

财务自由之路

作者：（德）舍费尔 著

内容简介

在本书中，欧洲第一理财教练博多·舍费尔将为你介绍梦想、目标、价值观和策略这四大致富支柱，指导你转变理财观念，运用有效的投资理财策略，在保证财务安全的前提下，实现财务自由。你将学到：

怎样合理利用负债；

科学储蓄并利用储蓄致富；

股市投资的 10 条黄金法则；

选择基金的技巧及投资基金的 10 条建议。

本书在德国出版后大获成功，占据德国图书年度畅销榜第一名，并创下了 110 周稳居德国图书排行榜榜首的记录，被译为 23 种文字出版，全球销量超过 500 万册。更重要的是，通过运用博多在本书中所介绍的投资理财理念和策略，成千上万的欧洲人已经在个人财务问题上取得了巨大的进步，并最终实现了财务自由。如果你想要提高理财技巧，安全实现家庭财产的保值增值，那么这本书就再适合不过了。

前言 你知道是什么阻碍人们去实现梦想吗？答案很简单：是金钱！因为金钱代表了一种特别的生活态度，它反映了我们的精神状态。金钱不会自动产生，它是一种能量：我们投入到生活重心中的能量越多，获得的金钱回报也越多。真正的成功人士有获取大量金钱的能力。一些人赚钱然后储蓄，另一些人用金钱服务身边的人。但他们都有一个共同点：那就是

持续赚钱的能力。

我们不应当过分强调金钱的重要性。但是，你知道金钱什么时候会变得特别重要？那就是你急需钱却没有钱的时候！当你处于财务困境中的时候，你就会知道金钱的重要性了。我们需要重新定义我们的金钱观念。我们不能让金钱控制我们的生活，而应当让它服务于我们的生活。

人人都有自己的梦想。对于如何生活、如何追求自己的权利，每个人都有自己特定的想法。在内心深处，我们都愿意相信：我们都扮演着特定的角色，以使世界更美好。但不幸的是，残酷的现实和日复一日的平凡生活往往会粉碎我们的梦想。我们逐渐忘却自己的梦想和应有的生活。

慢慢地，我们陷入了一种牺牲者的角色。我们不能从当前的生活中解脱出来，开始向现实妥协。我们的梦想最终消失，在我们意识到这一点以前，生命已离我们而去。

到现在为止，我研究金钱、成功和幸福的概念已经超过了 10 年。在这些年中，我学会了从多种不同的角度看待金钱。金钱既可能妨碍我们充分挖掘我们的潜力，也可能帮助我们做最好的自己。

我希望成为你的个人金钱教练，希望能指导你创造一台赚钱机器。我将与你分享我的经验。拥有金钱不仅意味着自由，而且意味着更加独立的生活。当我意识到这一点以后，内心深处产生了一种强烈的愿望：我要把这些知识传授给我遇到的每一个渴望真正自由的人。我坚信我们每一个人都可以学会致富，就像我们都可以学会驾驶汽车一样。但是，有一些基本技能是你首先要学习的。

有许多途径可以使你成为百万富翁。本书将为你详细讲述其中一种途径，它由以下 4 种策略组成：

1. 将收入的一定比例储蓄起来。

2. 用储蓄进行投资。
3. 增加你的收入。
4. 将收入增加部分按一定比例储蓄起来。

如果你这样做，你将会在 15 年~20 年内拥有 100 万~200 万马克。这不是奇迹。如果你想以更快速度（比如 7 年）挣到这么多钱，那么你将用到本书中的很多策略。每一种策略的应用都会帮助你更快地接近目标。

如何在 7 年内致富？你应该清楚，这不仅是在讨论你要挣到很多钱，而且是在讨论你要成为一个什么样的人。

要实现这个目标并不容易，但经济窘迫的日子更不好过。但是，如果你遵循本书的建议，那么你就会实现目标。我的讲座已经帮助很多人走上了财务自由之路，并且，我仍然在惊喜地看到这些知识带给人们生活的改变。

但不要认为，手握一本书，财源就会滚滚而来，仅靠闭门读书并不能使你致富。只有把本书介绍的策略应用并融入到你的生活中去，你才能获得成功。那时，你的真实能力才会显现。

我真诚地希望，本书不仅能使你致富，还能带给你一些有价值的领悟。尽管我并不了解你本人，但我知道，如果你读了本书，就会不再满足于现状。你将成为一个渴望自己掌握自己的未来、渴望过上不平凡生活的人。

我衷心希望本书对你有所裨益。

博多·舍费尔

第一章 你真正想要的是什么（1） 你已经探索了太久，现在该是放弃探索、学习如何收获的时候了。

——海因茨·科尔纳，《约翰内斯》

我们内心深处的感觉与我?的现实生活总是存在着一定的差异，这种冲突由来已久。我们对生活的期盼与现实之间通常有天壤之别。

我们都渴望成长和幸福。在内心深处，我们都希望改变一些事情，使世界更美好。我们都愿意相信我们值得拥有一种美好的生活。

独特的经历塑造人

在生活中，我们都有过一些对成长产生重大影响的经验。这些经验改变了我们的世界观，改变了我们对人、对机会、对金钱以及对世界的看法，进而改变了我们的生活——变好或者变坏。

在我6岁时，一件事情给我留下了难以磨灭的印象，形成了我对金钱的看法。当时，我父亲患肝硬化住进医院。因为需要绝对休息，他必须在医院待整整一年。住院期间，医生要求他尽量不要看书。

有一天，我听到医生对我母亲讲，他还从来没有见过这么忙的病人。尽管父亲需要绝对休息，但每天看望他的人仍然超过6个。

我们就这样发现了父亲在医院的病床上也一直在工作。我父亲是一名律师，他在工作之余创立了一个他称为“穷人事务所”的机构，为那些收入极低的人提供免费法律咨询服务。

我母亲马上同父亲谈了一次话，要求他立刻停止工作，否则别想活着离开医院。医生也劝他理智一些。但我父亲是一个倔强的人，他继续做着他认为正确的事情。

我经常在他的床前一坐就是几个小时，倾听访客对他说的话。你知道他们说的是什么吗？他们说的总是关于金钱的事。他们永远在抱怨，永远在抱怨是环境和别人造成了他们的贫困。

由于我当时还小，对法律术语一窍不通，因此所有的主题在我听起来几乎都一样：财务困境，财务困境，还是财务困境……

开始时,我还饶有兴致地听着他们的抱怨,但不久之后就觉得厌烦了。我开始憎恶贫穷,因为贫穷使人们不幸,贫穷使他们打扰我病中的父亲,并乞求他的帮助。

医院的场景深深地刺激着我。从那时起,我就下定决心致富,要在 30 岁时成为百万富翁。

第一章 你真正想要的是什么 (3) 第二节 创造财富的四大支柱

计划是关键

很多人安排自己的度假计划比安排人生计划还用心。然而,现实中只有两种可能:或者由你自己来安排你的人生,或者由别人来安排你的人生。

很多人作了一点计划后失败了。于是就有人说:“我计划越多,命运对我的打击就越沉重。因此我不再计划,也就不会再遭受失望的打击了。”有一个非常简单的原因可以解释为什么很多人没有坚持他们的计划,那就是他们未能将梦想、目标、价值观和策略联系在一起。

美国佐治亚州州立大学教授托马斯·斯坦利曾经对富人的生活进行过长达 12 年的研究。他得出的结论是,这些人是世界上最幸福的人,因为他们的梦想、目标、价值观和策略达到了完美的和谐。梦想、目标、价值观和策略是帮助你创造财富的四大支柱。你一生中能否有所作为并不首先取决于你是否意志坚定,而取决于你的梦想、目标、价值观和策略。

在后面的章节里,我们将系统地探讨这四大支柱。这就是你在 7 年之内奠定财富基础的方式。如果一个人将这 4 种力量完美地整合在一起,很难想象他能取得多大的成就。

你的梦想

梦想可以很好地描绘什么可以给你带来幸福。仔细想一想,如果你有足够的时间和金钱,你会做什么?你会惊讶地发现,梦想的实现需要多少金钱。

你的目标

然后,你需要把这些梦想变成用语言表达的目标,这就需要明智的决策。在作出决定和

承担义务之前，一切都仅仅是理想。因此请问一下自己，你想成为什么样的人？你想做什么？你想要什么？在本书的后面部分，你将学到一个明确自己的目标并作出明智决策的简单方法。

你的价值观

现在我们将进入一个非常关键的问题：你的梦想和目标必须与你的价值观和谐一致。

请反躬自问：“我到底想要什么？什么对我是至关重要的？”本书第五章可以帮助你判断你对金钱的真实态度。

价值观不是一成不变的既成事实，而是对各种可能性的选择。这种选择很早就建立了。受父母和周围环境的影响，我们简单接受了他们的价值观。

但是，今天我们有权选择。

你拥有选择个人价值观的自由。价值观并不是一成不变的。有时，我们的一些价值观会与环境发生矛盾，就像我所遇到的情况一样。不知你是否记得：一方面我想致富，另一方面又担心会因此累死。

当我们的价值观将我们朝不同的方向拉动时，我们将一事无成。因此，让你的价值观去适应你的目标就十分重要。关于怎样做到这一点，你会在第五章中看到。只有当你明智地确定了指导自己的价值观以后，你才能掌握自己的命运。

你的策略

当你的梦想、目标和价值观协调一致以后，设计促使你成功的策略就成为当务之急。在本书中，你将找到使你致富的策略。下面是一个简短的介绍。

第二章 责任意味着什么（1） 只有弱者才会推诿责任。

——维恩·戴尔博士，《如何成为跨越极限之人》

如果我们不认识自己始终应该承担的责任，那么积累财富？是痴人说梦。我们不应该抱怨政

府、环境、伴侣、教育、我们的健康或者财务状况，我们应该自己对自己负责。

你会说：“慢着，得病算谁的？无故栽跟头算谁的？上当受骗算谁的？碰上无妄之灾又怎么算？难道总要我们自己承担责任吗？”

假如有人平白无故撞坏了你停放的汽车，你有责任吗？对于别人的错误你当然没有责任，但你要对自己的反应负责。你可能会拿出猎枪“正当防卫”，开枪打那个恶棍；也可能会袖手旁观，暗自高兴，因为你知道保险公司会赔偿你的损失，而你正好可以趁此机会给你的汽车重新喷漆。在后面这种情况下，你甚至还能有些赚头。

因此，你并不对所有的意外事件负有责任。但是，你要对如何判断这些事件以及你作出的反应承担责任

第二章 责任意味着什么（2） 第一节 责任

当然，有些事情会给我们带来肉体和经济上的伤害，使我们烦恼。但是，并不是事情本身导致了这一切，而是我们的反应。无论发生什么事情，决定它能否影响我们的仍然是我们自己。

以一个橙子为例。如果我们轻轻挤压它，橙子里会流出什么？“愚蠢的问题！”你会说，“当然是橙汁。”如果我踏上一只脚，这个橙子里会流出什么？“橙汁。”如果我将这个橙子使劲朝墙上扔过去，又会怎么样呢？“流出来的还是橙汁。”

对我的所作所为，橙子并无“责任”。但是，它对本身流出的东西是有责任的。它总是用它内在的东西作出回答。同样，对于发生在我们自己身上的事情——我们的看法以及我们的反应——我们负有责任。

责任意味着作出正确回应的能力。我们总是对我们的判断和反应负有责任。当然，要完全控制自己的反应很难，特别是当发生不好的事情的时候。仅仅因为对方挑衅你就应战是毫无意义的。

在对抗和战争之外还有更好的解决办法。追打一条咬伤我们的毒蛇只会使毒素在我们体内更快地扩散。马上采取行动解毒才是更好的办法。与其争吵不休，不如马上停止，冷静分析事态。比如，我们可以扪心自问，合作伙伴的行为是否是对我们过去不良行为的反应？

我们的反应是对一个事件的答复，而我们正是对这一答复负有责任。在英语里，责任叫做“responsibility”，它由“response（答复）”和“ability（能力）”构成。因此，责任意味着用能力来作出回答。

以血还血、以牙还牙肯定不是最佳的解决方案。

大多数人总是推卸自己的责任，老生常谈的 3 个原因是：

1. 是基因在作怪。
2. 是父母的过错。
3. 是环境的问题。

有一个年轻人捅死了两个人。事后，一些记者对他进行了采访，问起了他的生活和犯罪动机。

他对记者说，他是在一个破碎的家庭中长大的。从他开始记事起，他酗酒的父亲就总是在殴打他的母亲。他们靠父亲偷来的东西过活。不用说，在这样的家庭里，他从 6 岁起就和他父亲一样开始偷东西了。他曾因意图谋杀入狱，现在又要因为谋杀两人而再次入狱。他用这句话结束了他的故事：“在这样的环境中，还能指望我成为什么样子呢？”

这个年轻人还有一个孪生兄弟。当记者知道了这一情况后，也采访了他的兄弟。出乎记者意料的是，他的兄弟与他完全相反，是一位受人尊敬的律师，有良好的口碑，还被选入了市政委员会和教区委员会，他已婚，有两个孩子，而且显然过着幸福的家庭生活。

记者感到万分震惊。对于他如何走上今天的人生道路这个问题，他讲述了和他兄弟同样的家庭史。他这样结束他的故事：“在见惯了那种注定毁灭的生活之后，还能指望我成为什么样子呢？”

第二章 责任意味着什么（2） 第一节 责任

当然，有些事情会给我们带来肉体和经济上的伤害，使我们烦恼。但是，并不是事情本身导致了这一切，而是我们的反应。无论发生什么事情，决定它能否影响我们的仍然是我们自己。

以一个橙子为例。如果我们轻轻挤压它，橙子里会流出什么？“愚蠢的问题！”你会说，“当然是橙汁。”如果我踏上一只脚，这个橙子里会流出什么？“橙汁。”如果我将这个橙子使劲朝墙上扔过去，又会怎么样呢？“流出来的还是橙汁。”

对我的所作所为，橙子并无“责任”。但是，它对本身流出的东西是有责任的。它总是用它内在的东西作出回答。同样，对于发生在我们自己身上的事情——我们的看法以及我们的反应——我们负有责任。

