

赚钱的 逻辑

世界正在悄悄惩罚
有穷人思维的人！

钱伯鑫◎著

你是不是还在整天
拼着买、求砍价、
抢红包、薅羊毛？！

哈佛大学教授塞德希尔·穆来纳森

揭示“穷人和贫穷的本质”：当稀缺心态俘获我们的注意力时，就会改变我们的思维方式，影响我们的决策和行为方式。这就是可怕的穷人思维！

江苏人民出版社

版权信息

赚钱的逻辑/钱伯鑫著.--南京：江苏人民出版社，2018.8

ISBN 978-7-214-22336-4

I. ①赚... II. ①钱... III. ①经济心理学—通俗读物 IV.
①F069.9-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第185179号

书 名 赚钱的逻辑

著 者 钱伯鑫

责任编辑 石路

装帧设计 异一设计

出版发行 江苏人民出版社

出版社地址 南京市湖南路1号A楼，邮编：210009

出版社网址 <http://www.jspph.com>

开 本 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 16

字 数 235千字

版 次 2018年10月第1版 2018年10月第1次印刷

标准书号 ISBN978-7-214-22336-4

定 价 45.00元

目 录

版权信息

前言 贫穷，说到底是你“脑子里的病”

第一章 总这么穷，一定是你自身出了问题

- 1.总这么穷，一定是你自己的问题
- 2.看看你周围，都是些什么人在“啃老”？
- 3.毕业多年还这么穷，你是不是得了“自我牺牲上瘾症”
- 4.花钱如流水的败家子，挣再多照旧穷
- 5.总是翻不了身，是不是身边这两位害了你？
- 6.总发不了大财，一定是你的财商太低
- 7.高级财商要从娃娃抓起
- 8.醒醒吧，你穷自有你穷的原因，他富自有他富的道理

第二章 穷人的脑袋，每天都在想什么

- 1.我穷我有理，你富你阴谋
- 2.这世道一点都不公平，我努力也没用
- 3.我不敢花钱，因为我穷怕了
- 4.可怕的“稀缺头脑模式”
- 5.别和我谈梦想，那只是讽刺
- 6.我可等不起，我立即要回报
- 7.整天折腾个啥劲啊，那太辛苦了
- 8.我的时间不值钱，钱才值钱

第三章 自我认知上的穷人思维，让贫穷在你家“世袭”

- 1.我天生就这个命
- 2.我吃得起苦，却享不起那福
- 3.我觉得自己恐怕不行
- 4.我可受不了那样的罪
- 5.像我这么清高的人，谈钱就俗了
- 6.我要通过勤劳致富
- 7.凭高收入和攒钱我就可以过上好日子
- 8.我的贫穷能凌驾于一切价值观之上
- 9.对症下药，绘制“自我使用说明书”

第四章 自我驱动上的穷人思维，让你一辈子摘不掉穷帽子

- 1.穷人出了校门就不学习了，富人活到老学到老
- 2.穷人不爱冒险，富人偏爱冒险
- 3.穷人觉得利用别人好“势利”，富人觉得利用别人好高明
- 4.穷人懒得思考，富人勤于思考
- 5.穷人不舍得投资自我，富人舍得培养自己
- 6.穷人无法自控，富人超能自控
- 7.穷人自命清高，富人虚心求教
- 8.你的财富和地位是由你的思维和行为习惯决定的
- 9.把自己打扮成富人模样试试

第五章 职场上的七大穷人思维，束缚你难成正果

- 1.职场定位低级决定了你的财运低迷
- 2.没有方向感让你变成职场上的随风落叶
- 3.和顶头上司关系不睦令你没出息
- 4.不能便宜了老板的心态让你“自断经脉”
- 5.你工作好多年工资无明显改观，思路有问题
- 6.你值多少钱不是老板说了算，是你自己做了算
- 7.抱怨的人永远是打工的命

第六章 消费心态上的穷人思维，让你翻不了身

- 1.没有资本意识，只知道买买买
- 2.意识不到金钱的流动性，只知道存存存
- 3.省钱就要省到极致，勒紧裤腰带不花钱
- 4.穷大方，“无恒产者无恒心”
- 5.贪图便宜，只买贱的，不买对的
- 6.实际上，免费的才是最贵的

第七章 人际交往上的“穷人思维”

- 1.我比别人智商高，我就能混得好
- 2.凭我自己单打独斗，照样能富得流油
- 3.别惹我的暴脾气，你们惹不起
- 4.吃大户，有钱人买单是天经地义
- 5.越穷越舍不得，越舍不得越穷
- 6.当心人际交往上的“穷孩子思维”
- 7.越穷，越要勇敢地和富人做朋友

8.你的社交能力并不像你认为的那么强

第八章 越是穷人，越要有创业思维

1.尽早拥有自己的一份事业，那很重要

2.没钱怎么创业？穷人做大事自有妙办法

3.上班族如何创业才能“旱涝保收”

4.坚持+专业+克服惰性=新富阶层

5.想做大做强，请确保你的系统健康

6.无论你把什么当事业，都要远离浮躁

第九章 穷人思维如何根治？手把手拽你脱贫

1.跳起来，改掉你身上盘踞已久的穷恶习

2.变成一个正能量的“财迷精”

3.走出“强关系”圈，打开“弱关系”通道

4.为成功而装，让你的行头配得上你的努力

5.人生逆袭，从月薪2000开始

6.月薪5000，想45岁之前实现财务自由，就得这么办

前言 贫穷，说到底是你“脑子里的病”

活了这么久，混了这些年，为何你还在受穷？

没人敢质疑自己老爹，却都敢责问命运：我命不好，我家里没钱，我一直没有好机会。鲜少有人承认自己没本事。更没有人会想到是自己“脑子里有毛病”（思维方式）。

实际上，你穷，你翻不了身，你成不了新富阶层，不是你爹的问题，不是命运的问题，不是富人的问题，也不是社会的问题，只是你思维方式的问题。

从一只死老鼠开始的亿万富翁之路

先来看一个真实的故事。

有位年轻人，抓了一只老鼠，卖给药铺，得到了1枚铜币。他走过花园，听花匠们说口渴，他又有了想法。他用这枚铜币买了一点糖浆，和着水送给花匠们喝。花匠们喝了水，便一人送他一束花。他到集市卖掉这些花，得到了8个铜币。

一个风雨交加的日子，果园里到处都是被狂风吹落的枯枝败叶。年轻人对园丁说：“如果把这些断枝落叶送给我，我愿意把果园打扫干净。”园丁很高兴：“可以，你都拿去吧！”年轻人用8个铜币买了一些糖果，分给一群玩耍的小孩，小孩们帮他把所有的残枝败叶捡拾一空。年轻人又去找皇家厨工说有一堆柴想卖给他们，厨工付了16个铜币买走了这堆柴火。

年轻人用16个铜币谋起了生计，他在离城不远的地方摆了个茶水摊，因为附近有500个割草工人要喝水。不久，他认识了一个路过喝水的商人，商人告诉他：“明天有个马贩子带400匹马进

城。”听了商人的话，年轻人想了一会，对割草工人说：“今天我不收钱了，请你们每人给我一捆草，行吗？”工人们很慷慨地说：“行啊！”这样，年轻人有了500捆草。第二天，马贩子来了要买饲料，便出了1000个铜币买下了年轻人的500捆草。

几年后，年轻人成了远近闻名的亿万富翁！

思维方式可以让穷人变富豪

年轻人的成功不是瞎猫碰上死耗子这么偶然，而是富人思维方式捧红聪明人的必然：

- 1.他不认命，他相信自己能改变命运，哪怕手里只拥有一只死耗子。
- 2.他不懒，他勤奋。他明白要想得到就一定要付出。所以才有了接下来那一系列的创意与想法，还有身体力行。
- 3.他有资本运作意识。他不满足于手中的现有资源，或多或少，他都要变成鸡，让鸡生更多蛋，也就是更多的钱。
- 4.他有眼光。他知道那些断枝落叶可以卖个好价钱，但如何得到大有学问。所以，他提出以劳动换取。这也符合勤劳致富的社会准则。
- 5.他很有组织能力。他知道，单靠他一个人难以完成这项工作。他组织了一帮小孩为他工作，并用糖果来支付报酬。从这一点看，他具备领导艺术和管理才能，他用较低的成本赢得了较大的投资收益。
- 6.他很有信息意识。他可以从和商人的谈话中捕捉赚钱的机会，再用较低的价格收购了一大批草转手卖了个好价钱。这一点，与我们今天在信息时代的经济贸易非常吻合。……

像他这样，一个有自信和激情、有创意和行动、目光长远又懂得坚持的人，想不成功上帝都不答应！

另一种思维方式叫“穷人思维”

以上说的是富人的思维和运作方式。我来告诉你穷人是怎样思维的：

遇见老鼠时，会想：今天真倒霉，遇见这畜生。（消极思维）

听说花匠口渴时，会说：你们口渴关我啥事。（不热情，冷漠思维）

得到8个铜币后，他或许会开心一下，然后飞快地给自己买一瓶可乐，或者买一个牛肉馅饼，要是能吃一顿汉堡，那更好。他们不会存起来当做资本，让钱生钱。（消费思维）

百分之八十的人，走到这里就戛然而止！根本不会有接下来的一幕幕盈利场景。

在你眼里，死耗子是什么？是肮脏物还是商机？8个铜板又是什么？是一顿饭钱还是第一桶金？

商机遍地都是，资本唾手可得，人力和社会资源源源不断，现代化信息满天飞，只要思维不贫瘠，自然能财运亨通、富贵双全！

人人都有发财致富的机会，且不止一次，是你自己思维不对，自己跑偏了，自己把自己的财路掐断了。

穷人翻身，一定要从摆脱穷人思维开始。

你们一直在抱怨人生不公平，是的，是不公平——让有穷人

思维的人永世无法翻身，让有富人思维的人富到根本停不下来。

发财致富，在你看来比登天还难，可是在富人思维的拥有者那里，那只是动动脑子、动动嘴巴、梦想策划加践行的问题。

不要不屑于这样的励志鸡汤，除非你的人生好极了。我的鸡汤不会立马使你成为马云、刘强东，但它能刺激你的神经，让你找到自己的毛病。找到问题，脱贫就完成一半了！

你已经晚了一步，就不要再晚了。闲言少叙，快快阅读。

第一章 总这么穷，一定是你自身出了问题

1.总这么穷，一定是你自己的问题

我最喜欢说的一句话是：生活远比电视剧精彩。现在的电视剧剧情太单调了，没包袱没悬念的。随便留意一下生活，都比追电视剧更能获得喜感（Shu分享更多搜索'雅书）。

那天，和男闺蜜刚子一起在东直门吃烧烤，一个馒头片没烤好，好看的“剧情”来了。

隔壁桌一对男女压着嗓子在吵架。

男人说：“你再给我一次机会吧，不要分手好不好？”

女人一脸的不耐烦：“我已经给过你很多次机会了，我今年已经三十二了，我跟你十年了，你还是这个样子，我不能再耽误自己，我们好聚好散吧！”

男的始终苦苦哀求，面露哀伤；女的不为所动，面无表情。

闺蜜偷偷地对我说：“以前都是痴心女子负心汉，现在都是深情男子绝情女。”

我示意他继续听下去，男人还在继续哀求，女的依然不为所动。

终于，男人的耐心崩溃了，对着女人大吼：“这些年我真看错你了，你就是个虚荣物质势利的女人，你就这么迫不及待地去找有钱人吗？如果我有钱你会这样吗？你根本就没有爱过我，你这个骗子！”

其他客人纷纷朝这个女人投去鄙夷谴责的目光，女人也情绪失控了，辩解道：“我一开始就知道你没钱，我要是爱钱，根本不会跟你在一起。我跟了你十年，我们研究生毕业都六年了，我们现在连房租都快付不起了，别人出来是吃饭的，咱俩出来是躲房东催房租的！我根本看不见未来，我受不了这样的日子了。”

女人说完，头也不回地走了，男人拿起桌上的啤酒瓶子，狠狠地掼在地上，捶胸顿足：“为什么？为什么？我穷我就不配拥有爱情吗？”

其他人纷纷议论起来，我和闺蜜也不例外，我原本以为闺蜜会同情这个女人，没想到闺蜜看了看女人消失的背影却说：“这女的真够狠的，现在的女人都这样么？”

我没好气地瞪了他一眼：“一个男人拥有一个女人十年，连租房都租不起，这样的男人还有脸说爱？”

男闺蜜想了想，点头认同说：“也是。”

我继续说：“你没听见吗？他们已经毕业六年了，连房租都快交不起了。一个男人，但凡靠谱一点，踏实一点，勤奋一点，这几年来早就攒下一个小套的首付了。到现在还一文不名，房租都掏不起，这已经不是穷富的问题了，而是人品、能力的问题了。”

和你们一样，以前看到别人穷我也会同情，我自己也不是富人，但后来我渐渐发现，一个人穷，若是一开始穷，或者穷一时半会儿，那都很正常。每个人出身不一样，起点不一样，这种差别是客观存在的，大多数人都经历过这个阶段，我们都是穷过来的。但如果不是追求大富大贵，只需要衣食无忧的话，稍微努力一点就能做到。毕业六年时间，已经足够一个男人站稳脚跟，甚至小有成就了。可这个吵架的穷男人，长年累月地一穷二白，穷到连房租都交不起，而且还是个头脑和四肢均发达的高级知识分子。这样的人，一定有很严重的问题，心智、人品、责任心等

统统都出了问题。喜欢本书吗？更多免费书下载请加V信：YabookA，或搜索“雅书”。

我不禁想起了我的一个亲戚，从二十几岁开始他就告诉大家一定要出人头地、光宗耀祖。父母和妻子听了非常高兴，表示一定会支持他。然后，他去做了生意，半年后，赔了个精光。他对父母和妻子说：这次是我时运不济，下次我一定会成功的。父母和妻子拿出积蓄再次支持他去闯事业，这一次，他又赔了个精光。父母和妻子吃不消了，劝他安心找份工作，好好养家糊口吧！

但他一听就叫了起来，我是要做大事赚大钱的人，给人打工怎么可能？那些老板算什么，以后他们见了我都得低三下四的。

这么折腾了五年，大事没做成，大钱没赚到，原本殷实的家底倒是被他糟蹋得差不多了。但他没从自己身上反思，反而责怪别人没有眼光，不肯给他机会，要么就怪老天爷没长眼睛，不降点财运给他。家人再次劝他安心找份工作，不要再折腾了。但是他自我感觉依然良好：“找工作？什么工作配得上我？让我去当董事长我都不干，我这水平，当个省长都屈才了。”

身边的人渐渐不愿意搭理他了。如今五十多岁了，依然一事无成，天天怨天尤人，八十多岁的父母只能唉声叹气，同样年纪的妻子长年打工，抚养一双儿女，落下一身疾病。但他始终觉得这辈子是命运亏欠埋没了他，逮着一个陌生人就开始大吹特吹，如今连儿女都不愿意搭理他。

如何形容长期贫穷的男人？不是有句老话叫“烂泥扶不上墙”，用这句话形容他们太对了。扶不上墙的烂泥会把心力最强的女人摧毁。因为心智缺陷导致长期贫穷，而长期贫穷又加重心智缺陷。

我也有几个经历过贫穷男人的女性朋友，她们无一例外地都掏心挖肺地告诉我：我真不介意他穷，但是我不能忍受他不求上

进，这样的日子让我看不到未来。

对这个问题我已经做过专项调研，并且得出这样的结论：穷久了的男人往往不求上进，不求上进的男人很懒，一个在工作和人生上很懒的人，基本是不用指望他在家里很勤快了，所以如果找了一个没有上进心的男人，等于同时找了个大爷。也就是说，你不仅要跟着他受穷，还要忍受他的懒惰。

此外，这些男人还有一个特征：非常喜欢给女人扣帽子。如果女人对他的表现稍有微词，他就会变得像刺猬一样：“怎么？嫌弃我了？你怎么变得这么世俗？我现在才发现你是这种人，势利、虚荣，一点都不可爱了。”

如果女人真的受不了离开了他，他会可怜兮兮地到处诉苦：“我是真的爱她啊，我们这么多年的感情还是没禁得起金钱的考验啊，因为我没钱，所以她离开了我。”

这样的男人，会把女人憋成内伤！所以，每当这种人的女朋友告诉我她们换下家时，我都恭喜她们做出了明智正确的选择。

并不是因为我是女性，我就攻击穷小子。换了女人，也照样：一个长期贫穷的女人，对于男人，也是灭绝性灾难。

所以，无论男人还是女人，一时穷不可怕，古语都说莫欺少年穷，可怕的是拥有穷人的思维和性格，一直穷下去。

2.看看你周围，都是些什么人在“啃老”？

问各位一个问题：现在啃老的都是些什么人？

你一定不假思索地告诉我：还不都是那帮富人家的孩子嘛，那种生在别墅、被保姆伺候大的金豆子。

错了，哥们，你这是想当然，太不接地气了。你能告诉我你有多久没和富人真正交过朋友了吗？我认识的富二代里面，很少有人拿着祖上的基业、父母的积蓄来败家吃喝玩乐享安逸的：他们大都很精进，吃苦耐劳，他们求职创富的欲望很强，而且三观很正，心地善良，社会责任感很强。我认识的富孩子里面，最次一点的也是在做收藏，研究字画古董；而且不是胡买瞎买的那种，是真心喜欢，并且认真认真学习。

你们不是爱追剧吗？那咱就唠点家常嗑，说说电视剧《欢乐颂》。我也超爱看这部剧，像曲筱绡、姚滨那样的富二代看着挺不靠谱，但其实都挺努力的，曲筱绡看着挺花痴的，其实人家事业心远胜过玩心，为了事业连爱情都可以放一边。反倒是像樊胜美的哥哥那样的穷二代在理所应当地啃老。不，他不仅啃老，还啃小，啃自己的妹妹！

不要以为这是电视剧中的剧情需要，故意弄了这么个角色。在现实生活中，这样的案例同样很多。

过年时，回老家看父母。乡下一个老邻居前来给我父母拜年。那位大哥不到五十岁，一脸沧桑，驼背很厉害，还一声接一声地咳着，一看就是身体不好生活很糟糕的样子。

都没用我问，他自己就晒起自家的不如意。

原来，大哥有个儿子，花光半生积蓄给儿子盖了房子娶了媳

妇，结果两口子好吃懒做，啥也不干。零花钱都朝老人要。现在儿媳怀孕了，脾气大得很，整天要钱，给少了就拿离婚或打胎威胁。

为了供养儿子和媳妇，老两口一个进城干建筑活，一个在饭店打工，起早贪黑。今年建筑行业不景气，工钱难要，简直是要了命了。大哥说要不是为了孙子，真想弄点农药喝喝算了。

大过年的，听得我整个人都不好了，我赶紧给他支招，我问他为何不让儿子儿媳去找工作呢？他说整个村里都这样，都管老的要钱，还互相攀比。

听得我差点吐血。以前我只知道有些刚毕业一时找不到工作的大学生被动“啃老”的，真没想到在农村“啃老族”群体如此壮大，并且还都啃得理直气壮的。

既然子女死懒不动窝，那父母只好采取硬性措施了，我说你们不给他钱就是了嘛。他说：我能狠下心来你嫂子也狠不下心来，她自己身上掉下来的肉哪舍得啊。

这可真没办法了，那就继续为子孙后代殚精竭虑吧，这种扭曲不健全的依赖关系还真不是那么容易了结的，好像这辈子都难。

我仔细地想了想我们的传统观念和家庭教育背景，还真的找到了越穷越啃老的依据。

中国的父母舐犊情深，疼孩子疼到溺爱的现象非常普遍，越是穷人家家庭的父母，越觉得亏欠了孩子，所以愈发地溺爱，做牛做马都愿意。也就是说，越穷，越舍不得给孩子“断奶”，通过自虐式的付出弥补没有给孩子一个富裕的家庭的愧疚。

家长舍不得给孩子“断奶”，那孩子对父母就形成了极深又漫长的依赖！

这种一开始就不健康的扭曲的两代关系是家庭的悲剧，到头来既害了父母，又害了子女。趁父母能动有点积蓄，“啃老族”干巴巴地可以啃上几年，几年以后怎么办？父母老弱多病，经济拮据，自己无一技之长，肩挑不得，手提不动，又拉不下面子，受不得气，一家人该怎么办？这是一个很现实的问题，也是社会的隐患。

要想改变这种落后不健康的父母与子女关系，消弭“啃老”现象，人类该向动物界学习。我在看《动物世界》时发现，几乎所有的哺乳动物为了让其孩子适应残酷的生存环境，都会适时地决然断奶，教孩子生存的本领，然后把它们驱离自己，让其独立生存，孩子很快就适应了恶劣的环境，独当一面，顽强地生存下来。

每当看到这里我都感叹动物母亲的伟大，它们知道坚决断奶，或是长期护着孩子是无益于孩子的生存和发展的，这符合物竞天择的自然法则。

某种意义上说，人类自定的法律最终要服从于自然之法，人类也是动物的一种，为了让子女适应生存环境，也应该在适当的时候给子女“断奶”，不能让其无休止地依赖父母。啃老，这不仅违反人类自定的法律，也违背自然之法。

当然，子女也要主动消除对父母的生活依赖，提高自己的生活能力，不能把啃老作为一种生活方式，以啃老为荣。

3.毕业多年还这么穷，你是不是得了“自我牺牲上瘾症”

在穷人队伍里，也有少数“活菩萨”。他们工作能力突出，心地善良，慈悲为怀，舍己为人，累死累活，钱挣了不少，可是积蓄寥寥无几。也就是说，他们的努力都为人作嫁衣了，他们挣的钱全被别人花了，他们每个人身上，都背负着沉重的十字架。其代言人就是《欢乐颂》中的樊胜美小姐。

樊胜美这位小姐高知貌美，工作能力很强，工作时间不短，挣的也不少，可是为了娘家，30多岁了，还剩女一枚。为了贴补娘家，好端端一个姑娘，愣是被逼迫成“捞女”！

有一种孝顺叫愚孝，有一种善良叫愚善。樊胜美就是愚善。为什么这么说呢？

首先我们进行价值衡量。无论放在小家庭里，还是社会大家庭里，樊胜美都比她哥哥有价值，她哥哥只会啃老，而她是个创造生产力的白领，如果她不背负着哥哥那个烂摊子，她早就拥有了傲人的业绩，幸福的家庭，体面的生活，不用蜗居。可是为了帮助价值寥寥的破落户败家子，她葬送了自己的职业生涯，在人力资源的岗位上原地踏步多少年，真的太不划算，非常不科学。喜欢本书吗？更多免费书下载请加V信：YabookA，或搜索“雅书”。

其次，她那个哥哥不值得付出。可怜之人必有可恨之处。她哥哥好吃懒做，没有责任心，这样的人原本就不配拥有资源，你配置给他，都打了水漂。这种情况下，把关爱和钱财投给他，一方面是社会资源的极大浪费，另一方面是助纣为虐。樊胜美托人帮她哥哥找工作，结果他哥哥在单位打人，给朋友也造成了不必要的麻烦，实属不应该。

再次，帮人也是需要讲究方式方法的，要用智慧帮人。到底还是曲筱绡拎得清，她可以借钱，但必须有借条；到底还是奇点先生成熟，让樊胜美把老家的房产证抵押。其实人家不是不帮，而是以防万一，给樊胜美小姐留个保障。

最后，只有自己真正强大了，才能真正帮上忙，解决问题。假如你也有个又穷又软弱又不争气又能败家的至亲，你要知道：无论你多努力，把命豁出去，倾其所有，比起他那个“缺口”，也只是杯水车薪。找到问题的根源才能真正解决问题。比如樊胜美的哥哥一是两口子懒惰，二是被外人讹诈。只有这两个问题解决了，才能消停。

在现实生活中，像樊胜美这样的朋友有很多，90后身上还比较少见，在70后、80后身上非常多见。最开始北漂时，我住在北三环附近的地下室。那时候整个招待所好几十间房子，就一个IC卡电话，大家都在那里排队接打电话。有一天晚上，我看到隔壁房间的一个河南女孩，接了家里人的电话后，嚎啕大哭，差点气死过去。通过她的那些通话内容，我得知原来她有个败家的父亲，玩心大，不务正业，没有责任心。这女孩两年内替她父亲还了将近二十万债务，刚庆幸终于还完了，新债主又到家里“安营扎寨”了。女孩觉得自己无法活下去了，于是就出现了一口气差点把自己憋死的那一幕。

那个女孩我还比较熟悉，很优秀，北外本科毕业，她原本有很好的留学机会，也有很好的国字头的工作，但为了父母她放弃了，选择了薪资比较高的外企工作。她那么高的工资，还和我们这些穷孩子一起挤在地下室，我们先前都以为她是体验生活来的，此时才发现原来她是为生活所迫。

假如你也是为了帮助家人、亲人、朋友而长期背负着沉重的负担，为了眼前的苟且而放弃了自己的才华和发展，我觉得您有必要快点醒悟了。你应该对你家的这个老大难问题进行本质分析，对自己进行价值评估，重新进行职业规划。要看得透，拎得

清，放得下。然后大踏步地往前走，只有你自己强大了，问题才能尽快完美地解决。还以樊胜美来说，假如她扔下娘家那摊子事不管，隔离两年，自己发展成安迪那个位阶，还用得着为父亲十万块的手术费、哥哥那几千块钱的伤人赔偿费而大呼小叫吗？那时候，她有了自己的人脉圈和影响力，没准儿她哥哥那事儿早有人站出来帮她解决了呢！

