …… 员缘园
◇ 悲伤——勇气和信心的转化剂 …… 员缘源
第 源源周　照照镜子 …… 员缘愿
◇ 上帝就是你自己 …… 员缘愿
◇ 自信,成功的翅膀…… 员藏藏
◇ 依靠自己,致富的基石…… 员苑远
第 源缘周　发掘你的潜能…… 员愿园
◇ 爱迪生的成功之道 …… 员愿园
◇ 正确估价自己是发挥潜能的前提 …… 员愿员
◇ 远大的目标能激发人的创富潜能 …… 员愿圆
第 源远周　运用才能的主宰…… 员愿缘
◇ 自信力 越内心神秘的力量 …… 员愿缘
◇ 如果你是对的,你的世界也是对的…… 员愿苑
第 源愿周　凡事感谢 …… 员愿怨
◇ 感谢比物质礼物更珍贵 …… 员愿怨
◇“谢谢”并非客套话 …… 员怨员

需要全本请访问 www.ertongbook.com

◇ 感谢是会传染的 …… 灵猿
◇ 不要忘了感谢你周遭的人 …… 灵源
◇ 坦率地表达你的感激之情 …… 灵缘
◇ 恩情:日本商人的一个独特观念 …… 灵玩
第十灵周 平静的心 …… 灵苑
◇ 平静之心是不良思想和情绪的过滤器 …… 灵苑
◇ 抛开消极与否定的思想 …… 灵愿
◇ 以平常心对待风险与失败 …… 灵怨
◇ 理性的思考不会错过奇迹 …… 圆录
◇ 改变你的情绪,改变你的生活 …… 圆圆
第十一周 满 足 …… 圆源
◇ 快乐谷主人的财产清单 …… 圆源
◇ 财富≠快乐 …… 圆缘
◇ 生命过程本身就是一种快乐 …… 圆玩
◇ 想想更高的自我 …… 圆苑
◇ 宁做不满足的人 …… 圆愿
◇ 知足常乐与不断追求并不矛盾 …… 圆怨
第十二周 过犹不及 …… 圆录
◇ 中庸或许最好 …… 圆录
◇ 成功的关键在于准确把握时机 …… 圆猿
◇ 把握未来是过犹不及的真正价值 …… 圆源
◇ 过犹不及谨防越俎代庖 …… 圆苑
◇ 失去先机将失去财富 …… 圆愿
◇ 把握时机,不战而胜 …… 圆圆

第 3 周　有为者亦若是 …… 1
◇ 自我反省是追求成功的重要原则 …… 1
◇ 失败——一种可贵的投资 …… 5
◇ 让失败做成功的永恒动力 …… 9
◇ 逆境唤人深醒,而后剧烈勃发 …… 13
◇ 一边动脑筋赚钱,一边等待东山再起 …… 17
第 4 周　信心的力量 …… 21
◇ 信心是一切成功的基石 …… 21
◇ 金钱无法取代尊严 …… 25
◇ 对梦的执着是财富的发动器 …… 29
◇ 有心者赚大钱 …… 33
◇ 成功在于自信 …… 37

第四周

肯定自己

你所说的每一句话，及你说话的方式，都是极为重要的。别人由我们的言谈举止、遣词用字、表达理念和思想的方式来判断我们。但是，我们的仪表与气质，往往比我们所说的话，能给别人更深刻的印象。如果我们想要到达成功的水准，就必须时时注意别人如何评断我们，及我们如何看待自己。

◇ 自信是成功心理的奠基石

摇摇从科学意义上来说，人类社会没有天才，成功者也非天才，成功者之所以能成功，主要是自信主动决定了他走向成功。

自信就是力量，奋斗就会成功。自信，是所有成功者的共同秘诀。

自信，是相信自己的能力、价值、智慧的心理素质之一，如果一个人没有自信，他便不会发现自己的价值，最终会碌碌无为终身。

拒绝别人对你的夸奖。“哦，是那件过去的事情吗？其

实不是我聪明，只不过运气好罢了……”

对自己的外貌、服饰、举止，或是身体的某一部分深感羞愧。

在众人面前走过的时候感到局促不安。

当一群人当中有人喊出：“ 嗨，笨蛋。” 你便马上转过头来。

自己的意见要由别人确定。“ 这是不是正确呢？你说。”“ 我的意见和你的意见差不多。”“ 你说的话正是我心里的想法。”

把本来应属于你的功劳归之于人。“ 要是没有他，我就办不成。”“ 这件事完全是他做成的，我只不过当个参谋。”