责任意味着作出正确回应的能力。我们总是对我们的判断和反应负有责任。当然，要完全控制自己的反应很难，特别是当发生不好的事情的时候。仅仅因为对方挑衅你就应战是毫无意义的。

在对抗和战争之外还有更好的解决办法。追打一条咬伤我们的毒蛇只会使毒素在我们体内更快地扩散。马上采取行动解毒才是更好的办法。与其争吵不休，不如马上停止，冷静分析事态。比如，我们可以扪心自问，合作伙伴的行为是否是对我们过去不良行为的反应？

我们的反应是对一个事件的答复，而我们正是对这一答复负有责任。在英语里，责任叫做“responsibility”，它由“response（答复）”和“ability（能力）”构成。因此，责任意味着用能力来作出回答。

以血还血、以牙还牙肯定不是最佳的解决方案。

大多数人总是推卸自己的责任，老生常谈的3个原因是：

1. 是基因在作怪。

2. 是父母的过错。

3. 是环境的问题。

有一个年轻人捅死了两个人。事后，一些记者对他进行了采访，问起了他的生活和犯罪动机。

他对记者说，他是在一个破碎的家庭中长大的。从他开始记事起，他酗酒的父亲就总是在殴打他的母亲。他们靠父亲偷来的东西过活。不用说，在这样的家庭里，他从6岁起就和他父亲一样开始偷东西了。他曾因意图谋杀入狱，现在又要因为谋杀两人而再次入狱。他用这句话结束了他的故事：“在这样的环境中，还能指望我成为什么样子呢？”

这个年轻人还有一个孪生兄弟。当记者知道了这一情况后，也采访了他的兄弟。出乎记者意料的是，他的兄弟与他完全相反，是一位受人尊敬的律师，有良好的口碑，还被选入了市政委员会和教区委员会，他已婚，有两个孩子，而且显然过着幸福的家庭生活。

记者感到万分震惊。对于他如何走上今天的人生道路这个问题，他讲述了和他兄弟同样的家庭史。他这样结束他的故事：“在见惯了那种注定毁灭的生活之后，还能指望我成为什么样子呢？”

第二章 责任意味着什么（2） 第一节 责任

当然，有些事情会给我们带来肉体和经济上的伤害，使我们烦恼。但是，并不是事情本身导致了这一切，而是我们的反应。无论发生什么事情，决定它能否影响我们的仍然是我们自己。

以一个橙子为例。如果我们轻轻挤压它，橙子里会流出什么？“愚蠢的问题！”你会说，“当然是橙汁。”如果我踏上一只脚，这个橙子里会流出什么？“橙汁。”如果我将这个橙子使劲朝墙上扔过去，又会怎么样呢？“流出来的还是橙汁。”

对我的所作所为，橙子并无“责任”。但是，它对本身流出的东西是有责任的。它总是用它内在的东西作出回答。同样，对于发生在我们自己身上的事情——我们的看法以及我们

的反应——我们负有责任。

责任意味着作出正确回应的能力。我们总是对我们的判断和反应负有责任。当然，要完全控制自己的反应很难，特别是当发生不好的事情的时候。仅仅因为对方挑衅你就应战是毫无意义的。

在对抗和战争之外还有更好的解决办法。追打一条咬伤我们的毒蛇只会使毒素在我们体内更快地扩散。马上采取行动解毒才是更好的办法。与其争吵不休，不如马上停止，冷静分析事态。比如，我们可以扪心自问，合作伙伴的行为是否是对我们过去不良行为的反应？

我们的反应是对一个事件的答复，而我们正是对这一答复负有责任。在英语里，责任叫做“responsibility”，它由“response（答复）”和“ability（能力）”构成。因此，责任意味着用能力来作出回答。

以血还血、以牙还牙肯定不是最佳的解决方案。

大多数人总是推卸自己的责任，老生常谈的 3 个原因是：

1. 是基因在作怪。
2. 是父母的过错。
3. 是环境的问题。

有一个年轻人捅死了两个人。事后，一些记者对他进行了采访，问起了他的生活和犯罪动机。

他对记者说，他是在一个破碎的家庭中长大的。从他开始记事起，他酗酒的父亲就总是在殴打他的母亲。他们靠父亲偷来的东西过活。不用说，在这样的家庭里，他从 6 岁起就和他父亲一样开始偷东西了。他曾因意图谋杀入狱，现在又要因为谋杀两人而再次入狱。他用这句话结束了他的故事：“在这样的环境中，还能指望我成为什么样子呢？”

这个年轻人还有一个孪生兄弟。当记者知道了这一情况后，也采访了他的兄弟。出乎记者意料的是，他的兄弟与他完全相反，是一位受人尊敬的律师，有良好的口碑，还被选入了

市政委员会和教区委员会，他已婚，有两个孩子，而且显然过着幸福的家庭生活。

记者感到万分震惊。对于他如何走上今天的人生道路这个问题，他讲述了和他兄弟同样的家庭史。他这样结束他的故事：“在见惯了那种注定毁灭的生活之后，还能指望我成为什么样子呢？”

第二章 责任意味着什么（3） 第二节 你决定自己的未来

你应该如何回答本书

顺便说一句，我们现在讨论的是责任的话题，我对本书的内容负责，而你要对从本书中学到的东西负责。

这个道理同样适用于我的讲座。我们无数次地亲眼目睹了许多人在参加了我的讲座之后提高了收入，其中一些人收入甚至翻番。他们大多数人至少将 20% 的钱存起来，开始建立他们的财富。

很多人开始锻炼身体，更加注意饮食和健康的生活方式。团体冥想促使很多人每天抽出 15 分钟来静坐冥思，他们成功地释放了生活中的压力。一些参加过讲座的人打电话告诉我们，他们已经连续多年获得 12% ~ 20% 的投资收益。

当人们明显地改变了他们的金钱观念，并用他们获得的财富行善时，我们就感到特别高兴。你应当亲自感受一下？们话里话外所表现出的满足感。他们减少了债务，并发现了新的收入来源。他们大多数人学会了喜欢金钱，并为拥有金钱而感觉良好。

尽管如此，仍然有一些人在听完我的讲座后无所作为。也许是他们希望我施以魔法，将他们的地窖装满金条，从而改变他们的生活。

“都是别人的错……”

不久前，我遇到了一个年轻人。3 年前他参加过我的讲座“成功理财的突破”。他这样向我表示问候：“不管用。你讲的东西对我帮助不大。”由于我真心想帮助他，希望他的生活

朝好的方向发展，所以他的话对我触动很大。那个年轻人开始解释：“开始时很不错。第一年我的收入就多了 2.7 万马克，并存下了其中的 25%。到第二年，我的账户里有了 6.5 万马克，并还清了所有的债务。按照你的建议，我和两个朋友一起创建了一个储蓄俱乐部。我们一起投资，并获得了平均每年 17.3% 的收益。但是，不知道从什么时候起，我们的事业开始半途而废，我停止了储蓄。你知道我用积蓄的钱做了什么？它现在就在外面——一辆漂亮的保时捷跑车。”

这个人改变了他的信条。在开始的两年里他把握住了他的财务状况，开始走向富裕。他甚至已经看到了这是可行的。可是，在此之后他懈怠了，为了漂亮的跑车，他采取了杀鸡取卵的做法。然而，他不想为此承担责任。

谁应该对此负责呢？诿过于人是流行病。然而不要忘记：你抱怨别人的同时，也给了别人权力。一推了之，抱怨别人非常简单，这可以让我们自我感觉良好一点。都是公司的错，搞得我无法发挥自己的能力和能力；合作伙伴也有错；我的健康状况也妨碍了工作，等等。难道我们想让公司、合作伙伴、健康主宰自己的生活吗？好好想一想。勇于承担责任的人才会有力量。因此，我乐于承担责任，因为我更喜欢自己主宰自己的人生。

第三章 100 万是个奇迹吗（1） 大多数人高估他们在 1 年内能做的事情，而低估他们在 10 年里能做的事情。

——吉姆·罗恩，《雄心的力量》

如果你需要作出选择，会选哪一种：是选在 6 个月内挣到额外的 5 万马克，还是选在 7 年内挣到 100 万马克？你会选择 5 万马克的现金，还是会选择一个“装满机会的百宝箱”？为了在短期内多挣一些钱，你可能需要多作一些努力。但是，为了在 7 年之内挣到 100 万马克，你就必须付出大量的时间和精力。

第三章 100 万是个奇迹吗（2） 第一节 创造奇迹的 5 个层次

发生变化的 5 个层次

发生变化的层次有很多。在本书中，我想与你探讨所有的 5 个层次。只有在这 5 个层次上都有所改变时，才会出现真正深刻的变化。

第一个层次：你对现状严重不满。因此，你决定采取行动。

例如，你的书桌上待处理的邮件堆积如山。于是你决定处理掉它们，一直到你能重新看到书桌桌面为止。

第二个层次：期望的结果没有出现，你开始认识到一般意义的行动还不够。你必须采取更有针对性的行动，以解决问题。你问自己：“我怎样才能使结果改进？怎样才能用巧干代替苦干？”

例如，你埋头苦干，但到月底仍然入不敷出。

采用新技术和新策略可以帮助你解决这个难题。顺便说一句，许多人都期望这些书?直接教他们解决公式。在后面的章节中，你将学到很多具体的技巧、策略和解决公式。但是，持久的、决定性的变化发生在更高的层次。

第三个层次：技巧已经帮助你取得了一定的进步。但是，当你与其他成功人士比较时，你会发现他们取得成就好像比你更容易。他们可能有一些有影响力的朋友帮他们打开了门路。

例如，假设你面临一个意外的难题。本来，你需要集中时间和精力处理你的生意，但现在你不得不首先解决这个问题。你的计划和时间表被打乱了，而你的生意则受到了损害。

现在，要找到解决办法就不容易了。我们必须来检视一下你的个人发展。它看起来不是一个很快速的过程，尤其是因为你没有利用技巧赢得有影响力的、成功的朋友。

这里没有捷径可走，你必须投入时间，才能取得预期的成功。至于如何去做，让我给你一个提示：你可能需要有自己的榜样或者崇拜的偶像。学习他们的成功经验，相应地安排你

的生活，你也能够取得同样辉煌的成就。

第四个层次：多想一想你自己以及别人，重新考虑你的世界观。很多人凭直觉就把这个美好的世界想象成丛林，认为你需要通过尖利的爪牙才能生存。

例如，有一些人他们从不相信任何人。或许他们曾经有过消极的经历，所以从此变得谨小慎微起来。他们用怀疑的眼光看待每一个人、每一件事，在任何情况下都寻求“捕获”。但通常，被“捕获”的只是他们自己，他们缺乏魅力和亲和力，他们消极的观点导致别人对他们敬而远之。

我们需要换一副新“眼镜”，用一种不同的方式来看待世界。不存在一个孤立的现实，只存在一个我们感受到的现实。当我们戴上一副新“眼镜”以后，就能看到一个完全不同的世界。著名的管理培训专家史蒂芬·柯维曾经讲过下面的故事。

一天，柯维坐火车去参加一次会议并准备发表演讲。他想利用路上的时间准备他的讲稿。突然，一个男人带着3个孩子进了他的车厢。这些孩子们很不守秩序，进来后立刻开始打闹。他们又喊又叫，在座位上跳来跳去，很明显打扰了其他乘客。但那个男人，可能是孩子们的父亲，却对此视而不见，好像事不关己地凝视着窗外。

孩子们越来越不像话了。他们践踏座椅，甚至撕扯其他乘客的衣服，最后竟然揪住一位女士的头发。那位父亲依然无动于衷。史蒂芬·柯维的忍耐达到了极限，他强压住怒气，决定干涉。

他一下子站起来，大声地对那位父亲说：“对不起，先生，你难道看不到你的孩子正在骚扰车厢里所有的乘客吗？请你让他们规矩一些！”

柯维重新坐下，对自己的克制力和强有力的抗议感到非常满意。此时，这位父亲才慢慢地从沉思中醒悟过来。他看着柯维，用低沉的声音回答说：“哦，哦。我为我孩子们的行为道歉。我根本没注意到他们。我的妻子，就是孩子们的妈妈，几个小时前刚刚去世。我真不

知道该怎么办，我们都不不知所措。我想，孩子们正在以他们的方式作出反应……请原谅。”

如果我们用黑白“眼镜”来看待世界，那么肯定也有其他的“眼镜”使我们的生活更加幸福。那些“眼镜”让我们看到机会，而不是错误和陷阱。

有这样一副眼镜，透过它，你所看到的金钱只是一种工具，它购买武器，挑起战争，滋生贪婪，导致孤独。我们必须牢记，我们只是通过一副“眼镜”来看待世界。至于看到什么，那取决于你的认知。

戴着另外一副眼镜，我们可以看到：金钱也可以用来建造医院，缓解饥荒，发展医药技术，从而使我们活得更久、更健康。你能用金钱创造更好的生活条件。事实上，金钱可以做很多好事。

你认为哪一种观点，或者说“眼镜”，对金钱更具吸引力，能使你更加幸福呢？

第五个层次：通过改变对自身的认知，我们可以带来巨大的改变。

例如，约翰·史密斯是一位推销员。他努力工作，掌握了所有重要的推销技术。他在个人发展上取得了很?的进步，人们都乐于接近他。他不把客户看成猎物，也不认为赚钱是销售的第一要务。现在，他向客户提供有益的建议，并享受着客户的信任。但是，客户还是不会主动接近他。在这里，关键的区别就在于约翰怎么看自己。如果他把自己看做一个推销员，那么他就必须求着顾客购买。如果他把自己看成一位专家，那么客户就会主动上门寻求帮助。

