

穷人羊性，富人狼性

穷人羊性，富人狼性（蔡富强 著）

本书由 揭东阿城电脑 扫描压缩制作
扫描完成后是500多M，无法网络传输
只好拼命压缩，牺牲清晰度。

- 1: 前言
- 2: 第一章属性差异: 穷人是羊性, 富人属狼性
- 3: 第二章观念差异: 穷人埋头做事, 富人擅长做势
- 4: 第三章心态差异: 穷人贪图安逸, 富人喜欢挑战
- 5: 第四章胆识差异: 穷人随波逐流, 富人鹤立鸡群
- 6: 第五章方式不同: 穷人专心细节, 富人留意大事
- 7: 第六章思维差异: 穷人独自努力, 富人借力搏杀

前言

穷人羊性，富人狼性

现实生活中，总有很多人不断地追问自己：我为什么还是穷人？我为何总也富不起来？相对于那些富人来说，我到底缺少什么，差在哪里？

在寻找自己迟迟没有迈进财富大门的原因之前，我们不妨先将注意力切换到动物世界。大家都知道，在动物世界中，狼是羊的天敌，而羊则是狼嘴里的美味佳肴，为什么会出现这样的局面呢？为什么只能是狼吃羊而不是羊吃狼呢？

答案其实很简单，因为动物世界的生存法则则是：弱肉强食，适者生存。在狼与羊之间，狼明显属于强者，而羊往往只有被吞食的份儿。

根据狼与羊不同的特性，中国汉字也赋予了两者的不同意象，狼代表争强斗狠、勇往直前、永不言败、坚忍不拔、智慧团结等强者形象，而羊则代表忍气吞声、任人宰割、随波逐流、安于现状、怯懦退缩等弱者形象。

看到这里，请大家再将自己的思路调频到竞争激烈的当今社会，在同样优胜劣汰的财富竞争中，获胜的富人其实扮演的就是动物世界中狼的角色，而悻悻败下阵来的穷人则充当着羊的角色。

由此可见，穷人和富人最根本的差别在于：穷人具有羊性，富人具有狼性。

然而，“穷人羊性，富人狼性”这句话仅仅只是笼统地概括了穷人和富人之间的差异，而这里所说的“羊性”和“狼性”具体体现在哪些方面，人们依旧不得而知。

为了帮助那些迫切想要成为富人的朋友正确认识自身以及自己与富人之间的具体差距，有针对性地进行自我完善，《穷人羊性，富人狼性》这本书便孕育而生。

全书共分为六个章节，分别从属性、观念、心态、胆识、方式、思维六个不同的方面来探讨穷人羊性与富人狼性之间的差距，揭露穷人本质上的弱点以及富人与众不同之

处，分析“穷人之所以穷，富人之所以富”的原因。

本书内容通俗易懂且生动丰富，避免了同类书籍所普遍存在的枯燥说教的问题，注重羊性穷人与狼性富人在致富之路上的对比，使读者在阅读真实的案例以及有趣的寓言故事时，体会到穷人与富人的差距，意识到自身的弱点以及成为富人所欠缺的必备素质。此外，在每小节的结尾还备有“富人语录”，供各位读者学习体会。

希望这本书能够给每位想要脱贫致富的穷人朋友以指导，激发读者内在的潜能，帮助读者窥视财富和成功的奥妙，认识到自己与富人的差距具体体现在哪些地方，然后针对自身存在的缺点和问题进行改正和完善。毕竟，“知己知彼”才能“百战不殆”。

最后，祝您在创造财富的道路上越走越快、越走越顺、越来越好，早日实现脱贫致富的财富目标，成为一位拥有狼性的富人！

第一章属性差异：穷人是羊性，富人属狼性

1.

穷人让别人定位，富人给自己定位

穷人之所以摆脱不了穷人的命运，富人之所以能成为富人，这其中自然有许多的原因。而在这诸多的因素中，对自我的定位便是不容小觑的一个因素。

穷人总是对自身怀疑态度，不相信自己，消极被动地等着别人来给自己设定一个位置和方向。不管这个定位是否合适，都会欣然接受，然后按照别人给自己的定位盲目地行动，最终只会悻悻地以失败收场。

而富人则截然不同，他们会根据自身的具体情况（包括自身所处的环境、条件、能力、兴趣等）来设计自己，积极主动地为自己找到一个正确的位置和奋斗的目标。

这就是穷人和富人的区别之一：穷人让别人定位，富人给自己定位。

大家都知道，让别人定位实际上就相当于将自己的选择权拱手让给了别人，允许别人在自己的生活中指手画脚，安排自己的道路和生活方向，这种“降价处理自己”的行为是不可能获得财富的。

只有自己给自己定位，才能更好地找准自己的社会角色，不断得获取进步，赢得成功。这是迈向成功的第一步，如果没有这一步，接下来的进步、发展便是纸上谈兵，成功致富更是无从谈起。

秦国的开国宰相李斯便深谙此道，他之所以能从一名小小的粮仓管理员一跃成为“一人之下，万人之上”的宰相，便是因为他能及时意识到给自己定位的重要性。

公元前250年，李斯还只是上蔡郡一个名不见经传的粮仓管理员，这个工作每天的内容就是负责记录仓内粮食的进出情况。日子就这样单调重复、相安无事地过着，李斯按时领取微薄的工资，以此养家糊口，并没觉得这样的生活有什么不妥。

有一天，李斯内急跑进粮仓外的厕所，不料惊动了厕所里的一群老鼠，这群在厕所安窝的老鼠个个瘦小干枯、缩头缩脑、毛发灰暗、又脏又臭。

李斯看见这群老鼠后，顿时心生厌恶，不由得想起平时在粮仓中看到的老鼠，它们都吃得脑满肠肥、皮毛油亮，整天在粮仓里悠然自得、逍遥自在。和眼前厕所中这群仓皇逃窜的老鼠相比，它们简直是过着天堂般的生活。

李斯触景生情，想想自己一直安于现状在这个小小的上蔡郡整整做了8年的粮仓管理员，在社会的最底层被动地为他人卖命，任人宰割剥削，和厕所中的老鼠又有什么差别呢？想到这里，李斯不禁感叹道：“人生如鼠，不在仓即在厕。想要成为什么样的人，取决于自己给自己的定位。”

于是，李斯重新认识评估了自己，决定为自己找到一个正确的位置。第二天，李斯离开了生活多年的上蔡郡，投奔了当时的儒学大师荀况，几经奋斗，最终成为了秦始皇的得力助手，把昔日寒酸的家搬进了秦都咸阳的丞相府中。

昔日厕中瘦鼠，今日仓中硕鼠；昔日上蔡小吏，今日秦朝宰相。李斯之所以能有这样质的飞跃，完全取决于他能主动给自己定位。正因为对自己有了深刻的认识以及准确的定位，李斯才能取得之后的成就，名垂于史册。

试想，如果李斯一直安于现状、不思进取，甘于在小小的上蔡郡做着小小的粮仓管理员，被动地等待别人给自己定位、评估，那么历史上还会有这样一段传世佳话吗？李斯的名字还能被大家所熟知吗？

答案固然是否定的。财富从来不会青睐于一个让别人定位的人，自愿做奴隶的人永远不可能成为主人，同样，志在高峰的人永远不会甘心停留在平地。

可见，“是等待他人给自己定位还是自己主动给自己定位”这个问题已经成为一个人是否能取得成功的前提条件，换言之，积极主动地给自己定位是取得成功的基础。

当然，成功人士不仅仅只是给自己定位，更重要的是给自己找准一个正确的定位。因为，在市场经济条件下，定位正确与否，会带来穷富两种截然不同的结果。

四川农民和温州农民都是20世纪80年代最早出来闯荡的群体。

有一天，李斯内急跑进粮仓外的厕所，不料惊动了厕所里的一群老鼠，这群在厕所安窝的老鼠个个瘦小干枯、缩头缩脑、毛发灰暗、又脏又臭。

李斯看见这群老鼠后，顿时心生厌恶，不由得想起平时在粮仓中看到的老鼠，它们都吃得脑满肠肥、皮毛油亮，整天在粮仓里悠然自得、逍遥自在。和眼前厕所中这群仓皇逃窜的老鼠相比，它们简直是过着天堂般的生活。

李斯触景生情，想想自己一直安于现状在这个小小的上蔡郡整整做了8年的粮仓管理员，在社会的最底层被动地为他人卖命，任人宰割剥削，和厕所中的老鼠又有什么差别呢？想到这里，李斯不禁感叹道：“人生如鼠，不在仓即在厕。想要成为什么样的人，取决于自己给自己的定位。”

于是，李斯重新认识评估了自己，决定为自己找到一个正确的位置。第二天，李斯离开了生活多年的上蔡郡，投奔了当时的儒学大师荀况，几经奋斗，最终成为了秦始皇的得力助手，把昔日寒酸的家搬进了秦都咸阳的丞相府中。

昔日厕中瘦鼠，今日仓中硕鼠；昔日上蔡小吏，今日秦朝宰相。李斯之所以能有这样质的飞跃，完全取决于他能主动给自己定位。正因为对自己有了深刻的认识以及准确的定位，李斯才能取得之后的成就，名垂于史册。

试想，如果李斯一直安于现状、不思进取，甘于在小小的上蔡郡做着小小的粮仓管理员，被动地等待别人给自己定位、评估，那么历史上还会有这样一段传世佳话吗？李斯的名字还能被大家所熟知吗？

答案固然是否定的。财富从来不会青睐于一个让别人定位的人，自愿做奴隶的人永远不可能成为主人，同样，志在高峰的人永远不会甘心停留在平地。

可见，“是等待他人给自己定位还是自己主动给自己定位”这个问题已经成为一个人是否能取得成功的前提条件，换言之，积极主动地给自己定位是取得成功的基础。

当然，成功人士不仅仅只是给自己定位，更重要的是给自己找准一个正确的定位。因为，在市场经济条件下，定位正确与否，会带来穷富两种截然不同的结果。

四川农民和温州农民都是20世纪80年代最早出来闯荡的群体。

四川农民出门闯荡的方式是直接去广东的公司打工，他们对自己并没有明确的定位，只要老板给发工资，他们什么都愿意做。

而温州农民则不同，他们的谋生方式主要是修理钢笔、雨伞、铁锅，或者是倒卖一些零用品。在流浪漂泊的创业初期，温州农民为创造、积累财富作着不懈的努力。

30年后，那些第一批出来打工的四川农民已然退出了历史舞台，他们大多数都在四川老家过着贫穷的生活，而当年的温州农民却有了翻天覆地的变化，他们中的很多人已经成为某某公司的大老板，并且跻身于中国的富豪阶层。

对于四川农民和温州农民来说，相同的起点，为什么会造成如此悬殊的财富差距？有些人依旧是穷人，而有些人则成为了富人，原因何在？

归根结底是对自身定位的问题。

四川农民没有清晰地认识评估自己，对自己没有一个正确的定位，最终仍徘徊在穷人的行列。而温州农民不仅会主动给自己定位，而且会将自己的能力与现实相结合，给自己作出合理准确的定位，最终实现了自己的财富之梦，拥有了富有的生活。

可见，主动给自己定位并且找准正确的定位是成为富人必备的因素。也只有认识自己，了解自己的优势与劣势，找准定位，明确自己的人生目标，并且坚定不移地执行，才能步入财富的殿堂。

朋友们，你是否作好了打场漂亮翻身战的准备呢？那就从给自己找准定位开始吧！

★★★ 财富语录 ★★★

为什么要做别人的跟屁虫，让别人给自己定位，牵着自己的鼻子走？为什么要亦步亦趋地追随模仿他人，而不凭借自己的思想和能力给自己定位？要想真正实现自己的财富之梦，就应客观、清晰地认识评价自己，找准自己的定位，明确自己的目标，并坚持不懈地奋斗！

2.

穷人屈服于命运，富人掌控命运

“唉，上天注定了我就是一穷命，这一辈子也没啥指望了。”

“为了发财致富，我琢磨了许多办法，也尝试了好几次，但是都以失败告终，看来这辈子是与财富无缘了，还是死了这条心吧！”

……

稍加留意，你会发现现实生活中经常充斥着诸如此类的话语，很多人因为出身贫寒或者在追求财富的过程中遭遇挫折打击，而早早地向命运低头，自甘平庸。

很显然，这样的人都是典型的宿命论者，他们认为自己的命运都是上天早已注定好的，不可改写。在这种意识的作用下，他们安于现状、不思进取，心甘情愿地被命运安排，却从未想过主动出击，用自己的双手去创造改变命运。

如果再稍加观察，你会找到这样一个有趣的规律：发出此类哀叹的人往往都混迹在穷人的行列，难有出头之日。

造成这一规律的原因当然不可能是“老天爷”他老人家的安排，归根结底是人们自身的问题，因为轻易屈服于命运，这种人注定会在“财富追逐之路”上败下阵来，贴着“穷人”的标签继续度日。

对此，富人则有着截然不同的态度，他们坚信命可改，运可造，一切皆有可能，自己的命运全凭自己来缔造掌控。

这里，我们不妨一起来看看这样一则寓言故事：

上帝的使者来到人间，恰巧遇到一个算命先生正在给两个孩子占卜预测前程，只见算命先生指着其中一位孩子说：“你将来会成为状元。”接着又指着另一位孩子说：“你注定是当乞丐的命。”

二十年后，上帝的使者再次来到人间，他找到当年那两个小孩，想验证一下算命先生预言得是否准确。然而结果却令他大吃一惊：当年被预测会成为“状元”的孩子如今已沦为流浪街头的乞丐，而当初被断定是“乞丐命”的孩子反而成了状元。

使者百思不得其解，于是便找到上帝询问答案。

上帝回答道：“我赋予每个人的天分只决定他命运的三分之一，而其余的三分之二则在于他个人的把握与掌控。”

中国台湾的著名实业家王永庆曾说过：“先天环境的好坏，不足喜亦不足悲，成功的关键完全在于一己的努力。”最终决定一个人命运的，不是来自外界的操纵，也不是上天的安排，而是出于对自身的把握和掌控。

就像上面故事中被预测会成为“乞丐”的“状元”一样，或许他的先天条件并不占优势，或许他的出身并不那么高贵，但这都不是决定他命运走向的终极因素。他之所以能打破算命先生的预言，必然是他抗争命运、掌控命运的结果。

试想，如果他听信了算命先生的话，认定自己是“乞丐命”，因此屈服于命运，不作任何抗争与改变，那么二十年后摘得“状元”桂冠的人还会是他吗？

当然不会！不仅不会，还可能真就中了算命先生的话成了一个乞丐，稍微好点儿也可能只是数米过日子的穷人。

同样，一个占有先天优势或者出身高贵的人（如故事中被预言会成为“状元”的“乞丐”），如果没有很好地把握掌控自己的命运，也终究会一事无成。

可见，对于命运的不同态度，是决定一个人“向穷走还是向富走”的“指向标”。

纵观中外历史，大多数富人并不是生来就拥有富裕生活的，他们很多都出身寒门，也曾经历过穷困潦倒，之所以能够赤手空拳打天下并且完成由穷人到富人的华丽转身，就是因为他们都不屈服于命运的安排，不甘于受命运的摆布，认定自己才是自己命运的主宰。

其中，亚洲首富李嘉诚便是一个很好的例子。

李嘉诚出生于广东潮州市一个贫困家庭，童年过着艰苦的生活。

11岁那年，正逢中国战乱，李嘉诚随父母到香港避难，一家人寄居在家境富裕的舅父庄静庵家中。然而祸不单行，没过多久，李嘉诚的父亲（家中唯一的经济支柱）因劳累过度不幸感染上肺病而撒手人寰。

父亲的离世使全家人都陷入了难以名状的悲痛之中，尤其对于李嘉诚的母亲来说，这更是一个极为沉重的打击，家中唯一的希望已经不在，未来该何去何从？

这个时候，李嘉诚并没有因为家里的悲惨遭遇而向命运屈服，为了养活母亲和三个弟妹，并且不依赖他人的救济，身为长子的他决定辍学，毅然用稚嫩的肩膀挑起了家庭的重担。

李嘉诚最开始在舅父庄静庵的中南钟表公司当倒茶扫地的小学徒。在这里，他学会了察言观色，见机行事。因不愿长期寄人篱下，两年后，19岁的李嘉诚到一家五金制造厂以及塑胶带制造公司当推销员，由于业绩出色，李嘉诚第二年就晋升为部门经理，不久后又被提升为公司总经理。

在这段“行街仔”的推销生涯中，李嘉诚克服现实中遇到的重重困难和挫折，不断丰富自己的商业知识，结交各界朋友，为自己日后事业的发展打下了良好的基础。

1950年夏天，22岁的李嘉诚把握时机，用平时省吃俭用积攒下来的钱创办了自己的第一个工厂——“长江塑胶厂”。1957年开始生产塑料花，到1964年，李嘉诚就已赚得数千万港元的利润，长江塑胶厂随之成为世界上最大的塑料花生产基地，李嘉诚也因此获得了“塑料花大王”的美誉。此后，李嘉诚又抓住时机涉足塑料玩具、房地产等行业，逐渐发展成为“华人首富”。

面对贫寒的出身和遭遇不幸的经历，很多意志薄弱的人会认为是造化弄人，命中注定如此，从而提前缴械投降，最终一生都无法摆脱穷人的命运。而李嘉诚却并没有屈服于命运的安排，并没有任由贫穷摆布，他总是努力寻求脱贫致富的方法，最终成为了“亚洲首富”。

穷人相信自己被命运掌控，因此屈服于命运，听天由命，而富人则相信命运由自己来创造，所以他们会努力掌控命运。

现实生活中，像李嘉诚这样不屈服于命运，懂得把握掌控命运的富人不在少数，比如日本著名企业家松下幸之助、“如家”的创办者季琦、韩国现代的创始人郑周永等等。他们的事迹无不告诉我们一个共同的道理：只有自己才是自己命运难题的最好解决者。只要不屈服于命运，紧紧扼住命运的咽喉，坚定地相信自己能够脱贫致富，并且为

之努力奋斗，财富就会离你越来越近。

★★★ 财富语录 ★★★

不管是富人还是穷人，每个人的命运都是掌握在自己手里的。所不同的是，穷人屈服于命运，甘愿做听任命运摆布的“傀儡”；而富人则懂得珍惜它，把握它，知道如何在与命运的博弈中成就自己，获取财富。

3.

穷人抱怨环境，富人改变自己

曾经在一个著名的真人秀节目中，有这样一个场景：

一位应聘者因表现欠佳，受到了主管责难。这位应聘者辩解说：“我可以工作得非常好，如果你们让我做项目经理。”主管不屑地回答他：“没人会给你这个职位，如果你想要，自己争取去。”

生活中我们常常见到这样的情景，很多人将自己的受挫、不顺以及贫穷的原因归于环境，嫌别人对自己不宽容，抱怨社会不公，嚷嚷自己的公司经营太差，甚至还有的人感叹自己没有一个是钱的爸爸。总之，将自己所有的不幸都归罪于环境，一味从外部找原因，从来都不去考虑自己本身。

相反，日本著名的卡西欧计算机株式会社的已故创始人樫尾忠雄就对此作过有力的回击。

有一次，《朝日新闻》的记者问到樫尾忠雄“获得成功的秘诀是什么”时，樫尾忠雄铿锵有力地回答：“当然是贫穷！我切身体会到，贫穷是父母所留下来的最大财富。因为贫穷会使人想到要奋发图强，从身无分文、白手起家开始创立事业，最终目的就是要赶快从贫穷中脱离嘛！我以前最常想的就是，要过像样的生活，要吃像样的食物……”

樫尾忠雄从贫穷得一无所有，到自己创立公司，并且使自己的公司成为东京证券交易所第一个上市的公司。他没有停留在不断抱怨的环境中，而是改变自己，适应环境，

奋发图强，终于从穷人一跃成为富豪。

这就是穷人和富人的区别，穷人往往停留在抱怨上，停留在自己恶劣的环境中，从来不想着如何去改变。如果桎尾忠雄只是一味地抱怨自己的出身不好，抱怨环境恶劣，而不是采取实际行动，整天只陷入梦想的生活与现实的反差中失落愤懑的话，他怎么可能成为富豪，拥有现在富有的生活呢？

与其喋喋不休地抱怨环境，不如改变自己去适应环境。很多时候，你停留在抱怨的时候，不妨换个角度来看：抱怨环境不好，也许是你自己看事情的心态不够好；抱怨别人太狭隘，也许是我们自己不够豁达；抱怨公司太苛刻，也许是我们工作上不够尽善尽美；抱怨孩子不听话难管教，为什么不多找找自身的原因？

沈爱琴，万事利集团董事长，《福布斯》公布的中国“首富”排行榜上有她的名字。朱镕基总理在浙江视察的时候，曾握着她的手说：“你是一个宝啊！你的名字应该叫沈爱宝。”

1945年，一个寒冷的冬天，杭州城外的一个普通蚕农家里，一个女孩呱呱落地了，她就是沈爱琴。那个时代，普通蚕农的生活非常贫苦，沈爱琴从小就要帮家里种田、割草，早早经历了生活的艰辛。但也正是农村的这些贫穷落后和艰辛的生活，给她留下了苦难的记忆，也促使她产生了一定要致富的强烈冲动。

1964年，19岁的沈爱琴已经是大队干部，并且因为表现积极，成为一名共产党员。

1975年，她临危受命，接下了当时的杭州笕桥绸厂。当时这个厂子已经面临倒闭，厂内只有17台老掉牙的织机，22位刚刚放下锄头的工人，4万元的资金和10多万元的债务。

然而，如此艰苦的条件并没有吓退沈爱琴，而是越发激发了她奋发图强的精神，开始了她艰辛的创业之路。

她带着职工到先进的厂家去参观，拜师学艺；她“招贤纳士”，把国营绸厂的退休骨干和当地有纺织技术和管理技术的人都请到厂里来；她还和职工背着绸缎，遍访全国各地，听取顾客的意见，介绍和推销自己的产品。

那时绸厂生产的大都是丝绸被面，沈爱琴跟厂里的职工去全国各地推销被面。火车上没有座，坐了一路的硬板儿，下了火车后，就忙着去各个商场推销。晚上，就住五毛钱一晚的浴室大通铺。

终于，沈爱琴在1978年赚到了“第一桶金”。接着，她还在当时的北京东安商场设下了专柜。从此，她的丝绸产品一举成名，当年沈爱琴就赚了6万元，这对当时的她来说是一笔不小的数字。

进入20世纪80年代中期，丝绸业在全国上下发展得如火如荼，正是产品供不应求的时候，沈爱琴却提前看到潜在的危机，花了高达3万元用于技术改造。果然，当后来市场优胜劣汰的大浪劈头打来时，不少丝绸企业亏损了，倒闭了，丝绸产业走入低谷，沈爱琴经营的“万事利”却一枝独秀：将“中国万事利制造”的真丝服装远销到20多个国家和地区。

接着，沈爱琴进一步开拓眼光：派人到服装王国——法国考察，并同一家知名服装企业达成合作意向，借用对方的品牌生产服装。紧接着，又开创了“万事利”女装品牌，在2000年荣获“中国最时尚品牌”的称号。

如今，沈爱琴旗下的浙江万事利集团建成了中国最现代化的丝绸织造、印染、针织和制衣工厂，现拥有21家中外合资、全资及控股企业，涉足服装、丝绸、制衣、生物科技和房地产开发五大产业，并在香港和美国设有分公司。其产品畅销全国，还出口美国、日本、意大利等国家，每年保持20%的增长速度。

经过25年的艰苦奋斗，沈爱琴领导“万事利”获得了巨大成功。她成功地将一个只有20多个人，风雨飘摇的农村小厂发展成为中国屈指可数的“丝绸王国”。

沈爱琴，作为一个弱女子，在贫困的环境中长大，又临危受命接过一个马上就要倒闭的小厂子。但是，在如此恶劣的环境中，她却并没有抱怨环境，没有向命运屈服，相反，她努力改变自己，努力提高自己去改变环境。皇天不负有心人，在她的努力奋斗下，她终于荣登《福布斯》排行榜，成为人人羡慕和拥戴的富翁！而她取得的这些成就，是与她勇于迎接挑战，积极面对生活的人生态度分不开的。

富兰克林曾经说过：“贫穷本身不可怕，可怕的是自认为命定贫穷，或必须老死于

贫穷的想法。”而沈爱琴的成功正是对这句话做出的最好的注解。

世界上没有完全的顺境和逆境，顺境和逆境是相对的，人们完全可以靠自己的力量去转换；世界上也没有真正意义上的黑与白，黑白之间总是存在大面积的灰色地带，关键是你如何来看待。让我们一起背诵那段烂熟于心的话：

我不能改变天气，但我可以改变心情；

我不能改变容颜，但我可以展现笑容；

我不能预知明天，但我可以用好今天；

我不能改变过去，但我可以改变未来；

我不能改变别人，但我可以改变自己；

我不能事事如意，但我可以事事尽力！

不管遭遇多恶劣的环境，请积极主动地通过改变自己，来改变他人对你的看法，那么再困难的环境，也会慢慢朝向有利于自身的方向转化。

命运掌握在我们自己手里，与其怨天尤人，不如全力以赴。也许现在我们没钱，没有强大的事业，但我们可以抱着一颗认真学习的心，多去吸取富人的成功经验，学习他们的思维方式，从而学着改变自己，战胜自己，不断提升自己的社会适应能力和致富能力。只有改变自己，适应社会，提高自己，利用一切可以利用的社会资源，才能实现自己的财富梦想。

★★★ 财富语录 ★★★

成功者不但绝不放弃，而且绝不抱怨。无论碰到什么样的困难，人都应以积极向上的态度去面对，尽自己的所能干好每一件事。命运掌握在我们自己手里，与其怨天尤人，不如全力以赴。

4.

穷人急于求成，富人稳扎稳打

相信大家都听过拔苗助长的故事：

有个宋国人嫌自己种的庄稼生长得太慢，于是就将禾苗一棵一棵地拔高。拔高后，他拖着疲惫不堪的身躯回到家，非常得意地对家人说：“今天真是把我累坏了，我帮助庄稼长高啦！”听完他的话后，他儿子连忙赶到地里去看，然而为时已晚，禾苗都已经枯死了。

在嘲笑这个宋国人愚蠢行径的同时，我们不妨把目光转移到现实生活中，仔细观察一下，自己周围的人包括自己，是否也犯过类似这样的错误呢？因为急于求成，做事时违反事物本身发展的客观规律，结果欲速则不达，反而使事情变得越来越糟糕。

尤其是在追求财富的过程中，很多人都幻想着一夜暴富，他们急功近利，迫切想要摆脱贫困，于是他们着了魔似的将本就不多的积蓄用来买彩票、买基金，孤注一掷，并且梦想这一掷能让自己改头换面，从此步入富人的行列。

然而，幻想终究是幻想，这种通过投机取巧一夜暴富的人不是没有，只是这样的概率等同于大海捞针，鲜有人能够遇到。

所以，这些人只得在穷人的行列里原地踏步，继续过着贫穷的生活，甚至有些人会为自己的急于求成付出沉重的代价，变得倾家荡产。

有一个姓刘的先生一心想着发财致富，看着身边有些人因为做生意而发达了，他的心也无法安定下来，于是他决定将几十年辛辛苦苦攒下来的所有积蓄用来投资做生意。

当时私人经营的客运生意非常红火，他决定就投资这个项目，于是他花钱买了一辆面包车跑客运。因为家里没有人懂驾驶技术，他便让儿子学开车，因为着急做生意，同时也为了节省开支，儿子学了还不到半个月，他就赶鸭子上架催促着儿子顶班开车。然而欲速则不达，因为儿子不熟练的驾驶技术，开业第一天就不幸发生了车祸。

面包车在运输的途中将一位老人撞昏过去，幸亏及时送到医院，人被抢救了过来，但是也随之赔进去了数万元的医疗费。刚开始营业没有赢利反而赔了不少钱，这让刘先生又急又恼，为了挽回损失赚大钱，他又不顾全家人的反对花钱买了一辆大卡车，期望

能够通过跑货运来扭转不利的局面。

为了能够多赚一些钱，尽快看到收益，刘先生没日没夜地接活。大卡车白天黑夜地连轴转，根本没有停歇的时候，就算出了小故障小毛病也不送去检修，结果不到一个月又不幸出了一场车祸。

更不幸的是，刘先生当时买卡车时因为心急火燎昏了头，连车辆最起码的保险也没有买，结果现在出了车祸也只能自认倒霉地单方面承担十万元的责任赔偿。

这么一折腾，近两年下来，刘先生不但没有通过做生意赚到钱，反而连几十年辛辛苦苦攒下来的血汗钱也全都搭了进去，还欠了一屁股债。

刘先生想要发财致富的初衷本是无可厚非的，但是在实现这一财富梦的过程中，因为他急于求成、急功近利（催促刚学车的儿子开车；让大卡车没日没夜地运转，出现问题也不维修；忘了交车辆保险费等都可体现这一点），结果事与愿违，不但没有获取财富，反而赔得很惨，甚至欠下一身债。最终，刘先生为自己的心急付出了惨痛的代价。

俗话说：“心急吃不了热豆腐。”如果因为一时心急而匆匆吃下热豆腐，这样不仅品尝不到热豆腐的美味，而且会烫伤嘴巴，破坏了继续享受美食的兴致。其实，不光是吃热豆腐这件事如此，做任何事情都是这样的道理：做事急于求成会得不偿失。

在这一点上，富人都非常默契地达成了一致。他们了解“罗马不是一日建成的”，同样，丰厚的财富也不可能一下子就赚得。只有重视一步一步的积累，稳扎稳打，步步为营，厚积薄发，才能取得最后的成功。

广东中山圣雅伦日用制品有限公司的董事长梁伯强从1982年开始创业，最终凭借着自己惊人的毅力、耐心以及一点一滴的积累占据了行业的制高点。他将曾经大企业不愿意做，小企业又做不来，让政府操心、老百姓烦心的“小不点”产品——指甲钳做成了中国第一，世界第三的“巨无霸”，年销售额逾亿元。

在做企业的过程中，梁伯强一直保持着理智冷静的头脑，自始至终抱着一种“做足500年”稳扎稳打的心态，哪里有空间就先巩固哪里，各个击破。经过多年的稳扎稳打，梁伯强对指甲钳市场了如指掌，只要问及某个国家或者某个地区的市场情况，他都

能够对答如流，说得头头是道。几乎再没有哪个人比他更了解指甲钳市场了。

如今，圣雅伦有限公司有60%的产品用于出口，但其中有80%都是贴牌，相当于在给别人打工，只有在国内的那40%才是正宗的圣雅伦品牌。

让公司的产品在国际市场占有一席之地是梁伯强一直以来的梦想，但他知道这万万急不得，需要慢慢成长壮大，一步一个脚印地来实现。

显然，梁伯强是明智的，他深知万丈高楼是从平地一层一层建起来的，也明白海市蜃楼终究只是一场幻影，根本不值得相信。所以，有再大的雄心也需要从基层做起，一点一点地积累，一步一步地壮大。

由此可见，从穷人变成富人，既是一段探险的旅程，也是一个稳扎稳打、不断积累的过程，如果总是急于求成，企图一下子登上财富之巅，那么势必会摔得很惨。只有拥有足够的耐心和平和的心态，才能拥有登上“财富高峰”的耐力，最终到达目的地，完成这场华丽之旅。

★★★ 财富语录 ★★★

在追求财富的过程中，“一步登天”、“一口吃个大胖子”都是极为不切实际的想法。如果诚心想要成为富人就应时刻提醒自己不要急于求成、急功近利，要注意稳扎稳打和一点一滴的积累，一步一步地实现自己的财富之梦。

5.

穷人没有目标，富人目标明确

有这样一个故事：

有一个人经过一个建筑工地时，看见有三个建筑工人正在砌一堵墙，他走过去问道：“你们在干什么？”

这三个建筑工人分别给出了自己不同的答案。第一个工人闷闷不乐地说道：“你没看见我正在砌墙吗？不过是在做维持生计的事情，养家糊口而已。”第二个工人抬起头笑着回答道：“我正在盖一座房子，我认为这是最棒的石匠工作。”最后一个建筑工人

自豪地说：“我正在建设一座美丽的城市，尽管这才刚刚开始，不过不久的将来你们会看到结果的。”

许多年过去了，当年的第一个建筑工人现在仍然只是一个普通的建筑工人，日复一日地重复着同样的工作；第二个建筑工人已然成为一名不错的设计师；而第三个建筑工人则成了一家房地产公司的老板，前两个建筑工人都是他的属下。

三种不同的回答，导致三种不同的结果。故事中，第一个建筑工人因为没有目标，所以缺少努力奋斗的动力，每天的工作正如他所说的只是混口饭吃，当一天和尚撞一天钟，得过且过，结果几十年如一日，没有任何长进；第二个建筑工人相对第一个建筑工人来说，有了比较清晰的短期目标，因此能够享受当下的工作，最终成为了一名设计师；而第三个建筑工人则有着明确的长期目标，内心充满了希望，满怀激情和干劲，最终成为了前两个建筑工人的老板，实现了自己的财富梦想。

美国哈佛大学曾针对本校一群在智力、学历、环境条件等方面都差不多的毕业生作过一个关于目标对人生影响的调查，在这群即将毕业的学生里，有27%的人没有目标，60%的人目标模糊，10%的人有比较清晰的短期目标，3%的人有明确的长远目标。

25年之后，哈佛大学又对这群学生进行了追踪调查，结果显示：3%有明确的长远目标者，这25年以来，一直朝着同一个方向不断努力，如今几乎都成为了社会各界的顶成功人士，其中不乏行业领袖和社会精英；10%有清晰的短期目标者，在不断地实现自己的短期目标，成为了各个领域的专业人士，他们大都生活在社会的中上层；60%目标模糊的人，生活平庸，没有什么出色的成绩，他们大部分都生活在社会的中下层；27%没有目标的人，生活没有方向，过得很不如意，甚至常常埋怨他人，抱怨社会。

从这个调查结果中我们可以看出，穷人和富人的区别之一便是：穷人没有目标，富人目标明确。

对此，广州盛放文化传播有限公司总经理黄希深有感触，她丝毫不怀疑明确的目标对于人一生的重大指导作用，而她本人就是一个目标非常明确的富人。

在黄希小的时候，她的父母就经常教导她，要她好好学习，将来找一个好工作。然而，当时小小的黄希已经有了自己的主见，她心想：为什么将来自己一定要找一个好工作，而不是为别人提供一个好工作呢？

于是从那时候开始，小黄希就默默地心里给自己定下了奋斗的目标——自己创业当老板。明确了这个目标后，黄希一直勤勤恳恳、奋发图强。在上大学时，黄希就开始留意创业方面的相关信息和机会，她所在的中山大学有很多的留学生，黄希认为以此契机给中外学生提供一个相互交流的平台，是学习语言的绝佳方法。

想到做到，刚读大二的黄希联合美国、匈牙利的留学生一起创办了中外大学生联盟俱乐部，这个俱乐部在当时的中山大学引起了不小的反响，慕名来报名参加的学生一个接着一个，加入会员高达3000多人，而他们加入俱乐部的会费也成为了黄希创业的第一笔原始资金。

黄希用了三年时间修完中山大学自考本科后，就义无反顾地踏上了创业之旅，开始了自己的创业历程。

三年之后，在黄希英明的指导下，她亲手创办的广州盛放文化传播有限公司被评选为广州市十大优秀外模（国际模特）公司之一。

世界著名快餐店麦当劳的创始人就曾在总结自己的成功心得时说道：“一个人如果想要成功，必须具备两种优秀的品质，一个是目标明确，另一个是要有坚强的意志。”黄希之所以能够创业成功，成为富人，就是因为她拥有明确的目标，并且一刻不停地朝着自己的目标努力。正因为目标明确，黄希才能坚定自己奋斗的方向和所走的道路；正因为目标明确，黄希才会积极地去寻找创业机会；正因为目标明确，黄希才能创办属于自己的公司，为别人提供工作的机会。

由此可见，想要创造财富成为富人，就要先明确自己的奋斗目标，自己要做什么，要成为什么样的人。只有目标明确了，才能在脱贫致富的道路上走得更快更远。

的确，人的一生需要有一个明确的目标，有了目标便有了希望，而有了希望才会有奋斗的动力。一个没有目标的人，就像是一艘没有舵的船，永远漂泊不定，无法到达成功的彼岸；一个没有目标的人，就像是断了线的风筝，没有方向，茫然不知何去何从；

一个没有目标的人，就像一只无头苍蝇，在寻求财富的道路上必定会撞得头破血流。

所以，如果你想成为富人，那首先第一步就应该马上给自己设立一个明确的目标，当目标确定好后，再矢志不渝地朝着既定的目标不断努力。只有这样，才能如你所愿，早日迈进财富的殿堂。

★★★财富语录 ★★★

爱迪生曾说过这样一句话：“要想成功，首先必须设定目标，然后集中精力向目标迈进。”穷人之所以一直摆脱不了穷人的身份，就是因为他们没有目标或者缺乏明确的目标，生活中缺少努力的方向。而富人则都是有着明确目标的人，他们做任何事情之前都会确定一个清晰的目标，然后朝着既定的方向行动，最终登上财富的巅峰。

6.

穷人因循守旧，富人打破常规

所谓“因循守旧”，就是墨守成规，沿袭旧规，不思革新，缺乏创新精神。与之相对的反义词是“破旧立新”，也就是打破常规，开拓创新的意思。看似两个简单的成语，却充分体现了穷人与富人的区别。

在追求财富的过程中，穷人总是比富人慢一拍，因为他们因循守旧、故步自封，缺乏开拓创新精神，他们机械地遵照固有经验、准则想问题做事情。殊不知，经验、规则本身就具有不确定性和局限性，一味地固守以往的经验，就会思想僵化，停滞不前，而这恰恰是致富路上的“拦路虎”、“绊脚石”。

人生之路有千千万万条，如果总是踏着别人的脚印前进，那么一生都不会有太大的作为，只有敢于打破常规，走别人从未走过的路，才能拿到财富殿堂的入场券。

王洪怀当初和全国200多万的拾荒者一样早出晚归，终日以捡易拉罐、塑料瓶卖钱为生。虽然干的是捡破烂的活儿，但他脑子里总在琢磨着如何改变现状。有一天他突发奇想：收一个易拉罐才赚几分钱，要是将它熔化了，作为金属材料卖，是不是可以多卖一些钱呢？

想到这里，王洪怀就顺手将一个空易拉罐剪碎，将其装进自行车的铃盖里，熔化成一块指甲盖大小的银灰色金属。紧接着他又花600块钱送到市有色金属研究所作化验。化验结果出来后，王洪怀喜出望外，原来这是一种很贵重的铝镁合金！

这种铝镁合金在当时的市场上非常吃香，每吨在14000至18000元之间。王洪怀略算了一下，每个空易拉罐重18.5克，1吨的话就是5.4万个，这样算下来，卖易拉罐熔化后的铝镁合金比直接卖易拉罐要多赚六七倍的钱。王洪怀认为这里面潜藏着巨大的利润空间，于是他决定回收易拉罐，进行熔炼后再卖出去。

为了能够尽量多地回收易拉罐，王洪怀把易拉罐的回收价格从每个几分钱提高到每个一角四分钱，与此同时，他还将回收价格和收购地点印在一张小卡片上，分发给所有收破烂的同行。

一周过后，王洪怀来到指定收购地点，眼前的场景让他大吃一惊，只见有很多人推着三轮车在等他，车上都装满了空易拉罐。这次，王洪怀总共回收了13万个易拉罐，足足有两吨半重。

随后，王洪怀立即办了一个金属再生加工厂。一年内，加工厂用空易拉罐炼出了240多吨铝锭，三年内赚了270万元。王洪怀也因此从一个“拾荒者”一跃成为了百万富翁。

在众多的“拾荒者”中，王洪怀为何能脱颖而出，跻身于富人的行列呢？在大部分“拾荒者”眼里，自己的工作仅仅只是回收废品，从中赚取微薄的差价来养家度日，至于改造废品完全不是自己需要考虑的事情。

而王洪怀则不同，他总是在思变，突破禁锢思维的樊笼寻求创新，不仅改造废品，而且知道在改造后送去化验，这绝不是其他那些因循守旧的“拾荒者”所能做到的。

看到这里，相信你心中已然有了前面问题的答案。而这恰恰也是穷人和富人的区别：穷人因循守旧，富人打破常规。

纵观古今中外的富人，无不都是锐意创新、开拓进取之人，他们敢于打破常规的思维方式，敢于冲破常见的桎梏，从而赢得发财致富的先机。

其中，法国著名的美容品制造商伊夫·洛列就是典型的代表。

最开始，热爱花卉的伊夫·洛列经营着一家自己的花店。1958年，一次偶然的机
会，伊夫·洛列从一位年迈的女医生那里得到一种专治痔疮的特效药膏秘方，这个药方
使伊夫·洛列产生了浓厚的兴趣。他心想：要是能把花的香味融入到这种药膏里，应该
会很受欢迎。

产生这种想法后，伊夫·洛列就根据这个药方以及对花卉的了解，研制出了一种香
味独特的植物香脂。他挨家挨户地推销自己研制出的产品，果然不出所料，几百瓶试制
品没几天就销售一空。

伊夫·洛列转而又想到利用花卉和植物来制造化妆品，他认为利用花卉本有的香味
来制造化妆品，能给人清新愉悦的感觉，而且花卉来源广泛，香味也多种多样，市场前
景一定非常广阔。

于是，伊夫·洛列开始游说化妆品制造商投资他的项目，然而在当时，人们都不看
好利用植物和花卉来制造化妆品，几乎没有人愿意在这方面投入资金，就连伊夫·洛列
的朋友也劝诫他不要实施这种有违常规的计划。但是伊夫·洛列并未因此放弃，他坚信
自己这个新颖的想法一定能成功，于是他向银行贷款，自己花钱投资自己的项目。

1960年，伊夫·洛列的第一批花卉美容霜研制成功，并且开始小批量地生产，结
果在市场上引起了巨大的反响。

为了促进销售，给顾客提供更好的服务，伊夫·洛列毅然打破了传统的销售方式，
别出心裁地采用了当时闻所未闻的邮购方式。他在发行量较大的《这儿是巴黎》杂志上
刊登了一则广告，并附上邮购优惠单，结果有40%以上的邮购优惠单被寄了回来。

通过这种独特的邮购方式，伊夫·洛列的生意越来越红火，在极短的时间里，70
万瓶花卉美容霜销售得一千二净，而邮购几乎占了伊夫·洛列全部营业额的50%。

1969年，伊夫·洛列创办了他的第一家工厂，并且在巴黎的奥斯曼大街开设了自己的
第一家商店，开始大量生产和销售化妆品。现如今，伊夫·洛列在全世界的分店已
近千家，产品也被世界各地的人们所使用，生意兴旺财源广进。同时，他的企业也是唯
一能够与法国最大的化妆品公司“劳累阿尔”相抗衡的企业。

从上面这个案例我们可以看出，伊夫·洛列之所以能够取得如此辉煌的成就，很大一部分原因是取决于他勇于开拓创新的精神。如果说利用花卉和植物制造美容霜是伊夫·洛列打破常规的初步尝试，那么，采用当时从未有过的邮售方式就是他在创新路上的伟大壮举。

在一次新闻发布会上，伊夫·洛列也曾感触颇深地说道：“能有今天，我当然不会忘记卡耐基先生，他的课程教给了我一个司空见惯的秘诀，而这个秘诀我尽管经常与它擦肩而过，但是过去却未能予以足够的重视，也没有把它当做一回事来对待。而现在，我却要说，创新的确是一种美丽的奇迹。”

是的，如果没有打破常规的勇气，伊夫·洛列就不会利用花卉制造化妆品，取得行业的先机；如果没有创新思维，伊夫·洛列就不可能采用前所未有的邮购方式来进行销售。

同样，在竞争激烈的当今社会，如果想要获取财富，就应该解放思想，培养开拓创新的精神，敢于打破常规。

对此，你准备好了吗？

★★★ 财富语录 ★★★

每一个富人都是一个持异议的叛徒，他们宁可在别人从未走过的新路上摔跤碰壁，也不愿意在人流拥挤的老路上蹒跚前行。在竞争激烈的现代社会，只有那些勇于打破常规、独具开拓创新精神的人才能够脱颖而出，成为富人。

7.

穷人关注口袋，富人充实脑袋

有这样一个寓言故事：

有一个富人不幸遭强盗抢劫，这个时候，富人对强盗说了一段意味深长的话：“你可以拿走我的汽车，抢走我的钱财，但是，请你不要杀了我，留下我的脑袋，过不了多久，我就将重新拥有这些东西了。可你呢？等把从我这里抢劫去的钱财都挥霍掉后，你

又会变得身无分文、一贫如洗。”

强盗听了富人的话后，百思不得其解，便问道：“这是什么原因呢？”

富人指指自己的脑袋说：“因为我最大的财富在这里。它比所有的金银财宝都要贵重。”

故事中的富人无疑是明智的，他清楚地认识到自己最值钱的并不是口袋里的金银财宝，而是自己藏有无限宝藏的脑袋。只要自己脑袋还在，口袋就算被掏空，还是会有再填满的那一天，就算自己现在被洗劫一空，成为穷人，但是若干年后还会是一个富人。

不要认为这只是富人的盲目乐观，正因为有这样的思维，富人才能成为富人。尤其是在如今的知识经济时代，脑袋的充盈度决定了口袋的充盈度，同样，充盈的口袋则需要充盈的脑袋来做后盾和保障，否则也只能是昙花一现。

对于口袋和脑袋这两方面，穷人和富人有着截然不同的态度。穷人总是死死盯住自己的口袋不放，为收入囊中的一个子儿而欢呼雀跃，也为一个子儿的有去无回懊恼不已。而在富人眼里，穷人这种小悲小喜的行为是极为愚蠢的，也显得非常小家子气，因为富人知道财富来源于智慧的大脑，知识是第一生产力，能够创造财富改变命运，要想让口袋饱满起来，就应该充实自己的脑袋，给自己充电。等脑袋充实了，口袋也会随之鼓起来。

这里所说的充实脑袋，就是更新陈旧观念，不断吸收新的财富知识，进行理性思维。那么如何用知识来武装充实自己的脑袋呢？当然是通过不断学习来实现的。

博恩·崔西是当今国际知名演说家以及最负盛名的成功策略大师，他出生在一个中下阶层家庭，高中时因为家里贫困而被迫辍学。因为知识的贫乏，博恩·崔西在自己的黄金岁月做过很多的体力工作，包括洗碗工、建筑工人、锯木工、掘井工等等。

在30岁那年，依旧是穷小子的博恩·崔西不断追问自己：“为什么有些人总是比别人成功富有？我应该怎么做才能改变命运，摆脱贫穷？”

在不断的观察和思考中，博恩·崔西终于发现，让自己改变命运摆脱贫穷的关键是不断学习，充实自己的脑袋。

因为及时领悟到这一点，加之坚持不懈的努力，博恩·崔西最终成就了自己，摆脱了贫穷的命运，并且成为一位伟大的心灵导师。

的确，脑袋决定口袋。在追逐财富的路上，如果一开始就舍本逐末，只关注口袋而忽视脑袋，那么口袋再满也只是一时的，并不是长久之计。毕竟，口袋里的金钱终究只是身外之物，可以获得也可能轻易失去，只有脑袋里的知识才是客观存在着的，它一直储存在人的大脑里，随时随地都可以提取使用（而且不是一次性的）。相对于金银财宝来说，它才是人们自身拥有的最宝贵的财富。

所以，富人都懂得不断充实自己的脑袋，给自己“加油”，他们知道，只有这样，才能获取、维持并且扩大财富。

刚到香港的时候，李嘉诚就清楚，如果想要在香港这片土地生存下去，就必须适应并融入香港社会，学做香港人，其中最迫切的就是要先过语言这一关。如果语言都不通的话，在这里生存下去都是一个问题，更不用说能有什么大的作为了。香港的大众语言是广州话，在这里生活的人如果不会说广东话，简直是寸步难行，所以必须要学会。此外，英语是香港的官方语言，也是一种非常重要的交流工具，同样不可忽视。

在潮州长大，只会说潮州话的李嘉诚对于这两种语言都非常陌生，必须从零开始学习，其中的难度可想而知。

经过多年的刻苦学习，李嘉诚终于熟练地掌握了广东话和英语这两门语言，这为他能在今后的商战中叱咤风云打下了坚实的基础。

步入社会后，李嘉诚最开始是在舅父庄静庵的公司当小学徒，在这期间，他坚持学习，懂得了察言观色、见机行事。

其后，李嘉诚又开始了自己走南闯北的推销生涯，在不断的学习中，他丰富了自己的商业知识，初步形成了自己的商业头脑，并且从结交的朋友身上学到了各种各样的社会知识。同时，在推销的过程中，他还学会了诚信做人的处世哲学。这些都让他受益匪浅，对其今后的创业提供了很大的帮助。

显然，李嘉诚的成功与他坚持不懈地学习并充实自己的脑袋有关。如果没有充实脑袋，李嘉诚可能连最基本的语言交流都很困难，今后的发展更无从谈起；如果没

因为及时领悟到这一点，加之坚持不懈的努力，博恩·崔西最终成就了自己，摆脱了贫穷的命运，并且成为一位伟大的心灵导师。

的确，脑袋决定口袋。在追逐财富的路上，如果一开始就舍本逐末，只关注口袋而忽视脑袋，那么口袋再满也只是一时的，并不是长久之计。毕竟，口袋里的金钱终究只是身外之物，可以获得也可能轻易失去，只有脑袋里的知识才是客观存在着的，它一直储存在人的大脑里，随时随地都可以提取使用（而且不是一次性的）。相对于金银财宝来说，它才是人们自身拥有的最宝贵的财富。

所以，富人都懂得不断充实自己的脑袋，给自己“加油”，他们知道，只有这样，才能获取、维持并且扩大财富。

刚到香港的时候，李嘉诚就清楚，如果要在香港这片土地生存下去，就必须适应并融入香港社会，学做香港人，其中最迫切的就是要先过语言这一关。如果语言都不通的话，在这里生存下去都是一个问题，更不用说能有什么大的作为了。香港的大众语言是广州话，在这里生活的人如果不会说广东话，简直是寸步难行，所以必须要学会。此外，英语是香港的官方语言，也是一种非常重要的交流工具，同样不可忽视。

在潮州长大，只会说潮州话的李嘉诚对于这两种语言都非常陌生，必须从零开始学习，其中的难度可想而知。

经过多年的刻苦学习，李嘉诚终于熟练地掌握了广东话和英语这两门语言，这为他在今后的商战中叱咤风云打下了坚实的基础。

步入社会后，李嘉诚最开始是在舅父庄静庵的公司当小学徒，在这期间，他坚持学习，懂得了察言观色、见机行事。

其后，李嘉诚又开始了自己走南闯北的推销生涯，在不断的学习中，他丰富了自己的商业知识，初步形成了自己的商业头脑，并且从结交的朋友身上学到了各种各样的社会知识。同时，在推销的过程中，他还学会了诚信做人的处世哲学。这些都让他受益匪浅，对其今后的创业提供了很大的帮助。

显然，李嘉诚的成功与他坚持不懈地学习并充实自己的脑袋有关。如果没有充实脑袋，李嘉诚可能连最基本的语言交流都很困难，今后的发展更无从谈起；如果没

有充实脑袋，李嘉诚便不会学会察言观色、见机行事的本领；如果没有充实脑袋，李嘉诚不可能熟稔商业及社会知识，在生意场叱咤风云。

所以说，富人最值钱的并不是他所拥有的万贯家财，而是聪慧的脑袋。换句话说，和富人相比，穷人穷的并不是金钱，而主要是穷在了脑袋。

可见，要想从穷人变成富人，最大的潜在资源并不是口袋里那有限的一点儿存款，也不是健壮的身躯，而是人的大脑。

要知道，世界上只有无法改变的穷脑袋，不存在无法改变的穷口袋。所以朋友，当你的经济状况出现问题时，不要一味地专注自己的口袋，而应首先检视自己的脑袋。脑袋的价值决定你口袋的鼓胀。想要致富，就必须先扩大自己的视野，充实自己的脑袋。

需要注意的是，世间万事万物都是在不断变化的，储存在大脑里的知识也有过期的时候，只有与时俱进，不断地更新大脑库存里的知识，才能在竞争激烈的社会立于不败之地。

★★★ 财富语录 ★★★

世界首富比尔·盖茨曾说过：“拿走我所有的财富，把我丢在沙漠，哪怕只有一个商队经过，我都会再次成为世界首富。”获得稳定持久的财富关键在于不断地充实自己的脑袋，不断地学习财富知识。当你的脑袋富有了，钱财自然会源源不断地流进你的口袋。

8.