所以，总那么盲目地自我牺牲不好，这也是病态。樊胜美是个最典型的临床案例，我这里有药，“吃不吃”您自己看着办。

4.花钱如流水的败家子，挣再多照旧穷

挺能挣钱，到头来还是没钱，这些人的钱除了像樊胜美那样被亲情和善良“绑架”花给别人了，还有一种是花给自己了，自己是个花钱如流水见喜欢的东西就买的败家子。这些人整天瞎买狂购，没有储蓄意识，导致入不敷出，看着穿戴光鲜活得体面，只有银行信用卡中心才知道他们的底细。

如果不改变这种消费习惯，树立理财意识，在贫穷地狱里，这种人会一站到底！

不瞒您说，我自己就曾是个这样的人，近几年来才有所改观。我感情用事，快乐至上，跟着感觉走，凡事图个痛快，对金钱没概念，但品位倒是从小就培养了。我从来不算计理财，只要喜欢，只要兜里钱够，或者信用卡上还有额度，那就购购购，大不了回家多敲点字多接点活呗。

直到几年前父母来我这里居住，突然身体不适需要住院治疗时我才傻了眼，幡然醒悟。因为是跨省就医，报销是指望不上了，只能自掏腰包。可我自己囊中羞涩啊，自己在外工作这么多年，也不少挣，现在连给父母治病都捉襟见肘，真是没脸啊。

我当时就狠狠批评了自己：现在生病的是父母，若是有一天是自己呢，又该怎么办？必须要有储蓄，必须要有应急的钱，那是抵御风险的能力，是幸福的本金！是救命的稻草！

从那以后，我改变了自己的消费和理财习惯，财务状况和幸福指数都显著提升了。现在回过头来看入不敷出的那些年，还会倒吸口凉气，真是谢天谢地让我在没头没脑购购购的岁月里安然无恙。

假如你也是个败家子型的穷人，我以过来人的身份告诉你，

真的太危险了，一旦生活有任何的风吹草动，你的人生就会像被狂风撕破的蜘蛛网。所以，你必须马上矫正自己的畸形消费心理。

如何告别糟糕的财务形式？必须提醒你以下五点。

（1）把消费压制在收入以下

说起来，这是最基本的理财守则。我相信，在你所读的或曾经听说过的所有理财书里面，这一点被反复强调。为什么？因为它确实是一个真理。

有两个途径来达到这个目标：少花点或者多挣点。通过采用其中一种（或者两种兼备），你很快会发现你的结余越来越多——它是让你重获自由的那张车票。少花点或者多挣点，选择一个方式并致力于斯。那么，你越努力，结余也就越多，距离你的目标也就越近。

（2）想法多挣点

怎么才能赚到更多的钱？很多人都同意世界上不存在通用的发财办法，这没错：有些人是天生的企业家，有些人只能给别人打工，有些人则具有无穷尽的创造力，有些人则不得不忙于繁复的事情。

如果你进行深入的研究，那肯定还是会发现一些即使是普通人也能掌握的生财之道。在电子商务和物流铺天盖地、微商横行、各种理财产品琳琅满目的年代，干点啥都能让你多一份收入。

（3）俭生活没什么不好

对很多人来说，节俭就是吝啬的代名词。他们认为，购买大甩卖的东西，结账的时候用代金券，穿着打补丁的衣服，开着掉

漆的车子，诸如此类，人们铁定看不起你。

我在生活中发现了一个秘密：那些人们“看不起”的人往往在银行有自己的金库（不一定如此，但是人数绝对超乎你的想象）。他们没有抵押贷款，也不用为信用卡里的欠债而烦恼。他们不用在周末的时候拼命干活，更不用担心过劳死。他们活得随心所欲。

让我们欣慰的是，就某些方面，我们也可以在生活里向他们看齐。那开始节省你的开支吧。

让每一块钱都发挥作用。每次要消费的时候，多想一会儿。你要考虑，你所支付的钱是否值得，是的话，那就付钱吧。节源的关键在于让每一分钱都派上用场。当你需要购买商品的时候，可能你并不真的需要它，或者你不确定这是否合算。那就根据你的实际使用情况做出判断，别买了，或者换一个便宜点的。货比三家很必要（Shu分享更多搜索'雅书'）。

任何贪婪的习惯都是危险的！大多数人都有这样那样的习惯，早上的时候喝杯拿铁，吃个面包圈；一天喝六罐饮料；中午的时候在同一家餐馆吃饭。这一天下来可是不少钱呢！每个工作日多花5块钱，一年就是1300块——这可相当于一部分人的每月按揭。抽点时间审视一下自己，看看自己的习惯，扪心自问一下那些需要花钱的玩意儿是不是必须的？或者可以代以别的东西？

（4）养成记账的习惯

有时我们经常觉得一张百元大钞破开后，莫名其妙就花光了，也不知道自己花在哪里，久而久之就会越来越糊涂。养成每日记账的习惯就非常重要，一是可以让自己清楚地知道钱花在了哪里，二是可以养成良好的消费习惯，三是还可以对每日的花费进行比较，发现哪些钱可以不必花，减少冲动消费。

（5）十秒钟原则

你要做决定的任何时候，特别是签单的瞬间，停一下，想想自己是不是真的想花这笔钱。你真的需要这个东西？你真的需要每个月花14.95元来订阅无限量短信（事实上，一个月可能只会发十条）？购买大量的节能灯具就可以让你省电费吗？“思考十秒”这个简单的方法会帮你省不少钱。

别让自己太惨！大多数时候，你从自己的支出中省下钱来并不会觉得有什么不好。但是，有些时候你会发现自己对那件没买的东西念念不忘。如果是这样的话，你就该买了它。省钱并不应该让你痛苦，只是让你别买那些没用的东西。

但是，不要忽略全局。这一点，并不是让你在每次掏腰包的时候心里默念“我需要这个东西，而我的账户里尚有余钱”就行了，你不能就这样决定是否花钱。我觉得这个时候用视觉提醒的方法最可靠，列张详细的表，这样你就清楚自己需要什么、不需要什么了。

5.总是翻不了身，是不是身边这两位害了你？

和你关系最亲密的人，影响着你的事业和财运。这样的人，家门内，是你的伴侣；家门外，是你的好友、死党、合作伙伴。

说句粗俗点的话，你和谁睡，你和谁玩，那可真不是闹着玩的，要慎之又慎。

这两个人要是找错了，你一辈子都难翻身。下面我们就给大家分别解说一下这两个人对你财运的影响。

（1）配偶

配偶是谁？就是晚上睡在你旁边的人，是你的老婆或者老公。世界上最大的风不是台风，而是枕边风。配偶太重要了，是成功最大的关键。

不管再怎么努力，你这一辈子有50%以上的成功是掌握于睡在你旁边的人，他（她）可以什么事都不做，但却可以掌握你成功的50%以上的因素，因为他（她）可以“催眠”你。

大部分人没有成功就是因为找了一个能摧毁他（她）的人。同样，那些成功的人，也有一半是因为找到了一个可能激励他（她）的配偶。你的配偶，要么是来摧毁你的，要么是你的激励师。

从白天到夜晚，从夜晚到白天，日复一日，年复一年，他（她）对你的期望，跟你说的话，传到你的大脑中，深深地印在你的潜意识中，最后就决定了你人生的成与败！

根据心理学家研究，别人的看法比我们对对自己的看法更重要。对我们影响力最大的人，前半辈子是父母，后半辈子就是配

偶。

有人说，到底是克林顿娶了希拉里，才变成美国总统？还是希拉里有眼光，嫁给一个以后就会当总统的克林顿？其实，他们是在互相影响下成为美国历史上最般配的夫妻档。

配偶会决定我们的命运，但是配偶是我们自己选的。你的成功要靠你的配偶，配偶不是帮你建立更好的人际关系，就是在摧毁你的人际关系；不是告诉你“你是最棒的，你一定能完成梦想”，就是告诉你“你根本不配拥有这样的梦想”。

谈到这里，有的人可能要郁闷了。因为他（她）说：“你现在告诉我这个还有什么用？我早都结婚了，孩子都有了，如果我的配偶不是那种可以激励我、帮助我的，那该怎么办？难道离了，重新找一个不成？”

有这种困惑的读者朋友，请别忘了一个很重要的东西：吸引力法则。

一切都是你吸引来的，不管是好的，还是坏的。当初你的配偶之所以选择了与你结婚，一定是因为在他（她）的心目中你是优秀的。不然，如果他（她）明知道你这里不好那里不好，怎么会决定跟你过一辈子？

同样，在你决定跟他（她）结婚的时候，也一定觉得他（她）是很优秀的，是可以让你发挥自己的能力的，是可以助你成功的，不然，你怎么会决定与他（她）过一辈子？

这么看来，当初，他（她）是能激励你的，你也是能激励他（她）的。现在为什么变了？首先是因为你变了，所以他（她）就变了！怎么办？是不是离婚了再找一个？当然不是！

先改变自己，让自己成为一个积极的懂得欣赏和激励配偶的人，根据吸引力原则，渐渐地你的配偶也会变成跟你一样的人。

如果你还不懂得怎么做，在这里向你推荐一本书：《女人怎么说男人才爱听》。假如你是女人，你该学会好好和夫君说话；如果你是男人，你要带动你的妻子好好和你说话。

总之，配偶是决定你成功的第一大关键所在，你必须让你的配偶变成你的助力而不是阻力。

请记住：她（他）不是帮助你一飞冲天，就是把你打落地下。而决定你配偶如何做的人，是你！你知道该怎么做了吧？

（2）合作伙伴

你给他股份的同时，他是否也愿意和你一起承担风险？能说明伙伴的重要性的例子很多：每五个成功人士里面，就会有两个人是因为找对了伙伴而成功的。

世界行销之神杰·亚伯拉罕曾说：“如果要废去我全身武功，只让我留下一个，我会留下：与人合作。”

看过迈克尔·乔丹在公牛队的纪录片吗？他能保持每场得32分，除了自己的实力外，也要靠与皮蓬、罗德曼的合作，才能组成“黄金三角”，加上终极教练艾尔·杰克森，有他们的合作，才能让公牛队两次三连冠。

比尔·盖茨连续10年当选世界首富，却因美国反托拉斯法案长年官司缠身。幸运地，他找到了史蒂夫·巴默，让他在比尔·盖茨处理官司时，依然带领微软保持在巅峰地位。

所以，找到一个可以和你合拍的伙伴，是你能否成功的第二大关键。

如何判断你的合伙伙伴？需要考察的东西有很多，比如人品、实力、特长等等。但我只想强调一点，大部分人都从熟人里面找，并且从玩得开心的人里面找。我觉得要当心这一点，不能

因为和谁在一起玩得愉快就和谁合作，做生意那是真金白银的事，搞不好倾家荡产连朋友都没的做。所以，能和你玩得愉快的人，并不是最佳的合作对象。至于那些花言巧语哄你入伙的人，更要高度警惕了。

6.总发不了大财，一定是你的财商太低

像刚才所说的那样，好好工作，增加收入，学会储蓄，只可以让你衣食无忧，过上撑不着饿不死的小康生活，但无法让你变为富豪，比如：在宜居的大城市建私家别墅，开几百万的车，有自己的私人酒庄，送孩子上国际学校，玩高端私人订制线路等等。

这样的生活，专门匹配高财商的人。假如你努力了很久还是无法企及这样的高度，那就是你的财商太低了。

什么是“财商”？“财商”是你处理金钱的综合能力，包括储蓄、投资、消费等各个方面，它直接影响着你未来的生活品质，决定着你是否能致富。细分一下，它包括两方面的能力：一是正确认识金钱及金钱规律的能力，二是正确应用金钱及金钱规律的能力。

用一个浅显的例子说明财商的爆发力。美国财富专家乔·史派勒的《动手来种钱》一书中，有一个一无所有的人，浑身上下只剩1美分，当他正准备用掉这1美分时，突然改变了想法，他把这1分钱换成铜币，在心里告诉自己，每次花钱时，都要让钱以10倍甚至更多的数量再回到自己手上。这种方法奏效了！这个人获得了更多的财富，最终成了一个富有的人。会“种”钱，是财商高的突出表现。

想知道你的财商到底有多高吗？一份试卷给你答案！

测试说明：

此测试题为计分式，答案是根据每道题选项的分数值累加得到的，请大家统计好自己的分数：选A 4分，选B 3分，选C 2分，选D 1分。

测试题目：

题目一、发下一笔奖金，你会如何犒劳自己？

A、请自己大吃一顿。

B、买惦记了好久的贵重物品。

C、还是存着好了。

D、除了犒劳自己，也给父母或是伴侣买些东西。

题目二、你会经常借钱给别人吗？

A、看要借给什么人，做什么用，才考虑要不要借。

B、只要自己有钱，这方面还是很大方的。

C、除非是拒绝不了，不然很少会借。

D、不好意思拒绝，所以别人问，基本都会借。

题目三、你赞成分期付款的方式买车吗？

A、会先考虑自己能承担的额度，再决定买什么样的车，分多少期。

B、赞成，只要是自己喜欢的，就会这么做。

C、压力太大了，比较起来我还是愿意先存钱后买车。

D、尽量先找父母赞助，剩余的再考虑分期的问题。

题目四、你常去商店买换季打折的物品吗？

A、要看什么东西，若日常用品就会（如被子、凉席等），有潮流趋势的（如衣物等）就不会。

B、不常去。我都是想买什么就买什么，不会考虑那么多。

C、虽然我很喜欢买换季打折的物品，但也会根据自己的经济实力来。

D、是的，我常常 would 买很多换季打折的物品，省钱。

题目五、你看到想要的东西一定要得到吗？

A、肯定会去努力，实在得不到，再用其他东西代替。

B、是的，想尽办法都要得到。

C、心里肯定迫切想要得到，并会去试试，但实在要不到也就算了。

D、得之我幸，不得我命，不太强求。

题目六、你会在公共场合捡起五毛钱吗？

A、是自己掉的就捡，别人掉的就不捡。

B、无论如何都不会捡。

C、若无人望向这边就捡。

D、捡起来，然后问周围的人是谁掉的。

题目七、你经常会买福利彩票或体育彩票吗？

A、宁愿买刮刮乐，投注彩票太不靠谱，基本不会去买。

B、要么不买，一买就会买得比较多。

C、偶尔买来玩玩，中大奖还是不会去奢望。

D、会常常去买，但每次也只是买几块钱，当给自己一个发财的希望。

题目八、到退休年龄时，你还会不会想继续工作或赚钱？

A、应该会，毕竟得到的位置不易，退休了什么都不是了，会有些不习惯。

B、当然会想赚钱，但赚钱的方式不一定要是继续上班。

C、看经济状况吧，如果到退休年龄时，家庭状况还不错，就退休。

D、当然会想彻底退休，享受清闲的老年生活。

题目九、如果可以得到一笔一千万元的巨款，你会如何领取？

A、根据实际需要先领一半，剩余再做考虑。

B、一次性领完一千万元。

C、按年领，并设定多少年领完。

D、按月领，并设定多少月领完。

题目十、你想要住的地方是？

A、郊外的别墅。

B、市中心的豪华大楼。

C、设施配置齐全、交通也比较便利的高档小区。

D、园林田园式的住宅。

结果分析：

A、30-40分财商指数95%

你头脑聪明，只要有时间就能学会实用的赚钱技能，一旦时机成熟就能令人刮目相看。并且你花钱的态度一向都是为了让自己开心、为了让生活品质提升，也因为这种驱动力，你会迫使自己不断去赚钱。其实吃、穿也是能进行投资的，你完全可以凭借自己的魄力和品位去进行一些能升值的消费。

B、25-29分财商指数65%

你敢于冒险的性格有利于你快速达到赚钱目标，但还要学会控制风险，这样财富才能稳步增长。并且还要小心冲动消费而导致资产赤字，建议你做好每周预算，尽量让自己理性花销，以免到手的钱，转眼就没了。

C、20-24分财商指数40%

你是一个很保守的人，专注于自己所从事的工作，赚钱目标也总是客观而容易实现的，但最好能在理财上再多一点闯劲和激情。若觉得理财麻烦，对股票提不起太大兴趣，又嫌定期储蓄利率太低，建议你请值得信赖的人帮你理财，这样更有利于累积财富。

D、10-19分财商指数20%

你是一个标准的乐观主义者，懂得分享与包容，虽然能理智地选择自己能力范围内的赚钱方法和盈利目标，但还是缺乏行动力。赚钱对于你来说，太容易停留在想与思考的阶段。若能付

出行动，试着去正式做一些投资，尝试一些新事物，相信绝对能增加你的理财效率。

7.高级财商要从娃娃抓起

财商是一个人最现实需要的能力，也是最被人们忽略的能力。高级财商要从娃娃抓起。犹太人是世界上最会赚钱的民族，他们会赚钱的能力就是从三岁开始锻炼的。

看看下面这份犹太家庭财富教育时间表，就知道你我为啥这么穷了。

3岁：父母开始教孩子辨认硬币和纸币。

4岁：孩子要学会简单的计算。

5岁：让孩子知道钱币可以购买的东西、钱是怎样来的。

7岁：看懂价格标签，培养“钱能换物”的观念。

8岁：教他们去打工赚钱，把钱储存在银行里。

9岁：孩子要能制定一周的支出计划，购物时知道要比较价格。

10岁：懂得每周省下一点钱，以备大笔开支之需。

12岁：看穿广告包装的假象，设定并执行2周以上的开销计划，懂得正确使用银行业务的术语。

儿童最初无法了解金钱的意义与价值，但已对个人的需要有所认知。因此，犹太父母会在孩子开始向父母要东西的时候，就试着向孩子解释他们所要的东西是要用钱去买的，而赚钱是辛苦的。如果父母不解释，孩子必定认为，任何东西只要向父母要，就一定可以得到。如果父母有求必应，孩子将来势必需索无度。遗憾的是，我们的大多数家长恰恰就是这么做的。所以，出

现“富裕病”啊、“懒癌”啊、“啃老”啊等等人性痼疾就不足为怪了。

所以，从娃娃开始抓起的财富教育，是帮助我们提高财商、发财致富的根本出路。

当然，我们的财商教育已经输在起跑线上了，对于成年人来讲，在现有的现实基础上，还有没有提高财商的可能？答案是肯定的。财商像其他知识一样，可以通过后天的专门训练和学习得以改变，改变你的财商，可以联动地改变你的财务状况。

现在，你可以以你的家庭财务为基础进行实践，练习提高财商。

第一招：整理家庭财务资料，建立档案

整理资料和建立档案是提高财商最简单且非常有效的基础性工作，也是理财的第一步，这样能使你的家庭财务清晰明了，遇到问题就不会像“热锅上的蚂蚁”一样团团转。

“家庭财务档案”，最好分为五部分。

第一，就是我们常说的账本，记录一切日常收支，以便发现家庭消费中的盲点和误区。

第二，贵重物品发票档案本，包括家庭中购置的各种电器及贵重物品的发票、合格证、保修卡和说明书等；一旦遇到质量问题，购物发票是维权的重要保证，可以在很大程度上挽回经济损失。

第三，金融资产档案，将存折、股票、债券、保险等的原始资料记载入册，万一遭遇存单遗失或被盗时，可及时查验并挂失。

第四，珍贵物品档案，包括家里的金银首饰、珠宝玉器、名人字画以及具有特殊纪念意义的贵重物品。

第五，证件档案，类如家庭成员的户口簿、身份证、毕业证、从业资格证书、房产证等，这些证件的妥善保管能避免很多不必要的麻烦。

第二招：记账，检查财务的收支是否健康

家庭财务账本一般由三个部分组成：资产（包括金融资产与实物资产）、负债、资产净值。编制前要做些准备工作，如核对账目、做好财产计价，对存单、证书等也要拿出来逐一盘点，以免遗漏丢失，保证数据准确。

理财记账本，其账簿可采用收入、支出、结存的“三栏式”，方法上可将收、支发生额以流水账的形式序时逐笔记载，月末结算，年度总结。同时，按家庭经济收入（如工资收入、经营收入、借入款等）、费用支出（如开门七件事、添置衣服等费用）项目设立明细分类账，并根据发生额进行记录，月末小结，年度总结。

千万不要嫌记账麻烦，它可以非常准确地检查出你的家庭收支是否健康，消费有没有存在误区，能够直接提高记账人的财商。长年累月的记账能使家庭成员对自家的经济收、支及其结余情况心中有数，因此，能起到鼓励人们积极组织家庭收入的作用。同时又能使家庭成员本着先收后支、量入为出的原则，有计划地、合理地安排开支，节省费用（[Shu分享更多搜索'雅书](#)）。

第三招：学习，让自己成为一个理财高手

财商中的有些方面是不需要学习的，如建立财务档案和记账；但有些东西是必须通过学习才能提高的，如金融知识和最新的理财技巧等。当然，学习金融知识并不一定要上大学，在家里轻松看电视，阅读书籍、报纸、杂志，或上网浏览专业网站也可

以补充这方面的知识，还可以向有理财知识的朋友请教，或参加一些理财方面的活动。在平时生活中主要多注意银行、保险、基金等方面的新闻，你的财商神经就会慢慢绷紧，对理财的认识也会逐渐提高。

不过，在看书、杂志等的时候，不要什么都看，一些没什么内容却很会制造噱头的书不看也罢。针对自己的需求来选书，例如想全面了解个人理财就不妨到书店选几本能真正解决自己问题的理财书，尽量做到有针对性的阅读。

第四招：规划理财，在实践中提升财商

当你对自己家庭财务状况一目了然的时候，当你对金融市场有一定认识的时候，你就应该制定一套适合自己家庭的理财计划，按照短期理财目标（如一年后要买房，准备足够的购房资金）、中期理财目标（如三年后要生孩子，准备好孩子教育资金）和长期理财目标（如20年后退休，准备好养老基金）来合理安排资产。如果你实在没法制定这样完善的理财规划，可以请专业的理财师帮你完成。

有了一套完善的理财规划，你还得积极参与到投资理财的实践中去，在实践中提高财商比任何“模拟”的学习效果都要好。当然，刚刚开始进行投资理财时，最好启用家庭的闲置资金，投资一些风险比较低的理财产品，或在专家的指导下投资自己能够承担起的风险性理财产品。

当然，投资理财规划需要根据家庭每年的财务状况变动进行修改，每次修改都是对你财商的考验，也是促进你的财商登上新台阶的催化剂。千万要记得定期修改理财规划，别让自己的计划落后，更别让自己的财商下降。

8.醒醒吧，你穷自有你穷的原因，他富自有他富的道理

某君总看不惯我和那帮有钱人玩得这么愉快。因为他是个极端仇富份子，张口闭口就是“那些有钱人”.....对于这种句式，有钱的朋友们听了千万莫生气，因为这种人其实是在骂潜意识里那个无能的自己，或者是没有给他留下一大笔遗产的祖宗们。

我强烈呼吁那些戴着有色眼镜看待有钱人的人，快放下你的偏见吧，因为，你穷必有你穷的原因，而人家富自然有人家富的根据和道理。

很久以前，我也和你一样，对有钱人另有看法，可是，通过这两年和有钱人交朋友的经历，我深深地为我那些年的自私狭隘而忏悔。

L总是我的富人朋友圈里最令我佩服的一个：做石油管道的跨国生意，钻石王老五，他今天所拥有的一切财富都是实至名归。

在下海经商前，L总是南方某发达地区的县长。他突然就对体制内和权力厌倦了，觉得不适合自己的，于是放下拥有的一切，从零开始，跑到北京创业来了。你有这魄力么？当县长的时候，L总就是一个好官，他修了很多路桥，为老百姓做了很多实事。想当年，有些包工头用车拉着麻袋，麻袋里装满了钱去给他送礼行贿，他都板着那张包公脸拒绝了。你有这气节么？

L总能忍受压力，能吃苦耐劳。刚来北京时，他和普通的北漂一样，住地下室，忍受干燥的气候。他在老家有个小加工厂，哥哥负责生产，他负责跑市场，在北京可没少吃闭门羹。他的目标客户那可都是中字头大国企，架子大得很呢。有时候为了监管生产，他要坐20个小时左右的火车赶回南方。路过家门而不入，

老婆的抱怨、孩子的疏远他也饱受过。即便是现在，为了跑中东客户，他已经连续三年没在家过春节了。每次出差，经过六七个小时的飞行，他下了飞机仍直接开工，而陪同他出差的年轻的员工都累得半死不活的。

精力旺盛和他的内心有激情有关，和他爱运动更有关系。L总总教育他的员工，要养成良好的作息习惯，爱好运动，保重身体，因为身体是革命的本钱。可是下属从来都说没时间。可无论多忙，L总一直都有跑步的好习惯。他从来不睡懒觉，晨起一杯水，然后跑步，然后回来吃早饭。

假如你认为有钱人都崇洋媚外，那你可想错了。L总爱祖国爱人民。他很爱自己的国家，他走过很多地方，每当看见年轻人崇洋媚外，他都会细细解说外国的月亮不比中国圆，我们国家有我们国家的好与暖。他这么爱国这么和谐，您是不是又要觉得人家是祖上受了党和国家多少偏爱？你又想错了。他是从贫穷年代过来的，他祖上是大户人家，也经历过万贯家产顷刻化为乌有的没落，但他没有积怨。他说每个时代有每个时代的悲哀与担当，改变不了就坦然接受，自己创造。这一点，恐怕你这个抱怨癌患者也做不到吧。别说祖上财产被征收了，家里拆迁少赔一分钱你都不依不饶吧。