把自己看做推销员还是看做专家，会使我们作出许多不同的决策。我们的自我认识实际上就是对自我实现的预言。

第三章 100 万是个奇迹吗（3） 第二节 怎样创造奇迹

不断学习和成长

坐等奇迹出现是愚蠢的。这就好像一个运动员坐在电视机前看比赛，却希望自己获得金牌一六。奇迹不会自动降临到我们身上，我们必须自己为此付出努力。这 4 个方面会有助于

我们不断学习和成长：书籍，你的个人成功日记，讲座以及榜样。而不断学习和成长会促成奇迹。

不断学习和成长已经成为我的一种生活方式。停止成长意味着死亡。不断学习和成长意味着感受自身的活力，它预示着你能做最好的自己。

书籍

不知你是否注意到，每个富人的家里都有一间书房？你认为他们有书房仅仅是因为他们有钱买书吗？或者你相信他们是勤于攻读因而才致富呢？

一位智者曾经说过：“一个人与他所读书籍的总和等量齐观。”为什么阅读如此重要？一方面是因为语言代表着思想，而思想是买不到的。另一方面，我们的收入与我们的词汇量是同步增长的。

在这方面我们有一个巨大的优势：今天，书籍已成为生活的一部分。但过去并不是这样。假如你在 19 世纪上学，就会感受到缺乏书籍的苦恼。我认为今天我们在这方面有优势，是因为只需要几个小时，我们就能读到前人多年的经验和研究的精华。我们不必重复相同的错误。所有的知识都变成了书面文字。但是，我们需要花些工夫去寻找。我们拥有言论和新闻自由，而且发明了印刷术。

你如何利用这个机会呢？你是否阅读过同生活的所有 5 个层次都有关的书籍？如果你每周读两本书，一年下来就会超过 100 本。7 年之内就是 700 本。难道你认为 700 本书不能改变你的人生吗？

讲座

与书籍相比，讲座还有另外几个好处：我们可以同时听、看、感知和经历。我们的感官接受的刺激越多，学习效果就会越好。此外，在讲座上我们还可以与主讲人对话。甚至在大型讲座中，与主讲人结识，并与之建立起某种联系也是有可能的。

讲座还能使你从日常事务中解脱出来，让你可以从远距离观察自己，因此更容易进行我所谓的“侧面思维”。也就是说，我们能够以开放的思维对事物进行多角度的思考。有时，我们也会更重视自己的直觉。

在讲座上，被见解相同或相似的人们包围，专注于学习的氛围会得到加强。通过结交新的朋友，通常能够发展有价值的关系。

好的讲座往往收费不菲，这使许多人望而却步。在很早的时候，我就作出决定：每年至少参加 4 次讲座。那时我还没有多少钱，甚至承担不起讲座费用。但是我明白，我更承担不起不进一步学习的代价。我们为教育付出的代价与我们为无知所付出的代价是永远不能相比的。因此，再高的收费也不能阻止我参加讲座。我参加过收费 3 万马克的讲座。在每一次参加讲座后的两个月，我都能获得比讲座费用至少高出一倍的额外收入。

第四章 为什么没有更多的人致富（1） 小富即安还是奋进不止，二者之间有天壤之别。

——丹尼尔·S·彼那，《论筹资》

第一节 你为什么是穷人

穷人看钱如雾里看花

财富对你来说意味着什么？你是否用一些明确的数字定义过它？生活就像一家邮购商店，你会收到自己订购的商品。“早晚会有钱”这种说法不足以定义财富。你绝对不会这样下订单：“请给我寄些好东西过来。”你需要用明确的数字来表达财富对你的意义。因此，请决定你想拥有的金钱的数目以及实现这个目标的时间：

在 年内我将拥有 。

没有明确的数字，挣钱就是无稽之谈。我的建议是：虽然以后仍可以提高指标，但还是现在就把数字写下来。

定义财富有 3 个要求：明确的数目，记录总数，并可以形象地加以想？。

请想象一张床，你头脑中出现的是上“广”下“木”这个字，还是一张床的图像？是整整齐齐的还是乱糟糟的？是一张空床还是睡着人？我们的潜意识对数字和单词麻木不仁，而仅对图像作出反应。

如果我们确实想要积累财富，就需要潜意识采取同步的行动。最终，我们就能自动完成必要的工作。

你是否向潜意识提供了所需的图像？你是否曾将一块表、一辆汽车或一幢房子的图像剪下来，并随身携带？你每次看到它们，都会加深对这些图像的印象。这种方法我屡试不爽。

我认为，如果我们不这样做，代价是难以承担的。我们的?脑需要根据这样的“地图”来辨别方向。如果我们不把自己置身于这些图像的刺激之中，那我们无所作为也就不足为奇了。

我认识一位成功的年轻人。经过 6 年努力，他从一个普通的工匠升到了公司的高层。

他告诉我：“我设法搞到了一张集体照，照片上的人都是我们公司年薪百万以上的精英。我下定决心要加入他们的行列。我把其中一个人的头像剪掉，将自己的照片贴在上面。我每天都看这张集体照，然后闭上眼睛，想象自己跻身这些成功人士中间的情景。他们会对我说什么？我会到哪里旅行？吃什么？喝什么？感觉如何？

穷人不能破釜沉舟

想象你正穿过一片森林，来到一个峡谷边。在大约 5 米深处你看到一个钱包，有几张 10 马克的钞票露在外面。你开始小心翼翼地朝峡谷下面爬去。突然，你失手从岩石上滑落，在最后一刻幸运地抓住了一个树根。此时，你很可能觉得为此伤筋动骨不划算，于是决定放弃。

但你能否想象如果落在峡谷中的不是钱包，而是一个小女孩，情况会怎样呢？假如她受了伤、哭得撕心裂肺，你怎么办？现在你的头脑中会出现不同的问题。你不会再提出“我是

否应该下去”这样的问题，你绝不会听任小女孩躺在那里不管。现在你的问题是：“我怎样才能将这?小女孩救上来？”拯救生命是一件绝对必要的事情。

我们一再发现，成功人士深谙置之死地而后生的道理。他们敢于公开承担义务，让每一个人都知道自己的誓言：“我要下到这个谷底。你或者从上面看到我招手，或者看到我摔死在谷底。”

有钱人大多不是遵守纪律的模范。他们只是做他们认为必要的事情。他们别无选择。贫穷或者平凡不是他们的风格。

第四章 为什么没有更多的人致富（2） 第二节 致富的代价和收获

富有的代价有多高

人们听到过许多离奇恐怖的故事，为了致富，你必须付出沉重的代价。健康?灭、家庭破裂的有钱人的故事比比皆是。人们把这一切都归咎于追逐金钱。

个人对健康和家庭的态度反映在他的健康状况和家庭生活上。如果金钱在你的态度上发挥着主要作用，那么当你没钱的时候，健康就会受到损害。长期贫困比富有更容易给家庭生活投下阴影。一贫如洗比财富涌流更容易引发犯罪。

致富其实很容易。你将发现本书就深入浅出地为你阐释了致富的具体步骤。当然，你必须为此付出代价：你的时间。你不应该疏远你的家庭，但你要花费时间充分理解本书，还需要几天时间彻底厘清你的财务状况。在未来的时间里，你每月也需要抽?几个小时。但是，从长远来看，这些时间与你赢得的时间相比是微不足道的。

安息年

想象在今后的5年里你可以给自己放1年长假，在这1年中，你可以为所欲为，并有能力支付所有的账单。你可以去旅行或以其他任何方式享受人生，以补偿平日的辛劳。

这个主意来自《旧约全书》。闪米特人总是工作9年休息1年。在这1年里，他们可以

远离工作，反思生活。他们可以静下心来思考人生的方向，计划下一个 10 年。他们可以出去旅行，或者干脆什么都不做。

在工作 9 年之后，金钱不再是我生活的一个障碍，而变成了一个支持因素，像它本来应该的那样。我可以靠储蓄的利息生活。于是我给自己放了 1 年假。在头几周里，我什么都没有做。然后，我周游四方，参加讲座。我学习变得超脱，内心开始宁静。我阅读一些有益人生的书籍，尽管它们与我之前的工作毫不相关。我学习倾听自己的心声并规划未来，但我没有找到答案，而是发现了问题。

第五章 你究竟如何看待金钱（1） 一个人的现状准确地反映着他的理念。

——安东尼·罗宾斯，《力量原则》

第一节 怎样发现你的金钱观

你身上带有多？现金

每天早晨出门，你身上一般带多少现金？写下一个平均数额：

为什么要带这个数目？为什么不多带一些？为什么不至少带 1000 马克？大多数人身上带的钱少于 300 马克。为什么会这样？在我举办的讲座上，我经常听到这样的回答：

- 我害怕丢了这 1000 马克。
- 我害怕大手大脚花光这么多钱。
- 我害怕被偷了。
- 我会浑身不自在。
- 我根本就没这么多钱。

他们这样回答的时候给潜意识传递的是什么样的信息呢？他们害怕，他们浑身不自在。他们不相信自己，而这只不过是区区 1000 马克。当涉及更大数目时他们的感觉会怎么样？为富有所作的最好的准备是学会对金钱泰然处之。因此我建议：随身携带 1000 马克，与其他钱分开放并永远不要花它。这是你的储备。正如哑铃可以锻炼你的肌肉，这种方式也可以锻炼你的潜意识，让你在财富面前保持清醒的头脑。如果你已经这样做了，那就增加到 2000 马克。你碰到的富翁随身携带的现金一般不会少于 1000 马克，而且这些富人在发财之前很久就开始这样做了。

身体内部的大多数活动和过程都是自发的、不自觉的，所以我们感觉不到。就像呼吸一样，我们不用思考何时、怎样呼吸。深植于我们内心的价值取向在引导着我们的潜意识。

第五章 你究竟如何看待金钱（2） 第二节 你的金钱观是怎样形成的

建?有良莠

有很多原因可以解释为什么接受建议要谨慎。当然，大多数人都会与人为善。如果你的父母说：“你应该比我们做得更好。”在大多数情况下，你应当相信父母。但是，不能好得过分，而只能好一点。否则，你的成功会反衬出父母的失败。建议虽然可以指明方向，但也经常画地为牢。你应当成功，但不要做得太过。

大多数建议者是在为自己的现状辩解。建议本身常常正是建议者的痛处。劝你不要冒险的人在自己的生活中也会谨小慎微，因为他们自身也不敢承担必要的风险。所以，建议常常是建议者对个人状况的迂回式的辩解。

此外?建议者当然不会忘记自己的利益。希望孩子留在身边的父母几乎不可能建议孩子接受国外的聘任。

请记住：道不同，不相为谋。

正本清源：金钱到底是好是坏

那么，金钱到底是好是坏？

当谈到好与坏、对与错的问题时，总是有着激烈的争论。

仅仅几个世纪之前，人们还普遍认为地球是平的。敢于坚持地球是圆的人都会被烧死。我们还曾经相信，植物都是绿色的。直到有一天人们才发现，人之所以看到颜色，是因为物体可以吸收光线的颜色。而物体反射的颜色才是我们看到的物体颜色。所以，我们眼中看到的影像同物体？实质实际上并不相符。认为事物非对即错的看法并不高明，因为我们总是会判断错误。

第五章 你究竟如何看待金钱（3） 第三节 培养有助于实现目标的金钱观

用新观念取代旧观念

现在，请寻找一种有助于你实现目标的新观念。新观念应能够给予你力量并使你专注于最重要的事情。然后去寻找相关证据和经验，使观念转变成信仰。正如一把凳子至少需要 3 条腿才能保持稳定一样，你至少需要同样多的经验来支持你的信仰。你可以很容易地从别人那里“借鉴”到这些证据和经验。

那么，请抛弃“人有钱就变坏”的旧信仰，树立诸如“有钱可以助人为乐，决定权在我而不在金钱”等新信仰，并寻找支持这些新信仰的证据。让我们来看一下参加讲座的学员写了些什么吧：

1. 我曾经有幸与卡尔·海因兹·伯姆相识。他利用自己的金钱和声望帮助东非人民。金钱帮助他助人为乐。

2. 我以前的老板非常富有，他在公司专门为残疾人设立了一个部门。他的人品令我十分钦佩。因为有钱，他可以为别人创造更多的机会，从而更有意义地帮助别人。

3. 金钱也显示出它的特性，它能创造更多的机会。利用金钱既可以行善，也可以作恶，这完全取决于我自己。因此，金钱在我这里得到了很好的运用。我?委内瑞拉已经收养了两个孩子。

4. 我崇拜约翰·坦普尔顿勋爵。他有亿万家财，却生活朴素。他拥有 18 个由他出资和管理的基金会。他放弃了对公司的领导，以便全身心地投入到基金会的管理中去。

立刻拿出你的例子，转变你的旧信仰：

旧信仰：

新信仰：

证据和经验：

为了实现你的财务目标，你需要 3 种信仰：

1. 一些事必须改变。

2. 我必须改变这些事。

3. 我能改变这些事。

只要一个人有志于改变自己的处境，他就会说：“我必须作出改变。”他知道，他只能依靠自己。他也有足够的信心取得胜利。

第六章 债务（1） 绝不要用短期方法来解决长期问题。

——丹尼尔·S·彼那，《交易和收益》

第一节 坏债是如何产生的

债务是如何产生的

认识到你不能陷入消费债务非常重要。任何债务的产生都有其原因，错误的信仰是罪魁

祸首。

请回忆一下人的思维是如何运转的。我们竭尽全力避免痛苦、体验快乐。一般来说，债务出现在人们试图避免痛苦的时候。如果你买不起喜欢的东西就得放弃，而放弃意味着痛苦。如果能够购买漂亮的衣服、外出度假，我们会体验到快乐。大脑总是对这类事物有更快速、更强烈的反应，但事实是，如果我们购买了不重要、也负担不起的事物，稍后就会陷入危险的境地。大脑总是从短期出发，回避痛苦并及时行乐。

人类虽然有制订计划和分析的能力，但回避痛苦、体验快乐的“程序”却比理智的“程序”更为强大。

我们都知道，债务缠身会造成长痛，而暂时放弃只需要承受短痛。可惜的是，在过去漫长的时间里，这一真知灼见并没有帮助人们减少消费借贷。债务毫无理由地就产生了。

为了理解“回避痛苦、及时行乐”的“程序”如何影响我们的行为，请允许我讲一个巴比伦人的故事。

古巴比伦人很早就学会消费借贷了。他们从今天银行的前身——放贷人——那里借款。放贷人提出和今天的银行家相似的问题：“你有抵押物吗？”除了一般概念的抵押物之外，古巴比伦人还有另外一种东西作抵押，那就是他们自己。结果，放贷业务空前繁荣起来。每个人都有足够的信用可以获得贷款，因为每个人都可以将自己抵押给放贷人。如果借款人无力偿还债务，他就被当做奴隶卖掉。那时候，拍卖奴隶就像今天拍卖房子一样普通。9/10 的奴隶都死于修城筑墙的苦役。