穷人喜欢嘲笑别人，富人善于证明自己

稍加留意，你就会发现现实生活中存在这样一种有趣的现象：大多数穷人都喜欢嘲笑别人，似乎这样能够让自己有一种优越感。而富人则善于证明自己，他们不需要通过批评或者嘲笑别人来突出自己，而是一声不响地、低调地用实际行动来证明自己。

纵观古今中外有所建树的富人，没有哪一个是通过嘲笑别人来获取财富的，他们都懂得，在追求财富的道路上，努力证明自己才是成功的王道。

著名的红顶商人胡雪岩就从来不去嘲笑别人，也不去跟别人比，而是不断证明自己。很多人曾在他面前嘲笑别人，说别人怎么样怎么样，胡雪岩总是说那是别人的事，我只要证明好自己就行。在胡雪岩看来证明自己并不是为了把别人比下去，而是为了自己的进步。

韩国著名集团“三星”创始人、被称做“创业鬼才”的李秉哲，就是通过一点一滴的努力来证明自己的。他打造了“三星”这艘商业航母，作为这艘航母上的舵手，李秉哲也成为韩国的第一财阀，一位名副其实的富人。

在众多的富人中，前日本首相麻生太郎内阁消费者担当大臣野田圣子就是一个善于证明自己的富人代表。

野田圣子于1960年出生于日本福冈一个普通家庭。1983年从上智大学外国语系比较文化专业毕业。

毕业后，野田圣子就被分配到东京帝国大酒店当服务员。上司安排她到客房部洗手间，并且要求她每天都必须将马桶擦洗得干净锃亮。

得知自己的工作内容后，野田圣子心里感到非常委屈，作为一个刚刚毕业步入社会的女大学生来说，洗厕工简直是对自己的一种侮辱。野田圣子本想立即辞去这份在自己眼里非常卑微的工作，然而要强的她又极不甘心自己就这样败下阵来，因为她毕业时就不断地告诫自己：一定要走好人生的第一步。

就在野田圣子内心纠结的时候，酒店里一位清洗厕所的老员工向她走来，拿着清洗工具亲手为野田圣子演示自己是怎么工作的。只见这位老员工一遍又一遍地反复擦洗马桶，直到擦拭得光洁如新，紧接着将擦洗干净的马桶盛满水，再从马桶中舀了一杯水，二话没说便喝了下去，整个过程非常娴熟流畅，没有半点儿做作的痕迹。

老员工这个喝水的动作带给野田圣子前所未有的心灵震撼，让她永生难忘。同时，她也从中悟出了一个非常简单且受用的道理：领导让你将马桶擦洗得光洁如新，那用什么来证明自己达到了这个要求呢？喝自己清洗过的马桶里的水比任何话语都更具说服力。

于是，野田圣子暗暗下定决心，就算是洗一辈子厕所，也要洗出成绩来。她全身心

地投入到清洗厕所的工作中，勤勤恳恳、任劳任怨，工作质量很快就达到并且超过了那位老员工的水平。

为了证明自己的工作做得细致到位以及自己的信心，野田圣子曾多次喝过自己擦洗过后的马桶里的清水。公司的同事和领导都被她的敬业精神所打动，一致认为她是公司最负责最敬业的员工，随之而来的除了无限的赞誉，还有升职和加薪。

就这样，敬业，通过不断努力来证明自己已然成为了野田圣子性格中根深蒂固的一部分，无论做什么工作，她都会努力证明自己能做到最好。

通过坚持不懈的奋斗，野田圣子一次又一次地证明自己的能力，她的事业也蒸蒸日上。

1987年，年仅27岁的野田圣子当选为岐阜县议会会员，成为当时最年轻的县议员。然而，野田圣子并没有满足于当下的成绩，她不断地用实际行动证明自己。

1998年7月，野田圣子担任小渊惠三内阁的邮政大臣，成为日本最年轻的阁员。后来，野田圣子成为前日本首相麻生太郎内阁消费者担当大臣。

从一个擦马桶的普通服务员成长为日本内阁大臣，野田圣子这段传奇的人生经历不得不让人惊叹折服。之所以能有如此华丽的转身，与她善于证明自己有很大关系。

正因为善于证明自己，野田圣子才能从洗厕工这种在常人眼里非常低贱的工作中一点儿一点儿往上爬；正因为善于证明自己，野田圣子才能成为最年轻的县议员；正因为善于证明自己，作为女性的野田圣子才能在有严重男尊女卑思想的日本做到内阁大臣的职位。

如果野田圣子只喜欢嘲笑别人，通过贬低别人而不是证明自己来抬高自己，那她必然会嘲笑那位洗厕所的老员工喝马桶里的水的“愚蠢”行为，更不可能从这一行为中悟出任何对自己有启示性的道理；如果野田圣子只喜欢嘲笑别人而不善于证明自己，她就不能突出重围，担当内阁大臣；如果野田圣子只喜欢嘲笑别人而不善于证明自己，那她也势必不会从一个大酒店的厕所里走到日本的政治舞台。

从野田圣子的亲身经历中，我们可以看出这样一个道理：就算是最不起眼的小地

方，也可以成为展示自己、证明自己的大舞台。如果你能把最小的事情、最卑微的工作做好，便是你证明自己的有力武器，财富自然也会随之而来。相反，如果总是一味地去嘲笑别人，而不用实际行动证明自己，那也必将从财富竞争中败下阵来。

野田圣子、胡雪岩、李秉哲这些富人的人生经历无不告诉我们，与其嘲笑别人来抬高自己，还不如脚踏实地用具体的行动来证明自己，只有这样，才能问心无愧地叩响财富之门。

想要脱贫致富，成为富人的朋友们，何不反观一下自身，看看自己是否具备这样的品质呢？

★★★ 财富语录 ★★★

用贬低别人的方式来抬高自己，这是穷人的惯用伎俩。殊不知，这样的做法百害而无一利，不但不能促进自身进步，而且会带来许多不必要的麻烦。只有像富人一样善于证明自己，才能在财富竞争中占据主导地位。

9.

穷人失败后选择放弃，富人失败后选择重来

在看这篇文章之前，我们不妨先做一道选择题：

在你过去的岁月里，面对失败时，你会作出怎样的反应？

A.选择放弃 B.选择重来

统计完选择结果，我们可以相信，选择A的朋友大多数到现在都是碌碌无为的状态，而选择B的人中则有大部分事业有成，拥有富有的生活。

如果将这道选择题换一种更直白的说法，则是：

在追求财富的路上，你选择向穷走还是向富走？

A.向穷走 B.向富走

估计看到第二道选择题后，大家都会出现惊人的一致，不约而同地选择B。由此可见，每个人都有成为富人的愿望，然而现实并非如此，在庞大的人群中，富人只占少数。导致这种现象的原因当然有很多，我们这里要着重讨论的是人在面对失败时的不同态度。

俗话说：“人生不如意事十之八九。”每个人的一生都不可能是风平浪静、一帆风顺的，失败在所难免，但是每个人面对失败的态度各有不同，而这正是穷人和富人的分水岭。

穷人在面对失败时，会彻头彻尾地被击倒、被打败，从此一蹶不振，放弃所有的努力，结果暂时的失败就成了万劫不复。而富人则不然，他们坚信挫折中孕育着新的机会，所以在遭遇失败后会以一种积极的心态去冷静理智地分析失败的原因，总结经验教训，然后再重整旗鼓，重新踏上致富之路。

如今，肯德基Logo上那和蔼可亲的老人已然深入人心（他就是肯德基的创始人哈兰·山德士），然而哈兰·山德士创建肯德基的曲折历程却鲜为人知。

1890年9月9日，哈兰·山德士出生于美国印第安纳州亨利维尔附近的一个农庄。因为家庭原因，山德士很早就开始自己学做饭，烹饪技术在这段时间得到了飞速的进步。

少年时的山德士换过很多种工作，做过推销员、粉刷匠、消防员等等。40岁那年，山德士在肯塔基州开了一家可宾加油站，看到那些经过长途跋涉而饥肠辘辘的客人，山德士决定在加油站的小厨房里做点儿方便食品来招揽他们。

在此期间，山德士推出了自己的拿手好戏，这也是日后闻名世界的肯德基炸鸡雏形。因为味道鲜美独特，炸鸡很快就受到了客人的一致好评，甚至有些人慕名而来吃炸鸡。

很快，炸鸡的风头就盖过了原来的主角（油），来吃炸鸡的客人比来加油的客人还要多。由于炸鸡生意越来越好，加油站已经难以容下，山德士便在加油站对面开了一家山德士餐厅，专门招待来吃炸鸡的客人。

餐厅的名声越来越大，食客络绎不绝，即便是在20世纪30年代的大萧条期间，生

意也非常红火。然而天有不测风云，人有旦夕祸福，第二次世界大战的爆发以及横跨肯塔基的高速公路的兴建给山德士带来了沉重的打击，打乱了他所有的计划。为了偿还债务，山德士不得不变卖资产，甚至连他的银行存款也用得一干二净。一夜之间，哈兰·山德士从受人尊重的富翁变成了一个身无分文的穷人。

这个时候，山德士已经66岁了，只能凭政府发放的少得可怜的105美元维持生计，生活极为窘迫。然而年过花甲的山德士并未就此放弃，他打算白手起家，重新来过。

于是他带着自己的炸鸡秘方，从肯塔基州到俄亥俄州挨家挨户地兜售，将自己的想法告诉每一家餐馆老板。如果有哪一家中意这一口味，就卖给他们特许权，提供作料，并且教他们炸制的方法。

一开始的时候，人们都不相信山德士，都用嘲讽的态度对待他，甚至有些饭店老板认为听这个糟老头瞎掰就是在浪费自己的时间。因此山德士的推广工作进行得异常艰难。然而山德士并没有气馁，他的足迹遍布了美国每一个角落，整整两年，他被拒绝了1009次，终于在第1010次的时候，山德士的点子被别人接受了。

万事开头难，有了第一个人，就会紧接着有第二个人、第三个人……在山德士的不断坚持下，他的想法被越来越多的人所采纳，业务也像滚雪球一样越滚越大，直至发展到今天闻名遐迩、遍及全球的肯德基连锁餐厅。

如果看着自己通过辛勤打拼一点一滴建立起来的财富王国在一夜之间毁于一旦，你会怎么做呢？相信很多人都会心灰意冷、一蹶不振，再也没有重新来过的信心和勇气，因此选择放弃。而已然66岁的哈兰·山德士却并没有这样做，面对如此巨大的打击，他选择了重整旗鼓。

于是，这个在众人眼里本应守在家中倒数岁月安度晚年的老人，在一文不名、囊空如洗的情况下，毅然走出了家门，再次开始了追求财富的旅程。

试想，如果哈兰·山德士面对突如其来的失败就直接举起白旗选择放弃，那么他还能在晚年重建江山，再次获得财富和声誉吗？如果在他人的冷嘲热讽以及屡次拒绝下，哈兰·山德士放弃再来一次的尝试，那么我们现代人还能品尝到肯德基的美味，看到Logo上那亲切的笑容吗？

答案固然是否定的。要是没有面对失败重新来过的勇气以及坚忍不拔的精神，哈兰·山德士的晚年可能就靠着微薄的救济金来勉强维持，而我们后人也将无福消受那炸鸡的美味。

面对失败，哈兰·山德士选择了重来。一个60多岁的老人尚且如此，更何况我们这些身强体壮的年轻人呢？

仔细留意历史上、现实中以及你周围那些事业有成的富人，你就会发现，他们身上都具有山德士那种不轻言放弃、顽强拼搏的精神，比如在商场上屡败屡战的巨人老板史玉柱；在成功之前因失败而破产5次的亨利·福特等等。

可见，在追求财富的人群中，失败后选择放弃的人大多都是落伍者，而选择重来的人往往能从队伍中脱颖而出。

所以，亲爱的朋友，或许你刚刚被老板炒了鱿鱼；或许你现在待业在家，还未找到工作；或许你前段时间刚从生意场上败下阵来；或许……但是请你记住，这些失败和挫折都只是暂时的，只要你选择重来，坚持努力，终有跨入财富大门的那一天。

★★★ 财富语录 ★★★

人生总是会有这样那样的不顺心、不如意，那些突如其来的打击和失败就像躲藏在道路两旁的“捣蛋鬼”，会突然跳将出来横亘在你的眼前，拦堵你的致富之路。如果想要到达最终的目的地，你千万不要就此掉头打道回府，而应克服障碍重新上路。要知道，世界上有一种失败叫放弃。

10.

穷人想“不要输”，富人想“一定要赢”

在做一件事情之前，穷人体内心里想的是“不要输”，而富人则会坚定地想“我一定要赢”，这两种说法大家乍一看可能会认为意思差不多，但是从心理学的角度来看，却是大相径庭的。

“不要输”是以消极负面的心态为出发点来看待、思考问题的，一旦有了“不要

输”的想法，穷人做事情时就会采取防守被动的态度，小心翼翼、畏首畏尾，生怕自己的某个行为或举动会导致自己失败。殊不知，这种一开始就怕输的心理恰恰就是致富之路上的“拦路虎”、“绊脚石”。

而富人所想的“一定要赢”则明显是从积极正面的心态出发来考虑问题的，有了“一定要赢”的必胜心态，富人在做事情时就会付出百分之二百的心血和努力，积极主动进攻，大有“破釜沉舟”、“不破楼兰终不还”之势，在这样一股强烈的必胜心的驱使下，全世界都会为之让路，更何况是财神呢？

如果你觉得这种说法过于抽象，那我们不妨一起来设想比较一下：在体育比赛的过程中，两个实力相当的选手，一个斗志昂扬地想着“我一定要赢，而且要赢得漂亮”，另一个担惊受怕地想着“我不能输，就算输也不要输得太惨”，那么其中哪个选手取得胜利的可能性更大一些呢？

相信答案是非常明显的，在势均力敌的情况下，士气十足的选手更有胜算。可见，是否有必胜的信心和野心是决定成败的重要因素。同样，在财富竞争中，想着“一定要赢”的人必然比想着“不要输”的人能获取更多的财富。

软库的创始人、总裁兼首席执行官孙正义便是一个有着“一定要赢”的必胜野心的富人。

孙正义于1957年出生在日本。1973年，读高中的孙正义随家人从日本迁居至美国加利福尼亚州，进入伯克利大学学习英文。因为成绩优秀、聪明机敏，孙正义于1977年越级进入了加州大学伯克利分校，主修经济学。

在上大学期间，孙正义利用美国喷射推进实验室的资源，研制出一款多语言袖珍翻译器原型机，并将专利以100万美元的价格卖给了夏普公司（这也是夏普公司之后推出的Wizard系列的 prototype），从而赚得了自己人生中的第一桶金。此外，孙正义还从日本进口电子游戏机，在校园附近安装经营，并且研究开发出了多种电脑游戏。

19岁的时候，还是学生的孙正义规划了自己今后50年的蓝图，具体到如何筹集创建公司的资本、如何把自己的发明创造传承下去以及自己的每一个十年所要达成的目标。经过再三的权衡比较后，孙正义果断决定进军尚处于发展初期的计算机与互联网行

业，并且一定要在这个行业打拼出属于自己的天地，独领风骚。带着“一定要赢”的必胜决心，孙正义开始了自己的创富之旅。

1980年，年仅23岁的孙正义在加利福尼亚州的奥克兰创办了Unison World电脑公司，顺利经营了多年。大学毕业后，孙正义回到日本，创建了软件银行公司，开始从事计算机软件批发业务。因为一直怀着“一定要赢”的心态，孙正义经营的公司软件推销的业绩一直稳居全日本第一。1994年，孙正义的软件银行公司成功上市，筹集到一亿四千万美元，开始了软件集团的飞腾时代。

1995年，孙正义怀着“一定要赢”的必胜心态将主要精力投注到网络产业，决定在这方面做出漂亮的成绩。他首先投资了二百万美元给雅虎公司，不久之后又决定以换取雅虎公司33%的股份为条件再给雅虎追加投资一亿美元。当时雅虎公司的创办人杨致远听了孙正义的提议后大吃一惊，以为孙正义疯了，因为连杨致远本人都不知道雅虎公司的前景如何，孙正义何以敢给一个刚刚起步的新公司投资这么多钱呢？万一输了怎么办？

然而，有着“一定要赢”野心的孙正义并没有杨致远这样的顾虑，于1996年真的履行了自己的投资承诺，随后又陆续给雅虎投资了很多资金，前后算下来总共有三亿五千五百万美元。得到孙正义的投资基金后，雅虎公司如虎添翼，一跃成为世界头号网络公司，而作为最大的股东，孙正义也从中获益颇丰，其所经营的软库也变成了真正意义上的互联网革命先锋。

如今，孙正义创办的软件银行集团在全球范围内已投资了400多家互联网公司，并且是雅虎、Etrade等一流互联网公司的主要股东。而孙正义本人除了在软库有很多重要职位外，还是日本首相竞争委员会的主要成员，连续几年在“全球十大精英”之列，《福布斯》杂志评选他为“日本最热门的企业家”，报道称他为“日本最有声誉的数字时代企业家”。

从孙正义一生的创富经历中我们可以看出，他之所以能取得如今这样巨大的财富成就，是与他拥有“一定要赢”的野心分不开的。正因为有这样一种必胜的心态，孙正义才能如愿打造出自己的财富王国，支撑起财富树上的累累硕果。

如果没有“一定要赢”的野心，孙正义就不可能早在学生时代就为自己作出今后

50年的职业规划，并且为之不懈奋斗；如果总存在“不要输”、“输了怎么办”等诸如此类的担心，孙正义就不可能有果断投资刚起步的雅虎公司的魄力和勇气，更不可能建立起如今这么庞大的国际互联网帝国；如果心里想的是“不要输”而不是“一定要赢”，孙正义就不可能在37岁的时候就成为拥有10亿美元的大富豪。

由此可见，在追求财富的道路上，拥有“一定要赢”的野心是成功的前提条件，有了这种必胜的心态，并且通过不断的努力，财富便指日可待。

想要发财致富的朋友，请反观一下自身，看看你是否端正了自己的心态，是否拥有了足够强烈的致富野心？

★★★ 财富语录 ★★★

成功是一种心态，是一种感到自己一定要赢的意识，是一种自己必胜的野心。这是比金钱更重要的财富，是谁也夺不走的财富。富人拥有这笔财富，所以他们在玩金钱游戏时，总是想着一定要赢。而穷人却想着不要输就是万幸了，更不会也不敢想着一定要赢，这样的消极心态，又怎能在财富竞争中获胜呢？

11. 穷人满足于循规蹈矩的安全，富人独辟蹊径挖掘财富宝藏

在寻求财富的道路上，如果有两个选择摆在你面前，你会选择哪个呢？

A. 走被前人走过N遍，验证过无数次的路（安全系数高，有少许回报，但是极为有限）。

B. 自己开辟一条路去挖掘财富宝藏（虽然胜负未知，安全系数未知，但是一旦成功，收获非常可观）。

相信在被告知了详细情况后，仍有相当多的一部分人会选择A。在这些选择A的人眼里，高度安全比丰厚的财富更具吸引力，他们宁可在确保安全的前提下收获微薄的回报，也不愿意冒险独辟蹊径，去挖掘可观的财富宝藏。

很显然，这样的人在现实生活中都安分守己，满足于循规蹈矩的安全。他们不是在自己的工作岗位上按部就班，无甚作为，就是盲目从众，在独木桥上与千军万马挤得头

破血流。由此，我们也可以大胆地推断出，他们中的绝大多数人都无法拥有富有的生活。

之所以会有这样的论断，是因为富人们面对这样的选择，都会毫不犹豫地选择B。富人们深知在寻求财富的道路上，只有敢于亲手给自己开辟道路，才能抢得先机，所以他们宁可独辟蹊径去寻找财富宝藏，也不愿去重复别人走过的老路。

这也正是穷人与富人的区别：穷人满足于循规蹈矩的安全，富人独辟蹊径挖掘财富宝藏。

纵观古今中外的富人，他们都具有敢于冒险创新、不走寻常路的魄力。其中，苏宁集团董事长兼总裁张近东便非常善于独辟蹊径挖掘财富宝藏。

1984年，刚刚从大学毕业的张近东进入南京鼓楼区工业公司上班。当时，我国正兴起一股“下海”的热潮，年轻的张近东也跃跃欲试，他利用工作之余承包了一些空调安装工程，在这期间，张近东为自己接下来的下海创业积累了10万元的资金。

1990年，年仅27岁的张近东毅然辞去了供职六年的稳定工作，打算下海创业。当时最吃香也最赚钱的商品是家用电器，市场上对冰箱、彩电、洗衣机等电器需求旺盛，很多下海创业的人都抢着做这些电器的生意，然而张近东并没有去凑这个热闹，经过深思熟虑，他作出了令周围许多人都大吃一惊的选择：专营那时比较冷门，还属于“奢侈品”的空调。

就这样，张近东在远离闹市的南京宁海路租下了一个面积不到200平方米的小门面，成立了一家专营空调批发的小公司，开始了自己和苏宁电器的创富之旅。

由于当时家电行业竞争非常激烈，想要迅速占领市场，扩大规模并不是一件易事。为此，张近东独辟蹊径，别出心裁地开创了一种新型的营销模式，首次建立起营销商“配送、安装、维修”一体化服务体系，并且组建了一个300人的专业安装队伍，及时上门为顾客免费安装空调。这种服务模式在当时的南京乃至全国都是首例，因此立刻得到了广大消费者的一致认可和青睐，也为苏宁挖得第一桶金起到了关键作用。

为了能够拿到较低的进货价格，形成稳定的进货渠道，张近东着重建立与供货商的良好关系。1991年，张近东再次独树一帜，首创了和生产商“逆向运作”的全新模式。

式，率先向生产商渗透商业资本。具体操作内容是：经销商在销售淡季的时候给生产商资金以扶助其生产，然后在销售旺季的时候能够获得生产商优惠的价格以及稳定的货源。这种“商家淡季支持厂家，厂家旺季回报商家”的厂商合作模式，让苏宁获得了其他经销商所无法获得的货源优势。

1992年，在素有“火炉”之称的南京，空调市场开始启动，由于之前一系列独具匠心的举措，已明显形成产品和服务强势的苏宁成为当年春兰空调的全国第一销售大户，这也让苏宁的名号在南京空调市场一炮打响。

仅仅用了三年的时间，苏宁就凭借单一产品、单一品牌做到了年销售3亿元的规模。这让当时南京的八大国有商业企业大为光火，于是他们企图联合起来封杀苏宁，宣称八家将统一采购，如果哪个厂家供货给苏宁，他们全都不会再销售该产品。然而，“八大航母”的联合压制并没有击败张近东和苏宁，凭着“规模经营、厂商合作、专业服务”这三大王牌，苏宁在这场战役中取得了完胜，当年实现销售3亿元，同比增长182%，并且摘取了全国最大空调经销商的桂冠。

2003年，业内响起了“家电难做”的叹声，然而张近东并没有像其他经销商那样在夹缝中苟延残喘，而是再次标新立异，在全国首创“3C模式”（也就是电脑、通信、家电的综合家电经营模式），开始了苏宁的信息家电时代。张近东这一独辟蹊径的举措再次让苏宁在众多家电经销商中脱颖而出，不断壮大。

如今，苏宁电器已是我国第二大电器连锁店，规模仅次于国美。张近东仅仅用了20年的时间，就将苏宁电器从一个面积只有200平方米、员工只有10多人、资产10万元的小门面发展成为超过600家连锁店、90000多名员工、年销售额近610（2006年数据）亿元的连锁店。而张近东本人也从一个国有企业的小职员转身变为胡润百富榜上的精英。

张近东本人和苏宁电器能够有今天这样骄人的成绩，很大程度上归功于张近东标新立异的作风。正因为敢于独辟蹊径，他才会毅然辞掉工作下海创业；正因为敢于独辟蹊径，他才会果断选择当时的冷门家电——空调；正因为敢于独辟蹊径，他才能首次建立“配送、安装、维修”一体化服务；正因为敢于独辟蹊径，他才会想出“逆向运作，经销商深入生产领域”的奇招，从而打造了与生产商共赢的经典营销模式；正因为敢于独辟蹊径，他才会在全国首创“3C模式”，使苏宁不断发展壮大；正因为敢于独辟蹊

径，他才能最终挖掘到财富的宝藏。

试想，如果张近东满足于循规蹈矩的安全，他还会辞掉供职六年稳定工作下海创业吗？他还能在“八大航母”的围攻下突出重围吗？他本人和苏宁电器还会有今天的成就吗？

相信不用说大家也都知道答案。

是的，在追求财富的道路上，如果只满足于循规蹈矩的安全，却没有独辟蹊径挖掘财富的魄力和能力，那么财神注定不会倾心于你。只有独树一帜、标新立异，才能使你在创富之路上走得更快，走得更远。

★★★ 财富语录 ★★★

循规蹈矩地做事，按部就班地生活，或许能保证你在一般情况下不出什么大错，但同样也不会给你带来财富上的惊喜。如果想要成为富人，就必须从循规蹈矩的安全中解放出来，培养自己的冒险创新精神以及独辟蹊径的魄力与能力。

第二章观念差异：穷人埋头做事，富人擅长做势

1.

穷人看结果做事，富人看趋势做事

世间万事万物都处在不断发展变化的状态，没有任何事情是一成不变、静止不动的，你现在看到的结果可能在不久的将来就会发生巨大的变化，尤其是在当今科技发达、瞬息万变的信息社会，对形势的发展作出正确的预测，看事情发展的趋势做事显得尤为重要。谁掌握了这一点，谁就获得了打开财富大门的钥匙，这也正是区分穷人与富人的重要指标。

对待同一件事情，穷人一般会看结果做事，只有那种一眼能看到好处利益的事情，穷人才愿意、才敢去做。只要结果不明朗或者具有不确定性，穷人就绝对不会介入。

而富人则看趋势做事，他们用发展的眼光关注现状，努力从现实的细微变化、蛛丝马迹中嗅出形势发展的动向，从而结合历史的经验与规律来推测未来要发生的事情，并且会以这个趋势作为自己的行为准则。这样，富人就能在事情的萌芽和初级阶段作好准备、打下基础，等到事情发展成熟时，自己就能抢占先机，以绝对的优势独领风骚。

这个时候，那些只看结果做事的人看到富人成功的先例便会蜂拥而至，簇拥而上，也想争得一杯羹，可大好的资源早已被那些看趋势做事的富人占领。

当这些看结果做事的人为剩下的那可怜的一点儿“肉”争得头破血流时，看趋势做事的富人又开始了下一轮的“趋势预测”。

可见，那些看结果做事的人，总是充当“追随者”的角色，跟在看趋势做事的富人身后，捡富人“玩剩下”的东西，这样，他们在致富之路上终究无法尝到甜头。

在第二次世界大战期间，美国有一家规模不大的缝纫机厂销售量每况愈下，生意非常萧条。工厂老板杰克也已经能感受到，因为战争的影响，人们的想法以及市场状况都发生了很大的变化，生产缝纫机已经不能再满足市场的需求。

于是杰克决定转产改行，将自己的目光转向未来市场，那么接下来应该做什么更好呢？通过仔细地研究和分析后，杰克觉得战争之后伤残人员一定会越来越多，改行生产残疾人使用的小轮椅将是一个很有前途的项目。

经过一番对设备的研究改造后，杰克要生产的小轮椅终于面市了。这个时候恰巧是第二次世界大战结束，许多在战争中受伤致残的士兵和百姓果然都纷纷购买小轮椅。一时间，小轮椅成了市场上的“紧俏货”，因为其他商家都没有预测到这一趋势，所以这种小轮椅只有杰克的工厂能够供应大量的现货，这使得杰克工厂的轮椅不仅在本国销售得特别好，而且还远销国外。

杰克的儿子看到轮椅生意如此兴旺，一笔笔可观的收入源源流进口袋中，不禁欣喜若狂，他又向父亲请教：“战争已经结束了，小轮椅的市场也快要饱和了，不能再投资继续大批量生产了。那接下来的三十年到五十年里，市场又会有什么新的变化呢？”

杰克用反问的方式启发儿子：“战争结束后，人们的观念应该有什么转变呢？”

儿子回答道：“人们已经厌恶了战争，战后肯定会更加珍惜生命，希望能过上安定美好的生活。”

“那么这美好的生活靠什么来支持呢？当然是健康的身体。由此看来，将来人们肯定会把身体健康作为生活中重要的追求目标。所以，我们现在就应该着手为生产健身器材作好准备。”

于是，杰克工厂的小轮椅机械流水线悄然改成了生产健身器的设备，为下一轮的市场高峰作好了准备。果然没过三十年，仅在战后的十多年，健身器材就开始在市场上流行起来，不久就成了热门货。当时健身器在美国只有一家，杰克家族在这一行业独领风骚，也因此进入了亿万富翁的行列。

从上面这个故事我们可以看出，杰克是一个典型的“看趋势做事”的人，而其他商家则仅仅充当着他的“追随者”的角色。当其他的商家看到“确实有利可图”的结果打算放手大干时，杰克已然将自己的目光投注到更远的地方去了。显然，在这场财富追逐中，杰克以压倒性优势打败了众多对手。

的确，正因为能够看趋势做事，杰克才能意识到缝纫机已经不再适应战争后的市

场，从而决定根据人们新的消费需求生产小轮椅；正因为能够看趋势做事，杰克才会小轮椅热卖，大家都争相投入这一行业时急流勇退，提前投入健身器行业；正因为能够看趋势做事，杰克才能在市场上抢占先机，成为亿万富翁。

可见，在致富之路上，看趋势做事是不可或缺的一种品质。尤其在充满竞争、瞬息万变的当今社会，只有看趋势做事，才能抢得先机不被淘汰；只有看趋势做事，才能获得长足的发展；只有看趋势做事，才能在致富之路上脱颖而出。

纵观中外卓有成效的富人，他们都具有看趋势做事的特质。在我国，著名的香港实业家霍英东便能够准确预测出市场走向并且按照这个趋势来决定自己的行动。

十一届三中全会闭幕后，霍英东凭着自己敏锐的洞察力，断定随着中国改革开放的来临，酒店业尤其是高档酒店的前景非常广阔，有着巨大的发展潜力和空间。于是，霍英东打算在改革开放的重点省份广东开发酒店。

1979年1月，56岁的霍英东开始与广东省政府接触，他提议在广东兴建一家五星级宾馆——白天鹅宾馆。霍英东打算投资1350万美元，然后再由白天鹅宾馆向银行贷款3631万美元。

在我国，20世纪70年代末80年代初建造酒店（尤其是五星级酒店），程序极其烦琐，过程非常艰难，远非当今的形势可比，除了政治形势错综复杂外，还需要面临物质、经济上的困难。

建造一个大酒店，需要近10万种装修材料和用品，而当时计划经济体制下的内地物资短缺，几乎要什么没什么，连洗澡盆软塞都不生产，只能用热水瓶塞来替代。更艰难的是，当时进口任何一点东西儿都要去十来个部门盖各种红章。

尽管过程非常艰辛，酒店行业也并不被人看好，但是霍英东还是坚持将白天鹅宾馆创建了起来。事实证明，霍英东的决策和选择是非常明智的，白天鹅宾馆（建国后第一家香港投资的高级宾馆，也是第一家五星级酒店）受到了广泛的关注和好评，同时也创造了良好的经济效益。

鼠目寸光的人，往往只会根据眼前的需要或者只会看结果做事，从来不会去考虑事情变化的趋势以及将来的发展，这样势必会失去许多发展机遇和空间。而那些富人，比

如上面案例中的主人公霍英东，则往往不会去计较眼前短期的结果与得失，而是放眼于将来，根据当前的实际情况以及事态变化的趋势作出超前的规划。

这些规划与行动可能在前期会遭遇到外界的阻挠以及各种各样的困难，但是，只要预测的趋势正确，那么几年之后，甚至更长一段时间之后，这些行动与规划就会发挥它的效用。这个时候，不用你去找财富，财富也会自动上门来找你。

所以，如果想要成为富人，就要改掉看结果做事的习惯，学会用发展的眼光看问题，根据趋势来决定自己的行动。

★★★ 财富语录 ★★★

万向集团董事长鲁冠球曾说过：“不要把过去的优势当做现在的优势，现在的优势也不等于将来的优势。世间任何事物都不是静止不动的，风水轮流转，今天的香饽饽到明天就可能又冷又硬、无人问津了。所以，在追求财富的道路上，不要只看到当下的得失，而应该将目光放长远一些，看趋势出击。”

2.

穷人喜欢空想，富人实现理想

对于每个人来说，向往财富，梦想自己成为富人都是无可非议的，但是向往归向往，梦想归梦想，如果这些仅仅只是停留在空想阶段，那也只能是一文不值的“空头支票”。

然而对于这一点，很多穷人都执迷不悟。他们缺少实现理想的行动，他们总喜欢坐在原地，做一些不切实际的空想和一些不着边际的白日美梦。他们希望天上掉下个馅饼来刚好砸在自己的头上，他们幻想着自己在将来的某一天能够飞黄腾达，拥有无尽的财富和源源不断的美酒、名车、豪宅等等，但是他们也仅仅止步于想想，想完之后却从来不为自己所做的美梦买单。正如马云所言“晚上想想千条路，早上起来走原路”。

而富人则完全不同，他们不但会根据自身的具体情况对自己的事业和未来作出合理的规划，而且会想到做到，努力将自己的理想变为现实。

布罗迪是一位已经退休的英国教师，他在整理自家阁楼的旧物时，发现了一摞练习本，这些布满灰尘的练习本是布罗迪在皮尔金幼儿园任教时给孩子们布置的春季作文，作文题目是《未来我是……》。

看到50年前的东西竟然保存得如此完好，布罗迪非常惊喜，他本以为这些东西在德军空袭伦敦时，在学校里被炸得一千二净，没想到50年之后却安然无恙地躺在自己的家里。

布罗迪怀着好奇心翻开了尘封已久的练习本，孩子稚嫩的笔迹映入眼帘，没过多久，布罗迪就被孩子们稀奇古怪、丰富多彩的设想给迷住了。比如，有一个小孩说未来的自己是法国的总统；有个叫彼得的孩子在文中说自己将来肯定是一位海军大臣；有的孩子说自己以后要当驯兽师；有的孩子说自己将来要当领航员……在这些千奇百怪的设想中，最让人感到不可思议的是一个叫戴维的小盲童所写的，他认为未来的自己一定是英国的内阁大臣，因为英国的内阁还从未进入过一个盲人。

读着当年这些作文，布罗迪的脑海里突然闪现出一个念头：为何不寻找这些作文本的主人，让他们看看如今的自己是否实现了50年前的梦想呢？

想到做到，布罗迪联系到当地一家报社，在头版头条刊登了一则启事。没过几天，布罗迪便收到了很多来自各地的书信，他们中间有学者、商人以及政府官员，更多的是没有身份、没有地位的人，他们在来信中都表示很想知道自己儿时的梦想，并且很想得到当年的那本练习簿本。

布罗迪按照学生们给出的地址将作文本寄了出去。不到一年，布罗迪身边的作文本都被主人认领走了，唯独那个想成为英国内阁大臣，名叫戴维的盲童迟迟没有音信。布罗迪心想，这个叫戴维的人可能已经死了，毕竟有50年的时间跨度，在这50年里，任何事情都有可能发生。

就在布罗迪打算将戴维的作文本送给一家私人收藏馆时，他收到了内阁教育大臣布伦克特的一封信。布伦克特在信中这样说道：“那个叫戴维的人就是我，感谢您这么多年还为我保存着儿时的理想，不过我已经不再需要这个本子了，因为从我写下自己理想的那一刻开始，我的理想就一直留在我的心里，从来未曾忘记，也没有一刻放弃过。50年过去了，我已经实现了我的理想。在这里，我想通过这封信告诉我当年的那些同

学，只要不让自己年轻时的梦想随风而逝，并且坚定不移地实现自己的理想，成功总有一天会来敲你的门。”

30多个人，几乎每个人都已经忘记了自己曾经的理想，大家似乎都是随便说说，说完也就过去了，理想也终究沦为毫无价值的空想。唯独布伦克特一直牢记自己儿时的理想，并且毫不松懈地为之奋斗，最终实现了自己的理想，成为英国第一位盲人内阁大臣。相对于行动力较强的布伦克特来说，他的那些同学则大多是耽于幻想的，正因为喜欢空想，他们中间大部分人都只是一些“无名小卒”，依旧生活在穷人的行列。

一名拥有亿万家产的德克萨斯州油商邦克·亨特在总结自己成功的经验时说道：“成功并不难，首先你得确定你所追求的，其次你要付诸行动，促其实现。如果你不进行第二步，你就永远得不到你所追求的。”上面的故事中，布伦克特和其他同学的区别就在于：布伦克特坚持走了第二步，而其他很多同学都仅仅只徘徊在第一步，没有再迈出第二步。

这也恰恰是穷人和富人的区别：穷人喜欢空想，富人实现理想；穷人是“言语的巨人，行动的矮子”，而富人则既是言语的巨人，也是行动的巨人。纵观古今中外卓有成效的富人，没有一个不是如此。曾于2006年获得英国年轻创业者“人气奖”，年仅23岁的丽贝卡·菲利普斯就是一个典型的实干家。

2004年，21岁的丽贝卡·菲利普斯还只是一名研读英语和艺术史的普通大学生。在与祖父一次偶然的谈话中，丽贝卡·菲利普斯得知，在英格兰的黑泽港，人们曾经流行自己做报纸，并作为礼物送给亲朋好友。祖父对往事的怀念，让丽贝卡·菲利普斯顿时生出了创业的灵感。她心想：如果现在办一份个性化的报纸，一定会有很大的市场潜力，能够获取相当丰厚的财富。

产生创业的想法后，丽贝卡·菲利普斯便毅然中断了自己的大学学业，将所有的精力和时间都投入到实现创业理想中去，开始创办自己设想中的报纸。

在当时，全欧洲还没有一家报社会为普通老百姓定制个性化的报纸。丽贝卡·菲利普斯花了半年的时间来进行市场调查和研发，并且在—个软件和网站设计团队的帮助下研制出了高质量的仿真个性小报的模板。

通过不断地努力，丽贝卡·菲利普斯争取到了商家大量的投资，就这样，英国第一家面向大众的个性化报社——“你上报了”有限公司正式在伦敦市中心的一家商业楼开业。

“你上报了”有限公司专门经营私人报纸，客户们不仅能将自己的名字等个人信息刊登在报纸上，而且还能把个人的新闻故事、照片等登在头版头条。任何人都能根据自己的喜好设计出一份想要的个性化报纸。

报纸的内容除了有圣诞节、生日祝福等普通主题外，更多的是年轻人中意的搞怪内容。人们只要在模板上输入新闻主角的姓名、年龄、居住地等基本信息以及照片，就能让自己或者朋友成为头版头条的焦点人物。

在网上预订这种新型的个性化小报后，当天就能印刷出来，并被快递到客户手里，所有的费用算下来在14到20英镑之间。公司每周能印刷出1万份左右的报纸，月营业额高达45000英镑。

《每日电讯》对此作出评论说：“‘你上报了’网站比那些平民真人秀更能吸引年轻人，帮普通人轻松实现明星梦想。”而事实也确实如此，这种新型报纸刚一面市，就受到了广大顾客的追捧，而丽贝卡·菲利普斯也一夜之间成为众人关注的焦点。

从一个普通的大学生成长为一个拥有众多客户的公司老板，丽贝卡·菲利普斯之所以能在极短的时间内取得如此翻天覆地的变化，很大程度上取决于她超强的执行力和行动力。正因为有较强的执行力，丽贝卡·菲利普斯才能迅速将自己的创业灵感落实到行动中，并很快获得同龄人无法企及的财富。

如果丽贝卡·菲利普斯只喜欢空想，而不将自己的想法付诸行动，她就不可能选择退学，投身到创业中去；如果丽贝卡·菲利普斯只耽于幻想而不执行，她就不可能创办属于自己的公司；如果丽贝卡·菲利普斯只想不做，她就不可能实现自己的财富理想。

可见，在脱贫致富的道路上，财神蔑视空想者，青睐实干家。所以，想要摆脱穷人的身份成为富人的朋友，请少一些空想，多一些实现理想的行动吧！只有抛弃空想的头脑，开始行动起来，你才可能获得打开财富大门的金钥匙。

记住：再美好的设想如果仅仅只是想想而已，那么充其量也只是幻想；再完美的蓝

图，如果不落实到行动，那也只是毫无意义的纸上谈兵，永远不会有实现的那一天。

★★★ 财富语录 ★★★

美国旅馆业巨头，素有“旅店帝王”之称的希尔顿曾说过这样一句话：“我认为，完成大事业的先导是伟大的理想，我所说的理想和空想是截然不同的。空想是白日做梦，永远难以实现，也不是人们所说的神的启示。我所说的理想是指人人可及的，以热忱、精力、期望作为后盾的一种具有想象力的思考。”有了理想就应该放手为之努力打拼。不仅如此，在确定理想时，还应该根据自身具体情况来作出合理的抉择，只有与空想彻底说再见，财富之门才有可能向你敞开，你也才有可能实现自己的财富理想。

3.

穷人用蛮力做事，富人用脑袋做事

大家都知道做事要讲究方法。方法不同，事情的结果也各有好坏。一般来说，穷人做事从来不会用脑袋思考，当一件事情摆在他们面前时，他们会想也不想地一头扎进去蛮干，结果往往吃力不讨好，事倍功半。

而富人做一件事情前，都会动脑筋认真思考，周密规划，找到解决事情的最佳办法后才会放手去做。这样不仅能够省去用蛮力做事所花去的不必要的时间和精力，而且能够提高做事的效率，达到事半功倍的效果。

很显然，做事的方法很重要。只有用脑袋做事，找准解决问题的突破口和切入点，才能成功做成一件事情。

多加关注，你就会发现古往今来的富人们都懂得使用脑袋做事，而不是用一股子蛮力做事，比如从麦当劳店的打工仔变成麦当劳帝国皇帝的克罗克；从卖火柴的小男孩到天下家居第一家“宜家”的创始人；名古屋商人尚学录等等。

在众多用脑袋做事的富人中，美国吉列公司的创始人坎普英格尔·坝普拉德吉列就是一个非常典型的人物。

坎普·吉列于1855年出生在美国芝加哥一个小商人家庭。16岁那年，因为父亲的

生意破产，家里经济紧张，坎普·吉列被迫辍学，进入社会开始了自己的职业生涯。

因为既没有高学历也没有丰富的经验，坎普·吉列找到的第一份工作只能是门槛比较低的推销员。

在激烈的竞争下，坎普·吉列更换过各种各样的公司，曾推销过食品、服饰、日用百货品、化妆品等各类产品。坎普·吉列夜以继日地埋头苦干，每天都马不停蹄地来回奔波在公司与客户之间，终日忙忙碌碌，不得消停。

尽管工作极为卖力，但坎普·吉列的业绩并不突出，甚至谈不上理想。就这样连续做了24年的推销员，一直到40岁不惑之年时，坎普·吉列依旧只是一家公司的普通推销员，人生没有任何起色，似乎也看不到希望。

有一次，坎普·吉列负责为一家生产新型瓶塞的厂家推销产品，这种新型瓶塞并不起眼，然而却受到了广大顾客的欢迎，十分畅销。吉列有些不解，于是便问老板这种产品畅销的原因。老板告诉坎普·吉列，这种新型瓶塞属于一次性产品，消耗使用得快，销售也就自然快了，况且这种产品价格低廉，顾客也乐意重复购买。在解答完产品畅销的原因后，老板还深有感触地对坎普·吉列说，如果发明一种“用完就扔”且价格低廉的产品，一定能够畅销赚大钱。

坎普·吉列听了老板的话后，受到了强烈的震撼，他心想自己做了20多年的推销员，每天不辞辛劳忙忙碌碌，却仍没有任何建树，既然如此，为什么不自己发明一种“用完即扔”的一次性产品来赚大钱，拥有属于自己的一份事业呢？想到这里，坎普·吉列内心变得不安分起来，一连几天都在思考着自己的出路。

有一天，坎普·吉列正手托下巴在思考什么产品适合“用完即扔”时，那刮不干净的胡须扎了一下他的双手，这一扎突然让坎普·吉列联想到自己平时刮胡须的苦惱。

理所当然，男人都需要刮胡子，而刮胡子就需要用到剃须刀，但是当时市面上销售的剃须刀都是有柄可折式剃刀，使用这种剃刀，不仅要学会怎样在皮条或者石头上磨刀，而且还要随身携带装肥皂沫用的杯子和涂敷皮肤割伤的止血剂，使用起来既不方便也不安全。因此，很多人都放弃了自己剃胡子的想法，定期去理发店剃须，甚至有些人干脆不剃胡子，造成当时男人们蓄须成风。

这种苦恼倒是提醒了坎普·吉列：为什么不发明研制一种更方便、更锋利的剃刀呢？

想到做到，坎普·吉列立即从商店买来了制作剃须刀用的锉刀、夹钳以及制作剃须刀所需的钢片，开始关起门来潜心研制剃须刀。经过冥思苦想，坎普·吉列将剃须刀设计成一个像耙子一样的“T”形架子，下面是圆形刀柄，刀柄上方是放刀片的凹槽，刀片用超薄型钢片制作，凹槽两端有两块薄金属夹片，将刀片夹在中间，只露出刀刃，这使得在使用剃刀时，刀刃始终与脸部形成固定的角度，既能轻松刮干净胡须，又不容易刮破脸。而且放在凹槽中的刀片可以拆卸、更换，用完即扔。

将自己设计出来的方案做成样品后，坎普·吉列便四处游说人们投资自己这个项目。1901年，坎普·吉列终于结束了自己24年的推销生涯，创办了吉列保险剃刀公司。1902年，坎普·吉列开始批量生产自己研制出来的新型剃须刀，然而产品却出人意料地滞销了，经过反复的思考，坎普·吉列找到了产品滞销的原因，并且针对问题的症结采取了相应的措施。

通过连续不断的产品改进以及广告的大力宣传，坎普·吉列慢慢打开了新型剃须刀的消费市场，并且最终在美国广大消费者心中占据了一席之地。在第一次世界大战期间，坎普·吉列又趁机大力推销自己的产品，使吉列剃须刀进入上千万男人的视野，销售额也随之大幅度上扬。

不管是和平时期还是战争时期，坎普·吉列都使用他聪慧的脑袋抓住商机，获取源源不断的财富。

如今，吉列剃须刀行销全球，已然成为世界上公认的最好的剃具，在美国市场的份额高达90%，在全球市场的占有率也高达70%以上。

坎普·吉列一生的亲身经历，非常鲜明地向我们道出了穷人和富人的区别：穷人用蛮力做事，富人用脑袋做事。正因为使用蛮力做事，坎普·吉列做了整整24年的推销员依旧没有任何成就和建树；也正因为懂得思考，使用脑袋做事，坎普·吉列才能抓住机遇，设计出方便安全的新型剃须刀，最终撕下了穷人的“标签”，获取了源源不断的财富。

试想，如果坎普·吉列还是像早年一样一味地埋头苦干，用蛮力做事，他还能在40多岁的时候结束自己的推销生涯，开始自己的事业吗？他还能想到发明研制新型剃须刀的点子，将其投入市场吗？他还能在产品陷入滞销困境时，通过改进产品、加大宣传来打破僵局吗？他还能实现自己的财富梦想吗？

当然不可能。不但不可能，而且会继续当着业绩平庸的推销员，默默无闻地度过一生。

由此可见，如果不用脑袋做事，只使蛮力，那么就算工作再认真，也不可能取得成功。就像40岁之前的坎普·吉列一样，尽管天天埋头苦干、忙忙碌碌，还是摆脱不了穷人的身份。

所以，想要脱贫致富的朋友们，在追求财富的道路上，一定要学会用脑袋做事，而不是一味用蛮力做事。

★★★ 财富语录 ★★★

俗话说：“富人靠脑袋吃饭，穷人靠力气活命。”著名的成功学大师拿破仑·希尔就曾写过一本《思考致富》的书。富人之所以是富人，就是因为他们善于用脑袋做事，注重思考，懂得用“巧劲”，拥有丰厚的“脑资本”。

4.

穷人找问题的理由，富人找解决的方法

“我的工资之所以比其他同事少，就是我没有高学历。”

“大学同学里面就我混得最惨。唉，谁叫我没有一个有钱有势有本事的老爸呢？”

“这次创业失败我也没辙，政策突然变了，又没有贵人相助，想不失败都难！”

.....