我从来没有见过任何一个对家人没有责任心的人能发财。L总对家人特别关爱，守护家人是他奋斗的原动力。他比妻子大几岁，闲下来的时候他会说或许将来自己要先走一步，为了保证自己走后老婆孩子依然能过上富裕的生活，他要多赚钱，让女儿一生不为物质所累，只自己喜欢的事。

L总是个内心有大爱的人，他不仅爱自己的家人，还把这份爱心扩散到员工和社会。去年经济不景气，他非常辛苦，爱人心疼他说放下吧，即使你穷，我和女儿一点也不在意，我们一家人完全可以幸福地生活在一起。他说，我是可以放下，可是我们工厂那么多工人，销售部那么多下属，他们刚来时，我给他们许诺

过，我要一诺千金，现在经济不景气，他们去哪里找工作？他们都是家庭的顶梁柱，我不能说关门就关门，我要对员工负责。

听了这些，恐怕您内心都要感动一下吧。你以为人家累死累活赚钱真的只是为了臭显摆？

更了不起的是L总的学习能力。一个五十多岁的人，一边拓展业务，一边还保持着学习的热情，学外语，学金融。说来好笑，他之所以学英语是因为去年春节被员工放鸽子了。那时候L总在马来西亚出差，员工着急回家过年，不服从领导安排把老总扔在国外自己跑回家了。L总备受语言不通的折磨，连出行吃饭都成问题。于是他开始恶补语言，一口气把英语、西班牙语都整好了。你可能会说人家有钱请得起好家教，但是我见过一个家伙，北外的亲戚教授免费教他他都不干。所以，不是钱的事，是你不努力的事。

所以，你穷，只是你不努力，懒惰，想天上掉馅饼砸到你身上。可是，假如你不够格，馅饼到你身上，又够你吃几天呢？

所以，L总之所以富贵，只是因为他敢闯敢干，有梦想有坚持，能吃苦耐劳，不停止对自我的要求。而你呢？我承认你也有过追求，但都是转瞬即逝、浅尝辄止。

对比一下，你还有脸仇富吗？人家富，也真不是白来的！

一个人能否成为富人，的确有很多因素，包括家庭出身、智力学历、际遇运气等等。实际上，根本还是靠思维方式和个人努力。即使是那些生在偏远山区考到普通大学的穷孩子，因为思维方式正确，敢想敢干，也有快速功成名就的。我有好几个小我十几岁的师弟，他们老家是重庆山区，考到我们那个二流大学，还是法律专科，现在在北京一起创业，做了个法律咨询的微信平台，已经很有影响力了。前不久六十年校庆，还喜获了30万的创业基金！几个小伙子，真是好样儿的。

无数比你穷比你苦的孩子都已经自我塑造成功转型了，你还在傻愣着继续抱怨吗？

第二章 穷人的脑袋，每天都在想什么

1.我穷我有理，你富你阴谋

失恋是一种很常见的现象，人们面对失恋，会有不同的处理方式。有人失恋之后，就大骂对方不是东西，到处说对方的坏话，什么忘恩负义、薄情寡义、移情别恋，甚至产生毁灭心理，觉得自己得不到的东西，别人也休想得到。同时还对情敌产生仇恨，认为第三者抢走了原本属于自己的东西。再发展下去还会扩大到悲观厌世，对社会产生怨恨，觉得这是个虚情假意的世界，都欺负自己。

这样的行为方式短时间内存在情有可原，就怕时间长了，形成了思维模式，也就是我曾经分析过的受害者心态。

而有的人则在失恋后表现得比较理性，他们在挽留失败之后，尊重对方的决定，做不了夫妻也可以做朋友，顶多会认为和对方无缘吧，只剩下祝福，同时不断反思自己，想想自己哪里做得不好，以后要提高。同时对新生活产生美好的期待和憧憬。这样的行为模式造就了成功者心态——我反思，我努力，我成功。

受穷和失恋一样

贫穷就和失恋一样，无论穷人还是富人，基本上都经历过。一个人遭遇贫穷并不可怕，可怕的是在长期贫穷之后，丧失了对欲望的追逐，丧失了进步的发动机。更可怕的是，这种思维会逐渐固化，形成最害人的穷人思维。

穷人思维的本质是没有能力分析社会发展的大势，在自己狭小的世界里固步自封。他们窝在合租的老旧房间里，抱着过时的笔记本电脑，脚下还有未收拾的垃圾，一边靠着父母每个月的救

济和不到3000块钱的工资度日，一边摸着好几天没洗的头发感叹着人世间的 unfair——为什么我的父母是小职员，为什么我没有倾城之貌，为什么我运气不好没考上研究生，为什么我遇不到贵人和伯乐……然后你只能靠着或为各种哗众取宠的歪曲报道起哄抒发仇恨，或抨击烂段子对自己实施精神救济，自“愚”自乐。

我穷我有理，你富你阴谋

在地区差异和激烈竞争同时存在的社会，穷人思维很容易被社会大潮冲到底层。一旦成为社会的弱者，穷人思维就会演变成弱者思维，弱者思维的典型是我弱我有理、他强他阴谋。自己所有的失败都是社会腐败、社会不公造成的，别人所有的成功不是有背景就是机遇好，没有理性思考的能力，只有无限的情绪。你开始变得愤世嫉俗，你觉得比你有成就的人，不是运气好，就是人品差；不是阿谀奉承，就是欺行霸市；你一遍遍地拷问：为什么我生在这个万恶的时代，为什么到处都是罪恶的制度？是啊，只有你，像小白兔一样善良懂事，你只是运气不好罢了……这个世界上所有比你优秀的人，都欠你的。他们都为富不仁，他们都……他们都比你强。他们都经历过你所没有经历过的困苦。

你总是告诉自己那些比你有权有钱的人都会遭报应，你的仇富情绪变得空前高涨，你不肯面对现实想想自己为何变成了如此的嘴脸。你回避现实，然后变得自大又自卑。你感觉属于你的豪车美女、钻石豪宅都被运气好的人抢走了。于是你认为，这个世界欠你的。结果，自己的世界越来越封闭，机会越来越少，能力越来越差，陷入恶性循环。

你穷你活该，他富他应该

其实，你穷你活该。你不肯改变自己，又不肯努力，也不肯冒险，你活该平凡一辈子。

人家富也不是阴谋，而是努力，只是你故意当睁眼瞎不承认罢了。你只看到了大胸小蛮腰，却忽略了人家在你胡吃海塞的时

候在健身房挥洒汗水。

你只看到了超高智商的数学天才，却忽略了人家在你夜夜笙歌的时候奋笔疾书。

你只看到了人家投胎到了显赫人家，却忽略了他在你刷微博、吹牛、鬼混的时候学习经商之道，背负着家庭赋予他的重大责任。

你以为人家靠着关系所以一毕业就变成了工资是你几倍的银领，却不明白机会是给有准备的人的，在你沉迷于恋爱的时候他在研究为人处世之道，读完了一本又一本书。

.....

要想改变境遇，必须改变你头脑里这些肮脏龌龊的想法，用正念来替代它们。你应该这样想：

我穷是因为我不够努力。

我穷是我自己的问题。

我混得不好，根本不关人家有钱人的事。

我要像富人学习，三人行必有我师。

只要我的心念改变，开始行动，我的生活一定有所改观。

我要找一个让我心悦诚服的富贵人，拜他为师。

用这些想法取而代之，你才可能获得救赎。

2.这世道一点都不公平，我努力也没用

每年高考之前，微信圈里都疯传着各种责问教育体制的帖子：为什么我省分数线这么高？！

有个作家，总是很悲愤地向我诉苦：“为啥那些名人的著作就能大卖，而我们的作品就难畅销呢，我们写的也不差呀，我看他们水平也很一般啊，他们能写的我都能写。读者真是不公平。”每当此时，我都提醒他：“你抱怨你的，可别把我捎上，我觉得我水平真不如人家，即使文字内容可以，但营销和推广方式我也逊色很多。”

有个80后的男人，整天念叨：“我们80后的，基本什么好事都没赶上：上小学的时候，大学不要钱；上大学了，小学又不要钱了。没能工作的时候，工作是分配的；该工作了，费死了劲儿才找了个饿不死的活儿。不能挣钱的时候，房子是分的；能挣钱的时候，拼命攒好多年都不够买个卫生间；好容易攒点钱炒个股吧，还赶上这光景，坑爹的人生啊……”

80后羡慕70后和90后，其实，70后的前辈和90后的后生也都觉得自己被亏待了，他们都有足够的理由把自己的不如意不发达，归结到时代、环境和社会不公上，众口一词：我穷我潦倒，都是社会对我太不公道。

事实上，真的是这样吗？

那些成功人士无一不被不公平待遇过。

你以为那些富人就没有受过不公平？他们所受的不公平比你多。

郭敬明越来越火，受到的抨击也越来越多，为此，他写过一

篇文章，叫《世界从不公平，努力才是唯一的出路》，在文中，他提到了自己所受到的不公：

“我也曾经尝试过打车去参加上海的一些活动，对方接待我的人，用那种充满了嘲笑和鄙夷的目光，看着我从出租车上下来的样子，他们亲切地拉过你的手，对你热情地微笑。然后到后台的时候，他们和别人分享他们的喜悦：‘我和你说哦，他穷酸得车都买不起吗？’

我也经历过第一次参加时尚杂志的拍摄，提着一大包自己喜欢的衣服去摄影棚，然后被杂志的造型师翻着白眼，在我的纸袋里翻来翻去，找不到一件她看得上的衣服的时刻。摄影师在旁边不耐烦地催促着，造型师更加不耐烦地说：‘催什么催！你觉得他这个样子能拍么！’”

一个努力向上的文学青年，招谁惹谁了？人家只不过静静地成长，凭什么你们就该说三道四？这当然是不公平的。

至于成名后，流言蜚语更猛烈更荒唐了。有些心态不好的家伙见不得人家发达，大放厥词说什么：“他的钱还不是我们买书给他的钱！要是没有我们买他的书，饿死他！他能穿名牌么？”

你说，一个进步青年有了些名气，为了场合需要用自己挣来的稿费买几件像样的衣裳，就被谩骂侮辱成这样子，这又公平吗？

马云做电子商务时，也被很多人否定过吧，说他是疯子。现在也没少挨骂，我就听许多实体店主骂过他。人家做人家的，你做你的事，你这样骂人家祖宗八代的，你觉得公平吗？

还有，同样逛商场，人家富人用辛辛苦苦赚来的钱买点奢侈品犒劳自己，你在背地里骂人家是穷人乍富暴发户，你觉得这公平吗？一辆奔驰和QQ发生剐蹭，明明是QQ车主的全责，可是挨骂的却是奔驰车主，不分青红皂白说人家作威作福，还有人放言

说：“你多赔人家点钱走吧，反正你这么有钱，不差这一点。”人家不给你就说人家为富不仁，你觉得你们这样公平吗？

即便是那些做生意的人，他们也会受到国际经济环境和政策的制约，他们要是抱怨不公平，也有一大堆理由。可是他们知道抱怨没用。只有接受，致力于解决，山不转水转，终会守得云开见月明，这是富人的风范。

绝对的公平是绝对不存在的

绝对的公平是根本不存在的：你乘坐公共交通工具，同样的票，你站着他坐着，这是不公平。同样是坐着，你瘦他胖，他占的座位面积比你大，这也不公平。

必须承认，世界上那么多人，的确有人运气好有人运气不好。有人一锄头下去，就挖出了钻石。也有人辛苦地开山挖矿，最后一声轰然巨响，塌方的矿坑成为他的坟墓。

所以，这个世界并不是公平的，你要学着去接受它、习惯它。

生活是你自己的，你又能问责谁呢

任何人想用不公平找茬说事，都能拿出一大把事例来问责。问题是，你问责谁呢？

在人的成功过程中，运气着实也占到一定的比例。个人失败的主要原因也有可能是外部环境，就比如本届欧洲杯，葡萄牙对阵奥地利的那场赛事上，国际球星C罗几次攻门，都没能进球，连解说员在事后点评时也把原因归结为运气差了点。运气差的情况下，你说几句抱怨话是可以理解的，但是整天抱怨不公平、运气不好就没意思了。你和不公平死磕，世界岿然不动，遍体鳞伤的是你自己。我认识个穷人，因为他觉得自己从小到大一直被不公平缠绕着，导致他不仅仇富，还发展到仇视一切，他整天巴望

着战争，天下大乱。我问他这于他有什么好处吗？他得意地说：那样的话那些富人就都完蛋了，届时世界重新洗牌，他就能找到属于他的黄金时代！

免费电子书百度搜索【雅书】Yabook.ORG

我表面上对他表示无语，内心里在骂他：别做梦了，就你这样不成器的，何年何月到哪块地界上都是垃圾。

其实，我并非不能明白你对这个世界的巨大失望，因为，我也一样。只是，失望归失望，梦想还是梦想。我们要做的就是，想办法去改变力所能及的事情。自己家里的东西被盗了，花时间去要求政府搞好治安环境，费口舌教训小偷道德败坏，远不如自己多思考一下如何防盗更有效更经济。

3.我不敢花钱，因为我穷怕了

为什么穷人难翻身？因为他们脑海里整天盘旋着一个声音：“我穷怕了，我不能花钱，我要留着，让自己一直有钱。”

这种人通常不会穷到没饭吃，但的确是一辈子过苦日子，经济条件好不到哪里去，没什么发展空间。

下面这个案例，我写得有点不忍心，因为她和我有很深的渊源：她既是我的大学舍友，又是我的前嫂子。

她勤劳、善良，能吃苦、好学、能干、节俭，具备传统意义上一个过日子的女人的一切优良品质。上学时候她经常吃我的剩饭，帮我洗衣服，我真的爱死她了。就因为这，我才撮合她和我哥结合。

可是现在，她年过四十，离过两次婚，没有稳定的工作，上无片瓦下无寸土，既不幸福也不富足。只有一个女儿——我侄女，也不喜欢跟着她。用我侄女的话说，“我妈把一分钱看得比西瓜都大，太抠门。”

是的，导致她人生失败的罪魁祸首就是她把钱看得太重。而我后来了解了她的家庭和成长背景，发现她之所以把钱看得这么重，是因为她穷怕了，总是穷怕了，阴影挥之不去，就发展成“穷怕了思维”。

做舍友时，她经常吃大家的剩饭，我问她何苦要这样呢，有的饭菜你又不爱吃，她私底下告诉我说：“我家条件不好，小时候经常吃不饱，所以我见了饭特别香。”

她特别节俭。大四那一年，她决定考研。学习这么优秀，而其他的技能都没有，好像也只有考研这一条途径了。考研需要买

报考学校的真题，因为那个学校保密比较好，所以网上的试题不多且不全，通过一些辅导机构是可以买到的，只不过价格略贵。

她愁眉苦脸地对见到的每个人说：“怎么办，真题都找不到。”别人劝她说：“花二三百块钱买一套得了，多省事儿。”每次她都说：“太贵了，买不起呢。”她并不是买不起，是不舍得买，她刚领了奖学金，还把奖学金存成了定期。

于是，她花了一个多月的时间，每天去学校的电子阅览室，七零八落地找全了资料。她觉得这是一件很有成就感的事情，用一个月的时间省掉了两三百块钱！

或许是耽搁了吧，她没考上研，就回到我们老家小学当了编外老师。有一次我第一时间得知全市教师扩招，但必须通过教师资格考试才行。她学历够了，又有经验，唯独缺一个教师资格证。我建议她去报个辅导班，突击一下。谁知她却说：“我不报，万一考不上，那900块钱的辅导费不是白交了？我打打工挣钱不容易。”然后，我就瞬间石化了。

她没有报班，也没有考上。看她可怜，我才把她引入家门。谁知，这是一桩婚姻悲剧的开始。

她发展不顺，她穷怕了，所以她拼命打工，别人工作8小时，她却主动要求加班，只为那几十块的加班费，丝毫不考虑老公和孩子对她的依恋。

最可怕的是她的“穷怕了思维”对孩子的影响。有时候她带孩子走在路上，见到一毛钱，她会两眼放光，并吩咐我侄女赶紧去捡，并且进行“穷怕了”教育。慢慢地，几岁的小娃被她培养成一个见钱眼开的小家伙，无论在谁家，只要地上有钱，她就以迅雷不及掩耳之势捡起来。

后来，她嫌在家当老师挣钱太少，就撇下老公和孩子，去青岛某鞋厂当工人去了。

一来二去的，就离婚了。

后来她又再婚，又再离，因为她全部的生命都用来“拼命挣钱”了。可是，她的日子完全没有到需要她拼命挣钱的地步，大学有奖学金，婚后老公也有收入。更可笑的是，她的钱从来只进不出！不舍得给自己花，也不舍得给孩子花。

前段时间，因为我侄女的关系，我又见了她。她还是那么“会过日子”。她完全有能力买个经济适用房，但是她选择了租；还把租来的房子租出去，自己租更便宜的房子。

今年县城里兴起了公共自行车租车服务，她连电动自行车也省了。

见了面，她一脸沧桑，唉声叹气地说自己这辈子命不好。我不知道说什么好。

贫穷的人总爱谈论这个世界的不公平、命运不好，可归根结底，那都是自己一次次选择的结果。

她不舍得花钱，不舍得消费，也就是说，钱在她这里是没用的。金钱具有流动的属性。在你这里没用，那自然不会流向你。这很公平。

她不舍得投资，守财奴一个。不投资，自然没有回报。连买点复习资料报考辅导班都不舍得，不耕耘无收获，也很公平。

所谓命运，不都是自己选择的结果么？

还记得历史上“知子莫若父”的故事吗？那也是一个把钱看得太重而导致人命丢失的悲剧。被称之为“朱公”的范蠡的二儿子在楚国杀了人，被捉了起来。朱公想救他，于是安排小儿子带着重金前往楚国找朋友庄生营救。可是太看重金钱的大儿子不同意，执意自己前往营救。为父的拗不过长子，只好派大儿子前往。结

果就因为大儿子把钱看得太重，导致本可以获得大赦的弟弟被杀。

你看，范家大公子因为看重金钱，结果葬送了弟弟的性命！

这些悲剧都在提醒我们：越穷，越要正确地使用财富。如何在有限的物质基础上，做出最大的成绩，才是我们真正要思考的，而不是只想着如何去敛财、守财。一个再富有的人，如果没有阔大的格局，也会有衰败的一天。格局的大小，在很大程度上就决定了我们人生会有怎样的走向。以少胜多，才是大本事。

4.可怕的“稀缺头脑模式”

福建的朋友来北京出差，一个月。

一个月他都在和我说一个困境：他有个哥，一年到头借钱，因为以前上学时哥帮过他，滴水之恩涌泉相报，所以每次只要哥开口他都无法拒绝。总这样，严重影响了他的家庭生活质量，老婆要和他离婚。

我问他，你哥是在家务农还是在外务工？

他说不，他哥也是高级知识分子，当过教授，下过海，现在呢，在老家做环保相关的项目。

哦，按说也是商人，怎么会这样呢？

他说了他哥的生活和消费习惯。首先是巨能花，不认输，总认为自己是个人物，是富商，是老板，有钱时在他眼里钱只是纸片而已，没钱时会像老鼠打洞一样四处整钱。

众所周知，做生意接项目需要投资，需要送礼，然后需要雇人干活，要给员工发工资，还有日常开销。这漫长的过程中他哥穷得疯了，但是他不认为自己是个穷人，他认为自己是个生意人、商人，只是现在没有回款结账而已，等爷结了账，爷就是富商！所以他不自卑，底气十足，找人借钱都借得牛哄哄的，还嫌人家家底薄呢。但实际上，流动资金的严重匮乏已经使得他疯狂，只要能借到钱，别管是谁的，都花得不眨眼，只要能贷到款，别管多高的利息、多大的风险，抓到手里就是救命稻草！

有朝一日结账了，有时候是几十万，有时候是百八十万，很快就被败光！

我说你哥这是病态，在给他投入资金之前，必须先给他治病。否则，他就是个无底洞。因为他的头脑已经陷入“稀缺头脑模式”。

陷入“稀缺头脑模式”的人就像久旱的大地

美国一个跨学科团队最近完成了一项对资源稀缺状况下人的思维方式的研究，结论是：穷人和过于忙碌的人有一个共同思维特质，即注意力被稀缺资源过分占据，引起认知和判断力的全面下降。这项研究是心理学、行为经济学和政策研究学者协作的典范。

研究的主导者是哈佛大学终身教授穆来纳森（Sendhil Mullainathan）。他29岁时就因出色的行为经济学理论，获得“麦克阿瑟天才奖”50万美元奖金；主要合作者是普林斯顿大学的沙菲（Eldar Shafir）。研究成果最早在美国阿斯彭论坛上演示，论文发表于美国《科学》杂志上，在《稀缺：为什么拥有太少后果会很严重？》这本书上也有涉及。该书在出版问世前就进了《金融时报》年度必读十本商业书籍榜单！

这个研究源于穆来纳森对自己拖延症的憎恨。他7岁从印度移民美国，很快就如鱼得水，哈佛毕业后在麻省理工学院任教经济学，获“麦克阿瑟天才奖”后被返聘为哈佛终身教授。而立之年就几乎拥有一切，他觉得惟一缺少的就是时间，脑袋里总有不同的计划，想把自己分成几份去“多任务”执行，结果却常常陷入过分承诺、无法兑现的泥潭。

一般人遇到这个问题，会去找各种时间管理“圣经”反复研读，但“天才”穆来纳森把正在做的国际扶贫研究和自己的问题联系起来，竟发现他和穷人的焦虑惊人地类似。穷人们缺少金钱，他缺少时间，两者内在的一致性在于，即便给穷人一笔钱，给拖延症患者一些时间，他们也无法很好地利用。在长期资源（钱、时间、有效信息）匮乏的状态下，人们对这些稀缺资源的追逐，已经垄断了这些人的注意力，以至于忽视了更重要更有价值的因

素，造成心理的焦虑和资源管理困难。也就是说，当你特别穷或特别没时间的时候，你的智力和判断力都会全面下降，导致进一步失败。

研究进一步解释，长期的资源稀缺培养出了“稀缺头脑模式”，导致失去决策所需的心力——穆来纳森称之为“带宽”（bandwidth）。一个穷人，为了满足生活所需，不得不精打细算，没有任何“带宽”来考虑投资和发展事宜；一个过度忙碌的人，为了赶截止日期，不得被看上去最紧急的任务拖累，而没有“带宽”去安排更长远的发展。即便他们摆脱了这种稀缺状态，也会被这种“稀缺头脑模式”纠缠很久。

“稀缺头脑模式”对个人财富管理的指导意义

穆来纳森的研究，对个人财富管理、财商提高等问题，都有重要的启示。以下试举两例——

01

在美国，共和党认为穷人之所以穷，是因为他们不努力；民主党认为，贫穷根源来自社会不平等，国家应主持再分配来支持穷人。穆来纳森却证明两党都错了：穷人不是不努力，而是因为长期贫穷，失去了摆脱贫穷的智力和判断力，这种状况不变，再努力也是白费；而如果仅是简单地分钱给穷人，穷人的“稀缺头脑模式”也会导致无法利用好这些福利来脱贫。所以一个合理的社会流动方式应当是，建立最基本的社会安全体系，同时保有社会竞争上升通道，资源入口向全社会开放，使得个人能保持正常思维，有尊严地奋斗。

02

时间不够怎么办？传统时间管理原则是利用片段时间和多任务，而穆来纳森研究发现，不是时间不够，而是判断问题的心力不够；利用片段时间和多任务解决方式，反而因分心加剧了焦

虑，导致无法专心处理主要任务，加剧拖延。解决这个问题，最重要的办法是，减少多任务干扰，求助外界辅导，分割问题，从而淡化处理问题的焦虑。

穆来纳森的研究刚刚开始，他关于“稀缺头脑模式”的警示，是我们时间和财富管理道路上的一盏指路明灯。我同学的哥哥，因为能力和梦想之间的距离太大，长期处于缺钱饥渴状态，导致他早就没有预算和规划的能力，一年三百六十五天，他有钱宽松的日子也就是刚结账回来的那几天；他的财务状况糟糕透顶，这样的人是没有能力进行任何财务管理的，不妨暂时剥夺他处理金钱的权利，以退为进；待他心智成熟后，再来帮他投资、处理生意才是明智之举。否则，谁借钱给他，都是白瞎。

5.别和我谈梦想，那只是讽刺

你若给穷人谈梦想，他恨不得拿板砖一下子拍死你，扬言：别给哥/姐谈梦想，早戒了！

可是，穷人引起为耻、不稀罕的东西，富人却金贵得很。我常听富人谈梦想，他们有一生的梦想，也有阶段性梦想，甚至每个明天都有梦想。

无论荧屏上的红人，还是现实生活中的名人，还是你我身边的富人，他们都有个共同的地方，那就是从来不敢忘记最初的梦想。

01

在中国人喜爱的韩剧中，《大长今》算是登峰造极之作了，在我国特别火。主人公大长今确实激励了千千万万中国人，这部连续剧甚至被作为职场成功人士必看的一本教材。长今从一个要啥没啥的丫头进宫，一步一步从内人、宫女直到御膳房的最高尚宫。之所以能够做到这些，是源于什么呢？每当长今遇到困难、问题的时候，支撑她的只有她母亲临终前所告诉她的一个目标：“你一定要成为御膳房的最高尚宫。”是母亲对她的这个期望，不断地支撑她想尽一切办法实现梦想。