根据希腊的希罗多德等古代历史学家的描述，宏伟的巴比伦城墙是古代世界七大奇迹之一。在尼布甲尼撒时代扩建的城墙高 50 米，长 18 千米，其宽度竟能够让 6 匹马在城墙上并行。

城墙是由奴隶建成的，劳动强度之高令人难以置信。强烈的阳光暴晒着搬运城砖的奴隶，

恶劣的生存条件使奴隶均只能存活 3 年。当他们过度劳累倒下之后，监工的皮鞭就会落在他们的身上。如果他们不能再站起来，就被从城墙上推下去，在岩石上摔得粉身碎骨，尸体在夜间被运走。

第六章 债务（2） 第二节 如何避免和减少债务

减债 13 招

1. 认准你的长期目标。确认你的思想、言行是否有助于实现目标。
2. 改变你的信仰。既想应？我建议你的方法却又不改变你的信仰只会事与愿违。
3. 永远不要说：“这点钱没用。”现在，每一分钱都是重要的。
4. 将你的开支列一张清单。虽然很无聊，但我向你保证，这绝对值得。一定要严格按照

预算行事。

5. 马上毁掉你的信用卡。当你拥有 10 万马克时再申请一张新的。
6. 将透支额转为普通贷款。后者利息较低。你可以马上开始还款。
7. 将别人的欠款罗列出来，亲自到债务人那里收款。可向他们提供分期偿还的机会。

对收到的每笔还款一定要千恩万谢。

8. 同你的债权人坦诚相见，逃避只会带来误解？不快。如果你能开诚布公，大多数债权人会同意你提出的还款计划。

9. 每月还款数额最多不超过扣除所有支出后剩余钱数的一半。这有以下两个原因：第一，你要马上开始存钱；第二，你需要偿还一定数额以使债权人不致失望。

10. 对每一项支出，都要问自己：“这是必要的吗？我一定要花这个钱吗？”

11. 寻找新的收入来源。

12. 确定每月支出的最高限额和收入的最低限额。

13. 培养危机意识，模拟极端严重情况并迅速应对。毕竟，你不是已经改变了信仰并毁掉了信用卡吗？

第六章 债务（3） 第三节 债务管理策略

处理债务的最好方法是偿还，但这并不总是那么容易。你也许还得背负债务生活一段时间。因此我想给你一些帮助，让你虽然负?却没有过于沉重的包袱。

如何看待债务

现在你已经很清楚我对问题的看法。问题可以一分为二，这意味着问题也有好的一面。现在，我们需要改变、需要成长。因此，我要向你提出一些问题。你知道债务的积极方面是什么吗？什么是你从没有做过但现在必须做的？你现在必须认识哪种类型的人？你的新信仰会产生哪些积极影响？你如何将压力转化为动力？

自我认识

很不幸，在咨询指导过程中，我经常碰到债务人自怨自艾。他们虽然负债，但并不是输家。你的价值不能只用金钱来衡量。毕竟，你是人而不是钞票。你具有很多优点?是一个有价值的人。

任何一个好的管理培训课程都会告诉你，应该尽可能少地批评员工。即便必须批评，也应当遵守一些基本原则。

首先，在批评之前，你应当坐下来，写出此人的 10 项优点。其次，对事不对人。最后，永远不要让被批评者单独承担责任。

现在请你告诉我，我们为什么要宽以待人并严于律己呢？很多人正是因为过于苛责自己而终于自我毁灭的。他们自己毁了自己。因此，我向你建议：当你以后再与自己过不去时，就大声对自己说：“打住！”拿出你的成功日记，记下你喜欢的自己的 10 条优点。其次你要清楚，导致你今天处?的罪魁祸首是你的信仰，而信仰随时可以改变。

不要怨天尤人

我们往往倾向于将责任推给别人或客观环境。请记住：你把责任推给谁，就把权力给了谁，而你现在需要的正是权力和力量。

在我认识到这一点后，不出几年，我就有能力迅速减少自己的债务。我不再责备公司、欠款的客户、政府和它的财政政策。解铃还需系铃人，我自己造成了自己的困境，摆脱困境也只有靠我自己。

这种认识给了我巨大的能量，让我不怨天尤人，全力以赴清偿债务。

永远留有一定现金，即使你已一无所有

“债台高筑”先生负债 32.5 万马克。他身无分文，也没人愿意借钱给他。朋友们见到他就像碰到瘟疫，避之唯恐不及。银行摄像机拍到他的面孔，自动报警装置就会启动。他的信用卡已经被取消，下星期连吃饭都将成问题，但是，他还必须付房租。电话公司威胁说，如果一周之内不支付账单就掐断他的电话。电力公司也发出类似的威胁。由于没钱买汽油，他已不能开车出行。

我在这里想说的是，债台高筑先生 80% 的问题不在于 32.5 万马克的债务，而在于他没有 1 万马克现金。我并不是说 32.5 万马克的债务是件小事。但是，由于没有 1 万马克现金，债台高筑先生浪费了他 80% 的精力。结果，无法集中精力考虑最紧迫的问题，也就是创造收入。因此，在抽屉里或保险柜里存上至少 1 万马克现金作为应急储备，是非常必要的事情。

让我们继续设想：债台高筑先生无法偿付 32.5 万马克的债务。他没有坚持私人财务同公司财务严格分离的原则，个人和公司都陷入绝境，只得申请破产保护。

假如债台高筑先生还悄悄地为自己留有 5 万马克现金，他的境况会有什么不同呢？他虽然难逃破产的厄运，但也能够相对平安地生活 6~12 个月。他可以应付最紧要的账单，

还可以有时间思考出路，甚至可能开始新的创业。

你是否知道，为什么有些富人宣告破产，却还能够维持以往的生活水平？

第七章 如何增加收入（1） 终日疲于奔命的人没有时间赚钱。

——约翰·D·洛克菲勒

几分耕耘，几分收获。我经常听到人们哀叹：“以我的能力，应该得到更多的收入。”然而，这种想法是错误的。正确的说法应该是：如果你能“挣”更多，你才能得到更多。

总体来看，你的收入准确地体现了你的市场价值。市场对你毫无偏见，总是按照你的价值支付给你报酬。提醒一下，我们这里讨论的不是你作为一个伴侣、朋友或父母的价值。

我们讨论的是你的经济价值。你并非怀才不遇或者生不逢时的天才，环境、他人或者上司也没有合谋反对你。挣多挣少，完全取决于你自己。

第七章 如何增加收入（2） 第一节 怎样让老板给你涨工资

展现你的优势

金钱和机会不会服从于你的需求，只会服从于你的能力。你的收入增长，并不是因为你需要更多的金钱，而是因为你通过自己的能力挣得。

几乎所有关于加薪的讨论都在这一点上陷入了误区。“寒士”先生对名叫“权势”的老板说：“我又添了个孩子，现在需要一套更大的房子。此外我还需要一辆新车，否则就无法上班。总之我需要加薪。”老板权势不但不会给寒士加薪，而且很可能得出结论，公司将不再需要寒士。

所以，如果你希望加薪，就必须解释你为什么值这么多。对谈话进行准备，列出你给公司带来的好处和你独特的优势。将你的长处全部写下来，提前和老板约好谈话时间。谈话的目的是澄清你对公司的价值。

如果缺乏谈判经验，就先对着镜子练习或与你的伴侣一起演练。展现你的优势，这一条

对企业家同样适用。不要向任何人表现你的犹豫，要展现你的优势。人们从不追随优柔寡断的人，而只追随那些意志坚强且目标明确的人。强大将获得更好的回报。

关心你的义务，而不是权利

如果太关注个人的权利，你就会寸步难行。问一下你能为公司做什么，而不是专注于公司能为你做什么。一个首先关注权利的社会注定会失败，一段各方只关注自身利益的关系也不会长久。

正如约翰·F·肯尼迪说过的：“不要问你的国家能为你做什么，而要问你能为你的国家做什么。”这样做的原因其实是利己的。怀着这种态度，你将会取得更大的进步。你会成长，会收获更多。你将更加幸福，因为你成就了自己，而没有坐等别人的表现。

第七章 如何增加收入（3） 第二节 个体经营者如何增加收入、积累财富

个体老板和雇员一样挣工资

作为个体经营者，成功与否很大程度上取决于是否做好同时扮演职员和老板双重角色的准备。这意味着，即使你是一个自由职业者，也必须为自己支付工资，将工资从公司账户划到个人账户。这同时也意味着，你必须公私分明，每月给自己划拨相同的工资。如果你不这样做，很可能会出现下面的问题：

“乐天派”卡梅伦每月收入在 5000 马克~2.3 万马克之间，他花掉所有能够支配的收入。为了维持每月约 1.2 万马克的生活标准，在收入少的月份他只得借入小额贷款。在收入多的月份他就给自己发奖金，因为他毕竟工作很辛苦。

卡梅伦每年有 6 个月的月平均收入为 1.7 万马克，日子过得逍遥自在。另外 6 个月他每月均只有 7000 马克的收入，但依然生活得不错。卡梅伦不是等闲人物，他不想“亏欠自己”，因此借贷 3 万马克。相对于他的收入，他认为贷款是可行的，并且 3 万马克的额度“完全可控”。他依然很乐观。

卡梅伦就这样娴熟地打理着自己的生活，度过了接下来的两年半时光。他的债务已增长到“可控的”6万马克。他还没有把租车费用计算在内，因为这“可以享受税收优惠”。第一年缴税时不成问题，因为他可以宣告“亏损”。但第二年他必须缴税1.2万马克，他的收入将会下降。在归还汽车时，他还必须支付给汽车出租公司8700马克。

在醒悟之前，他已经负债10万马克，每月偿债额达3000马克。目前，由于一些“不可预见的原因”，他的月收入只有6500马克。第三年的税、预交税、还有一些老账单接踵而至……他这才痛苦地发现，所有乐观预测前景的人都“错误地描绘了现实”。生活其实是艰难和残酷的。自然，卡梅伦的新观点对他的收入会产生消极影响。

第七章 如何增加收入（4） 第三节 影响收入的五大因素

如何改善收入的构成要素

能力

从上述问题中你可能已经得到了一些启示。要阅读商业书籍和其他出版物，有机会多了解别的国家。如果你不懂外语，那么就从现在开始学习。我们这里谈论的学习远远超出了你的专业领域。这种持续的学习将使你成为一个更有竞争力、更容易获得成功的人。

我认为，周围的人对我们作为专家的能力和作为人的能力都有直接的影响。这就是“近朱者赤，近墨者黑”。

婴儿最好的学习途径是无意识的观察和模仿。今天，这仍然是最好的学习方法。我们需要周围聚集着可以观察和学习的人。所以，我养成了一个习惯，每月至少结识一位有趣的新朋友，他们往往在某一方面比我出色。

请马上考虑一下，为了提高专业能力和个人能力，在72小时之内你能具体做些什么？

精力

由于愚蠢的、错误的生活方式，我们常常自己破坏自己的精力。大多数人通常低估了这方面的危害。如果疾病缠身、卧床不起，你如何能够一觉醒来便去征服世界？但如果你有一种健康的生活方式，就会有这种结果：耗费的精力得到源源不断的补充。

能量即生命，它不是凭空产生的。我无意写一本关于健康的专著，但是，如果你想增加自己的收入，那就考虑一下如何使自己精力充沛。

为了有更多精力，你可以采取哪些具体的步骤？

影响力

你必须全力以赴，使人们熟悉你的产品或名字。给杂志写文章，参加脱口秀节目，找一个优秀的公关代理，发直邮广告。

与当地的其他商人建立合作关系。如果你到伦敦去找我的裁缝，他会立即向你推荐一个衬衫裁缝、一家定做鞋子的商店以及他个人偏好的餐馆，等等。

举办一些活动，邀请潜在客户和合作伙伴参加。

做什么和花多少时间做都没有关系。你应该花更多的时间营销和扩大你个人或你的产品的影响力。为了知名度做你能做的所有事。

记住，优秀的专家和有益的信息在今天如汗牛充栋。仅仅优秀还不够，你必须让人们知道你有独特的能力，这就是你的任务。

为了更加有名，你能做些什么？

第七章 如何增加收入（5） 第四节 创造收入，永不止步

广开财源

一方面，你不应当分散精力，专注才能带来力量。另一方面，如果有好机会，你也应当尽量抓住。

怎样解决两者之间的矛盾呢？很简单，只要未达到预期的收入水平，你就应当专注于既定工作。将你的预期收入定得高一些。为了逃避困难转而关注另外一件事是没有意义的。

但是，一旦你学会如何挣大钱，在其他领域你也能成功做到这一点。我们怎样找到这样的机会呢？到哪里去找这样的机会呢？首先，你应当认识到，收入是揣到你口袋里的钱。

请做下面这个练习：环顾一下你所在的房间，尝试记住 10 件红色的物体。你找到了吗？好，现在做下一个练习。不要四处张望，快速闭上眼睛，说出房间里 6 件蓝色的物体。

我们往往只关注我们专注的事物，而大好的机会很可能就在我们眼皮底下。

四大收入来源

原则上，我们的收入与我们提供给市场的价值等同。而价值有 4 种：

- 产品
 - 知识
 - 服务
 - 创意

你通过哪种价值来挣钱？你怎样营销你的知识？如何将你的创意变成金钱？你能提供哪些产品？记住，收入是揣到你口袋里的钱。谁欠你的钱？你能出售哪些财产？仔细想一想！

要求回报

你是否只求付出，不求回报？请把要求回报看做一个自我评价的问题。你创造价值就完全有权利得到金钱回报，这是天经地义的事。你是否认为自己的服务很有价值，取决于你是否认为自己很有价值。同一种有价值的服务，专家收费很高，而你无偿提供，那么这只能说明你缺乏自信。专家清楚自身价值所在，而你不是。