现实生活中，发出此类声音的人不在少数，他们一遇到问题或者遭遇失败，就会找各种借口来推卸责任，为自己开脱。这样的人，一旦在财富竞争中遭遇“滑铁卢”，闪

现出的第一个念头就是逃避，他们脑子里随时装有千万个理由和借口，而这种拒财富于千里之外的行为也注定了他们与财富无缘。

遇到同样的问题或者遭遇同样的失败，富人则会采取完全不同的态度，他们知道找理由和借口对事情的顺利解决于事无补，只有投入身心专注找解决的方法才能反败为胜，最终赢取财富。

台湾著名的企业家、台塑集团创始人，并被誉为台湾“经营之神”的王永庆就是这样一个遇事积极找解决方法的富豪。

王永庆于1917年出生在台北一个贫困家庭，父亲以种茶为生，只能勉强糊口。为了减轻家里的负担，身为长子的王永庆在小学毕业后就到茶园当杂工，随后又到一家小米店当学徒。

然而，王永庆并不甘心一辈子就待在米店做小工，于是在学徒期间，他认真观察学习老板经营米店的方法，然后结合自己的想法，总结出了一套属于自己的独特的经营理念。

一年以后，16岁的王永庆作出了人生中第一个重要决定，就是自己当老板做生意，他用父亲四处张罗借来的200块钱作为本钱，在嘉义开了一家小米店，并把大弟王永成和二弟王永在叫到米店来一起帮忙。

在当时，王永庆开米店的处境是非常尴尬和艰难的，因为米店的顾客是以家庭为单位的，家庭每天都要吃米，因此购米的周期比较短，这就使得大部分家庭都有了自已固定购米的米店。新开张的米店要想拉拢顾客是非常困难的。

王永庆所开的米店门市很小，旁边就是日本大店，周围还有不少老字号的米店，都拥有自己固定的客户。面对重重阻碍和困难，王永庆并没有找各种理由和借口为自己开脱。为了确保自己米店的生意，能让米店经营下去，他苦思冥想，最终决定一家一户地挨个走访，推销自己店里的米。通过这种上门推销的方式，王永庆好不容易争取到几个客户。

尽管如此，王永庆米店的生意还是非常惨淡，面对这种不尽如人意的境况，王永庆绞尽脑汁地思考着改变现状的方法，他深知如果店里米的品质与服务质量与其他米店相

比没有明显的优势，那么他之前费尽心思争取过来的试用客户过不了多久就会回到原来的米店去。这样的话，连原有的几个试用客户都保不住，又怎么去招揽更多的客户呢？

想到这里，王永庆决定把工夫花在米的品质和服务质量上。在当时，稻谷收割完后，都铺在马路上晒，然后再碾成米。这样碾出的米品质不高，掺杂有米糠、沙砾、小石头等东西。

虽然这种现象在卖米的和买米的眼里都已习以为常，见怪不怪，但是王永庆却从中看到了契机，他认为这样的米品质不好，顾客买回家还得花时间挑拣，很不方便，于是他专门把米里掺杂的米糠、沙砾、小石头等杂物挑拣出来，然后再把挑拣干净的米卖给顾客。

对于任何一个顾客来说，他们当然乐意花同样的钱买质量更好的产品，因此，王永庆的这一举措为他赢得了许多的客户。然而，米店的生意还是举步维艰，王永庆发现，只有当顾客上门时，米才能卖出去，这种销售模式非常被动。经过再三思考，王永庆想出一个变被动为主动的方法。

当有顾客上门买米时，王永庆便主动热情地提出送米的服务，顾客听到这样的好事当然是欣然接受。王永庆亲自将米送到顾客家里，倒入米缸后，就会拿出事先准备好的笔和小本子记下顾客家米缸的容量，并询问顾客家里的基本情况，比如家里有几个人，一天的用米量大概是多少等等。王永庆记下信息后，便向顾客承诺往后不用再去米店买米了，他会计算好时间，到时候亲自送货上门。这种前所未有并且周到体贴的服务当然受到顾客的一致好评。

说到做到，王永庆根据统计的客户信息计算出每位顾客每月的用米量以及每次送米可以食用的大概天数，算好后，王永庆就会在顾客家的米即将吃完的前两天主动将米送到顾客家。这样下来，王永庆米店的口碑越来越好，固定的顾客越来越多，生意自然也越来红火。

仅仅十几岁的王永庆能够在竞争激烈的米市打拼出属于自己的一片天地，这其中有什么奥秘呢？聪明的读者肯定知道这就是，他遇事主动找解决方法的积极态度。

正因为有这种积极态度，王永庆才会用上门推销的方法争取到仅有的几个临时客户；正因为有这种积极态度，王永庆才能想到用提高米质的方式来稳定和扩大顾客群；正因为有这种积极态度，王永庆才会使用送货上门的优质服务提高顾客的忠诚度；正因为有这种积极态度，王永庆才能从一个米店学徒成长为米店老板，并且最终成为台湾首屈一指的富豪。

试想，如果王永庆遇到困难和问题，总是找理由和借口，没有顾客就认为自己的米店新开张，别的店有是因为有老主顾；自己米店的门市太小，就认为竞争对手资本雄厚，自己缺乏资本等等，那么他还能后来居上，最终独占鳌头吗？

当然不会！俗话说：“兵来将挡，水来土掩。”每个问题都会有它的解决之道，与其找问题的理由，还不如用心找解决的方法。只有这样，才能解决实际问题。

在追求财富的道路上，像王永庆这样遇事找解决方法的富人数不胜数，比如吉利集团董事长李书福、蒙牛乳业集团创始人牛根生、华人首富李嘉诚等等。他们的事迹无不表现出了穷人与富人的差别：穷人找问题的理由，富人找解决的方法。

所以，想要发财致富的朋友，请你反观一下自身，看看自己是否具有成为富人的潜质呢？

★★★ 财富语录 ★★★

穷人一失败就给自己找借口和理由，以此来麻痹自己，让自己心安理得地接受失败并且就此放弃。这种阿Q心理就像鸦片一样，最初使用会让人感觉轻松愉快，而一旦上瘾成性，就会消磨人的精神和斗志，让穷人变得麻木不仁，安于贫穷。

这在富人眼里是愚蠢之极的行为，因为他们深知再完美的理由和借口都是虚无缥缈的。对于他们来说，当务之急是总结失败的教训找到解决问题的方法，然后重整旗鼓，东山再起。

5.

穷人走一步说一步，富人走一步看十步

古代有句话叫“女人头发长见识短”，这句话带有赤裸裸的性别歧视。其实，有很多头发长见识也长的女强人，她们用自己的双手创造出了惊人的财富。在现代社会，见识短的不是女人而是穷人，穷人总是走一步说一步，他们认为车到山前必有路，缺乏规划意识，让自己在岁月中蹉跎，以至于一事无成、贫穷一生。

穷人之所以走一步说一步，很大程度上是因为他们贪图安逸。他们追求“老婆孩子热炕头”的闲适生活，能偷懒就偷懒，日子得过且过，最后老婆孩子跟人跑了才幡然醒悟，后悔自己的目光短浅。

每个人都或多或少有贪图安逸的心理，这是人性使然。然而，当一个人有了发财致富的志向时，就必须克服这种贪图安逸的想法。那些成功的富人，每天都充满了朝气和斗志，他们对财富的渴望异常强烈，就像饥饿的狼群一样，随时准备为了猎物而奔跑。

机会只为那些准备好了的人而存在，而富人时刻准备着抓住生活中那些一闪而过的致富机遇。而穷人则相反，即使唾手可得的财富从他眼皮底下经过，他也无法看到，只能让财富悄然溜走。

有个刚刚毕业的大学生和朋友闲聊时，朋友向他抱怨在冬天使用电脑鼠标时手容易生冻疮，他把这个抱怨牢牢记在了心里。回到家后，他依靠自己的专业技术，对一双普通的手套跟一个电脑鼠标进行了改造，改造后，鼠标可以通过一个USB接口来加热，从而彻底解决了手冷的问题。这件事说明，财富离人们并不远，就在每个人的身边，就看你是否有发现财富的眼光。

创造财富不能走一步说一步，而是要走一步看十步。穷人若想致富，就不能只是羡慕富人的成功，而是要学习富人探索财富的眼光。大量的事实证明，眼光不一样，创造的财富也大相径庭。

江南春是分众传媒的创始人，他弥补了中国户外楼宇广告的空白，他的成功正是得益于他走一步看十步的独到眼光。

有一回，江南春与一个同事去谈生意，在乘坐电梯时，他发现每个人都一言不发，气氛显得非常沉闷。这件事让他产生了深深的思考：中国城市的电梯数量庞大，在乘坐

电梯的时候人们无事可做，是否能在电梯中安放一些“应景”的广告呢？既让乘电梯者打发了无聊的时间，又有利可图。

江南春发现这个商机后，迅速展开了自己楼宇广告的业务，他给自己的公司取名为分众传媒。之后，江南春的分众传媒迅速发展，于2005年7月13日在美国纳斯达克上市。

江南春在迈出电梯的一瞬间，就想到了分众传媒这个让他日后成为亿万富豪的构思，而那些每天乘电梯上班的人为何没有发现这一商机呢？这就是眼光不同造成的贫富差异，穷人只看到脚下，而看不到“十步”以后的美丽“风景”。

当然，富人的犀利眼光并不是与生俱来的，而是他们在生活中勤于思考、善于观察的结果，如果在生活小事上不够用心，就无法做到在大事上独具慧眼。

穷人总喜欢盯着眼前的芝麻，却对远处的西瓜熟视无睹，这不得不说是一种悲哀。他们对自己的未来信心不足，自然无法看到美妙的远景。

有这样一个根据真实事件改编的商场寓言故事：

某城市有两家服装制作厂，一个是资金雄厚的大厂，是市里的龙头企业，另一个是名不见经传的小厂，几乎无人知晓。

有一次，美国跟日本的品牌商都找这家“大厂”做服装加工，日本下的订单是40万元，美国厂商下的订单是10万元。美国厂商表示如果这批货做得好，那么就会考虑长期合作，每年都会有百万元以上的订单。“大厂”觉得来自日本的订单利润比较大，而美国厂商虽然表示会长期合作，但是很可能是一个“空中楼阁”，未必能实现，于是为了眼前利益，他们接受了日本的订单。

“小厂”听说“大厂”放弃了美国订单时，立即推掉国内的小订单，用尽全力争取到了来自美国的订单。他们保质保量地完成了订单任务，让美国厂商非常满意，于是美国厂商把未来10年的所有订单都交给“小厂”来做。依靠美国厂商的这些大单，“小厂”迅速发展，每年的订单都有上千万元，最后取代了“大厂”的位置，成为当地的头号服装制作厂。

不论是做人还是做事，都要有长远的眼光。公司在选择订单的时候要有远见，个人在选择职业的时候更需要远见。有的工作薪水多却没有发展空间，有的工作薪水少却有着远大的前途，那些有远见的人一定会选择有远大前途的工作，因为只有“放长线”才能“钓大鱼”。

如果你不想做一辈子的穷人，就从现在开始做起，让自己成为一个目光远大的人。

★★★ 财富语录 ★★★

穷人走一步说一步，这样他们必定会失去很多致富的好机会，这就像俗语中说的“一条道走到黑”，总有一天会走到一个死胡同。

富人没有三头六臂，只不过是他们的目光比穷人看得更加长远。富人可以因一叶而知秋，穷人却总是后知后觉，于是穷人和富人之间的差距也就越来越大。穷人若想改变自己的贫困命运，就要不断地学习富人走一步看十步的能力，在细微处观察生活，从探索中收获财富。

6.

穷人为钱自断人脉，富人花钱营造人脉

穷人认为，必须把钱投资到看得见摸得着的地方，否则就是严重的浪费。这个观点无疑是错误的，在现实中有这样一件东西，它看不见摸不着，不能直接生出财富，但它却是一种潜在的无形资产，如果没有它，即使你有很强的专业能力，也很难聚敛财富。这件东西就是人脉。

穷人跟富人的一个重要区别就是：穷人总是为了一点点的现实利益跟朋友翻脸，而富人则经常花钱营造自己的人脉。

张新根是杭州一家笔庄的大老板，他跟毛笔打了足足有十五年的交道，称得上是一位儒商了。张新根虽然现在春风得意，但是他在1989年刚来杭州创业的时候却非常窘迫，窘迫到因为买不起煤饼而在野外捡树枝烧饭。

尽管如此，张新根也从没放弃努力。他每天都出没在杭州的各大画廊，一有机会就

把自己制作的毛笔展示给别人看，经过多次碰壁后，张新根终于迎来了他人生的转机。

有一次，张新根在杭州黄龙饭店对面的一个画廊里“守株待兔”，这家画廊是浙江美院创建的。那一天，恰好浙江美院的副院长周文清也在画廊里看画，张新根见周文清仪表不俗，就热情地拿出一支上乘的鸡毛笔要送给周文清，周文清感到非常惊讶。在仔细赏玩了这支鸡毛笔后，周文清对张新根制作的毛笔产生了浓厚的兴趣。

在张新根眼里，周文清院长就是他的贵人，是他最有价值的人脉。

通过多次以笔会友，张新根和周文清结下了深厚的友谊。为了让更多人了解张新根制作的毛笔，周文清免费为他开了一个笔会，通过这次笔会，张新根认识了更多的美院老师，积累了更为广阔的人脉。

当时的张新根欠了一屁股债，精神压力很大。这些画家朋友知道后，热情地伸出了援助之手，他们送给张新根一些自己的画作，张新根卖掉这些名家墨宝后，顺利地还清了多年的债务。

还清债务后，张新根轻装上阵，这时周文清又为他免费提供了生产场所，就这样，他有了自己的制作基地。

经过一段时间的奋斗，张新根渐渐在杭州闯出了名气，几乎每天都有来自全国各地甚至来自外国的顾客。他的生意越来越好，成为拥有两个笔庄、一家工厂，一年销售五万支毛笔的大企业。

张新根的成功看似是巧合，实际上是他苦心经营人脉的结果。他在不得志的时候，每天穿梭在各大画廊，用送笔这种看似损害自己利益的方式来拓展自己的人脉，事实证明，这实际上是一种有效的人脉投资。

有位人脉管理专家说过这样的话：“如果你想把有用的人拉拢到自己的身边，就必须给予他一定的物质激励。”发自内心的感谢是不够的，如果没有物质上的补偿，就不会有人自始至终地支持你。美国国务卿希拉里曾说：“我在担任第一夫人期间学到的最重要的一门课，就是世界舞台上的外交关系很大程度上取决于各国领导人之间的私人关系。即使是理念不同的国家，只要两国政要之间能缔结信任关系，那么就能保持两国之间的和睦协作关系。”

穷人不明白人脉的重要性，他们只看眼前利益，因为一点儿财务上的纠纷，就自断人脉，贪小便宜吃大亏，最终导致自己一事无成。在这个社会上，孤家寡人是成不了什么大事的，金钱跟人脉之间有着千丝万缕的联系，如果你仔细观察那些富人，你会发现他们投资在人脉上的时间和金钱越多，他们的财富就越大。

一个穷人要想变成富人，就要转变思维，努力打造自己的人脉圈。

有很多富人都不是含着金汤勺出生的，他们之所以能从穷人变成富人，就是因为他们非常注重对人脉资源的投资，而那些一辈子都跳不出贫困圈的穷人，很大程度上是因为他们不懂得积累自己的人脉。

个人的力量无论多么大都是有限的，只有借助周围朋友的帮助，成功才会以最快的速度到来。在这个大鱼吃小鱼的时代，那些没有朋友的人是最先被淘汰的，而那些人脉积累得足够丰厚的人则会获得可观的财富。

有这样一句话，你想要成为什么样的人就要多和这样的人接触。大多数穷人只是羡慕富人的生活，却一味地拒绝跟富人交往，他们只喜欢去穷亲戚家里串门，结果越串越穷。如果让一个穷人生活在富人堆里，经过长期的耳濡目染后，他就有可能逐渐地摆脱贫穷，成为富人中的一员。

保罗是微软公司的副总经理，他在《福布斯》富豪榜上曾位列第五位，个人资产高达210亿美元。

很多人认为保罗是一个运气极好的人，一不留神就成了一个亿万富翁。其实，保罗之所以能发达，最重要的原因是他有全世界最好的人脉——比尔·盖茨。保罗年轻的时候就认定比尔·盖茨将成为一个财富巨人，于是跟着他一起创业。他们在波士顿注册了一家名为微软的软件开发公司，在注册信息里，比尔·盖茨是总经理，而保罗是副总经理。

保罗的个人能力远不及比尔·盖茨，但是他对人脉的把握却让他同样跻身为世界富豪的行列。

那些梦想获得财富的人，赶紧醒悟吧，积极拓展自己的人脉，必要时作一些物质上的投资。如果你想成为一个有钱人，那就要像富人一样思考，像富人一样积累自己的人

脉资源，用心寻找自己生命中的“贵人”。

★★★ 财富语录 ★★★

人脉是最有价值的无形资产，站在人潮拥挤的大街上，眼前就是一片等待你开发的大金矿。富人没有三头六臂，他们之所以能快速成功，主要是借助了人脉的力量。如果在各个领域都能拥有自己的一些人脉，那么在不久的将来，财富就会青睐与你。

7.

穷人感觉全世界都对不起他，富人知道感恩和回报

曾经有一位富人在总结自己的成功经验时，说过这样一句话：“是一种感恩的心情改变了我的人生。当我清楚地意识到我没有任何权利要求别人时，我对周围的点滴关系都怀抱强烈的感恩之心。我要竭尽全力地回报他们，让他们感到快乐。结果，我不仅工作得更加愉快，所获得的帮助也更多，工作越来越出色。因此，我很快获得了公司升职加薪的机会，财富也随之而来。”

相较于这个富人来说，穷人则没有半点儿感恩之心，他们总是摆出一副苦大仇深的样子，似乎全世界都对不起自己，稍微遇到什么不如意或者不顺心的事情，那更是怨天尤人，抱怨社会的不公，大有与全世界势不两立的架势。有了这种全世界都对不起自己的心理后，穷人就会不自觉地对他人以及外界的事物产生敌对情绪，刻意将自己孤立起来，在这种消极心态的影响下，穷人对人对事态度冷漠麻木，人际关系也处理得非常糟糕，处境自然也越来越困窘。而一个真正的富人却懂得回报，他们深知，如果没有一颗感恩的心，就算拥有再多的财富，也不可能得到他人的尊重和爱戴，在自己遇到困难的危急时刻，更不会有人伸出援助之手，所以他们时时对他人、对社会怀有一颗感恩之心。

美国西方石油公司的董事长、享有“20世纪最令人不可思议的大富翁”美誉的亚蒙·哈默就是一个懂得感恩和回报的富人代表。

1914年，亚蒙·哈默随同一群难民来到了南加州沃尔逊小镇，那个时候，他们都饥肠辘辘、疲惫不堪。当地的镇长杰克逊是一位乐善好施、善良朴实的慈善家，他亲自将食物发到难民手中，这些逃难的人很久都没有吃到这么丰盛的食物了，他们漠然地接

过食物，连一句感谢的话也没说就埋下头狼吞虎咽地吃起来。

当镇长杰克逊将食物发到亚蒙·哈默面前的时候，脸色苍白、饥饿难当的亚蒙·哈默并没有马上接过食物，他仰起头满怀感激地对镇长说：“先生，您送给我这么多好吃的东西，我应该怎么报答您呢？”

古道热肠的杰克逊听后，笑着说道：“救济逃难的人是我应该做的，所以，我给你食物并不要求任何回报。”

“不，先生。如果我接受了您的食物，我一定要报答您！”亚蒙·哈默坚定地说。

杰克逊十分赞赏地看着眼前这位态度坚决的年轻小伙子，心想如果不让他做点儿什么以示回报，他是绝对不会接受食物的。于是在思量片刻后，他蹲下来对亚蒙·哈默说：“年轻人，你愿意为我捶捶背吗？”

亚蒙·哈默非常乐意地照做了。捶了几分钟后，杰克逊感到非常舒适，他站起来对亚蒙·哈默说：“好了，小伙子，你捶得很好，谢谢你了。”这个时候，亚蒙·哈默才狼吞虎咽地放心吃起来。

杰克逊觉得眼前这位小伙子有颗感恩之心，非常与众不同，便对他说：“年轻人，我的庄园现在正好急需人手，如果你愿意留下来的话，我会非常高兴。”

亚蒙·哈默爽快地应允了下来，并且很快成为了杰克逊庄园里的工作能手，得到了杰克逊的赏识。两年之后，杰克逊将自己的女儿嫁给了亚蒙·哈默，因为他认为像亚蒙·哈默这样懂得感恩和回报且踏实勤奋的人，将来一定能有一番大作为。

果然不出杰克逊所料，20年后，亚蒙·哈默成为了美国的石油大王，拥有让所有人都羡慕的巨额财富。

当漠然麻木的众人接过镇长给予的食物时，他们并没有感激之情。在他们的眼里，镇长的帮助被视为理所当然，甚至会有一大部分人认为镇长如果对自己置之不理就是对不起自己，要遭到天谴。这样的人，又怎会懂得感恩和回报呢？

在这些人中，唯独亚蒙·哈默是个例外，他深知镇长给予了自己帮助，自己就应该

怀着感恩之心回报镇长。于是，他将给镇长捶背作为了回报。正是因为有这样一份知恩图报之心，亚蒙·哈默才能留给镇长深刻且良好的印象，从而得到别人得不到的机会，进入镇长的庄园工作；也正是知道感恩和回报，亚蒙·哈默才能得到后人的赞赏和爱戴，在富人中留下极好的口碑。

值得一提的是，亚蒙·哈默还曾多次访问中国，为中国少年儿童基金会捐款，这将他那懂得感恩的优秀品质演绎得淋漓尽致。

纵观古今中外的历史，像亚蒙·哈默这样常怀感恩之心的富人不在少数。

韩国现代的创始人郑周永，在公益事业和慈善事业上都非常热心。1977年，他把自己拥有的“现代建设”的50%的股票捐了出去，建立了“峨山社会福祉事业基金会”，同时还出资创办了医院、幼儿园等社会福利事业，用自己的实际行动表达了自己对社会、对人们的感恩与回报。

安德鲁·卡内基亲自写信感谢帮助过自己母亲的那位年轻售货员，并去售货员所在的商店购买了一大批贵重的商品。

洛克菲勒先后分散了上亿巨款，分别捐给了学校、医院、研究所等，并建立起庞大的慈善机构，等等。

他们的亲身经历都告诉我们，只有常怀一颗感恩之心，善待自己身边的亲人、朋友、同事，并努力地回报他们，财富之门才可能向你敞开。

★★★ 财富语录 ★★★

在这个世界上生存呼吸的每一个人，都不是绝对孤立的，都需要依赖他人的帮助来求得生存。富人深谙此道，所以他们会用一颗感恩的心去善待他人、尊重他人、关心他人，回报他人为自己所付出的一切。从另一方面来讲，富人也考虑到只有这样才能与他人建立良好的人际关系，才能赢得尽可能多的外界帮助，而得到的帮助越多，自己的财富才会越多，成为财富王国的“常青树”。在取得成功、拥有财富之后，富人依旧会怀有一颗感恩之心，不忘回报身边的人，这是一种非常难能可贵的品质。富人尚且如此，更何况是依旧在财富之路上追逐的人呢？

8.

穷人学习为了饭碗，富人学习为了致富

这个时代已经进入了学习型社会，读书学习不再只存在于学校之中，而是渗透到生活的方方面面。很多人在紧张的工作之余特意抽出一些时间来充电，花钱报各种学习班，学电脑，学英语，学开车……在全民的学习热潮中，学习仿佛成为了一种时髦，很多人却忘记了学习的初衷——为了活得丰富，无论是精神层面还是物质层面。

穷人们学习仅仅是为了保住眼前的饭碗，他们没有想过通过学习来致富。在这个迅速发展着的社会，学习就像逆流行舟，不进则退，如果仅仅是为了饭碗而学习，就不会付出百分之百的努力，这样到最后，不要谈致富了，连原先的饭碗可能都保不住，因为那些不愿意改变不愿意学习的人，迟早都会被高速发展的时代所抛弃。

穷人在学习的时候总会找各种各样的借口，比如时间不够用，工作太劳累等等。而富人则会主动挤时间来学习，因为他们有着远大的目标，他们知道自己之所以发奋学习不只是为了保住饭碗，而是为了致富，获得大量的财富。

陈茂榜是台湾一位著名的企业家，他不仅是一位身价过亿的大老板，还是一位激情四射的演讲家。他的知识面之广，让同行为之惊叹。他还有一门绝技，那就是记数字，但凡能叫得出名字的国家，他对这些国家的面积、人口，甚至贸易额都能倒背如流。而这一切的成就，都取决于陈茂榜热爱学习的天性。

陈茂榜的学历很低，只是小学毕业，却获得了美国圣诺望大学颁发的名誉商学博士学位。这个只有小学学历的人，之所以能获得博士学位，主要是因为他一辈子都坚持自修。陈茂榜在15岁的时候因为家庭原因而辍学，到一家书店当店员，他白天要工作十二个小时，但下班后，他养成了读书学习的习惯。读书成为了他的享受，而书店则成了他的私人书房。

久而久之，陈茂榜养成了每天晚上至少读两小时书的习惯，他在书店整整工作了八年，也就是读了八年的书。

陈茂榜有这样一个观点：人生的成功大多取决于晚上8点到10点的这段时间，利用好这段业余时间的人，大多都能做出一番事业来。

富人都是勤于学习的人，学习对于他们是一种日常的习惯，也是一种天大的乐趣，久而久之，更会变成一笔价格不菲的人生财富。学习，不应是被动和机械的，而是通过自己的用心观察以及实践经验总结出一套无往而不利的事规则。那些富人给人的感觉总是目光锐利，对事情的判断比常人要准确，这些都得益于他们的刻苦学习。

穷人则喜欢跟在别人的后面，不到万不得已的时候，他是不会拿起书本的，更别提翻看生活中的“无字之书”了。他们喜欢把自己的贫困归结于社会和他人，却从不反省一下自己的惰性。学习在穷人的眼里，是一件花费力气的事情，即使公司花钱免费对他们进行培训，他们也会觉得得不偿失，认为自己的时间被占用了。

当穷人勉勉强强学会一门生存技能时，他们就认为自己已经有了铁饭碗，便不再把学习当回事了。而富人永远都在学习最先进的理念最先进的技术，让自己跟这个时代一起向前。

亚洲首富李嘉诚就是一个真正爱学习的富人，他通过不断的学习让自己越来越强大。像李嘉诚这样的富人，他的学习绝不是盲目的，他在每个阶段都知道自己最迫切的需要是什么，知道自己学这些东西是要干什么用。

富人无论学什么，都能用心把它学精学好，并且达到学以致用举一反三的效果，把学到的东西变成改变自己命运的推动力，让抽象的知识变成实实在在的财富。而穷人大多只是掌握必要的生存技能，却不知道发展这些技能，只能得过且过地活着。他们认为学习太累，却又不得不因为不学习而从事枯燥劳累的体力劳动，这是多么悲哀啊！

还有些穷人总喜欢学那些无用甚至是有害的东西，比如吃喝嫖赌，比如盲目攀比。他们在现实面前，就像失明的盲人，看不到哪些是对他们真正有用的东西，是能真正改变他们命运的东西。

记住，光闷着头学习是不够的，一定要搞清楚为什么而学习，是为了一个饭碗还是为了人生取之不尽的财富？

★★★ 财富语录 ★★★

陈茂榜曾经说过：“学历固然有用，但更有用的是真才实学。”一个人能否成功，首先在于是否能在工作之余去努力充电，努力提高自己；其次是是否能在对的时间学到

对的技能；最后是是否有一个远大的致富理想，让这个致富理想来指导你的学习。

9. 穷人经营自己的账本，富人经营自己的人品

苏宁集团董事长兼总裁张近东曾针对人品发表过自己的观点：“人品是一个人在社会上的立足点，将其放到企业中来，就体现在一个企业的社会责任上。人品优先，这可不是句空话，起码要有一种事业心、责任心。”张近东这么说了，也确实已经在现实生活中按照自己的说法践行了，业内人士都对张近东赞誉有加，不仅钦佩他的胆识和魄力，更多的是赞赏他的人品。

由此可见，在财富竞争中，专心经营自己的人品是非常重要的。然而在这一点上，却有很多人执迷不悟，他们精打细算地经营着自己的账本，为了让自己的账本越来越漂亮可观，他们不择手段，甚至可以抛弃人品与道德。这样的人，就算成为了富人也只是短暂的，终究会堕入贫穷的深渊。

有一个油漆商人，为了能够节约成本，赚取更多的利润，便从一个老乞丐那里学到了一种做假油漆的方法。这种方法非常简单，就是将漆树叶熬成汁，然后将漆树汁与少量真漆混合在一起。

这样做出来的假油漆和真油漆非常相似，就算是内行人也很难分辨出来。其中唯一的缺陷就是，这种假油漆不能长时间存放，一旦滞销，油漆很快就会变质作废。

油漆商人学到这一招后，喜出望外，心想自己按照这种方法一定能发笔大财。于是二话没说就拿出自己一大半的积蓄，买了几百桶真油漆，又用漆树叶熬了几百桶漆树汁，然后将真油漆和漆树汁混合起来运到外地去卖。

当外地商人检验油漆时，这位商人就拿出真油漆来应对，等对方表示满意，愿意购买全部油漆时，这位商人就将事先制作好的假油漆提供给对方。

第一次投机成功后，得意忘形的商人尝到了大甜头，于是又连忙回到家倾尽自己所有的家产来制作假油漆，制作完以后，又运到外地去卖。

这一次和第一次一样，这位商人用真油漆通过了客户的检验，然后打算再将混合好的假油漆提供给客户。然而，客户发现油漆封条被人动过手脚，顿时起了疑心，于是便

借口说资金没有到位，需要过几天再来提货。过了几天后，客户又借故拖延。就这样过了一个月，假油漆已然变质，臭不可闻。而这桩生意也自然就这样不了了之。

这位商人即告破产。这时候他才恍然大悟，想起教自己做假油漆的那个老乞丐就是一个破产的商人。

故事中的商人因为只专注经营自己的账本，而忽略了自己的人品，自以为聪明地用假油漆糊弄客户，结果聪明反被聪明误，最终导致自己血本无归、倾家荡产，重蹈了老乞丐的覆辙。

商人这种毫无诚信、丧失人品的行为无异于是“自掘坟墓”。他和老乞丐的悲惨下场也告诉我们这样一个道理，如果想赢得成功赚取财富，成为一个真正的富人，首先就需要经营自己的人品。一味关注账本而失信于人，就会招人厌恶，影响自己的财运，甚至让自己一败涂地。

现实生活中，像商人这样的人不在少数，他们总习惯把别人当成傻子，似乎这个世界上只有自己最精明。为了能让自己的腰包越来越鼓，他们处心积虑，总是违背自己的良心，打着伪善的幌子，行使骗钱捞钱的勾当，这样的人又怎能在财富竞争中立于不败之地呢？

对此，真正的富人则有着截然不同的态度，他们深知自己的财富应建立在道德与良知的基础上，所以在创造财富的同时细心经营着自己的人品，只有这样创造出来的财富才能得到持续恒久的发展。

日本著名跨国公司“松下电器”的创始人，被众人称为“经营之神”的松下幸之助就是一个善于经营人品的富人。

松下幸之助于1894年出生在日本一个家境富足的家庭。然而在他5岁的时候，因为父亲做稻米生意失败，几近破产，全家不得不背井离乡，另谋生路。

1904年，年仅10岁正在上小学四年级的松下幸之助不得不辍学去宫田火盆店当店员，以赚钱补贴家用。然而，没到一年，火盆店就因为经营不善而被迫关门。

在店主的介绍下，松下幸之助去了“五代自行车店”工作。五代自行车店的老板很

有商业头脑，并且人品也非常好，因此店里的生意非常红火。松下幸之助在老板的影响下，人品性情也变得越来越好，他经常勉励自己：“要做端端正正的商人，一个人应该勤勤勉让，应该有分寸，应该屈己厚人……”

因为工作认真，聪明勤奋，小小年纪的松下幸之助得到了老板的赏识。在店里工作的还有另外一个小男孩，他也非常聪明能干，老板对他和松下幸之助都很喜爱。

然而有一天，这个小男孩偷了老板的钱，并被老板发现了。念及他工作勤快，认错态度也端正，心地善良的老板便打算再给他一次机会。偷钱的男孩子看见老板并没有辞退自己，心里很是感激，之后不仅努力工作，还不断地为店里带来新的客户。老板的生意又比原来兴隆了很多。

正是这位老板的影响，使小小年纪的松下幸之助感觉到了——一个成功的商人最基本的必备因素就是良好的人品。

在账本、人品这两者之间，真正的富人会首选人品，因为他们深知要想发财致富，首先就要学会做人，人品经营好了，财源自然也会滚滚而来，如果连人品都经营不好，那么不管做什么都是无法成功的。

看到这里，相信朋友们都已了解穷人与富人的区别：穷人经营自己的账本，而富人则经营自己的人品。正因为这样，在追求财富的道路上，穷人总是越走越窄，最终将自己绕进了死胡同，而经营人品的富人则会越走越宽敞，最终走出一条康庄大道。

所以，还在专注经营账本的朋友们，何不转移自己的注意力，来反观一下自身的人品呢？

★★★ 财富语录 ★★★

富人知道账本是有价的，而人品却是无价的，他们无论如何也不会为了有价的账本而放弃自己无价的人品，因为他们深知放弃了自己的人品，账本就算再漂亮再诱人，也都只是暂时的，财富终究会随着自己丢弃的人品而丧失。

10. 穷人做事只求交差，富人做事追求卓越

同样的事情，让不同的人来做，就会有不同的态度，从而产生不同的结果。一般来说，穷人做事情的态度非常散漫，他们只想着早点儿做完早点省心，尽快收工回家，所以他们做事总是敷衍了事，只求交差，连最基本的要求都可能无法达标，更不用指望他们能有优秀卓越的表现。

而富人做事情则截然不同，因为对自身对未来抱有期望，他们总是严格要求自己，做事追求卓越，哪怕一个极其细微的小细节也不会放过。他们深知，只有这样，自己才能得到长足的进步和发展。

有句名言是这样说的：“我所收获的都是我种下的。”的确，种瓜得瓜、种豆得豆，做事只求交差，那么收获到的只能是平庸惨淡的结果；做事追求卓越，那么收获到的必然也是辉煌骄人的成就。

纵观古今中外有所建树的富人，没有哪一个做事情是为了交差而应付了事的，他们追求卓越，力求将每一件事情都做到最好，那些敷衍马虎的做事态度，在他们眼里是绝对要不得的。

其中，美国沃尔玛超市创始人山姆·沃尔顿就是一个做事力求做到最好，追求卓越的富人代表。

山姆·沃尔顿于1918年出生在美国阿肯色州的一个小镇上，因为家境并不富裕，山姆·沃尔顿在7岁时就开始打零工，靠送牛奶和报纸赚取自己的零花钱，此外还饲养兔子和鸽子出售。

山姆·沃尔顿的母亲是一个普通的劳动妇女，喜欢读书、待人热情、做事勤奋、勤俭节约，这些优秀的品质都深深影响了山姆·沃尔顿，为他今后的成功奠定了基础。

1936年，18岁的山姆·沃尔顿考入密苏里大学攻读经济学学士学位，并且担任了大学学生会主席。因为家里经济并不宽裕，山姆·沃尔顿需要利用课余时间来打工赚取自己的学费，他找到了一个体力活儿——为一栋房子的门窗粉刷油漆。

山姆·沃尔顿勤勤恳恳地连续干了好几天，眼看粉刷油漆的活儿就要大功告成，但是却出现了意外，刚刚粉刷上油漆的门不小心倒在了一面墙上，雪白干净的墙壁顿时出现了一道油漆痕迹。山姆·沃尔顿见状，立马拿涂料来掩盖墙上那道刺目的漆痕，可是

不管他怎么粉刷都无法让这一小块墙壁的颜色和整个墙壁的颜色保持一致。如果想让墙壁颜色完全保持一致，就必须将房子的内墙全部重新粉刷一遍。做事追求卓越的山姆·沃尔顿决定将房子的内墙重新粉刷一遍，但是买涂料的钱从哪儿来呢？

无奈之下，山姆·沃尔顿不得不向房主说明情况解释原因，请求房主先预付自己的工钱，以便自己去买粉刷内墙的涂料。房主听了山姆·沃尔顿的请求后，有些不解地说：“这样的话，你打工挣得的钱还能剩多少呢？没准还会倒赔呢！”

山姆·沃尔顿语气坚定地说：“我没想这么多，我只知道我的作品不能留下瑕疵！”

房子的主人被山姆·沃尔顿这种做事追求卓越的精神所打动，认为眼前这位年轻人一定能成就大业。于是他慷慨解囊，资助山姆·沃尔顿完成了大学的学业，并且将自己的女儿嫁给了山姆·沃尔顿。

山姆·沃尔顿大学毕业后正值第二次世界大战爆发，他毅然参军，在陆军情报团服役。战争结束后，山姆·沃尔顿回到了家乡，向岳父借钱开了一家小店，在开店的过程中，山姆·沃尔顿学会了采购、定价、销售，并且知道了连锁、零售的好处和实惠。当时，零售业市场上已经有了像凯马特、吉布森这样颇具规模的公司，而这些公司的目标市场主要集中在大城镇，因此小城镇备受冷落。

然而，山姆·沃尔顿却从中看到了商机。为了赢得小城镇的顾客，山姆·沃尔顿决定将“低价销售、保证满意”作为企业的经营宗旨。为了成功实现这一宗旨，山姆·沃尔顿倾注了自己所有的精力和心血，亲自带领员工动手改造租来的旧厂房，研究降低存货的办法，尽可能地降低成本和费用，为经营宗旨的顺利实行奠定了成本基础。

虽然降低了产品的成本，但是产品的质量和服务并没有随之降低。追求卓越的山姆·沃尔顿深知，要想获得更巨大的成功和财富，除了为顾客提供低价位的商品之外，还必须超越顾客对优质服务的期望。经过精心经营，小店很快就扩大了规模，很多顾客都慕名而来，购买低价高质的产品。

1962年，山姆·沃尔顿创办了第一家沃尔玛百货商店，7年之后，又成立了沃尔玛百货有限公司。追求卓越的山姆·沃尔顿并没有满足这样的结果，他从各个方面对企业

进行改革，迅速在美国零售业市场上占据了主导地位。从20世纪70年代到80年代，沃尔玛开始大规模地扩张，成为世界上最大的零售企业。

如今，沃尔玛在美国开办有连锁店1702家、超市952家、“山姆俱乐部”仓储超市479家、“街区市场”杂货店20家，另外在海外还有1088家连锁店，形成了一个庞大的“沃尔玛帝国”，而沃尔顿家族也成为世界第一财富家族。

从一个普通家庭的孩子成长为全美零售行业的巨人，山姆·沃尔顿之所以能有如此华丽的转身，很大程度上是因为他做事追求卓越的精神。

试想，如果山姆·沃尔顿做事只求交差、草草了事，而不追求卓越，那么他还会不惜付出自己打工得来的钱来粉刷整个内墙，以保持墙壁的颜色完全一致吗？他还会得到房子主人的赏识和认可以及今后的资金援助吗？他还能从竞争激烈的零售行业中脱颖而出，实现自己的财富梦想吗？

答案显然是否定的。一个做事只求交差、马马虎虎的人，是不可能在追求财富的道路上创造出令人叹服的成绩的，财富大门也不可能向他敞开。

可见，做事追求卓越是人生价值的完整体现。同样的道理，做事追求卓越也是一个企业发展壮大的根本，“中国家电业第一品牌”海尔公司所提倡的企业文化的核心就是“追求卓越”，正因为对卓越一步一步的追求，海尔公司才能从一个电冰箱厂发展成为国内外知名企业。

所以，在追求财富的道路上，不管是个人还是企业，都应该做事追求卓越，努力将事情做到完美，在这个过程中，财神也会主动伸出橄榄枝。

★★★ 财富语录 ★★★

卓越是什么？是杰出，是超出一般。富人从来不甘于平庸，也不愿意做“一般”，所以他们做事力求做到最好，追求卓越，不达目标誓不罢休，直至最终实现自己的财富之梦。

第三章心态差异：穷人贪图安逸，富人喜欢挑战

1.

穷人消磨时光，富人惜时如金

有这样一则寓言故事：

很久以前，在一个国家有一个富人，名字叫时间。时间富人拥有很多的家禽和牲口，他的土地非常广阔，他的田里种满了各种各样的庄稼和植物，他的大箱子里塞满了各种令人眼花缭乱的金银首饰和宝物，他的谷仓里装满了粮食，最重要的是，他拥有大把大把的时间，这是他最大的财产。

因为拥有这么多的财产，非常富有，时间富人享誉各地，甚至连国外的人对他的富有都有所耳闻。为了能一睹这位时间富人的风采，看看传说中的他到底有多富足，各国的商人、舞蹈家、歌手、演员等各行各业的人都慕名而来，专程拜访他，然后回国后再告诉本国的百姓，这个富人是如何生活的。

时间富人非常慷慨，总是想都不想就把自己的财产分送给穷人，穷人们在感叹时间富人是世界上最慷慨的人的同时，也心安理得地尽情挥霍着时间富人大方的赠予，当挥霍完以后，又可怜巴巴地等待着时间富人的再次救济。

这样过了很多年，有一个部落准备派使者去拜访时间富人。临走前，部落头领对使者说：“你们这次到时间富人所在的国家去，一定要亲眼见到他，等你们回来后，务必要告诉我们，这个时间富人是否像传说中那样富有、慷慨。”

使者们应允，开始踏上寻找时间富人之旅，走了好多天，终于到了时间富人居住的国家。这个国家满目苍凉，使者们向一个瘦瘦的、衣衫不整的老头询问道：“这里有没有一个叫时间的富人？如果有，请您告诉我们他住在哪里。”老人听后沉郁地回答道：“有的。时间就住在这里，你们进城去，人们会告诉你的。”

使者进了城，对路上的市民说：“我们是专程从国外来看时间富人的，他的声名已

经传到了我们部落，我们很想看看这位神奇的人，准备回去后向同胞们宣扬他的事迹。请问他住在哪里呢？”

这个时候，一个老乞丐从人群中慢慢走到使者面前，市民们在一旁指着老乞丐说道：“他就是你们要找的时间富人。”使者们看到眼前这个老乞丐，简直不敢相信自己的眼睛。

他们将信将疑地问道：“难道这个人就是传说中的时间富人？”

“是的，我就是时间。”老乞丐沮丧地说道，“曾经我是最富有的人，然而现在却是世界上最穷的人。”

使者有些为难地说：“这样我们回国怎么对同胞说呢？”

“你们回去告诫他们，千万不要消磨时光，我正是因为过度挥霍时间，不懂得珍惜自己的财产，才变成今天这个样子的。”老乞丐的语气里分明有许多的悔恨。

寓言中，时间富人原本非常富有，拥有大量的财产和时间，但是时间富人并不懂得珍惜、管理自己的财产，而是毫无节制地过度挥霍浪费，这一做法直接导致他最终一无所有，从享誉各地的富人沦落为在街头流浪的乞丐。至于当年那些依靠时间富人救济的穷人，我们也可以相信，他们依旧没有摆脱穷人的命运。

俗话说：“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴。”一个人对待时间的态度，将决定这个人能取得多大的成就，获得多大的财富。放弃时间的人，时间也会放弃他。上面寓言中的时间富人和穷人就是典型的反面教材。

其实，我们每个人手中都有时间这笔财富，只要合理利用这笔财富，我们就能创造更多的财富，从中获取收益。不管是穷人还是富人，都同样拥有一天24个小时，所不同的是，穷人从未意识到这笔财富的难能可贵，他们总觉得时间用之不竭，经常对其视而不见，无动于衷地任其从自己的眼前、指间流逝；而富人则不然，他们惜时如金，从不放过每一点儿可利用的时间，总是全力以赴，尽自己最大的努力，在有限的时间内实现人生的无限价值。

历数古今中外一切有建树的富人，没有一个不惜时如金的。早在200多年前，美国

还没有独立的时候，美国的实业家、独立运动的领导人之一的富兰克林就在他编写的《致富之路》上收录了两句当时在美国流传甚广的格言，这两句格言分别是“时间就是金钱”和“时间就是生命”。而富兰克林本人在生活中也严格贯彻这一理念。

年轻时代的富兰克林曾在一家报社旁边开了一个书店。虽然书店不大，但他还是雇了一个人来看店，自己则利用这些时间在房间里学习或者忙其他的事情。

有一天，一个年轻的小伙子到书店买书，在书架旁边徘徊犹豫了近一个小时后，这个小伙子终于作出了艰难的决定，他拿起一本书询问店员：“请问这本书卖多少钱？”

店员抬头看了看回答说：“1美元。”

“能不能再便宜点儿呢？”小伙子讨价还价。

店员斩钉截铁地回答道：“对不起，这本书的定价就是1美元，不能再便宜了。”

过了一会，小伙子又问道：“请问你们老板富兰克林先生在吗？”

“他现在正在工作，不愿意被人打扰。”店员说。

但小伙子一再坚持要见富兰克林，店员最终不得不把富兰克林请出来。

小伙子一见到富兰克林便张口问道：“富兰克林先生，请问这本书的最低价格是多少？”

富兰克林看了看书的价格后不假思索地说：“1美元25美分。”

小伙子听后有些不解：“可你的店员之前还说只要1美元啊！”

富兰克林回答说：“没错，但是你打断我的工作，占用我的时间，为此多付25美分并不为过。”

小伙子听后以为富兰克林在和自己开玩笑，于是又问道：“那这本书现在到底卖多少钱呢？”

“1美元50美分。”富兰克林严肃地说。

小伙子有些莫名其妙：“怎么又涨到1美元50美分了？您刚才不还说是1美元25美分的吗？”

富兰克林坚定地说：“对，不过现在我能给出的最好价钱就是1美元50美分。”

小伙子有些自认倒霉地拿出了钱，拿起书正准备悻悻地离开书店时，富兰克林叫住了他，说道：“等一下，我想给你一个忠告。”于是，便在小小伙子买的书皮上写下了那句广为流传的格言：“时间就是生命，时间就是金钱。”

在一般人看来，买东西砍价，多少能降下来一点儿，然而这种事情发生在富兰克林身上，却恰恰相反，反而越砍价越涨价。这确实有些令人匪夷所思，但富兰克林涨价的理由却非常充分，年轻小伙子为了砍价占用了他的工作时间，而在他看来，这被占用的工作时间是非常宝贵的。富兰克林曾说过：“你热爱生命吗？那么别浪费时间，因为时间是组成生命的材料。”正因为有这种惜时如金的意识，才会出现上面故事中的有趣现象。也正是因此，富兰克林才能在自己有限的生命里创造出无法估量的财富。

朋友们，如果你总为买一斤蔬菜多花了一毛钱而懊恼不已，却从不为荒度一天而悔恨心痛，那你就是典型的穷人思维，你对待时间的态度，就是典型的穷人对待时间的态度，那么你也永远不可能脱离穷人的队伍。

每个人的生命都是由一点一滴的时间所组成，如果想要拥有财富人生，就不要浪费时间，而应珍惜生命中的每分每秒，和时间赛跑，并且要学会善于利用时光，自我管理、驾驭时间，做时间的主人。只有这样，才能在致富之路上最先奔到终点。

★★★ 财富语录 ★★★

对于穷人来说，时间是不值钱的，有时甚至是多余的，他们不知道如何来打发消磨这无聊的时光，而这样的人是不可能挣大钱的，因为这样会失去很多发财致富的机会。如果想要改变这种现状，就请从珍惜时间开始吧。

2.

穷人有了钱去消费，富人把钱装进脑袋

“我今天发工资啦，这几天咱们好好聚一下，一起吃吃饭看看电影，我请客！”

“我看上一款最新上市的手机，外观很漂亮，功能也特别齐全，虽然价格有点儿贵，但我现在手头正好有些余钱，所以打算明天就把它买回来，收入囊中。”

“到月底了，我现在手头有点儿紧张，能不能先借我一点儿生活费，等我下个月发工资，马上就还给你。”

……

类似这样的对话经常会出现现实生活中。显然，说话的主人公多半是我们都不陌生的“月光族”，他们将自己每个月辛苦挣来的钱都花在吃喝玩乐等日常消费上，却从来不去考虑这些钱带来的价值。

这种无计划消费会导致钱很快流失，就算手上原本有不少钱，也会很快花光，成为身无分文的穷人。所以“月光族”们往往上半个月奢侈挥霍，下半个月却在捉襟见肘中度过，而一旦出现突发事件急需钱，他们就只能四处借债，东拼西凑。这样的人，终究摆脱不了穷人的身份过上富有充裕的生活。

由此可见，会不会花钱，钱是否消费在了刀刃上，也已然成为区分穷人和富人的标准：穷人总是有多少钱就消费多少钱；而富人一旦有了钱就会装进脑袋，坚持学习，不断提高完善自我，他们在吃喝玩乐等日常消费上精打细算，却从不吝啬对自我的投资。因为他们深知只有自身的能力与知识水平提高了，才有资本赚取更多的财富。

简单地说，穷人仅仅只是一个消费者，而富人则是一个投资家（最大的投资对象就是自己）。

山东森特投资管理集团董事长范恩军便是一个把钱装进脑袋，善于投资自己，不断学习的富人典范。

出生在山东沂蒙的范恩军家里兄妹很多，生活非常拮据，为了不增加家里的经济负担，1989年，年仅19岁的范恩军只身一人从沂蒙山区来到了济南。

因为只有高中文凭，也没有什么一技之长，范恩军一开始并没有找到合适的工作机会。过了一段时间，他找到了一个在铁路货场干搬运工的活儿，每天早出晚归，工作非常辛劳，但所挣的钱却少得可怜，只能勉强维持自己的生活开支。

尽管在济南的生活非常艰难，范恩军还是坚持了下来，他坚信只要通过自己不断的学习和努力，终会有成功的那一天。

在搬运工作的过程中，范恩军偶然看到了服装专业招生的广告，怀着好奇心，范恩军去听了一堂服装裁剪课，听完之后，他马上对这个行业产生了浓厚的兴趣。虽然之前从未接触过这方面的知识，但范恩军觉得服装裁剪很有意思也很简单，并且产生了“老师能讲我也肯定能讲”的念头。

有了这种想法后，范恩军便开始行动起来。首先就要报班拜师学艺。于是，范恩军便拿着自己半年来省吃俭用积攒下来的一点儿钱到山东青年管理干部学院报名学习服装设计。

通过刻苦勤奋的学习与钻研，范恩军在那里系统地学习到了服装制作的技能，此外，为了掌握更多的专业知识并且全面了解办培训班的大小事宜，他还总是主动为老师打扫卫生，帮老师张贴广告。

就这样，范恩军只用了20天就学会了40天要学的知识。随后，他就租下了济南燕山小学的一间教室开办起了自己的服装剪裁班。然而，范恩军上的第一堂课并不尽如人意，因为没有教学经验，他只用15分钟就讲完了两个小时的课程。一堂课下来，学员们纷纷要求退班，这对第一次走上讲台，刚刚开始创业的范恩军来说，无疑是一个沉重的打击。

但是，范恩军并未因此退缩，他拼命向老师学习，不断充实自己的相关知识，与此同时，他还挤出闲钱来买教学方面的书籍。终于功夫不负有心人，范恩军的课受到了广大学员的认可。

1991年，年仅21岁的范恩军用自己办班挣来的钱以及几个学员凑来的3台缝纫机办起了自己的服装厂，因为服装技术过硬且质量要求严格，服装厂的生意非常兴隆，在这个阶段，范恩军基本完成了自己的资金积累。

为了形成服装产业的一条龙服务，范恩军又先后学习了广告、园林方面的知识，并通过市场调研分析，陆续建立了广告公司、园林公司等多个企业。

事业做大以后，范恩军的闲暇时间越来越少，但他从来没有忘记过学习，一直坚持着，不断地提高自己，因为他深信，只有不断地学习，才能使自己和公司得到长足的发展。2001年，范恩军进入山东大学，开始系统地学习管理学方面的知识。2007年5月又进入天津大学攻读工商管理硕士、博士研究生。

就这样，范恩军在坚持学习，不断提高自己的同时，他的企业也在渐渐成长，财富也越来越多。

福特公司的首席技术官路易斯·罗斯曾这样说过：“在你的职业生涯中，知识就像牛奶一样是有保鲜期的。如果你不能不断地更新知识，那你的职业生涯便会快速衰落。”范恩军明白其中的真谛，所以在打工创业之余，仍然坚持学习，虽然一开始所挣的钱并不多，生活非常拮据，但他仍旧省吃俭用，将辛苦积攒下来的钱用于学习。正因为这样，他才能从一个只有高中文凭的搬运工一步一步成长为一个资产过亿的企业老总。

是的，在当今这个瞬息万变的商业社会，要想拥有财富并且一直立于不败之地，就必须要坚持学习，不断地把钱投资到“自己脖子以上的部分”，将其转化成为自己脑袋里的知识。像范恩军这样的富人都深谙这个道理，所以他们会从自己的钱财中拿出一部分来作为自己的“学习资金”，定期投资到自身的学习项目中，这虽然是一种当下的消费，实则却是一种具有长远目光的投资。

★★★ 财富语录 ★★★

一个人如果想要脱贫致富，就要认真对待自己的钱财。一个真正的富人，绝对不是一个有了钱就乱消费的人，相对于买一个毫无实用价值的奢侈品来说，他更愿意将钱装进自己的脑袋里，不断学习、提高自己，将钱转化成自己的无形资产，帮助自己在将来的岁月里获得更多的财富。

3.

穷人喜欢富人的样子，富人坚持穷人的生活

“他们家真有钱，要是我出生在一个这么有钱的家庭该多好啊！”

“当富人太爽了，自己想买什么就买什么，一点儿都不用担心钱不够。”

“我要是有钱人，一定要买名车、美酒，享受奢侈的生活。哈哈，那感觉太给力了！”

.....