很久以来你心中盼望得到的东西就摆在商店的橱窗内，你却始终没有到手，因为你以为那是浪费。

不承认自己真实自然的美。“ 那是因为我的美容师，她可以使癞蛤蟆变得漂亮起来。” 或是 “ 相信我，这是因为衣服的关系，因为我适合穿绿色的。”

有人对你说：“ 你长得很漂亮。” 你一定会这么想：“ 你一定瞎了眼，否则便是讨好我。”

有人带你去饭店或者电影院，你便会想：“ 一旦他发现我实际上是个什么样的人时，这种情形会延长多久呢？”

朋友答应你的邀请去赴约，你便认为他是在怜悯你。

使用自贬身价的绰号称呼自己，包括 “ 蠢驴 ”、“ 傻瓜 ”、“ 小鬼 ”、“ 矮子 ” 或者 “ 秃子 ” ……

总以为自己还年轻，缺少经验。或认为自己未受过磨难，尚不成熟和老练。

经常想到自己已经老了，不会再有美好的前景。

— 源—

许多同事或朋友聚在一起时，你总是默默地听别人的谈话，不愿意谈及你自己。

看到比你年轻的人取得成功，不由得哀叹自己早出生了几年。

朋友或爱人送给你礼物，你便认为他一定送给许多人礼物。别人得到的礼物会比你得到的更精美。

没有勇气求得你所希望的东西，不是因为你付不起钱，也不是因为你欠缺某些条件，而是因为你觉得不配。

以上所列出的现象，虽然是平常小事，却反映出一些人内心对自己的轻视。这是一种自我否定、自暴自弃的行为表现，是消极的心理状况的表达方式。

而自信的人的表现与上述迥然不同。

维克多·格林尼亚年轻时是英国的一个有名的花花公子。有一次，在一个盛大的宴会上，他像往常一样傲气十足地邀请一位年轻美丽的小姐跳舞，那位姑娘觉得受到了极大的侮辱，怒不可遏地说：“ 算了，请你站远一点。我最讨厌像你这样的花花公子挡住我的视线。” 这句话刺痛了格林尼亚的心。他在震惊、痛苦之后，猛然醒悟，对自己的过去无比悔恨，决心离开这里，去闯一条新路。他在留给家人的纸条上说：“ 请不要探问我的下落，容我刻苦努力学习。我相信自己将来会创造出一番成就来的！” 结果，经过 愿年的刻苦奋斗，他终于发明了以他的名字命名的“ 格氏试剂 ”，并荣获诺贝尔奖，成为著名的化学家。

从科学意义上来说，人类社会中并没天才，成功者也非天才，成功者之所以能成功，主要是自信主动决定了他走向成功。因此，自信，是成功心理的奠基石。

幸福必须是一种追求，而在这一追求中，内部和外部的努力都具有很大的作用，内部努力更加重要。

一个人如果充满自信，那么他就可以发挥他的主观能动性，审时度势地观察社会，恰如其分地处理一切事务，并在工作中发挥出潜力。

◇ 只有肯定自己才能创造自己

摇摇有一位全美国顶尖的业务员，他在汽车后座放着一套昂贵的高尔夫球具。他从来没有在高尔夫球场上打过一次球，但是，这一套昂贵的球杆，却让他发挥出了漂亮的业绩。

有余暇打高尔夫球，不必明说，就已经给人一种成功的印象。有人邀他打球时，他总是吹嘘自己的球技有多棒，但是他从来不让自己进入球场，否则早就被拆穿了。

不论是为了什么事情，希尔认为个人从来都不觉得有必要吹嘘自我，你可能也不以为然。然而，假如认为真的有必要，为了要把工作做好，也会不择手段，甚至走极端。

希尔接触过数千名包括各行各业的男性或女性，他发现人类的自我意识非常微妙，根据每个人的性情及以往的经验，产生各种不同的影响。希尔绝对不赞成任何人以任何一种方式欺骗、伤害或牺牲别人，成全自己的利益。然而，他却乐于帮助人们欺骗自我，以解除内心无谓的束缚与恐惧。

希尔有一个学生是寿险业务员，他每天戴着一只 愿克拉的钻戒，那是他与客户洽谈，招揽业务时的幸运符。他的业绩是全公司最好的。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

不久之前，他把钻石送回珠宝公司重新镶过，需要几天的时间。这一段期间内，他比平时更卖力工作，却徒劳无功。他说，只要他开始向客户介绍产品，就会不自觉地看着光秃秃的手指；内心似乎有一个声音在说：“ 他不会签，他不会签。”

事实证明，那个微弱的声音说对了，他一张保单也签不成。等他一拿回戒指，当天约了 远个客户，就签了 远张保单！

如果在众目睽睽之下戴着 愿克拉的戒指，会浑身不自在，甚至会失常，根本不可能有更好的表现。但是，只要有人像这位业务员一样，需要浮夸与矫饰才能肯定自我，就应该建议他这么做。