02

李嘉诚是世界知名的企业家，尽管现在已经八十多岁了，但他一直是商界的不老松、不倒翁，获得了巨大的成就。

他的父母亲并没有任何遗产给他，但是他至今仍非常感激他的父亲，因为父亲给了他责任。

父亲临终前，拉着李嘉诚的手问他：“你有什么要跟我说的吗？”李嘉诚含着眼泪说：“父亲你相信我，我一定会让我们家好好的过。”正是对父亲的承诺，支撑他不仅每天要工作16个小时以上，而且还在16个小时的工作之后，继续自修，每天只有三四个小时的睡眠，要用三个闹钟才能被闹醒，直至成为我们今天所认识的李嘉诚。

你记得爸爸妈妈说过的话吗？你记得最初的梦想吗？你不是大长今，你不是李嘉诚，差距就在这里。

其实对于我们每个人来说，志向的高低决定着一个人成就的大小，志向的高远决定着一个人辉煌的高度。

梦想就是造钱机

美国心理学家专门调查了很多，最后发现有的人有目标、有追求，但也有的人目标是模模糊糊的，有的人则根本就没有目标。在被调查的几千人当中，约3%的人有清晰且长期的目标，10%的人有清晰但短期的目标，60%的人有较模糊的目标，27%的人毫无目标。

25年后，其中当年这些有坚定和长期目标的3%的人几乎都不曾更改过自己的人生目标，他们一直朝着同一个方向不懈地努力，现在，几乎都成了社会各界的顶尖成功人士；

当年这些10%的人大都生活在社会的中上层，他们的共同特点是：他们的短期目标不断被达成，生活状态稳步上升，成为各行各业不可或缺的专业人士，例如医生、律师、工程师、高级主管等；

当年这些60%的人几乎都生活在社会的中下层，他们能安稳地生活与工作，但都没有什么特别的成绩；

当年这些27%的人几乎都生活在社会的最底层，他们的生活

过得很不如意，经常失业，靠社会救济，并且常常都在抱怨。

更加令人震惊的是，这3%的人的财富，比其余97%的人财富加在一起还要多得多，这就是有没有目标、有没有志向所造成的巨大差别！

当一个人有目标、有志向的时候，不管他有没有财富、他的工资是多少，他都是一个富有的人，他拥有的是内心的财富，时光会把他锤炼成为那3%的人，成为真正的顶尖人士，能够真正拥有最大的财富。在人生这样一个竞技场上，这一点一定要认识到，超越别人，做与众不同的少数人，这样，才能在终点上成为最后的冠军、最后的赢家。

别不稀罕梦想了，重新上瘾吧

目标的作用有多大，志气的价值有多高，真会有3%和97%这样巨大的差别吗？事实的确如此，大的、清晰的和长远的目标，会产生以下三大效应。

（1）巨大的动力效应

如同车要前行，必须要有动力系统，人亦如此，都是有一种动力来推动一个人去拼搏。梦想就是人的动力系统。例如，长今和李嘉诚的父母亲，留给儿女的是一种志气和梦想，从而不停地去推动他们前进。

（2）持续发展效应

当一个人有了一个很大的、很高远的目标的时候，就不会小成则止、小富即安，不会有一点小小的成就就会满足，不会在自己现在的位置、现在的情况下感到很满意而不再继续发展、不再继续努力。当一个人有很长远的目标，例如长今有成为“最高尚宫”这样一个目标，她就不会满足于内人、宫女这些小角色，她要不断地挑战自己，直逼顶峰。

（3）总聚焦效应

凸透镜能够把所有的光聚焦在一点上，能够引燃物质，人也是如此。要知道能不能够燃烧，关键在于是不是把所有的时间、所有的经历、所有的能量、所有的资源都聚焦起来，让目标产生聚焦效应。一旦产生了聚焦效应，就能突破现有状态，就像水一样，烧不开的水不是开水，而有时候往往差一度就能沸腾起来，在这些关键时刻聚焦能量就非常重要。人亦如此，从优秀到卓越，就差那么一点点，而目标就可以使一个人更加地聚焦，最终达成个人所渴望的成就。

所以英国谚语说：“对于一艘盲目航行的船来说，任何方向的风都是逆风。对于没有志向的人来说，任何机遇都不是机遇。”只有当拥有志向、有一个明确的目标的时候，才会成为生活中的有心人、竞技场上的能人。

这就是志向和目标对一个人成长和成就的价值。所以，梦想绝不能戒，必须得多谈！

6.我可等不起，我立即要回报

这两年经济环境不好，尤其是建筑行业，我有几个行业内的朋友生意也受到影响，业务很难做，现金流一度出现危机，他们也很着急，我说要不你们换别的行业？

免费电子书百度搜索【雅书】Yabook.ORG

他们总是很淡定地说：不急，我有信心等。

我于是又想到那个在潘家园做古董生意的富人兄弟，这两年连讨饭的都知道古董文玩都便宜卖了。我问他是不是也这样撑不住的时候，他含蓄地笑着说：慢慢来，要撑住。

我突然就领悟到，原来富人都这么淡定，他们愿意等，等得起，即使输了，也愿赌服输。他们总是说，若是做什么事都耗不起，撑不住，一遇困难就脱逃，那永远不会有好运。

相比起来，穷人则毛躁得很，他们干什么都急于求成，天天做着天上掉馅饼的美梦，做什么事都有潜台词：我可等不起，我要立即求回报，立竿见影。

人不成熟的第一个特征，就是立即要回报。

急于求成是心智不成熟的典型特征。很多人在做任何事情的时候，刚刚付出一点点，马上就要得到回报（学钢琴、学英语等等，刚开始就觉得难，发现不行，立即就要放弃）。很多人做生意，开始没有什么成绩，就想着要放弃，有的人一个月放弃，有的人三个月放弃，有的人半年放弃，有的人一年放弃。这些人不懂得只有春天播种，秋天才会收获。在生活中你想获得什么，你就得先付出什么。你想获得时间，你就得先付出时间；你想获得金钱，你得先付出金钱；你想得到爱好，你得先牺牲爱好；你想

和家人有更多的时间在一起，你先得和家人少在一起。

但是，有一点是明确的：你在这个项目中的付出，将会得到加倍的回报。就像一粒种子，你把它种下去以后，然后浇水，施肥，锄草，杀虫。最后你收获的是不是几十倍、上百倍的回报？

假如把放弃变成一种习惯，这一习惯将导致无数次失败。

因为没有眼光，急于求成，穷人会葬送很多发财的机会。因为他们看不到未来，不会往远处看，所以无论今天你把什么机会放到他的面前，他都会不听指挥，习惯性说“不”。

所以这是穷人一个非常典型的心态，他会说：我可看不了那么远。

等不起的人，不仅看不到远处，也看不到深处，他们往往都很肤浅，就是你把现成的生意交给他们，他们也会玩黄。

几年前，我的朋友从某艺术区租了间商铺，开了茶馆。那时候那个艺术区根本就不成规模，没有任何商业氛围。朋友看中了那块地理位置，愿意无中生有，慢慢经营。她把全部的积蓄投入其中，艰难经营。第一年赔第二年赔第三年还赔，朋友都快撑不下去了。第四年的时候总算是收支持平了。到第五年的时候开始盈利了。到第六年的时候开始发大财了。就是这一年，房东眼红了，他把房子收回去，打算自己经营。他觉得别人行他也行，他觉得开茶馆很简单。

可是，当他真正接手自己经营时，才知道事情并没有这么容易，客户寥寥，无人问津。

到现在，他十几间商铺只有一间出租出去，其他全部闲置。虽然不能说他是穷人，但确实不是财商很高的人，这些资产，就凭这样坐吃山空不善经营，肯定撑不过几年就成穷光蛋了。

因为看不到远处，更看不到深处，所以他们只盯眼前，贪图一夜暴富。等到最后，只剩满眼的荒芜。

为什么越穷越容易上当？因为他们渴望一夜暴富

既然等不起，那只剩下做梦一夜暴富了。一夜暴富的表现在于，他们整天游手好闲，梦想着哪一天突然就中了1000万的彩票，或是一不小心得知自己原来是流落民间的富家子弟，从此过上奢华的生活。你跟他谈任何的生意，他的第一个问题就是“挣不挣钱”，你说“挣钱”，他马上就问第二个问题“容易不容易”，你说“容易”，这时他跟着就问第三个问题“快不快”，你说“快”！这时他就说“好，我做！”呵呵，你看，他就是这么的幼稚！

大家想一想，在这个世界上有没有一种“又挣钱，又容易，又快的”生意？恐怕只有骗子行当了，金融、投资和传销骗子往往打这种牌，“今天你借我30万，年底我还你60万！”“你投入16000加入我们，看看在你身上会发生什么奇迹！”你钱掏出来了，他们圈钱完毕，溜之大吉。

在这里要提醒各位，千万彩票的中奖几率甚至比你被陨石砸中的几率都要小，而“民间遗珠”的机会那简直就只存在于琼瑶式的小说中，各种需要加盟费的直销行当你进去了也多数是“炮灰”。

所以，天下没有白吃的午餐，没有人能轻轻松松获得成功。一定要明白还是“踏踏实实做人，勤勤恳恳做事”来得现实，一定要懂得先付出！勤浇灌，安心等待。

其实为梦想付出，是一件非常幸福的事。试想一下，一个人若是从来没有为梦想付出过受伤过，那他的一生太没分量了！

7.整天折腾个啥劲啊，那太辛苦了

她是我早年带出来的一个高中没毕业的农村女孩子，可这些年，她啥都比我强，找的老公又有责任感，又能成全她，又宠她，又有钱，又帅，基本上她想干啥老公都支持她。想在哪儿买房老公就掏钱。事业上呢，从开格子铺到开超市到开私人会所，干一行旺一行。虽然我嘴上不说，但心里总是有点不服，纳闷她怎么这么好命。直到今年上半年，她把天津的房子卖了，在北京买了一套，装修刚完，转手高价卖出，又在济南买了两套别墅，一套居住，一套开高端会所，我方才明白，原来富贵人生是折腾出来的。

再回想这些年，这姑娘一直特爱折腾，连找男朋友都是，她会边谈边衡量，发现不满意或者不合适马上就好聚好散。我呢，谈一个那就是一个，即便觉得不合适不满意，也懒得换了，我的口头语就是“懒得折腾懒得烦”。于是我的生活就这样将就下来，无法到达一个崭新的高度。而她呢，从不怕麻烦，从不怕折腾，结果是越折腾越好。

再想想光耀全球的那些成功男女，不都是爱折腾的主嘛。

在女人这半边天里，刘晓庆同学算是能折腾的了。

说起刘晓庆，无数的人又要开始巴拉巴拉说：她不服老，她整容拉皮，她“跑龙套”做老板，偷税漏税，蹲监狱，出书撰写人生，她的恋爱史，就像她主演的话剧《金大班的最后一夜》，不管他人怎么说，只要是刘晓庆做主角几乎场场爆满。

这个女人，没少折腾，也没停止折腾，但越折腾越有故事越有料，越有人气，越成功。

再看看男人帮里，那些动一动就让全世界晃动的哥们，可不

都是特能折腾的主？

多年前，有个叫李勇的打工男人写过一篇回忆录，内容并不惊奇，但因为和亿万富翁潘石屹有关，并且揭示了“富人之所以为富人，穷人之所以为穷人”的秘密，对求财的我们来说，很有启示意义。所以很有重温的必要。

李勇和潘石屹是老同事，二十多年前，他们起点相同，都在深圳的南头边关挑砖，是一对共患难的“苦友”。然而，如今的李勇仍然辗转各地打工，而潘石屹早已成为SOHO中国董事长！

差距是如何拉开的？因为折腾。

慢慢看吧，当是看了一套励志慢动作。

01搬砖岁月

1987年2月，21岁的四川小伙李勇到广州打工，可一直没有找到正式的工作。7月底的一天，他到深圳南头边关检查站碰运气，却没有边防证过关。

他在南头关口徘徊时，一个与他年龄相仿的人拉着他找了个“蛇头”，各交了50元后，从铁丝网下面的一个洞爬了过去。

李勇细问之下才知道，这个大他三岁的人叫潘石屹，是甘肃人，居然是从河北廊坊石油部管道局经济改革研究室辞职来闯深圳的！

两人越聊越投缘，很快就以兄弟相称。

一个多星期后，两人只剩下5元钱，仍没找到工作，只得到另一家工地挑砖，每天10元，晚上加班每小时1元。

一个月后，两人领到了350元工资，潘石屹决定离开。李勇

恋恋不舍：“一年可以存好几千元呢！”潘石屹劝他：“老弟，只要我们找到更好的机会，不要说几千元，就是几万元，也不值一提！”李勇这才决定跟潘石屹走。

02推销电话机的纸条

1987年11月，两人应聘为深圳市福田区正泰贸易公司的业务员。公司主要销售电话机，底薪200元，按业绩提成。

渐渐地，两人打开了局面，月收入涨到500多元，潘石屹还因为点子多，被提拔为业务经理。

李勇至今记得，海南建省的消息传来时，潘石屹拿着报纸，满脸激动：“我们一起闯海南吧！”

李勇大吃一惊：“潘哥，去海南人生地不熟的，每月能挣五六百元钱吗？”潘石屹却说：“你放心吧，海南刚刚建省，机会多的是。我们去，一定不会错！”

1988年5月底，两人各自带着1000多元的积蓄到了海口。

03毛遂自荐当厂长

然而，相比深圳，在经济极其落后、人满为患的海口，想找一份工作绝非易事。

三个月过去，两人已经身无分文，只好找到海口市东英镇的一家砖厂干苦力。

20多天后，潘石屹扛不住了。他径直找到王老板，提出如果自己当厂长，工地混乱和效率低下的问题全都可以解决。

李勇觉得潘石屹胆子太大，潘石屹说：“他如果答应，我觉得我能管好；不答应，我也不会亏什么。但不试试，怎么知道

呢？”

第二天，王老板答应了。

潘石屹立刻开始改革：花几百元钱买来水管，引水到砖厂和泥；又买来了小型发电机，方便夜间照明和加班……

一年后，厂长潘石屹的薪水从500元涨到1000多元，而李勇也被他提拔为组长，每月也有300多元收入。

04砖厂倒闭分道扬镳

1989年10月，王老板把经营重点转到房地产，准备转让砖厂。

潘石屹马上找李勇商量：“老弟，我们把砖厂承包下来，干不干？”

李勇担心欠债，又不好意思拒绝，便不肯投钱，只说“赚得多你就多给我点工资；亏了，算我白干”。

潘石屹以每月8000元承包砖厂。赚了一笔，又赔光了。

这次打击之后，李勇痛下决心：明明知道潘石屹过不了安稳日子，自己为什么要跟着他这样瞎折腾啊？

1990年8月25日，潘石屹与相处三年的李勇在倒闭的砖厂分手，消失在人海茫茫的海口街头。

05在“潘哥”的工地上打工

与潘石屹分别后，李勇又去海口的一家建筑工地上打工，每月200多元。1993年5月，李勇在街上碰到了潘石屹。

这时，全国皆知“要挣钱，到海南；要发财，炒楼花”，潘石

屹已和王功权、易小迪、刘军、王启富等人贷款500万元，以2000元1平方米的价格买了8栋别墅，准备高价转手卖掉赚钱。

李勇十分担心：“潘哥，500万哪！万一亏了，一辈子就完了……”潘石屹却笑道：“老弟，你不必为我担心。我即使失败，也是轰轰烈烈地失败……”

这一次冒险，潘石屹赚到了他的第一桶金：300万到手。

当年底，潘石屹嗅到海南房地产泡沫即将破灭的信号，万通公司由此转战北京，1995年他和海归妻子张欣创立SOHO，事业越做越大……

而李勇在海南打了两年工后，回到老家结婚生子，此后四处打工，养家糊口……

后来接受采访时，李勇感慨地说：“以前，我以为潘石屹的成功很偶然，可现在不这样认为了。因为每次在生活的岔道口，我只图安稳，满足于第二天明白自己干什么工作，害怕失去现有的一切。当初，我还觉得潘石屹每次都是瞎折腾，其实他每次再折腾时，都有了更高的起点，终于折腾成了拥有几百亿的富翁！这就是我跟他的区别呀！”

李勇的反思的确有道理，他之所以没有成功，是因为贪图安逸，只要能吃着馒头，就不会再奢求蛋糕。而潘石屹的成功，与他“能折腾”息息相关。只有敢于折腾，永远不满足现状，才能赢得机会，才能不断占据更高的人生新起点，获得新的成功。

所以，人与人的落差，就在于能不能折腾。

如果你不想折腾，像我这样安贫乐道，有自己的盈利模式和生活方式，拥有和超级富豪谈笑风生脸不红心不跳的定力，也可以。就怕你既懒得折腾，还不安于当下，看着别人比你还有钱还愤愤不平。

8.我的时间不值钱，钱才值钱

当你明明有了明确的工作安排，却被朋友拉住多聊两句，或者多坐一会儿，或者更改计划，你会怎么办？

我会更改计划，我感情用事，及时行乐；我快乐至上，我会多坐一会儿，多聊一会儿，也就是坊间所说的“再唠十块钱的”；我还会放下原本制定好的工作计划，往后拖。也正因为这样，我不是富人。

因为富人绝对不会这么干，我那些富人朋友，无论他们多么喜欢我，多么想和我聊天、喝茶、吃饭，除非他们提前和我约好，或者没有什么事情要做，否则，是绝对不会更改行程的。有时候我们正欢聚，若是接到和工作有关的重要电话，他们会先干一杯真诚地道歉而去。反正关系瓷实，我们也知道他们身在商场情非得已，都能包容。也就是说，有时候为了“钱”途，友情会让路。

这是穷人和富人时间观念的差异。穷人总觉得快乐最重要，自由点好。而富人要的是终极成功和财务自由。

真的，我觉得穷人最不争气的地方就是他们时间观念差。

穷人时间思维的两大致命弊端

在时间管理上，穷人两大弊病，一是爱浪费时间，二是在时间问题上没有成本意识。

穷人嘴巴特碎，特爱上网聊天，特爱吐槽，特爱抱怨，一是穷人时间多，二是穷人的嘴天生就不能闲着。富人天天忙着做能为自己带来收益和成效的事，他们务实，即使是上网，他们也是上网获知信息、找投资机会或者学习，把网络便利运用到自己的

生意中来。即使他们遭遇失意或者对生活不满，他们也不穷叨叨，因为他们讲究荣辱不惊、温柔敦厚，那叫涵养。他们信奉有涵养才能树大根深。而穷人就顾不了那么多，成天受着别人的白眼，浑身沾满了鸡毛蒜皮，多少窝囊气啊，说说都不行？聊天有理！所以他们爱网聊，闲逛，他们只顾着过嘴瘾，情绪上娇惯自己，却不知已把自己叨叨成了穷人。

穷人的时间思维还有致命的一点弊病就是他们没有成本观念，他们的时间不值钱，若是让他们在时间和金钱之间做选择，他们毫不犹豫舍时间抓金钱。在生活中有许多属于“一分钱智慧几小时愚蠢”的事例，如为省一元钱而排半小时队、为省两毛钱而步行三站地等等，这就是典型的穷人思维，其实都是极不划算的。而富人习惯于在金钱和时间上核算成本。经济学非常讲究成本，对待时间，就要像对待经营一样，时刻要有一个“成本”的观念，要算好账。富人有时候会花钱买时间。在国外，给小费有时是为了赢得时间。没有急事要务的时候他们就把时间花在休闲上，有急事的时候就投入到工作上。总之，他们的时间都花费在对他们生命和生活有意义的事情上。而穷人的时间都浪费在对自己有害无益的事情上。

用好时间这个天然资本的八项注意

时间就是命运之神给我们的天然资本。命运之神是公平的，他给每个人的时间都是公平的，他给每个人的时间都不多不少；但成功女神却是挑剔的，她只让那些能把24小时变成48小时的人接近她。只要你愿意，你完全可以把24小时变成48小时。下面就是她的助手——时间使者透露出来的成功秘笈：

（1）直奔主题：聪明人要远离琐碎，保持焦点

由于我们一次只能踏上一条船，“船”的选择便显得格外重要。为此，经济学家告诉我们，要保持焦点：一次只做一件事情，一个时期只有一个重点。不能过于散漫，漫无边际，由着思绪乱发挥。

（2）80/20原则

要把精力集中在最出成绩的地方，所谓“好钢用在刀刃上”。只要你细心地总结一下，你就会发现：你得到的80%的帮助来自于你20%的朋友，与此同时，你投入的80%的精力却只得到20%的收益。我们常常是把大多数时间和精力花在并不很重要的地方。一位年轻的推销员销售油漆时，头一个月仅挣了160美元。他仔细分析了他的销售图表，发现他的80%收益来源于20%的客户，但是他却对所有的客户花费了同样的时间。于是，他要求把他最不活跃的36个客户重新分派给其他销售员，而他则把精力集中到最有希望的客户上。不久，他一个月赚了1000美元。他从未放弃这一原则并最终成为这家公司的主席。

（3）现在就做

当一位企业巨子被问到“成功的秘诀”时，他只说了四个字：“现在就做。”拖延或推迟开始是大量时间被浪费的主要原因。许多人习惯于“等候情绪”，也就是花费很多时间以“进入状态”，却不知状态是干出来的而非等出来的。记住，栽一棵树的最好的时间是20年前，第二好的时间是现在。

（4）“不得不走”

不要被无聊的人缠住，也不要在不必要的地方逗留太久。在现实生活中，一个人只有学会说“不”，他才会得到真正的自由。成功的人大多是有个性的人，他们敢作敢为，敢于说“不”。他们的心里有一个闹钟，当“不得不走”时，它就会及时地响起。他们懂得限制时间，不仅是对自己，也是对别人。脱口秀明星拉瑞·金说：“我发现在生命中得到的愈多，不论是职业上或金钱上，你就可以挑选得愈挑剔，我现在已经没有非去不可的午餐了。”

（5）避免争论

稍微留意一下你就会发现，那些愤青特别爱争论，他们会为了鸡毛蒜皮的事情和别人争得面红耳赤。这些无谓的争论，不仅会影响情绪和人际关系，而且还会浪费大量时间，到头来往往解决不了什么问题。说的越多，做的越少，聪明人在别人喋喋不休或面红耳赤时常常已走出了很远的距离。有经济头脑的人，不仅与人为善，而且总是尽可能地配合别人，比如开会守时、自觉遵守社会秩序。因为他深知，你耽误了别人的时间，别人就有理由耽误你的时间，一个人的不自觉会导致很多人的不自觉，“榜样的力量是无穷的”。

（6）不钻牛角尖

不要固执于解决不了的问题，可以把问题记下来，让潜意识和时间去解决它们。这就有点像踢足球，左路打不开，就试试右路，总之，尽量不要“钻牛角尖”。切记，你放不开的事情会吃掉你越来越多的时间，直到你放开它为止。

（7）巧用工具

要尽量通过电话来进行交流，沟通情况，交换信息。打电话前要有所准备，通话时要直奔主题，不要在电话里说无关紧要的废话或传达无关主题的信息与感受。要善于利用现代办公设备为自己服务。许多事务和表格都可以借助电脑，提前予以格式化，用时则只需几分钟就可输出。一封节日贺信可用电子邮件同时发给许多人。

（8）集腋成裘

生活中有许多零碎的时间很不为人注意，其实这些时间虽短，但可以充分利用起来做一些事情。比如等车的时间可以用来思考下一步的工作，翻翻报纸乃至记几个单词。成功不是摸大奖，它需要日积月累的努力，需要心平气和的等待。

第三章 自我认知上的穷人思维，让贫穷在你家“世袭”

1.我天生就这个命

《新上海滩》的其中一段情节让人记忆深刻。丁力刚出道时，冯敬尧问他：“穷人最缺什么？”丁力：“钱，有钱可以买豪宅，可以买大轮船游黄浦江。”冯敬尧说：“是野心。穷人最缺的就是改变命运成为人上人的野心，老天安排你是个穷人，如果你认命，你就会穷一辈子。”

我曾经听过很多人抱怨过自己日子过得太穷，于是我好心地劝他们做点什么。每次他们都特别欠揍地搪塞：我就这个命，我家祖坟上没这根苗。

于是他们天天一边哀叹着“有钱就任性，没钱就认命”，一边被仇富心理折磨得红了眼睛。

既然你认命，那就该领受命运赐予的穷，又何必眼馋富人，满腹抱怨？

认命将使得贫穷在你家“世袭”下来

你可以信命，但不要认命。只要不认命，一切皆有可能。一旦认命，那就失去了改变命运的机会。或许自己是个穷二代，若是认命的话，自己的孩子也是穷二代，这种恶性循环下去，世代代为穷人，是你所不情愿的吧。

首先，若是一旦认命，就失去了获取财富的根本动力。穷人和富人之间的区别，最根本的一个原因就在于对财富的野心和欲

望。人一旦认命那就意味着失去了追逐财富的野心和欲望，更谈不上主动积极的致富行动了。在这样的情况下，想要改变贫穷的命运基本上是一件不可能的事情，即使天上掉下个馅饼，也未必能在第一时间咬到。即使再好的发财机会来到身边，也不太可能去发现、去把握、去实现财富梦想。有些穷人之所以会穷一辈子，就在于他们很早就认命了，放弃了梦想，放弃了行动，悲催一生。