稍加留意，你就会发现现实生活中经常有这样的感慨。很多人都喜欢、羡慕富人的样子，他们不止一次地憧憬着富人的生活，幻想着自己某一天也能够成为富人，拥有令人垂涎的富足生活。

之所以会产生这种心理，是因为在大部分人眼里，富人们一定都过着锦衣玉食的生活。而这一点，对于很多人来说是最大的诱惑。

然而，这种判断并不正确。事实上，一个真正的富人绝对不是一个挥金如土的人，他们懂得合理利用金钱，将钱花在刀刃上。在生活上，他们更是坚持穷人的生活，克勤克俭。

“穷人喜欢富人的样子，富人坚持穷人的生活”，这样一种有趣的误会，正好体现了穷人和富人的差距。

这里，我们不妨一起来看一则寓言故事：

有一天，一个穷人遇到了上帝，他向上帝抱怨自己的贫穷并且流露出了对富人的羡慕之情，上帝听后不解地问这个穷人：“你知道自己为什么穷吗？”穷人想也没想地脱口道：“因为我没有钱啊！”“你有钱就富有了吗？”上帝继续问道。“当然，有钱我就是富人啦！”穷人说。

上帝听了穷人的回答后便对穷人说：“那好，我现在给你一百万英镑，让你成为富人。如果五年以后，你还是富人的话，那我到时候再给你一百万英镑。”穷人喜出望外，心想自己哪世修的福竟然能碰上这样的好事，当下就欣然应允。

穷人觉得既然自己已经是富人了，就应该拥有富人的样子和生活，于是他拿着上帝

给自己的一百万英镑，到富人区买下了一套高级别墅，又购买了一辆高级轿车并且雇佣了司机，随后又去商场购买了名牌西装、衬衫，到劳务市场雇了用人、厨师，开始过起了自己眼中的富人生活。

不到两年的时间，一百万英镑就被挥霍无度的穷人花光了。因为没有钱给手下开工资，用人、司机和厨师都纷纷辞职。为了能够拿到下一个百万英镑，穷人觉得自己必须坚持过着富有的生活，于是他卖掉了高级轿车，换了一辆中档车，随后又去雇了用人和司机，继续出入高级娱乐场所。

两年之后，骄奢的生活又让穷人两手空空。无奈之下，穷人只好卖掉别墅，住进酒店，极力维持着富有的生活。

终于到了约定的那一天，穷人和五年前一样出现在上帝面前。他向上帝忏悔道：“主啊，请再给我一次机会吧，我肯定会珍惜这一百万英镑，勤俭节约的。”

上帝笑着摇了摇头：“我承诺过，如果你五年之后还是富人，我就再给你一百万英镑，可是很遗憾，你现在仍旧是个穷人。”

穷人欲哭无泪，仰天长啸道：“当个富人有这么难吗？”

“如果你真的是个富人，当初我给你一百万英镑，五年之后你就会慷慨地送给我一百万英镑。如果你是个穷人，当初给你一百万英镑，五年之后你还会两手空空地再向我索要一百万。穷人总是憧憬富人的生活，却不知道真正的富人从不浪费，他们坚持穷人的生活。”上帝说完，转身离去。

古人有言曰：“临渊羡鱼，不如退而结网。”这句话的意思是，与其站在河塘边焦急地期盼着鱼儿到手，还不如先回家结好渔网，这样就不担心得不到鱼了。是的，“羡鱼”而不“结网”，永远也不可能得到鱼。

同样的道理，如果单单只是喜欢富人的样子，羡慕他们鼓鼓的口袋，却不努力致富，让自己成为富人，那么终究摆脱不了贫穷的命运。就像故事中这位穷人一样，他埋怨自己的贫穷，羡慕富人的富有，总以为富人都是过着穷奢极侈的生活，于是毫无顾忌地挥霍着上帝给他的一百万英镑，似乎只有这样才能成为富人，结果五年之后重新沦落为穷人。

由此可见，浪费、奢侈并不是富人的特点。一个人再有钱，如果挥霍无度，最终也会消耗殆尽，真正的富人深谙此道，所以他们提倡勤俭节约，坚持过穷人的生活。韩国现代的创始人郑周永就是富人中典型的代表。

郑周永于1915年出生在朝鲜一个贫穷的农民家庭。因为在家中排行老大，父亲对他极为严格，要求他以身作则，做一个勤快的农民，给弟弟妹妹们树立好榜样。

1931年小学毕业后，郑周永非常渴望走出农村，看看外面的世界。当他把自己想出去闯荡的想法告诉父亲时，父亲却坚决反对。无奈之下，郑周永多次离家出走，但每次都被父亲抓了回来。

1935年，20岁的郑周永第四次离家出走，这成为他人生中的第一次转机。出逃成功的郑周永先是到码头做苦力，接着在汉城当过近一年的工人，最后又找到一份在米店打工的活儿，算是稳定下来。

因为工作认真勤奋，郑周永深得老板赏识，以至老板病重时，免费将米店托付给了他，郑周永也因此从小伙计变成了掌柜。

有了一定的积累资金后，郑周永于1940年创办了专修汽车的“阿道汽车修配厂”，在他的英明指导和精心经营下，厂子一天天壮大。为了扩大规模，郑周永又于1945年在汉城建立了“现代自动车工业社”。两年之后，郑周永又创办了“现代土建社”，开始涉足建筑行业，并且因此发财起家。

1967年，怀揣着汽车之梦的郑周永建立了现代汽车公司。经过努力打拼，现代汽车迅速占领了国内市场的主导地位，影响力波及全世界。而郑周永本人也获取了巨大的财富，成为韩国首富。

成为大富豪的郑周永在日常生活中并没有多大的变化，还是坚持着曾经穷人时的生活：一条裤子可以穿上好几年；衬衫的领子、袖口磨破了才想起来换新的；一只旅行皮箱用了十几年也一直没更换。

作为现代企业集团的首脑，郑周永没有属于自己的专用餐厅，他经常在员工餐厅里与公司员工一起用餐。郑周永的办公室布置得简单朴实，墙上只挂了一幅木槿花的绘画和一幅写有“淡泊以明志”的字轴。不仅如此，郑周永还要求自己的弟弟妹妹以及子女

像他一样过一种勤俭朴素的生活。

对于很多人来说，如果自己拥有郑周永万分之一的财富，就会开始纵情地挥霍，满足自己膨胀的物欲，更何况是郑周永这样拥有512亿美元资产的超级大亨。作为世界上赫赫有名的大富豪，郑周永却过着这样勤俭朴素如穷人般的生活，这不得不让人们深思。

★★★ 财富语录 ★★★

穷人喜欢富人的样子，憧憬富人的生活，殊不知，真正的富人具有勤奋节俭的精神，他们从不沉湎于奢华的享受，也不会将钱浪费在不该用的地方。对于穷人来说，与其羡慕富人的样子，还不如立即行动起来，努力创造财富，并且养成节俭的习惯。

4.

穷人只想碰运气，富人靠自己累积

每个人都有自己的思想，有时难免会胡思乱想，但是整天幻想着天上掉馅饼这种不靠谱的事情，就有点儿说不过去了。

也许有人会问：“谁会一天到晚想着天上掉馅饼呢？”其实幻想天上掉馅饼之类的事情，几乎成了穷人们每天必做的“功课”，他们不想通过正规的途径获取财富，只想撞大运，想一些旁门左道。比如在非法的地下赌庄，经常能看见穷人们的身影，他们把自己的血汗钱用来赌博或是买彩票，幻想自己像电影里的赌神那样举手投足间就能赢得大笔财富，或者像新闻里报道的某个幸运儿，因为花2元钱买了张彩票而中了500万。这种撞大运的做法就像猴子捞月一样，完全是虚幻的。

穷人在谈论富人的成功时，总是把这句话挂在嘴边：“那是他们运气好，我可没这个好命。”在穷人的思维里，运气决定一切，决定一个人是成功还是失败，是贫穷还是富有。他们不光在谈话聊天时把运气放在了一个无比重要的地位，在做事的时候，他们也只是想一劳永逸地去碰运气，而不是一点一滴地积累财富。

一个人是否能获得财富，运气确实从中起了一定的作用，但是这种作用比起主观上的艰苦奋斗来说，是微不足道的。如果运气靠得住的话，那么每个人都会辞掉自己的工

作，去买彩票。

周先生是一家工厂里的一名普通工人，他勤勤恳恳地工作了几年，有了一些积蓄。他看到身边有人因为做生意而发了大财，便也有点儿心动了。于是他决定把自己的工作辞掉，用积蓄起的钱来做生意，这本是一件好事，有很多原本贫困的人因为做生意而发家致富。一些朋友给周先生推荐了几个赚钱项目，但是周先生觉得这些行当来钱太慢，马无夜草不肥，必须要靠投机撞大运，才能狠赚一笔。

有了这个想法后，周先生就到处找发财的信息，有一次，他通过朋友得知，杭州市出现了抢购板蓝根的现象，板蓝根的价格已经被哄抬到50元一包了。得知这个消息后，周先生便决定趁这个机会倒卖板蓝根。他有个亲戚在药厂工作，通过这个关系，他以每包15元的高价买了300包板蓝根，他用计算器算了一下账，如果每包能以50元的价格售出，那么就可以净赚10000元人民币。正当周先生准备卖板蓝根发一笔横财时，偶然从报纸上读到了政府要严肃处理那些哄抬板蓝根价格的黑心商人，周先生吓出了一身冷汗，再也不敢轻举妄动，结果周先生不但没有赚到钱，反而让300包板蓝根砸在了自己手里，蒙受了损失。

周先生原本可以用自己的积蓄开个小店，或者做一些相对靠谱的项目，稳扎稳打地获得财富，但是他却因为贪心而投机，去碰运气，结果以悲剧收场。不能否认，在追求财富的道路上，运气确实能起到一定的作用，但是这是可遇不可求的，能撞上大运的人凤毛麟角，那些处心积虑碰运气的人往往会阴沟里翻船。

有着致富梦的人们，应该摆正自己的思想，依靠拼搏和积累去获取财富，把自己的精力用在如何提高自己的能力上，而不是用在如何撞大运上。那些通过自己的努力而成功的富人，必定是兢兢业业的实干家，他们懂得万丈高楼平地起的道理，知道再大的摊子都是一步一步累积起来的，并没有什么捷径可走。

娅茜内衣董事长黄栩潇有这样一句名言：“专注是一个人成功的前提，要想成功，就要一步一个脚印地向前走。”黄栩潇的财富之路正是这样一步一步积累出来的。

早在创业之始，黄栩潇就给自己定了一个大方向：做内衣！

虽然大方向有了，但是黄栩潇的创业之路还是困难重重，他只有10台缝纫机和租来

的3间民房。开始生产内衣的时候，运转相当困难，不只是因为设备简陋，还因为当时在厂里真正懂内衣的人非常少。然而黄栩潇并不把这些困难当回事，他经常骑着一辆破摩托车在金华周边穿梭，带着自己小作坊生产的内衣在一些繁华的地区挨家挨户地寻找经销商。在他的努力之下，终于谈成了几笔生意，赚了一些钱。

黄栩潇并不是小富即安的那种人，一年后，他扩大生产，租下了800平方米的厂房，购买了几十台最新式的工业缝纫机，初步实现了规模生产的愿望。这时候的黄栩潇更忙了，他既是公司的内衣设计师还是技术员，甚至还要做维修工的工作。碰到他自己修不了的机器，他就亲自背着前往内业比较发达的广州维修。为了省点儿路费，他必须在车厢里站几十个小时，如果实在熬不住了，就钻到座位底下打个盹。

不久之后，黄栩潇奔赴欧洲考察，这趟旅行让他眼界大开。欧洲内衣设计得美不胜收，他第一次感到自己生产的内衣跟国际水平还有相当大的差距，当他从欧洲归来后，他决定把日后工作的重点放在提高内衣的品质上，跟国际接轨。1997年，黄栩潇接到了第一张国外的订单，从此，他们公司的内衣产品开始打入国际市场，黄栩潇的腰包里开始有了外汇。

随着企业规模的逐渐扩大，黄栩潇作为企业的领导，感到自己必须要提高文化和眼界。于是他开始花钱报名参加一些企业经理培训，学习领导艺术和营销战略，通过不懈的努力，他最终获得了清华大学EMBA的研修班证书。黄栩潇的企业做大做强后，他还不忘与时俱进，推陈出新，创立了娅茜独有的1+1销售模式，并且成功签约了香港著名影星温碧霞做代言，使娅茜成为国内内衣行业首家请明星代言的企业。在黄栩潇的努力之下，财富像滚雪球一样扑面而来，2006年一年的销售额就多达1.6亿元。

财富不是雪花，不会从天而降。与其抱着不切实际的幻想撞大运，不如自己塌下心来从一点一滴做起，积累自己的人脉和资本，当你积累到一定程度，财富就会不请自来。还要在踏实创业的前提下创造和发现机遇，把未来的财富牢牢地握在自己的手里。

★★★ 财富语录 ★★★

要实现致富之梦，最先要做的就是抛弃掉撞大运的投机心理，特别是当社会上出现某个人靠运气成为亿万大富豪的传说时，一定要冷静分析，看看这些传说是否靠谱，是否合法，是否是不可靠的投机行为，而最重要的是，提醒自己一定不要跟风。

看清自己手头所拥有的资源和条件，利用这些资源选择一个最适合自己的投资项目，给自己的财富之路定一个方向。在实践的过程中，不断地学习，不断地丰富自己的大脑，改变自己浮夸的心理和做派，积累自己的技能和知识，把自己的事业一步步推向顶峰。

还有一点需要注意，迷信运气虽然不可取，但是当千载难逢的机遇出现时，一定不要矜持，而是该出手时就出手，把转瞬即逝的机遇牢牢地抓在手里。

5. 穷人爱说“不可能”，富人爱说“我能”

一位美国的成功学大师说过这样一句话：“致富，比你想象的要更简单。”然而在我们生活的这个世界里，穷人的数量总是比富人多得多，这究竟是怎么一回事呢？

除却那些继承家族财富的富二代、富三代，很多富人都是通过白手起家建立起自己的财富王国的，他们并没有三头六臂，他们拥有的最宝贵的财富不过是积极的心态和坚定的自信罢了，在他们的字典里永远没有“不可能”三个字。

穷人也有梦想，但是他们不相信自己有能力把梦想变为现实，总认为自己的梦想是白日做梦。在现实生活中，穷人有各种各样的机会成为富人，但是他们却因为把握不住机会而错失良机。有个哲人说过：“成功道路上最大的障碍不是别的，正是你自己。”当一个人不敢相信自己具有成功的潜力时，那么无论“撞”到多好的“大运”，也都是白费力气。

穷人在做事情的时候，总是最先看到事情的不可能性，而富人则相反，一件事情只要有三分成功的希望，他们就会着手去做。这就像一辆在陡峭的山路上高速行驶的赛车，当司机把注意力放在道路旁深不见底的山谷上时，就很可能真的掉下去；而当他集中全部精力望着前方宽阔的道路时，就会走出险境，来到安全地带。致富同样是如此，当你总是暗示自己不可能成功时，成功就真的会永远地远离你，让你一辈子都活在贫困的阴影之中，而当你经常给自己以积极的暗示，无论是大事小事，在做之前都暗暗地给自己打气：我能。那么久而久之，你就能把事情做到极致，最终跨入富人的行列。

万科老总王石曾经在深圳一家公司的贸易部工作，有一天，他乘车路过蛇口，发现在那儿附近有许多颇具规模的饲料厂。凭着生意人灵敏的嗅觉，他认为这其中肯定有发

财的机会，于是他走进饲料厂，跟管理人员攀谈了起来。他了解到这里的玉米大多是进口的，来自美国和泰国，王石问管理人员：“你们为什么不直接从东北采购呢？这样不是更便宜些吗？”对方说：“主要是解决不了运输方面的问题。”王石当时想都没想，当即拍胸脯说自己可以解决交通的问题，于是跟厂家签订了供应玉米的合同。

事实上王石对东北到深圳的物流运输情况一无所知，他走出饲料厂后就立即去赤湾码头询问航线的状况，那里的人告诉王石，深圳到东北的航线还没有开通。王石并不因此而气馁，他又来到广州远洋公司，询问是否有可能开通大连到赤湾的航线。远洋公司的相关负责人告诉他，这件事归广州海运局管，王石又辗转来到广州海运局，通过一系列的交涉，最后终于解决了运输问题。王石的玉米生意正式开锣，为他赚了不少钱。

王石之所以如此“轻率”地跟厂家签订合同，不是因为他脑子进水了，而是因为他坚信“这世上没有解决不了的问题”。正是这个“我能”的坚定信念，让王石创造了奇迹。拿破仑有这样一句名言：“胜利往往不站在智慧这一边，而是站在自信这一边。”致富的过程其实就像一场漫长的战役，坚定的信念和毅力往往要比耍小聪明重要。那些看似精明的人，一定不会像王石这样敢于挑战“不可能”的事情，他们会认为，海运局不会为了玉米运输的问题而开辟一条新航线。“精明”之人往往把问题想得太周到，从而发现了很多无法解决的难题，其实这些难题都是他们自己想象出来自己吓自己的，并不是真的无法解决。在小心谨慎的同时，他们也错过了发财的机会。

许多穷人把原本简单的事情想的太过复杂，自己给自己设立了许多障碍，最后导致自己在贫困的旋涡里越陷越深。对于未知的东西，每个人都有一种恐惧感，富人可以战胜这种恐惧感，他们会告诉自己：我能，我一定能。而穷人则会被这种恐惧感打败，生怕自己会损失点儿什么，其实他们可以失去的东西已经很少了，在这个时候，难道还不应该相信自己，放手一搏吗？致富之路不是空想出来的，而是大胆地走出来的！

早在1975年的时候，特朗普就以1000万美元的高价买下了挨着纽约火车站的一个破旧旅馆。当时，这片街区早已繁华不再，到处显现出破败的景象。别的房地产开发商都认为特朗普得了失心病，在这个“破”地方建造大楼想要赢利简直是痴人说梦！

虽然特朗普的四周都是质疑和反对的声音，但是他却拥有足够强大的内心，不为所动，坚持自己的理念。他先是说服了凯悦集团跟他合作开发，然后又向政府申请到了40年的减税优惠，办妥了贷款手续。特朗普用5年的时间办好了这两件事，之后他的生

意一帆风顺，他的眼光果然独到，他买下的这块地皮后来成为了纽约市最有价值的地段之一，自信的特朗普最终创造了辉煌。

在特朗普凭着一己之力去复兴一个衰败的街区时，很多人都认为这是螳臂当车。然而历史告诉我们，最终的胜利往往属于那些知其不可为而为之的人，特朗普的成功，正是这种意志和信念上的胜利。特朗普用了5年的时间，只解决两件事，有这种毅力的人，又怎么会不成功呢？

只要穷人们敢于大胆尝试，做别人不敢想的事情，做别人认为“不可能”的事情，那么就会比别人多出很多致富的机会，最终走进富人的行列。

在20世纪70年代，皮尔卡丹准备把业务拓展到泰国。在当时，泰国人的思想比较保守，他们只穿自己民族的衣服，有好几位服装商曾跑到泰国推销时装，最后都铩羽而归。皮尔卡丹却坚信自己一定能让泰国人穿上时装，他总是暗暗地对自己说：“我能，我一定能！”

皮尔卡丹一开始在泰国办了一次服装展销会，然而却没有多少人问津，整个展示大厅空空荡荡。这次的失利并没有让皮尔卡丹失去信心，他对原有的服装款式作了大胆的革新，终于设计出让泰国人觉得亲切的时装。当他带着自己新设计的服装来到泰国服装联合会时，他发现这里的工作人员居然没有一个穿时装上班的，跟皮尔卡丹一起的同事失望地说：“连服装联合会里的人都不穿时装，更别提那些普通的泰国人了！咱们还是打道回府吧。”皮尔卡丹依旧信心满满地说：“相信我老弟，泰国人一定会穿上时装的！”

皮尔卡丹成功说服了联合会里的一位漂亮小姐试穿时装，当这位漂亮小姐穿上时装出现在同事的面前时，同事们被她的美丽所打动，都建议她天天穿着这么漂亮的衣服来上班，皮尔卡丹趁机让随行的摄影师拍下了小姐的靓照。之后，皮尔卡丹与泰国几位著名的服装经销商进行了一次深度的接触，用那张照片说服了他们，让他们看到时装在泰国的光辉远景。于是皮尔卡丹的时装渐渐在泰国畅销起来。

在那个时候，很多人认为把时装卖给泰国人简直比登天还难，绝对是一件不可能的事情，然而皮尔卡丹却做到了，因为他明白，机会恰恰就存在于“不可能”之中，常人眼中不可能完成的事情，蕴藏着巨大的商机。

当你抱怨自己的穷人身份时，问问自己，是否有勇气改变这个状况，是否敢中气十足地大喊一声：“我能！”致富的路就在脚下，如果只是一味地强调困难，就会让自己失去前行的勇气。

坚持走自己认为正确的道路吧，这样你才能创造出生命中的财富！

★★★ 财富语录 ★★★

富人拥有坚定的信念，相信自己万事可做；而穷人则对自己充满了怀疑，认为万事难做。其实只要能坚定地迈出第一步，成功就有了可能，如果我们都能拥有富人的心态，通过自己的勇气和信念，把“不可能”变为“可能”，那么这个世界一定会变得更加精彩，而富人也会越来越多。

6.

穷人期待不劳而获，富人专心奋发图强

我们先来看一则寓言故事：

很久以前，有一位英明仁厚、爱民如子的国王，在他英明廉洁的领导下，老百姓们都辛勤耕作，靠着自己的双手自力更生，过着丰衣足食、幸福安康的生活。

然而，深谋远虑的国王却担忧自己死后，子民们是否还能过着安居乐业的日子。于是他召集了国内许多的有识之士，要求他们帮助自己找到一个能确保老百姓生活富足无忧的永世法则。

命令刚下没几天，其中有一位学者就迫不及待地捧着三本六寸厚的帛书呈到国王面前，他殷勤地说道：“国王陛下，天下所有的致富知识都汇集在这三本书里，只要人民把它读完，就能确保他们的生活富足无忧。”

国王看着这三本又厚又重的书，心想老百姓肯定没有那么多时间来看这么多的书，于是便摇了摇头，命令这位学者继续回去钻研。

通过几个月的专心研究，这位学者把之前那三本厚重的书精简成了一本，当他把这本精简版的致富知识呈献给国王时，国王还是不满意地摇了摇头，要求学者继续研究。

两个月后，学者把一张薄薄的纸呈献给了国王，国王看后极为满意，高兴地说：“非常好，只要日后我的子民能够真正按照这宝贵的智慧来生活，我相信他们一定能过上富足安康的生活。”随后便重重地奖赏了这位学者。

大家都想知道学者这张得到国王大力赞赏的薄纸片上到底写着什么，一看才恍然大悟，原来上面赫然写着一句简短的话：天下没有不劳而获的东西。

故事中的这位学者一开始企图不经过刻苦钻研就直接用三本厚重的书来蒙混过关，结果却吃了个“闭门羹”。在打消不劳而获、投机取巧的念头后，学者专心投入研究，而在这个钻研探索的过程中，他也最终体悟到了这一点：天下没有不劳而获的东西，要想不经过辛勤劳动就坐享其成，简直就是异想天开。

故事的结尾，学者终于凭借着自己的刻苦努力获得了国王的重赏，这恰恰也充分印证了学者总结的那句话：天下没有不劳而获的东西。

是的，就像世界上没有免费的午餐一样，天下同样没有不劳而获的东西。然而现实生活中，却存在有很多执迷不悟的人，他们总是抱着不劳而获或者一夜暴富的心理，寄希望于一些轻而易举就能发财致富的事情上。

比如我们经常可以看到的“大门不出二门不迈，一个月叫你成为百万富翁的赚钱项目”、“不需要太多的钱，不需要花费太多的精力，也不需要太精的手艺，坐在家里轻松挣大钱的秘诀”等诸如此类关于发财致富的广告，就是专门为这类期待不劳而获的人准备的。

其实稍微用脑子想想，就知道这世界上根本没有这样的好事。纵观古今中外的历史，没有任何一个富人是因为相信这类广告而轻易获取到财富的。富人们不但不相信，甚至会非常反感，因为他们知道只有付出才能有收获。

这就是穷人和富人的区别：穷人期待不劳而获，富人专心奋发图强。

日本著名跨国集团三洋电机公司创始人井植薰便是富人中专心奋发图强的典型代表。

井植薰出生于一个贫困的船夫家庭。幼年时期，因父亲去世，井植薰从小过着艰辛

的生活。

1925年，年仅14岁的井植熏在初中毕业的第二天，便离开家乡进入姐夫松下幸之助的“松下电器制作所”当了一名小学徒。

尽管是在姐夫的公司工作，但井植熏并没有期待不劳而获，而是立志要成为像姐夫松下幸之助那样的企业家。井植熏心里明白，要想实现自己这一理想，必须通过一点一滴的努力，专心奋发图强。

于是，他每天都起早贪黑，白天当好学徒，认真地干好本职工作。晚上以及休息日，当别的学徒都在玩耍或者睡觉时，他就去附近的夜校学习。就这样坚持了整整八年，井植熏掌握了机械制造、商业会计等基本技能。

由于工作业绩和个人素质都占有明显优势，井植熏在19岁时就被提升为厂长，之后通过不断的努力逐步升迁到制造部长的高位，成长为松下公司不可或缺的重要人物。

1949年底，心怀创业梦想的井植熏毅然递出辞呈，决定离开工作了24年的松下公司，这对姐夫松下幸之助来说，绝对是个不小的打击。

第二年，井植熏与大哥合伙创建了三洋电机公司，欲将自己的公司发展成为面向三大洋——太平洋、大西洋、印度洋的大型国际公司。成为老板后的井植熏也从未懈怠，一直勤勤恳恳。他以身作则，每天准时上班，经常深入基层，时刻为公司的未来操心。

在三洋公司，井植熏还有一个长长的绰号叫“一个月出差48次的人”。之所以会有这个绰号，是因为井植熏为了学习最先进的技术，经常在一天之内走访好几个国家，几乎没有休息的时间。

在井植熏的不懈努力以及英明领导下，三洋电机公司在激烈的市场竞争中迅速站稳了脚跟，并且成为名副其实的横跨三大洋的跨国集团。

井植熏将自己比喻为“永不疲倦的蚯蚓”，无时无刻不对自己进行自我督促，专心奋发图强。正因为这样，他才能从一个小学徒逐步成长为一个世界知名的企业家。

试想，如果井植熏只期待不劳而获，却不奋发图强，那么他还会有今天这样的成就

吗？当今世界上还会有三洋这个品牌吗？

答案显然是否定的。做任何事情（尤其是发财致富这件事情）都必须付出努力才能有所成就。如果总是抱着不劳而获、投机取巧碰运气的心态，那么永远都不可能拿到开启财富大门的金钥匙。

所以亲爱的朋友们，赶快警惕起来吧！不要总是幻想着自己哪天买彩票能中500万，不要总把时间和精力花在麻将桌上，不要整日盯着摇摆不定的K线图幻想打一场翻身仗，更不要妄想去赌场一下子挣得个盆满钵满。这些不劳而获、一夜暴富的投机心理，正是你追求财富道路上的拦路虎、绊脚石。只有克服打消这种心理，学习富人专心奋发图强，你才有机会实现自己的财富梦想。

请谨记：天下没有不劳而获的事情！

★★★ 财富语录 ★★★

一味贪图免费的午餐，坐享他人劳动成果的人，终归会被时代所抛弃。一个真正的富人，从来不会指望天上掉馅饼，更不会去幻想馅饼正好掉在自己头上这样的美事，他深知今天的成功源自于昨天的努力积累，明天的成功则有赖于今天的奋发图强。

7.

穷人摔跟头摔晕头脑，富人摔跟头摔出胆量

穷人跟富人的本质区别不在如何表达成功时的喜悦，而在于如何面对失败的痛苦。

如果把一次失败比做摔一次跟头，那么在人生这条长路上，不论是穷人还是富人，都会摔很多很多个跟头。不同的是，穷人摔过跟头后没有任何长进，摔来摔去就把脑子摔晕了；富人每摔一次跟头，就会拥有多一次的人生经验，看人生的视角就会多一分清晰，久而久之，就“摔”成了生活的勇者，获得巨大的人生财富。

不论怎样，总有一些东西是平常人无法左右的。当这些人力无法左右的变故来临时，很可能会让一个人从山峰跌落谷底，甚至会让成山的财富化为乌有。在这个时候，穷人往往会一蹶不振心灰意冷，而富人则能坦然接受现实，运用现有的一切，积蓄起反

弹的力量，一旦时机来临，就可以卷土重来。

李秉哲在1938年3月1日创立了“三星商会”。他之所以选择“三星”这个名字，是希望把自己的事业做得长长久久，因为三是韩国人民最喜欢的数字，而“星”则代表清澈明亮的意思。

李秉哲刚开始创业的时候，世界经济危机正在肆虐，日本在韩国境内大肆掠夺，很多农民都因为迫不得已而离家出走，到外地谋生。由于这个原因，留下了大量荒芜的土地，地价也随之急剧下降，甚至下滑到了每平方米25钱的历史最低记录。大批的土地无人耕种，导致粮食的供应极为紧张，粮价上涨迅猛，每斗大米达到了1元15钱。看到这个场景，李秉哲在心里算了一笔账，如果能趁机收购土地，每投资50元，就能获取8元45钱的利润，这绝对是一笔非常可观的收入，于是李秉哲决定在这个领域投资。

李秉哲凭借着自已多年积累下来的信誉，成功获得了殖产银行的巨额贷款，之后他用这些钱购买了13万平方米的土地，开始了土地投资。没过多久，他就成了一个拥有600万平方米土地的大地主。然而天有不测风云，当李秉哲正要准备扩大经营规模时，发生了巨大的变故，日本发起了入侵中国的侵略战争，原本打算速战速决的日本军陷入了中国全民斗争的汪洋大海，在这种情况下，为了扩充军备，全力支持战争，日本政府下令冻结所有银行的资金。

没有了银行资金支持，为了还清贷款，李秉哲只好变卖自己的资产。当他把银行的贷款还清之后，李秉哲又变得一无所有了，绕了一大圈，李秉哲又回到了创业的起点。

面对如此大的打击，李秉哲虽然感到痛苦，但是痛苦并没有把他击垮。他明白要想做出点儿事业，必然会遇到来自各方面的困难和压力，况且这次的失败并不是由于他的过错，而是来自不可抗拒的天灾人祸。

李秉哲不但开导了自己，还从失败中吸取了经验教训。他明白了，作为一个企业家，不能只是埋头做生意，还必须要观察国内外的政治形势，根据形势的变化调整自己的发展策略，这样才能立于不败之地。

李秉哲从拥有600万平方米土地的“大地主”，变成了一文不名的穷光蛋，这个跟头摔得不可谓不大。换成一般人，也许早就崩溃了，而李秉哲却能勇敢地站起来，并且

总结经验教训，让自己获得了升华。通过这个跟头，李秉哲变得更加勇敢，因为他从中学到了智慧，当下一次挫折来临时，他必然会应对得更加自如。穷人缺少富人的抗压能力，他们在摔了一个跟头后，脑袋往往被摔晕了，甚至留下严重的后遗症，日后要是碰上同样的挫折，他们依旧会不知所措，继续摔跤。

乔布斯说过这样一句话：“能够从挫折中站立起来的人，才能将不幸的经历变成财富。如果躺在挫折中不起来，那么这个挫折就不是财富，而是一场灾难。”乔布斯的这句话为穷人们指出了面对挫折时应有的人生态度，生活中的挫折是不可避免的，有时是小麻烦，有时是大挫折，有时是小跟头，有时是大跟头。既然无法避免，那么当挫折来临时，就不要无谓地恐惧，要记住，所有的挫折都会过去，而挫折给我们带来的恐惧或启迪却会长存在我们的心里。

富人明白厄运和好运互相转换的道理，他明白一个人不会永远一帆风顺，也不会永远栽跟头。就像在这个自然世界里，有白天就会有黑夜，有春夏就会有秋冬。富人们在摔跟头时，不会怨天尤人，不会哭天喊地，质问老天爷：为什么偏偏是自己摔了这样一个跟头？他们把疼痛和教训藏在心里，然后拍拍身上的尘土，继续上路。

穷人只要碰到一点儿挫折，就会认为自己是天下最不幸的人，其实事实远非如此，他们大多数时候碰到的挫折根本就没有那么严重。他们会因为工资晚发了两天而痛不欲生，会因为感冒发烧之类的小病而焦虑万分。可以这么说，富人是“摔打”出来的，穷人同样也是“摔打”出来的。只是富人越“摔打”越有追求财富的勇气，穷人越“摔打”脑袋越不好使。

有这样一个人，他从小就失去父母双亲，以孤儿的身份长大，他没有受过正常的家庭教育，天性无拘无束，经常跟同学们打架斗殴，上大学后他更加顽劣，最后终于被学校劝退。这个从小到大都在摔跟头的人就是苹果电脑公司的总裁乔布斯。

1975年，20岁的乔布斯来到纽约，开始了创业生涯。1981年时，乔布斯栽了一个大跟头，由于决策上的失误以及席卷美国的金融危机，公司损失惨重，而乔布斯也因此被苹果公司扫地出门。被辞退后，乔布斯并没有像有的破产者那样，找个高楼，纵身一跳，而是一边啃着廉价的面包一边思考如何卷土重来。这个问题当然没有那么容易，乔布斯足足思考了一年的时间，终于找到了解决方法，那就是让当时曲高和寡的电脑走进个人品牌的时代，因为他明白，一旦电脑变成每个家庭的需求，就一定会产生巨大的经

济效益。

乔布斯联系到旧日的东家，把自己的计划告诉了他们，苹果公司经过开会讨论后，最终采纳了他的计划，请他重新出山，担任公司的总裁。卷土重来后的乔布斯从此走上了一条快速致富的康庄大道，最终成为了美国历史上最年轻的亿万富翁。

面对挫折时，要像乔布斯这样的富人一样，从哪里摔倒，就从哪里爬起来。否则，一时的挫折就会变成一个深不见底的沼泽地，让倒下的人越陷越深。穷人们应该学习乔布斯对待挫折的态度，当他跌倒后，并没有盯着自己的“伤口”不放，而是在最短的时间内调整过来，让挫折变成激励自己的财富，让自己变得更加勇敢，最终获得了巨大的财富。

★★★ 财富语录 ★★★

一位著名的成功学家曾说过这样一句话：“失败是我们的老师，而不是掘墓人；失败只是一时的失误，而不是永远的痛苦；失败只不过是暂时走了弯路，而不是死胡同。”当我们以这样的态度来面对挫折、面对失败，那么财富就会离我们越来越近了。

8.

穷人难于接受意见，富人乐于接受批评

穷人虽然在赚钱的能力上乏善可陈，但是他们往往自视甚高，受不得别人的一点点批评，哪怕这批评是能促进他们进步的力量。越是死要面子就越是穷困潦倒，他们把别人的反对意见当做对自己的刻意诋毁，结果只能固步自封，无法随时势而动。

富人恰恰相反，越是有钱的人，心态就越平和，能够正视他人对自己的评价。他们面对表扬时一笑而过，而对待批评却虚心听取，即使这批评不符合现实情况，他也会颇有风度地接受。在很多时候，富人甚至主动去寻求别人的批评，希望别人指出自己身上的不足之处，帮助自己弄清楚这几处缺陷，从而方便自己反省和改正。

在这个时代，一个人成功与否，不是取决于他的智商，而是取决于他是否能适应周围环境的变化，能在最短的时间内作出恰当的反应。一个人的认识能力是有限的，很难客观公正地看待自己，而他山之石可以攻玉，别人的批评意见可以让你更准确地把握自

己，在恰当的时机顺势而为，作出正确的抉择。

曹约泽是一位通过卖腐乳起家的亿万富翁。他在2003年辞职，开始了自己的创业之路。通过艰辛的努力，他的产品终于在2004年春节前进入市场。曹约泽满怀期待地盼望自己的腐乳产品能够一炮打响，然而他等来的并不是多如雪片的订单，而是来自四面八方的批评和指责。

很多居民吃了曹约泽的腐乳后，都不约而同地感到肚子疼，经销商没有赚到钱纷纷退货，而债主们认为曹约泽破产在即，纷纷上门讨债。然而，这些都不是最沉重的打击，最沉重的打击来自消费者的愤怒和指责，没有了消费者的支持，曹约泽的创业梦想将会破灭。面对批评和质疑，曹约泽并没有产生抵触心理，他静下心来分析原因，最后他终于发现，人们之所以肚子疼，是因为他使用过嫩的豆腐进行发酵，以致在发酵的时候产生了一种病菌，人们吃了这种带病菌的腐乳后，就会感到身体不舒服。

弄清事情的原委后，曹约泽开始潜心研制腐乳的改良技术，皇天不负有心人，经过反复的钻研，在2005年底，他改良后的腐乳终于畅销了起来。

当曹约泽的腐乳出了问题后，面对消费者的批评和质疑，曹约泽并没有一蹶不振，而是勇敢接受了批评，承认了自己在技术上面的疏漏，然后经过自己的努力，克服了原有的缺点和问题，终于卷土重来，获得了成功。

当别人提出中肯的批评时，穷人大多都会置之不理，甚至表示不屑，他们认为自己的事情自己做主，最烦听别人的聒噪。还有一种穷人，他们会装作在认真倾听的样子，但是听完后就一笑了之，把别人的建议当做耳旁风，根本没走脑子。富人则会虚心地听取别人的意见甚至是批评，然后深刻地反思自己的工作，听取那些有益的意见，让自己把事情做得更好。

富人听取别人的批评，并不代表他们没有主见，他们明白在很多时候，都是当局者迷旁观者清。穷人则总是自高自大，不理睬别人的意见和建议，丧失了进步的机会，等到自己的某个缺点发展到了病入膏肓的时候，才醒悟过来，然而这时候无论穷人怎么弥补，都无济于事了。

一个人的智慧无论多么高，都是有限的，众人拾柴火焰高，三个臭皮匠赛过诸葛

亮。只有集思广益才能弥补自己的不足，让自己不断地提高，才能在追逐财富的路上——一路高歌、无往不胜。

松下幸之助被称为“日本经营之神”，虽然地位尊贵，但是他在企业里却一点儿架子都没有，非常善于倾听来自底层员工的批评意见。

松下幸之助经常对下属的管理人员说这句话：“你说说看，对这件事情是怎么看的？如果是你的话，你会怎么做？”一些比较年轻的管理人员一开始还不敢说，但是当看到松下幸之助一脸认真的表情时，受到了打动，于是就开始认真地发表自己的意见了。对于这些来自下属的批评意见，松下幸之助非常重视，他经常全神贯注地倾听下属的讲话，并且时常用笔记本逐条地记录下来。

松下幸之助一有空就去工厂转悠，就是为了听取第一线工人的意见。他让工人们自由地发表自己的观点和看法，不论对方多么啰唆，他也认真倾听。松下幸之助的名言之一就是：“不论是谁的话，总会有一两句是对的。”

松下幸之助贵为日本最成功的企业家，都用心听取下属的批评意见，而有些穷人只不过是受到了一点儿提拔，就觉得自己高高在上，对下属的建议不理不睬，更别说是主动倾听下属的意见了。

穷人跟富人之间的差距并不仅仅是物质上的财富差距，更多的是心态上的差距。

托马斯是IBM的创始人，他经常深入基层，用平易近人的态度来倾听员工的意见和不满。他还总是鼓励员工直接向上级甚至总裁陈述己见，久而久之，公司里形成了“言论自由”的良好风气。为了更好地倾听员工的意见，公司里还设置了有专人负责的意见箱，每年都能收到几万张意见卡，除此之外他还奖励那些贡献出有价值意见的员工，并且把这种奖励模式树立成一种固定的制度。

有一次，有个年轻职工走进托马斯的办公室，告诉了他一个非常棒的建议。托马斯乐得手舞足蹈，但是手头没有可作为奖励品的东西，于是他翻遍了自己的口袋，最后终于找到一根香蕉，于是把它作为奖品奖励给了那个年轻人。有趣的是，从那以后，香蕉就成了IBM公司里成绩的象征。

托马斯和松下幸之助都有一个共通点，那就是善于接受他人的意见和批评，这也是

大多数富人的共同点。穷人若想改变穷苦的命运，就不要刚愎自用，听不进别人的意见，要把听取别人的批评和建议看做是自己的责任和义务，唯有这样，财富才会降临。

★★★ 财富语录 ★★★

主动听取他人的批评建议时，还要注意方式跟方法，否则，即使你想要谦虚地向别人请教，别人也不会跟你说真心话。在倾听的时候，一定要注意自己的态度，要端正自己的身体，以平和专注的目光注视对方，这样对方才会觉得自己的意见受到了尊重，才会说出自己最真实的想法。

9.

穷人把责任当作累赘，富人把责任看作动力

每个人来到世上，都有属于自己的责任，而人们对待责任的态度也有所不同。一般来说，穷人害怕责任，因为他们把责任当做累赘和负担，认为责任是阻碍自己前行的拦路虎、绊脚石，这种对待责任的错误态度会导致穷人不敢承担责任，甚至刻意逃避责任，很快就从财富竞争中败下阵来。相反，富人乐于承担责任，他们把责任当做动力，不懈地努力拼搏。

纵观古今中外有所建树的富人，每个人都富有责任感，他们把责任当做是促使自己前行的动力，不断向自己的财富目标进发。

高考失利后，赵明进入北京一家汽车销售公司上班。他的工作内容烦琐，做起来很辛苦，然而工资却并不高，但是负有责任感的赵明却一直勤勤恳恳地做好本职工作。

有一天下班后，赵明正打算收拾东西回家，这时却收到一份来自英国的传真。英语并不好的赵明只认得其中的几个单词，于是他马上给老板打电话，通知这件事情，然而老板却关机了，根本联系不到。

在责任心的驱使下，赵明找来一本英语字典开始坐下来翻译那份传真，并且给对方作了及时的回复。第二天上班，老板得知这件事情后非常高兴，当众表扬了赵明，因为赵明及时回复了传真，使公司抢占了先机，在几个强劲对手中脱颖而出，赢得了一笔大生意。

赵明因此得到了一笔可观的奖金，更重要的是他得到了老板的赏识和器重，并且在不久之后被提升为营销总监，年薪过百万。

只有高学历的赵明之所以能够获得年薪百万的营销总监职务，就是因为他富有责任感，把责任当做动力，认真履行自己的职责，努力做好每一件事情。

如果赵明把责任当做累赘，他就不会在下班后还去理会传真；如果赵明害怕责任、逃避责任，他就不可能亲自翻译客户的传真，并且及时作出回复；如果赵明不负责任，没有责任感，他就不可能得到老板的赏识，并且获得年薪百万的职位。

这恰恰也是穷人和富人的区别：穷人把责任当做累赘，极力逃避、摆脱责任，缺少责任心；而富人则具有很强的责任感，他们把责任当做动力，来激励自己在脱贫致富的道路上继续前行。

在众多的富人中，美国著名的“钢铁大王”安德鲁·卡内基便是一个有责任心，把责任当做动力的富人代表。

安德鲁·卡内基14岁的时候，进入匹兹堡大卫电报公司做信差，他工作认真勤奋，很快就成为公司的熟练工。

有一次，俄亥俄河决堤，斯托威尔市的电报线因此全部被摧毁，安德鲁·卡内基料想到公司的人手肯定不够，于是便带上一位电报童赶往斯托威尔市。卡内基利用船只运送电报，获得了成功，老板因此对他大加赞赏，并且给他升职加薪。

有一次，匹兹堡铁路管理局局长斯考特先生一大清早就来到电报局，当时电报局还没开始上班，卡内基一个人接待了斯考特，并且干净利索地帮他发了15份电报。当天中午，斯考特先生又来发电报，并且点名要让卡内基为自己服务。

此后不久，因为铁路局的电报量剧增，需要架设专门的电报线，斯考特指名让卡内基来当私人电报员兼秘书，负责收发电报以及监督公司的会计。

有一天，卡内基接收到一封寄给斯考特局长的加急电报，里面的内容是：火车在阿尔图附近堵塞了4个小时，请求局长尽快处理。然而非常不巧的是，斯考特局长外出办事去了，一时无法联系上。可是这边如果不及时下达调度命令的话，就很有可能产生列

车相撞的危险。

在这两难的情况下，谁也不敢吭声，因为除局长之外，谁要是敢擅自下发调度命令，就有被辞退的危险。就在大家犹豫不决、焦急万分的时刻，卡内基走进了局长办公室，果断地以局长的名义下达调度命令，从而避免了一场大事故的发生。事后，斯考特先生大加赞扬卡内基具有高度的责任感。

凭借自己的勤奋和机灵，卡内基把工作做得相当出色，在斯考特先生的提携下，卡内基在铁路局的职位不断提升，后来斯考特先生调走后，卡内基当上了匹兹堡铁路管理局局长。

1865年，卡内基毅然辞掉铁路公司的职务，开始投入自己的事业中，他先后创办了匹兹堡铁轨公司、火车头制造厂、铁桥制造厂、炼铁厂，开始涉足钢铁行业。

19世纪末20世纪初，卡内基钢铁公司已然成为世界上最大的钢铁企业，而卡内基本人也成为当时的世界首富。

从一个普通的邮递员成长为美国的钢铁大王，安德鲁·卡内基向世人完美地演绎了自己传奇的一生。显然，安德鲁·卡内基是一个富有责任感的人。正因为他不把责任当做累赘，他才会于俄亥俄河决堤时，主动利用船只运送电报，为公司解决了困难；正因为他把责任当做动力，他才会于还没上班的时候招待上门的顾客，并且提供高效周到的服务，给顾客留下了非常深刻良好的印象，以至今后的生活中给予卡内基很多的帮助；正因为有高度的责任感，卡内基才会于危急时刻挺身而出，挑起大梁，得到领导的赏识；正因为富有责任心，卡内基才能打造出庞大的钢铁王国，成为名副其实的“钢铁大王”。

的确，一个真正的富人绝对是一个有责任感的人，小到对自己和家人，大到对社会。闻名全球的著名企业家、“硬币之星”公司的创始人默巴克就是一个有强烈的社会责任感的富人。

在斯坦福大学读书期间，默巴克勤工俭学，包揽了学生公寓的卫生清洁工作。在打扫卫生的时候，默巴克经常在学生公寓的角落里打扫出布满灰尘的硬币。

当默巴克把捡到的硬币还给同学时，同学却不屑一顾地告诉他，这些零散的硬币买

不到什么东西，装在身上又非常麻烦，所以干脆扔掉不要了。

默巴克将捡到的硬币攒了起来，一个月下来，他惊奇地发现自己竟攒了500美元！这意外的收获让他欣喜若狂，不仅解决了学费问题，而且还提高了自己的生活水平。

就这样，默巴克越攒越多，当攒到几千美元的时候，默巴克决定写信将人们不重视硬币，故意抛弃硬币的现象反映给国家银行和财政部，以引起相关部门的重视，并且建议他们出台相关的规定，对社会上不珍惜硬币、随意丢弃小额硬币的现象进行管理。

相关部门很快对默巴克的来信作出了反馈，他们表示这种现象非常普遍，每年大概有105亿美元的硬币被随意扔掉。也曾多次呼吁人们爱惜小额硬币，但收效甚微，目前没有什么好的方法来加强这方面的管理。

虽然这个答复让默巴克有些失望，但是他并没有放弃让人们珍惜小额硬币的想法。1991年，大学毕业的默巴克注册成立了“硬币之星”公司，专门提供兑换硬币的服务。默巴克购买了几台自动换币机，装在各大超市，顾客只需将手中的硬币投入投币口，机器就会开出收据，顾客拿着收据就可到超市的服务台领取现金，整个流程下来需要收取9%的手续费，所得利润默巴克与超市按比例分成。

默巴克的“硬币之星”公司刚刚开张，生意便非常红火，前来兑换硬币的客户络绎不绝。默巴克不仅实现了自己当初的想法，而且还从中赚取了丰厚的利润，给超市和顾客带来了极大的方便。

仅仅只用了不到7年的时间，默巴克的“硬币之星”公司便在全美8900家大型超市设立了11800个自动换币机连锁店，在全国形成了一定的规模，成为纳斯达克知名的上市公司，而默巴克本人也摇身一变成为了亿万富翁。

默巴克这个当年被人们嘲笑为穷小子的小人物能够取得如今的成就，很大程度上是得益于他强烈的社会责任感。如果没有责任感，把责任当做累赘，他就不可能给国家银行和财政部写信反映小额硬币被浪费的现象；如果害怕责任、逃避责任，他就不会从这样一件小事上发现商机；如果不把责任当做动力，他就不可能一腔热血投入到创业中去实现自己最初的想法。

可见，在追求财富的道路上，责任感是成功不可或缺的因素，只有把责任当做动

力，勇敢地承担起责任，才有可能实现自己的财富梦想。

所以，想要成为富人的穷人朋友们，请培养自己的责任意识，把责任当做动力，努力做一个负责任的人吧！

责任感，就是创业的本钱，具有任何学历所不可比拟的优越性。责任感可以帮人发掘出致富的机会，可以增强前进的动力。培养责任感比求取高学历更重要。

★★★ 财富语录 ★★★

富人深知，不论用什么方法来逃避责任，到最后，该面对的终究要面对，该承担的终究要承担。与其把责任当做累赘，逃避责任，还不如从一开始就把责任当做动力，积极地去面对和承担。

要知道：一个把责任看作动力，有责任感的人，往往能获得更多的财富机会，而那些把责任当做累赘，逃避责任的人却难以得到机会，甚至没有机会。

10.穷人在逆境中看到的是绝望，富人在逆境中看到的是希望

人的一生不可能总是一帆风顺，总会身陷逆境，遭遇这样那样的困难和挫折。这也使得穷人和富人的差距不仅体现在春风得意、身处顺境的时候，更多的是体现在遭遇困难，身陷逆境时。

同样的处境，穷人在逆境中看到的是让人心灰意冷的绝望，眼里只有对自己不利的因素，因此他们会早早地选择缴械投降，就此放弃打道回府，而富人则在逆境中看到的是希望和转机，因此会逆流而上，不断地在逆境中寻找机遇。

当今中国最具影响力的十大富豪之一、北京达因科技发展总公司董事长张璨就是富人中典型的代表。

张璨于1965年出生在北京一个军人家庭。1982年，她以优异的成绩考进了北京大学，就读于国际政治系。

进入大学校园的张璨是各种活动的积极分子，不但赢得了大学生演讲比赛的冠军，而且还竞选上了学生会文化部的部长，表现非常出色。繁花似锦的未来已然向她张开了

怀抱。

然而，天有不测风云，人有旦夕祸福，就在张璨大三的时候，有人举报她3年前第一次高考时曾考上东北某大学，但是并没有去报到，而是在第二年才考上的北大。按照当时的规定，有大学不去上的考生必须停考一年。

学校得知这个消息后，立即注销了张璨的学籍，并且勒令她退学。这件事给当时意气风发的张璨带来了沉重的打击，老师和同学们都担心她想不开做傻事，然而身处逆境中的张璨并没有因此而绝望，她很快就振作了起来，并且经常意志坚定、满怀希望地为自己打气：“一定要坚强，只要努力读书学习知识，就绝不会比北大其他同学差。”

1986年大学毕业，眼看同学们都拿到了文凭并且大多都分配到了中央机关当干部，而张璨却只得到了一张薄薄的证明。虽然成绩突出，但因为之前的事情，学校并没有给她分配工作。当时的张璨已经在逆境中磨炼出了一颗平常心，她反而觉得正是因为没有分配工作，自己面临的机会更多，前途也更广阔。

没有工作着落的张璨一离开校门就开始积极地到中关村找工作，在四处碰壁后，张璨决定自己筹划创业。在创业初期，张璨经历了很多意想不到的挫折和困难，但她并没有因此萎靡不振，而是凭着自己乐观坚韧的精神摆脱了逆境。

1992年，张璨注册创办了现在的达因公司。有了多年创业经验的她这次吸取了前几年的教训，请了专业人士来管理公司，在有效的经营管理下，公司很快就承接完成了一些大项目。1994年，达因公司成为康柏公司亚洲地区最大的代理商。随着公司的不断壮大，张璨又将目光投向生物制药、房地产、电脑显示器加工生产等方面。不久，达因电脑公司发展成为达因集团。