我想更直截了当地表达一下：你的生活质量由你自己负责，挣钱是你的义务。所以在获得财务自由之前你必须这样要求自己。

你看到，成功与其说主要靠能力，不如说主要靠态度。致力于发展相信自身价值的信念，把它写进你的成功日记。

永不停步

在积累到足够的资本、可以靠利息生活之前不要停止增加收入。

当然，我们可以并且应当适当休息。我有一个习惯，每实现一个中期目标后就奖励自己。我每周工作 6 天，休息 1 天。每年外出度假 4 次，其中一次长达 3 周。我发现，这种方式更能促进我的工作。我因此更加专心致志、精力充沛。此外我还充分利用休假时间。我每年大约阅读 150 本书，其中 50 本是在假期中阅读的。在圣诞假期中我总结过去的一年并制订来年的计划。在生活的每一个领域我都有明确的目标，并写下确立这些目标的原因。此外，我主要在假期中写认识日记。我归纳学习到的具体内容，从每次失败中总结教训，以防止重蹈覆辙。因此，休假对于我来说是一段完全摆脱日常事务，只关注家人以及自我的日子。

休假归来之后，我会更加明确工作的目的。我可以重新并更好地专注于目标而不是实现目标的途径。这是每年休 4 次假更能促进工作的部分原因。

第八章 储蓄——支付你自己(1) 既花钱又存钱的人是最满足的人，因为他同时拥有两份快乐。

——塞缪尔·约翰逊

第一节 储蓄使你致富

人们不存钱的 4 个理由

存钱是有道理的。但对于大多数人来说，他们也有 4 个不存钱的理由：

1. 认为来日方长，不需要现在开始存钱。
2. 希望现在享受生活，认为存钱很难，意味着生活要受到限制。
3. 认为存钱不重要，而且坚信这一点。
4. 认为存钱没什么好处（低利率、高通胀）。

分析一下上面 4 点你会发现，实际情况与他们的想象完全不同。他们的观点应该改成下面 4 点：

1. 致富不是因为收入高，而是因为储蓄。
2. 存钱很快乐，每个人都会。
3. 你的信仰和态度随时都可以改变。
4. 储蓄可以使你成为百万富翁。你可以毫不费力地获得 12% 或更高的收益。通货膨胀甚至还会帮你的忙。

不相信？当发现这确实是 4 条颠扑不破的真理后，你就会变得充满热情。让我们来逐条分析吧。

储蓄——不是收入——使你致富

没有人能只靠挣钱多而致富。只有当你守住钱时，财富才会产生。很多人误以为：“只要我能挣大钱，情况就会好转。”但实际上，生活标准总是随着收入的增长而水涨船高，你的需要总是和你的获得差不多持平。所以，不储蓄就只能负债。

我的第一位导师是一位成功人士，我喜欢并且崇拜他。当他表示愿意为我提供指导时，我感到非常高兴。但是，他要求我将收入的 50% 存起来。“这怎么可能呢？”我想，“我需要 100% 的钱。我的全部收入都不足以应付日常开销，存钱怎么可能呢？”

此外，我还是一个乐观主义者。我认为，当我大把挣钱的时候，一切都会好转。但后来我发现，这只是一种奢望。如果我们不改变自己，一切都不会改变。

有一种观点是完全错误的。这种观点认为，财富会自动产生，人们不需要改变自己的金钱观。这种观点意味着拒绝为自己承担责任。这就像是在说：“现在存钱可真够蠢的，以后我会挣大钱，那时一切都会好起来。反正将来有的是钱，何必现?亏待自己呢?”

那么，你的收入会成为使你致富的魔法公式吗？相信我，这永远不会发生。它永远都只是一个希望。

你想挣多少就可以挣多少，但你的财务状况并不会改变。我认识很多月收入 5 万马克以上的人，他们除了债务之外一无所有。为什么高收入不能改变财务状况呢？因为尽管收入提高了，但有两个因素却始终未变：净收入的储蓄比例和你自己。

如果你今天挣的钱不够花，那么将来还是不够，即使你的收入翻一番也一样。因为储蓄比例没有改变。

<<上一页 返回目录页 下一页>>第八章 储蓄——支付你自己（2） 第二节 储蓄致富策略

不要使用错误的存钱办法

你希望享受生活的时候，就是你要开始存钱的时候。但不要走屡战屡败的老路？

大多数人采用错误的存钱方法，使自己的生活变得异常艰难。他们整月都勒紧腰带，这里抠一点，那里省一点。尽管如此，一个月下来仍然所剩无几，或者因为意外的修理费、或者因为遗忘的账单破坏了原定计划。

或许你应该从另一个角度看待这种现象。事实上你付钱给每一个人，却没有付钱给自己。买面包时付钱给面包师，偿还利息时付钱给银行，买肉时付钱给售货员，理发时付钱给理发师。然而，你什么时候才能付钱给自己？

在你的生活中，你至少应该和面包师、银行家、售货员或者理发师同等重要。

储蓄意味着支付给自己

你应当付钱给自己，而且应该首先付钱给自己。我建议：给自己发一份薪水，把每月工资的 10% 划到一个独立的账户上去。靠这 10% 你就会富裕起来。用另外的 90% 付钱给其他人。

你会惊讶地发现，靠 90% 的钱和 100% 的钱过日子其实没有什么区别。你甚至根本不会惦记那 10%。

这也许有些难以置信。但如果你真的这样做了，就会大吃一惊。在没有亲自实践之前，永远不要说不可能。

不要把已有的人寿保险或存款计划计入这 10%。人寿保险有两个重要的用途：意外保障和养老。对于我们当中的大多数人来说，这两者都是绝对必要的。而存款计划则用于中期大宗支出，如购买新车、家具和度假。

第八章 储蓄——支付你自己（3） 第三节 教育孩子先付钱给自己

孩子应该何时开始存钱呢？从得到第一笔零用钱开始。尽可能早地对孩子进行启蒙教育，让他们理解发给自己钱的方案。向孩子介绍付钱给自己的概念，确保你的孩子能学到有关储蓄和致富的有益知识。

我的一个朋友有一次决定给 8 岁大的女儿 10 马克零花钱。他让女儿坐进汽车，对她说有特别重要的事要告诉她。

他把女儿带到当地最穷的贫民区。放眼望去灰蒙蒙一片，没有绿色，有的只是垃圾和丑陋的水泥建筑。他问女儿是愿意住在这样的地方，还是愿意住在他们在高档社区的独门别院。

他向女儿解释说，今后的 10~15 年里她会和父母住在一起，但之后就得独立生活。那时她既可能住在这样糟糕的地方，也可能住在和他们家一样美丽的房子里。并且，他告诉女

儿，她现在就可以作决定。

他花了半天时间向女儿解释储蓄和付钱给自己的理论。他带着女儿穿过整个贫民区，并且在一家丑陋的餐馆里吃午饭。当孩子说她真的讨厌这里时，他告诉她：“住在这里的人总是把口袋里的 10 马克全花光。”

回家之后，他们立刻制订了一个储蓄计划。女儿计划把 10 马克中的 5 马克存起来，因为她每存 1 马克，父亲就许诺为她存 50 马克，也就是每月 250 马克。

第九章 复利的奇迹（1） 谁了解并遵守资本法则，谁就可以获得金钱。

——乔治·S·克拉森，《巴比伦最富有的人》

谁能使自己的金钱增值，谁就会富有；谁忽视金钱增值规律，谁就会失去金钱。事情就是这么简单。

如果你观察复利的奇迹，就会发现，如果你了解复利的力量，却不为了实现财务自由而运用它，那这就是不负责任的忽视。从这个角度来看，贫穷不是美德，而是无知。

第九章 复利的奇迹（2） 第一节 创造一种新财源

首先，我将给你一些几何增长的例子。

我建议你开一个储蓄账户，第一个月存 10 芬尼，第二个月翻倍，存 20 芬尼。

同时你开始寻找新的收入来源。到“真正吃紧”，你有 14 个月的时间，那时你需要存入的钱将变得十分可观。

因此你必须抓紧时间，开动脑筋，开辟新财源。到第 16 个月时你需要存入 3276.8 马克，第 17 个月是 6553.6 马克，第 18 个月是 13107.2 马克。

你必须发展和壮大自己，发挥创造力并努力奋斗。这样做物有所值，一年半以后你将积累 26214.4 马克。如果不这样做，你绝对挣不到这笔钱。

举个例子，你可以从中拿出 6214.4 马克奖励自己，剩余的 2 万马克拿去投资。20 年后你将积累到 20 万马克（年收益率 12%）。

要 诀

①立一个储蓄账户，每月加倍存入，连存 18 个月。

●学会寻找新的收入来源。

- 你有足够的时间开辟新财源。
- 锻炼你的“挣钱肌肉”。
- 你的自信心在增强。不久之后就可以迎接新的挑战。
- 逐步摆脱对现有收入的依赖。
- 如果将这笔钱用于投资，你就会为将来可观的财富奠定基础。

第九章 复利的奇迹（3） 第二节 复利的三大影响因素

对于复利，有三大影响因素：时间、利率和投入。

我将深入地探讨所有这三个因素。请允许我以 12% 和 20% 的高利率为例。在第十和第十一章中你将看到，采用这两种利率是合理的。自 1948 年以来，股票平均每年的收益率达到了 12%，许多好的基金还高于这一水平。由于这样的结果往往被认为很不现实，所以我专门各辟一章阐述股票和基金。你将看到，实现 12% ~ 20% 的年收益率绝非罕见。

时间

你可能已经听说过事不宜迟的道理。让我来举个例子：

假设你从 30 岁开始每月存 400 马克，如果这笔钱每年的收益率为 12%，那么到 65 岁时你将拥有 2099140 马克。你收获之所以如此巨大，是因为你让钱为你工作了 35 年。

然而，如果你从 45 岁才开始储蓄，那么你就“只有”20 年的时间。假如你想在收益率相等的情况下也积累到 210 万，就必须将每月存款额增加 6 倍，即从 400 马克增加到 2400

马克。

如果从 55 岁才开始，你就只有 10 年时间。如果你仍想达到 210 万，那你就得每月存 1 万马克。

为了挣到 210 万马克，你需要储蓄：

- 35 年 × 400 马克/月，或者
- 20 年 × 2400 马克/月，或者
- 10 年 × 1 万马克/月

请记住：越早开始，事情越简单。

这就是你应该为你的孩子存钱的原因。但更重要的是，你应该教会你的孩子怎样储蓄。如果从孩子出生时开始，你每月投资 100 马克，那么他 35 岁时就有 524785 马克了（12% 的年收益率）。

利率

利率与时间同等重要。俗话说时间就是金钱，我们也可以说：“时间给你带来金钱。” 尽管很多人对此不以为然，我还是希望给你介绍一下高利率。

许多人每年获得 20% 或更高的投资收益。如果美国的家庭主妇听到欧洲银行通常提供的利率，每个人都会昏昏欲睡。对美国投资者来说，4%、5%、6% 或 7% 的利率实在是少得可怜。在德国情况更糟，德国人享有双重名声——世界上最节俭的储蓄者和最愚蠢的投资者。

比较一下数据，你会发现高利率是多么重要。7%、12%、15% 和 21% 的差别是巨大的。假设你每月投资 100 马克，在年利率为 7%、12%、15% 和 21% 时，35 年后的结果分别如下：

- 7% : 166722 马克

- 12% : 524785 马克

- 15% : 1078249 马克

- 21% : 4671602 马克

当利率提高 3 倍时，最终收益远不止增加 3 倍。实际上将得到几乎 30 倍的回报。

让我们来看另外一个例子：如果你投资 1000 马克，在年利率分别为 7%、12%、15% 或 20% 时，30 年后你会得到怎样的收益？

- 7% : 7612 马克

- 12% : 29960 马克

- 15% : 66212 马克

- 20% : 237376 马克

坦率地说，用 30 年将 1000 马克变成 7612 马克，并不令人激动。与其这样，还不如现在就对这 1000 马克花掉享受一下。但是，当你的钱增长 30 倍（12%）或者甚至 237 倍（20%）时，这样的投资就非常有吸引力了。

如果你的祖母 50 年前为你投资 1000 马克，并且确实获得了 20% 的年收益率，你会知道会发生什么吗？当初的 1000 马克现在已经变成了 900 万马克。拿不到这笔钱当然是祖母的“错”。但是，你能做得更好，能趁早为你的子孙着想。

如何心算复利

你不能总是依赖计算器，所以，我非常乐意教给你一个简单的公式。

用 72 除以利率，你会得到投资翻番所需要的年数。

$72 \div \text{利率} = \text{投资翻番所需的年数}$

假设你得到 12% 的年利率，那么 1 万马克翻番所需的年数为：

$72 \div 12 = 6 \text{ 年}$

根据这个公式，当利率为 12% 时，你的钱每 6 年翻一番。当利率为 5% 时，所需年限为：

$$72 \div 5 = 14 \text{ 年}$$

现在你知道了，在 5% 的利率下要想让投资翻番，你需要等 14 年，再翻一番还需要 14 年。

如果原始投资为 1 万马克，30 年后只能得到微不足道的 4.5 万马克。但是，如果利率为 12%，那你的投资翻番就只需 6 年！

第九章 复利的奇迹（4） 第三节 发挥复利的作用

没有资本的资本主义意味着金融石器时代

资本主义第一次使任何人都获得了丰衣足食和博取财富的机会。无数百万甚至亿万富翁应运而生，这一切的前提就是通过投资进行资本积累的可能性。资本主义第一次使复利发挥了决定性作用。

资本投资对投资者是有益的，因为他将获得利润。他可以参股企业而自己不必成为企业家。

这对企业家也有好处。他可以利用 OPM 来迅速建立和发展自己的企业。没有 OPM，企业的快速发展就不可能。所有现代大公司都是借钱发展起来的。

让我们看一下沃尔玛创始人萨姆·沃尔顿的例子。他在美国的一个小镇盘下一间小店。这笔钱是岳父大人借给他的。

他首创了折扣商店。萨姆·沃尔顿向顾客保证：如果在任何地方发现比本店更便宜的东西，本店立即退款。经过开始的挫折后，萨姆·沃尔顿本可以知难而退，但他却借了更多的钱，盘下更多新店。