其次，若是认命，那么不仅自己穷，而且会将贫穷思维传给下一代，导致下一代贫穷的概率大增。一个拼搏的穷二代，即使不一定能够发财致富，起码能给自己的后代打下一个稍微好一点的经济基础。而且，父辈的努力，是对后代有影响的。有些人自己认命了，那么就会将这种消极的思想传导和影响到自己的下一代，让自己的下一代继续接过自己的贫穷棒。若是这种思维代代相传，那就意味着会一代代穷下去。不管现在的条件多差，也不要放弃，千万不要成为穷二代的思想的传承者。

最后，之所以不认命，是因为通过努力可以改变财富命运。有些穷人总是感叹时运不济，或总是抱怨社会不公，确实，这些因素都存在，但是社会上照样存在各种各样通过自己的努力崛起的财富新秀。虽然社会财富资源的分配确实不公平，穷人翻身的概率不是很高，难度也有些大，但是上升的渠道并没有封死，只要稍微有点头脑，配合自己的勤劳主动，小富的目标是一定可以实现的，大富的理想是很可能实现的。

很多人之所以贫穷，最根本的原因不是笨，而是懒。行为懒，思想懒，懒得努力，又不承认自己懒，又无法接受自己比别人穷的现实，所以说自己命不好。不承认别人比自己优秀、比自己努力、比自己强，所以说别人命好。别人是一醉解千愁，他们是一“命”解千愁，拿命运为自己的懒惰开脱。

十年前你是谁，一年前你是谁，甚至昨天你是谁，都不重要。

重要的是，今天你是谁？

你是个认命的倒霉家伙吗？测一测就知道了。

你觉得下面几种水果加冰淇淋，哪种最好吃？

西瓜——答案D

樱桃——答案A

哈密瓜——答案E

草莓——答案C

蓝莓——答案B

A、啥都不想

非富即贵的人都说人这一辈子不能活在钱里，但对于普通人来说，没钱你根本就活不下去。对于也想任性的你来说，当下最要紧的，是不要去做一些任性的事情，但是也不能去随便认命。最好是什么都不想，一门心思地做好手上的活儿。最后，老天不会亏待你的，因为你一定会有所收获，并且找到自己奋斗的方向。到时候，你再考虑要任性还是认命这一问题。

B、认命

有时候认命也不是什么不好的事情，关键看认的是什麼。因为很多时候，平凡的人，只有坚持才能看到一丝光亮。你当然也做着甲的工作，想着丁的待遇，可是如果你不认命地把甲的工作做好，你这辈子是不可能更好待遇的。所谓的认命，不是认宿命，而是认清现实，踏实地工作，努力地赚钱，最后还是有可能改变你的命运的。

C、不认命

大概很多人都觉得你不行、做不出什么成绩吧，但是如果你相信他们眼中的你的命运，认同了这一命运，你的人生就真的完了。对于你这种比较容易受别人影响的人来说，你还真的是不能随便就去认命。不管你有钱没钱，哪怕欠了钱，你也不能去认命。你要相信自己能行，相信自己会成功。给自己勇气，朝着目标努力奋斗，你一定会让人刮目相看的。

D、“任性”

不管你有钱没钱，你都是可以“任性”的。这里的任性，并不是恣意妄为，完全不顾其他人，不顾一些规则。对你来说，你比较喜欢自由自在的生活，喜欢按自己的意愿去生活。但是你的任性，并不是真的完全由着性子来，只是在一定的限度内的任性，或者说是能在一定限度内能够做自己想做的事情。

E、反正不认命

注意了，对你来说，没钱的你，只要不是认命，其他的随便你怎么做。没钱认命从另一个角度来看是要看清自己既然没钱就要努力拼搏奋斗；而认命，即觉得自己就是这个穷命了，爱啥样啥样了。因为你还是要做命运的主宰，而不是由命运来操纵你的人生，所以不管有钱没钱，你只要不任着命运操纵人生，你都可以过得很好。

2.我吃得起苦，却享不起那福

在穷人帮里，有这么一类“滥竽充数”的人，他们明明有实力过体面富庶的生活，可是他们偏不，外人总笑话他们有福不享，他们自嘲说“我享不起那福”。这些人不是享不起福，而是贫穷成了他们的生活方式。

他们是真不差钱，但你给他钱他也富不起来，他的主要问题是陷到一种穷活法里去了。

这话穷人肯定不爱听——我们穷就够倒霉的了，还说这是一种生活方式，这不是拿穷人寻开心又是什么。我本人过过苦日子，到现在也不富裕，按说该有一个穷人的立场，但我总觉得这话是有道理的。因为我确实确实看到很多人是这样活着的。

远的不说，就说我的父亲母亲，多少年了，从煤气罐到天然气，家里条件不差，可是他们还是在平房小院里用自制的土灶台生火烧开水。不环保，很虐：冬天还好，夏天的时候，我的父亲被烟熏得眼睛流泪，咳嗽，汗流浹背。我被这种事情噎得彻夜难眠，我知道他们早就陷入贫穷这种生活方式中去了。每次我说他们，他们尤其是我的母亲总回答：我们享不起这福。

哪里是享不起！分明是拒绝享！

我用了很多年耗费很多心力才把他们矫正过来。所以我对这种生活方式深恶痛绝。

我现在住在六楼，一楼住了一位退休的大师傅，所以有机会对贫穷这种生活方式观察，算是贫穷生活方式之第二季吧：

这位老先生七十多岁了，年轻时肯定受过穷，老了以后，这种生活又在他身上复苏了。每天早上五点，他准要起来把全小区

的垃圾箱搜个遍，把所有的烂纸捡到他门前。这地方变成了一片垃圾场，飞舞着大量的苍蝇。住在垃圾场里，可算是个标准穷光蛋，而且很不舒服。

但这位师傅哪里都不想去，成天依恋着这堆垃圾，拨拉拨拉东，拨拉拨拉西，看样子还真舍不得把这些破烂卖出去。我的屋里气味很坏，但还不全是因为这些垃圾。老师傅还在门前种了些韭菜，把全家人的尿攒起来，经过发酵浇在地里。每回他浇过了韭菜，我都要嘴巴上起火泡。

这位老先生捡了一大堆废纸板，不停地往纸板里浇水——纸板吸了水会压秤。但据我所见，这些纸板有一部分很快就变成了霉菌……

我觉得这位师傅没穷到非捡垃圾不可的地步，劝他别捡了，但他就是不听。现在我也不劝了。不但如此，我都攒了垃圾送给他——以前我没这种毛病。

我知道旧社会穷人吃糠咽菜，现在这世界上还有不少人吃不上饭、穿不上衣服。没人喜欢挨饿受冻——谁能说饥饿是生活方式呢？但这只是贫穷的一面，另一面则是，贫穷的生活也有丰富的细节，令人“神往”。

就拿我这位邻居来说，这些细节是我们院里的五六十座垃圾箱。他去访问之前，垃圾都在箱里，去过之后，垃圾就全到了外面，别人对此很是讨厌，常有人来门前说他，他答之以暧昧的傻笑。

另外，他搜集的纸板不全是从垃圾箱里捡来的，有些是别人放在楼道里的纸箱，人家还要呢，也被他弄了来。比如我装修的时候，原本打算用来做榻榻米的木板我临时更改主意，不做了，打算把木板退货，只是在楼道放了一刻钟的工夫，就被他收了。

其实他有钱，但他喜欢捡烂纸，因为这种生活比不捡垃圾丰

富多彩——罗素先生曾说，参差多态乃是幸福的本源，也不知是不是这个意思。回收废旧物资是项利国利民的事业，但这么拨拉着捡恐怕是不对的。捡回来还要往里加水，这肯定是种欺诈行为。

如果说贫穷是种生活方式，捡垃圾只是这种方式的契机。

生活方式像一个曲折漫长的故事，或者像一座使人迷失的迷宫。

很不幸的是，任何一种负面的生活都能产生很多乱七八糟的细节，使它变得蛮有趣的。人就在这种趣味中沉沦下去，从根本上忘记了这种生活需要改进。

用文化人类学的观点来看，这些细节加在一起，就叫作“文化”。有人说，任何一种文化都是好的，都必须尊重。就我们谈的这个例子来说，我觉得这解释不对。

贫穷的确是种生活方式，这种生活方式还有很大的感召力。

我姑妈做菜一直很难吃，我非常难以理解做菜这种根本不算难的事情，她可以做到几十年都没有长进。后来我发现，她不是不会做，不是不会进步，而是小时候穷惯了，吃不出好坏。

通过我姑妈，我又想起在萧伯纳的《英国佬的另一个岛》里，有一位年轻人这么说他的穷父亲：“一辈子都在弄他的那片土、那只猪，结果自己也变成了一片土、一只猪。”

所以，我觉得总要想出些办法。应该让一个时代的悲哀仅限于那个时代，毕竟，进步和幸福才是人类进化的主旋律。

3.我觉得自己恐怕不行

穷人有个非常典型的口头语，那就是“不”。他们很喜欢对自己说“不”，自我否定。

今天你把什么机会放到他的面前，他都会说“不”。你把什么财路摆在他面前，他也不敢迈开步。就是今天你开饭店很成功，你把你开饭店的成功经验，发自内心地告诉你的亲朋好友，让他们也去开饭店，你能保证他们每个人都会开饭店吗？是不是照样有人不干！

所以这是穷人一个非常典型的心态，他会说：“你行，我可不行！”或者：“你行，我恐怕不行。”

自认为不行的人，就肯定不行。行也不行。

小姚学历不高，但工作能力备受领导赏识。她曾经有机会做自己向往的职位，做得很出色，甚至拿了大奖，但她最终放弃了这个职位，因为她觉得自己慢，能力不够，没有信心再做下去。后来遇上机构改革，她被领导推荐到新的单位，半年后升任经理，可是升职后她又想放弃了，还是同样的原因——觉得自己能力不够。

所以，对自己说“不”的人，等于自己把自己的出路堵死了，后路掐断了，财路断送了。

成败是由自我意识和自我评价决定的

一个人能否成功，不在于他有多少有利的条件，而在于他怎样看待和期待自己。你知道吗？事情往往会顺着你所想的方向去发展，你觉得你自己会是什么样子，那就会成什么样子。因为积极的心理暗示可以创造奇迹，消极的心理暗示能摧毁才子。

美国社会学家华特·雷克博士用自己的实验证实了上面的说法：

他从两所小学的六年级学生中，找出两组截然不同的学生作为研究对象。一组是表现不好，难以救药的；另一组是表现优良，能够上进的。第一组那些不被看好的孩子，在他们遇到困难时，不约而同地会预期自己一定有问题，觉得自己比别人低下，认定自己的家庭糟糕透顶等。而那些素行优良的孩子则相信自己在在学习上会成功，相信不会遇到什么麻烦。经过5年的追踪调查，结果显示正如原先所预期的情形：好孩子都能保持继续上进的记录；而那些品行不良的孩子则经常会出问题，其中还有人进过少年法庭。

以上的事实和研究结果证实：自我意识、自我评价本身确实能左右一个人的发展。一个人如果有了不利的自我意识，就会有不良的表现。一个人的心理暗示经常怎样，他就会真的变成那样。想要戒烟的人如果告诉自己“戒烟这么难，我肯定也戒不掉”，那他肯定戒不掉。凡事认为“我不行”、“我注定会失败”的人，他怎么可能会成功呢？

你越害怕，你越笨拙

催眠大师斯蒂芬·利根讲过一个故事。学习骑马的人在跨越障碍时是很危险的，因为常可以看到骑马的人急速来到高高的障碍前，马突然停住了，于是骑马的人就飞了出去，严重的甚至会丢了性命。有个教练在教别人骑马时说：当要跨越障碍时，让你的心先过去，马就会随着你的心跨过障碍。因为在障碍前被摔出去的人，看到高高的障碍，心中冒出的念头常常是“这么高，能过去吗”，于是马就会骤然停下。所以让自己的心先过去，马就会跟着过去。

这是个关于信心的故事，当你开始相信自己时，你所有的能力、资源都能够真正地起作用，所以问题的关键不在于你有没有能力，而在于你相不相信自己有能力。当能力的施展和害怕失败

的恐惧撞到一起，能力就很难得到最大的发挥，因此有句话叫做“外重而内拙”，就是你越害怕，内在就变得越笨拙。

让自己变得自信的小妙方

要想战胜恐惧，变得更加自信，下面的小方法可以试试。

·找个参照物

找个和自己基础类似甚至比你还不好的人，看看他们是怎样成功的。告诉自己，到达一个新高度并不是没有先例的。别人行，你也行。所以，成为崭新的自己是完全可能的。

·找到自己的优势

和比尔·盖茨比，我们都太穷。和姚明比，我们都太矮。和玛丽莲·梦露比，我们身材真的太差。和周润发比，我们又有些丑。我们总能发现有人有地方比我们好，那是不是我们就要否定自己？

别搞错了，他们都是名人，我们并不奢望达到那个地步，只是想有个正常的能力而已。我们也有我们的优势：和吃不上饭的孩子比，我们的物质生活很优越；和重病在床的人比，我们很健康；和在工地上挥汗的伯伯比，我们很舒适。

·历数自己的成功事件

已经取得的成绩会增强自信。勤于盘点自己生活中出彩的地方，这些事可能是生活中的芝麻小事，也可能是些了不起但一向被你忽略的大事。因为当一个人总觉得自己不行，或被害怕笼罩时，视角完全在黑暗的那边，给自己一些正向的鼓励，可以帮你觉察到原来还有光明。其实每个人都会有自己的所谓黑暗与光明，关键在于你更关注哪一边。

你还可以从小事做起，自己想做还没来得及做或者不太敢尝试的事，从低难度的做起，一点点驱逐恐惧，建立自信。最后，当你内心有类似“肯定又做不成”、“又得出错”这样的声音出现时，用积极的话语替代它们，比如“我可以”、“能做好”，积极的心理暗示可以帮你变得更加自信。

4.我可受不了那样的罪

我的朋友刚从法国回来，她说，在法国，温商独有的做人、做事方法逐渐将犹太人挤出了市场，天下第一的犹太商人惊呼：居然还有比我们更会做生意的人！

别人都在纳闷，对此，我一点都不感到奇怪，因为温州人太能吃苦了。

小时候在农村长大，每天早晨，当太阳晒红了屁股蛋我还在床上赖了再赖时，就听见村里有些吆喝修伞卖纽扣的卖货郎，操着一口南方口音。吃早饭的时候，邻居们聚在一起，就对这些修伞的议论纷纷，说他们简直傻掉了，修理一把雨伞才一角钱，一只纽扣才几厘钱，他们犯得着这么走南闯北起早贪黑没命吆喝吗？而且，在那些卖货郎中，还有年龄和我相仿的孩子，我特别可怜他们，总是追在他们后边，塞给他们一个西红柿或者一只桃子。那时候，我就知道他们会有出息，因为他们比我们能吃苦。

现在，温州人把犹太人都震住了，别说我们这些当年笑话人家的北方人了。谁笑到最后谁笑得最好。

虽然温商为何这么闪耀的原因有很多，但在温商精神中，吃苦耐劳却是头条：白手起家、坚韧不拔、不断进取、不断发展、不断提高，在逆境中能勤奋好学、刻苦顽强，不怕脏、不怕累，不达目的不罢休，龙门能跳、狗洞能钻，善于变通、能大能小、能屈能伸，敢于开拓，适应环境的能力很强。

吃得苦中苦、方为人上人。这是放之四海而皆准的成功铁律。

吃不起苦、意志力薄弱的人，致富的可能性基本为零，他们是烂泥扶不上墙的那种。

穷人不是没有机会，而是通不过考验

从前有个穷人很穷，一个富人见他可怜，起了善心，想帮他富起来。

富人先是送给他一头牛，嘱咐他好好地开荒，穷人满怀希望开始奋斗。谁知没过几天，牛要吃草，人要吃饭，穷日子比以前还过得艰难。这时穷人就想：一头牛吃我家三口人的口粮，不如把牛卖了，买几只羊，先杀一只吃，救救急，剩下的还可以生小羊，小羊长大了拿去卖，可以赚更多的钱。

穷人的计划如愿以偿。只是吃了一只羊之后，小羊迟迟没有生下来，日子又艰难了，忍不住又吃了一只羊。穷人想，这样下去不得了，不如把羊卖了买成鸡，鸡生蛋的速度要快些，鸡蛋立刻可以赚钱，日子立即可以好转。穷人的计划又如愿执行了。但日子并没有改变，等不到鸡生蛋，日子又艰难了，又忍不住杀鸡吃，终于杀得只剩最后一只鸡时，穷人的理想彻底破灭。

这个故事告诉我们什么？不是穷人命不好，不是穷人没人帮，不是穷人没资源，而是穷人太懒，吃不了苦头，好逸恶劳。有爬坡经验的人肯定都知道，上坡比下坡难。选择上升路线就像爬坡，肯定比自由落体要吃力，穷人受不了吃力，他们贪图轻省，轻省的当然是下坡路了，所以就打着滚儿下行，那就是一穷到底呗。这也就是那个穷人的路数：从牛吃成鸡，直到没东西可吃。

不少的穷人，不过是好吃懒做而已

在摆脱穷人身份之前，你必须熬过一段特别艰苦的日子。任何致富的创意，都像种下一棵发财树，发财树开花结果有一个过程，你要等。在等待的过程中，你还要投入体力精力财力和耐力，掏不起这些，必然半途而废，无法登上富贵的阶梯。

还有一点，没有白得的财富。你想要得到一些，必然要付出

一些，为财富腾地方。上帝不会把财富轻易地交到你手里，他要考验你，看你是否具备承载的能力和禀赋。穷人没有通过考验，他只想吃轻巧饭，不想承受压力，不想付出努力，不想挑战自己。所以他只能坐吃山空。

别觉得这是故事、别人的事，身边有大把的穷人，都是因为吃不得苦而受穷的。

我的哥们王小五就是这样的穷人。

他家境不错，刚毕业时爷爷把毕生财富赠予他，让他开公司。哥们在南三环租了办公室，半年不到就关门了。他想：我爷爷给我这些钱，够首付的了，我买套房子，可以不当租户，不看房东脸色了，也不用耗神管理员工并给他们发工资了，我一人吃饱全家不饿，随便找个工作万八千的，够月供的，那日子多滋润啊；不开公司我还可以有时间谈恋爱，找个女朋友，天天在爱河里游泳，多滋润啊。

于是王小五就把公司解散了，在亚运村找了工作，拿着开公司剩下的那点尾款，在西五环买了一套两居室，谈了女朋友，过起了自以为的好日子。

上班了，王小五也是吃不了苦，他最受不了老板让他加班，那时候BP机还是个新鲜玩意，老板要给他配备，他拒绝了，我问他为什么，他告诉我说：“本来上班就不自由了，再被老板配备个call机，不相当于狗脖子上拴个绳子吗！还不就是为了使唤我方便。”

于是，王小五过上了舒坦日子，过上有女朋友陪的、唯一的爱好是打游戏的好日子。这样的日子一过就是十年，结局呢？结局和本书第一节那个被女朋友抛弃的哥们如出一辙！

搞个历史假设，假如当时王小五创业的时候咬着牙挺过那一阵困难期，克服一下自己的好逸恶劳，现在的他真的不是我能想

象的。本世纪初期，是创业的黄金时期，他会英语，懂电脑，又有爷爷的资金支持，这些条件，可是一般人梦寐以求的啊。

其实，所有的穷人都有一个共性，他们想享受大富大贵却又不想付出努力。

所以他们活该一穷到底。

要想富，就别再担心自己吃不了苦，实际上，不逼自己一把，你焉能知道自己不行？潜力往往是逼出来的。别人能行你也能行，别人不行你也能行，要有这种气度，才能成大事。

5.像我这么清高的人，谈钱就俗了

还有些人是主动选择清贫的，这部分人以文人、艺术家居多。他们原本有致富的实力，却视金钱为粪土，唯恐钱多污染了自己的一身清高（Shu分享更多搜索'雅书'）。

真有必要吗？金钱和清高、文采真的冲突吗？

未必。

01

时光退回到N年以前，苏格拉底问克法洛斯：“在你看来，拥有很多很多的钱给你带来的最大好处是什么？”

克法洛斯说：“这个最大的好处，说出来未必有人相信。”

好处是什么呢？一言以蔽之：金钱可以让一个好人的品格更高贵。

克法洛斯已至暮年，对于因果报应开始感到不安。他对苏格拉底说：“一个人，问心无愧，美好希望就会与他同在，并安慰着他的暮年。”

而有钱，最爽的就是，他不用为生计做不得已的事情。

读《理想国》读到这一段，心里恍然间照进了一道光，仿如悟空拿到了金箍棒，白骨精吃到了唐僧肉。

再看看郭敬明，更是如醍醐灌顶。

02

很多人都抨击现在的小四（郭敬明）物质，还是喜欢他多年前写《夏至未至》的那样子。是啊，小四也想，他说：

我也想要永远都躺在学校的草地上晒太阳，我也想要永远喝着一块钱的西瓜冰而不会有任何的失落，我也想要永远穿着简单的衣服，听着简单的CD，过着简单的十七岁的生活。但是这是不可能的，因为我的生命里，再也不会拥有另外一个十七岁了。

是啊，我们都会长大，郭敬明也一样。长大就意味着责任和担当。而金钱，无疑是尽责与担当的一种手段。

“小时候，在银行工作的妈妈，因为多数给客户一百元，而被罚了赔偿，并且额外扣了一百块工资。在那个我妈妈月工资只有一百二十块的年代，妈妈流了两个晚上的眼泪。

在我大概七岁的时候，爸爸买了他人生里第一件有牌子的衬衣。花了不小的一笔钱，但是爸爸笑得很开心，他站在镜子面前，转来转去地看着镜子里气宇轩昂的自己。

这些都是和钱有关系的，钱带来的开心，和伤心。”

从这些肺腑之言，我触摸到郭敬明内心的无奈和苦涩，我特别能理解，外人是很虚伪的看客，他们羡人有笑人无，一方面口口声声渴望你文艺清纯的样子，一旦你真清纯了，他们又立马嘲笑你没本事。

所以，我想请问这些对他不满的读者，你还是以前的你吗？

其实你想回到以前的你吗？你想。同样的道理，郭敬明也想。只不过你回不去了，他也回不去了，这个社会有一个词叫做身不由己。

现在，我不会再像以前那样整天为别人免费写材料做策划了，我也会把一分钱当做钱了，我会开口给自己的劳动定价了。

有人说我变了，可我觉得自己三观更正了。

是的，在这个物欲横流的世界，我当然也爱钱。理由很多，诸如，有了钱我可以把父母照顾得更好一点啊；我可以不为了生计接自己没感觉的稿子啊；或者在我灵感枯竭的时候我可以随心所欲地去旅行啊；孩子想读好学校，我用钱买个学区房都行啊。

对于我，有钱并不影响清高，反而意味着更高水准的清高，意味着选择的自由，把自己做成自己喜欢的那样子，把日子过成自己想要的那样子。

03

没钱，就没有选择。有时候，我渴望金钱，是因为我希望我的人生能多一点选择权，而不是被现实的困顿裹挟着，每一步都走得那么违心。

人生，很像一张答卷，每个人拿到的试卷完全不一样：问题雷同，选项多变。

你手里的筹码越多，你看到的选项也越多。如果很不幸，你手里一无所有，相信我，当你一厢情愿选择心仪的答案时，会有一个后台系统提醒你：对不起，您的系统里查无此项。

《欢乐颂》中的曲筱绡为什么那么潇洒，因为她的人生根本就是个高配，她不用被钱逼迫着去做自己不喜欢的东西。

樊胜美的低配人生，就凄惨很多了。一件红色大牌裙子，就让她轻易地夜不归宿了。她是羡慕虚荣，因为她没得选择，家里一屁股的烂债，追着她去堕落，全在呐喊：钱啊，都是钱啊。

不然怎样，看着哥哥被人砍，母亲被人刷？别管那个家怎么千疮百孔，毕竟她爱着。

我甚至有点不敢想象，如果奇点不借给她钱，会怎样？

她愿意做那个被曲筱绡奚落的“捞女”吗？才怪。谁不想干干净净，清清白白，没那个福气罢了。

以前，大家都说，有钱会让人变坏。错了，没钱才会让人变坏，有了钱才可以做个好人。还有多少人像樊胜美一样因为没钱，而屈服于规则，委身于污垢，从违心变得无心？

04

我觉得钱一点都不脏。恰恰相反，钱有时候会成为生命温暖的底色，让我们不会变得越来越脏。

当然这不意味着有钱就一定好人。我想说的是，钱会让你的人生多一些选择。

《致我们终将逝去的青春》里，陈孝正说：“我的人生是一栋只能建造一次的楼房，我必须让它精确无比，不能有一厘米的差池。”

陈孝正人生的地基，是金钱，他的地基太薄弱，没有失误的机会。为了人生可以安稳一点，他丢掉了最珍贵的东西。如果，他的钱再多一点，地基再好一点，很多信念与美好便不会坍塌。

这是陈孝正的无奈，其实，也是很多人的无奈。为钱而低头的无奈，藏在高楼大厦的缝隙里，躲在车水马龙的喧嚣中，踩在女人的高跟鞋下，如烟雾一样缭绕在男人的指间。

柴静说：当下的社会，坏人做坏事不可怕，可怕的是好人不得不做坏事。

我喜欢拼命去赚钱，因为我想积攒那么点做好事的资本，想让自己的人生少点身不由己。

钱，可以让我少弯一次腰，多流连一处美景。

像咱这么清高的人，才该有钱呢！

6.我要通过勤劳致富

很多穷人是被祖宗害了，因为从他们会打酱油开始，长辈们就教育他们要勤劳致富。

致富当然需要能吃苦，要勤劳，但光有勤劳不能致富。

有这样一个故事。

在意大利的一个村庄，十分缺水，德高望重的老村长为了解决村民的饮水问题，决定抽选两个人来做水的生意。年轻的彼得和艾伦很荣幸地拿到了这个项目。

签约后，彼得立刻采取了行动，他从集市上买来了自行车和水桶，每天大清早开始，他就从邻近的村庄不停地搬水，运水，然后销售给村民。工作虽然辛苦，但一天算下来，也确实收入不菲，就这样日复一日、年复一年不停地搬水，运水，卖水，卖水，搬水，运水，工作虽然辛苦，但也确实赚到了不少钱。

艾伦呢？彼得发现艾伦十分奇怪，他和自己一同拿下卖水的订单后，却没有像自己一样搬水，运水，卖水。艾伦做了哪些事呢？如下：第一，艾伦从城里学习了一套全新的赚钱模式；第二，他写了一份商业计划书，决定凑一笔钱，找了几个股东，来创办一家自来水的公司；第三，艾伦聘请了一个总经理，拨款给总经理，要求总经理聘请一个施工队，从地底下挖了一个庞大的水管，接到隔壁村庄——他认为只要水管修成了，隔壁村庄的水就会从地底下流回本村庄，于是他不用搬水，就可以每天收水费，做这个水的生意。

所以彼得嘲笑艾伦，他认为艾伦有神经病。我搬水虽然这么辛苦，可是每天都赚到这么多钱。你不但没赚钱，同时还在投资钱，修什么水管，好高骛远，天方夜谭，做白日梦.....