如今，达因公司规模庞大，除了拥有电脑产品分销、往来与系统集成、生物保健品、生物药品、中意合资新型家具产品和高档房地产6个实力雄厚的专业公司外，还在国内30多个省市、自治区以及香港、美国等地设有40多家分公司，净资产高达上亿美元。

张璨之所以能取得今天的成就，很大程度上是因为她面对逆境时积极乐观的态度。正是这样一种积极乐观的态度，才能让张璨在被学校注销学籍后，仍然满怀信心地读书

学习；正是这样一种积极乐观的态度，才使得张璩在没有得到毕业分配时并不自暴自弃，反而认为有了更多的机会和更光明的前途；正是这样一种积极乐观的态度，张璩才能在逆境中看到希望。

是的，富人就算是身处逆境时，心态也是积极向上的，他们将自身所有的精力都集中在如何克服困难、走出逆境上。之所以会这样，是因为他们心中总存着希望，深信逆境之中必蕴藏着机遇。

台塑集团创始人，被誉为台湾“经营之神”的王永庆也是一个能在逆境中看到希望的富人。

王永庆通过开米店完成自己的原始积累后，便决定将目光投向自己一窍不通并且在当时并不被众人看好的塑胶工业。

王永庆的这一提议受到当时工业组主任严演存的强烈反对，严演存认为投资塑胶工业没有任何赚钱的希望。甚至连精通此行业的永丰工业老板何义在进行投资前的可行性分析后也望而却步，并且断言，在台湾投资塑胶工业，无论从规模还是成本上，没有任何优势可言，并将陷入无法自拔的泥潭，不但前途渺茫，甚至有血本无归倾家荡产的风险。

在各种舆论压力和外界影响下，身处逆境的王永庆并没有绝望，而是凭借自己过人的胆识和敏锐的直觉看到了希望，果断进军塑胶工业。为此，王永庆花了一年的时间去熟悉和掌握塑胶方面的知识，包括塑胶的性质、制作过程、生产、加工等。

然而投资初期，因为无法保证产销两旺，王永庆的台塑公司资金周转不灵，产品大量囤积，公司面临倒闭的危险。这种情况下，大部分股东都纷纷要求退股，更有甚者，趁机奚落嘲笑王永庆。

在四面楚歌中，王永庆并没有乱了手脚，而是认真冷静地分析了台塑不景气的原因，最终决定变卖自己大部分的产业，以低价买断台塑公司的所有产权，独自经营，并且决定马上扩大生产规模。这个决策在旁人看来，是非常疯狂或者愚蠢的。

王永庆之所以能从中看到希望，是因为他通过考察了解到台湾是世界上主要的烧碱生产基地之一，而生产烧碱过程中被弃之不用的70%的氯气恰恰为塑胶工业的发展提

供了充足的原料。

通过扩大生产规模、降低成本和售价、实行塑胶产品的深加工等方法，王永庆终于让自己的台塑公司起死回生，并且不断发展和壮大。

如今，王永庆的产业遍布台湾各地，涉及化学、木材、纺织等多个领域，王永庆本人也被誉为“主宰台湾第一大企业家”。

富人之所以能成为富人，是因为他们身处逆境时，总是看到积极光明的一面，用希望来鼓励自己不断实现自己的财富目标。就像王永庆一样，身处众人的非议、公司即将倒闭的危机中，仍然能凭借自己的智慧和胆识看到逆境中蕴藏的希望。

试想，如果身处逆境中的王永庆看到的只是绝望而没有希望，那么他还能力排众议，果断进军塑胶工业吗？他还能在股东纷纷退股，公司面临破产的情况下，毅然变卖自己大部分的产业，买断台塑公司的所有产权来独自经营吗？他还能成为“塑胶大王”，缔造自己的财富神话吗？

答案显然是否定的。而张璪和王永庆这些富人的亲身经历也告诉我们这样一个简单的道理：逆境中蕴藏着无限的机遇，只要心怀希望，努力探索，必然能在脱贫致富的道路上挖掘到财富宝藏。

★★★ 财富语录 ★★★

“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”，在追求财富的道路上，每个人都会遭遇“山穷水尽疑无路”的逆境，是看到绝望打道回府还是看到希望继续前行？选择各有不同，前者回到出发地继续贴着穷人的标签过活，而后者却能坚持到“柳暗花明又一村”，成为富人。

11. 穷人要的是小而康，富人要的是大而豪

穷人总是存在“小富即安”的心理，追求的仅仅只是小而康，稍微获得一点儿财富，解决了温饱就心满意足、不思进取，这终究不是能干大事、能得大财富的心理。

而富人追求的则是大而豪，他们有自己远大的财富目标以及不达目标誓不罢休的决

心和魄力，正因为有这样一股气势，富人才能成就大业、获得大财富。

纵观古今中外卓有成效的富人，没有哪一个是满足于小而康的，他们都追求大而豪的财富目标。其中，“环球航运集团”创始人、世人公认的华人世界船王包玉刚就是追求大而豪的典型代表。

包玉刚于1918年出生在浙江宁波一个商人家庭，父亲包兆龙常年在汉口经商。因为宁波地处东海之滨，包玉刚家所在的村落离海不远，童年的包玉刚经常去海边看船、嬉戏。

13岁那年，父亲送包玉刚到上海求学，随后不久，包玉刚便进入吴淞船舶学校学习船舶。抗战爆发后，包玉刚辗转到重庆，在一家银行找到了一份工作。

1938年，包玉刚再次回到上海，进入中央信托局保险部任职。因为认真负责的工作态度以及之前在银行工作的经验，包玉刚很快获得了升职加薪的机会，仅仅只用了短短七年的时间，就从普通小职员晋升到了衡阳银行经理、重庆分行经理。1945年，包玉刚就已经是上海银行的副总经理，并且小有名气。

在常人眼里，包玉刚已经算是小有成就，工作稳定，工资待遇也不错，然而追求大而豪的包玉刚并没有继续这种一眼就望到头的小而康生活，他毅然辞去了令人羡慕的银行工作，于1949年初与父亲一起带着所有的积蓄到香港另辟天地。

最开始的时候，包玉刚做一些进口贸易方面的小生意，得到的也只是一一些小财小富。经过深思熟虑后，追求大而豪的他决定从事航运，父母得知包玉刚的打算后，都投反对票。母亲认为搞航运风险太大，一不小心就会破产，而父亲则认为香港航运业竞争激烈，作为门外汉，根本不可能经营下去，建议儿子投资房地产。

然而，追求大而豪的包玉刚却信心十足，他根据在从事进出口贸易时获得的信息，坚信海洋运输业有很大的发展前景。况且香港背靠大陆，通航世界，是商业贸易的集散地，其优越的地理环境非常有利于航运业的发展。

说做就做，包玉刚四处了解船舶和航运的情况，认真研读航运和船舶方面的知识，终于在自己37岁时，成立了环球轮船有限公司，开始了海上事业。初期，包玉刚四处借贷，但是却到处碰壁，几经波折辗转，才在一个朋友的帮助下，贷款买下了一艘以烧

煤为动力、已有28年航龄的旧货船。虽然这艘船很破旧，但是包玉刚却视之为珍宝，请人将它重新粉刷整修了一遍。从此，包玉刚就靠这艘名叫“金安”的旧船，在航运业打拼出了属于自己的天地，结束了洋人垄断国际航运界的历史，成为雄踞“世界船王”宝座的华人巨富。包玉刚所经营的集团下设20多家分公司，总资产高达50亿美元，位居香港十大财团的第三位。

在海洋上成就了一番自己的事业后，追求大而豪的包玉刚又将重心转移到陆地上来，他将自己的一部分财产投资到房地产、酒店、交通运输等行业，也经营得非常红火。

1986年，包玉刚的海上帝国和陆上王国都发展到了顶峰，他的财富也多到可以买下一个国家，甚至他本人都开玩笑说：“我不愿意知道自己到底有多少财产，因为害怕由于不知所措而引起心脏停止跳动。”

包玉刚到底拥有多少财富，我们不得而知，但是可以肯定的是，他已经实现了他的财富追求——大而豪。正是因为有这样一种追求，包玉刚才会果断放弃令人羡慕的银行工作和小而康的生活，投身于他并不熟悉的航海业；正是因为要大而豪，包玉刚才能打造出辉煌的海上帝国，稳居世界十大船王之一；正是因为追求大而豪，包玉刚才会在海上闯出一片天地后“弃舟登陆”，创造又一个令人惊叹的陆上王国。

如果包玉刚仅仅只是追求小而康，那么他就不可能放弃安逸稳定的生活，自己创业当老板；也不可能抛开自己所熟悉的进口贸易行业，进军自己所陌生的海洋运输业；更不可能在海洋上和陆地上打造两个帝国，创造一个又一个财富奇迹。

除了包玉刚以外，还有很多富人是不能满足于小而康的。这里，我们不妨来看看只有高学历的克罗克是如何建立起麦当劳快餐王国的。

因为家境贫寒，刚上高一的克罗克被迫辍学。走出校门后，克罗克曾在乐队弹过钢琴，也曾在芝加哥广播电台做过编导，还曾做过食品机械推销员的工作。

1937年，克罗克用积攒下来的积蓄开了一家小店，专门经销混乳机，虽说自己是当老板，但是克罗克的收入并不多，仅仅只能维持温饱。追求大而豪的克罗克一直都在寻找发财致富的机会。

1954年的一天，克罗克发现在圣伯丁诺开快餐店的麦氏兄弟一次性订购了8台混乳机。之前还从来没有顾客一下子订购这么多台混乳机，这引起了克罗克的注意，于是他决定到圣伯丁诺考察证实一下。

麦氏兄弟开的这家麦当劳快餐店给了克罗克非常深刻的印象，虽然它在外观上与当时其他的汉堡包店没什么区别，但是生意却异常火爆，麦当劳餐厅前排着长长的队伍，足有100多个人，在如此忙碌的情况下，麦当劳的服务员工作效率极高，竟然可以在15秒之内交出顾客所点的食品，这让克罗克大为惊叹。

顾客一边排队一边谈论着这家快餐店，夸奖它的食品价格低、品质好、餐厅干净、服务态度好，最主要的是速度还很快。听了顾客的讨论后，克罗克意识到其中具有很大的商机，于是他立即找到麦氏兄弟，表示自己愿意和他们合作，在美国克隆出多个麦当劳快餐店。

然而，麦氏兄弟对克罗克的提议并不是很感兴趣，他们觉得凭着这一个店面，一年就能稳赚10万美元，这对他们来说已经非常满足了。经过艰苦的谈判，麦氏兄弟才同意授权克罗克在全美各地推销麦当劳连锁店的加盟权。

在推销的过程中，追求大而豪的克罗克发现麦当劳快餐店具有无限的发展潜力，于是在1961年以270万美元的高价买断了麦当劳的经营权。在克罗克的精心经营下，短短10年的时间，麦当劳在美国的连锁店就达到了700多家，并且拓展到全球范围，迅速发展成为一个快餐王国。

穷人要的是小而康，富人要的是大而豪。麦氏兄弟仅仅只满足于小而康，甘愿停留在同一个状态，以至于整整经营了25年，麦当劳还是一个小小的店，最终这个“赚钱机器”还被自己的主人轻易卖给了克罗克，这不能不说是一个天大的遗憾。相信当麦氏兄弟得知自己亲手创办的麦当劳品牌成为克罗克手里的摇钱树时，他们一定懊恼当初的“愚蠢”决定。

在这场财富游戏中，克罗克无疑是最大的赢家，他在大而豪的财富目标的驱使下，努力寻找发财致富的机会，从而从“一次订购8台混乳机”这件小事上，发现了具有巨大发展潜力的快餐业，并且通过坚持不懈的努力，把麦当劳打造成了一个快餐王国，而克罗克本人也一跃成为麦当劳王国的“国王”，财富滚滚而来。

从包玉刚和克罗克的亲身经历中我们可以看出，“小而康”和“大而豪”是两种截然相反的状态，而这两种状态也决定了人们在追求财富的道路上是向穷走还是向富走。那么，想要发财致富的朋友，你要的是“小而康”还是“大而豪”呢？

★★★ 财富语录 ★★★

就如“燕雀安知鸿鹄之志”一样，富人追求的大而豪是那些只要小而康的穷人所无法理解的。穷人非常小家子气地追求小而康，结果得到的只是一些小财小富，而这些小财小富在富人眼里连九牛一毛都不算，因为更有更高更大的财富目标，他们要的是大而豪。为了攀登上财富之巅，富人会不断地攻克一个又一个财富目标，直至实现自己所追求的大而豪。

第四章胆识差异：穷人随波逐流，富人鹤立鸡群

1.

穷人妥协俗人的操纵，富人坚定自己的选择

在作出一个选择时，你是极容易受到他人的影响，向别人的意见妥协，还是一旦作出选择就坚定不移地走下去？两种不同的态度也决定了你在追求财富的道路上是向穷走还是向富走。

通常来说，穷人没有自己的主见，总是妥协于他人的操纵，屈服于别人的意志，因此，他们在面对抉择时往往很容易受外界和他人的影响，随波逐流，而不是坚持自己的想法，这样的话，会错过很多发财致富的机会，终究与财富无缘。而富人则有自己的想法和主见，不轻易受到外界的影响和控制，极为坚定自己的选择。

这里，我们不妨一起来看一个故事：

从前有一个小男孩，他父亲是位马术师，因为马术师这个工作的性质，小男孩不得不跟着父亲走南闯北四处奔波，这导致他们的生活极不稳定，小男孩的求学过程也很不顺利，成绩自然不是很理想。

有一次，小男孩的班主任给全班同学布置了一个作业，要求大家写一篇题为“长大后的志愿”的文章。

回到家后，小男孩满腹激情地写下了自己的理想，洋洋洒洒很多页。在文章里，他是这样描述自己的伟大志愿的：“长大以后，我要拥有属于自己的农场，有很多很多的牛羊和马匹。在农场中央我要建造一栋占地5000平方英尺的别墅。”

小男孩兴高采烈地将自己的文章交给老师，然而让他意想不到的是，老师只给他打了一个又红又大的“F”，而且下课后还找小男孩到办公室谈话。

小男孩不解地问老师：“老师，我写的这篇文章为什么不及格？”

“因为我觉得你的理想太不切实际了，简直是天方夜谭。你能确定你长大以后买得起农场吗？还有你怎么可能建造5000平方英尺的别墅呢？不要总是沉浸在不靠谱的幻想中，如果你愿意重新写一个实际点儿的志愿，那么我会考虑给你个及格。”老师劝诫小男孩道。

小男孩忧心忡忡地回到家，在苦思冥想后，他忍不住询问父亲的意见。父亲见儿子犹豫不决，便语重心长地对儿子说：“儿子，这对你来说是个非常重要的决定。爸爸认为作文不及格不要紧，但是你决不能放弃你自己的梦想。”

小男孩听了爸爸的话后，狠狠地点了点头，并且将爸爸的这句话牢牢地记在了心里。最终，小男孩坚定了自己的梦想，没有更改自己的志愿，文章自然也没有重写。

经过20年的执著努力，这个小男孩终于实现了自己的梦想，真正拥有了属于自己的一大片农场，在他的农场中央，也确实坐落着一栋舒适豪华的大别墅。

这是一个真实的故事，而故事中的小男孩就是美国大名鼎鼎的魔术师杰克·亚当斯。正因为没有妥协于小学班主任的操纵，坚定了自己的选择，杰克·亚当斯才有了日后的成就，并且实现了自己小时候的梦想。

试想，如果杰克·亚当斯小时候听从了老师的建议，为了能让作文取得一个好成绩而放弃了自己的志愿，重新写了一篇文章，那么他长大后还能实现自己的梦想，拥有属于自己的农场和别墅吗？

显然是不可能的。如果杰克·亚当斯真正听信了老师的话，认为自己的志愿只是白日做梦，根本不可能实现，那么他一定会对自己的选择以及所作所为产生一种怀疑，长此以往，他的意志就会被自卑消极的情绪所支配，极容易受到别人的影响，变得毫无主见，最终只能碌碌无为、虚度一生。

这样的结局是非常可悲的，然而现实生活中，却存在有很多这样的现象，一些人因为自卑懦弱、没有主见，所以总是受制于人，一旦别人认为自己的想法不切实际或者对自己的建议嗤之以鼻，他们也会对自己的想法产生怀疑，对自己所作出的选择失去信心，从而失去继续的动力，不再为之努力，结果一事无成，自然也无法摆脱贫穷的命运。

这在富人眼里，是绝对不允许发生的，因为对于他们来说，只要自己下定决心做某一件事情，就会义无反顾、坚定不移地做下去，他人的目光与评论根本无法动摇他们的选择。中国搜索联盟CEO陈沛就是这样一个坚定自己的选择，极有主见的人。

16岁考进浙江大学数学系的陈沛毕业后进入总参谋部计算中心工作。

2001年，陈沛打算进军高端搜索引擎市场，然而当时国内在搜索引擎技术方面已经有了领先者，国外的搜索引擎公司也纷纷进驻中国市场，竞争非常激烈，想要在其中脱颖而出更是难上加难。

在这种市场形势下，几乎所有的企业咨询机构都不赞同陈沛进军高端搜索引擎市场，并且一致认为这是一种自杀行为。然而顶着巨大的舆论压力，陈沛还是坚持了自己的选择，大力进军高端搜索引擎市场。

经过半年的努力，陈沛全面开发搜索引擎技术，研制出国内第一个新闻搜索引擎，并被新浪网全面采用。

2002年9月，陈沛趁势发起成立了“中国搜索联盟”，建立起国内最大的跨平台、跨区域、跨行业的搜索引擎服务平台。

2003年8月，陈沛又领先推出“第三代中文智能搜索引擎”，并且被新浪、网易、搜狐、TOM四大门户同时采用，国内的搜索引擎市场格局也因此发生改变，而名利双收的陈沛也被媒体誉为“中国搜索引擎第一人”。

陈沛无疑是成功富有的，而他所取得的成就也有目共睹。之所以能有“中国搜索引擎第一人”的美称，很大程度上是因为他坚持了自己最初的选择，并且坚定不移地执行了下来。

如果没有主见，妥协于俗人的操纵，陈沛就不可能力排众议，在诸多的质疑声中坚持自己的选择，做出他人所谓的“自杀行为”；如果不能够坚定自己的选择，陈沛就不可能在竞争激烈的搜索引擎市场上独领风骚；如果容易受他人影响而轻易放弃自己的梦想，陈沛就难以实现自己的财富之梦。

是的，富有主见、能够坚定自己的选择是一个人成功所必备的素质，在追求财富方

面尤为如此。纵观古今中外历史，像杰克·亚当斯、陈沛这样不妥协俗人的操纵，坚定自己选择的富人不胜枚举，比如19岁从哈佛大学退学，坚持开发计算机软件的前世界首富比尔·盖茨；只有初中文凭的八零后新贵茅侃侃（中国最年轻的CEO和百万富翁）；被称为“世纪网络第一人”的杨致远等等。

富人们的亲身经历无不证明，在脱贫致富的道路上，一旦下定决心作出选择，就应坚定不移地走下去，切忌轻易受他人影响，妥协于俗人的操纵。

★★★ 财富语录 ★★★

穷人心甘情愿被他人所操纵，似乎没有别人的操纵，他们就无法继续任何一事情。殊不知，在追求财富的道路上，路需要自己走，钱需要自己挣，没有人能够替自己实现财富之梦。只有坚定自己的选择，一心一意做自己想做的事，而不是做他人认为该做的事，才能得到财神的垂青。

2.

穷人用别人的眼光判断自己，富人用结果证明自己

穷人没有一点儿自信，总是用别人的眼光来判断自己，当别人夸奖自己时就得意忘形，真就认为自己比谁都强，不知天高地厚，而当别人否定、批评自己或者向自己投来鄙夷的眼神时，穷人就会对自己产生深深的怀疑，随之心灰意冷、懊恼至极，甚至会因此一蹶不振，产生“破罐子破摔”的消极心理。

相较之下，富人的“小宇宙”则明显强大很多，他们充满自信，不会因为别人对自己的质疑和盲目否定而自卑，更不会因为别人的一个眼神或者一句话语而全盘否定自己。这些外在的因素不但不能给他们带来负面情绪，反而会坚定他们更加奋进的决心，用最终的结果来向他人证明自己。

日本著名跨国公司“松下电器”的创始人、被称为“经营之神”的松下幸之助就是一个不用别人的眼光判断自己，而是用结果证明自己的富人代表。

松下幸之助在大阪电器有限公司上班时，工作非常认真负责，干活也比其他同事勤快利索。因此，只用了短短两年的时间，松下幸之助就被提升为检验员。

在当时，检验员这个工作可以算得上是一份令人垂涎的美差，不但工作内容少、任务轻，而且工资待遇也比较优厚。松下幸之助除了认真完成本职工作外，还利用工作之余，研究电灯插座的改良设计。

在花费很多时间和精力终于完成了一个试验品后，松下幸之助非常兴奋，他打算将自己的改良设计拿给主任看，希望能够申请将公司的插座都改为这种新式设计。

有一天，他拿着自己改良后的电灯插座满怀信心地找到主任说：“主任，我想让您看看我改良后的电灯插座，使用起来比之前的插座更方便。”主任接过插座翻来覆去地看了一会儿，松下幸之助则在一旁介绍改良后的优势。正当他说到兴头上的时候，主任打断了他的话：“松下君，你这个改良后的插座并没有什么明显的优势，完全没有希望，像这种程度的东西，根本没有资格拿出来。”

主任不屑一顾的态度以及对插座的全盘否定让松下幸之助有些失落，但他并没有因此放弃，反而更激起了他内心的一股斗志，心有不甘的他决定用结果来证明自己改良的产品不是一无是处的。

在深思熟虑后，松下幸之助决定辞去令人羡慕的检验员工作，开始创业，于1918年在大阪创建了“松下电气器具制作所”，专心制造电灯插座以及各种电器用具。这个决定，成为松下幸之助人生中重要的转折点。

在“就要造出插座给世人看看”的决心下，松下幸之助苦心经营自己创办的制作所，他带领员工一起努力、创新，不仅发明了品质优良、非常畅销的“双灯用插座”，而且还接连推出了先进的配线器具、炮弹形电池灯、电熨斗、无故障收音机、电子管、真空管等成功产品。

七年之后，年仅31岁的松下幸之助成为日本最富有的人。直到1988年的63年中，松下幸之助的收入有10年都位居日本第一位，有6年为第二位。松下公司也已然成为全球著名的跨国公司，在全世界设有230多家公司，拥有员工总数250000多人。2007年，公司全年的销售总额为700多亿美元，是全球制造业500强的第59位。

松下幸之助并没有因为主任的否定而自暴自弃，而是积极地用最终的结果证明自己。正因为不用别人的眼光判断自己，勇于用结果证明自己，松下幸之助才会毅然辞

职，开始自己的创业生涯；正因为不用别人的眼光判断自己，勇于用结果证明自己，松下幸之助才会在被否决之后继续坚持改良插座；正因为不用别人的眼光判断自己，勇于用结果证明自己，松下幸之助才能有日后的成就，成为日本的首富、闻名世界的企业家。

与松下幸之助这样的富人相比，穷人们未免相形见绌。穷人似乎除了自己以外，几乎什么都信。他们总是用别人的眼光来判断自己，迷信别人，追随别人，别人说自己行就行，别人说自己不行就不行，这种不自信的心理和消极的态度，注定他们永远只能跟在别人的屁股后面走，这样在追求财富的道路上也不可能抢得先机。

古今中外的历史上，像松下幸之助这样的富人不在少数，比如美国历史上最富有的人、世界公认的“石油大王”洛克菲勒也是一个充满自信，善用结果证明自己的富人。

洛克菲勒年轻时，曾在一家石油公司上班，他的工作任务是检查石油罐盖是否焊接妥当。这项工作是整个公司最简单乏味的工作，只要是有点儿想法和志气的人都不愿意做这件事情。

同样胸怀大志的洛克菲勒也有这样的想法，于是他找到主管，说出了自己想要掉换工作的要求，然而主管却非常没好气地甩给他一句：“不行，你连现在这个工作都干不好，更何况是别的工作呢？”

听了主管的话后，争强好胜的洛克菲勒非常不服气，决定将这份枯燥乏味的工作做到最好，证明给主管看看。

从此，洛克菲勒静下心来工作，仔细观察焊接的整个过程，注意每一个小细节。在工作中，洛克菲勒发现焊接好一个石油罐盖总共要用39滴焊接剂。

为什么一定要用39滴？能不能少用一滴呢？带着这些疑问，洛克菲勒开始认真测算试验。结果发现，焊接好一个石油罐盖只需要38滴焊接剂就足够了。洛克菲勒非常兴奋，然而还有一个问题摆在他面前：原来的自动焊接机是专门为每罐消耗39滴焊接剂而设计的，如果继续用旧的焊接机，就无法节省一滴焊接剂。

在深思熟虑后，洛克菲勒决定亲自动手研制新的焊接机。经过多次尝试后，他终于研制成功了“38滴型”焊接机。使用这种新型焊接机，每焊接一个罐盖就可以节省一

滴焊接剂，一年下来，洛克菲勒就给公司节省了5万美元的开支。洛克菲勒卓越的工作表现以及突出的贡献让当初鄙薄他的主管大吃一惊，同时也让他很快得到了提升。

从这里，洛克菲勒迈出了成功的第一步，许多年后，他成为了世界著名的石油大王，富可敌国。

如果当年年轻的洛克菲勒听信了主管的话，用主管的眼光来判断自己，认定自己连最简单最基本的工作也干不好，从此自暴自弃、得过且过，那么洛克菲勒就不会去思考“如何节省一滴焊接剂来完成同样的工作”这样细致的问题，他也不会亲自动手研制新的焊接机，更不可能步步高升，最终成为富可敌国的世界石油大王。

从松下幸之助和洛克菲勒这两位富人的亲身经历中我们可以看出，在追求财富的道路上，充满自信，不被他人的眼光、想法所左右，善用结果证明自己是每个想要成为富人的人所必备的素质。

所以，想要脱贫致富的朋友们，请尽快摆脱别人的眼光对自己的束缚吧，努力用最终的结果证明自己！

★★★ 财富语录 ★★★

穷人非常敏感，内心极为脆弱，别人一个不经意的眼神或者一句无心的话语都会让他们产生各种各样的猜忌：我是不是哪里做得不对？我是不是很差劲，一点儿用也没有？

富人从来不会有这样的顾虑，他们不会因为别人的反对或者讥讽而放弃自己的想法，因为他们知道自己的人生是由自己走出来的，旁观者的眼光只是参考并不是定论，只有最终的结果不会骗人。

3.

穷人把过程当做累赘，富人在过程中寻找机会

很多人都羡慕富人的生活。希望自己能像他们那样，住豪华别墅，开名牌车，领上百万的年薪。富人的这种幸福生活确实诱人，然而大多数人却只看到富人表面的风光，

看不到他们在风光背后付出的艰辛努力，只看到他们拥有财富的“结果”，看不到他们追寻财富的“过程”。

在很多富人的访谈中，他们都会一脸幸福地回忆起自己当初艰苦奋斗的日子，他们不但不觉得当初的苦日子是一种煎熬，反而认为那是一种幸福的“修炼”，是通往财富的必经之路。穷人则正好相反，他们总是幻想着美好的生活，幻想自己有大把大把的钞票，有名车豪宅，但是他们感兴趣的只是获得财富的“结果”，一旦到了真正动手实践的时候，他们就开始退缩了。因为他们认为奋斗的过程是索然无味的，是一个大大的累赘，他们总是在想：如果能跳过乏味的致富过程，直接抵达致富的结果，那该有多好！当然，天下没有免费的午餐，这种想法只能是穷人的白日梦，永远无法实现。

富人喜欢做事，他们把做成一件事看做是一种成就，一种生活中无法取代的快乐，于是富人在做事的过程中就会抱着一种积极的态度，能从中寻找到不被常人所注意的致富机会；而穷人不喜欢做事，他们把做事看做一种不幸和负担，整天游手好闲、守株待兔，期待天上砸下来一个大钱包，然而经常事与愿违，他们等来的大多是失望跟不幸。

有这样一句名言：“人生的意义就在过程之中，一定要细细体会过程中的每个细节，无论这个细节是黄金还是黑铁。”

提起李维·施特劳斯这个人，很多人可能会感到陌生，但是说到牛仔裤，相信没有人会不知道吧，而李维·施特劳斯便是牛仔裤的发明者。

李维·施特劳斯是一位德籍犹太人，他的出身并不显赫，他的家族中没有人经过商，大多都是小职员。李维·施特劳斯的成长经历也非常平淡，他像周围的人那样，按部就班地上完中学跟大学，大学毕业后，他顺利当上了一个办公室文员。

1850年，李维·施特劳斯平淡的生活被打破。当时传来了一则令人振奋的消息：美国西部勘探出了大片的金矿！这个消息不胫而走，很多人都做起了发财梦，他们从世界各地千里迢迢地奔赴美国西部的不毛之地，在这批掘金者的身影之中，就包括李维·施特劳斯。李维·施特劳斯当时才20出头，他跟其他人一样不甘于平庸，希望能过上一种更刺激更有挑战性的生活，并且通过自己的努力获得一大笔财富。

李维·施特劳斯刚刚来到旧金山时，他的淘金梦受到了致命的打击。当时的旧金

山，挤满了做淘金梦的人，到处都是廉价的帐篷，每个人都可怜兮兮地“蜗居”在里面。看到这幅景象，李维·施特劳斯陷入了深深的思考。

经过长时间的观察思考，李维·施特劳斯放弃了最初的淘金梦，而是把目光集中到成千上万的淘金者身上。他发现这些淘金者都生活在帐篷里，周围的配套设施几乎是零。淘金的地点离城市中心有很长一段距离，购物极为不便。李维·施特劳斯认为这是一个好机会，与其盲目地挖金子，不如有针对性地抓住眼前的财富。于是他开了一家日用品商店，从淘金者的身上谋求财富。

李维·施特劳斯的眼光果然犀利，他的日用品商店开业没多久，就门庭若市，前来购物的人络绎不绝，成本很快就收了回来。赚到第一桶金后，李维·施特劳斯开始扩大规模，他乘船采购了一大批日用品和制作帐篷用的帆布。这一次，李维·施特劳斯采购的日用品像往常那样，很快就被抢购一空，但是帆布却一直无人问津。原来淘金者们基本上都搭好了自己的帐篷，因此不再需要帆布了。

李维·施特劳斯不甘心就这样让帆布生意赔本，于是又开始了积极的思考。他观察到那些淘金者每天的工作非常艰苦，身上的衣裤每天都要受到石头和沙砾的摩擦，穿不了几天就磨破了，如果用这些结实耐用的帆布做成裤子，肯定会比棉布做成的裤子受欢迎，况且工地里还有很多废弃的帐篷，为裤子的生产提供了大量免费的原料。

说做就做，李维·施特劳斯用自己购进的帆布以及工地上的帐篷制成了结实耐用的棕色裤子，向淘金者们销售。这种裤子不但坚固耐磨，而且样式新颖，穿起来既时髦又潇洒，因此深受淘金者的喜爱。源源不断的订单像雪片一样飞了过来，李维·施特劳斯抓住时机，放弃了日用品商店，成立了牛仔裤公司，专门生产牛仔裤。经过不断的改造创新，李维·施特劳斯开创了人类历史上一次伟大的服装改革，牛仔裤逐渐成为全世界年轻人的最爱。

那些怀着淘金梦前往美洲的人，大多数都血本无归，而李维·施特劳斯却凭借着自己的牛仔裤事业，真正淘到了“金子”。这难道不值得深思吗？当其他淘金者只关注土地里的金子，恨不得一天就挖出黄金万两大发横财时，李维·施特劳斯却把自己的目光投到了淘金的过程中，因此发明了牛仔裤，不但赚了个盆满钵满，而且还因对服装的改革而名垂青史。

我们日常生活中的财富之路也是这样，如果仅仅把注意力放到淘到的“金子”上，而不去注意“淘金”的过程，那么必然会错失发财致富的良机。

过程比结果更美，但它却经常被人们所忽视。这个浮躁的时代让人们变得越来越急功近利，人们总是过分关注结果，恨不得在一秒钟之内就从穷人变成富人，而他们却不明白，真正的财富是需要一个水到渠成的过程的。

过程不但是顺利获得财富的阶梯，它还为我们的人生增添了许多宝贵的乐趣以及人生经验，那些获得巨大财富的人，一定都是善于把握过程的人，他们关注过程更甚于关注结果，每一个创富的环节他们都计算在内，把握住了过程，并且在过程中发现机会，获得财富就是水到渠成的事情了。

莎莎国际控股集团是郭少明创建的，主要经营化妆品，它的年营业额接近30亿港元，是亚洲最大的化妆品连锁店。别看莎莎国际控股集团现在这么威风，在1978年刚刚创立时，郭少明第一天的收入只有32港元，在莎莎集团成长过程中遭遇了许多次打击，其中最严重的一次就是1997年的亚洲金融危机。

1997年对于郭少明是一个关键的年份，他的莎莎国际控股集团成功在香港证券交易所上市，股份认购高达500多倍。然而好景不长，让市场风声鹤唳的亚洲金融危机很快爆发了，莎莎国际控股集团损失惨重。

当时莎莎国际控股集团有四成的利润都是来自游客，金融风暴过后，游客越来越少，而莎莎国际控股集团的生意也自然越来越冷淡。面对困局，郭少明保持了冷静的头脑，开始在金融危机的过程中寻找新的发展机会。他认为，金融危机是一把双刃剑，经济的衰退虽然让自己的生意骤减，却也是向国际扩张的最佳时机，因为房租和工资水平都会降下来。而且据他的预测，亚洲金融危机只是暂时性的，不出两三年的时间就一定会恢复过来。

郭少明看准时机，在香港的繁华街区一口气开了11家连锁店，此后又在新加坡、马来西亚等国家开设了多家连锁店。形势的发展果然正如郭少明预想的那样，莎莎集团在金融危机中快速成长了起来，到1998年时，它的利润上涨了1.5%。

郭少明的财富扩张经历告诉我们，当重大变故来临时，不要惊慌，要把注意力集中

到过程上，即使天塌下来也没有关系，因为在这些过程之中总能找到获得财富的机会！

富人永远不会厌烦过程，因为他们着眼于用行动创造财富，所以他们在过程中看到的永远是机会。而穷人也天天想赚钱，但是他们却痛恨赚钱的过程，他们在过程中，只能感受到痛苦和乏味。

穷人要想改变贫穷的命运，就要抛弃掉穷人的惯性思维，脚踏实地地做事，并且像富人那样，在做事的过程中，寻找到获得财富的机会。

★★★ 财富语录 ★★★

在获得财富的过程中，富人跟穷人一样，也会遇到重重的障碍，但是他们却会在重重障碍中看到扭转乾坤、一步登天的机会；穷人却把过程中的磨难看作不可逾越的障碍，甚至把过程本身都看作天大的累赘，导致最终一事无成。

4. 穷人容易满足现状，富人充满野心斗志

汽车大王福特曾说过这样一句话：“一个人如果满足于现有的成绩而止步不前，那么他的失败就在眼前。”是的，当一个人满足于现状的时候，他就会丧失前进的动力和拼搏的斗志。这种甘于平庸的思想一旦根深蒂固，就会麻痹人的意识，阻碍人的行动，不利于人的发展。

王磊毕业后进入一家外企工作，他知识渊博，能说会道，在工作上也非常勤恳负责，同事们都一致认为他会有非常好的发展前景。

果然，在进公司一年以后，王磊就凭借着自己优秀的工作表现当上了部门主管。然而，随着时间的推移，当上部门主管的王磊开始沾沾自喜、自鸣得意，他很满足于自己现在的职务，变得不思进取，没有了从前的工作热情和斗志，当初的雄心壮志也早已抛到了九霄云外。

就这样干了三年，王磊工作上没有任何起色，同样也没有得到任何提升。而他的一些下属却通过不断的努力得到了晋升，成为了他的上司。

现实生活中，像案例里王磊这样容易满足于现状、不思进取的人不在少数，他们总

为自己所取得的一点点成绩而沾沾自喜，从而变得不求上进。这样的人，注定只能在致富之路上原地踏步，甚至会出现倒退的现象，更不用说进入富人圈了。

可见，安于现状、缺乏野心斗志是人们追求财富道路上的绊脚石。因此，富兰克林人寿保险公司前总经理贝克就曾告诫年轻人说：“我希望你们决不要满足于现状。我希望你们永远充满野心斗志，永远迫切感到不仅需要改进和提高你们自己，而且需要改进和提高你们周围的世界。”

对于富人们来说，充满野心斗志是非常重要的，他们之所以能赢取财富、获得成功，而穷人之所以一直摆脱不了贫穷的命运，很大一部分原因就在于不具有野心和斗志。

巴拉昂是法国一个身价过亿的富人，靠着推销装饰肖像画起家，在短短的几年里，就迅速跻身于法国50大富豪之列。

然而天有不测风云，人有旦夕祸福，巴拉昂因患前列腺癌于1998年在法国博比尼医院去世。

临终前，巴拉昂立下遗嘱，将他价值4.6亿法郎的股份捐献给博比尼医院，用于攻克前列腺癌的研究。另外，他还特意拿出100万法郎作为奖金，奖给能够正确回答“穷人最缺少的是什么”（同样也是巴拉昂成功的秘诀）这个问题的人。

巴拉昂去世后，法国《科西嘉人报》刊登了他的这份遗嘱。遗嘱一经公布，很多读者都寄来了自己的答案，经统计，报社共收到了48561个答案。在这众多的答案中，大部分人都认为穷人最缺的是钱；有的人认为穷人最缺的是发展和发财的机会；有的人认为穷人最缺少的是技能；有的人认为穷人最缺少的是帮助；甚至还有的人认为穷人最缺少的是漂亮的衣服……答案五花八门、千奇百怪。

在巴拉昂逝世一周年的日子，他的律师和代理人按照他生前的交代，公布了他给出的答案：穷人之所以不能成为富人，是因为穷人最缺少野心——成为一个富人的野心。

巴拉昂给出的答案公布后，引起了很大的反响，很多富人都赞同他的观点，并且毫不掩饰地承认野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点，大多数人之所以贫穷，就是因为他们缺乏成为一个富人的野心。

的确，穷人之所以贫穷，大多是因为他们有一个致命的弱点：容易满足现状，缺乏野心斗志。在这一点上，富人则截然不同，他们从来不满足于现状，取得一点儿财富时，也从来不会自鸣得意、止步不前，而是把财富目标定得更高更远，在野心与斗志的不断支持下冲刺一个又一个财富高峰。

世界领带大王曾宪梓就曾说过这样一句话：“屋檐下的麻雀是不可能有什么远大和崇高的目标的，只会在低矮的田间吃上几粒粮食就心满意足了；只有山巅上的雄鹰，才敢于顶风斗雨，在无边无际的天空翱翔，才能猎获重大的目标。”正是不容易满足现状，充满野心斗志，曾宪梓才能一步步地实现自己的财富目标，让“金利来，男人的世界”风靡全球。

据考证，古今中外所有的富人，在他们还没有成功之前，都充满野心斗志，非常渴望富有。赢取财富，成为富人，是他们矢志不渝的奋斗目标。就算实现了这个目标，他们也不会就此满足而停滞不前，而是给自己订立更远大的目标，不断前进。

香港庄胜集团总裁周建和就是这样一个不安于现状、充满野心斗志的富人。

周建和出生于湖南一个普通家庭，高中毕业后，就顶替父亲的职位，到县里的农贸公司做会计，在当时，这个工作是非常令人羡慕的。

但是，周建和并没有安于现状，一年后，他从公司停薪留职，毅然选择了下海。一开始，周建和用公司给的一万块钱安抚金和自己的积蓄开了一家小服装店，赚了一点儿钱后，又开始做兔毛生意。

为了能赚取更多的财富，周建和又跑到广州去做纺织品原材料等初级产品的出口贸易，凭借着自己的野心斗志，周建和的生意越做越大，最后做到了香港、秘鲁等地。

成为富人后的周建和并没有止步不前，他在香港成立了庄胜有限公司，组织国内的物资出口到东南亚和欧洲市场。随后，他又在北京成立庄胜房地产开发有限公司（北京市第一家大型合资房地产公司），并于1998年建成了崇光百货（北京最大的住宅和商业中心）。

然而，周建和并不满足于这些成绩，他不断扩大企业规模。如今，庄胜集团拥有全资、控股、参股企业38家，业务遍及美国、日本、欧洲、南美洲、东南亚等地，逐步

形成一个以房地产、大型零售百货、酒店三大产业板块为核心，集国际贸易、地产中介、餐饮娱乐等各项业务为一体的综合性大型国际企业集团。

从昔日一个小会计到如今一个国际集团的总裁，仅有高中文凭的周建和之所以能有今天这样的成就，是与他不满足于现状、充满野心斗志分不开的。周建和就曾说过：“如果当时我安于现状，满足于当时的小职位，那么就没有现在的周建和，也没有现在的庄胜集团。这一切的转变不是外界造成的，最重要的是看自己，看自己有没有那样一种野心和斗志，要不要做生活中的强者。如果野心占了上风，那么势必会有一种动力推动着你勇往直前，去追求你想要的东西。”

这就是野心的威力，它是人们改变现状、追求财富的动力，能够激发人们积极上进，促使人们在强烈欲望的指引下为自己的财富梦想奋斗不息。

所以亲爱的朋友，也许你现在还没有成功，还没有实现自己的财富梦想，但这并不重要，只要你拥有一颗成为富人的野心，并且有把这种野心贯彻到底的斗志，那么你离跨入财富大门的那一天也就不远了。

★★★ 财富语录 ★★★

当穷人正在为自己有衣服穿、有饭菜吃而感到满足时，富人却正着手准备冲刺下一个更高更大的财富目标。这就是穷人与富人的差距：穷人容易满足现状，富人充满野心斗志。如果你总是容易满足现状，对获取财富缺乏野心，那么你将很难走出穷人圈。要想成为财富竞争中的赢家就要有不满足于现状、不甘于平庸的野心，并且时刻充满斗志。只有这样，才能最终获取财富。

5. 穷人依惯性思考，富人常保持好奇

好奇心是一个人最优秀的品质之一。

苹果成熟了，从树上掉下来，这是日常生活中常见的现象，没有多少人会在意。然而牛顿却对这种现象产生了好奇心，从而发现了万有引力。水开时蒸汽会顶起锅盖，这也是再常见不过的生活现象，而英国人纽科曼却对此产生了好奇，从而发明了蒸汽机，引发了一场改变人类文明进程的工业革命。

科学发明需要好奇心，发财致富更需要好奇心。

美国西屋电气公司的创始人乔治·西屋有着极强的好奇心，如果他想了解一件事情，他就会抱着一种“打破砂锅问到底”的精神探求到底。

有一次，他坐火车出差，由于火车误点5个多小时，很多旅客抱怨连天，纷纷向列车员询问误点的原因。列车员解释说：“火车在中途跟另一辆火车相撞了，从而导致了交通中断。”旅客们抱怨了一通后，决定改乘汽车。乔治·西屋并没有急于换乘汽车，受到好奇心的驱使，他跑去问站长：“为什么火车会相撞呢？”站长说：“因为火车的刹车失灵了”。乔治·西屋仍然不满足，他继续问：“为什么刹车会失灵呢？”经过几番刨根问底似的问话，乔治·西屋终于弄明白了火车刹车失灵的原因。原来在每一节车厢都单独设有刹车器，每当火车停下来时，每一节车厢的刹车工需要同时拉刹车器，这样火车才能慢慢停下来。然而每个刹车工的反应不一样，有快有慢，不可能让每节车厢同时停住，从而让车厢跟车厢之间发生撞击，严重的刹车失灵则可能引起两列火车相撞。

乔治·西屋针对这个问题进行了反复的思考，他认为：如果火车的刹车系统得到改良，那么火车相撞的事件肯定会大大减少，而自己也会得到一个发财的机会。

经过与专家、火车工作人员的反复探讨研究，乔治·西屋终于想出了解决火车相撞难题的方法。他在火车司机驾驶室设置了统一的刹车器，用机器刹车代替刹车工的人工操作，这一改进应用到实际中后，效果非常好，最后全美国的火车都采用了乔治·西屋发明的刹车系统。

乔治·西屋对火车刹车器的探索并没有因眼前的成绩而止步，他不久后又利用压缩的空气为动力，发明了性能更为优越的空气刹车器，只要一拉开气门枢纽，就能轻而易举地把火车停住。空气刹车器成为了19世纪最伟大的发明之一，这也是乔治·西屋一生中引以为豪的发明。而这一发明，为他的西屋电气公司带来了巨大的经济效益。

而这一切，都发轫于他的好奇心。

乔治·西屋的经历告诉我们，那些能在最短时间寻找到致富门路的人，都是拥有强烈好奇心的人。而一个对任何事情都无动于衷、停留在自己惯性思维中的人大多是穷

人，因为他们很难捕捉一闪而过的发财机遇，只能继续贫困下去。

有个长工为地主做了十几年活，虽然他工作很卖力，但是每次一年到头都是一贫如洗。地主人也不坏，挺同情他，想帮助他改变自己的困境，于是就建议他在村口开一家磨坊，并且愿意借给他启动资金。

地主原本认为，这么好的事情他一定会同意，毕竟这是长工改变自己命运的大好机会。然而令他惊讶的是，长工拒绝了他的提议，因为长工认为，为地主干活，虽然比较劳累，但是生活上还是有保障的。如果按照地主的想法，他自己去村口开一家磨坊，那么每年的那些苛捐杂税就要自己来支付了。

最后，长工彻底拒绝了地主的好意，仍然做着最初的工作，继续过着一贫如洗的生活。

长期的物资匮乏，让穷人身上应有的激情和锐气都消磨殆尽，他们怕承担一切风险，只用自己的惯性思维来看问题。其实只要人活着，就会有各种各样的风险，创业挣钱固然有可能会赔得血本无归，然而一辈子待在茅草屋里，就能规避大自然的风霜雨雪了吗？

在现代都市中，有很多打工者表示，自己跟一个上了发条的闹钟没有什么两样，只能一个劲地朝前走，一旦停下来，就有吃不上饭的危险，不敢结婚、不敢买房甚至不敢生病，跟这种悲惨境遇相比，创业赚钱的风险简直就可以忽略不计了。

穷人的惯性思维是阻碍他们成为富人的最大障碍，一个人一旦穷困久了，就会在生活中搜刮出一些小快乐来安慰自己、麻痹自己。别人吃肉他喝粥，如果有一天在他的粥里加上一勺红糖，他就会觉得比当皇帝还快活。

和被围困在自己思维惯性中的穷人不同，那些富人从一开始就能跳出惯性思维，而好奇心则是让他们从穷人“跳跃”到富人的“跳板”。很多富人之所以能从零做起，把一桩小生意发展成为大事业，就是因为他们每时每刻都保持着旺盛的好奇心。

穷人要想改变自己的贫困境地，就要像富人那样保持一颗好奇心。美国心理学家曾对数百名杰出的企业家进行调查，发现这些企业家都有着强烈的好奇心。他们喜欢独立思考，对事情刨根问底，并且在第一时间能做出相应的行动。

好奇心是发财致富的有效工具，如果你想成为一个富人，那就让自己对任何可能改变你命运的事情都充满好奇吧！

★★★ 财富语录 ★★★

那些成功人士并不都是含着金汤勺出生的，相反，他们很多人小时候的生活环境都不是太好。有的因为家庭贫困，小学一毕业就去做学徒做童工，然而他们都有一个共同点：拥有强烈的好奇心。他们利用好自己的好奇心，几经风雨，终于成为某一领域的佼佼者。

6.