他的第二个妙招是：在竞争对手认为市场潜力不大的小城市开设折扣商店。

萨姆·沃尔顿为他的国家创造了巨大的财富，为成千上万的人提供了就业机会，使数百万顾客买到便宜的商品。所以，萨姆·沃尔顿非常富有是完全正常的。他甚至一度是美国最富

有的人。

然而，他仍然保持着非常简朴的生活。仍然住在他的老房子里，开一辆破旧的皮卡。对他来说，借钱的机会是上帝的祝福。他有自己的梦想！

接着我们来看一下，那些在 1975 年向萨姆·沃尔顿投资的人得到了什么。一个投入 9 万马克的投资者 10 年后获得 320 万马克。如果不动这笔钱，1995 年 7 月 31 日他的股份将值 2663 万马克——这就是投资复利的力量。沃尔玛只是众多例子中的一个。

请记住：“资本主义”里包含着“资本”这个词。如果你不用资本和投资为你效力，整个资本主义将会与你擦肩而过。在经济上你就仍然生活在石器时代。

不论喜欢与否，在很多方面我们的制度使强者愈强、弱者愈弱。这似乎是人类进化的自然规律。

<<上一页 返回目录页 下一页>>第十章 股票——生财有道（1） 德国人是储蓄的世界冠军，而在高收益的现实投资方面，他们则居于末位。

——弗兰茨·拉普夫，《论股票》

第一节 股市投资基?规则

安德烈·科斯托兰尼^①说过，90%的股民不懂理论。他们是没有谋略、感情用事的乌合之众。

让我们拿股民托尼为例。一位同事给了他一个“称职的”建议，让他买 TTT 公司的股票。托尼准备买 5000 马克的那种“特别的”股票。不巧他手头正紧，所以只好借了一笔钱，因为他不想错过“稳赚”的机会。他买了 100 股 TTT 股票，每股 50 马克。

但事与愿违，TTT 股票不升反跌。托尼对这只股票的表现大失所望。这时，他突然想起自己在股票市场一贯倒霉。他的坏运气“必然会影响股市的表现”。如果他继续持有这家公

司的股票，整个公司都可?破产。

托尼开始关注报纸。“这只股票不可能涨价，”他经过认真研究后认定，“毕竟，连专家都在说会有一场衰退呢。”

为减少损失，他忙不迭地卖掉股票，以每股 37 马克的价格抢救回了部分投资。这就是说，在这只股票价格回升之前，他迅速“接受”了 1300 马克的损失。卖股票得来的 3700 马克他直接拿去花掉了，留下的只有需要长时间偿还的债务。他发誓永远不再买股票，因为天意不可违抗。然而，几年之后他听到了另外一个“稳赚”的例子，那个人绝对有知识……

这样可不行 在股票交易中，你需要遵守一些重要的规则。在本章中 将学到这些规则。首先让我们来看一个正面例子。

第十章 股票——生财有道（2） 第二节 股市投资的 10 条黄金法则

现在让我们来看看，你需要了解哪些股票知识，以便对股市产生信任。

法则一：股市涨跌交替?换

在股市中，没有永远的上涨，也没有永远的下跌。每一次暴跌之后总会有一次上涨。这看起来是一个很简单的道理，却总是有人忘记，这就是总有一些投机者血本无归的原因。

迄今为止，每次下跌之后股市总能收复失地。从 1948 年以来，股市从未有连续两年下跌。大跌之后，股价总是在一年或者最多两年之内复苏。道琼斯指数（经过选择的、有代表性的美国股票）的年平均收益率为 12%。

因此，当股价跌至谷底时，千万不要卖掉股票。

法则二：放长线，钓大鱼

因此，永远不要将短期内可能需要的资金投入股市。如果股市低迷而你又急需用钱，从而不得不卖掉手中的股票，你就只能遭受损失。投资时必须保证有 2~5 年的时间等待价格回升，让股市自身的规律发挥作用。

法则三：至少买 5 只不同的股票，但不要超过 10 只

你应当至少投资 5 只不同的股票以便分散风险，每种股票都来自不同的行业和国家。

但不要持有 10 只以上的股票，以免贪多嚼不烂（除非你是一个真正的股市行家）。

法则四：卖掉股票之前，盈亏没有定论

即使手中的股票价格跌至谷底，也不意味着你已遭受损失。只有在此时卖掉股票才会亏损。但你千万不要这样做（见法则一）。

同理，只有在赢利价格水平卖掉了股票才算赚钱。如果股价达到预期，起码卖掉一部分股票。因此，书面记录买卖股票的所有原始数据绝对必要。

法则五：利润来自股价上涨和红利

股价上涨时卖掉股票就可以获得利润。即使继续持有，如果公司派发红利，也能够获得利润。

如果你持股的上市公司赢利，它们会保留一部分利润作为储备，其余部分以红利形式派发给股东。如果你想享受分红，就应当投资于赢利状况良好、已经建立起储备的大公司，它们会派发红利。红利是要作为收入纳税的，股价上涨带来的利润在一些国家则是免税的，但前提是买卖的时间间隔至少为 6~12 个月。

法则六：崩盘给你低价吃进的机会

在股市危机中敢于大胆吃进需要坚强的意志，但回报也非常丰厚。请立即建仓，因为股价常常在下跌之后迅速回升。

只有在恐慌中抛掉手中的股票，崩盘才对你不利，因为下一轮上涨肯定会到来。所以你需要做的只是坚定地持有，以避免损失。

具体应当怎样补仓，你可以在稍后“王者之路”一节中找到，但这里已经说得很清楚了。

为了补仓，你需要钱。因此，不能把所有能筹到的资金一次投进，永远要留有余地，这样才

能在股价下跌或者崩盘时趁机?进。

法则七：不要从众

90%的股市投机者之所以赔钱，就是因为他们不遵守这些黄金法则。大多数股民只是在为少数人的利润作贡献。

因此，趋势不是你的朋友。听到或看到的“赶快抓住有利时机，搭上股市便车”的谈论越多，你就越可以断定为时已晚，大赚一笔的时机已经过去。

大多数股民都是追涨杀跌。因此，请记住：永远不要在别人都买进的时候买进，也不要在别人都卖出的时候卖出。

法则八：抓住时机、理性决策，避免感情用事

不要依赖直觉或感觉，要理性评估。如果想购买一家公司的股票，就要找到你能找到的所有关于这家公司的信息。

你不需要仔细阅读所有公司的年报，但要利用你的常识。以麦当劳为例，你是否相信人们将来仍然喜欢汉堡包一类的快餐？你是否认为每隔几分钟就在世界上开一家新店的公司前途无限？

研究一下公司股价过去的发展，思考其未来的发展趋势，参考尽可能多的数据。至少要记下决策原因和目标股价。

法则九：以自有资本投资，绝不可借贷入市

只有在可能的损失不至影响到生活时，才可以投资股票。

我见到过违反这一法则的人给自己带来的许多麻烦。他们都是借钱到股市投机。真是疯狂！

法则十：股票总是胜过货币，将来依然如此

原因之一是通货膨胀。如果投资以现金计的某项资本，资本的货币价值会因通货膨胀而

减少。因为物价上涨，10 年前的同一笔钱在今天已经不能买到与当年一样的东西。从下表你可以看到金钱的实际价值降低有多快。

通货膨胀损害货币价值，却使股票受益。股票是一家公司的份额，即不动产、机器设备、商品以及其他资产的份额。如果物价上涨（通货膨胀），股票的价值必然上升。

货币的通货膨胀会导致实物的升值。因此，如果持有股票，通货膨胀正好帮你的忙。在 1948 年～1995 年间股票价格平均每年上涨 11.9%，债券上涨 6.6%。

现在你是否应该发自内心地说：“这很有意义，如果我按照这些黄金法则来做就不会有错。我要买股票。”如果是，请首先了解如何靠出售股票赚钱。在读完下面的内容之后，你应该问自己 3 个问题：

- 你是否有足够的钱以分散投资并且有余钱补仓？
- 你是否具备炒股必备的素质，特别是坚强的意志？87%的股票在一年内换手，一只股票在一年内的价格波动高达 50%或以上。
- 你是否有足够的时间，并愿意投入时间跟踪股市、密切关注你所选择的公司？

第十章 股票——生财有道（3） 第三节 王者之路：股市全胜策略

有一种经几十年实践验证的股市投资策略特别适合于保守型投资者。如果谁能约束自己遵守这些规则，能做到每种股票都赚钱。这种策略被称为“王者之路”。

1. 重品质、重实力

“王者之路”策略只考虑蓝筹股公司。每个行业只瞄准行业龙头。

比如在法兰克福证券交易所，银行业中符合标准的只有德意志银行，百货业中只有卡尔施塔特，电子电器业中只有西门子。在欧洲其他国家，荷兰的联合利华或者法国的食品康采恩 BSN 集团（旗下拥有 Gervais 和达能两大品牌）可以考虑。美国公司中有菲利普·莫里斯

和可口可乐。在日本，世界级的企业如佳能是一个选择。

2. 注重组合

按照“王者之路”策略，股票投资组合应至少包含5只股票，但最多不能超过10只。这种组合中的公司，既要考虑来自不同的国家，又要考虑来自不同的行业。如果选择了日本的一家电子公司股，在德国就应当选择另外一个行业，如消费商品行业的拜尔斯道夫公司（Beiersdorf，旗下拥有妮维雅等品牌），在美国选择“软饮巨人”可口可乐，在荷兰选择荷兰皇家石油公司，等等。

这样，我们可以避免许多投资者常犯的一个大错误：把所有鸡蛋放在一个篮子里。

3. 留有余地

按照“王者之路”策略，一个保守型投资者首先等待熊市（即股市低迷时期），也就是股价指数比顶峰时下跌10%~30%的时候。即使此时，保守型投资者首次买入时最多也只会投入可用资本的50%。

“王者之路”策略的另一个前提是始终保持较高的资本储备。资本储备极为重要。有了它，投资者才可以在股价进一步下跌时补仓。

4. 坚守、补仓、赢利

如果首次买入后股价没能如预期般上涨，反而下降，这时就能够看出小心选择股票是多么重要。只有对一流公司才能实施补仓策略。对二三流公司的股票进行补仓风险要大得多，因为无法保证这些公司在任何情况下都能安然渡过危机。

来看西门子兼并利多富的例子。把宝押在西门子身上，可以放心地在低位补仓，因为早晚总会赢利。如果购买疲软的利多富公司的股票，看看利多富被西门子吞并的下场就知道结果会如何了。

5. 金钱与耐心

只有严格遵守法则，补仓策略才能完全奏效。只有股价比买入价下跌至少 30%才能第一次补仓。而且，从第一次购买到低价补仓应有大约 6 个月的时间间隔。很可惜，许多投资者常常忽视这一法则，匆忙补仓，以致在真正的低价位时已无钱可用。

第二次补仓也是如此。如果第一次补仓操之过急，那么第二次补仓就必须等到股价又下跌 30%且时间至少再过半年才能实施。

这里有一个例子：1986 年，大众公司的股票从 600 马克跌至 500 马克。一个投资者认为下跌之后是买入的好时机，因此决定购买大众股票。此后，大众股票经历了灾难性的下跌。到 1986 年年底，股价又跌了 30%，跌至 350 马克。此时，时间已过半年，股价下跌 30% 以上。根据“王者之路”策略，正是补仓的时机。这位投资者按每股 350 马克的价格又买进了一些大众公司股票。

<<上一页 返回目录页 下一页>>第十章 股票——生财有道（4） 第四节 投资股市必须遵循的前提

在决定购买之前，我有一个问题要问你：如果你知道自己在做什么，你是否相信股票是一种收益高得难以置信的投资？

“王者之路”听起来很简单，但你不要忘记简单和容易的细微差别。一些听起来很简单的事做起来可并不一定容易。对于“王者之路”你首先需要耐心、自律和意志。严格自查一下，你是否具备这些必要的前提。下面是自查清单：

- 你要有足够的现金。只能将一部分现金用于股票交易，但这部分现金应足够购买至少 5 只不同的股票。并至少保留 50%的可支配资金用于补仓。

- 你需要自律。你必须保持理智。问你自己是否准备对股价进行长期关注，是否有坚强的意志，在股价暴跌时不但不平仓，甚至敢加仓。

- 股市必须能给你带来足够的乐趣，这样你才愿意投入必要的时间。乐趣常常与好的投

入产出比相关。

●最重要的一点是：永远不要把安身立命的老本投入股市。这条建议针对的是那些已经获得了财务安全的人士（参见第十二章）。

哪怕你只对其中的一点不能给出斩钉截铁的肯定回答，就应该考虑让专家替你打理股票交易。你有两种选择：第一，加入一个股票俱乐部，让俱乐部帮你进行股市投资，自己完全不用操心；第二，购买投资基金，详情请见下一章。在此之前，让我们来看一些股价暴涨的实例。

第十一章 基金——让别人帮你的钱增值（1） 潇潇洒洒赚钱。如果懒得亲自动手，袖手旁观也能赚钱。

——亚历山大·薄柏

在股票交易中赚钱，确实让人兴奋和陶醉。股票交易专家是现代的英雄。

利用基金则显得相对平淡。你变得越来越富有，却依然不明就里。这只能说明，你选择了一种最优的投资方式。

如果说股票是带你飞往财富王国的飞机，那么基金就是自动驾驶仪。你什么都不用做就可以实现致富的目标。

第一节 好投资的 5 个标准

评估投资的质量，有以下 5 个标准：

- 安全
 - 便捷
 - 变现能力
 - 收益

- 税收

一般来说，基金大致可分为 5 种：

- 货币市场基金

- 退休基金

- 股票基金（即投资信托、单位信托）

- 开放式和封闭式房地产基金

- 混合基金

在本章中，我仅探讨股票基金和混合基金，因为只有这两种类型的基金符合上面提到的 5 个标准。其他类型的基金不是变现能力较差，就是收益较低。

第十一章 基金——让别人帮你的钱增值（2） 第二节 股票基金是个好投资

股票基金满足所有 5 个标准

安全。想一下投资股票基金的好处。一只股票基金持有许多家公司的股票，投入 100 马克，你可以同时参股 20 家甚至 100 家以上公司。流向每一家公司的钱最多只占你投入资本的 10%。你的风险和机会被明智地分散开了。