一年以后，艾伦终于把水管修成了，在自来水公司开业大典上，他当着全村的村民宣布：各位，我艾伦的自来水公司今天宣布正式成立了，所有村民请你们明天开始买我的水，第一，我的水比我的竞争对手的水还要清洁、干净、没有污染，因为是地底下水管运送，不像我的竞争对手，人工搬运，一路上风吹雨打，日晒雨淋，风沙很大；第二，我的自来水，因为是地底下运送，所以一天二十四小时可以不间断供应，你只要按时交水费，在你家门前接个水龙头，任何时候你想要水，哪怕三更半夜，你只要打开水龙头，就能接到你想要的水，干净，清洁，节省时间，不像我的竞争对手人工搬水，一天只能工作八个小时，所以晚上你们没有水喝，只能存水，有时候如果他不能出来搬水了，你们就没有水喝了；第三，二十四小时不间断供应的同时，我自来水价格比我的竞争对手还要便宜一半。

百分之七八十的村民听了都很开心，哇，太棒了，我们决定交水费给你，在我家接上水龙头，开始二十四小时享用你为我们带来的自来水。

这个时候，彼得非常生气，他说你们大家不要相信艾伦，艾伦是个骗子，你们不要交水费给他，他看着他不断辛苦建立的顾客群百分之七八十都交水费给艾伦，艾伦虽然一年没赚钱，但一收水费，收别人一整年的水费钱。只剩下百分之二三十的村民，正在考虑，正在同情彼得，彼得说，我决定了，他虽然说我人工搬运，路途上风吹雨打，日晒雨淋，风沙很大是吧，明天我决定买一个盒子，来盖住我的水桶，所以这样子，路途上灰尘就不会进入我的水桶了；第二，他虽然说二十四小时可以不间断供应水，是吧，我只能卖八小时，但我有两个儿子，我大儿子帮我搬八小时，我小儿子帮我搬八小时，我们父子三人二十四小时轮班来卖水给你们；第三，他的水价格比我便宜一半，是吧，我决定我也降价，降到跟他一样的价格，所以剩下百分之二三十与他有老交情的顾客决定还是跟他买水。

就这样，从第二年开始，彼得卖的水的销量已经开始变小

了，价格又降低了，所以他赚到的钱已经大不如从前，他发现钱咋这么难赚了，他发现商人的竞争真是不道德，他在抱怨艾伦，他在批评艾伦。他从来没有想过，自己要怎么改善他的生意，所以，一天一天，他的大儿子帮他搬八小时，他的小儿子帮他搬八小时，他早上起来继续搬八小时，就这样，他常常对两个孩子讲：孩子啊，孩子，你们快点长大，将来我要把这个搬水的事业传给你们两个孩子。

各位，读这个故事的你，好好想想，你以为艾伦拥有的是一份事业吗？其实很多人都搞错了，这就是创富路上最大的悲哀，一开始就在财富的路上走错了方向，勤奋是获得财富的一个重要因素，但它绝不是最重要的因素.....

静下来，好好打量一下你自己，不要稀里糊涂不加思索地就把你的辛苦当成了解药。有些付出注定是一辈子平庸平凡，不可能给你带来你想要的财富，无论你再怎么努力.....

故事讲到这里还没讲完，彼得搬水的日子就这样一天一天，一年一年又一年，彼得的收入基本上都是在原地打圈，财富的获得基本上是靠时间的累积。彼得常常教导他的孩子说，孩子呀孩子，你们快快长大，我要把搬水的事业尽快传递给你们。日子一年一年过去了，他真的把两个孩子抚养长大了，他的背也驼了，他的皱纹也多了，他的头发也白了.....孩子们长大了，要去读大学了，彼得把这些年赚来的收入全给了两个孩子，临走的时候，在火车站，他还在挥手告别，孩子呀孩子，等毕了业之后，别忘了给爸爸搬水喔。孩子们看着爸爸在人海中单薄的背影，花白的头发，伤心地流下了泪，彼得也流下了泪，四年后，孩子们再也没回到爸爸住的村庄.....

各位，有没有感觉这个故事中的艾伦多多少少像你的父母，或者你已为人父母，是不是像你自己或者你周围的朋友？有多少人看似一直走在创富的路上，他们勤奋努力，却从未到达富裕幸福的殿堂，直到廉颇老矣，或者见到那些巨有钱的人，才开始明

白，原来勤劳只能吃上饭，并不能致富。只有靠智慧靠创意才能赚大钱。

既然勤劳靠不住，那靠什么发家致富？

靠脑袋，靠创意，靠智慧。

犹太人家庭的孩子，几乎都要回答这样一个谜题：“假如有一天你的房子被烧毁，你的财产被抢光，你将带着什么东西逃跑呢？”

如果孩子回答的是钱或财物，母亲将进一步问：“有一种没有形状、没有颜色、没有气味的宝贝，你知道是什么吗？”

要是孩子回答不出来，母亲就会说：“孩子，你要带走的不是钱，也不是财物，而是智慧。因为智慧是任何人都抢不走的，你只要活着，智慧就永远跟着你。只要有智慧，就不愁没地方发财！”

7.凭高收入和攒钱我就可以过上好日子

在参加60周年校庆的时候，我问过那些即将毕业的师弟师妹们：你们想过以后怎样才能过上好日子吗？

师弟师妹异口同声地回答：找个不错的工作，工资高一点，稳定一点，慢慢攒钱，手里有点积蓄；然后向父母再伸手借点，买套小房子，付个首付，月供；再然后，工作经验多了，跳槽，换个收入更高的工作，换套大房子，过好日子。

我当即就打断了他们，别做梦了。凭高收入和攒钱就能过上好日子百分百是幻想。

大家都不服，觉得我太居高临下打击人了。于是我就索性顺着他们的思路延伸下去，看看此路通还是不通。

凭高工资和攒钱你不可能过上好日子

当你们刚刚参加工作时，收入不多，三千左右的样子，只够自己的日常开销，这时，当然是穷人。

几年后，工资涨到了五六千，你们会考虑攒点钱，付个首期，买个房子。还是穷人。

再过几年，收入涨到万儿八千时，终于买到了八九十平米的房子，婚嫁了。接下来，你们又会面临生孩子、买车等更高的生活开销。还是穷人。

再经过几年的奋斗，工资涨到两三万甚至更多，也许真的可以称得上事业有成，但生活追求也变得水涨船高，房子要住更舒适点的，车子要开更高级的，孩子要上昂贵的双语幼儿园，旅游要去国外的度假胜地.....

这种生活状况不仅在北上广，甚至众多二线城市里的白领，都是沿着这样一条道路前进的。看起来生活质量是越来越好，但高收入，并不代表你们就能进入富人的行列，因为每个月要付的账单越来越高，开销也越来越大，结果是你们对工作的依赖性也越来越强，连换工作也不敢想了，因为一旦离开了工作，就会手停口停，恢复穷人本色，同时已经水涨船高的生活标准也会成为你们沉重的负担。

所以工作多年后，许多人看起来工作不错，待遇不错，貌似有钱人了，但是他们根本说不上是真正的富人，因此从科学理财的观念看，凭高收入和攒钱来实现富裕的思路完全是错误的，依靠攒钱，不仅多数人无法获得最终的财务自由，甚至不可能得到轻松愉悦的生活，每天都压力山大。

那么，怎样的思路，怎样的科学发展观念才能做到在致富的路上稳准快呢？

说句掏心窝子的话，对于大多数普通家庭出身的孩子，三十岁之前，你要打工挣钱攒思路积经验，苦点累点不要紧，关键是学东西长知识攒人脉。三十岁后，找准自己的路子，加大马力，奋力一搏。赌赢了，你就是人上人。赌输了，也心服口服。不敢赌的，一辈子都是底层。

毕业后，**95%**的“穷二代”都掉进了这些思维“坑”

看过了以上分析，相信对你的工作选择和职业规划都有所帮助。除此之外，在毕业季，下面的思维错误也要及早避开，因为毕业后，百分之九十五的“穷二代”都掉进了这些坑。

·定位错误

不在其位，不谋其政。你必须牢记，改变中国社会，不是刚毕业的你应该考虑的事情，你要做的是尽快适应社会，了解社会，尽快摆脱来自家庭朋友亲戚的琐碎纠缠，在自己的职业领域

加快发展。自己发展好了，本身就是对家庭、对社会的贡献。

·不敢冒险

穷人的思路是，我冒着风险千辛万苦做这件事情，也不能确保一定能发财，所以干脆别干了。其实，人的一生中99%的努力都是白费的，为的就是等待那个不知道何时会出现的1%的机会。

·面面俱到

你要在金钱上早有建树，其他方面你该适当放弃。你不可能面面俱到。这社会上的学问太深了，你没有必要什么事都表现得那么好，这可能会为你引来好口碑，但无法为你的人生加分，反而会让你分散精力，无法成功。就以我的大学同学来说，经济上最糟糕的那个，是那个毕业后对谁都很热心，哪个同学去了他都张罗、各种聚会他都参加的，这哥们特仗义特重情，可是，他发展却不好。而发展最好的那个，反而是那个毕业后同学聚会很少参加，外地同学到了很少接待，有时候说好了参加忽然接到业务电话很轻易放同学鸽子让大家扫兴的那个。当年大家都说他坏话，可是现在，十多年过去了，人家变成成功人士，彻底刷新了同学们对他的看法。所以，表现，真的不急于一时。发展好才是真的好。细枝末节的东西完全可以放弃。

·好聚好散

不要因为求财就放弃做人的底线，无论情场还是职场，忠诚很重要。对朋友，对同事，对上级，对公司，一定要忠诚，即使雇佣关系不在了，情谊也在。即使看不惯，那也好聚好散。吕布勇冠三军，只可惜不断叛变，最后无人搭理。所以，宁可伤，不可叛。

8.我的贫穷能凌驾于一切价值观之上

喝茶时，有朋友酸酸地说：你们喝这一口茶，相当于落后山区孩子好几年的学费！可是，不能因为天下还有吃不上饭的孩子，我就把嗓子眼饿细，把品位降低；不能因为天下有可怜的单身人士，那些已婚且幸福的人们就都要恢复单身。

有个朋友混得挺好，哥们也不低调，会当众显摆自己的名牌和奢侈品。他已经成了大伙抨击的对象，无论哪个城市的同学聚会，他都是话题王，都说他臭显摆什么呀，以前那穷酸样的连个衬衫都买不起。

问我的时候，我就淡淡地说了三个字：挺好的。不能因为人家比你有钱，就不如你高尚。

他们连我一块恨着了，说是不是因为以前你俩谈过恋爱呀，你就护着他。

呵呵，人心，咋就这么阴暗偏狭呢。

不能因为你穷，全世界都为你赎罪，不吃不喝，跟着你哭跟着你自虐，或者倾其所有把钱全都赠与你。不能因为你没衣服穿，全世界就都陪着你光屁股。不能因为你穿不起名牌，全世界就跟着你穿老头衫。你穷不是富人的问题。人家富也不是打劫发财致富的。你凭什么对人家说三道四？

你以为那些看起来义愤填膺的人替穷人说话是真慈悲，其实他们有时是通过吐槽来发泄内心的不平衡。你让他们为穷人做点事，他立马一大堆理由等着你：世界上有那么多富人呢哪里轮着我散财？我还吃不上饭呢。

您瞧这帮人，自己懒惰落魄还见不得别人富有风光，自己自

私还看不惯别人慈悲。这才是人神共愤的行径呢。

一定要树立客观理性的贫富态度

要用祝福的眼光看待富人。我从来不仇富，因为我深知富人的不易。那一切都是因为人家应得。还有，你的朋友富有，总比他穷困潦倒强吧。假设他是个穷人，和你关系很好，他吃不上饭了，他不幸病了倾家荡产了，找你借钱，看在情分上你能不借吗？不借你过不了自己的情关；借了，对你毕竟是负担。所以，世界上多一个富人，总比多一个穷人好。

要用理性的态度对待穷人

用那句经典的老话“可怜之人必有可恨之处”来形容真的太对了。就像前文案例中被富人赠送牛的那哥们，他完全可以把牛当做资本来谋利，可是他懒惰，意志力薄弱，只知道吃吃吃，最后吃得连一只鸡都不剩。

我还见过一个穷孩子，得了富人的长期资助，去年暑假被资助人邀请来家里度暑假。人家把她照顾得面面俱到，把她当做自己的孩子一样对待。可她非但没有感恩，反而在日记里发泄埋怨：为什么富人要富死，而我们穷人要穷死？真想一觉醒来一切都变了，我成了公主，而他们一家都成了讨饭的。

你看这个穷孩子，得到恩人的帮助，第一时间不是感恩，而是诅咒，愤世嫉俗。就凭这心术不正，就活该她受穷。而富人家的女儿，像她这么大的时候，家里也没什么钱，人家手里只有一个汉堡，尚且知道给流浪汉一大半，回到家还对吃不上饭的流浪汉念念不忘。

还有的穷人，是母爱泛滥，就比如前文说过的《欢乐颂》中的樊胜美，她的“担当”和母性泛滥纵容了社会的蛀虫——她的哥哥。所以，她的穷，也是活该。

还有些人更可恨，明明没有钱，还花个没数。朋友的孩子今年12岁，那天被老家一个亲戚家的孩子借钱。孩子问他借多少？他说你有多少我就借多少。朋友的孩子从出生以来从未听过这样的话，听着就不对劲。然后就问他借钱做什么用。亲戚孩子说喜欢一个女生，想给女生买首饰，他没钱，给爸妈要那么多钱爸妈会训他，于是就借。

朋友的孩子太成熟了，礼貌地说：我只有五十块钱。我爸妈平时给我的零花钱有限，我也不多要，因为我知道爸妈赚钱也不容易。

我不知道他那个亲戚的孩子脸红没有。富人家的孩子尚且知道父母不容易，要量入为出，不能购买超过自己经济承受能力的消费品。这财商差得不是一点点啊。你有什么权利从比你有钱的朋友兜里掏钱满足自己的虚荣心呢？

所以，不能因为你穷，全世界就该为你让步。不能因为人家富，就活该被掠夺。若你总是这种“我是穷人我可怜”思维，永远也不会富。

9.对症下药，绘制“自我使用说明书”

电器、手机等物品，在包装盒里会附带一本使用说明书，告诉我们正确的使用和保养方法，这样才能用得安全、长久。但是，当你降生到这个世界上的时候，你的身边却没有这样一本“生命使用说明书”。

有些人一生碌碌无为，无所成就，不是没有成功的渴望，而是确实不知道怎样使用自己的生命，怎样运用自己的能力，也不知道在哪一点上引爆自己的潜能。一个人一生中最大的误区就在于：不会经营强大的自己！

如果你想为自己的人生负责，就应该认认真真地为自己写一份“生命使用说明书”。

第一、做自我分析。

知己者“明”，知人者“智”。既知己又知人，就是“明智”。

做自我分析，首先你要分析自己的优缺点。在一张白纸上写下一个大大的字母“T”。在左面写下你的优点，在右边写下你的缺点。其次，分析自己的专业、特长以及灵性。灵性，是最难找到的一项特质，说得直白一点，就是想想你在哪一件事情上可以做到“无师自通，登峰造极”。

佛教里有一个概念叫做“善护念”，就是你要学会好好地保护心中的那一点信念，别人可以不理解你、嘲笑你甚至鄙视你，但是只有你内心知道这一件事是你的强项，你一生的潜能将会在这一点上爆发，因此你要好好保护对这件事的信念，不可磨灭。你的心中要有一种强大的精神力量，稍有机会，你就要证明给那些人看！

第二、明确此生的使命。

很多人过完一生都不知道“使命”二字的含义。所谓“使命”，就是用来支撑灵魂的梦想，就是在未来你要成为什么样的人，成就什么样的事。请闭上眼睛，问一下自己：我是谁？我的生命要去往哪里？我此生的使命究竟是什么？

还要问一下自己：此生中有没有这样一件事，就是今生你要“浸淫其中，穷一生之力去追求”，而且无怨无悔。

第三、明确此生的价值观。

“价值观”，就是当下对我来说最重要的事或人。下面的事物都可能是你的价值观，你要按照重要性对它们进行排序：

亲情、财富、爱情、健康、成就感、学习、快乐、家庭幸福、人脉.....

人一生的不同阶段，价值观也会有所变化，每个阶段都会有当时的重心。

第四、明确目标。

很多人说：“我的目标是要成为一个企业家”，“我的目标是学会演讲”，“我的目标是减肥20斤”，“我的目标是一定要年收入50万”。

在我看来，这些人的目标都是不可能实现的，因为他们的目标没有一个deadline（期限），一个没有期限的目标或者梦想，只能叫做空想。没有期限，就没有实现目标的压力和紧迫感，目标只能是想象而已，缺乏了“我一定要做成”的气概和雄心。我觉得：目标=梦想+期限。

除此之外，一下子完成一个有难度的目标也是不可能的，就

像爬楼一样，正确的做法是先从一楼走到二楼，然后走到三楼，最后走到四楼。想从一楼飞到四楼是无法实现的。因此，实现目标也需要一个非常重要的方法，就是“分解目标”。你需要把一个一生要完成的目标分成年目标、月目标、周目标、日目标甚至时目标（每个小时要完成什么）。

最后，你要做的就是加强实现目标的信念，具体做法是：每天在早、中、晚三个时间段朗读目标十遍，聆听目标十遍，手写目标十遍，想象目标十遍。只有这样，你才能真真正正“感受”那个“鲜活的”目标，觉得目标就在眼前，是触手可及的。

第五、详细的计划。

计划，是实现目标的第一步。计划做得越科学，后面的行动越轻松。中国有个成语叫“运筹帷幄”，三国时的诸葛亮也是因为每次战前都有极为精准的计划而百战百胜，流芳千古。同时，计划需要一个人系统思维的能力，需要他对整件事情进行全盘思考，每一个细节、每一个流程、每一个突发事件都要考虑进去，然后提前做好最为详尽、最为周全的应对。

第六、明确实现此目标的理由。

一个人的动力越大，实现目标的几率越大。每个人都不是无缘无故想去实现一个目标。在他的内心一定存在这样一件事情，只有实现了这件事，他觉得自己的人生才有价值，自己才没有白白来世间一回。实现目标的理由很简单，无非就是为了某个人或者某些人：

为了实现自己儿时的梦想，扬眉吐气，光宗耀祖；为了给自己喜爱的女孩一个安全幸福的生活环境；为了让父母生活得无忧无虑，为自己而感觉骄傲；为了与周围志同道合的朋友一起做好一项事业，人生有所成就……

理由写得越多，你的动力越大。

第七、有谁做到了，我的榜样是谁？

看谁做到了，你也照葫芦画瓢，你也这样做！

在你想进入的行业找到一个或几个榜样，最笨的办法往往最简单有效，就是模仿这个榜样。比如，当年我想成为一个优秀的英语教师，在300人的大班上激情授课。我就找到了一个榜样，榜样做什么我就做什么。我先是上网，搜集这个领域内谁做得最好，然后把他作为我的榜样。然后，我就搜集关于他的所有报道和案例，看看他在通往成功的道路上到底做了什么事情。印象最深刻的就是我的榜样曾经把家里的客厅作为他练习讲课的课堂，他买了一个白板放在家里一边讲一边写。我如法炮制，也买来了一块白板，放在家里的客厅里，晚饭后在家里练习讲，练习板书。为了练习语言的幽默，我曾经连续一年的时间听着榜样的段子入睡，每次凌晨起来上厕所，MP3还在响着，有的时候我自己都被自己努力的状态感动。

第八、我需要得到谁的帮助？

在这一项里，请你写下10位朋友的名字，对你起到正面作用的画上“+”（加号），对你起到负面或者阻碍作用的画上“-”（减号）。对于那些负面作用太大的朋友你必须狠下心来坚决与他断绝，这样做是下定决心与过去的那个不够好的“你”断绝！

第九、我有什么恐惧，怎样化解？

害怕，是行动的最大阻力。但有的时候，人们的害怕都是自己的想象，当你真正做的时候，你发现绝大多数事情并没有想象中的那样可怕。因此，你要提前预想到目标实现的过程中会有哪些障碍，哪些令你担心、犹豫甚至恐惧的事情，提前想好完善的解决方案，最好还要准备好解决问题的资源以及能帮你渡过难关的团队。

第十、我应该采取什么行动，怎样行动？

首先，要想到你要采取哪些行动，最好能够量化，也就是说，实现目标需要做到哪几件事情。其次，我一直强调“steps”的重要性，即做事的步骤。你要厘清做这些事情的先后顺序，先做什么，后做什么，最后做什么。最后，还要想好行动的具体详细的方案，最好能够写下来，一边行动，一边修改，最后不停完善，不断接近目标。

第四章 自我驱动上的穷人思维，让你一辈子摘不掉穷帽子

1.穷人出了校门就不学习了，富人活到老学到老

穷人和富人守在金字塔的两端，一个阔气，一个穷困。他们的差别，从表面上看，是财富的区别；往深里看，是知识技能和学习力的差别。

富人喜欢学习，各个领域各个学科的知识都广泛涉猎，他们边工作边学习，发现短板或者感兴趣的知识，就怀着十二万分的兴趣去攻克。而穷人则脑袋懒惰，他们喜欢吃老本，吃大学学到的那点知识，觉得走出校门取得学历证明就万事大吉了，这辈子就不用和书籍打交道了。这种想法也许能让你保住第一份工作，但是它永远不会让你变得富有。虽然不乏成功人士中途辍学或是放弃正常大学教育的故事，但是很明显，他们并没有因此而停止学习，他们只是选择了学习的新途径，比如走向社会，向成功人士学习，向书本学习，向前人的经验学习，等等。所以，即使没有牛掰的学历，但他们有过硬的学习力。

每天读书一点点，威力像复利一样

当有人问巴菲特，他成功的关键是什么，他指了指身边的一沓书说：“像这样的书，每天读500页。这样知识才能发挥作用，一点点积累，就像是复利一样。其实我们每个人都能这样做，但是我保证没有很多人真的会去做。”

巴菲特把阅读的习惯发展到了极致——在开始他投资事业生涯的时候，他每天阅读600-1000页内容，而且一直坚持把每天80%的时间都留给阅读。

其实巴菲特并不是唯一有这样阅读习惯的成功人士：

比尔·盖茨每天阅读超过3个小时；

伊隆·马斯克是一个狂热的阅读爱好者。当有人问他怎么学习造火箭的时候，他说：“我读书啊。”

扎克伯格在2015年坚持每两周读完一本书；

奥普拉·温弗瑞每个月都会为她的读书俱乐部挑选一本她最爱的书并进行讨论。

你看，那些比你富有的人，都在努力学习。

以上这些都还是只是个例，实际上有一项针对1200位富人的调查发现：他们都有在闲暇时间读书的习惯。

对于犹太人，书本是甜的

联合国教科文组织1988年的一次调查表明，在以犹太人为主要人口的以色列，14岁以上的人平均每月读一本书；在人均拥有图书以及每年人均读书的比例上，以色列超过了世界上任何一个国家，为世界之最。

在犹太人家里，小孩子稍微懂事，母亲就会翻开圣经，滴一点蜂蜜在上面，然后叫孩子去吻圣经上的蜂蜜。这仪式的用意是，书本是甜的。犹太人家庭还有一个世代相传的传统，那就是书橱要放在床头。要是放在床尾，就会被认为是对书的不敬。

因为喜欢旅游，我时常深入到边远山区。我发现，即便是在贫穷的地方，也还是有极少数富裕的家庭，而那些富裕家庭的家长，对于外面的世界都有自己的见地，他们求知欲很强，喜欢读书看报纸，看新闻，甚至千方百计学习养殖技术。而那些贫穷家庭，家徒四壁，目不识丁。

培根曾说：“读史使人明智，读诗使人灵秀，演算使人精密，哲理使人深刻，伦理学使人庄重，逻辑修辞使人善辩。”任何知识对于人性品格的塑造都会起到潜移默化的效果，也将间接影响你的财商。

富人都在读什么

不过，成功人士对所读的内容更挑剔，他们只会选择那些让他们受教的书，而非让他们开心的娱乐化书籍。

其实，富裕人士和不那么富有的人在阅读习惯上有着很明显的差异。《富人的习惯》的作者汤姆·科林提到：

富人（平均收入在160,000美元或以上，流动资产净额超过3,200,000美元）倾向于阅读和个人提升、教育、成功有关的书籍；

穷人（平均收入低于35,000美元，流动资产净额低于5,000美元）则倾向于读娱乐性的内容。

成功人士倾向于选择教育类书籍或者小说、小型报纸或者杂志，他们尤其痴迷于其他成功人士的传记或是自传，他们以此作为成功指南或是激励。

看来，那些成天只知道看肥皂剧、打游戏却又渴望发财的人，是永远难以寻找到致富之路的。

当然，坚持阅读只是学习的无数手段之一，如果你想通过学习改变命运，你可以采取的途径有很多，比如：

参加正式或非正式的课题性培训；

参加公共讨论，并主动发言；

参加读书分享会；

主动和优秀富有的人聊天，并主动记录；

阶段性自我反思，并向做得好的人求教，记录；

网上学习；

.....