穷人拼命攒钱，富人乐于投资

有这样一则寓言故事：

从前有一个大富翁，为了考验三个儿子的理财能力，便从自己的财产中拿出一部分平分给他们。在将钱财平分给三个儿子的同时，大富翁不忘告诫他们，要他们好好珍惜并且善加管理自己的财富，等到一年之后再看看他们是如何处理使用这笔钱财的。

大儿子拿到这笔钱之后，作了各种各样的投资；老二用这笔钱买了原材料，打算制造商品出售；老三为了避免风险，为安全起见，便将父亲给自己的钱财埋在了树下。

一年很快就过去了，大富翁将三个儿子叫到身边，检视他们这一年来使用这笔钱财的成果。将钱用来投资的老大和老二都在原有的财富基础上翻了一番，大富翁对此非常满意。

这个时候，老三将丝毫未见增加的钱财拿到父亲面前，解释道：“为了不让这笔钱财因为使用失当而遭到损失，我特意将它存放在了一个安全的地方，还好它现在完好无损，我才可以原封不动地放在你面前。”大富翁听了老三的解释后，非常气愤，责备儿子道：“不懂得利用财富，就等于浪费金钱。”

同样的钱财，不同的处理方法，导致不同的结果。故事中，老大和老二将父亲给自己的钱用来投资，结果成功地赚取了更多的钱财。而老三却因为担心投资失误钱财遭到

损失而将钱存起来，结果一年下来，父亲给自己的钱分文未动，也没有获得更多的财富。

老三的这种顾虑当然不是完全没有可能，但是在脱贫致富的道路上，要想早日叩响财富之门，就要有冒险的精神和投资意识，只有摒弃攒钱致富的错误理财观念，克服对投资的畏惧心理，才有希望在财富竞争中取得胜利。

理财观念的不同恰恰也是穷人和富人的区别。穷人手头一有点儿钱就喜欢攒起来，对于他们来说，致富是通过省吃俭用、拼命攒钱来实现的，而富人的理财观念则截然不同，他们深知攒钱不会使自己越来越富，只有将有限的钱用来投资，才有可能让自己的财富如滚雪球般越滚越大。

纵观古今中外卓有成效的富人，没有一个是通过攒钱来致富的，他们认为不让钱转，就没钱赚，投资才是最好的储蓄，所以他们坚持走“投资致富”的道路。著名的美国银行家约翰·皮尔庞特·摩根便是一个乐于投资的富人。

约翰·皮尔庞特·摩根于1837年出生在美国一个富有的商人家庭，在小的时候，摩根就展露出了卓越的经商才能，特别是在投资项目方面具有超凡的感知力和判断力。

1857年，摩根进邓肯商行实习。有一次，他到古巴为商行采购货物，当轮船停靠在新奥尔良时，有一位陌生人走到摩根面前，问道：“先生，请问您想买咖啡吗？”经过一番了解后，摩根得知这个人是在往来于巴西和美国之间的咖啡货船船长，受托从巴西运回了一船咖啡，但是美国的买主却突然破产了。无奈之下，船长只好自己推销。为了尽快出手这几千吨咖啡，船长表示愿意半价出售。

摩根看了货并且经过一番深思熟虑后，觉得这是个赚钱的机会，于是当即决定投资这笔生意，买下这几千吨咖啡。随后，摩根将自己的这个决定电告邓肯商行，没过多久，邓肯商行便回电斥责了摩根这一擅作主张的行为，并且严令禁止他作这笔交易。摩根的朋友得知这个消息后，也都劝告他考虑清楚，谨慎行事。

然而，摩根却相信自己的直觉和判断力，决定投资这笔生意，他借用父亲的资金买下了这船咖啡。没过多久，巴西咖啡因为气候的原因减产，咖啡供不应求，价格一下子涨了两三倍，摩根因此大赚了一笔。父亲对他的这次投资赞誉有加。

摩根非常乐于投资，是个天生的冒险家。他在美国南北战争期间，投资过黄金行业，赚得个盆满钵满；他投资军火武器，发足了财；他还承揽了政府全部的战争债券，从中获利不少。因为极强的感知力和判断力，摩根迅速成为了著名的国际投资家。

从约翰·皮尔庞特·摩根的亲身经历中，我们可以看出投资是富人致富的有效途径。正因为乐于投资，摩根才会在众多的反对声中，果断借钱买咖啡；正因为乐于投资，摩根才会抓住机遇，赚取更多的财富；正因为乐于投资，摩根才能成为世界著名的投资家。

试想，如果摩根只知道拼命攒钱，一有钱就存到银行或者收起来让它不见天日，那么摩根还能从各种投资中获利吗？他还能像滚雪球一样，让自己的财富变得越来越多吗？他还可能成为全世界的债主、著名的国际投资家吗？

答案显然是否定的。将钱攒起来，不但不能生出更多的钱，甚至有可能因为通货膨胀而贬值。攒钱的人往往就是忽略了负利率这只“看不见的手”而导致越攒越穷，积财更是无从谈起。如果仍然不改变这种保守的理财观念，继续拼命攒钱，那最终还是会导致“穷人越穷，富人越富”的局面。

所以，想要摆脱贫穷成为富人的朋友，首先就应该学习富人的投资理财能力，培养经营和投资意识，掌握投资理财的技巧。不要让钱闲置起来，要学会用它去投资，去获取更多的财富。

★★★ 财富语录 ★★★

俗话说：“人不理财，财不理你。”富人一般有着很强的投资理财意识，他们一旦有了钱就会琢磨如何用这笔钱来投资生出更多的钱。有些情况下，富人投资所用的钱并不是自己的，而是通过银行贷款来获取的，而从银行贷款的钱，很多便来自穷人的存款。这样看来，穷人在间接上为富人创富提供了帮助。帮助别人致富，而自己仍在穷人的行列徘徊。相信谁都不愿意这样的事情发生在自己身上。

7. 穷人买跌不买涨，富人买涨不买跌

看到这个标题后，可能有很多读者会产生疑惑，什么叫做“买跌不买涨”？什么又叫做“买涨不买跌”？

在看这篇文章之前，我们不妨先来了解一下。“买涨不买跌”和“买跌不买涨”这两个概念多用指炒股者的心理，在具体了解这两个概念之前，需要特别强调和明确“涨”与“跌”的具体意思。这里所说的“涨”是动态的，指价格在上升的阶段，而不是涨了之后。同样，“跌”也是指价格在下降的阶段，而不是下降之后。两者表示的是一种趋势，而不是结果。

了解了“涨”和“跌”的意思后，我们再来分析炒股者“买涨不买跌”的心理：在股票涨价阶段，炒股者一般会预测股票还将继续上涨，于是只要看到股票涨价就会及时购买，过一段时间股票价格涨到一定程度后，再果断抛掉赚取其中的差价。相反，在股票价格下跌时，炒股者一般无法确定什么时候是谷底，所以不会轻易去购买股票，否则一旦下跌得厉害，股票迅速贬值，自己的投资也会血本无归，亏得很惨。

由此可见，在财富投资过程中，相较于“买跌不买涨”的投资行为来说，“买涨不买跌”是一种行之有效的预防风险的投资行为。

不仅是炒股需要遵循“买涨不买跌”这一基本的投资原则，其他方面的投资也应该奉行这一经济常识。以房产买卖为例，当房产处于持续上“涨”的状态时，及时将其买进的话，首先对于自住需求者来说，这房产的买入价格是相对便宜的，因为房价还会继续上涨；对于投资炒房的人来说，因为房产价格还存在有上涨的空间，那么及时购入的话必然有利可图。同样的道理，当房产处于持续下“跌”的状态时，如果将其买进的话，首先对于自住需求者来说，这房产的买入价格是相对昂贵的，因为房价还会继续下跌；对于投资炒房的人来说，因为房产价格在短期内还存在有下跌的空间，过早购入的话就会存在非常大的风险，资金势必会被套牢。

所以，不管是炒股、买房、买黄金还是进行别的资金投资，一定要懂得遵循市场规律，顺应发展趋势，“买涨不买跌”，只有严格遵循这一投资原则，才能在创造财富的道路上实现自己的财富梦想。

这里，我们不妨一起来看看美国西方石油公司的董事长、素有“红色资本家”之称的亚蒙·哈默是如何后来居上，创造自己的财富帝国的。

亚蒙·哈默于1898年出生在美国纽约市一个商人家庭。在父亲的耐心教育下，亚蒙·哈默学习成绩优异，课余还学会了摆弄无线电、制造飞机模型，并且在高中毕业班

演讲比赛中获得了金质奖章。当时，亚蒙·哈默就迷上了像洛克菲勒、卡内基等白手起家的美国著名企业家的生平经历，开始到处寻找赚钱的方法。早在16岁那年的时候，正在读高中的亚蒙·哈默就已成功完成了第一笔“大买卖”。

1917年，年仅19岁的亚蒙·哈默在完成两年的医学预科课程的基础上，激情澎湃地来到了久负盛名的哥伦比亚医学院，自豪地成为了哥伦比亚医学院的学生。

然而天有不测风云，人有旦夕祸福，有一天，父亲告诉了儿子亚蒙·哈默一个坏消息：自己全身心投资的制药公司濒临破产，而自己因为身体不好，已经没有精力去顾及公司的管理，希望亚蒙·哈默能够在不退学的前提下担任公司的总经理，救公司于水深火热之中。

早就想跃跃欲试、大干一场的亚蒙·哈默非常兴奋地应允了下来，爽快地迎接了这样的挑战。接管公司后，亚蒙·哈默开始专心致力于制药公司的经营，改革了公司的经营方针和推销方法，终于将岌岌可危的制药公司从濒临破产的边缘拯救了过来。

当时，有许多大公司已经感知预测到南方对姜汁酒的需求量将大幅度增长，于是都针对此进行各种各样的准备，比如有的囤积居奇，有的哄抬价格，有的大量收购生姜。亚蒙·哈默得知这个消息后，马上去南方进行了一次细致的实地考察，果然不出他所料，当地的生姜价格正在持续上涨。

于是亚蒙·哈默立即派采购员到印度、斐济群岛等几个主要向美国出口生姜的国家，买下了大量的生姜，从而垄断了美国的生姜市场，就连那些专门销售生姜的大商号也都从他那里购买生姜。

亚蒙·哈默这次“买涨不买跌”的投资行为让他获益颇丰，并且成为了哥伦比亚医学院，乃至全国院校中唯一一个正在上大学的百万富翁。

经过自身的精心经营以及一系列“买涨不买跌”的投资行为，亚蒙·哈默很快实现了自己的财富梦想，打造了属于自己的庞大的财富帝国。

在制药公司即将破产的关键时刻，亚蒙·哈默临危受命，接管了整个制药公司，由于他科学有效的改革以及各种“买涨不买跌”的投资行为，濒临倒闭的制药公司最终得到了挽救，并且获得了发展和壮大，而亚蒙·哈默本人也实现了自己远大的财富目标。

之所以能在追求财富的道路上取得如此巨大的成就，是与亚蒙·哈默懂得“买涨不买跌”有很大关系的。正因为坚持“买涨不买跌”的投资行为，亚蒙·哈默才能垄断美国的生姜市场，获得巨额的财富；也正因为坚持“买涨不买跌”的投资行为，亚蒙·哈默才能后来居上，创造属于自己的财富王国。

试想，如果亚蒙·哈默不遵循“买涨不买跌”的投资原则，而做出“买跌不买涨”的投资行为，那他还能够财富竞争中轻松取胜吗？

答案显然是否定的。

这也恰恰说明了穷人和富人的区别：穷人买跌不买涨，富人买涨不买跌。

纵观古今中外的历史，像亚蒙·哈默这样懂得在投资中“买涨不买跌”的富人不计其数，其中，享有“股票小神童”之称的华裔少年司徒炎恩就深谙“买涨不买跌”的投资之道。

司徒炎恩出生在一个普通家庭，父亲是个股票经纪人，对司徒炎恩要求非常严格。

受父亲的影响，司徒炎恩在很小的时候就开始翻看《华尔街日报》、《商业周刊》等财经类报纸，并且经常和父亲一起收看美国24小时播放的财经频道。从那时开始，司徒炎恩便对股票有了自己的认识，并且经常对股票的涨跌进行预测，比如预测下个星期哪只股票会涨，哪只股票会跌。

最初，家人并没有把小司徒炎恩的预测放在心上，以为只是小孩的瞎胡闹，可是后来，做股票经纪人的父亲却发现儿子的预测往往都能在接下来的股市中得到应验。

司徒炎恩真正对股市着迷是始于1987年10月19日——被媒体称为“黑色星期一”的一天。这一天，道琼斯工业平均指数暴跌508点，这让年仅9岁的司徒炎恩非常震惊，并且决定开始了解与股市相关的事情。

从此，股市的信息几乎占据了司徒炎恩的大脑，使他经常流连于当地的证券行。司徒炎恩开始学习股市中的连线电脑，查看股市行情指示板，还时常跑到图书馆翻阅投资方面的书籍，搜集相关的资料。司徒炎恩梦想自己能成为一个像沃伦·巴菲特那样的亿万富翁。

在司徒炎恩14岁的时候，父亲允许他开户进行股票投资。在以“买涨不买跌”为原则的前提下，司徒炎恩认真细致地分析了多只股票的发展前景，并且对意向股票所属公司的本益比、账目及成长率进行了综合分析，最终用祖父母给自己的700美元启动资金买了一家软件公司的股票，短短三个月后，这只股票就涨了114%，司徒炎恩首战告捷。

随着股票投资技巧的不断成熟，司徒炎恩在股市上的投资成功率也越来越高。15岁的时候，司徒炎恩在父亲的帮助下组建了一个共同基金，并且亲手拟了一份关于共同基金的公开说明书，在这份说明书里，司徒炎恩简要列出了基金投资策略及风险，每股成本及预期的回报率，并将这个新的投资基金命名为“司徒炎恩基金”。

经过不断努力，司徒炎恩终于筹集到33000美元，并将其全部投入到股市。在“买涨不买跌”原则的指导下，司徒炎恩投资第一年就收到了30%以上的回报率，随后便节节攀升。

《华尔街日报》专门采访了司徒炎恩，并刊登在头版头条，他们评价司徒炎恩的表现使得华尔街股票投资家黯然失色。此后，司徒炎恩的名声越来越大，电话和信函纷至沓来，很多投资人都想给他提供资金让他代为炒股，一下子，司徒炎恩基金就飙涨到100万美元。世界各地的投资管理公司、资产管理公司也都纷纷邀请他去讲学、当顾问。

小小的司徒炎恩之所以能在大大的股票市场游刃有余、叱咤风云，很大程度上是因为他熟练掌握供需关系，有很强的市场敏锐度，能够坚持“买涨不买跌”的投资行为。正因为这样，司徒炎恩才能在变幻莫测的股票市场稳步前进，成为让华尔街股票投资家汗颜、大家争相追捧的“股票小神童”。

“买跌不买涨”和“买涨不买跌”虽然只是前后两个字的颠倒，但却是两种截然相反的投资行为，自然也会带来不同的结果。是“买跌不买涨”还是“买涨不买跌”？是向穷走还是向富走？请朋友们三思而后行。

★★★ 财富语录 ★★★

在投资方式的选择上，穷人往往“买跌不买涨”，盲目乐观，而富人则“买涨不买

跌”，懂得趋利避害。虽然富人没有预测未来的能力，但是在短时间内他们还是能够看到一定的发展趋势的，所以他们遵循“买涨不买跌”的投资原则，培养自身趋利避害的经济意识。

8.

穷人害怕麻烦，富人转换麻烦

追求财富的过程绝不是一帆风顺的，而是会碰到各种各样的麻烦。比如来自资金上的麻烦，来自产品上的麻烦，甚至是来自信誉上的麻烦。面对这些看似剪不断理还乱的麻烦，一个人如何反应如何面对，将决定他未来是富人还是穷人。

简单点来儿说，穷人害怕麻烦，而富人则转换麻烦。

人生本身就充满了麻烦，一时的困难更是不足为道，关键是你用什么态度来对待。这些暂时的绊脚石会让富人们得到成长，也会让穷人们一蹶不振，就像一句俗语所说的那样：麻烦是强者的机会，也是弱者的墓地。

穷人在面对麻烦时，总是表现出一副弱者的姿态，只是不断地抱怨自己命运不济，从来没想过做点儿什么来改变现状。而富人在面对麻烦时则能让自己冷静下来，积极思考、走出困境，每当解决一次麻烦，他们就会像浴火重生的凤凰一样，变得更为强悍。

唐纳·川普是一位著名的商业巨人，他的业务涉及房地产、娱乐、赌场等领域，拥有亿万资产。在光鲜亮丽的表面背后，他曾遭受过致命的打击，他的事业也曾一蹶不振，然而不管碰到的麻烦有多大，他都凭着永不放弃的精神挺了过来，把麻烦转换成了前进的动力。

在20世纪90年代初期，美国房地产非常不景气。覆巢之下岂有完卵，唐纳的房地产也随之贬值，获得的利润越来越少，最后甚至债台高筑，负债额达到了十亿美元。当所有的人都在等着看唐纳的笑话时，唐纳并没有在这个超级大麻烦面前选择逃避。他在第一时间邀请各大银行见面，他主动提出了冻结还款的计划，他明确地告诉银行家们，如果他们继续支持他，他将来就会回报给他们可观的利益，而他一旦破产，那么所有的人都会蒙受巨大的损失。

这些银行家都曾借给唐纳巨额贷款，他们意识到如果唐纳真的破产的话，那么他们很可能连本钱都拿不回来，于是各大银行都同意了唐纳暂缓支付部分贷款利息的计划。经过五年艰苦卓绝的奋斗，唐纳再一次成为美国最成功的企业家之一，而各大银行也获得了可观的利益。

在面临巨大麻烦的时候，唐纳选择了勇敢地面对，最终把麻烦转换成了再次起飞的契机。

当麻烦来临时，无论是选择逃避还是退缩，都无法改变任何事情。只有在第一时间作出反应，才有机会扭转颓势，最终转败为胜。

20世纪80年代初期的时候，沃尔特斯成为当时英国石油公司的领头羊，而那个时候，英国石油公司正遭受着前所未有的危机。早在1973年第一次石油危机爆发时，公司里就潜藏着不安定的因素，只是这种不安定被表面的繁荣景象所掩盖，在职的职员们都活在美好的幻觉里。

新上任的沃尔特斯在一片歌舞升平中看见了潜在的危机，他把这个大麻烦看作对自己的挑战。他上任后，大刀阔斧地进行了一系列改革。他把旧的管理体制比喻成一座金字塔，总裁高高在上地坐在塔尖盲目地指挥整个公司的运转，而这种死板的管理模式已经不能适应日益激烈的全球性商业竞争了。

沃尔特斯大胆地提出了改革方案，他认为“英国石油公司没有一个神圣不可侵犯的人”，只要是对公司有利，每个人都能自由地提出有建设性的意见。经过这样的改革，原来金字塔式的管理模式变成了太阳系式的管理模式，总裁被定位为太阳，而各个分公司则是行星，行星既有着自己的运行轨道，又必须要围绕太阳旋转。这样一来，公司每一个员工都被积极地调动了起来，他们争相发挥自己的聪明才智，让公司面对日益变化着的世界市场作出迅速而有效的反应。

真正的富人在遇到麻烦时，一定会像沃尔特斯这样，在最短的时间内做出反应，带领企业和自己走出困境。而穷人痛恨一切麻烦，如果有位老板让他买一包烟，他一定会不失时机地索要小费，认为自己不能白白跑腿，如果没有小费的话，他肯定不会去，因为他把这种事当做“麻烦”。

穷人对麻烦采取逃避和视而不见的态度，久而久之，会失去大把的机会，而麻烦依旧。不但如此，那些曾经没有得到及时解决麻烦积累起来，会形成一个大麻烦，让穷人苦不堪言。

每个人都希望自己过得顺风顺水，没有人喜欢麻烦，但是生活毕竟是生活。麻烦无处不在，我们根本没有办法阻止它的出现，只能选择用什么态度来面对它。

与其逃避和害怕，不如把一个个迎面而来的麻烦转换成一个个机遇，长此以往，财富将向你招手。

★★★ 财富语录 ★★★

世界上一切事情都是可以互相转换的，不同的是，富人是把坏的事情向对自己有利的方向转变，而穷人则会让事情变得更加糟糕。塞翁失马焉知非福，在麻烦的背后可能潜藏着巨大的机遇。只要积极去面对，不断修正自己不正确的地方，就有可能将麻烦转换为机遇。

麻烦的转换需要一个过程，有时候这个过程会让富人感到累，甚至是心力交瘁，但是他们一定会坚持下来，直到事情步入正轨。

9. 穷人拄别人赏赐的拐杖，富人发现自己的门路

穷人把来自别人的帮助当做天经地义，只会拄着别人赏赐的“拐杖”来生活，而富人则善于发现自己的门路，即使眼前无门、脚下无路，他也能通过自己的努力开辟出一条阳光大道来。

松下幸之助原本是大阪电灯公司的一名职员，大阪电灯公司是当时大阪一家效益很好的电器公司，对于松下幸之助来说，这就是一根质量上乘的“拐杖”。然而松下幸之助并不希望自己一辈子都指望这根“拐杖”走路，他希望能开辟出自己的一条道路。

1916年6月，松下幸之助从所在的电灯公司辞职，他用自己62日元的银行存款以及借来的100日元在大阪的郊区租了一间不到十平方米的家庭小作坊，这个小作坊就是日后名满全球的松下电器公司的雏形。

当时这家小作坊的工作人员只有五个人：松下幸之助和他的妻子并植梅野，妻子的弟弟并植岁男，和松下幸之助一起辞职的两名同事。这些人的工作就是生产松下幸之助研制出的新型电灯插口。

丢掉了“拐杖”的松下幸之助想开辟自己的门路并没有那么简单。他们把电灯插口生产出来后，销路一点儿都不好，十天的时间只卖出了一百个，这样的销售数量不仅无法赢利，反而让他们赔了一大笔钱。在弹尽粮绝的时候，并植梅野只得把自己家中值钱的物件拿到当铺里，换取一点儿生存所需的本钱。

在窘迫的现实面前，松下幸之助尝到了丢掉“拐杖”后的苦头，但是他并没有被困难吓倒。经过认真分析，松下幸之助找到了问题所在，原来他发明的这种新式电灯插口，只不过是安装过程中降低了劳动时间和强度，和电灯用户本身并没有什么直接联系。

虽然找到了症结所在，但是松下幸之助并没有想出一个好的解决方案。为了不拖累两个老同事，松下幸之助让他们自谋生路去了，而他带领着妻子和妻弟继续在这个领域里尝试。

1917年底，松下幸之助终于等到了一个千载难逢的机会。北川电风扇厂让松下公司为他们试制1000个电风扇绝缘底盘。这对松下幸之助来说，既是一个难得的机会也是一个挑战，因为在当时，生产绝缘底盘的技术是保密的，而松下公司在这个领域又存在着一些这样那样的缺陷。

松下幸之助尝试着从中摸出一些门道，然而效果并不是很显著。无奈之下，松下幸之助只好跑到生产相关绝缘底盘的工厂附近寻找废弃物，希望能找到一丝蛛丝马迹。

皇天不负有心人，通过对废弃物的研究，松下幸之助终于彻底解决了技术方面的问题。技术问题解决后，松下幸之助等人就立即投入到了紧张的生产制作之中，为了在规定的时间内交货，他们每天都加班加点地超负荷工作，经过不懈的努力，他们终于保质保量地完成了任务。这一桩买卖让松下幸之助净赚了80日元，虽然不是很多，但是足够让松下幸之助继续发展下去了。

过了一段时间，松下幸之助把家庭作坊搬到了大阪市北区，改名为“松下电气器具

制造所”，开始了真正的创业生涯。

松下幸之助的事业不断扩大，引起了一些同行的嫉妒，他们想着法子打压松下幸之助。然而松下幸之助的公司在重重包围之下依然没有走下坡路，由于产品优势明显，销路越来越好。

松下幸之助不仅找到了自己的门道，并且一直坚持走下去，他还不断地推陈出新，让自己的产品更适合普通大众。当时日本有这样一项规定：在晚上骑自行车时一定要点灯，否则被抓住就要罚款。由于当时电池的造价比较高，一般人根本消费不起。针对这种现实情况，松下幸之助看到了一大片商机，他决定生产一种成本低廉而又经久耐用的电池。有了这个想法后，松下幸之助立即着手进行试验，在经历了一百多次失败后，历时半年之久，他终于研制出了一种可以连续使用50个小时的炮弹形自行车电池。

正当松下幸之助为自己的发明而兴奋时，却遇到了一个难题，那就是批发商们对这种新型电池不感兴趣，以至于大批存货积压，松下幸之助的公司面临着倒闭的危机。松下幸之助为了走出困境，想出了一个奇妙的销售策略，他雇了很多人，让他们向大阪市的每一家自行车行赠送三盏电池灯。尝到甜头的经销商们很快纷纷上门求货，从此松下幸之助大踏步式地迈进，很快就建立起了自己的商业帝国。

从松下幸之助的成功经验来看，他之所以能从一贫如洗到成功建立起自己的商业帝国，一个重要的因素就是他善于发现适合自己的门路，并且毅然地扔掉了别人给的“拐杖”。试想一下，如果当初松下幸之助只满足于在大阪电灯公司里上班，就不可能有日后光辉的成就。

穷人们之所以成为穷人，往往就是缺少一种丢掉别人的“拐杖”的勇气。穷人们总是寄希望于别人，希望别人能把他把一切都做好，专拣现成的。要知道，天下没有白吃的午餐，即使有，那些白吃的午餐味道也不会好到哪儿去。

所以他们注定无法摆脱穷人的命运。

窍门满地跑，看你找不找。一个行业有一个行业的门道，总有一个门道是适合你的，与其拿着别人的拐杖在黑暗中机械地摸索，不如扔掉拐杖，来寻找自己的门路。

★★★ 财富语录 ★★★

“拐杖”并不是穷人的专利，当富人在不能自己独立行走时，也会选择使用拐杖。但是他们使用拐杖的目的是让自己更快地学会走路，而不是像穷人那样，把拐杖当做自己的终身工具。当富人学会独立行走时，无论多好的拐杖，他们都会弃之不用，因为他们明白，用拐杖走路的人是不可能拿到长跑冠军的，而人生则是一场长跑比赛，只有那些抛弃拐杖的人才能名列前茅。

穷人总认为丢掉拐杖后自己会无路可走，其实是因为他们找不到可以上路的门，其实这道门就在他们的心里。只要有勇气和决心，就能够打开这道门，通往辽阔的世界。

10.

穷人把贫穷看成苦难的源泉，富人把贫穷看成幸福的沃土

穷人为自己的贫困感到难过，认为这是自己苦难的根源。而富人却把贫困看做是生长幸福的沃土，他们庆幸自己不是富人的后代，因为这样他们就有机会成为富人的祖先！

贫困对于穷人来说，是一副沉重的枷锁。他们因为贫困而不敢冒险，生怕连自己身边仅有的一点儿余粮也会失去；他们因为贫困而不敢梦想，把一切可能改变他们命运的做法当做是痴心妄想；他们固守贫穷，在心底深处，却又不安于贫穷，于是他们就怨天尤人地把贫穷看做对自己的诅咒，一种无法改变的恶性循环。

在生活中，我们随时随地都能看到这样不思上进的穷人。做孩子的抱怨家长没钱没势，不能让自己上名牌大学、开名车、进知名企业，而做父母的则把全部赌注压在孩子身上，望子成龙望女成凤，虽然他们自己并没有垂垂老矣，完全有时间和精力去开创自己的事业。到最后，两代人互相埋怨，然后得出一个似是而非的结论：“龙生龙，凤生凤，老鼠的孩子会打洞。”

很多穷人都幻想自己有一个富得流油的亲戚，这样自己就能鸡犬升天，分到一杯羹。当然这种想法大多是白日梦，他们从来没有想过靠自己的努力来获得的财富。还有一些穷人则属于志大才疏型的，他们总是满嘴跑火车，说如果自己有一笔启动资金，就能创造出让世人刮目相看的财富，他总是对人们说：“我有一个好项目，可惜没有资金。”然后长叹一声生不逢时，颇有些英雄无用武之地的悲壮情怀。

相比这些形形色色的穷人，那些生来贫困的富人则务实得多，他们把贫穷当做对自己的激励。因为贫困，他们才拥有强烈致富的愿望；因为贫困，他们才不得不努力提升自己的素质，寻找致富的机会；因为贫困，他们把冒险当做家常便饭，有时甚至不得不孤注一掷。当这些富人通过不懈的奋斗获得巨大的财富时，回想起以前贫困的日子，他们都会发自肺腑地感谢那段贫困的时光，因为他们明白，正是这些艰苦的日子，成就了现在的他们。

陈丽华是曾经的内地第一富婆，但是她小时候的家境是非常贫寒的。由于家里经济条件有限，她在高中时就被迫辍学了，退学后，陈丽华做起了家具维修的生意。

由于陈丽华为人讲究诚信，并且富有经商头脑，很快她的生意就做得红红火火，没过多久就创办了属于自己的家具厂。1982年，她移居香港，用自己之前做家具赚来的钱购置了12所别墅，由于她买进时价格非常低，转手了几次后，她积累了一笔相当可观的财富。

1996年，陈丽华在北京投资了5亿多元创办了长安俱乐部，这个俱乐部成为当时中国最好的私人俱乐部之一。成功后，有人问她没有上过大学是否有些遗憾，她笑着回答：“其实，贫穷就是一所最好的大学。”

很多富人和陈丽华一样，并非一开始就拥有财富，但是他们都具有把贫穷转换为前进动力的能力。他们不相信命运，不相信自己会穷一辈子，他们这种获得财富的欲望大得惊人，足够在最短的时间让他们把自己的想法付诸实践。

而穷人的心里就没有像富人那样获得财富的强烈欲望，他们总是认为成功遥不可及，只能出现在美好的电影里和虚幻的梦中。这样一来，穷人就真的是没有成功的希望了，因为你能否成功，取决于你的欲望有多强烈，只有怀有强烈成功欲望的人，能够在瞬间迸发出巨大的能量，才能扭转自己贫穷的地位，否则，即使穷人有一百万一千万，他也只能称为有钱人，而不能称为“富人”。

有个叫福勒的美国小男孩，他家里有八个孩子，过得非常拮据，以至于他在5岁的时候就要帮着大人做家务。

在这样一个贫困的家庭里，却有一位杰出的母亲，她深深知道，自己生活的这个世

界是多么的富有，自己的家庭不该如此贫困。只要一有机会，她就会对福勒说：“我不相信我们的贫穷是上帝的意愿，我们的贫穷和上帝一点儿关系也没有，而是因为你的父亲从来就没有过致富的愿望，而家里的任何成员也没有出人头地的想法。”

由于受到母亲潜移默化的影响，福勒从小就有这样一个观念：所谓的贫穷，只是因为还没有产生要致富的想法。这个观念彻底改变了福勒的人生，他经过自己的拼搏，最终成为了一名蜚声国际的富人。在谈到自己的成功时，他依然用母亲的话说：“我们家从前之所以贫穷，是因为我的父亲没有产生过要致富的想法，而我则一心想成为富人的祖先。”

贫穷是一位名师，它赋予我们致富的智慧。约翰·洛克菲勒就曾教导儿子说：“从某种意义上讲，贫穷也可以成为人的一项资本，对此我深有体会。每当我回忆过去，我会非常感激上帝，他赐给了我这项你从未有过的资产。你一定想不到，在我幼年时，家境是如何贫寒，有时过着三餐不继的日子。”

是的，对于那些想致富的人来说，最先做的就是停止抱怨，改变自己的思维，贫穷不是你困难的源泉，而是你幸福的沃土。抱怨只会让现实变得更糟，只会让财富离你越来越远，要知道，《福布斯》排行榜上的富人，没有一个是靠买彩票发家的，所以勇敢地去做梦吧，没有什么人能剥夺你做梦的权利，只要你敢于做梦，就有机会成为富人。

当然，敢于做梦只是最基本的要求，要想真正获得财富，就要不停地做事，给自己的梦想定一个期限，作一份具体的实施计划。当你的事做到位了，做圆满了，梦也就成真了。

★★★ 财富语录 ★★★

穷人把贫穷视为蛇蝎猛兽，富人却把贫穷当做自我实现的动力来源。在电影《乱世佳人》中，女主角在面对被战争毁于一旦的破败家园时，她在穷困饥饿中向上帝发誓：“请上帝为我作证，我绝对不会被眼前的贫苦困境弄垮，等到熬过了这段最苦的时光，我将让自己以及亲人们彻底告别饥饿！”

这就是贫穷带来的能量，做穷人还是富人，就看你懂不懂得利用这巨大的能量了。

11.

穷人把一个行业做砸才跳槽，富人把一个行业做透才跳槽

现实生活中，跳槽是一种极为普遍的现象。而各人选择跳槽的原因则各有不同。

一般穷人跳槽的理由包括：认为自己不能适应工作的环境，处处不如意；觉得自己的待遇和自己的付出不成正比，公司不能给自己相应的回报，无法满足自己的物质需求；在工作上一遇到点儿问题和困难，就认为自己无法胜任这个工作，从而选择放弃。

穷人跳槽的原因都是消极悲观的，他们把一个行业做砸了、把自己做死了就想着逃避，因而选择跳槽，期望在另一个行业脱胎换骨、从头来过，然而他们这种对待工作的消极态度会使他们陷入无尽的恶性循环中，从一个行业跳到另一个行业，对自己所从事的行业都懂一点儿皮毛，却没有一个是精通的，结果只能沦为“半吊子”，终究无法专业卓越、脱颖而出。

而富人却截然不同，他们一旦选择跳槽，则是通过精心分析和慎重考虑的。在跳槽之前，他们都已把这个行业做精做透，并且成为了这个行业内的专家高手，不但熟练掌握这个行业相关的专业技能，而且在这个行业建立了庞大的关系体系，使其成为自己的永久资产以及做任何其他行业的财富。

纵观古今中外卓有成效的富人，都不是随意盲目跳槽的人，他们一旦进入到某个行业就会全身心地投入，用最快的速度最短的时间掌握行业内的相关知识，只有把这个行业做透后，他们才会根据现实中的具体情况来慎重考虑跳槽事宜。

日本著名跨国集团三洋电机公司的创始人井植熏便是富人中典型的代表。

1925年，初中毕业的井植熏就离开家乡进入姐夫松下幸之助创办的“松下电器制作所”当学徒。井植熏一心想成为像姐夫松下幸之助那样成功的企业家，所以工作非常认真。他白天埋头苦干，兢兢业业地完成本职工作，晚上就去附近的夜校学习机械制造、商业会计等基本技能和相关知识。

这样坚持了整整八年，井植熏的个人素质得到了显著的提高，同时，他的工作业绩也在同事中占有明显优势，这使得他在19岁时就被提升为工厂厂长，随后又被晋升为公

司常务董事兼制造部长，成为姐夫松下幸之助的得力助手以及松下公司不可或缺的重要人物。

井植熏一心一意地在松下公司工作了24个年头，已然成为电器机械行业的专家。摸透这个行业后，雄心勃勃的井植熏果断选择跳槽，打算自己创业，这对姐夫松下幸之助而言，不能不说是一个沉重的打击。

由于之前20多年的工作经验和积累以及当下的不懈努力，井植熏将自己的公司经营得井井有条。只用了短短十年的时间，就在全日本家电行业中占据了领先地位。

到20世纪80年代末，井植熏的三洋公司在世界各地已经拥有一百多家从事制造或销售的子公司及孙公司。整个三洋集团的年销售额高达15万亿日元。如今的三洋电机株式会社已然成为名副其实的横跨大西洋、太平洋、印度洋三大洋的跨国集团。

在同一个公司工作了整整24年，然后毅然选择跳槽，开始自己创业，这在常人眼里，是非常不可思议的事情。尤其对于穷人来说，这样的事情完全不可能发生在他们身上。穷人要么频繁跳槽，能在同一个公司坚持24个月就已经非常不容易了，如果真有这样的定力，在同一个公司工作24年，他们也必然养成惰性，变得安于现状、不思进取，更不会想着辞职创业了。

然而富人井植熏却做到了，他在松下公司工作时，兢兢业业，努力学习专业技能和经营管理知识，不断提高自身的素质和能力，同时，他也不忘自己的志向，当在电器机械这个行业做透后，他就果断选择跳槽，自己开始创业，从而完成了人生中至关重要的一次飞跃，向着更远大的财富目标奋斗。

像井植熏这样的富人还有很多，其中，亚洲首富李嘉诚就是一个非常懂得通过跳槽来提高自身能力的富人。

被迫辍学的李嘉诚找到的第一份工作是茶楼堂倌。虽然这个工作很苦很累，但是勤快且善于动脑筋的李嘉诚却总能把活做得干净漂亮。在做好本职工作的同时，李嘉诚还会留意茶客之间的谈话，从中他学到了很多。老板因为李嘉诚出色的工作表现，对他大加赞赏，并且给他涨了工资。

当了一年多的堂倌后，李嘉诚觉得继续在茶楼工作已经没有多大的发展潜力，于是

他离开了茶楼，跳槽到舅父庄静庵的钟表公司工作。

凭借自身的努力和实力，李嘉诚迅速在钟表公司站稳了脚跟，并且从一个泡茶扫地的小学徒晋升为公司属下的高升街钟表店的店员。除了认真完成自己的分内工作外，李嘉诚还像一个老板一样时刻关注钟表市场的行情。

在将钟表行业做透后，17岁的李嘉诚毅然地向舅父递出辞呈，选择跳槽到别的行业发展。跳槽前，他将自己对钟表行业的看法告诉了舅父，建议舅父尽快填补中低档表业的空白。结果如李嘉诚所料，中低档表成为香港表业的主流，香港也随之与瑞士、日本瓜分了世界高、中、低档钟表的市场。

离开舅父的钟表公司后，李嘉诚跳槽到一家五金制造厂当推销员，他勤奋善动脑筋，业绩非常突出，很快便从同事中脱颖而出。

将五金业做透后，李嘉诚看到五金业已没有太大的发展空间，于是便跳槽到正蓬勃发展的，有着更好前景的塑胶行业当推销员。凭借着自身的勤劳和创新意识，李嘉诚没过多久就成了员工里的佼佼者，并被提升为部门经理，两年后又晋升为塑胶带制造公司的总经理。为了能够尽快掌握塑胶生产的专业知识，将塑胶行业做透，李嘉诚亲自下车间和工人一起工作。

在短时间内成为公司骨干的李嘉诚并没有安于现状，就此停滞不前，他深知自己再成功也只是一个高级打工仔，为了实现自身价值的最大化，他选择跳槽，开始了自己的创业生涯。

无论从事哪个行业，李嘉诚都能把工作做得有声有色，他努力学习专业技能和经营管理知识，深入研究行业的发展趋势。当他把一个行业做透，认为在这个行业已学不到新知识并且这个行业的发展空间并不大时，他就会选择离开，跳槽到另外有发展潜力的行业中去。

李嘉诚多次的跳槽经历不仅丰富了他的商业知识，而且让他结识了很多朋友，教会了他许多的社会知识，为他日后的飞黄腾达打下了坚实的基础。

富人的跳槽是有针对性的，不像穷人那样盲目地跳槽，他们会在权衡比较下，作出最好的选择，以确保自己的每一次跳槽都是人生中一次质的飞跃，让自己越跳越有价

值，达成一个又一个财富目标。

这也正是穷人和富人的区别：穷人把一个行业做砸才跳槽，富人把一个行业做透才跳槽。

看了这篇文章后，想要发财致富的你，是否要改变一下自己对跳槽的看法和态度呢？

★★★ 财富语录 ★★★

穷人在一个行业里工作，一旦做砸了或者厌倦了就会不负责任地跳槽，这种跳槽是带有逃避性质的，对个人的发展没有任何帮助，不但学不到专业技能赚不到钱，而且会浪费自己的精力和宝贵的时间，越跳越穷。

而富人之所以选择跳槽，是因为他们在把这个行业做透后，发现再在这个行业做已经没有什么大的收获和发展前景，迫切需要寻找一个更宽更广的舞台，来发挥自己的能力，大展自己的拳脚。这种跳槽的出发点是正确的，也只有这种跳槽才能帮助你在追求财富的道路上大获全胜。

第五章方式不同：穷人专心细节，富人留意大事

1.

穷人从小处着眼，富人从大局观思考

大家或许都听说过这样一个笑话：

有一个美国人、一个法国人和一个犹太人被审判要关进监狱五年，在进监狱之前，法官答应分别满足他们每人一个要求。

视雪茄如命的美国人想都没想就要求要五大箱雪茄。追求浪漫的法国人提出要一个美若天仙的女人来陪伴自己。而犹太人在经过深思熟虑后，出人意料地要了一台可以时与外界保持联系和沟通的电脑。

五年刑满后，选择雪茄的美国人第一个从监狱里冲出来，只见他嘴巴里、耳朵里、鼻孔里塞满了雪茄，迫不及待地向来接自己的亲人大喊道：“给我打火机，给我打火机！”原来他当时只顾着要雪茄，却忘记雪茄还需要打火机来点燃了。

第二个出来的是法国人，只见他两手都抱着一个哇哇大哭的小孩子，一会儿哄哄这个一会儿哄哄那个，忙得不可开交，正怀有身孕的美丽妻子一手挽着他，一手还牵着一个小孩子。

选择电脑的犹太人最后一个走出监狱，他紧紧地握着法官的手激动地说：“这五年来我一直用电脑与外界保持着联系，我的生意不仅没有因为我进监狱而停滞破产，反而越做越好，翻了好几番。为了对你当年的帮助表示感谢，我现在也可以满足你一个要求，请你尽管说，就算是一辆劳斯莱斯我也可以送给你。”

大家在笑过之后，或许多多少少能从其中得到一些启示。美国人光想着要雪茄，却忘了考虑抽雪茄还需要用打火机这一辅助工具，因此在监狱的五年里只能看着雪茄兴叹；法国人为了贪图一时的享乐和风流，结果儿女成群，俨然成了一名“奶爸”；而犹太人则选择了电脑与外界保持联系，尽管行动受限，但是眼界并没有因此受阻。

三种不同的选择决定了三种不同的生活状态。美国人和法国人因为只从小处着眼，只为满足自己一时的需求而提出了片面的要求，结果使自己处处受限。而犹太人则从大局出发，统观全局，运筹帷幄，为自己创造了更多的财富。

这也恰恰是穷人与富人的区别：穷人只从小处着眼，紧盯着自己的小口袋，而富人则能从大局观思考。

美国商界有这样一句箴言：“愚者赚今天，智者赚明天。”富人都是智者，他们能总览全局、统筹兼顾，所以才能从大局观思考，为自己赢得满堂彩，获取全面的胜利。

哈尔滨翔鹰集团股份有限公司董事长刘迎霞就是一个注重从大局观思考的人。

1992年，刘迎霞从部队转业后开始下海经商，创建了翔鹰装饰公司。

经过多年的艰苦创业，拥有敏锐商业头脑的刘迎霞带领手下的员工将一个单一装饰公司发展成为一个拥有11家子公司、8亿多元总资产的多元化经营的现代民营股份制企业集团，公司分布于哈尔滨、齐齐哈尔、北京、大连、香港以及法兰克福等地，产业范围涉及建筑装饰、房地产开发、水利、筑路等工程领域以及高科技产业、市政公用等多个领域。

刘迎霞在创业从商期间，一直坚持用高瞻远瞩的目光从大格局思考问题，她认为中国入世以后，经济一体化以及网络信息化的进程迅速加快，企业如果不大力发展高新技术产业，就一定会失去发展机遇和竞争力。于是她将“走科技强企之路”作为企业的重要战略，注重与科研单位合作，同时与大连理工大学合伙成立了集产、学、研于一体的新型材料研究开发中心，双方的合作方式是企业提供资金和场所，学校则提供人才和技术。这些举措不仅促进了高校科研成果的转化，而且还使翔鹰集团发展成为一个以新材料、新技术为主导的高科技民营企业。

与此同时，刘迎霞还意识到企业要想做大做强就必须放在整个国际大环境中去谋划，于是她利用当地政府大力扶持民营企业的政策，积极创建经贸公司，申请进出口权力，并且大力从国外引进资金和项目。

1998年底，刘迎霞投资3000万马克和美国GSI公司合作，在德国法兰克福建立了嘉兴纺织有限公司，这次合作很好地将我国传统的印染纺织工艺与世界先进的科技相结

合，生产出来的产品现已销售到世界20多个国家和地区。

2000年，刘迎霞又邀请马爱珍等一批台湾女企业家来大陆洽谈合作项目，同时签订了与台湾女企业家协会集资建立“海峡两岸女企业家创业园区”的协议。在刘迎霞统筹全局的战略指导下，翔鹰集团得到了迅速的发展和壮大，不论是在企业规范、管理水平方面，还是在经济效益方面都取得了非常骄人的成绩，在同行业中首屈一指。

我国著名的红顶商人胡雪岩曾这样阐述过自己的商业思想：“生意做得越大，眼光就要放得越远。做大生意的眼光，一定要看大局。你的眼光看得到一个省，就能做一个省的生意；看得到天下，就能做天下的生意；看得到国外，就能做全世界的生意。”刘迎霞深谙此道，所以她在创建企业、追求财富的过程中，才能以高瞻远瞩的目光从大局观看问题，思考问题。也正因为这样，她才能带领翔鹰集团走出省，走出中国，走向世界，她才能够成为中国十大女富豪之一。

如果没有从大局观思考问题，刘迎霞就不可能将单一的建筑装饰公司发展成为多元化经营的企业集团；如果没有从大局观思考问题，刘迎霞就不会想到发展高新技术产业；如果没有从大局观思考问题，刘迎霞就不可能与美国GSI公司合作带领翔鹰集团走向世界市场。

是的，眼界决定高度。眼界过低，做事总是从小处着眼，就会在无形之中给自己设限，不利于自身的发展和财富的创造。只有眼界放高放远一点儿，心胸放宽一点儿，站在全局的高度思考问题，才能在致富之路上走得更远。

★★★ 财富语录 ★★★

富人作任何一个决策都会从大局出发。如果想从穷人变为富人，就要有意识地努力提高自己的宏观把握能力，在对问题的决策上培养自己的大局观，学会从大格局思考问题。

2.

穷人做事看心情，富人做事有计划

在谋取财富的大舞台上，每个人都是自己的导演，要想获得满堂彩，就要有计划地

导演好每一个桥段。在这一点上，穷人和富人有着明显的差别。

穷人是个糟糕的导演，做事总是看心情，结果弄得一团糟，他们心情好的时候就愿意去做并且做得也不差，一旦心情不好做什么事情都打不起精神，就算是平常喜欢的事情也不愿意去做。而富人则是一个优秀的导演，他们做事情总是根据自己的计划有条不紊地进行，几乎从来不会因为自己心情不好而打乱自己做事的计划。

显然，做事有无计划是穷人和富人的分水岭。做事有计划，那么一切事情都会按照事先的计划一步一步、脉络清晰地执行，这样各个击破，终究能够实现自己的财富目标。而做事没有计划，一切全看心情来定，就会导致事情失去控制，一团混乱，这就好比没有方向的航行，永远都无法到达目的地。

时任美国伯利恒钢铁公司总裁的查理斯·舒瓦普因公司经营不善、效益不佳而向效益专家艾维·利请教“如何提高做事的效率”的方法。

艾维·利听后，胸有成竹地对查理斯·舒瓦普说：“我可以在10分钟内给你一样东西，这个东西能将你们公司的业绩提高50%。”

查理斯·舒瓦普对艾维·利的话怀有疑虑，心想世界上怎么会有这么神奇的东西。这时，艾维·利递给查理斯·舒瓦普一张白纸，说道：“请你在这张纸上写下你明天要做的6件最重要的事情。”

查理斯·舒瓦普照着艾维·利的要求，花了5分钟写完。“现在，请你针对你所写的事情，按照它们对你和你公司的重要程度，由高到低用数字标明次序。”查理斯·舒瓦普又照着艾维·利的要求花了5分钟完成了。

艾维·利继续说道：“好了，把这张纸放进你的口袋，明天早上第一件事情就是把这张纸拿出来，先做第一项最重要的事情，全身心地投入进去，不要考虑其他事情。等第一件最重要的事情完成以后，你再用同样的方法做第二件、第三件事情，直到你下班为止。如果当天只做完第一件事情，那也不要紧，因为你每天总是在按计划做最重要的事情。每天都坚持这样做，当你发现它确实提高了你的做事效率并对它的价值深信不疑的时候，你再将这种方法传授给你的员工。这个试验你想持续多久就持续多久，然后寄一张支票给我，你认为我传授的这个方法值多少钱就给我多少钱。”

一个月以后，艾维·利收到查理斯·舒瓦普寄来的一封信，里面还附有一张2.5万美元的支票。查理斯·舒瓦普在来信里说这是他一一生中最有价值的一课。

凭借艾维·利所传授的方法，5年以后，这个当年不为人知的小钢铁厂发展成为世界上最大的独立钢铁公司。

一个曾经鲜为人知的小钢铁厂，只用了短短五年的时间，就一跃成为世界上最大的独立钢铁厂，之所以能有这样华丽的转身，很大程度上是因为这里的每个员工都依照艾维·利所传授的方法对事情的轻重缓急进行规划，并且按照这个计划严格地贯彻执行。正因为有计划地做事，查理斯·舒瓦普才能带领员工高效完成工作，从而将钢铁公司做大做强。

其实，小到每一天的点点滴滴，大到一生的财富目标，计划都是不可缺少的。纵观历史上卓有成效的富人，他们都对自己未来的发展有着清晰具体的计划，并且会坚定不移地按照计划执行。

其中，韩裔日本人、软件银行集团董事长兼总裁孙正义就是一个非常典型的代表。

孙正义在19岁的时候就为自己作了一个50年的人生规划，这个规划的具体内容是这样的：30岁以前，要成就一番事业，向所投身的行业证明自己的存在，光宗耀祖；40岁以前，要拥有至少1亿美元的资产，足够做一件大事情；50岁以前，要选择一个非常重要的行业，并且把重心都放在这个行业上，争取在这个行业做到最好，公司要拥有10亿美元以上的资产来进行投资，整个集团要拥有1000家以上的公司；60岁之前，完成自己的目标，公司营业额要超过100亿美元；70岁之前，把事业传给下一任接班人，自己回归家庭，安度晚年。

个人蓝图描画好后，孙正义开始逐步实现自己的计划。23岁时，孙正义又花了1年多的时间来想自己到底要做什么，他把自己所有想做的事情列成一个清单，总共有40多条，然后，他又逐一地对每一件事情进行详细的市场调查，并分别做出了10年的预想损益表、资金周转表和组织结构图（如果当时把这40多个项目的资料全部整合起来，足足有10多米高）。

随后，孙正义又列出了25项选择事业的标准，包括该工作是否能让自已全身心地

投入一辈子，10年内自己是否能在这一行业成为全日本第一等等。按照这些标准，孙正义分别给自己的40多个项目打分排队，最终，计算机软件批发业务从中脱颖而出。

如今，54岁的孙正义正按照自己的计划如火如荼地进行着自己的事业，他的名字也早已入驻《福布斯》财富榜。

从开弹子赌博机店小老板的儿子到今天腰缠万贯的大富豪，这个在常人眼里一辈子都很难实现的飞跃，孙正义却只用了短短的十几年时间。之所以能有这么高的成就，完全得益于他做事有计划。

试想，如果孙正义做事没有计划，不分清轻重缓急，只是随着性子看心情做事，那么他还会在短短的时间内实现自己的财富目标吗？

相信不用回答大家也心知肚明。由此可见，在追求财富的道路上，做事有计划是非常重要的，它是每个想成为富人的人所应具备的素质。也只有那些做事有计划、有条理的人，才能优雅从容地摘取到财富之树上的硕果。而那些做事只看心情，没有计划的人往往只能与财富擦肩而过。

那么，亲爱的朋友，你作好成为富人的计划了吗？

★★★ 财富语录 ★★★

做事有计划能够帮助人们消除各种不良情绪的困扰，一旦心中有了计划，就算遇到一些突发事件也能安之若素，泰然处之，不会因此而大乱分寸，坏了心情。穷人之所以看心情做事，就是因为心中没有计划，一遇到一些突发事件就产生烦躁、悲伤等不良情绪，随之影响到做事的效率。如果想要脱贫致富，就要摆脱情绪的控制，养成做事有计划的习惯。

3.

穷人看短期收入，富人看长期回报

有这样一个寓言故事：

很久以前，有两个饥肠辘辘的人在路上遇到一位长者，这位长者打算恩赐给他们每

人一样东西，要他们在—根钓鱼竿和—篓活蹦乱跳的大鱼之间作出选择。

其中有一个人想都没想就迫不及待地要了那篓鱼，而另外一个人则在深思熟虑下选择了钓鱼竿。得到长者的恩赐后，两个人分道扬镳。

拿到—大篓鱼的那个人乐不可支地找了一堆干柴生起篝火煮鱼吃，他狼吞虎咽，还没来得及品味鲜鱼的肉香就已经连鱼带汤吃了个锅底朝天，然而饱餐—顿后，他又变得—无所所有，结果没过多久，他便饿死在空荡荡的鱼篓旁。

另—个选择钓鱼竿的人则忍耐着暂时的饥饿，艰难地提着钓鱼竿向海边走去。经过遥远的跋涉，他终于来到了海边，开始了捕鱼为生的日子。几年后，他盖起了属于自己的房子，建造了自己的渔船，有了妻儿子女和温馨的家庭，在海边过着幸福安康的生活。

聪明的读者或许都能从这个寓言故事中受到—些启示，故事中那个选择—大篓鱼的人显然是目光短浅的，他仅仅只为了消除当下的饥饿感，而匆匆选择了现成的鱼来填饱肚子，却压根儿没有考虑过吃光鱼以后所要面临的问题。正因为这样，他在得到了暂时的满足后，终究难逃饥饿的来袭，最终只能守着空空的鱼篓抱憾而死。

而通过再三思量选择钓鱼竿的人则是极为明智的，他深知，选择—篓鱼只能解决短时间的问题，但从长远来看，却是没有任何益处的。选择钓鱼竿，虽然暂时不能解决问题，无法马上从中获取好处，但利用它可以钓到鱼，这样的话，长期的食物来源也就得到了保障。结果证明，他的出发点和选择都是正确的。

现实生活中，有很多人像故事中那个选择—篓鱼的人—样鼠目寸光，他们只追求短期的收入和利益，却从来不考虑后续的发展和长期回报率。当然，也存在有—部分人具有故事中选择钓鱼竿的那个人的长远眼光，能够注重长期回报而不仅仅局限在短期的收益上。

和故事的结局—样，看待利益的不同态度，自然会导致两种截然不同的命运。而这恰恰也是穷人和富人的区别：穷人看短期收入，富人看长期回报。

这里，我们不妨再来看—个案例：

从前有三个年轻人一起结伴外出闯荡，希望能找到发财致富的机会。

在不断的寻求过程中，这三个年轻人终于在一个偏僻的山镇发现了一种又红又大、香甜可口的苹果，这种苹果非常诱人，看上去就有想吃的冲动。但因为这个山镇经济贫困，交通比较落后，所以这些优质苹果都只是以非常便宜的价格在当地售卖。三个年轻人一致认为这是一个非常难得的商机，于是想带苹果走出这个山镇，借此发财致富。

第一个年轻人当即拿出自己身上所有的钱财，购买了10多吨最好的红苹果运回自己的家乡，并且在家乡以是原价三倍的价格销售。就这样来回往返了数次，他成了家乡的第一个万元户。

第二个年轻人则在思考片刻后，用自己身上一半的钱购买了一百棵优质的苹果苗。将苹果苗运回家乡后，他就立刻承包了一片土地来栽培，并且花了整整两年的时间来浇水灌溉，精心照料苹果树。

而最后一个年轻人则在山镇待了好几天，这几天他一直绕着果园周围东看看西看看。经过细心的考察后，他最终找到了果园的主人，用手指着苹果树下面的泥土说：“我想购买这些泥土。”

果园主听了年轻人的话后，大吃一惊，先是一愣，随后以为他是在开玩笑，便摇摇头说：“对不起，我们不卖泥土，要是把泥土卖了，还怎么种苹果啊。”

然而这个年轻人并没有半点儿开玩笑的意思，他弯下腰从地上抓起一把泥土，严肃地恳求道：“我只要这么一小把，请你卖给我吧，要多少钱都行！”

果园主看到年轻人的举动后，感到非常纳闷，心想这个年轻人脑子肯定有问题，别人都花钱买苹果，他却竟然花钱买一把没用的泥土，于是便不耐烦地打发他道：“好吧好吧，你给一块钱拿走吧。”

年轻人带着买来的泥土回到了家乡，大家看他出去一趟却只带了一把泥土回来，都开始嘲笑他，但他对此不以为意，并且拿着泥土找专家化验，分析出了泥土所含的各种成分、湿度等。

紧接着，这个年轻人又承包了一片荒山坡，并用了整整四年时间来开垦、培育与带

回来的那把泥土成分一样的土壤，培育成功后再在土壤上面种植苹果苗。

十年后，第一位购买苹果的年轻人仍然往返于山镇与家乡之间，将苹果买回来销售，这样非常辛苦但所赚的钱却越来越少。

第二个购买树苗的年轻人早已有了属于自己的果园，但是因为土壤不同，生长出来的苹果并没有想象中的香甜诱人，但总算还能从中赚得一定的利润。

第三个购买泥土的年轻人，却出人意料地成为其中最富有的人，他培植的苹果非常优质，生意也非常红火。

三个年轻人在同样的机会面前，作出了不同的选择，从而产生了不同的结果。其中第一个年轻人只看到了苹果所带来的短期收入，结果十年来并没有多大的进展，也并没有获取巨大的财富；第二个年轻人虽然目光放长远了一些，但还是没有找到实现高回报率的最好方法，因此也只能赚得极为有限的利润；而第三个年轻人不仅具有长远的眼光，注重长期回报，而且也使用了最正确的方法，最终成为了一名富翁。

由此可见，在追求财富的过程中，只看短期收入或许能帮助你获取暂时的利益，但却无法保证长期的财富积累，只有注重长期回报，考虑长远的人才能收获到最多的财富。

所以，如果想要进入富人的行列，就必须要将目光放长远一些，注重长期回报，千万不可被短期利益冲昏头脑。

★★★ 财富语录 ★★★

投资一笔钱进去，穷人看短期内能赚到多少钱，而富人则是看较长一段时间内的回报。短期收入或许能帮助你在短期内保持衣食无忧的状态，满足你暂时的物质需求，但是用长远的眼光来看，它却无法给你一个长期的物质保障。真正的富人懂得放长线钓大鱼的道理。

4.