便捷。而且，一支专家队伍在为你工作。他们不断地调查和分析公司，搜集大量的信息，并据此评估，作出理智的投资决策。你会拥有最现代化的投资工具。而对于这一切，你只需支付 0~5% 的一次性费用和每年 1% 以下的管理费用。

这种方式对你来说简单舒适。你唯一要做的事就是填一张表格（对许多人来说连这件事都觉得太繁琐）。

易变现。交易每天都是敞开的，你可以马上要求拿回你的钱。你不受任何“合同期限”的约束，这样的期限只会单方面地为基金带来好处。你可以拿回全部的股票价值。

收益。在过去的 50 年里，很多基金的年收益都在 12% 以上。在这里，我指的不是投机基金，而是那些大型的、传统的、十分保守的股票基金。在过去 20 年里，德国 5 家最成功的基金的年平均收益率都高于 12%。有多家基金在过去的 6 年里年平均收益率超过了 30%。这意味着在 7 年半中你的原始投资增加了 4 倍。

税收。我们在第十章中已经看到，如果你持有股票超过一定时间，股价变动带来的收益是免税的。这样一来，基金的大部分收益都是免税的，只有一小部分红利需要纳税。基金管理公司每年都会寄给你一张报表，上面显示了向政府纳税的信息，以让你知道需要纳哪些税。

股票基金是趋之若鹜的投资方式吗

你可能会认为，既然这是一种大家认可的投资方式，肯定人人都投资于股票基金。事实并非如此！数据显示，1996 年只有 5% 的德国人持有股票基金（98% 的人有现金账户，85% 的人有储蓄账户，56% 的人有人寿保险，32% 的人有住房按揭），远远低于其他主要国家。

出现这种情况的一个原因是，卖出基金获得的佣金极少。而在保险公司，每笔保险合同签订后，公司会立即根据投资金额支付一笔很高的佣金，而基金的介绍人只能获得按实际支付金额计算的佣金。如果你每月投入 200 马克给基金，介绍人就按月得到 6 马克佣金。保险就不同了，从一笔为期 20 年的保险合同中，介绍人马上就可以获得 1800 马克佣金（一些封闭式基金可能例外，也会支付极高的佣金）。

另一个原因在银行。在德国，我们已经习惯于在金钱问题上过度依赖银行。但银行什么时候主动向你推荐过股票基金呢？银行不仅不会向你推荐这些基金，而且还会奉劝你对它们敬而远之。他们声称基金不安全、甚至非常危险。如果你坚持己见，最终他们会向你推荐银行自身的基金。银行为什么会这样做呢？因为在客户和银行之间存在着利益冲突。

平均成本效应

在这一概念的背后隐藏着一个聪明的想法：每月储蓄一定数量的金钱。虽然这不是我的

发明，但它对购买基金却有很大的影响。当股价处于低谷时，由于平均成本效应发挥作用，你自动买到了更多基金份额。你的自动驾驶仪已被安装上最佳反应程序。

假设你从 3 月份开始每月投资 300 马克到一只股票基金，此时基金每份 6 马克，你用 300 马克可以买到 50 份（300 除以 6 等于 50）。

4 月份基金每份跌至 3 马克。这意味着用同样的 300 马克你能买到 100 份（300 除以 3 等于 100）。

第十一章 基金——让别人帮你的钱增值（3） 第三节 如何选择基金

正如一些股票的上涨明显高于另外一些股票，一些基金的回报也明显高于另外一些基金。但所有的基金都告诉你它们的收益会很高。在这种情况下你应该如何选择呢？事实上，要作出“正确”的选择的确很难，下面我将与你分享一些方法，它们可能会对你有所帮助。

对一些数据进行国际对比很能说明问题。世界上大约有 2 万家上市公司的股票在进行交易。其中美国约有 1 万种，伦敦证券交易所约有 2500 种，而德国仅有 670 种（法兰克福、斯图加特和柏林等地交易所）。很明显，国际化投资能更好地分散风险。

利用下面的简单公式，你可以轻松地预测股价走向：

经济增长率 $\times 3 \sim 5$ = 股价上涨幅度

各国的经济增长率不一样。比如在欧洲，它们正经历一个非常缓慢的经济增长速度，大约为 2%，而亚洲国家的经济增长率一般为 8%~9%。

根据上述公式，我们预计欧洲的股价上涨幅度为 6%~10%（ $2\% \times 3 \sim 5 = 6\% \sim 10\%$ ），亚洲为 24%~45%（ $8\% \sim 9\% \times 3 \sim 5 = 24\% \sim 45\%$ ）。

第十一章 基金——让别人帮你的钱增值（3）

第三节 如何选择基金

正如一些股票的上涨明显高于另外一些股票，一些基金的回报也明显高于另外一些基金。但所有的基金都告诉你它们的收益会很高。在这种情况下你应该如何选择呢？事实上，要作出“正确”的选择的确很难，下面我将与你分享一些方法，它们可能会对你有所帮助。

对一些数据进行国际对比很能说明问题。世界上大约有 2 万家上市公司的股票在进行交易。其中美国约有 1 万种，伦敦证券交易所约有 2500 种，而德国仅有 670 种（法兰克福、斯图加特和柏林等地交易所）。很明显，国际化投资能更好地分散风险。

利用下面的简单公式，你可以轻松地预测股价走向：

经济增长率 $\times 3 \sim 5$ = 股价上涨幅度

各国的经济增长率不一样。比如在欧洲，它们正经历一个非常缓慢的经济增长速度，大约为 2%，而亚洲国家的经济增长率一般为 8%~9%。

根据上述公式，我们预计欧洲的股价上涨幅度为 6%~10%（ $2\% \times 3 \sim 5 = 6\% \sim 10\%$ ），亚洲为 24%~45%（ $8\% \sim 9\% \times 3 \sim 5 = 24\% \sim 45\%$ ）。

第十一章 基金——让别人帮你的钱增值（5）

第五节 让通货膨胀助你一臂之力

真正的通货膨胀率有多高

通货膨胀率是这样计算出来的：人们事先选择“一篮子”商品，然后观察这些商品的价格如何变化。这“一篮子”商品只包括我们的日常消费品。

但生活经验告诉我们，这些商品的价格涨幅远远高于 3%。

例如，1965 年每张邮票的价格是 20 芬尼，现在是 1.1 马克。1965 年我们为一杯咖啡所支付的价钱只有 1 马克，现在是 5 马克或更多。1965 年面包 10 芬尼一个，现在是 50 芬

尼。

但选择的“一篮子”商品也包括摄像机和计算机。我们知道,这些商品比以前便宜多了。因此,统计数字被歪曲了,物价的整体形象被“美化”了。对我们而言,那些日常必需品的价格走向才是最为重要的。这些商品每年的涨价幅度在4%~5%之间。

专家预测,欧元区的通货膨胀率还会进一步上升。他们列举了许多原因。其中之一是,欧盟一些国家目前的通货膨胀率远高于其他国家。前不久欧洲有些国家的通货膨胀率还高达10%。

记住:通货膨胀会助你一臂之力

我们已经知道,当货币由于通货膨胀而贬值时,实物价值至少会以相同比例升值。简单地说,货币贬值,实物则升值。如果你投资于实物(如股票和基金),就不必担心通货膨胀,因为通货膨胀损害的是货币价值,却使你拥有的实物升值。

你除了首先考虑投资于实物,其次选择高收益率的投资方向之外?没有其他太多选择。

在第九章,我们已经看到了一些通过高利率赚钱的例子。现在我们把通货膨胀因素考虑进来,你再来设定你的目标。你可以设定你能接受的最低年利率。

你已经很清楚了,如果你真的想致富,考虑到通货膨胀的影响,年收益率在12%以下的任何投资都是不合格的。尽管如此,我仍然把人寿保险保留在我的投资组合里,目的是为了分散风险并保证绝对安全。关于分散风险的内容请阅读下一章。

让我们记住这个基本原则:安全是最高使命。请寻找安全的、收益率超过12%的投资。

第十二章 财务保障、财务安全和财务自由(1) 通往幸福的路有两条:减少欲望或增加财富.....如果你聪明过人,就会双管齐下。

——本杰明·富兰克林

每个人都有权做发财梦。你也一样！但是，为了使美梦成真，你首先必须清楚自己的目标。

如何才算获得财务保障、财务安全和财务自由？它们有什么区别？你需要多少钱、多长时间才能达到这些目标？

第一节 第一项计划：获得财务保障

你可能已经听过许多关于正确设定目标的方法。你是否考虑过将这些方法用于改善你的财务状况？

请回答这个问题：假如收入来源突然枯竭、欠账者不再还钱、公司破产、被解雇或卧病不起，在这些情况下你在经济上能支撑多久？

财务保障探讨的正是这种情况。因为你有所积蓄，所以在出现意外事?时仍有能力继续过好日子。墨菲定律告诉我们：“如果事情有变坏的可能，那这种可能几乎一定会发生。”

让我们首先算一下，在紧急情况下你每月需要多少钱。请写下你所有的固定支出，包括可能产生的医疗费用。如果你是雇员，只需填“私人花销”。如果是自由职业者，你还得填“业务支出”。

但是，我想投资.....

不能投入全部资金建立或拓展公司业务，特别是在创业和发展阶段，很可能会伤害你的企业家精神。但是，请想一想不可预知事件。千万不要忽视墨菲定律。投资好，但在正确的时机投资更好。

我们的经济运行有周期性?下一次衰退肯定会到来，你的企业可能会在衰退中遭遇不测。然而，如果你有足够的现金储备，就可以利用衰退的机会。严重衰退所提供的投资机会比任何时候都多，但前提是你的口袋里有现金。如果要列举出所有因为无财务保障而被迫关闭的公司，名单恐怕可以填满几千本书。但要列举因为有现金储备来应对危机，从而成长为巨人的公司，名单同样不短。

假如你是一个真正的企业家，就应当为自己建立财务保障。只要投资正确，资金就会迅速增值。在危机时，它保护你免遭灭顶之灾并提供致富的机会。

可口可乐的故事

不能偿还债务，在?前还是犯罪行为。在古巴比伦，负债者甚至可能沦为奴隶。在维多利亚时代^① 的英格兰，你还可能被关进专门为负债者准备的监狱。

即使在今天，我们也经常看到生活如何惩罚那些没有财务保障的人。可口可乐的历史清楚地告诉了我们这一点。

约翰·潘伯顿医生调制了一种由糖、水、古柯叶、一种特殊的坚果和咖啡因混合而成的古怪的饮料。他声称，这种饮料可以治疗所有的神经性疾病，包括头痛、癩病和忧郁症。特别值得一提的是，饮用者能够体会到一种美妙的境界。

开始销售的头一年，潘伯顿医生投入了 73.96 美元广告费，但他只卖?了 50 美元的产品。在接下来的 5 年里，这一状况并无明显改善。由于缺乏资金，潘伯顿医生只得放弃。他以 2300 美元的价格将配方卖给了亚特兰大的一个药剂师。

药剂师坎德勒有足够的钱进行有效的营销。仅仅过了 11 年，他就将可口可乐公司和配方以 2500 万美元的价格卖给了恩内斯特·伍德拉夫。伍德拉夫是一位银行家，他把公司改造成了上市公司。仅在第一年他就卖掉了价值 4000 万美元的股票。这就是说，他除了收回投资之外，还净赚 1500 万美元。

从 1929 年~1937 年是世界性的经济危机。尽管如此，仍有一些人乐于投资。那些在 1932 年以每股 20 美元买入可口可乐公司股票的人，在 1937 年可以以每股 160 美元的价格卖掉。在一个人人谈论世界末日的时代，仍然有人使自己的钱在 5 年内翻了 8 倍。

为什么会产生这样的差别呢？是手头有钱！不要挥霍殆尽，起码要有部分积蓄。它将在很多方面给你带来丰厚的回报——不仅仅在财务方面。

第十二章 财务保障、财务安全和财务自由（2） 第二节 第二项计划：获得财务安全

你的第一项计划——财务保障——有很多好处：你可以在危机中生存下来，会有安全？，对所有突发事件做到未雨绸缪。但是，财务保障有一个致命的弱点：当意外情况出现时，你不得不掏空口袋。虽然你安全地渡过了危机，但你的资本也消耗殆尽。只有积累了足够的资本，能够完全靠利息生活，你才算获得了真正的安全。

首先，请列出所有的必要开支。这项工作的目的不是为了大幅度提高你的认识。为了实现你的梦想，我们以后还要制订一个实现财务自由的计划。在这里，我们的目的只是创造一种安全的局面。无论发生什么事情，你都可以生活得很好，完全不必操心钱的问题。你已经有了你的造钱机器，养了一只下金蛋的鹅。

列?每月所有必要的开支：

1. 住房抵押贷款/租金：

2. 伙食费/家庭日常支出：

3. 汽车：

4. 各项保险：

5. 税费：

6. 抚养费：

7. 电话费：

8. 贷款：

9. 其他：

10. 积蓄（为了休假、大件购置等）：

11. 进修：

12. 捐助：

每月合计：

你需要多少钱

现在，你已经算出要生活得不错每月需要的最低金额。你已经知道每月需要多大的“金蛋”，也可以很容易地推算出你的“鹅”要有多大。

换句话说，你需要足够的资本进行妥善的投资，以获得足够的利息支付上述开支。问题是，你能以何种利率来投资。我们不妨保守一些，假设只有 8% 的纯利。毕竟，我们讨论的是财务安全问题。估算公式为：