与此同时，你要远离那些消极、负面的东西。一旦你吸收了那些有毒的思想，它会腐蚀你的心灵和人生。

2. 穷人不爱冒险，富人偏爱冒险

穷人除了不爱学习，还惧怕冒险。

不爱冒险，就相当于和财富绝缘。

不是有句快被用烂了的话吗：穷人羊性，富人狼性。

穷人羊性，富人狼性，这道理，我从八九岁就开始懂。

那时候住在农村，村里仅有的几个万元户，都是特胆大的主儿。当别的村民祖祖辈辈在那片土地上年复一年地夏秋两季种了麦子种稻子时，他们在种地之余，展开了副业，或养鸡或养猪或养鱼，到后来养蘑菇等等，有的还做起了商业当了二道贩子，从村民手里低价收草包，然后转手卖给外地人，从中赚差价。

在大多数村民的眼里，这几户人整天不务正业，不干正事，胆大妄为。大家都等着看他们的笑话。可是结果却是这样的：人家发了大财，成了万元户，买了彩电缝纫机自行车，建了新房子。

而那些胆小的人看到人家发了财，觉得这事有钱赚，而且有成功的先例，找到了安全感，也开始尾随在先富的这些人屁股后面跟人家做一样的生意，人家干啥他们干啥。结果他们基本上没赚到钱。而那些先富的人呢，一看同行多了，立马调转方向干别的事去了。他们根本不会等到市场饱和，总能先人一步抢占商机。

所以，胆大、冒险是富人的性格标签。而胆小、因循守旧是穷人的特质。

要想富，先把胆量练大

假如你身边有两位年轻人，你想知道他们20年后哪一位能成为富翁，我告诉你，看他们胆子大小便可以预测。

富翁从小胆子大，敢于尝试新鲜事物，别人不敢干的事情，他去干。公司准备开拓西部市场，要派职员去兰州、成都等地干上三四年，未来的富翁会毫不犹豫，甚至毛遂自荐。一般人却不愿意离开京、沪公司总部，考虑良久，仍迟迟不愿行动。胆子大，自然机会多；胆子小，机遇也会流失。你说，哪一位比较容易成功？

一般人羊群效应明显。大家随波逐流，不敢标新立异，不敢鹤立鸡群，不肯尝试任何新生事物，怕失败，怕被人家笑话，等到大家趋同才会去干，他的成就就有限。以炒股为例，富翁狼性特征明显，他们在股票基金净值达到1.30元时已经购进；羊群性格的人最终等到2.30元时才会购进。“狼”赚钱时，“羊”买进的价位已较高，就算不亏也赚不多。做生意也一样，没人干的陌生领域，之前没有干过的事，羊性人是不会豁出去尝试的。羊群性格的人典型表现是：等到周边朋友先行动，拥有成功经验后，才会跟随；而狼性人则胆大心细，一旦瞅准了商机，进行一番可行性分析，他们就敢为天下先，当第一个吃螃蟹的人。

前几年有句致富口号是：要想富，先修路。现在，人要想富，要先胆大，不害怕。但是，大多数人也都有着懒惰的天性，总希望面对同样的状况，能用同一种方式来处理，然后习惯成自然，通过重复的量的积累，实现自我超越。就算有冒险与创新的想法，也因为怕麻烦和风险而不愿改变。

关键的是，大多数时候我们依靠量的积累，通常也只能带来量的变化，而非质的超越，更别去谈人生大开放。所以，成功者从来都是少数。大多数人过的都是无理想或者有理想的琐碎日子，为生计而奔波，为有饭吃之后最基本的生存问题——房贷、教育、医药的新重负而日日苦恼，日复一日，年复一年，最终消磨了一生。

如何克服胆小的天性

第一、不要害怕危险。

英国剧作家肖伯纳有句名言：“对于害怕危险的人，这个世界总是危险的。”即使是在平时的生活中，你也应该有这样的体验，越是害怕什么，越来什么。你越害怕，就越怕。而一旦你豁出去了，心中无畏了，你真的就强起来了，充满战斗力了。所以，要强制性改变自己，做到内心无畏、不怕。

还有一点，即使你什么都不做，也不可能保证危险就不会破门而入。这样的例子太多了。人生处处都有风险，被雇可能被炒，创业可能破产，结婚可能遇人不淑，就连普通的感冒都可能被不良医院治死。但一个很关键很清楚的事实是：风险并不是已经存在、必然遭遇的结果性危险，而是可能存在的危险、困难、挫折；这意味着我们可能会遭遇危险，失败到一无所有，但也可能完全顺利，一点困难也没有。

第二，不害怕失败。

当你犹豫的时候，你怕什么呢？无非是怕失败吧。换个角度想：失败了，又何妨？人生百味，失败也是其中重要的一味。百度的创始人李彦宏回顾自己的创业历程，就如此说：“作为一个创业者来讲，如果你害怕失败，就几乎不可能成功。10个创业公司可能有9个都要倒掉，这一点我有清醒的认识，正是因为有这样的认识，所以我才敢去冒风险。成了皆大欢喜，如果不成，跟不做其实没有什么太大的区别，因为如果不做，也一样是不成功。”

每个人的人生只能书写一次，如果我们已经处在成功的巅峰，当然可以只需要维护和维系，重视日常流程运作，稳定压倒一切。可问题在于我们大多数人，并没有一个显赫的基业可以用来守成，也没有先天就被铺好成功之路，要由穷人变成富人，要从无名成为有名，要从两手空空建立起自己的事业，要从被迫适

应社会变成自主命运，就不能不进行大胆的冒险，也需要自己对自己进行风险投资。而世界之事大半是风险与机会成正比：往往风险愈小，成功的空间越小；风险越大，成功的空间越大。

3.穷人觉得利用别人好“势利”，富人觉得利用别人好高明

朋友的女儿报了新东方的英国夏校，费用是48000元。在临行前，又交了50000元的押金。

朋友对这个押金表示不理解，不想接受。我很理解，我给她算了一下，一共200个孩子，光押金就可以收入一千万！这一千万的资金使用一个季度，可以带来多少收益？用巨额来形容毫不夸张。

要搁以前我对该教育机构的这种做法会非常气愤，现在却很平静，觉得没什么不合理之处，在商言商，毕竟那是一家营利机构，而且也是双方同意的事。

我想起一个银行家和他儿子的精彩对话。

银行家的儿子问爸爸：“爸爸，银行里的钱都是客户和储户的。那你是怎样赚来房子、奔驰车和游艇的呢？”

银行家：“儿子，冰箱里有一块肥肉，你把它拿来。”

儿子拿来了，银行家又对儿子说：“再放回去吧。”

儿子问：“什么意思？”

银行家说：“你看你的手指上是不是有油啊？”

利用别人的钱为自己生钱，是白手起家快速致富的好办法，也是富人们惯用的技法。我把从小到大所接触到的富人归拢在一起，仔细研究了一下，我发现下面四种人特别容易成功，并且都和利用别人有关：

第一种：从小喜欢当孩子王，喜欢当班长、劳动委员，喜欢指挥别人、管理别人的，养成了一种天性。见人就能炉火纯青地指挥别人。别人也不明白反正就听他的话，干活去了。比如，你上学的时候，要让小弟跟你混，你怎么吹呢？你说，谁欺负你，我就替你修理他。

这种人利用的是别人的安全感，需要有人罩着的自豪感。

第二种：表演意识特别强的人。里根总统就是演员出身，施瓦辛格也是演员当了州长。大家不自觉地就被他们的感召力和台风吸引并且心甘情愿地跟这种人干活。

这种人利用的是别人的好奇心。

第三种：喜欢吹牛的人，当老大不会吹牛就不行，你也可以叫画饼，也可以叫给员工愿景。

马云当年创业的时候，十八个人挤在一个屋子里，马云说，以后每个人拥有50套房子。华为的任正非给大家说，以后大家买个大点的房子，阳台一定要大，大家问为什么？任正非说，因为以后挣很多钱，钱要拿到阳台上晒晒，不然要发霉。

其实创业者，都必须是乐观的人。吹牛就是画饼，就是愿景，随便你怎么叫，这一招必须会。

这种人利用的是别人的虚荣心、上进心。

我历任的老板中发展规模最大的那个，也是靠吹牛让员工乖乖地掏出工资为他铺摊子的。

当时，员工从三人升为十二人后，业务得到拓展了，相应地，资金上也需要扩张，可是老板捉襟见肘。这时候，他开始动员员工入股，说年底给百分之多少多少的分红。我当时义愤填膺，心想这个卑鄙又穷疯了的家伙，竟然惦记上员工这点可怜的

工资，真是万恶的黄世仁。我当时不想被利用，果断辞职。可是和我一块入职的同事，现在早已经身价千万了。

第四种：大方的人。如果前面三招或者说三种人，你都不会做，还有最后一招：大方。

《水浒传》里面的“及时雨”宋江，就是个大方的人，别人要什么，他就给什么，所以他是老大。梁山最开始的那个首领叫白衣秀士王伦，别人要啥他都舍不得给，所以林冲把他干掉了。

什么叫大方呢？比如你有一瓶好酒，你拿出来让大家喝。历史上大名鼎鼎的霍去病，十七岁被汉武帝任命为骠骑校尉，开始建功立业，为什么他能屡战屡胜？

有这样一件事。在河西战役期间，汉武帝特地从京城送来一坛美酒，霍去病没有独自享用，而是将酒倒入泉水中，让全军将士饮用，将士们感动得流泪，这战争不打，就已经胜利了。后来，此泉就称为酒泉，当地也就以泉命名。

现代社会也是，人都是感情动物：你有一支烟，能做到一人抽一口，别人就跟你混；你有一个馒头，能做到见人分一半，别人就为你卖力。

所以，想当老大，想发大财，就要会笼络人、利用人，这里的利用包括三方面：利用别人的才，利用别人的财，利用别人的力。不过，我这里说的利用，是合理利用，是正当的商业模式，像那种利用路人同情心的假乞丐、非法集资圈了钱就跑路的骗子，绝对不能学。

当你利用别人的时候，除了确保你自己发心纯正、居心正派外，还要让被利用的人感到开心舒服，这是商业模式的最高境界。

所以今后，不要再以利用别人为耻了，快速修炼利用别人的

技巧，实在一时无法上手，那就从兴高采烈地被别人利用开始吧。

4.穷人懒得思考，富人勤于思考

思考力也是致富的支点。

瓦特看见水壶里的水开了，顶起了壶盖。他多想了一下，发明了蒸汽机，从此掀开了工业革命的序幕。牛顿在苹果树下玩耍，苹果掉下来砸在了他的头上。他多想了一下，发现了万有引力定律。比尔·盖茨只是从小就爱思考，所以创建了微软，成了世界首富。

比尔·盖茨所以会成功，一个最主要的原因是他找到了自己真正感兴趣的行业——软件业；另一个十分重要的原因就是他在童年就养成了思考的习惯。当年比尔·盖茨的外祖母喜欢玩一些技能和智力的测验。她经常和小比尔一起做一些涉及智力的游戏。她教少年比尔下跳棋、玩筹码，还有打桥牌等他所喜欢玩的东西。玩游戏时，她总是对比尔说：“使劲去想啊！再想一想！”她也常常为比尔下一步好棋、打一张好牌而拍手叫好。这些极大激发了比尔·盖茨的思考潜能。

比尔·盖茨总是不停地思考。家人外出时，别人都准备好了需要的一切，而比尔则从未做好准备。当家人喊他叫他，问他在干什么的时候，比尔总是说：“我正在思考，我正在考虑。”有时他还常责问家人：“难道你们从不思考吗？”

像比尔·盖茨这样的巨富是靠注重思考发家的，而现实中，我们看到很多普通人也是无意中多思考了一下就快速脱贫，改变了命运。

乔治和威廉是一对要好的朋友，他们一同外出旅行。到了目的地后，威廉在酒店里看书，乔治到街上闲逛，他看到路边有一个老妇人在卖一只玩具猫。

老妇人对他说，这只玩具猫是祖传宝物，因为儿子病重无钱医治，不得已才将它卖掉。乔治随手拿起玩具猫，发现猫身很重，似乎是用黑铁铸就的。猛然间，乔治发现，那一对猫眼是用珍珠做成的，他为自己的发现欣喜若狂，赶紧问老妇人这只玩具猫要卖多少钱。老妇人说，因为要为儿子医病，所以3美元便卖。

乔治说：“那么我就出1美元买这两只猫眼吧？”

老妇人在心里合计了一下，认为也比较合适，就答应了。乔治回到旅店，兴奋地对威廉说：“我仅仅花了1美元就买下了两颗大珍珠，真是不可思议。”

威廉发现两只猫眼的的确确是罕见的大珍珠，便询问事情的经过。听完乔治的讲述，威廉立即放下手中的书，跑到街上，找到了那位老妇人，要买那只玩具猫。老妇人说：“猫眼已经被别人先买去了，如果你要买，就给两美元吧。”

威廉付钱将玩具猫买了回来。“你怎么花两美元去买一只没眼珠子的玩具猫啊？”乔治嘲笑他。

威廉并不在意，反而向服务员借来一把小刀，刮猫的一只脚。黑漆脱落后，居然露出灿灿的黄色，他兴奋不已地喊道：“果然不出我所料，这玩具猫是纯金的啊！”

当年这只玩具猫的主人，一定是怕金身暴露，便将它用黑色漆了一遍。后悔不已的乔治问威廉是如何发现这个秘密的。威廉笑道：“你虽然能发现猫眼是珍珠的，但你没有想到，猫眼既然是珍珠做成的，那么它的全身能会是不值钱的黑铁所铸吗？”

乔治和威廉都注意到了这只黑猫的不平凡之处，但是威廉最后得到的价值比乔治多得多，原因就是乔治只注意到了表面现象，没有深入思考，而威廉比乔治多想了一步。这个小故事向我们揭示了这样一个事实：有时多想一步，多思考一下，往往就可

以得到更多。

可是穷人很少有凡事思考的习惯，即使思考也是时间很短，跨度有限，范围不全面，甚至有人还将思考视为痛苦。所以，要成为富人，就要培养思考能力！养成思考的习惯，重要的事情一定要事先思考并且做好准备，任何一件小事情，也最好养成先思考后行动的习惯。多看、多想、多换几个角度观察和思考问题，比他人多想一步，比之前的自己多想一步，你会发现，你所从事的事业会更顺利，你所犯的失误会越来越少，你所拥有的财富则会慢慢增加。

5.穷人不舍得投资自我，富人舍得培养自己

我堂弟又找了个女朋友。因为之前他找的女朋友都不靠谱，所以这一次，我强烈拒绝他带给我看。

他还是带来了。结果，我错了。他这回带来了个女神。

女朋友叫妙妙。长得很俊，舞蹈老师，自由职业者，收入不菲。

瞅着真像是高干家庭出来的孩子。其实，命比纸薄。

妙妙从小父亲车祸过世，妈妈改嫁，她和爷爷奶奶一起生活，后来在孤儿院成长。她身世有多悲惨，自己就有多努力。

妙妙初中开始学舞蹈，高考考上了中央民族大学，可是因为经济原因以及被三流大专免费上学所蛊惑的原因，自己还是放弃了好大学。虽然没有上好大学，可她从没有忘记投资自己，在舞蹈方面从未放松过，刚开始在一些幼儿园跑课教小孩，后来在健身房当舞蹈教练，再后来来到北京，在舞蹈学院自费进修，学业完成后在北京的一个舞蹈团当伴舞，自己十分努力地奋斗着。而且，她不仅学习舞蹈，还用业余收入学习英语、文学、音乐，还时常去旅行陶冶情操，培养自己的自然主义美感。

我真是喜欢这个聪明有脑的姑娘，给她推荐到一家特上档次的健身房做舞蹈老师，结果她只跳了一支舞就被录用了，可是她没有答应，她只想做兼职。我当时还生她的气，觉得她不给我面子，可是她私下告诉我她做兼职是因为想辅助我堂弟开家婚庆公司，他们想创业。弟弟口才好，做司仪，而她“舞艺”好，可以让婚庆公司更出彩，更有竞争力！

听她这一说，我真的觉得自己太low了。

现在，不算婚庆公司的收入，妙妙每个月的兼职收入，都远远高过我们全家的收入，财富和自由双丰收。

仔细观察身边那些成长很快的人，发现他们都和我弟媳妇妙妙一样，最擅长做的就是投资自己，而且是狠狠地投资自己，不惜重金，不辞劳苦。

鉴于当下大多数年轻人都非常迷惘，无论在校的还是毕业工作了，他们找不到方向，更意识不到投资自己的迫切性。

那下面我就给大家简单说一些成本较低但是对于提升自己有很大帮助的事情，在碎片时间给你滋养，让你能够每天进步一点点，在实现梦想的道路上走得更快一点。

·知识投资

我从来不认为你不是大学生、你没有考上好大学、你不是北大清华名校毕业的，就一定比别人差。在这个互联网时代，知识的获取渠道很多，很多东西，只要你肯用心学和练习，你都可以掌握。无论是通过网络，比如知乎、各种论坛、网易公开课等，或者自己买书回来看，总之多看多思考，形成自己的思路 and 观点。这些投资都不会花费太多，就看你舍不舍得省出刷微信吃烧烤的时间静下心来学习了。少浪费时间在打游戏上，除非能转化成某些财富（精神上或物质上的）。

·资源投资

年轻人的好处就是精力丰富。那就出去社交，结交更多的朋友吧！要想交朋友，你得会玩，能玩，玩好。你知道很多好玩的东西，你会带领小伙伴去玩，就算他们层次比你高、级别比你高，你不care。我就是比你知道更多好玩的地方，并且我愿意费心力去组织活动。比如郊外某个不为人知的地方，可以钓鱼游泳骑马露营空气又好，这样人家就会喜欢和你一起玩。当你有别的信息需求的时候，别人会分享给你。比如你这帮玩友里面，有餐

饮业的老板，平时的交流，可能就会分享一些行业内的信息、商机、潜规则给你听。当你获知了越来越多的这种一般人无法获知的信息和知识，并且你愿意和别人分享出去（商业机密或者行业机密请慎重分享），就会形成一个良性的循环，让更多人愿意与你交往，觉得和你结识有面子（尽管你可能只是个没钱的人，但是你认识很多牛人）。最后就是，你个人就是一个平台，各种资源交换都要通过你这个平台，那你前期投资的回报就来了。在这个社交游戏里面，想获得资源，你就必须先要学会奉献、共享，不要怕吃亏，能让自己被人利用，也是一种价值（Shu分享更多搜索'雅书'）。

·经历投资

很多人，看了很多书，学了很多东西，一聊天天文地理无所不知、各行各业无所不晓。但是其实，你没做过，只是纸上谈兵而已。所以年轻人就应该多去体验生活。比如：大学时候，除了学习恋爱锻炼这三样不能丢，去做兼职也好，大学生创业也好，来一次说走就走的穷游也好，总之，去尝试一些新的东西，敢去冒险做一些值得骄傲的事情，哪怕有可能会失败。那如果不是大学生了，而是刚出来工作的人，如果你有时间，手头有点闲钱，那就可以考虑做一些小创业，哪怕是开个小小的咖啡馆也好，通过这样的项目，你可以调转思维，更多以老板心态去思考，你会收获很多不一样的东西。或者你去把你们市里的全部餐厅吃个遍，那你也是个美食达人了。还怕会没价值么？总的来说就是，走出去，去经历这个世界。

·健康投资

如果你不想在30多岁正在发力冲刺事业的时候猝死，或者患上心脏病或者高血压或者胃病或者癌症，那就在年轻的时候开始锻炼身体保护好自己的健康。这样你前面的三点投资有了回报的时候，你才可以安然地享受。否则，死了，一切都是白搭。

6.穷人无法自控，富人超能自控

一个九零后年轻人，毕业四年了，工作一直没什么起色，单位倒是有点来头，但收入一般，问题是没有任何发展，又在遥远的四川。他有梦想，有危机感。

两年前他就咨询过我，他说自己有机会能调到北京来，但接收单位对学历卡得较严，他必须考研究生。我说那就考嘛。结果两年了，他还是没考到。

我让他对自己先点评一下，他说感觉自己自控能力特差。

我对他没什么建议了。自控能力差的人，基本上干不了什么大事。有家单位不嫌弃你，你就知足常乐吧。

年轻人不服，我给他讲了个“棉花糖实验”的故事。

1968年，美国心理学家沃尔特·米歇尔在比英幼儿园主持了著名的“棉花糖实验”。实验开始时，每个孩子面前都摆着一块棉花糖。孩子们被告知，他们可以马上吃掉这块棉花糖，但是假如能等待一会儿（15分钟）再吃，那么就能得到第二块棉花糖。结果，有些孩子马上把糖吃掉了，有些等了一会儿也吃掉了，有些等待了足够长的时间，得到了第二块棉花糖。这项实验最初的目的，只是研究孩子在什么年龄会发展出某种自控能力。然而在18年、30年、41年之后，研究小组都获得了一致的发现：当年“能够等待更长时间”的孩子，在后来的人生发展、事业成就上都出乎意料地超越了那些“迫不及待”的孩子，这就是自我控制力强大的衍生作用。

通过这个实验，心理学家得出结论：一个人的自我控制能力与其人生成就有着明显的关联。

自我控制也是富人的终极武器。财经作家吴晓波就调研过全球30位富豪，发现他们在细微性格上极其相似：低调、坚硬、貌似不近人情，就像一枚硬币。换一个角度说，就是这些富人们对自己有着近乎固执的控制能力。

一位著名企业家曾经在事业发展得风生水起时犯过男人常会犯的错误，他想与结发妻子离婚，原因是大字不识的妻子对他的事业没有任何帮助，自己对她的感情越来越淡薄。可是理性睿智的企业家在离婚前做了一个调查，他挑选了100对有代表性的夫妻，有工人、医生、干部，有老师，也有老板，他一一询问他们对自己生活的满意度，最终他发现，这100对夫妻中没有一对夫妻对自己的家庭是完全满意的，没有一个家庭是绝对幸福的。于是，他放弃了离婚的念头，决定培养与妻子的感情，经营好自己的家庭。

在上世纪80年代，这样一个资产千万的董事长能够如此自我约束情感欲望，坚守一份平静如水的婚姻，着实令人敬佩。

而著名的股神巴菲特对于财富的消费欲望，更是吝啬到常人难以想象的地步。刚结婚时，巴菲特夫妇租房子居住在偏僻的郊区。等到巴菲特的公司开始盈利时，他们才花300万美元在市中心买了一座灰色小楼。结婚47年后，他的财产高达620亿美元，一度成为世界首富，但他还居住在这座始建于1921年的灰色小楼里。巴菲特的人生座右铭就是“节俭”，他不追求大豪宅，对新款手机、电脑、汽车也没多大兴趣，更不要说私人岛屿和社会地位这些虚幻的东西。他会将几百亿的财富捐出去，但生活中却极力约束开支，连手机费、上网费、房地产税、房屋修缮费等等都会尽量控制并减少。

德国经济学家马克斯·韦伯说：“贪婪和控制是新时代企业家要面临的抉择。”而自我控制却是唯一的答案，因为“只有超乎寻常的坚强性格才能使这样一个新型的企业家不至于丧失适度的自我控制，才能使他免遭道德上和经济上的毁灭”。对于婚姻如