穷人常犹豫不决，富人则当机立断

犹太人被认为是“世界上最会赚钱的民族”，他们说过这样一句谚语：“人的一生中，有三种东西不能使用过多，做面包的酵母、盐和犹豫。”对于最有经商头脑的犹太人来说，酵母放多了，面包就会发酸；盐放多了，菜就会很咸；而做事总是犹豫不决、优柔寡断，则会痛失很多获取财富的机会。

的确，纵观古今中外卓有成就的富人，他们都具有一个共同的特征：当赚钱的机遇降临时，总能当机立断，立即出手，抢得赚钱的先机。相较之下，那些优柔寡断、举棋不定的人却总是错失赚钱的良机，与财富失之交臂，所以他们在追逐财富的过程中总是无法获得成功。

这正是穷人与富人之间的差距：穷人常犹豫不决，富人则当机立断。

这里，我们不妨一起来看一则寓言故事：

有两个穷人一起到海边去玩，玩累后，他们都躺在沙滩上睡着了。其中有一个穷人做了一个梦，梦见海对面的岛屿上住了一位大富翁，这位富翁的花园里种满了玫瑰花，而在一株白玫瑰的根下，埋着一大罐黄金。

醒来后，这个做梦的穷人将自己的梦告诉了另一个穷人，说完后，他便犹豫不决地自言自语道：“我是去还是不去呢？也不知道这个梦到底是不是真的，如果是假的，那我就白跑一趟了；如果是真的，我要不去就太可惜了。唉，真头疼！到底去还是不去呢？”

正在他左思右想，拿不定主意的时候，另一个穷人也有些动心了，于是他果断地说：“要不你把这个梦卖给我吧！”做梦的人此时正在犹豫中煎熬，听说对方要买自己的梦，便顺势答应了。就这样，第二个穷人用少许的钱把梦的所有权买了回来。

买到梦后，第二个穷人便启程去海对面的那座岛屿。经过千辛万苦的长途跋涉后，他终于来到了这座岛屿，并且发现这座岛上确实住着一位富翁。为了接近这位富翁，他自告奋勇地去富翁家做了园丁。

富翁家的花园非常大，里面果然种满了各种颜色的玫瑰花，工作之余，买梦人就一棵挨一棵地挖掘搜寻，日复一日，年复一年，终于有一天，他从一株玫瑰花的根底下挖出来一大罐黄金。

买梦人欣喜若狂，他带着挖出来的一大罐黄金回到了家乡，成为了当地最富有的人。而当年那个卖梦的穷人依旧是个穷光蛋，当得知这个消息后，他对自己的犹豫不决懊恼不已。

从上面这个故事我们可以看出，犹豫不决是致富之路上的拦路虎、绊脚石。因为优柔寡断、左思右想，卖梦人将本该属于自己的致富机会拱手让给了别人，于是也就彻底与财富绝缘。相反，因为当机立断、刚毅果决，买梦人才会抓住机遇，最终找到迈进财富大门的金钥匙。

由此可见，当机立断是成为富人所必备的能力。尤其是在当今这个瞬息万变的信息社会，机会稍纵即逝，一旦不及时抓住就一去不复返。因此，当机立断的能力显得尤为重要，向穷走或向富走很有可能就取决于这一瞬间。

美国百货业巨子约翰·甘布士便深知此中的道理。

曾有一段时期，约翰·甘布士所居住的伯维尔地区遭遇经济危机，很多工厂和商店都因此纷纷倒闭，不得不以极低的价格（当时1美金可以买到100双袜子）疯狂抛售自己堆积如山的存货。

当时，还是一家织造厂小技师的约翰·甘布士看到这种情形后，便毫不犹豫地拿出自己的积蓄来收购这些低价货物，人们见他有这样的举动，都以为他脑子有问题，甚至还当众嘲笑他是个傻子。但是约翰·甘布士并没有因为他人的嘲笑而动摇自己的立场，他依旧坚持自己的决定，收购了各个工厂和商店抛售的低价货物，并且租下了一个很大的仓库来储存这些收购的货物。

对此，约翰·甘布士的妻子感到忧心忡忡，劝甘布士不要购买这些别人廉价抛售的货物。因为他们的积蓄并不多，而且有一部分还要用来教养子女。如果约翰·甘布士的这次投资血本无归，以惨败告终，那么后果是不堪设想的。

约翰·甘布士听了妻子的劝告和担忧后，胸有成竹地安慰妻子道：“你放心，3个月以后，咱们就可以靠这些廉价货物发大财了。”

然而，过了十多天后，连那些工厂和商店贱价抛售的货物也已经卖不出去了。为了稳定市场上的物价，所有未售出的存货都被货车运走烧掉了。约翰·甘布士的妻子见状

后心急如焚，不由得开始抱怨起甘布士。对于妻子的抱怨，约翰·甘布士一言不发。

终于，美国政府采取了紧急行动，稳定伯维尔地区的物价，并且大力支持当地的厂商复业。可是因为焚烧的货物过多导致存货欠缺，当地的物价随之飞涨。这个时候，约翰·甘布士果断地将自己库存的大量货物销售出去，这样不仅赚取了一大笔钱，而且也稳定市场物价作出了贡献。

在约翰·甘布士决定将库存货物出售出去时，他妻子又劝他暂时不要急于出手，因为物价还在一天一天往上涨。但约翰·甘布士并没为此心动，他果断地说：“是抛售的时候了，如果再拖延时间，就会后悔莫及。”

果然如约翰·甘布士所言，存货刚刚售完，物价便跌了下来。他的妻子对此非常庆幸，也十分钦佩他的远见与果断。

此后，约翰·甘布士用这笔赚来的钱开设了5家百货商店，生意非常红火。如今，约翰·甘布士也已是全美举足轻重的商业巨子。

显然，约翰·甘布士之所以能够获取巨大的财富，很大程度上应该归功于他当机立断的能力。正因为他能够在关键时刻当机立断，坚持自己的立场，果断地作出决定并且坚定不移地执行，他才能完成从小技师到百货业巨子的华丽转身。

试想，如果约翰·甘布士在赚钱机遇来临时总是畏首畏尾、犹豫不决，如果他因为他人的议论和嘲笑而怀疑自己的决定甚至放弃收购，如果他听妻子的话延期抛售货物，那么他还能在这场经济危机中赚取第一桶金，实现自己今后的财富梦吗？

答案固然是否定的。因为赚钱的机会稍纵即逝，如果缺乏当机立断的魄力，就会错失获取财富的最佳时机。

所以，对于想发财致富的朋友来说，在追求财富的过程中，应有意识地培养自己遇事当机立断的能力，时刻提防犹豫不决、优柔寡断这一阴险的敌人。

★★★ 财富语录 ★★★

世间最可怜的，是那些做事举棋不定、犹豫不决、不知所措的人，是那些自己没有

主意，不能抉择的人。这种主意不定、意志不坚的人难以得到别人的信任，也就无法使自己的事业获得成功。如果想成为富人，就要学习富人遇事当机立断的能力，只有这样，才能成就自己的财富梦。

5.

穷人敢想不敢做，富人敢想也敢做

相信每个人都会有属于自己的财富梦想，也可能不止一次地做过发财致富的美梦，但是现实生活中，能够梦想成真，真正成为富人的人毕竟只占少数，之所以会有这样的现象，自然有许多主、客观的原因，而其中有一点不容忽视的是：这些成为富人的人都敢想也敢做。

通用电气公司历史上最年轻的董事长和CEO杰克·韦尔奇就曾说过这样一句话：“如果你有梦想，或者决定做一件事情，那么就立刻行动起来。”是的，心动不如行动，幻想如肥皂泡般脆弱，如果仅仅将发财致富这一美好愿景停留在幻想阶段，并不为此付诸行动，那么幻想终究会像肥皂泡一样破灭。

在财富竞争中，许多富人之所以能成为富人，就是因为他们不仅敢想，而且敢做常人所不敢做的事情。而穷人则不然，每当他们脑海里闪现出一个想法时，就会立刻想到：是不是风险太大了？万一失败了怎么办？结果行动的勇气就在这种纠结中丧失了，想法也就此搁置，而当看到富人凭借和自己一样的想法获取财富后，穷人又会非常懊悔自己当初怎么没有勇气去做。

这就是穷人和富人的区别所在：穷人敢想不敢做，富人敢想也敢做。

这里，我们不妨一起来看看一个小小打工仔去韩国看世界杯赚取60多万元回来的经历：

蒋超原在湖南长沙一家电脑公司当推销员。2002年世界杯临近之时，蒋超脑海里突然闪现这样一个念头：世界杯这样盛大的节日一定潜藏着巨大的商机，为什么不趁这个机会做做生意呢？

想到这里，蒋超便开始着手分析整个世界杯的形势，他预测韩国队这次肯定能进16

强，于是他首先将目标瞄准了韩国市场。

想到做到，当年5月，蒋超和女友随同旅行团来到了韩国，一心想借世界杯发财的他并没有和女友一起去西归浦看中国队的比赛，而是直奔韩国队首场比赛的城市釜山。

到达釜山后，蒋超发现当地商人都在出售5万韩元（折合人民币约300元）的铜质“大力神杯”。蒋超心想，这种铜制品不仅又沉又贵，而且还不能带进比赛现场，自己为什么不用塑料泡沫仿造呢？这样的话，既轻便又便宜，而且还能带进比赛现场，一定深受球迷们喜爱。

于是第二天清早，蒋超就买回了原料和工具，待在宾馆里聚精会神地做起了塑料“大力神杯”，做完后用金粉一刷，效果非常好。蒋超夜以继日地赶工，终于在韩国队与波兰队比赛之前赶制出了150多只塑料的“大力神杯”。

韩国队与波兰队比赛当天，蒋超将自制的“大力神杯”拉到釜山体育场的入口以每只1万韩元的价格销售，然而生意却非常冷清。蒋超心想，只要韩国队赢了，自己的这些产品就会热卖。结果证明，蒋超的预测是对的，韩国队以2:0的比分毫无悬念地赢得了这场比赛。

欣喜若狂的韩国球迷们冲出球场热烈欢呼，蒋超摆放在门口的韩国国旗与塑料“大力神杯”顿时抢购一空。当晚回到宾馆，蒋超核算了一下自己赚取的利润：扣除各项成本，净赚了1000万韩元（折合人民币约6万元）。一天收益6万元，这是蒋超始料未及的，同时也让他看到了蕴藏其中的可观利润。

接下来，蒋超又叫上女友共同赶赴韩国队第二轮比赛的地点大丘。到达大丘后，两人又没日没夜地赶制塑料“大力神杯”。当时韩国队的荷兰籍主教练希丁克受到了韩国球迷的热烈追捧，精明的蒋超观察到这一点后，便特意找当地人印制了5000幅希丁克的画像。结果比赛当天，他们的产品又被抢售一空，成本价才25韩元的“大力神杯”甚至卖到了15万韩元的高价。

韩国队和葡萄牙队在仁川的那场比赛，蒋超和女友决定在赛前只出售一半产品，剩下的另一半则留到比赛现场去售卖。这个决定是非常正确的，当时韩国队击败了夺冠大热门葡萄牙队，这使看台现场的韩国球迷极度兴奋和疯狂，而蒋超和女友也趁着这个时

机在现场售卖希丁克的画像，一下子赚取了2000万韩元。

比赛结束后，韩国人又为本国足球队首次冲进世界杯16强而庆祝了整整三天三夜，这又让蒋超和女友争取了上千万韩元。

6月底，蒋超和女友带着1亿多韩元（折合人民币60多万元）满载而归。

不到一个月的时间，蒋超从一个小小的长沙打工仔摇身一变成为富翁。之所以有这样的巨大转变，很大程度上应该归于他的敢想敢做。

试想，如果只敢想不敢做，蒋超还会跑到人生地不熟的韩国去寻找商机吗？他还可能立即采取行动，连夜赶制塑料“大力神杯”吗？他还能在短短的时间内跻身于富翁的行列吗？

答案固然是否定的。蒋超在后来的采访中也曾这样说道：“其实世界杯为所有的人都提供了商业契机，只是我们中间的绝大多数人都不敢把自己的想法付诸行动而已！”或许很多人也曾有过这样的赚钱想法，但是总因为这样那样的顾虑而没有勇气落实到行动，结果只能看着富人的背影空留遗憾。

可见，想要获取可观的财富，光敢想是远远不够的，更关键的是要敢做。因为再好的创意，再完美的想法，只有落实到行动上，才能变得有意义有价值。如果我们只是光坐在原地想却没有勇气去做，那么永远都不可能跨入财富之门。

所以亲爱的朋友们，想要脱贫致富，就要敢想敢做。要知道，财神爷从来不会青睐于那些敢想不敢做的人。

★★★ 财富语录 ★★★

无论你想得多么完美，说得多么天花乱坠，你都要去付诸实践，如果不去做，终究只能沦为纸上谈兵，不会有任何的成果。尽管放手去做会有风险，行动不一定就能带来财富，但是没有行动的话，财富更无从谈起。

6.

穷人害怕失败，富人驾驭风险

穷人和富人到底有哪些差距？是银行账户里的存款额还是高档的海边别墅？是最新款的奔驰汽车还是餐桌上的鲍鱼鱼翅？其实都不是，穷人和富人最大的差距是品质和意志上的差距。

生活对每个人都是公平的，无论是穷人还是富人，他们的人生都不可能一帆风顺。当人生的狂流来袭时，富人会选择逆流而上，而穷人则大多随波逐流。很多富人之所以下定决心走上风险重重的创业之路，恰恰是因为他们人生中发生了突如其来的变故，这种变故大多是负面的，甚至让他们的人生一度跌到谷底。在面对这种变故的时候，富人就像弹簧一样，现实的压迫越多，“反弹”的空间就越大。而穷人天生就缺少这种“弹簧”的品质，即使面对一个稳赚不赔的项目，他们也会畏首畏尾，因为害怕失败而错过发财的机会。

巴菲特曾说过这样一句话：“成功的投资并不需要多高的智商。”穷人在做事情之前，总是只看到风险，而看不到风险背后的财富，而富人却明白，要想追求利益最大化，就必须承担一定程度上的风险。

有这样一则寓言故事：

国王在出门远行之前给了三个仆人每人一锭银子，并且让他们用银子来做生意。国王回来的时候，把三个仆人召集到一起，询问他们的“投资”情况。第一个仆人用银子向乡下的农民买了一大筐苹果，然后把这筐苹果拿到市区里卖，赚了10锭银子；第二个仆人很会下象棋，他用银子设了个象棋的赌局，结果赢了5锭银子；第三个仆人因为害怕做生意亏本，等到国王回来时，他还攥着当初国王给他的那一锭银子。

了解了情况后，国王奖励给第一个仆人10座城池，奖励了第二个仆人5座城池，第三个仆人满以为国王至少会给他一座城池，没想到国王不但什么都没给他，反而把之前送给他的那一锭银子也收了回去。国王说了这样一句话：“让多得更多，让少得更少。”这个原理就是经济学中的马太效应。

穷人因为害怕失败而越来越穷，富人却因为善于驾驭风险而越来越富。穷人经常发出这样的感慨：“生活中的风险真是无处不在啊，还是按兵不动保险一些，那些赚到钱的人肯定是因为运气好。”其实穷人的“坏运气”是与生俱来的，因为他们不明白，所谓的“好运气”是在不断尝试中出现的。

富人并没有孙悟空的“火眼金睛”，他们在做一件事情时也不能确定自己就一定能做成功，但是他们敢于尝试，并且能把风险控制一定的范围之内。路易斯·布兰迪斯曾说过这样一句话：“世界上许多值得做的事情，在做成之前总被人们认为是不可能的。”

《论语》中有这样一句话：“知其不可为而为之。”很多富人在面对风险时，都采取了这种“硬碰硬”的态度。

凤凰卫视的诞生地是在香港，当时在香港占绝对优势的电视台是亚洲电视和无线电视，这两家电视台都是免费收看的。凤凰卫视一方面要在香港和“亚视”、“无线”这两家电视“大佬”竞争，另一方面又要进入中国内地，开辟更广阔的市场，这在当时看来，简直就是痴人说梦，然而凤凰卫视的掌门人刘长乐却把这个“不可能完成的任务”做得风生水起。

作为凤凰卫视的合作方，美国新闻集团的传媒大亨默多克曾给凤凰卫视做了这样一个定位：娱乐娱乐再娱乐。然而刘长乐经过深思熟虑后，毅然决定走高风险的时事新闻路线。经过详细周密的市场调查，刘长乐发现了一个广阔的受众群，包括大学生、商人、政府官员、学者以及热衷于时事的小市民。这个群体对时事政治有着超乎寻常的热情，而在当时，各电视台对于台湾新闻和国际新闻的报道一直都浅尝辄止，无法满足这一群体的需要，于是刘长乐选择这两大特色作为凤凰卫视的“招牌”。

1997年9月凤凰卫视直播了戴安娜葬礼；2001年9月对美国“911”事件作了适时的报道；2004年3月直播了台湾大选的盛况。这些都让凤凰卫视在华人世界声名鹊起。

刘长乐创业的时候，资源和人员都严重匮乏，可谓是风险重重，然而他却通过对这些风险的驾驭而走出了一条康庄大道，让世界瞩目。

刘长乐在创业之初时，也曾遭遇过很多次失败，但是他通过自己的不断尝试，终于成为华人世界的传媒巨子。富人从来不会把失败看得过重，他会认真总结经验教训，把每一次失败都当做一次提升自己的绝佳时机。

如今的年轻人，如果真想要成就自己、获得财富，就要摒弃掉谨小慎微的做事方

式，在不违反国家法律和社会公德的前提下努力尝试，把每一个失败都变为迈向成功的一个台阶。久而久之，财富就会向你走来。

★★★ 财富语录 ★★★

小天鹅公司董事长朱德坤曾说：“把自己逼到绝路上，就能找到活路，就能转危为安。”这说明富人并没有逃避风险的“法宝”，但是他们有驾驭风险的方法和勇气。失败也许可以剥夺富人的物质财富，却剥夺不了富人的意志和勇气，只要有一丝丝的希望，他们就能放手一搏，让命运向自己屈服。

7.

穷人浅尝辄止，富人坚韧执著

很多穷人之所以一直摆脱不了穷人的身份，并不是因为他们智商低，也不是因为他们运气差，而是因为他们缺少坚韧执著的精神。

拿破仑曾说过这样一句话：“达到目标有两种途径——势力和毅力。势力属于少数含着金汤勺出生的人，而毅力则属于所有坚韧执著的人。”其实，在当今社会，就算是含着金汤勺出生的人，如果没有坚韧执著的精神，他们的成功也只能是昙花一现。可见，坚韧执著的精神是人们获取成功必不可少的因素，在追求财富的道路上，同样非常重要。

俗话说“自古成功在尝试”。诚然，成功确实需要尝试，但并不是所有的尝试都能够最终获得成功，如果总是浅尝辄止，就不可能尝到成功的甜头，只有认准目标并且坚韧执著地去执行，财富才会真正属于你。

然而现实生活中，仍有很多执迷不悟的人，他们一遇到困难和挫折，就选择放弃。于是半途而废、浅尝辄止的事情经常在他们身上发生。这也导致他们与财富绝缘。

在这点上，富人则明显显现出了他们自身的优势。纵观古今中外的历史，每一个富人都具有坚韧执著的精神。其中，享誉全球的日本本田汽车创始人本田宗一郎就是一个极为典型和突出的代表。

本田宗一郎于1906年出生在日本一个穷苦家庭，从小他就对机械有着浓厚的兴趣。1922年初中毕业后，年仅16岁的他不顾父母的坚决反对，毅然找到东京一家汽车修理厂当学徒。

经过六年的刻苦学习与钻研，本田宗一郎顺利出师。随后他回到家乡创办了一家汽车修理厂，由于技艺精湛、服务周到，修理厂的生意非常红火。但是，志向远大的本田宗一郎并不满足于此，于是在1934年，他创建了属于自己的公司——东海精机公司。放弃了之前的汽修业务，转行开始生产汽车零配件。

1937年，本田宗一郎成功地研制出汽车的关键零配件活塞环。第二年，本田宗一郎又变卖了自己的一些家当，一门心思地投入到优质汽车活塞环的研制中去。

为了能够尽快成功，本田宗一郎没日没夜地疯狂工作，累了就趴在工作台上眯一会儿。资金紧张家里实在没有什么可变卖的时候，他就咬牙将妻子的首饰兑换成现金，购买研制材料。

经过几个月的艰辛付出后，本田宗一郎终于制作出了样品。当他满怀信心地将这项专利卖给丰田公司时，却得到了对方无情的拒绝，因为丰田公司的技术人员认为他研制出来的这种优质活塞环与其他同类产品相比，并没有非常明显的优势。

丰田公司的拒绝就像一盆冷水一样浇在了本田宗一郎的头上，但他并没有因此而放弃，为了达到对方的标准，本田宗一郎打算获取更多的理论知识，于是他又重新回到学校学习相关的知识和技能。他无视老师和同学的嘲讽，坚持在学习之余研制活塞环。

经过两年坚持不懈的努力，丰田公司终于与本田宗一郎签订了活塞环的购买合同。为了扩大公司规模，本田宗一郎打算新建工厂，可当时正值第二次世界大战，一切物资都非常紧缺，根本买不到水泥。但是本田宗一郎并没有因此而放弃，在他和同伙们的努力下，他们共同研制出了新的水泥制造方法，并且顺利建起了工厂。

第二次世界大战期间，本田宗一郎的工厂遭遇过两次轰炸，很多设备都受到了严重的损坏。要想修好这些设备，就需要大量的钢铁，但是，作为当时重要的战略物资，钢铁根本就买不到。于是，坚韧执著的本田宗一郎又动员全体员工去外面捡美军飞机丢弃的汽油桶，作为修理被损坏设备的材料。

然而祸不单行，不久之后的一场地震又几乎将本田宗一郎的工厂变成废墟。迫于无奈，经营困难的本田宗一郎不得不将制造活塞环的技术卖给丰田公司。尽管如此，本田宗一郎还是没有放弃，他随时准备着东山再起。

第二次世界大战结束后，日本国内汽油匮乏，很多人没法使用汽车，本田宗一郎趁此机会将马达装在脚踏车上进行销售，结果受到很多人的追捧，大家都拿着现金来提货。见生意如此兴隆，本田宗一郎决定开一家工厂，专门生产这种产品。然而资金紧缺成了当时最大的难题，经过苦思冥想，本田宗一郎决定给每一家脚踏车店写信来筹集资金，最终，他成功凑齐了所需要的资金。

在不断的积累与发展中，本田宗一郎于20世纪70年代开始生产自己的汽车。如今，本田汽车已然成为世界著名的汽车品牌。

从小学徒到汽车修理厂的老板，从生产汽车零配件到拥有属于自己的汽车品牌，本田宗一郎这一路走来，经历了太多的风风雨雨和困难挫折，可他并没有因此半途而废，而是凭借着自己坚韧执著的精神，想办法克服了自己所面临的困难和挫折，最终登上了财富的巅峰。

如果没有坚韧执著的精神，本田宗一郎就不会在遭丰田公司拒绝后，继续研制优质活塞环；如果总是浅尝辄止、半途而废，本田宗一郎就不可能自制水泥新建工厂，也不可能去捡汽油桶来修理被损坏的设备，更不可能在工厂因地震摧毁后东山再起；如果没有坚韧执著的精神，本田宗一郎就算拥有再渊博的知识再高超的技艺，也不可能创建属于自己的财富帝国。

由此可见，浅尝辄止的习惯是致富路上的绊脚石，而坚韧执著的精神则是致富路上制胜的法宝。对此，阿里巴巴集团主席兼CEO马云也曾说过这样的话：“我从小就很笨，现在也并不觉得自己是个精英，有时候穿西服都难受。我的电脑知识也非常有限，不懂IT，也不懂网站。但我有一句座右铭叫永不放弃。我想如果每个人都能做到这一点，80%和我一样的人都能成功。”是的，正如马云所说，想要赢取财富，获得成功的关键是永不放弃、坚韧执著的精神，而不是所谓的高智商、高学历。

所以，那些经常抱怨自己学历太低、智商不高的朋友，请赶紧醒悟吧！不要再将自己的贫穷与失败归罪到这些事情上了。反观一下自身，看看自己是否具有浅尝辄止的坏

习惯，缺少坚韧执著的精神，如果是并且你还有成为富人的志向，那么就请从现在开始改掉自己浅尝辄止的坏习惯，学习富人坚韧执著的精神吧！

★★★ 财富语录 ★★★

在脱贫致富的道路上，遇到障碍，穷人浅尝辄止，过早地放弃，结果与财富失之交臂；而富人则坚韧执著，披荆斩棘，最终登上财富的巅峰。如果想要摆脱贫穷的命运，就要时刻杜绝浅尝辄止的坏毛病，培养坚韧执著的精神。

8.

穷人宽容自己，富人宽容别人

宽容是一种高尚的情操，也是一种为人处世的智慧。

著名作家房龙曾在他的成名作《宽容》中引用《大不列颠百科全书》对宽容二字的定义：宽容就是允许别人自由的行动和对事物发表自己的看法，耐心而又毫无偏见地容忍跟自己的观点不一致的意见。

其实，宽容还是界定穷人和富人的试金石，因为通常来说，穷人更喜欢宽容自己，而富人总是宽容别人。

富人宽容别人，其实也就是宽容他们自己。因为对别人多一点儿宽容，他们自己的生命也就多了一些空间。在人生的道路上，就会有来自朋友的关爱和支持，不至于因为缺少朋友而孤独无助。富人在遇到困难的时候，他们总会有贵人相助，这跟他们平常喜欢宽容别人不无关系。

松下幸之助作为松下电器的创始人，被人们称做“经营之神”。他把“严于律己，宽以待人”当做自己的座右铭，在企业生活中，他也是这么身体力行的。

在1918年时，松下幸之助还在读高中，他那时住的是集体宿舍。按照学校的规定，他们的自习室教室要由松下跟另外几个同学共同负责打扫，然而，别的同学总是偷懒，以至于每天自习室的清洁卫生，都要松下幸之助一个人来做。松下感到很愤怒，于是他就把这件事告诉了同乡的一位学长，那位学长听完后却没什么反应，他只是淡淡地

说：“你既然做到了自己应尽的义务，那又何必去苛责别人呢？”

听了学长的话，松下若有所思，他默默地回去了。从此，松下幸之助不再向任何人打小报告了，他只是一言不发地清扫着自习室，埋头做事，也不在乎其他同学帮不帮忙。那些之前偷懒的同学，见到松下这么任劳任怨，都觉得心里过意不去，于是也加入了进来，帮助松下幸之助打扫卫生。

松下因为不苛责别人，严于律己而赢得了大家的好感，在以后的日子里，他依旧保持着这样的做事风格，即使当他已经贵为松下集团的董事长时，他也不曾改变。

有一次，松下幸之助的一位下属由于办事缺少经验，导致一笔贷款无法收回，他一时激动，在大会上狠狠地批评了这位下属。事情过去后，松下为自己的过激行为感到后悔，他想到是自己先在那笔贷款单上签字的，下属只是没有审核好而已，主要责任还是应该由自己承担。

意识到自己的错误后，松下主动打电话给那位下属，向他诚恳地道歉。那天正好是下属乔迁新居的日子，松下幸之助便借花献佛，亲自登门祝贺，并且亲手帮助下属搬运家具，忙得满头大汗。下属见自己的老板如此真诚，深受感动，从此在工作中更加努力，并且改掉了粗心大意的习惯。

这件事传出去后，成为业内的一段佳话，一个大公司老总，能放下架子向一个普通员工道歉，实在是太难得了。

当别人犯错时，富人大多会像松下那样，给自己几分钟的时间平静一下，想一想是否自己也有责任，并且站在对方的角度上，替他人着想，这样一来，原本满腔的怒火和不平就会被丢进爪哇国里。

人生在世，不可能一帆风顺，也不可能永远跟别人没有摩擦。当跟别人发生冲突时，如果抱着不宽容的态度睚眦必报，必然会让自己的道路越走越窄。很多穷人本身的能力很强，但是他们却不懂得宽容，以至于让自己的才华无处施展，这岂不是太可惜了。

富人坎坷的致富经历让他们意识到，每个人都有痛苦，都有伤疤。只有忘记昨日的是非，忘记别人对自己的非难，才能飞得更高。如果总是对得罪自己的人耿耿于怀，就

会形成巨大的思想包袱，既限制了自己的思维，也损害了自己的身体健康。

从养生的角度来看，一个人如果经常存有报复之心，那么自己所受到的伤害会比对方更大。这种长期积怨的报复心理会让人更容易患上高血压、心脏病等疾病。所以古人历来主张保持有一颗宽厚之心。孔子的学生子贡曾经问他：“是否有这样一个字，可以作为自己终身信奉的原则？”孔子回答：“有，这个字就是‘恕’。”

富人们就深深懂得这个“恕”字，当然，这个“恕”指的是对别人的宽容，而不是对自己。富人对自己的要求非常严格，他们明白在这个社会中，竞争无处不在，商场如战场，自己的一举一动都会影响到自己的事业。因此，富人对自己非常苛刻，这样有利于减少自己犯的错误，少走弯路。

穷人正好相反，他们对自己宽容得无以复加，总是用各种各样的借口原谅自己，如果自己没有完成任务，他们会把责任归咎于别人，总觉得自己犯错是情有可原的。

长此以往，穷人将只能在贫困的旋涡里打转，永远无法踏上通往财富的航船。

★★★ 财富语录 ★★★

懂得宽容的人，必然懂得让事业成功、家庭和睦的秘诀。同事的批评、上司的责骂、朋友的误解，这些都是生活中不能逃避的事情，过多的争辩和反击只会让事情越来越糟，而宽容则会让一些事重新步入正轨。当然，宽容是一种坚强而不是软弱，退让一定是有目的和有计划的，让主动权掌握在自己的手里，无可奈何和迫不得已绝不是宽容。

一个心胸狭窄、不懂得宽容的人是绝对不会在财富的道路上走得太远的，而一个用责人之心责己、恕己之心恕人的人，必然会得到众人的拥护，从而获得巨大的财富。

9.

穷人赚小便宜吃大亏，富人吃小亏赚大便宜

中国有很多似是而非的俗语，比如“好汉不吃眼前亏”。穷人们把这句俗语奉为处世箴言，认为只有愚蠢的人才会吃亏，其实这种想法是错误的，因为在很多时候，“吃

亏”只是表面现象，那些懂得“吃亏是福”的“傻子”往往能获得惊人的财富。

穷人痛恨吃亏的同时，又爱占小便宜，让别人吃亏。这种自私的行为看似机灵，实则愚蠢至极，占小便宜会让穷人失去人心，失去致富路途上最珍贵的人脉，还有可能让穷人蒙受巨大的物质损失，所谓的“贪小便宜吃大亏”描述的就是这种现象。

明朝人冯梦龙写的小说《醒世恒言》中就记载了这样一个贪小便宜吃大亏的故事：

400多年前，某城里有个外名叫“强得利”的穷无赖，他之所以叫强得利，是因为他爱占小便宜，只要有有利可图的事情被他撞上了，他都会雁过拔毛，街坊邻居都很讨厌他。

有一天，强得利在街上散步，突然看到地上有个包裹，他捡起来正要查看，可刚刚瞥见一个银元宝的小角，就有人走上前来，说那个包裹是他掉的。强得利当然不肯让煮熟的鸭子飞走，于是就跟那个人争执起来，周围很快围了一大帮看热闹的人。这时有位老者站了出来，他说：“这两位兄弟不要在大街上争抢，要是惊动了差人，谁也得不到好处，不如去前面的酒店里商量。”听了老者的话后，强得利跟那个人都觉得有道理，于是跟随老者来到了不远处的酒店里。

到酒店后，老者当着大家的面打开了包裹，发现里面有两个银元宝。强得利看到这两个银元宝后，两眼直冒绿光，上去就要抢夺，那个人说：“元宝是我掉落的，你为什么捡到后不归还我？”强得利蛮横地说：“我捡到了就是我的！”这时旁边的人也起哄：“见者有份，我们大家都看到了，只是没有捡起来而已，应该也分我们一份。”强得利一听，哪里肯同意，闹得更加凶了。

强得利虽然贪婪凶悍，但是双拳难敌四手，在众人的舆论压力下，一时也难以脱身。于是他想出一个办法，他对众人说：“这样吧，我退一步，你们也别要银子了，我出钱请你们在酒店里喝酒吃肉。至于跟我抢银子的这位兄弟，你也别争了，毕竟这元宝是我先捡到的，我身上有十几两碎银子，我全都给你，这样总行了吧？”听了强得利的話后，周围的群众也乐得白吃一顿酒肉，于是就同意了，而抢银子的那个人经过大伙的劝说后，也勉强同意。

强得利把自己身上的十几两银子给了那个人，那个人拱拱手跑了，然后又在酒店赊

账，请众人吃了顿酒，最后揣着自己捡来的两个大元宝屁颠屁颠地回家了。

回到家后，强得利琢磨着这两锭大银子加一块儿起码有100两，不好花出去，于是就来到银匠铺那里，要把银子熔开。银匠掂了银元宝，感觉不太对劲，就拿了古代的“验钞机”——凿子，来验银子的真假，当他用凿子把银元宝凿开后，发现这两个所谓的银元宝只是外面裹了一层银皮而已，里面都是铅。强得利一看傻眼了，正当他发愣之际，从门外走进两个官差，把铁链套在他的脖子上，以“造伪钞”的罪名逮捕了他。

像强得利这样的穷人，往往只顾眼前的利益，因为贪心而让别人钻了空子，结果吃了大亏。富人则恰恰相反，他们能从大方面考虑，不被一时的利益左右，因此能占到大便宜。当富人吃“小亏”的时候，会有一些人觉得他们傻，然而等到这些富人通过吃小亏占到大便宜后，别人才意识到他们的过人之处。

在200多年前的美国东部，就流传着这样一个“傻孩子”的故事：

有这样一个孩子，当人们左手握着10美分、右手握着5美分让他选择时，他总是选择5美分。很多人听说了这件事后，都不相信，于是就纷纷前来找他测试，结果每次这个孩子都拿5美分，屡试不爽。随着这件事的广为流传，找这个孩子作测试的人也越来越多，大家都认为这个孩子脑袋有点儿问题，是个傻孩子。

有一天，有位德高望重的老将军路过这里时，听说了这个故事，就亲自试验了一回，果然跟大家说得一模一样。老将军哈哈大笑，对这个孩子说：“孩子，你太聪明了！你以后一定会成为伟大的人物！”听了老将军的话后，周围的人都感到不可思议，他们想：为什么老将军要说这个“傻”孩子聪明呢？

后来，事实证明了老将军的看法，这个“傻”孩子叫做威廉·哈里森，长大后成为美国的第九位总统。哈里森总统在回忆童年时选择拿5美分硬币这件事时，他这样说道：“如果我拿了10美分，就不会有人再来找我测试了，那样的话我就不能再白拿别人的钱了，难道这不是一个巨大的损失吗？”

一语惊醒梦中人，原来这个“傻”孩子是如此聪明。

哈里森总统真是个聪明人，从小就懂得利用人们的好奇心理“发家致富”。虽然拿5美分和拿10美分相比，肯定是吃亏了，但是他通过吃这个小亏，可以源源不断地拿到

5美分，这就相当于占了大便宜。

在日常生活中也是这样，穷人总是想尽可能多地占小便宜，然而事情都是相对的，当一个人占便宜的时候，另一个人就会吃亏。这个世界上谁也不比谁傻，当穷人占了小便宜后，自以为得计时，却不知道自己已经吃了大亏了，因为他们失去了最宝贵的人心。

在生活中，蝇头小利无处不在，如果总是想着眼前的利益，那么势必会忽视那些真正的财富。富人从来不怕吃小亏，也不妄想一夜暴富，他们只是按照自己的既定方针前进，在人与人的交往中保持一种与人为善的心态，必要的时候自己吃点儿小亏成全别人，正因为这样，他们的生意才能做得长长久久，他们的财富才会越来越多。

温州商人以精明著称于世，他们这种精明不是占小便宜的精明，而是把赢取客户的信任当做精明，为了取得客户的信任，他们有时甚至不惜让自己吃亏。

有这样一位温州籍商人，人们都管他叫刘老板，他在陕西开了一家机电设备公司。有一次，有个老客户来购买电器配件，这个客户急得像热锅上的蚂蚁，因为如果他拿不到这个配件，那么他的厂子将会停工一天，而这将会导致10万元的经济损失。然屋漏偏逢连夜雨，这个关键的配件竟然没有了存货，刘老板安慰客户不要心急，他一定会在一天之内把配件搞到。

为了兑现自己对客户的承诺，刘老板亲自赶到西安，没想到西安也没有了货源。于是他连夜乘飞机奔赴杭州，下飞机时已是半夜3点。他又花了数百元打出租到温州，到达温州后，他造访了十来个厂家才找到那个奇缺的电器配件。

当刘老板把这个配件交到客户手上时，正好用了24个小时。这个配件不过只有30元的利润，而刘老板却付了几千元的出租车费和飞机票钱，他手下的员工们都认为刘老板太吃亏了。第二天，这个客户很高调地给刘老板送来了一块感谢的大匾，并且还带着当地的媒体。没过多久，刘老板为了客户的利益甘愿吃亏的故事在业界广为流传，让他的生意越来越红火，很快成为行业内的龙头企业。

刘老板的成功就在于他目光长远，没有为了眼前的蝇头小利而失去客户的心，用区区几千元换来了日后千万元的财富。

很多穷人则不明白这个道理，他们总是很敏感地紧紧盯住自己眼前的那点儿利益，丝毫不为别人考虑，他们的原则是：不交不利己之人，不做不利己之事。当富人不惜血本来招揽人才时，穷人却因为占小便宜而失去大量的人心，让自己的路越走越窄，最后甚至无路可走。

★★★ 财富语录 ★★★

《菜根谭》中有这样一句话：“处世让一步为高，退步即进步的张本；待人宽一分是福，利人实利己的根基。”在致富的路上同样也是如此，只有那些不怕吃小亏的人才能赢得大财富，对于一个穷人来说，不论你有多么穷，只要你能明白“与人方便自己方便”的道理，就有可能从贫困中突围，成功迈进富人的行列。

第六章思维差异：穷人独自努力，富人借力搏杀

1.

穷人为老板打工，富人为自己打工

几乎每个人都有过打工的经历，但是人们对待打工的态度却有着很大的不同。一般来说，穷人都认为自己是在给老板打工，而富人则会认为在给自己打工。

穷人内心对老板有着强烈的不满，他们总是埋怨老板的吝啬与压榨，因此工作起来没有半点儿积极性，总是草草了事、应付交差。对于他们来说，打工只是为了挣个生活费，如果不是迫于生计，他们是绝对不会为老板打工的。带着这样的情绪和想法，他们每天得过且过，做一天和尚撞一天钟。这种思想和行为将注定他们一辈子都会为别人打工，被别人经营。

而富人则有自己的远见和想法，就算最开始给别人打工，也是有目的性的，他们有属于自己的远景和规划。他们的目光不像穷人那样只停留在那有限的一点儿工资上，而是投注到自己未来的发展上。表面看上去，他们是在为老板打工，但是实际上他们却是通过打工来提高自己、经营自己，为自己将来的发展开拓了广阔的道路，也为自己今后能经营别人打下坚实的基础。

麦当劳公司前总裁、最年轻的CEO查理·贝尔就是一个为自己打工的典型代表。

查理·贝尔于1960年出生在澳大利亚一个普通家庭。因为家境贫寒，年仅15岁的查理·贝尔被迫辍学，开始了自己的职业生涯。

查理·贝尔来到澳大利亚悉尼的一家麦当劳餐厅打工，他的主要工作就是负责餐厅洗手间的清洁卫生。

查理·贝尔认真仔细地干着这个在常人眼里又脏又累的活儿，没有丝毫怨言。他在完成自己的工作任务后，还非常积极主动地帮同事打扫餐厅，甚至有时候还跑到操作间帮助厨师烤面包。

查理·贝尔出色的工作表现得到了老板的大加赞赏，并且送他去参加职业培训。职业培训结束后，又派他到店里的各个岗位去实习。

查理·贝尔在打工的过程中，有意识地不断充实自己的业务知识、经营管理知识，提高完善自身的能力。两年后，他就熟练地掌握了公司的生产、服务和管理工作。在19岁时，就已成为麦当劳澳大利亚店最年轻的店铺经理。

成为店铺经理的查理·贝尔并没有满足现状、停滞不前，而是更加勤奋努力地工作。功夫不负有心人，查理·贝尔在27岁时被提升为公司副总裁，29岁时成为董事会一员。

查理·贝尔的事业蒸蒸日上。1983年至1985年间，他为位于德国法兰克福的麦当劳欧洲发展公司工作，并与瑞典、荷兰、挪威以及比利时的合资人和特许经营商一起经营。他接连出任运营主管和地区经理，1990年出任市场副总裁。1993年，工作表现突出的查理·贝尔被提升为麦当劳澳大利亚公司的常务董事。

随后，查理·贝尔又被调到麦当劳美国总部，并先后担任亚太、中东和非洲地区的总裁，欧洲地区总裁以及麦当劳芝加哥总部负责人。2002年底，查理·贝尔被任命为首席运营官，负责经营和管理麦当劳公司在118个国家的超过3万家麦当劳餐厅。2003年初，查理·贝尔开始进入董事会。

2004年，因为麦当劳公司董事会主席和首席执行官吉姆·坎塔卢波突然去世以及自身卓越的工作表现，年仅44岁的查理·贝尔被董事会推选为麦当劳公司新任总裁兼CEO，他也因此成为第一位外籍的麦当劳公司掌门人，同时也是麦当劳最年轻的CEO。

从澳大利亚某一麦当劳店的清洁工到麦当劳公司的总裁兼首席执行官；从被别人经营到经营别人，查理·贝尔的亲身经历让许多人大为惊叹。贝尔之所以能取得如此巨大的成就，是与他认真努力工作，坚持为自己打工分不开的。正因为坚持为自己打工，查理·贝尔才能端正自己的工作态度，认真努力地工作；正因为坚持为自己打工，查理·贝尔才能平步青云，实现自身价值的最大化，获取巨大的财富。

试想，如果查理·贝尔只为维持生计而应付工作，并不为自己的将来作打算和规

划，那么他还能获得今后的成功吗？显然是不可能的。一个只为老板打工，不懂得经营自己（更不用说去经营别人），甘于被别人经营、安排的人，终究无法摆脱穷人的命运。

纵观古今中外的历史，没有哪个富人是甘于为老板打工，喜欢被别人经营的。北京华威家具制造有限公司董事长汪宏坤就是一个立志要当老板，想要经营别人的富人。

因为家境贫寒，作为长子的汪宏坤高中还没毕业就离开家乡到武汉一家家具厂当喷漆学徒工。汪宏坤努力学习技术，不到3个月便可以独立工作了。

1992年，汪宏坤揣着身上仅有的75元钱到北京打工，成为一家家具公司的普通油漆工。汪宏坤工作极为认真，不仅干活勤快，而且善动脑筋，当他发现自己工作的这家公司采用月薪制的结算方式来结算工资，成本高效率低时，他建议老板实行计件工资。

汪宏坤的提议不仅调动了员工的积极性，而且大大提高了公司的生产效率，这使得他受到了老板的格外器重。

随后，汪宏坤主动要求自己承包车间，做质量监督和技术指导工作。这样一年下来，汪宏坤赚到了两万元，这也是他人生中的第一桶金。

此时，很多和汪宏坤一起进城打工的同伴都拿着挣到的钱回家盖房娶老婆去了，而汪宏坤却没有这样做，他想通过自己创业当老板来彻底改变自己贫穷的状况。

于是，汪宏坤用打工积攒下来的3万元钱租了个厂房，开了一家家具厂，自己当起了老板。凭借打工时积累下来的经验和熟练的技能，汪宏坤的生意越来越红火，而他本人也迅速成长为亿万富翁。

正因为努力工作，坚持为自己打工，汪宏坤才能从最初身上只有75元的打工仔一跃成为如今身价过亿的大富翁。如果总是为老板打工，汪宏坤就不可能积极地投入工作；如果总是为老板打工，汪宏坤就绝不会建议老板使用计件工资制来提高生产效率；如果总是为老板打工，汪宏坤就不可能最终成为老板去经营别人，获取财富。

由此可见，为自己打工比为老板打工更有价值。而一个懂得为自己打工，善于经营自己和别人的人一定能在发财致富的道路上遥遥领先。

所以，正在打工且想要发财致富的朋友们，请仔细想想你是在为谁而打工？如果还是在为老板打工，那就请尽快转变你的思维观念，开始为自己打工吧！

★★★ 财富语录 ★★★

穷人为老板打工，因此没有丝毫工作积极性，他们就像拉磨的驴一样，日复一日地拉着磨，却依旧是在原地转圈。相对于穷人来说，富人拥有坚定的信念，他们不是为老板或者别的任何人打工，也不是为有限的工资打工，而是为自己打工，确切地说是为自己的野心打工。

2.

穷人埋头努力工作，富人抬头巧妙管理

世界石油大王洛克菲勒曾说过：“整天只知埋头努力工作的人，没有时间赚钱，也不懂得赚钱。”此言不假，就像“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的呆书生一样，穷人如拉磨的驴一般只知埋头努力工作，根本不去理会和关注工作以外的事情，心甘情愿地受他人管理。而富人却懂得在工作的同时以及工作之余，努力学习管理知识，并且将所学的管理知识运用到实践中，巧妙进行管理。

纵观古今中外卓有成效的富人，没有哪一个的财富是闷头苦干出来的，大部分都是在努力工作的同时懂得抬头巧妙管理。其中，曾荣获“中国十佳民营企业家”、“中国改革风云人物”等称号的四川新希望集团董事长刘永好就是一个懂得巧妙管理的富人代表。

刘永好于1951年出生在四川一个普通的家庭。1968年，年仅17岁的刘永好到成都市郊的新津县古家村插队，过了四年零九个月的知青生活，这段经历是刘永好人生中非常重要的一刻，让他受益匪浅。

1982年，在改革开放的浪潮下，刘永好和自己的三位哥哥一起辞去在政府部门、教育机构和国有企业的公职，到四川成都新津县农村创业。为了筹集创业资金，四兄弟卖掉了自己的手表、自行车等家产，最终凑齐了1000元人民币，作为创业初期的投入，创办起一间“育新良种场”，主营业务包括孵小鸡、养鹌鹑以及培育蔬菜种。

在创业初期，四兄弟齐心协力，一起努力打拼着，他们起早贪黑，都争着包揽一切大小活儿：没有孵化箱，他们就到货摊上收购废钢材，然后到工厂租用工具来自己做；为了建厂房，刘永好带着几个农民兄弟一起到两公里远的地方去扛砖；蹬着自行车把鸡雏送到40多公里之外的客户那里去……

一年下来，育新良种场孵鸡5万只，孵鹌鹑1万只，并且带出了11个专业户。

初尝创业甜头的四兄弟兴奋不已，然而天有不测风云，人有旦夕祸福，没过多久，一场灾难降临。

1984年4月的一天，资阳一个专业户找到他们四兄弟，一下子就签了10万只鸡雏的订单，这在当时可是一笔大买卖。欣喜若狂的刘氏兄弟当下就借钱购买了10万只种蛋。可让四兄弟万万没想到的是，2万只小鸡孵出来交给这个客户后没多久，这个客户就突然消失了。当刘氏四兄弟去客户家追款时，这个客户的老婆跪在地上连连磕头，哭诉自家所有的鸡场和刚买来的2万多只鸡雏都被一场大火烧光了，已经倾家荡产，无力付款。

这件事情让刘氏兄弟损失惨重，养殖场也几近倒闭，尽管最终经过四兄弟的共同努力，化解了创业初期的第一次危机，但是兄弟们的创业激情却受到了很大的打击，连续消沉了几个月，业绩也停滞不前。

正在这关键的时候，刘永好站出来总结了失败的教训，他认为之前之所以会出现这样的危机，是因为养殖场内部管理不到位，针对这一问题，刘永好提出了加强完善管理制度以及作好经营核算的想法。哥哥们都一致赞同刘永好的意见，加强优化了内部管理和经营，从而杜绝了以后各种不当的决策和受骗上当的事情。

在科学巧妙的管理经营下，刘氏兄弟于1986年将全部财力投入到鹌鹑的养殖，当年就养成15万只，不仅贩卖到国内各个城市，而且还冲出了亚洲走向了世界。在这个过程中，刘永好的内部管理功底也越来越成熟。

随着业务的拓展和规模的扩大，刘氏兄弟将“育新良种场”改名为“希望集团”，把业务范围从孵殖鸡雏扩展到孵殖鹌鹑雏，接着又扩大到饲料行业。为了提高企业竞争力，又将获得的赢利投入扩大再生产。

刘氏兄弟在推动企业快速发展的同时，注意到家族式企业在管理方面的弊端，为了使企业跟上发展的潮流，刘氏兄弟分别于1992年和1995年两次对原有的管理体制进行了调整完善并且明晰了产权，顺利实现了现代规模经营。

经过十多年的精心管理经营，以刘永好为首的希望集团成为拥有20多家分公司，涉及养殖、食品、电子、房产、建筑等行业，年产饲料100万吨，产品销往全国各地以及韩国、以色列、俄罗斯等多个国家，年营业额超过15亿元的大型企业。

早在1999年，美国《福布斯》杂志公布的中国内地最富有的50名商人中，刘永好便名列前茅，而刘永好所管理经营的希望集团按当时价值计算，是10亿美元。

刘永好和三个兄长的创业经历告诉我们这样一个道理：在创造财富的道路上，只知道埋头努力工作是远远不够的，还需要懂得抬头巧妙管理。

刘永好和三位兄长创业初期，由于只顾着埋头努力工作，忽略了内部的管理，结果导致养殖场面临破产的危机。随后，多亏刘永好能及时总结失败的教训，找到问题的症结，调整改善管理制度和经营方法，从而才促进了企业的发展，避免了因为管理不当所带来的不良影响。此外，在不断努力经营的同时，刘氏兄弟还针对家族式企业在管理方面的弊端进行改革和优化，促使希望集团进一步壮大，财富也如滚雪球般越滚越多。

在历史上诸多的富人中，像刘永好这样注重管理的富人不在少数。这里，我们不妨再来看看19世纪末20世纪初上海一位犹太裔房地产大亨哈同的创富经历。

哈同于1851年出生在巴格达，5岁的时候随父母迁居印度孟买，并加入英国国籍。

1872年，21岁的哈同只身来到香港闯荡，随后转战上海。当时的哈同既没有钱，也没有技术，在上海举目无亲。四处寻找工作的哈同费了好大的劲儿才在沙逊洋行找到一份看门的工作。哈同非常珍惜这个来之不易的工作，总是尽力把工作做到最好。

此外，哈同还利用工作之余，认真学习经济管理、财物类的书籍。老板看哈同勤快敬业、聪明好学，就安排他做了公司的办事员，哈同因此更加努力，他勤于思考，做事勤快，工作业绩也非常好，职位和薪水随之步步高升。

在工作的过程中，哈同有意识地关注和学习洋行的经营管理之道，熟悉了各项业

务，结交了各行各业的朋友。

1901年，哈同脱离沙逊洋行独自创办了“哈同洋行”，专营洋货，当时洋货在中国市场属于紧俏商品，哈同因此获取了高额利润，短短几年的时间，就赚得盆满钵满。随后，哈同进军房地产业，因为懂得巧妙管理经营，哈同很快成为上海有名的大富翁。

哈同不仅懂得认真努力工作，而且还积极主动地学习管理经营知识，并且在工作实践的过程中感悟管理的真谛，这些都为他今后成功创业，获取巨额的财富，成为赫赫有名的地产大亨打下了坚实的基础。

如果只知道埋头努力工作，而不懂得学习管理知识，抬头巧妙管理，那么哈同就不可能轻松获得晋升加薪，他也不可能在职场上游刃有余，结交各路朋友，更不可能自己创业当老板，管理那些只知埋头苦干的人。

可见，懂得巧妙管理是富人必备的素质，也只有懂得巧妙管理，才可能轻松问鼎财富桂冠。

所以，想要发财致富的朋友们，何不抬起你努力工作的头，学学管理知识，巧妙进行管理呢？

★★★ 财富语录 ★★★

曾有一位事业有成的富人在教育后代的时候强调：“最努力工作的人最终绝不会富有。”是的，只知蛮干而不懂管理的人是不可能财富竞争中取胜的，他们只有被具有较强管理能力的富人管理的份儿，创富更无从谈起。所以，想要成为富人的朋友，在努力工作之余，一定要注重学习经营管理经验，懂得巧妙管理。

3.