举个例子：假设海蒂·守财奴每月需要 5000 马克来应付所有开支。根据上述公式，她需要：

$5000 \text{ 马克} \times 150 = 750000 \text{ 马克}$

所以，海蒂·守财奴只需 75 万马克便可以获得每月所需的 5000 马克。她永远不需要杀“鹅”取卵。这 75 万马克不断生出“金蛋”，使她不需动用一分一毫的本钱就可以支付账单并存钱购置大件和度假。这样，她用 75 万马克实现了自己的财务安全。她可以靠她的资本生活，理论上永远不再需要工作。

现在请计算你实现财务安全所需要的金额：

月开支 $\times 150 =$ 马克

想一想，如果已经拥有这笔资本，你现在会做什么？我将作些提示，让你回答起来更为容易：

想象你只能再活 6 个月，在这 6 个月里你想做些什么？想去哪些地方？想见哪些人？

想做哪些可以延长你生命的事？

第十二章 财务保障、财务安全和财务自由（3） 第三节 第三项计划：获得财务自由

你的最高目标也许只是实现财务安全，但你或许也有更高的目标，比如实现真正的自？。

因此，我们现在将采用同样的程序制订你的财务自由计划。这里涉及的是梦想的实现。

你是否清楚，大多数人之所以不能实现自己的梦想，首先是因为他们从来没有考虑过为实现梦想必须做些什么？他们不知道梦想的代价。我们要讨论的正是这一点。

绝不动用本金

我们首先必须澄清一个重要的原则：永远不要杀掉你的鹅，也不要从它身上割肉。绝不要动用你的资本，金蛋将帮助你实现所有的梦想。这意味着你的金蛋必须够大，以承担梦想的代价。

比如说你想买一套房子。如果实现了财务自由，你肯定可以从资本中支出。然而这六会缩减你的财富，而你不想这样做。因此，在购置大件商品时，请采用分期付款。这样，用每月的利息就能轻松应付了

第十二章 财务保障、财务安全和财务自由（4） 第四节 实现计划的3种投资策略

你有3个不同的、彼此互为基础的财务计划。每一个计划需要的投资策略都有所不同。

财务保障计划：无风险策略

在实现财务保障之前不应当冒任何风险。因此，你应当选择风险小的投资方式。从现在开始，你就应当注意分散风险。即使“全部资产”不过1000马克，也永远不要把所有的钱都放在一个地方。记住，分散风险同时意味着增加获利的机会。

安全的投资包括人寿保险。但鉴于它的低回报率，你最多拿出10%~20%的钱进行这项投资。选择保险保障费用较低或没有的保单。值得推荐的还有大型的、拥有多年经验的基金。对于你的财务保障计划应当仅限于保守的股票基金或者混合基金。

在实现财务保障前，要坚持把?全放在第一位。你应当接受低收益，并将一部分钱以现金形式存到银行储蓄账户。

财务安全计划：40 : 40 : 20 原则

为了实现财务安全，你需要改变一下金钱的投放比例。虽然很大一部分钱仍然为低风险投资，但是你可以将 40% 的钱投资于风险适度的领域。通过长期不动用这笔钱以及平均成本效应，投资风险大大降低。余下的 20% 可以用于高风险投资，例如新兴市场基金或特定国家和其他特殊基金。在这里，风险同样由于时间和平均成本效应得到降低。而在另一方面，你却获得了巨大的获利机会。

切记：为了财务安全，千万不要把钱投入 险特别高的领域或进行投机。这些钱你永远不要动用。拿这些钱进行投资，保证你的财务安全永远不受威胁。

财务自由计划：50% 中度风险，50% 高风险

实现财务安全之后，你可以拿出一部分钱投资以实现财务自由。这时，你可以承受较高的风险，去寻找收益率至少在 20% ~ 30% 的投资机会。即使其中某一笔投资失败，你也能轻松地其他高收益投资中得到补偿。这里也有一些历史悠久并且声誉卓著的基金供你选择，它们的平均年收益率都超过 30%。

即使一切都不顺利，你的财务安全资本也不会受到丝毫损害。

我们可以借助 3 只桶来描述三?的关系：

注意：一定要先灌满第一只桶，然后再灌第二只。第二只桶灌满之后的剩余部分（即超出财务安全的资本）才可灌第三只桶。遵循这个方法，你的财务安全就不会受到威胁。

如果遵循这种投资哲学，你就能立于不败之地。你不必冒险，并且有机会实现梦想。

第十三章 导师和专家网络（1） 成千上万人自甘穷困潦倒。如果你的周围都是穷人，你也会沉沦，然后在不停地抱怨中了此残生。

——理查德·狄维士

仅仅阅读此书不能使你致富。你必须付诸行动，而且越快越好。最重要的是：你必须创造一

种督促自己成功的环境。

平凡的生活使大多数人迅速湮没在人群之中。明白问题是成长的机会是一回事，问题的出现是另一回事。在大多数情况下，问题都出现在最不合时宜的时刻，并且带来切肤之痛。

如果问题成堆，即使最坚定的决心也常常被抛到九霄云外。

第一节 致富需要有益的环境

个人环境的影响

你需要一个有利的环境，时刻提醒你坚定自己的决心。你已经知道，目前你周围的人不一定符合这种环境。

你一定知道这句老话：近朱者赤？近墨者黑。我们通常认为自己足够坚强，可以不受周围人的影响。但是，我们从小就习惯于通过模仿进行学习，大多数时候这是一种无意识的过程。熟人和朋友对我们的影响远比想象中大得多，只是我们没有意识到这一点。

你现在站到一张桌子上去，请一个身体较弱的人站到桌前与你角力。你争取把这个人拉到桌子上，而这个人要把你从桌子上拉下来。谁会赢呢？

3 种有益于你的人

你需要榜样，你可以观察、分析和模仿他们的成功之道。从成功者身上，你可以看到他们也有榜样。你用来复制他们的成功的技术被称为模仿卓越——一种源自 育运动的描述。榜样无处不在。寻找你所学专业领域最好的专家，找到关于他的所有信息，包括各种书刊和报纸。找到他的电话号码，约个时间见见面。这件事也许比你想象的要容易。

你至少需要一位导师。99%的杰出人士都曾有过导师。在本章里，我将向你描述导师怎样改变你的生活。我的最后一位导师是亿万富翁。你花 6 个月从这些人身上学到的东西可能比你平常 10 年学习的收获都要多。关于导师的重要性我在第四章里已有详尽的描述。在本章中，你将学会如何与导师一起工作。

你需要被专家环绕。他们理解责任的概念，并且都是各自领域的大?级人物，能够指引你前进。你需要一个专家网络，本章也将探讨这个内容。你将找到建立起这样一个专家网络的方法。

第十三章 导师和专家网络（2） 第二节 如何寻找导师和向导师学习

我的亿万富翁导师

我曾经有一次休假一年多。在那期间我经常思考一些在平常繁忙的业务活?中根本无暇思考的问题。越思考，我就越渴望找到一个能让我充满激情的使命。

通过帮助别人理解金钱，我最终找到了我的使命。现在，我必须找到最佳方法，以最有效地传播自己的思想。换句话说，我需要完善自己，以达到更高的层次。于是我开始为自己寻找导师。

我发现结识高人的最好机会是参加研讨会。有一天，我到伦敦参加一个活动，聆听了一位美国亿万富翁的演讲。他以不到 1000 美元的自有资本起家，建立了一家石油公司。仅仅用了 8 年时间，公司市值就达到 8 亿美元。

他向在场的众多英国企业家介绍怎样利用别人的钱和帮助，?自己的创意成为大生意。他曾经在原油价格从每桶 40 美元跌到 8 美元时为他的石油公司搞到一笔 10 亿美元的贷款。从此以后，他成功地把触角伸到很多不同的行业。

听完他的讲话，我决定争取他做我的导师。中午休息时，我与他共进午餐。最后，我终于和他约定了通电话的时间。我如约打电话给他，却始终无法找到他本人。此后，我又反复尝试，但接电话的不是他的秘书就是管家。直到我第七次打电话时，才跟他本人通了话。他邀请我到他在苏格兰的城堡共度两天，到达时间为周日晚上 6 时。

到达城堡时他的私人秘书接待了我并把我领到一个房间休?。两个小时后，我终于见到了他。他情绪极差，而且丝毫不加掩饰。我听到的不是热烈的欢迎词，而是：“为什么我要

把周日晚上浪费在你身上？”

第十三章 导师和专家网络（3） 第三节 如何建立专家网络

每月结识一位成功人士

几年来，我养成了每月结识一位成功人士的习惯。我成功地与其中的大多数人保持着联系。他们都是各自领域的专家。有时我们立刻就能找到共同的兴趣点，在那里产生合作的可能。有时仅仅是建设性的、有启发性的讨论。

如何保持这种关系，我有一个简单的诀窍：每次会面之前仔细考虑可以为对方做什么。设身处地为对方着想。如果你处在他的位置会怎么做？你的机会或者关系能否对他有所帮助？如果对方也这样想，就会有一次成果丰硕的会面。

一定要首先考虑能为别人做什么。当然，你只会与懂得互利的人保持联系。所有成功人士都能团结一班志同道合的专家组成网络。

交志同道合的朋友

不久前，我参加了7个成功的建筑企业家举办的聚会。获邀嘉宾都是独立经营者，并在各自领域都有非凡的成就。其中一些是已经认识多年的老朋友。

我和几个人正站在一起交谈，一位老熟人也参与进来。很明显，他发福了许多。这之所以引起我们的注意，是因为他几年前曾经狂热地宣传健康的生活方式，并力图使周围的每个人信服他的哲学。我们当中的一个人就他的体重拉开了话题。

他解释说自己也无能为力，因为他的妻子总是做最美味的食物。开始时，他还进行了抵抗，要求她以素食为主，但最终却在不知不觉中缴械投降。他羡慕地说，我们应当为我们的妻子更明智而感到庆幸。

在其他大多数场合，他也许可以就这样蒙混过去，但在我们这里，他办不到。我们中一

个人说：“真是胡说八道！你是想告诉我们你的老婆在掌控你的生活？这只是你自己好吃罢了，不要把责任推给别人。我可不希望你这样！”

第十三章 导师和专家网络（4） 第四节 模仿卓越

在模仿别人之前，必须对模仿对象进行细致的研究和分析。你必须从多方面对榜样加以考察。如果能够进行直接观察当然不错，但这并不是必要条件。你也可以录下有关电视采访进行分析。分析的内容是他们的身体语言、讲话方式、语言模式、修辞、思维方式、感情、指导思想以及价值观等，以便决定将来是否接受他们。

通过模仿进行学习大多数时候是一个无意识的过程。我们的言谈举止无不带着周围人的痕迹。我们接受他们的价值观和信仰，也同时照搬他们的言谈方式、饮食习惯、呼吸方法以及其他。

要真正改变生活，就要有意识地做这些事情，以便为不可预知的未来承担全部责任。

成熟意味着自己控制这个过程。受谁影响、向谁学习、学习什么，完全由你自己决定。你所模仿的对象是你未来的目标。人人都在模仿，你却必须把盲目的模仿转化成有意识、有选择的行为。

第十四章 播种金钱（1） 富裕产生的满足感，不能从简单的金钱占有或者挥霍中获得，而要通过明智地利用金钱获得。

——米盖尔·德·塞万提斯，《堂吉珂德》

你想知道如何才能保证尽情享受金钱吗？人生的一切最终都是为了成功和幸福。现在，你已经了解了如何改变金钱观以及应用哪些策略可以积累财富。

成功意味着得到所爱，幸福意味着享受所得。

你的目标是在积累财富的同时找到幸福。下面介绍的策略起点也许会使你感到惊讶，但

结果肯定会令你目瞪口呆。

第一节 分享财富

钱并不只属于你个人

研究成功和幸福人士的履历就会发现，他们总是与别人共同分享自己的财富。他们对自己的成功怀着深深的感激，并且明白自己的责任。

在这里我不是说所有的富人都以负责任的态度处理金钱。但是，我认为所有既富有又幸福的人都在以非常负责任的态度处理金钱。

有机会和能力挣大钱的人有义务关心挣钱不多的人。钢铁大王安德鲁·卡耐基这样说过：“富有是一笔神灵托付的财富，持有者有义务以之终生造福社会。”

很多人都乐于帮助穷人。但在此之前，他们的目标首先是个人致富，希望首先自助，然后才助人。但这样是行不通的，你不可能先收获后播种。

从前，有个吝啬的农夫新买了一块土地。在继续投资之前，他想确定这笔投资是否值得。

于是，他坐在地头观察这块土地并自言自语：“如果这块地秋天的收成好，明年我就自己买种子来播种。但是，这块地必须首先证明它值得投资。”农夫最后当然大失所望。

现在，在农业上谁都知道要先播种后收获。但一开始并不是这样。认识播种和收获的关系促成了人类从狩猎到定居的转变。

第十四章 播种金钱（2） 第二节 付出的回报

善有善报

令人惊讶的是，那些捐出 1/10 收入的人从来没有受到金钱的困扰。他们不仅更为幸福，而且确实更为富有？

我经常问自己和别人，这是为什么。一个定期捐出收入 10%的人，怎么会比一个留下 100%收入的人还要有钱呢？90%怎么会大于 100%呢？

这种现象还没有科学解释。我不能肯定这种现象符合逻辑，但我想提供几条思路，以便更好地理解这一奇迹。

付出带来好感觉

付出往往比得到带来更多的快乐。自私会使人孤独、不幸和压抑。只关注自己同样会导致孤独。许多人因此只能对自己的宠物表现真实的感情。

“治愈”没有意义和无所适从两种感觉的最好的方式是关心别人。悲伤和压抑的人，大多是过于关注自己的人。致力于帮助别人会转移自己对悲伤情绪的注意。因此，帮助别人也就是帮助自己。

把别人摆渡到对岸，自己也会到达。

付出是对金钱的妥善运用

现在，你可以证明你能够妥善运用金钱，可以证明金钱可以为善。如果你能够用自己的金钱为他人排忧解难，帮助他人过上更加幸福的生活，就会对这个观点更加印象深刻。

你用付出证明你能够负责任地处理金钱，并且金钱被正确地使用，因为它掌握在正确的人手中。