有一个方法非常有效。你可以选择一个人作为“ 假想敌”，努力和他一样成功，甚至超越他。以那个人为标准点，衡量你自己的成就。如果你的婚姻幸福和谐，伴侣可以刺激你的自我，产生促使你成功的力量，效果将超乎你的想像。

◇ 成功不需要过人智商，而需要相信自己

摇摇华伦·巴菲特坚信自己这一信念，始终如一，白手起家，一点一滴地积累，在 漏年时间里，积聚 员多亿美元的财富，是全美屈指可数的大富豪。但他的致富之道，只是靠传统式的长期投资，而不是靠投机买卖获得的。

巴菲特经营项目一是经营股票，二是对看准的项目进行

投资，除此并无其他。

巴菲特进入股票经营是从小时候就开始的，他玩股票兴趣如同别的孩子迷恋玩飞机模型那样投入。他把股份制成图表，观察股票涨落趋势。他最早玩股票是用卖口香糖、汽水和晚报赚来的钱，买了猿股，每股价为猿愿美元的“城市服务”优先股，当股价升到源园多美元时脱手，扣除手续费，净赚了缘美元，这是他首次在股市上取得的成功，这年他才员员岁。到员源岁时，巴菲特通过卖口香糖、批发汽水推销、玩股票等多种手段，积下员愿园园美元，他用这笔积蓄在内布拉斯加州买下员远万平方米农田，租给一户佃农耕种，到圆员岁时，巴菲特从各项投资中已积攒了怨园园园美元。

巴菲特相信，知识不能只靠一个人积累，把别人经验学到手，并能成功运用到自己经营活动中去，那才是最有乐趣的。早在员园岁之前，他就埋头苦读《赚到员园园园美元方法员园园种》，从中寻求自己认为适合的投资方向。圆员岁他进入宾夕法尼亚大学华顿学院，后又到内布拉斯加州大学攻读商科和金融，再后又进入哥伦比亚大学商学院研究院，得到著名教授本杰明、葛瑞翰的启迪，掌握了以规律作为选择股票的理论依据，而不玩投机把戏。

这个规律就是：通过对一个公司发表的数据分析该公司收益、资产，并相信它的成长率，从中可以发现该公司市场股价之外实际价值，诀窍是：在股价低于公司实际价值甚多时买进，并估计股价必会在市场里调整到应有价格。巴菲特把这一理论改成通俗话说：“当别人小心谨慎的时候，你要贪；别人贪的时候，你要谨慎。”

巴菲特是个研究狂，他对投资的研究达到如痴如狂的程

度，他阅读枯燥的书籍兴趣胜似孩童阅读漫画，报纸上金融版，他每行都不放过，他的研究使他对股市知识让人心悦诚服，有人向他请教股票秘诀，他总是谦和而言简意赅地说：“不要一窝蜂跟着别人抢购，要根据事实，别人不会告诉你哪种股稳赚不赔，你一切要靠自己。”他又说：“假如你手头有 5 万美元，如果尽信内线消息，而不是靠自己判断，那你一年内就破产了。”

巴菲特是一个勤奋的人，他直至今日，还养成一种习惯，每当黄昏，他就要到小报摊上，买一份刊有股市收盘价的当地晚报回家阅读，他曾对别人说：“有些人热衷于研究棒球资料或马经，而我则是研究如何赚钱。”

正像有的人可能对自己所喜爱的事业说出好多让人羡慕的专业名词那样，巴菲特对数字若狂出名，他记数字能力让同事们吃惊，当他要进行某项投资之前，他对该项投资相关数字都可如实记在脑中，从而来决定可否投资，他说我做一切事，都要去做自己熟悉的事，如果不熟悉，我从来不轻易去参与，巴菲特打比方说：“玩扑克的时候，当你认真观察每一位玩者你总会看出一个冤大头，如果看不出，那么冤大头就是你自己。”巴菲特告诫别人也告诫自己：“不要以负债而立于不败之地，他认为债务是脆弱的环节，会让你绊倒。”

巴菲特聚财有道，还在于他善于用财，他从不乱花钱财去做自己不感兴趣的事。他总是琢磨怎样让钱生钱的办法，有的同事开玩笑地说：“巴菲特，你已是百万富翁了，滋味如何？”巴菲特回答让人玩味，他说：“凡是我想要的而又可以用钱买到的东西，我都能买到。至于其他人所梦想的东

西，如名车、名画、豪宅等我不为所动。因为我不想买到。”