穷人为金钱而工作，富人让金钱为他工作

你在为什么而工作？金钱在你眼里意味着什么？

穷人和富人给出的答案是截然不同的。对于穷人来说，他们工作纯粹就是为了赚

钱，金钱就是他们生活的全部，是他们工作的唯一目的。这种为金钱而工作的态度注定他们只能是金钱的奴隶，被金钱牵着鼻子走。

而富人则完全不同，他们工作并不仅仅只是为了金钱，金钱只是他们实现最终理想、体现自身价值的工具之一，他们懂得让金钱为自己工作，做金钱的主人，这里有两层意思，一方面是富人能轻松灵活地玩转金钱，利用自己手头的钱为自己服务，创造出更多的财富；另一方面则是富人在为自己内心的宏伟理想（除财富理想）而工作，而金钱仅仅只是实现富人宏伟理想的工具。从这两方面来看，我们便不难理解富人之所以能成为富人的原因。

纵观古今中外卓有成效的富人，他们都是懂得让金钱为自己工作，用金钱赚取更多财富的人。其中，世界著名企业家狄奥力·菲勒就是一个典型的代表。

狄奥力·菲勒出生在一个贫民窟，从小过着贫穷的生活。尽管家境贫寒，但是狄奥力·菲勒却有着与生俱来的高财商。

小时候，狄奥力·菲勒就曾把一辆从街上捡来的玩具汽车修理好，以每人0.5美元的价格租给同学及小伙伴玩。不到一个星期，他就赚回了能买一辆新玩具车的钱。

拥有高财商的狄奥力·菲勒中学毕业后，就成为了一名商贩。有一次，一艘海轮在运输过程中遭遇了一场大风暴，船上足足有一吨来自日本的丝绸被染料浸湿了，上等的丝绸一下子变成了残次品，货主贱价处理，却无人问津，无奈之下，货主打算将这些被染料浸湿的丝绸搬运到港口当做垃圾扔掉。

狄奥力·菲勒得知这个消息后，马上联系到货主，表示愿意免费将这批没人要的丝绸处理掉，货主听后非常感激。

得到这批丝绸后，狄奥力·菲勒将其做成迷彩服装出售，一举赚得十多万美元。

随后，狄奥力·菲勒用挣来的十多万美元买了一块偏僻地段的地皮，人们都认为他不是傻了就是疯了，竟然花高价买这样一块无人问津的地皮。

然而，一年之后，市政府宣布在郊外建造环城公路，而这个环城公路正好在狄奥力·菲勒买的那块地皮附近经过，地皮价格因此飙涨，升值了整整150倍，当时狄奥力·

菲勒并未急于出手，而是在三年后，以2500万美元的高价卖了出去。

对金钱的灵活玩转，使得狄奥力·菲勒轻松迈进了财富的殿堂，成为一名名副其实的富豪。

狄奥力·菲勒的高财商是毋庸置疑的。正因为懂得让金钱为自己工作，让钱生钱，狄奥力·菲勒才能从贫民窟走出来，成为自由出入高贵场所的上层人。

少年时期的洛克菲勒曾在自己的实践中感悟道：“要让金钱为自己工作，成为金钱的主人。”这也是他最可贵的创富资本以及成功的秘诀。

然而，现实生活中，却有很多人终日为钱而工作，沦落为金钱的奴隶。在金钱面前，他们被动、卑躬屈膝，为了赚钱一根筋走到底；而富人在金钱面前则是主动、不卑不亢的，他们能轻松玩转金钱，让金钱为自己工作，创造更多的金钱和财富。

不仅如此，富人还明白人的一生不能仅仅只局限在金钱上，还应该有更高更远的追求，而金钱则是他们实现自身价值和财富以外的理想的工具，这种理想往小了说是自我价值的实现，往大了说则是为社会作出贡献。

这里，我们不妨一起来看一个故事。

在一个炎热的夏天，队长大卫·安德森带着自己的工队在铁路的路基上工作。这时，一辆火车缓缓地开了过来，正在劳动的工人只好放下工具，停下手里的活儿。

火车停下来后，最后一节空调车厢的窗户突然打开了，随之从车厢里传出一个惊喜且带着一丝犹疑的声音：“大卫·安德森！是你吗？”

正在和工友聊天的大卫·安德森听见后，循声回头看了看，非常惊讶地说：“吉姆·摩非！看到你真高兴！”寒暄了几句后，身为铁路公司董事长的吉姆·摩非邀请大卫·安德森上火车叙旧，这两个久未谋面的老同事在火车上闲聊了一个多小时后，终于握手话别。

火车渐渐远去后，工友们都围到大卫·安德森身边，询问这个“大人物”是谁。当他们得知20年前，吉姆·摩非和大卫·安德森同一天到铁路公司工作，而如今吉姆·

摩非已是铁路公司董事长时，工友们不免大吃一惊。

其中有一个工友半开玩笑半正经地对大卫·安德森说：“老同事都当董事长了，为什么你还在大太阳下工作啊？”大卫·安德森听后，意味深长地说：“20年前，我为每小时1.75美元的工资而工作，而吉姆·摩非却是为铁路事业而工作。”

同样的起点，不同的态度，决定了两人最终的差距。故事中，大卫·安德森仅仅只为了金钱而工作，结果二十年如一日（20年前在大太阳下劳作，如今依旧在大太阳下挥洒汗水），没有任何长进。而吉姆·摩非则并不单纯为金钱工作，他有更远大的事业规划和人生理想，因此，他不会目光短浅到只关注那每小时1.75美元的微薄工资，卑微地让金钱做自己的“老大”，而是用更长远的眼光、更宽广的胸怀去为自己的事业不懈奋斗。

正因为这样，吉姆·摩非才能在同一起跑线上比大卫·安德森跑得更快更远，成为铁路公司的董事长、大卫·安德森的上司。

从上面两个案例我们可以看出，不管从哪一个角度来看，富人在金钱面前，总是占主导地位的，他们不为金钱所累，以主人的姿态来对待金钱和自己的工作，这样才能协调好金钱和工作的关系，既为自己创造了财富，也为社会作出了贡献。

所以，在追求财富的道路上，朋友们一定要端正自己对金钱以及工作的态度，灵活使用金钱，让金钱为自己服务和工作。

★★★ 财富语录 ★★★

穷人整日只为金钱而忙碌，在他们眼里，金钱就是他们一生的终极目标，这样的态度不仅导致他们无法灵活玩转金钱，而且会使他们忽略了金钱以外更加珍贵的东西，比如理想、自我价值等等。只有当穷人逃离了“为金钱而工作”的意识怪圈，他们才能离财富更近一步。

4. 穷人把机会当做石头，富人把机会当做璞玉

机会对于我们每个人来说都是非常重要的，一个好的机会可以帮助穷人完成到富人的飞跃，同样也可以帮助富人创造更多的财富。

然而，由于对机会的错误理解和认识，穷人就算手里握有机会，也会当做是没有价值的石头，随手扔掉。结果导致他们永远也抓不住机会，财富大门也自然不会向他们敞开。

对此，富人则有着截然不同的态度，他们把每一个机会当做璞玉。虽然璞玉也是石头，但是富人却能看到璞玉中所富含的价值，如倾心打磨璞玉一般来利用所抓住的机会，最终璞玉在精心的打磨下变成了美玉，将机会转变成财富。

这里，我们不妨一起来看一则故事：

从前有两家皮鞋公司分别派了一名推销员到太平洋的某个岛屿去考察当地的市场并且拓展业务。

两个推销员到达岛屿后，发现这个岛屿地处热带，岛上居民一年四季都光着脚丫子，全岛上找不到一双鞋子。

其中一个推销员感到非常失望，立即给公司拍了一封电报，电报里这样写道：“很糟糕！岛上的人都习惯赤脚走路，从来不穿鞋子，鞋子在这里根本没有任何市场，明天一早我就搭乘第一班飞机回去。”

而另一个推销员在岛上转悠了一圈后，非常兴奋地连夜给公司发去电报，里面说道：“太好了，这回我们可有做生意做了。这个岛上的人全都打赤脚，还没有学会穿鞋子呢，这里的鞋子市场有非常大的潜力，我打算长驻此地，留下来开拓这里的市场。”

经过这个推销员的苦心诱导和宣传，这个岛屿上的居民逐渐穿上了鞋子，鞋子市场由此打开并且规模不断扩大，该公司因此经营得越来越好，这个推销员也因此赚到了很多钱，并且最终拥有了属于自己的公司，而第一个推销员却一直在为别人打工。

在同样的机会面前，第一个推销员把它当做毫无价值的石头，轻易将其抛弃，而第二个推销员则把它当做得来不易的璞玉，紧紧地抓在手里，并且充分利用这个机会为自己创造财富。

对待机会的两种不同态度，造成了两种截然不同的结果：一个与财富擦肩而过，一个最终获取了丰厚的财富。这也正是穷人和富人的区别：穷人把机会当做石头，富人把

机会当做璞玉。

其实，富人所拥有的许多财富都是在被穷人当做石头而抛弃的机会中创造出来的，那些穷人毫不重视甚至完全忽略的生活细微处往往潜藏着上好的机会和巨大的财富，而这恰恰是富人所密切关注的。

纵观古今中外历史，没有哪一位富人不是善于发现机会，把机会当做璞玉的。其中，中国第一位拥有法拉利轿车并被誉为“商界常青树”，连续数年位居《福布斯》中国富豪榜前列的亿万富豪李晓华便是典型的代表。

李晓华出生在北京一个贫穷的工人家庭。初中毕业后，年仅18岁的他被下放到北大荒，在这里度过了自己的8年青春。

1978年，李晓华从边疆回到北京。趁着改革开放的浪潮，李晓华开始倒腾一些小生意，“下海”成为了中国第一批个体户。

李晓华的第一次机遇出现在他南下参加广交会的时候，在广交会上，他偶然看到了一台作为样品展览的美国冷饮机，这种冷饮机在当时的中国还很少见，李晓华从中看到了巨大的商机，于是当即掏出身上仅有的300元钱运回了北京，并且用这种冷饮机在盛夏的北戴河赚得十几万元，掘得了自己的第一桶金。

1985年，李晓华去日本深造，当时赵章光教授发明的“101”毛发再生精在日本卖得非常火，因为供不应求价格一路飙升。李晓华见该产品的形势一片大好，灵机一动，立即返回国内，利用各种渠道争取到了“101”在日本的代理权。李晓华的这一决策使他一下子赚取了上亿元资产。

1989年，由于政治原因，香港政局动荡，很多香港人都纷纷移民欧美，香港的房地产市场也因此受到了巨大的影响，地价随之猛跌。当时，香港到处贴满了出售旧楼的广告，甚至连许多之前在香港投资的商人也纷纷将手中的物业以跌破眼镜的价格进行抛售。一时间，香港的房地产市场跌声一片。许多香港房地产商也不敢再贸然接手楼盘。

然而一直关注着国家形势的李晓华却认为这是一次不可多得的投资机会，因为在他看来，中国改革开放的脚步会一直向前走，而在香港这样一个寸土寸金的弹丸之地，土地和房屋一旦饱和就没法再造出来。于是，李晓华投入大量资金，大批收购低价房产。

结果不到半年，中国局势稳定，形势日趋明朗，许多离港居民又陆续回港，香港的房地产价格迅速攀升。李晓华见时机成熟，又迅速将手里的楼盘全部抛出，一举跻身于亿万富翁的行列。

李晓华之所以能从一个北大荒插队的知青成长为一个亿万富翁，就是因为他善于发现机会，懂得抓住机会。在被问及他成功的最大秘诀时，他也曾说道：“果断抓住每一个机会，珍惜每一个机会。”

是的，正因为他善于发现、把握机会，把机会当做璞玉一样来珍惜，他才能在激烈的财富角逐中立于不败之地。

机会对待每一个人都是公平的，它就在我们的身边，只要拥有一双善于发现机会的眼睛，每个人都有可能成为富人。所以，想要成为富人的朋友们，在致富的道路上，一定要用积极的思想、雪亮的眼睛主动去发现机会。

需要注意的是，璞玉在打磨之前也只是一块石头，同样的道理，机会在利用之前也仅仅只是机会，要想让机会为你创造财富，就一定要学会抓住机会并在最大限度上正确利用它。

★★★ 财富语录 ★★★

最有希望的成功者，并不是才干出众的人，而是那些最善于利用每一次机会去发掘开拓的人。真正的富人，会像珍惜璞玉般珍惜遇到的每一次机会，并且善于利用这些机会去挖掘财富宝藏。

5. 穷人苦苦等待时机，富人精心酿造良机

大家或许都听说过守株待兔的故事：

宋国有一个农夫种了好几亩地，每天都需要在田地里耕作。

有一天，这位农夫正在田地里干活，突然看见有一只野兔从草堆里窜出来，因为见到附近有人而受了惊吓，野兔像离弦的箭一样拼命地飞奔，没想到一不小心撞到农夫田地里的一截大树根上，因为跑得太快，撞击力过大，野兔的脖子撞断了，没一会儿就

蹬腿咽气了。

这个农夫见状，便放下手中的农活，飞快地跑到树根旁边捡起了死兔子，并且非常高兴地自言自语道：“真是白捡了一个天大的便宜，一点儿劲儿也没费。这么肥的野兔，回去可以美美地饱餐一顿啦！”

农夫迫不及待地停止手头的农活，打算提前回家。在回家的路上，他拎着捡来的兔子美滋滋地想着：我今天运气真好，说不定明天还会有兔子撞树，我可不能放过这么好的机会。

第二天，农夫比往常更早期地来到了田里，然而他再也不像平时那样专心干活了，总是时不时地往草丛里看一看、听一听，期盼再跑出来一只兔子撞到树根上。就这样，农夫心不在焉地干了一天活，不仅什么也没等到，而且该锄的地也没有锄完。

第三天，农夫来到地里，他已经完全没有心思干活了，索性把农具放在了一边，自己则守在树根旁边，专门等着野兔撞过来。结果又是白白等了一天。

农夫仍旧不甘心，从那以后，他天天坐在树根旁边的田埂上，希望能再捡到兔子。农夫等啊等啊，一直等到庄稼枯萎，地里的野草盖过了庄稼，也没有看到兔子的影子。

故事中的农夫无疑是可悲的，他苦苦等待着时机的光顾，期望天天都能有兔子来撞树根，然而结果却证明农夫的这种行为是非常愚蠢的：不但没有逮到兔子，反而在被动的等待中耽误了田里的农活。

在脱贫致富的过程中，也存在有许多像农夫一样的人，他们总是习惯性地被动等待赚钱机会的“大驾光临”，抱着“不得，我命；得之，我幸”的心态翘首以盼。

殊不知，被动的等待不仅会耽误时间，而且还可能在等待中错过一些更有意义的事情。何况机会是等不来的，它不会随着个人的主观意愿说来就来，不会主动投怀送抱，也永远不会主动敲你的门，它必须通过我们每个人平时的勤奋经营和努力创造才能获得。

对于这一点，富人们了然于胸，他们深知等待机会不如创造机会，所以从来不会守株待兔，而是选择主动出击，自己精心酿造良机。

纵观古今中外稍有建树的富人，没有一个不是精心为自己酿造机会的。其中，美国实业界巨子华诺密克就是一个很好的例子。

有一次，华诺密克的公司参加在芝加哥举行的美国商品展览会，因为运气不够好，华诺密克抽到了一个位置非常偏僻的展位。得知这个消息后，所有的员工都非常失望，他们心里都很清楚，这样一个偏僻的小角落几乎不会有人来光顾，更别说看他们的样品了。就连负责给华诺密克公司设计展位的装饰工程师萨蒙逊也劝华诺密克放弃这个展位，等明年再来参展。

然而华诺密克却不以为然地反问道：“你认为是等待机会来找你，还是由你自己来创造机会？”

萨蒙逊回答道：“当然是自己主动去创造机会啊，任何机会都不会从天而降的。”

华诺密克笑着说：“所以现在该是咱们创造机会的时候了，我希望您用心为我设计出一个美观而富有东方色彩的展位。”

萨蒙逊不负重托，终于设计出一个古阿拉伯宫殿式的展位，非常形象逼真，使人有身临其境的感觉。

华诺密克对此非常满意。与此同时，他还做了一系列秘密工作：吩咐后勤主管让新雇来的男女职员一律穿上阿拉伯国家的服饰（特别要求女职员用黑纱遮住自己的脸，只露出两只眼睛）；派人从阿拉伯进口了6只骆驼来运输货物；定做了一大批气球，预备在展览会上使用。

这个富有阿拉伯风情的展位引起了很多人的注意，大家都在猜测华诺密克葫芦里卖的什么药。加之有些记者对此进行了特别报道，更是吊足了大家的胃口。

开展的那天，整个展览会的上空飞起了许多五颜六色的气球，这些气球都是经过特殊处理的，升到半空后自动爆破，变成一片片胶片撒落在地上。很多人都好奇地捡起来看，只见上面写着：“亲爱的先生或女士，恭喜您捡到这块胶片！请您凭此胶片到华诺密克的展位换取纪念品。谢谢您！”

人们都争先恐后地跑去领取纪念品，一下子，华诺密克的展位前就挤了个水泄不

通，而其他处于黄金地段的展位却门可罗雀。

连续放了几天气球后，华诺密克的展位受到了越来越多的关注。就这样，截止到展览会结束，华诺密克公司共做成了2000多单生意，其中有500多单超过了100万美元，这完全出乎所有人的意料。而且，据组委会统计，华诺密克的展位是展览会中光顾游客最多的展位。

歌夫曾说过这样一句话：“要想成功，你必须自己制造机会，决不能愚蠢地坐在路边，等待有人经过，邀请你同跨到财富与权势之路。”华诺密克深谙此道，所以他并没有向展位偏僻等不利因素妥协，而是精心为自己酿造良机，最终于“绝境”处逢“生”。

试想，如果华诺密克听信了工程师萨蒙逊先生的劝告，自动放弃这个位置不佳的展位，寄希望于明年抽个黄金位置，那么华诺密克还能创造出如此令人惊喜的财富吗？

当然不会！我们完全可以相信，如果华诺密克在“坏运气”面前自动败下阵来，提前缴械投降，之后的成功与喜悦也就根本无从谈起。

有人苦苦等待时机，期盼机会能从天而降；有人精心酿造良机，主动出击。这恰恰是穷人与富人的差距。

如果想要成为富人，就必须明白机会并不是被动等出来的，而是需要主动去创造的。所以朋友们，请从现在开始让自己变得更积极主动一些，关注细节，培养敏锐的洞察力，精心酿造良机，这样财富才会青睐于你。

★★★ 财富语录 ★★★

一个真正的富人不仅懂得抓住时机，而且还会精心酿造良机。穷人因为起点低，各方面的条件也并不占优势，所以更应该留心周围的大小事物，培养自己敏锐的洞察力，抓住并且主动为自己创造机会。只有主动创造机会，才能在脱贫致富的道路上抢得先机，最终获取令人羡慕的财富。

6. 穷人逆势事倍功半，富人顺势事半功倍

历史上著名的大枭雄曹操曾说过这样一句话：“顺我者昌，逆我者亡。”这句话如果用在现代财富竞争中，就是“顺势者昌，逆势者亡。”

富人懂得这个道理，他们明白只有顺时顺势，才能在追求财富的道路上无往而不利，达到“千里江陵一日还”的效果。穷人中也不乏头脑灵活之人，但是他们往往看错了形势，站错了队伍，在财富的大方向上找不着北，以至于让自己南辕北辙，离财富越来越远。

逆势而为的人经常是吃力不讨好的，就像行船又遇打头风，注定无法走得太远。而那些随时代而动的富人，则能顺应时代的需要，不断开拓道路，让自己的财富像滚雪球一样越滚越大，永远立于不败之地。

希尔顿虽然以高档酒店为自己的主业，但是只要一有机会，他就会从事一些不动产交易，借助时势扩充自己的资本。

希尔顿明白饭店的经营不能跟时代脱节，否则就是自掘坟墓。他紧跟世界发展的形势，扩展了饭店的机能，他发现饭店不只能满足旅客们住宿的需求，还可以作为大公司发布新闻、举行重大商业活动的场所。为了满足自己资本运作的需要，希尔顿开始大力开拓海外市场，他预见到了中产阶级会逐步富起来，成为消费主流，于是针对他们的需求，希尔顿在国外大兴土木，建设了许多美国式的豪华饭店。

为了配合这一战略，希尔顿又制定了饭店间方便旅客往来的航空路线，让自己在国内已经饱和了的饭店经营模式又走出了一片新的天地。

有一次，一个记者向希尔顿请教成功的秘诀，希尔顿认真地回答：“我的秘诀就是站在时代的前沿，把握住时代的风向标，随时代而动。”

希尔顿的顺应时代而动，其实就是顺势而为的意思。顺势而为就像引水灌溉时要遵循水流从高向低流的趋势，这样才能让水源不断地流进农田里。富人明白这个道理，于是就能让财富像水流一样源源不断地流进自己的腰包，而穷人则常常令财富的“水道”堵塞，导致“肥水流入外人田”。

还有一些穷人喜欢跟风，什么火跟什么，其实这并不是真正的顺势而为，因为在一片大好的形势下，往往有着暗流汹涌，稍不注意就会触礁。在这种情况下，付出得越

多，赔得越多。

有一年夏天，台北市兴起了一股“葡式蛋挞热”。这股葡式蛋挞风来得异常迅猛，在短时间内就席卷了整个台北市，让台北市民争相抢购。没过多久，一家接一家的蛋挞店开张了，他们都在自己的门面上贴上“正宗葡式蛋挞店”几个大字。当地的民众看见后，纷纷前去尝鲜，甚至不惜劳苦地排着长队购买。

一石激起千层浪，很多商家都嗅到了这个商机，葡式蛋挞店一天比一天多，后来很多面包店也跟着凑热闹，推出了价格比专卖店更便宜的葡式蛋挞，从而导致了恶性竞争，市场行情也随之每况愈下，很多投资葡式蛋挞的人血本无归。在这个时候，仍然有一些“不要命”的人投资葡式蛋挞，他们大多是小本经营，有些人开店的启动资金还是从亲戚那里借来的，结果可想而知，覆巢之下岂有完卵，他们大都破产了。

第一批跟风投资蛋挞的人是聪明人，他们顺势而为，把握住了先机，所以赚了个盆满钵满，而后来那些在市场已经饱和的情况下“杀”进来的人则是愚蠢的，他们只是盲目跟风，而没有看到当初的大好形势已经不存在了，他们盲目地跟进成了逆势而为的举动，最后只能落得个血本无归的下场。

穷人只看到表面的形势，而富人却能于无声处听惊雷，发现潜藏着的巨大财富。

21世纪初，网络造就了一大批世界富豪，在中国也是这样。那些国内互联网各个领域里的掌门人，大多都是海归派，他们的创富模式就是“现学现卖”，把国外互联网的模式嫁接在中国的土壤上，取得了巨大的成功。

这些人中的佼佼者有：李开复、李彦宏、马云、丁磊、唐越等，与其说他们是IT天才，不如说他们有一双火眼金睛，能够顺应时势，提前看到互联网在中国的财富潜力。比如李彦宏就是从全球最大的搜索引擎谷歌那里找到了灵感，创建了百度搜索引擎。

比尔·盖茨曾说过：“要想成功，就必须顺应未来的趋势”。在这个飞速发展的时代中，让自己能够顺势而为，就要不断磨炼自己的眼力，经常关注国内外的资讯，筛选出那些对自己有用的信息，然后放手去做，成为时代的弄潮儿。

★★★ 财富语录 ★★★

顺势而为还要从大处着眼，小处着手。如果你看清了大势所趋，却没有具体从小处做事的能力，也是竹篮打水一场空。顺势是战略层面，从小处着手则是战术层面。那些成功的富人，无不是从大形势中抓住了属于自己的机遇，通过艰苦奋斗叩开了财富的大门。生财的门路遍地都是，只要你有眼光并且顺势而为，就能获得大笔的财富。

7.

穷人批评别人的短处，富人经营自己的长处

穷人总是将自己的目光投注到别人的缺点和劣势上，批评别人的短处，却从来认识不到自己的短处，更不懂得将自己主要的精力和时间用在经营自己的长处上，如此本末倒置，长此以往，就会麻痹自己的发展意识，变得无知且自大。

而富人则完全不同，他们深知经营自己的长处，发挥自己的优势，能够让自己增值，所以他们一门心思地努力寻找自己的优势和特长，用心经营自己的长处。

这恰恰就是穷人和富人的区别：穷人一味批评他人，富人专心发展自己。

是的，人生的诀窍就是经营自己的长处、发挥自身的优势，致富亦是如此。

思八达集团董事局主席刘一秒就是一个善于经营自己长处的富人。

刘一秒于1993年考进哈尔滨艺术学校攻读工艺美术专业。然而，刘一秒并不擅长也不喜欢工艺美术这个专业，因此他经常逃课，用各种各样的方法来消磨打发自己的学生时光。

这样无所事事的生活状态持续了一段时间后，刘一秒便待不住了，他索性回家对父亲说出了自己打算退学的想法。在父亲屡次三番的劝说和软硬兼施下，刘一秒不得不硬着头皮回到学校继续自己的学业。

一次偶然的机，刘一秒被一个同学拉去保险公司听如何激发潜能的培训课。课堂上，讲师激情洋溢的演讲带给刘一秒很大的震撼，受到感染的他一下子变得特别积极热情，似乎每个细胞都燃烧了起来，他不停地举手提问。那位来自香港的培训师说他具有成为潜能开发师的潜质。

被培训师点醒后，刘一秒也猛然发现自己的长处，他当即下定决心要成为一名优秀的潜能开发师。

说到做到，刘一秒拿出自己所有的钱买了许多关于演讲、口才、成功学、心理学等方面的书籍，不分昼夜地研究学习书本里的知识，甚至借钱报名参加各种培训课。就连父亲攒了半年，用来给他买画纸和颜料的1500元钱，也被他用来买了一张著名培训师的课程门票。

父亲知道这个消息后，非常愤怒，说他不务正业，如果以后再这样的话，就要和他断绝父子关系。然而刘一秒并没有屈服于父亲的威胁，他理直气壮地对父亲说：“人生的诀窍就是要经营自己的长处，这样才能增值，否则就会贬值。我不擅长搞工艺美术，宝贝放错了地方便是废物！”

在父亲的强烈反对下，刘一秒依旧坚持经营自己的长处，走自己的路线，他在不断学习的过程中，主动到企业和学校讲课。终于功夫不负有心人，仅仅用了两年的时间，刘一秒便成长为业内小有名气的潜能开发师，受到了许多企业和团队的邀请，每课时高达千元。

大四毕业时，有很多企业愿意开出高薪聘用刘一秒，而此时刘一秒的同学却拿着简历四处寻找工作。刘一秒在工作中发现自己特别擅长和别人打交道，与人沟通起来也非常顺畅，因此得到了众多同事和客户的好评。

为了更好地发挥自己的特长，刘一秒在1998年带着48元钱只身一人南下深圳闯荡，先后从事了服装、化妆品、家用电器、书籍等方面的推销工作。在推销这个行业里，刘一秒充分发挥着自己的长处，使用各种方法来取得客户的信任和支持。

他总是随身携带着上千张名片，见人就给，别人不要，他就会想法说服别人收下。有一次，他向一个富人推销自己的产品，连续去了十多次，但是仍没有什么收获和成效。在最后一次去拜访这个客户的时候，这个客户竟然非常不耐烦地当着他的面将他递过去的名片撕掉。面对这种突如其来的状况，刘一秒平静地对客户说：“先生，您撕掉的不是一张名片，而是一个年轻人的梦想。”客户听到这句话后，顿时愣住了，随后便真诚地向刘一秒道歉，并且最终成为了刘一秒的顾客。

刘一秒与生俱来的征服顾客的能力，让他能够轻松化解各种局面。有一次，刘一秒敲开一扇陌生的门，房里有一个中年男人就有着态度极为恶劣，喝令刘一秒马上滚出去，然而刘一秒却和颜悦色地对客户说道：“先生您是不是心情不好？我给您说个笑话吧，您笑了我再走。”最终，这个中年男人不但被刘一秒的笑话逗得开怀大笑，而且还请刘一秒进房间喝酒聊心事。

刘一秒至始至终都在坚持用心经营自己的长处，他善于与人沟通，将人们的潜能从内心深处挖掘出来，从而充分发挥自己的特长。凭借自己的优势，刘一秒在一年之内就成为了百万富翁。

如今，刘一秒身兼多职，既是思八达集团董事局主席，也是国民素质教育研究院培训总监、深圳市人力资源研究会执行秘书长、泽达咨询机构首席讲师。并且著有《被领导的力量》、《动力成功学》等书籍。

刘一秒之所以能有今天的成就，很大程度上是因为他能够坚持经营自己的长处。正因为善于发展自身的优点，刘一秒才能得到顾客的信赖；正因为擅长经营自己的长处，刘一秒才能成为一名优秀的潜能开发者；正因为擅长经营自己的长处，刘一秒才能实现自己的财富梦想。

如果刘一秒只知道批评别人的短处，将自己所有的注意力都放在别人的缺点劣势上，而不懂得寻找自身的长处，发展自己的优势，他就不可能跻身富人的行列。

由此可见，懂得经营自己的长处财富竞争中是非常必要的。所以想要发财致富的朋友们，一定要向富人看齐，少批评别人的短处，多经营自己的长处。

★★★ 财富语录 ★★★

一遇到问题或者遭遇失败，穷人就会先批评别人，这是非常错误的思维。人的一生，应该是经营自己长处、发挥自身优点的一生。富人深知此道，所以他们不会花时间去批评别人的短处，而是努力寻找自己的长处和优势，并且将自己的长处发挥到极致，只有这样，才能在追求财富的道路上取得完胜。

8. 穷人只有五分钟热度，富人拥有持久的激情

“法语很好听啊！想当年，我还特意报辅导班学过呢，只是没有坚持多久就不了了之了，唉……”

“毕业后，我觉得会计挺好找工作，就打算考个会计证，书都买好了，可学了几天就晾在一边，把这事给忘了。现在那几本书还放在书架上呢。”

“今年公司年会，我本来想表演一个独舞，不过刚练了没几天就完全没了兴趣，不想练了，结果还因此和同事闹得很不愉快。”

……

现实生活中，这样的对话极为常见。由于好奇心，很多人都会对新鲜事物产生兴趣，但是一旦接触了解，新鲜劲儿过去后，大部分人很快就会丧失原有的兴趣和热情，要么敷衍了事、草草收尾，要么干脆晾在一边，不予理会。这样的人就是人们常说的只有五分钟热度的人，他们经不起时间的考验，做事虎头蛇尾、一曝十寒，到头来只落得个“掘井九仞，功亏一篑”的下场，终究只能与财神擦肩而过。

而那些能够保持持久激情的人，则不会因为时间的流逝而丧失原本的热情和兴趣，他们信念坚定，坚韧执著，一旦将自己的热情倾注在一件事情上，就会将自己的这份热情和激情坚持到底，直至达成自己最初的目标。

在追求财富的道路上，亦是如此。如果说穷人只有五分钟热度，时冷时热，那么富人则拥有持久的激情，保持“恒温”。

激情是一种优秀的品质。纵观古今中外颇有建树的富人，没有哪一个不拥有持久的激情。其中，日本十大财阀之一，著名的“佐川捷运”创始人佐川清便是一个拥有持久激情的大富豪。

佐川清于1922年出生在日本一个大地主家庭，从小过着娇生惯养、养尊处优的生活。然而，天有不测风云，人有旦夕祸福，母亲在佐川清8岁的时候因病去世。不久，父亲又娶了一个女子小学的教师为妻。

继母的到来彻底改变了佐川清的生活。性格倔犟的佐川清对继母极为反感，总是怀着敌意，而继母也想尽办法虐待他，不给他饭吃。

上学后的佐川清非常顽皮，尽管没有好好学习，但是凭着自己聪明，还是考上了县里的名校，由于不满学校严厉的校规，15岁的佐川清擅自退学，离家出走，打算自己挣钱养活自己。

在尾道，觉得自己有一身力气的佐川清进入丸源运输公司当脚夫（也就是搬运工）。在那里，佐川清生平第一次接触货运工作，并且立刻喜欢上了这份工作。佐川清对这份工作的热爱并不是五分钟热度，而是一种持久的激情，这也决定了他一生的命运。

工作虽然艰辛劳累，但是满怀激情的佐川清却做得不亦乐乎，他像一块海绵一样，恣意地吸收着各种知识和养分，也从中明白了顾客的需要是一个企业赖以生存的基础。

在丸源运输公司工作了两年后，佐川清重返家乡。然而不久之后，他与继母的矛盾再次爆发，不得不又一次离家出走。离家出走的佐川清开始在各地给别人当脚夫，以此养活自己。

此后，佐川清还当过甲板员、土木工匠、包头工，每个工作都做得非常出色。然而，他一直都想自立门户，打拼出属于自己的事业，于是他决定重操旧业，在脚夫这个运输行业打出自己的品牌。

1957年，满腔热血的佐川清凭借自己健壮的身体和丰富的经验创办了“佐川捷运”。创业初期，佐川捷运的主顾很少，为了联系业务，佐川清在京都和大阪之间挨着门问各家批发商要不要搬运工，却遭到一次又一次的拒绝。

尽管如此，佐川清的创业激情依旧未减，他相信只要坚持不懈，就一定能用自己的真诚打动那些批发商。功夫不负有心人，经过整整45天的奔波辗转，佐川清终于接到了第一笔业务——为大阪千田商会的老板运送照相机。

有了第一次，便有第二次，佐川清接的业务越来越多，佐川捷运的经营情况也渐渐有了好转。佐川清分外珍惜每一单业务，其他脚夫不愿意承揽的活他都毫不犹豫地接下来。

有一次，一家叫“光洋轴承”的机械商委托佐川清将轴承运送到京都，这种轴承非常笨重，每个有50公斤重，其他搬运商都不愿承接，唯独佐川清一手包揽下来，并且

按时安全地将轴承送到了目的地。光洋轴承的老板被佐川清吃苦耐劳的精神所感动，当即将他定为光洋轴承的“专用脚夫”。

在佐川清的精心经营下，佐川捷运的生意越来越红火。1960年，佐川捷运有限责任公司正式成立，并在短时间内得到了快速发展，垄断了整个日本的货运，年营业额超过3000亿日元，名列日本商业第一。

如今，佐川捷运在日本拥有20000台车辆，年经营货物量达12亿件，营业额高达8000亿日元，并且在世界各地开设了许多分支机构，已然成为世界货运市场上一股强大的力量。

不管岁月如何变迁，时代如何变化，佐川清依旧执著地坚持着自己的“脚夫精神”，强调“回到原点”，长久地保持着创业之初的激情和吃苦耐劳的精神。正因为这样，他才能坚持自己的初衷，将脚夫这个行当做得有声有色；正因为这样，他才能在遭到无数次拒绝后依旧激情不减，保持最初的赤子之心；正因为这样，他才能完成从一名平凡普通的脚夫到名震日本以及世界的大富豪的华丽转身。

试想，如果佐川清只有五分钟热度，做任何事情都虎头蛇尾，那么他还能将运输行业做大做强吗？他还能实现自己的财富目标吗？

答案显然是否定的。做事只有五分钟热度，没有持久的激情，不愿付出长久的努力和行动的人，是永远也不可能在追求财富的道路上尝到甜头的。

所以，想要发财致富的朋友们，一定要培养自己坚韧的毅力以及马拉松精神，只有拥有持久的激情和耐力，才能在脱贫致富的道路上做一个长跑健将。

记住：只有笑到最后，才能笑得最好！

★★★ 财富语录 ★★★

没有持久的激情，就不可能将自己的精神调整到兴奋状态，也不可能全身心地投入工作，发挥自身的主观能动性，更不可能长久保持专注活跃的思维以及获取财富的力量与勇气。创造财富是需要拥有持久激情的。富人就具有这一特质，他们有持久的恒心和坚韧的毅力，耐得住寂寞，经得起时间和困难的考验。

9. 穷人想的是怎样把对手干掉，富人想的是怎样向对手学习

面对你的竞争对手，你是怎样一种态度呢？

是咬牙切齿、怀恨在心，想尽一切办法要干掉对手，还是坦然镇定，虚心地向对手学习自身不具备的优点？

穷人和富人的态度显然是不同的。一般来说，穷人对自己的竞争对手总是怀着一种敌视的情绪，态度淡漠，时刻保持警惕。他们看不得竞争对手比自己好，比自己强，只要发现自己稍有不敌对手之处就恨不得置对手于死地，一有机会就想着法儿要干掉对手，大有与对手势不两立的架势。如果让穷人给对手一个微笑或者是一个拥抱，几乎是天方夜谭，不可能的事情。

而富人则截然不同，他们深知费劲心机干掉对手，将对手逼上绝路，不仅不会给自己带来多大的好处，甚至会造成两败俱伤的惨剧。与其两败俱伤，还不如欣然接纳对手，和平相处，虚心地向对手学习成功的经验以及失败的教训，只有这样，自己才能得到长足的进步和发展。

纵观古今中外的历史，那些在竞争中最终胜出的一方绝对是善于向对手学习的。这里，我们不妨一起来看一个关于哈雷公司与竞争对手本田公司的案例。

哈雷和本田都是世界上的知名品牌。1982年，日本本田公司在美国重型摩托车市场中拥有40%的占有率，是哈雷汽车公司最强劲的对手。在当时，很多热衷于骑摩托车的人都认为日本制造的本田摩托车物美价廉，不仅价格比哈雷低，而且摩托车本身的质量也不比哈雷差。

受到威胁的哈雷公司为此经常召开高层会议，为了进一步了解本田这个竞争对手的详细信息，学习对手的优点，哈雷公司分派了一个主管去访问本田汽车公司在美国的工厂。令这位主管大吃一惊的是，他在本田公司的工厂里既看不到电脑，也看不到机器人，所有的工作都是纸上作业。

经过细致的调查研究，这位主管发现，本田摩托车在生产线末端被淘汰的数量只占5%，而哈雷摩托车在生产线末端的淘汰率却高达50%~60%，被淘汰的主要原因是摩托车的配件在仓库储存过久导致生锈。

经过一段时间的分析研究后，哈雷公司终于发现了自身在竞争中的弱点和劣势。哈雷公司每次都生产出一大批配件，然后放到仓库储存起来，而日本本田公司的零件供应商每天只生产当天所需的零件，当下生产当下使用，这种“及时”的生产方式让本田大受裨益，既节省了库存的利息，零件也不会因为长时间储存而生锈损耗。哈雷公司虽然用电脑来控制整个生产过程，看似工作手段很先进，实则生产出了一大批废料。

找到问题的症结所在后，哈雷公司引进了本田公司的库存管理系统，把员工参与模式和统计数据当做品质制度的基础。此外，哈雷公司还扎根美国本土，迎合美国人的心理特点，制造出符合美国人口味的摩托车型号，再配以更为科学的人事管理制度，终于使哈雷摩托脱胎换骨。

五年之后，哈雷摩托卷土重来，在美国市场的占有率上升到了46%，销售额也一度达到了1770万美元。

从上面这个案例我们可以看出，哈雷公司之所以能够在与本田公司的竞争中取得胜利，主导美国的摩托车市场，主要就是因为它擅长向竞争对手本田公司学习，它通过借鉴本田摩托的成功经验，结合自身的产品优势，终于走出了销售困境，发展成为世界级的摩托品牌。

如果哈雷公司在竞争中处于劣势的时候，没有冷静理智地分析本田公司的优势，也没有及时借鉴本田的成功经验，而是一味地想着打压本田公司，通过恶性竞争等非法手段来置本田公司于死地，那么哈雷公司的复兴之路便会遥遥无期，甚至会从此一蹶不振，彻底沉落。

与公司与公司之间的竞争一样，在追求财富的道路上，人与人之间的竞争也应遵循这样的道理。古语云：“他山之石，可以攻玉。”每个人的能力都是有限的，而每个人也会有自身的优点，只有不断向对手学习成功的经验，总结对手失败的教训，才能在追求财富的道路上越走越远。

对此，很多富人都深有感触。华人首富李嘉诚在总结自己成功的经验时，就告诫人们要善待竞争对手，千万不要总是一心想着干掉对手，将竞争对手逼上绝路。此外，清朝第一大富商、“红顶商人”胡雪岩也非常不赞成那种想方设法干掉对手，置对手于死地的做法，他相信对手总有值得自己学习的地方。

而在古人总结的处世智慧中，也提到过“四不尽”的道理，其中有一个就是“寇不可杀尽”，意思是说对待对手，万万不可穷追猛打，一旦逼得对手走投无路，对手也会以牙还牙，这样导致的结果必然是两败俱伤。

可见，在财富竞争中，如何对待你的对手已然成为一门非常大的学问，而对待对手的不同态度，也将决定你是向穷走还是向富走。

所以，想要发财致富的朋友们，请努力向富人看齐，学会向竞争对手学习吧！在激烈的财富竞争中，你的竞争对手恰恰是你最重要的学习对象，因为他们的长处、优势正好是你欠缺且亟待弥补的地方，也是你应该提防的命门。只有虚心认真地向竞争对手学习，再结合你自身的优势，你才能在这场财富竞争中胜出。

★★★ 财富语录 ★★★

一个真正的富人是非常聪明且明智的，他心胸开阔，不会怀着自私狭隘的情绪敌视对手，也不会处心积虑地想着怎样干掉对手，而是将更多的时间和精力用在思考怎样学习对手的可取之处上，将对手的成功智慧变为自己的免费课程，把对手的失败教训当做自己的前车之鉴。

10.

穷人斤斤计较自身利益，富人善于合作懂得双赢

在看这篇文章之前，我们不妨先看这样一则寓言故事：

很久以前，有两个快要饿死的人遇到一个好心人，好心人分别给了他们一只铁锅和一小袋面粉，这两个人拿到自己的那一份后便分道扬镳了。

拿到那只铁锅的人继续忍饥挨饿扛着沉重的锅，一步一步艰难地向集市走去，打算到了集市后将铁锅卖了换吃的。可当他即将抵达集市，已然听到集市沸沸扬扬的叫卖声时，他最后的一点儿力气也使完了，奄奄一息的他只能带着无尽的懊悔与遗憾离开这个人世。

而另一个得到面粉的人则捡来了一些干柴，他把那一小袋面粉和水和在一起，揉成

一个小小的面团烤熟了吃。因为过于饥饿，这个人狼吞虎咽，还没尝出面粉的味道就已经吃了个底朝天。没过多久，他就饿死在了空荡荡的口袋旁边。

此后，又有两个饥肠辘辘的人同样得到了好心人的帮助，获得了一小袋面粉和一只铁锅。和前两个人不一样的是，拿到东西的这两个人并没有各奔东西，而是聚在一起商议如何合作利用这两样东西。

商议好后，这两个人只拿出了一点儿面粉来充饥，然后便一起来到集市上，拿到面粉的那个人负责将面粉做成饼，另一个拿到铁锅的人则用干柴生火，用锅将饼烙熟再卖给路人，卖饼挣来的钱继续用来买面做饼卖。就这样，这两个人共同合作，在集市上经营起了自己的烙饼生意。因为生意越来越好，几年以后，他们在集市上开了一家饼店，都过上了富足安康的生活。

从上面这则寓言故事我们可以看出，一个人的智慧和能力是非常有限的，人与人之间只有团结合作，才能成就自己，取得双赢。

故事中那两个拿到东西就分道扬镳的人显然是愚蠢的，他们只着眼于当前的自身利益而忽略了只有与人合作才能走向成功的简单道理，结果只能相继走向死亡。现实生活中，像这样愚蠢的人不在少数，他们总是斤斤计较自身利益，为了一己之私与别人争得头破血流，陷入无尽的恶性竞争中，这种人自然不会有好的下场，他们会与贫穷相伴终生甚至迅速走向灭亡。

而故事中另外两个合作的人则非常明智，他们深知单枪匹马不会有好的下场，所以选择了合作，结果取得了双赢，两人都拥有了富足的生活。

由此可见，要想成使自己最终获得成功，光凭个人的努力是不够的，还需要团结他人，懂得与他人合作，借助他人的力量。同样，在财富竞争中，最终获得胜利成为富人的人也都是善于合作懂得双赢的人。

其中，深圳辉大实业发展有限公司董事长吕双辉就是一个典型的代表。

吕双辉于1957年出生在福建一个穷苦农民家庭。因为家庭原因，他的童年在辍学和无休止的批斗中度过。

1979年，22岁的吕双辉来到深圳闯荡，开始了“找饭吃”的生涯。过了六年一边打工一边流浪的生活后，吕双辉的人生在1985年出现了转机。一个老板看出他是个人才，便聘用他为工地管工，因为出色的工作表现，吕双辉得到了老板的赏识和工人们的认可，就这样吕双辉一步一步地在建筑界打响了自己的名号。通过承包的几项工程，吕双辉完成了自己的原始积累。

1990年，大批外商前来深圳投资办厂，吕双辉抓住机会凭着自己的诚意击败了实力雄厚的国营大建筑公司，争取到了与台商吴能明的合作。合作期间，吕双辉得到了吴能明的信任，在此后的10多年里，吴能明将自己所有的基建工程都交由吕双辉来做，并且还给吕双辉介绍了很多朋友的建筑工程业务。

通过与吴能明的密切合作，吕双辉在1995年就已拥有数千万元的资产，并且自己成立了深圳辉大实业公司，主营建筑、彩印包装、五金锻造等业务。

尽管事业蒸蒸日上，但吕双辉还是不满足于只在劳动密集型产业发展，他认为这样的产业投入高、利润低，于是他决定进军高科技产业，寻找一个科技含量高的发展项目。1999年，吕双辉在深圳首届高交会展场结识了国内著名的医学导纳专家李志明。当吕双辉了解到李志明研究的是临床医学检测设备，技术处于世界领先水平，并且有独立自主的知识产权后，他从中看到了广阔的市场前景和商机，于是便决定和李志明合作共同创业。

经过一年的谈判、策划、筹备，吕双辉和李志明合作成立了深圳辉大高科技发展有限公司，专攻导纳无创伤早期诊断医疗设备的研发和生产，吕双辉主要提供资金，李志明则主管技术。

2003年，辉大公司生产出来的导纳产品被中华医学会定为重点推广产品。自此，吕双辉也终于迎来了导纳技术产业化时期。

从露宿街头的流浪汉到建筑公司的工程队队长，再到如今身价过亿的“医学导纳王”，吕双辉用20年的时间创建了属于自己的财富帝国。之所以能取得如此大的成就，是与他善于合作懂得双赢分不开的。

试想，如果吕双辉只斤斤计较自身利益，生怕别人从自己这里赚取到财富，获取到

利益，从而宁做“独行侠”孤军奋战，那么他还能从与吴能明的合作中赚取到数千万元资产吗？他还会和李志明合作建立辉大高科技发展有限公司，凭借李志明的专业技术成为“医学导纳王”吗？

答案固然是否定的。一个人的资源、能力终究是有限的，要想获取财富成为富人，就不要总是斤斤计较自身的那一点儿得失，而要善于通过合作，利用别人所拥有而你自己所没有的资源和能力，结合自己的长处与优势来实现自己一个人无法实现的财富目标。

纵观古今中外的历史，几乎每一个卓有成就的富人都善于与人合作。正因为善于合作、懂得双赢，不懂钢铁技术的安德鲁·卡内基才能成为“钢铁大王”；正因为善于合作、懂得双赢，身无分文的刘国钧才能白手起家成为民国时期的“纺织大王”；正因为善于合作、懂得双赢，对养牛业一窍不通的亚蒙·哈默才能成为养牛业的龙头老大；正因为善于合作、懂得双赢，德尔惠的掌门人丁明亮才能创立自己的事业。

所以，想要脱贫致富的朋友们，何不试着从现在开始转变观念，打破你死我活、非输即赢的陈旧竞争模式，从“我”走向“我们”，从单打独斗走向合作双赢呢？

★★★ 财富语录 ★★★

俗话说：“好风凭借力，送我上青云。”在当今这个竞争激烈的社会中，单凭一个人的力量是极有可能失败的，尤其是在追求财富的道路上，要想最终胜出，就必须学会与人合作，善于找到合适的合作者，借用他人的力量来做自己一个人做不到的事情，这样双方都能获得意想不到的成功和财富。