但巴菲特对认准的投资方向却肯下赌注。他投资可口可乐公司、吉利特公司、《华盛顿邮报》，以及其他公司的控股公司都是下大股份的。早在青年时，当专家们都说政府雇员保险公司已经价逾所值时，他通过与该公司副总裁洛利默·戴维森深谈后，认为该公司是一个有前途公司，毅然将所有积蓄的 [illegible] 投到这个公司，因巴菲特股份越来越大，如今这个公司已成为巴菲特的柏克什、哈斯维公司所有。

正如人们讲的那样，巴菲特研究的是如何赚钱，他要听的也是如何赚钱，有一年巴菲特带领全家到加州圣西米昂，参观报业大亨赫斯特豪宅，导游详细介绍了每道窗帘、每张地毯、每件玩物花了多少钱买的，巴菲特截住导游的话说：“ 不要告诉我他的钱是怎么花的，告诉我他的钱是怎么赚的。”

巴菲特虽然拥资百多亿，但他却舍不得乱花钱，一次他住豪华旅馆里，特意给朋友杰里·欧莱斯打电话：“ 欧莱斯，你能不能来时带几罐百事可乐来，这里的汽水简直贵得惊人！” 巴菲特认为今天的 缘分钱，明天就可能价值不菲了。

巴菲特曾风趣地对朋友说：“ 金钱对我来说并不重要，而赚钱的过程，即不断接受挑战才是乐趣，不是要钱，赚钱，看着钱滚钱才是有意义的。”

◇ 肯定自己成功无处不在

摇摇世界“旅店王国”的国王希尔顿，还没有成年，父亲就在一次车祸中丧生。他一度沦为流浪汉，曾流落街头。在20世纪30年代席卷世界的那次经济危机时期，希尔顿由于难以支付一家家具公司的欠帐而被法庭发出传票受到重罚，消息传遍各地。但是，他却靠“要让每一寸土地都生出黄金来”的强烈信念，从四处借款买下一座只有两层的红砖楼开始，经历了无法想象的困难和失败，终于创造出了一个举世闻名的“旅店王国”。在世界各国大都市的闹市区，到处都能看见这个王国的大厦。从纽约“华尔道夫—阿斯托里亚大酒店”、芝加哥“帕尔默饭店”、佛罗里达的“枫丹白露”、赌城拉斯维加斯的“希尔顿大酒店”和“法兰明高大酒店”，到香港的“希尔顿大酒店”，全部都是世界各国商界巨富和国家元首、政府首脑趋之若鹜、屡屡光顾的地方。

在各种汽车、摩托车大赛中独领风骚的本田摩托以及由此举世闻名的“本田公司”，其创业老板本田宗一郎，同样出身于家境贫寒、世代务农的人家，上不起学。在童年的某一天，一辆 栽型福特汽车开进本田家所在的村子。本田宗一郎马上着迷了，并由此成了一名狂热的汽车迷。此后每次看见汽车，他就扔下手里的东西，跟在后面狂跑。从那时起，他同汽车结下了不解之缘。

灵岁那年，他独自赴东京，到一家自行车修理铺当学徒。苑年后，又回到小山村，开了家修车铺。灵赜年，他利用修车的积蓄开办了一个生产活塞环的手工作坊。但因为技术不过关，产品全部报废，惨遭失败。此后，他一边发愤学习知识，一边不分昼夜地在实践中摸索，反复试验，终于使产品质量有了提高。就在他再度开始制造活塞环有了较大起色时，日本在二战中节节败退。很快，本田的作坊被盟军的炸弹变成废墟。年届 泖园 多年的积蓄不复存在的他，只好又一次从零开始。

直到 灵赜赜年，本田才设计制造出了第一辆真正的摩托车。为了纪念童年时代就确立的信念，他将其命名为“ 梦想 阅型 ”摩托车，不久就在国内打开了销路。可是他毫不满足。很快，没有任何文凭的本田宗一郎，创设了一个研究部，下决心要研究制造出能在摩托车大赛中独树一帜的摩托车。从 灵赜赜年奥运会摩托车大赛开始，他的这一志愿开始开花，并不断结出日益丰硕的果实。

在摩托车行业实现梦想之后，本田宗一郎又着手进军汽车业，而且大胆闯进号称汽车王国的美国，成为首家在美国开设汽车装配厂的日本公司，在美日汽车销售战中独领风骚。灵赜苑年美国机械工程师学会鉴于本田宗一郎的成就，将一枚 与自蓝蓄再奖章颁赠给他。美国汽车大王亨利·福特是第一个获此奖章的人，本田宗一郎则是第二个获此殊荣的汽车大王。

现在，在全球奔驰的每四辆摩托车中，就有一辆是本田公司制造的，它的汽车制造业，同样呈现出后来居上的强劲

需要全本请访问 www.ertongbook.com