此，对于金钱如此，对于所有的人生欲望都是如此，自我控制是所有富人在时代变迁里保持长青的终极武器。

反观那些自控能力很差的人，无论是学校的学生，还是社会青年，没有一个能取得成功。即使成功了，也不会基业长青。像刚才那位年轻人，两年前我建议他考研的时候，他说有个女孩追他，他问我该不该发展恋爱关系。我建议他既然考研这么重要，那不妨先放一放，等这道关过去以后，再谈婚论嫁也不迟。可是他还是耐不住寂寞，和女孩同居了，既放不下梦想又不甘寂寞，结果恋爱关系没经营好，考研也没考上。

我有个表哥，智商很高，90年代初弃官下海也辉煌过一把，也是因为自控能力差老年落魄。他对女人的诱惑没有抵抗力，好色，对自己消费没有控制，生活和业务都乱七八糟的。而年过五旬，因为自控能力差又酗酒成性，连身体也糟糕透了，他的人生太不堪了。

所以，你年轻还是老去不重要，你是不是富人也不重要，重要的是在这样一个物欲横流的世界里，你有没有超越他人的自我控制约束能力，有了这个性格特质，你离成功也就不远了。

7.穷人自命清高，富人虚心求教

穷人常常会自嘲，说自己混得不好，没本事。但那仅限于他们自嘲，若是别人说他一点不好，他立马跟你翻脸。哪怕你是好心好意帮他提高，他也会误会你看不起他，他会拒绝你的帮助，甚至攻击你狗眼看人低。

像这种清高、自命不凡的穷人，无论在婚姻上，还是职场上，还是赚钱上，都弱爆了。

在婚姻上，自命清高的男女高高在上，会让对方感受到压力，有王子病、公主病，不平等的伴侣关系是不健康的，当然不会长久。在成功道路上，自命不凡的人架子大，过于高冷，总觉得自己高人一等，在学习上他们不谦虚，拒绝进步。在人际交往上他们会给人以压迫感，激发对方的叛逆，人缘不好。

谦虚使人进步，谦虚使人发财；清高使人高冷，清高使人破败。

请看下面这个放下清高变身富豪的励志故事。

40岁的凌某是广东省吴川市人，父母都是农民，兄弟7人，他排行老三。由于家里孩子多，生活常常捉襟见肘。俗话说“悲愤出诗人”，苦难的生活让幼年的凌斌变得细腻敏感。他疯狂地迷恋上了诗歌，在故乡的天空下，在庄稼地里和打谷场上，他用一行行稚嫩的文字，把苦涩的日子幻化成芬芳的诗行。

高中时代，凌某就是校园里有名的“诗人”，并且拥有了众多的“粉丝”。高中毕业后，由于家中没有钱供他继续深造，他只好进了当地的一家文化单位供职。这段日子成了他创作的高峰期，一连出版了3本诗集，并成了广东省诗歌协会的理事、当地的文化名人。他还发起组织了“九月诗社”，常常在一些酒馆开诗歌朗

诵会，还自费出版诗歌小报。许多学生、打工仔和打工妹都慕名前来拜他为师，学写诗歌。那时，诗人凌某可谓风光无限。

谁知到了上世纪末，随着市场大潮风起云涌，全国到处涌动着一股淘金热。这时，凌某所在的文化单位因效益不好裁员，由于他没有编制，只好下岗待业在家。没有了经济来源的他，眼看着身边的人纷纷到深圳和广州等地淘金，却不愿放下诗人的清高，不肯向世俗低头。于是，他整天待在家里写诗，可诗歌的稿费太低了，即使在大刊上发表，稿费也只有几十元钱！在那些暴富的人们面前，生活的寒碜让他突然感觉抬不起头来。

为了营生，1996年9月，凌某背着一箱诗集来到了深圳，投靠老乡。老乡在一家装修公司打工。他原本打算边打工边写诗，可是却受不了那罪，工地上白天噪音吵死人，晚上又蚊叮虫咬。雪上加霜的是，由于他一天到晚不做事，又矫情，工头也有了意见，要赶他走。

在生活的压力下，昔日的清高诗人不得不低下了他“高贵”的头。为了不流落街头，他低声下气地央求工头收下他，他要好好干活。

从诗人变成了装修工，凌某没少被欺负，工友们常常拿他开涮说：“诗人，给我们朗诵一首诗歌嘛！”“诗人，我上厕所没手纸，快把你的诗集给我撕两页！”刚开始，凌某对工友们的玩笑话十分反感，认为他们素质太低、粗鄙不堪；可时间久了，他越来越不自命不凡了，他开始发现，其实每个工友都身怀“绝技”——水电工将线路布置得错落有致，木工精雕细琢手艺精湛，油漆工层层推进手法细腻——这些都是他可望而不可及的。明白这点后，他扔掉了诗人的“臭清高”，很快和工友们打成了一片。每天晚上，在简陋的工地上干了一天活的他，冲一个凉水澡后，就光着膀子和工友们来到附近的小酒馆，就着一碟花生米，喝两元钱一扎的散装啤酒，到了深夜，才哼着打工民谣大醉而归。

把头低到尘埃里，凌某运势大好，不仅诗歌更精彩了，而且因为他把文人的创意和诗人的浪漫才情应用在装修上，很快就从普通装修工提升到创意总监，收入增加了好几倍！他出众的设计为装修公司带来了极大的经济效益。经口碑相传，他在家装圈内的名气越来越大，许多客户指名道姓要他设计，一些装修公司的老板也四处托关系，出高薪“挖”他。他成了圈内名副其实的“金字招牌”。

就这样又积累了三年，凌某不仅有了过硬的影响力，还有了自成一系的成熟的设计理念，而且资金、客源、管理经验都有了，开一家属于自己的装修公司水到渠成。

此后，凌某开始在“诗意装修”的路子上点石成金。他的团队总能结合不同客户的特点，将诗词歌赋巧融其中，一石一木都能熠熠生辉！后来，就连万科和金地这样的大房地产公司也慕名派人上门与他洽谈，请他装修售楼处和样板间。

到目前为止，凌某公司的员工已发展到了300多人，下辖30多个工程队，成了深圳家装业的一面旗帜。

尽管已在深圳家装圈内名声大震，凌某却一刻也没有忘记自己心爱的诗歌。这么多年来，他已经养成了一个习惯：无论走到哪里，都随身带着笔和本子，只要一有灵感，就赶紧记下来。

俗话说，“百无一用是书生”，文人在市场经济时代，一度成了一个穷酸的符号。文人清贫，他们迷惘彷徨、怨天尤人、愤世嫉俗！作为诗人，凌某也不可避免地经过了这个过程，只是在行进的过程中，他在深刻地体验了生活后变得智慧起来，放下文人的清高与穷酸，在没落和彷徨中，找到了诗歌和现实的结合点，从而巧妙地将诗歌转化成自己独特的竞争手段，成为改变自己人生命运的利器。

“老是将自己当做珍珠/就时时怕有被埋没的痛苦/把自己当做泥土吧/让众人把你踩成一条道路。”十多年之后，当凌某再度吟

出这首诗时，脸上已没了当初的年少轻狂，有的只是一份从容和淡定。

也许，你也曾为梦想和现实的距离而失落不已，但如果你能像凌某那样，少一点愤世嫉俗，多一点积极乐观，少一点自我，多一点谦虚，梦想就不再是你肩上沉重的包袱，而会变成你改变命运的利器！

当你为了抓住机会获得本领而不惜忍辱时，你该如何平衡自己的内心？想想这些话：

真正的强大是内心的强大；

谁笑到最后谁笑得最好；

强人傲在骨子里，弱者傲在表面上.....

8.你的财富和地位是由你的思维和行为习惯决定的

普通人坐飞机时，看到头等舱的大爷大姐，眼神不知不觉就变得凌厉仇视。他们的心声无疑是这样的：坐头等舱，真有钱；为啥我就坐经济舱。有个心理阴暗的家伙说过，尤其是他坐国际航班时，看到那几个坐头等舱的大佬，都恨不得假装没站稳踩人家一脚。

我告诉他，假如你留意一下不同舱位的人在飞机上分别在干什么，你就没这么张狂了。

我在飞机上发现这样一个现象：

同样是30岁到40岁年纪的旅客，头等舱的旅客往往是在看书，公务舱的旅客大多看杂志或用笔记本电脑办公，经济舱的旅客则是看报纸、看电影、玩手机和聊天的比较多。

同样，在机场，贵宾厅里面的人大多在阅读，而普通候机区的人全在玩手机、聊段子、谈情说爱。

我就在想，到底是人的位置影响行为呢，还是行为影响了位置？

行为决定一切

一个人的行为决定了这个人将来可以走多远，也决定了一个人的高度。以上材料中，三个不同的舱位分别是头等舱，公务舱，经济舱。坐过飞机的人都知道头等舱位是价格最高的，其次就是公务舱位，接下来是经济舱位。通过价格的高低我们可以看得出来这些人的财富，同时也就此分为三类人。普通舱位的人往往会很羡慕头等舱位的，觉得有钱真好，可以坐那么舒适的舱位，但是仔细看看这三类人，我们可以发现头等舱位的在看书，

公务舱位的在用笔记本办公或者看电子杂志，经济舱位的多在玩、打发无聊。通过这个材料我们可以看见不同的行为决定了不同的地位。

从看似那么小的细节，我们可以得知，我们每个人做的每件事其实都是为以后打基础做铺垫，将来你想走多远、想以后可以到达什么样的位置、想拥有多少财富，全部是看你每一天都在干什么。冰冻三尺非一日之寒，这就像是质变的过程，只有不断地量变，不断积累，最后才能质变。

没有一个人人生下来就是个成功人士，不管你是谁，你都要学会从每一天开始努力，要把梦想化作每一天的行动，每一天的行动组成习惯，习惯直达梦想。不要只想着成功这个梦，却什么都不做。

有名的作家不是生下来就会写书，而是通过每天不断看书，不停揣摩，不停思考，勤于写作，才能写出一本好书，就好似小仲马一样，写一本《茶花女》花了数十年的时间；著名的音乐家也不是一生下来就能演奏出天籁般的声音，都是整日练习，不断彩排才可以达到的；一个优秀的舞者也不是一生下来就可以跳舞的，就像有一期《舞林争霸》节目里的唐诗逸，从小学习跳舞，双脚都是伤痕累累的，对于她，跳舞就是习惯，甚至是生活。

所以没有一个人可以随随便便地成功，都是靠热爱、努力、坚持、习惯。将来你想到达一个什么位置，就要看你的行为，你的行为决定了你的位置、你的人生高度。

日常行为低端，身份不可能高端

其实，人与人之间能力没有多大区别，区别在于行为方式的不同。一个有助于成功的行为公式是：当你种植一个思考的种子，你就会有行动的收获，当你把行动种植下去，你会有习惯的收获；当你再把习惯种植下去，你就会有个性化的收获；当你再把个性种植下去，就会决定你的命运。

很多人有很多的坏习惯，如：看电视，打麻将，喝酒，泡夜店，他们也知道这样的习惯不好，但是他们为什么不愿意改变呢？因为很多人宁愿忍受那些不好的生活方式，也不愿意忍受改变带来的痛苦。就以本节一开始我说的那个看不惯头等舱大咖的人为例，这哥们儿在旅游平面媒体做小编。工资数十年不变，可他始终赖着不走，单位也不稀罕他。每当他抱怨工资低混得不好时，我就问他刚毕业的大学生都比你工资高了，你干嘛不换工作呢？他说这单位还是有好处的，可以获得免费旅游的机会，也就是“蹭玩”；还有，这个单位管得不严，可以容忍他迟到早退，上班玩手机聊天甚至是在网上和外地网友打情骂俏也没人监督，多爽。还有一点，他总说他老婆不好，不理解他不支持他，我问他为啥不换老婆，他说他再也找不到一个女的能像老婆那样容忍他的坏习惯，比如他懒他脏他挣得不多还随便发脾气。

现在我已经把这个朋友拉黑了，我对他说的最后一句话是：伙计，你只适合这样的日子，因为高端点的生活和你的行为习惯不匹配。

9.把自己打扮成富人模样试试

01

有个男孩，他一直混得不好，他想找条发财之道。想来想去，靠什么发财呢？突然他想成为一个摄影师。

但他在摄影方面的知识为零。

于是他就买了台单反。对外宣称是摄影师。

你知道他在说谎，他连个菜鸟都不是。

可是他故意这样定位自己。

为了逼自己一把，为了不出丑、不丢人，他买了很多摄影方面的书，线上线下都拜师，努力学习。

就这样，他真的成了个摄影师。

02

我的女朋友，她是个编辑。但她的梦想是作家，好多年她都未能圆梦。

最开始的几年，每当朋友介绍她是作家时，她都不好意思地解释道：哪里哪里，我只是个小编而已。

她不是谦虚，是自卑，觉得自己没有像样的作品。

三十五岁那年，她特想突破自我。有一天，当再有人称她为作家的时候，她突然犹豫了一下，放慢了否认的速度，而是微笑着点了点头。那一刻，她竟然有种虚荣心被满足的极大幸福感和

成就感，好像有一股新鲜血液进入体内，她兴奋无比。

从那以后，再有人介绍她是作家时，她都是肯定地点头，甚至开始自我介绍。

她不是个弄虚作假的人，为了对得起这个身份，她开始自我要求，变得比以前任何时候都努力，开始原创小说。小编继续干，下班后的时间就舍弃聊天逛街看肥皂剧，潜心创作。

最后，她成了名作家、名编剧。

你看，她明明是个小编，一不小心把自己说成作家，并照着作家进行自我要求，于是真成了名利双收的作家。而你，明明是个穷人，硬把自己当个富人，并照着富人的思维和行为范式要求自己，时间长了，一定也可以成为富人。

这也不是没有先例的事，比如我自己就是。

03

我现在的收入比三年前要提高了很多，这就得益于我有幸结识了几个富朋友。

那时候我上班，中午休息的时间会去旁边的画廊闲逛。就是在画廊里，我遇见了她们。

必须承认，在这之前，我和你们一样，是有些许仇富心理的，可是那两位女士，虽然穿着打扮很有品位，但并不招我烦，于是我们有了对话。

也许是机缘巧合吧，我们由浅入深地成了朋友。后来我才了解到她们都是身价很多亿的有钱人，也就是你们所说的“富婆”。可是她们富得让我由衷地佩服、赞叹。

我想变成像她们一样的优雅女人。纵然资产上无法达到同样的高度，但总要有一定的提升。

在一起的时间久了，我的着装打扮、言行举止、思维方式等都潜移默化地向她们靠拢。比如我不再疲疲沓沓拖拖拉拉地穿衣，关键场合，我会穿得正式庄重，用姐妹们的话说就是“看起来很难搞定”。还有一次，姐妹们送了我一罐非常好吃的咸菜，我提着咸菜要去会见客户。姐妹们就制止了我，说不能这样，要遵守最基本的商务礼仪，不能随随便便去甲方办公室。我变得思想上有高度，不会因为鸡毛蒜皮的小事而和“小人”一般见识，心大些包容些慈悲些，图个顺当，心顺了路就宽了。我还变得更有礼貌，无论任何人给我提供了便利，我都真诚地微笑着说一声“谢谢”。

其实我根本意识不到自己的变化，是很多朋友再次见面时告诉我：亲爱的，你看起来和以前不一样了，很贵气。一人两人说时我没在意，觉得人家那是场面话客套话，可是说的人多了，就引起注意了，我问了问我的亲人和先生，他们也都说我和以前不一样了。我再盘算了一下自己的运势，真的合作的机会多了，人脉资源更丰富了，可以说是左右逢源。

真的感谢我生命中的几个“富婆”，让我变成一个运势很好的女人。

无疑，按照你现有的穷人思维和行为行事会很舒服，你可以继续懒、继续脏、继续吐槽、继续抱怨、继续.....我知道这样你很痛快很爽，但不会带领你走向进步。

所以，请停止你下坡的姿势，像个富贵的人那样高标准要求自己，不出一年，你的运气和收入一定会有所改变。

除了穿着和言行举止之外，我们还该向富人学习什么？

·关注政经形势

富人一般都会非常关注周边政经形势的变化，也非常善于从中把握机会。有调查显示，富人掌握市场契机的能力优于一般人，从数字来看，比一般人高出5倍多。而他们管理时间的能力也明显强于一般人。

许多人并不关心天下大事，只低头看着自己过日子的微小事情；未来的社会变化，他并不能预见，只能不断叹息：“这个世界变化快。”而富人则正相反，他们喜欢留意大事情，对未来发生的变化，他有远见，早有预备，适应得很好；还会利用别人暂时见不到的机会，大捞一把。

说到底，无论是创业还是投资，都与当前社会的政治经济环境有着不小的关联，在这种情况下，让金钱搭上时代的脉搏，往往就能收到事半功倍的效果。

·坚持独立价值观

许多人往往都会产生这样的疑惑：有些富人非常注重名牌，而有些富人则表现得很随意。这看起来似乎有些矛盾，但它却恰恰表达了富人们在消费时的一种独立的价值观。也就是说，他们在消费时并不会人云亦云随大流，而是始终有着自己的独立判断，按照既定的思路去实现价值，而不会随意被其他人所左右。

的确，整体而言，在消费习惯方面，富人购买新品与名牌的比率都比一般人要高一些，不过如果我们进行细化分析，却发现富人其实并不崇尚名牌，他们买名牌是为了节省挑选细节的时间，与消费品的售价相比，他们更在乎产品的质量。

所以许多富人并不在乎贵，根本原因是他们认为物有所值，有着自己的判断标准。

·节俭是富人本性

很多人可能会认为富人的生活很奢侈，花钱大手大脚，但事

实并不是如此，节俭乃是富人的本性。富人花钱具有明确的目的性和计划性，该花的就花，不该花的则一分也不会浪费，尽量把它节省下来。千万不要小看了这一点，就是因为不少富人具有这样的个性，才使得他们在创业的过程中能够很好地压缩成本，让有限的资金发挥最大的效用。

如果你有致富的勇气，又学习像富人一样去思考，并且在生活中能抓住富人的一些生活细节和个性化特点，这样无疑大大提高了你成为富人的几率。

第五章 职场上的七大穷人思维，束缚你难成正果

1.职场定位低级决定了你的财运低迷

我打工的第一家公司只有三个人：小万，小刘和我。

小万是个不安分的家伙，他整天嚷嚷着：我才不打一辈子工呢，迟早出去自己干。

我呢，不喜欢被约束，我常说：啥时候我积累好了，我就当自由职业者。

小刘最老实，他看不惯我俩，管我们叫神经病，他总知足地说：做人要本分，安安分分打个工挺好的。

现在，小万的传媒公司都开到美国去了。

我也有了自己的事业，成了自由职业者。

小刘，打工打回老家松花江畔去了。

所以，对于职场新人，你最初的职业定位决定了你的未来。

也许很多人都听说过这样一个故事：

有三个人搬砖头。第一个人搬砖的时候，心里想的就是搬砖，觉得自己除了搬砖别无他长，于是他就搬了一辈子砖头。

第二个人搬砖的时候想的是将来如何能成为一个工头，好让别人来搬砖，最后他成了一个包工头。

第三个人搬砖的时候心里想的是未来如何能成为一个建筑师，盖出自己喜欢的房子，结果这个人成了一名优秀的建筑师。

我不是唯心主义者，但我深信，在所有的动物中，只有人可以用自己的心来改变命运和未来。很多时候，我们的心能够走多远，脚就能够走多远。

再以编辑为例，假如你把自己定位为一个码字的，那你永远是个码字的；假如你定义自己是个文化工作室的顶梁柱之一，你可能就成为另一个文化公司的老板；假如你把自己的工作定位为文化传播，那你很可能就成了享誉全球的文化大使。

无论多么卑微的工作，只要你对自己有高端的定位，那不远的将来，你一定是个功成名就的人。房价上涨的速度一定比不上你成长的速度！

我有个男闺蜜，叫李四。

几年前，他到一家大的传媒集团应聘。面试官问他的理想，李四答曰：假如我被录用了，我争取一年成为办公室主管，两年成为部门经理，三年成为杂志主编……

本来李四想一直说下去，说到用五年的时间成为社委会成员，甚至社长的位置他也有意坐坐。可是面试考官就是副社长之一，没等他说到第四年就让他一边歇歇去了。

我嘲笑了李四很多年，我觉得他没脑子。可是，这并不妨碍他的进步，他后来真的成为一家媒体运营总监，现在拥有自己的媒体王国。

作为一名职场和情场咨询师，我有机会给各个年龄阶层的客户提出我的建议和劝告。我的众多客户的经历告诉我一个真实存在的现象：每一个人都有自己的自我定位，不幸的是，很多人都没有意识到这一点。这也难怪，因为，这个定位常常深深地隐藏

在我们的潜意识里。人们常常有这样的体验：为了实现目标，自己付出了极大的努力，却收效甚微，其内在的原因就在于我们潜意识中的自我定位与我们的目标不相一致，这种背离极大地削弱和降低了我们的努力和付出。

比如，如果你将自己定位为一名“雇员”，那么你的潜意识就会阻止你成为一名经理，因为它不符合你的定位。

如果你认为自己是一个“不可爱的人”，那么当有人对你说“你很可爱”的时候，你会认为他在撒谎或者在讥讽你而将那人拒于千里之外。

如果你将自己定位于“穷人”，你必定会不自觉地削弱你的赚钱动机，错失盈利良机。

以我自己为例。十年前，某时尚报业集团很想邀请我加入一家高级高尔夫俱乐部。然而，我潜意识中的一些消极想法使我一开始并没能如愿。我对自己说：你不富裕，你没有说出去吓死人的单位，你也不是大城市来的漂亮女孩，你的高尔夫球水平一般，你的交际能力差，没有人会愿意和你打球，你会受冷落。

事实上，这些负面想法并不真实，至少不符合现在的实际情况。我逐渐认识到，是我潜藏的陈旧的自我定位影响了我——一名来自小县城普通知识分子家庭的女孩，参加首都一个富人云集的俱乐部显然是不合时宜的。好在，我后来更换了我的自我定位：

一个坚强勇敢文采飞扬的青年作家。有了这种定位，我如愿以偿地加入了高尔夫俱乐部，在俱乐部里，我度过了一段快乐的美好时光。

我的过时的自我定位延迟了我加入俱乐部的时间，而对很多人来说，更影响到了他们的职业发展。

雷，一个30岁的律师，在他的律师职业生涯中，他做得并不出色。在咨询过程中，他发现，原来在他的内心深处，他一直把自己看做是一个服务生，因为在他的学生生涯中，他有过长期的在饭店兼职做服务生的经历。在雷用“职业律师”替换了“服务生”的定位后，他的业绩很快就得到了显著提高。

雨，一个28岁的房地产销售，他做了五年，月薪依然不到四千。我发现他有个习惯，每当别人问他的工作时，他总是不屑一顾地说：嗨，没啥，就一卖房的，混饭吃呗。后来我矫正了他，我说你不要那么不重视自己，你的职业称呼是“置业顾问”，你的作用很大，帮人找到家，让爱有所依；而且，你也不是混饭吃的，你是要赚钱买大房子过幸福有品位的生活的。后来，这个小伙子每天都穿得很像样，人也有精气神，他不出两年就在通州买了房子。

一个错误的过时的自我定位，是潜藏在你内心、影响你走向成功的致命负面因素。及时更新你的定位，使之与你的目标相一致，是迫切而必要的，因为它直接关系到你付出的效率，决定着你的成败。

2.没有方向感让你变成职场上的随风落叶

为什么你对工作不满意也总升不了级？很可能是一些心理上的包袱造成了你的内耗。丢掉那些内耗的包袱，你会走得更远。

职场包袱有很多，完美主义、技不如人、合作不畅.....但最普遍最严重的是没有方向感。它以各种形态存在于一个人的工作中，好像神出鬼没的幽灵一样，总能在适当的时候来个突然袭击，吸走大量的注意力和能量，从而影响一个人的职业发展。

你在职场上也像他们一样“找不到北”吗？

艳艳大学毕业不到5年，自己都不知道换了多少份工作，有些工作甚至做了不到3个月就辞职了。原因很简单：不是因为听说别的行业或工作更有发展前途，就是在眼下的工作中遇到了不顺心的事。总之，艳艳觉得自己一直在很努力地追求有发展的好工作，却越来越不知道什么是好工作了。

陈宏靠着努力和勤奋，在短短几年中从一个普通员工一路升任部门经理，让来自农村的他能够在大城市中立足养家。然而随着收入的增多，陈宏越来越不知道自己是谁，天天像机器一样把事情做一遍，完全没有体会到什么成就感。

赵军是位计算机专业的研究生，目前在报社工作，比较受重用，薪水也不错，但他近期一直在考虑换个工作，他说虽然这份工作不错，但是比起同学来，还是不行，挣的不如同学多，专业上不如同学发展快，他担心这样下去自己会在很多方面落后于自己的同学。可目前的工作又让他很难舍弃：稳定、信息量大、领导重视、人际关系协调，等等。他说他想了很长时间，发现自己竟然不知道自己到底想要什么。

上面三位同学，都属于在工作上找不到北的人。

找不到北的人，常常很少思考工作与自己的关系。他们要么为了工作而工作，要么不自觉地为了生存或者外界标准而工作。在最日常的工作中，他们弄丢了自己，于是像艳艳一样变成职场中的随风落叶——没有方向、缺乏耐心；或者像陈宏一样取得成就，但幸福感却并没有随之而来；或者像赵军一样进退两难，半死不活。

为什么巴菲特每天会吹着口哨愉快地上班？

马斯洛说：一个音乐家必须创作音乐，一个画家必须作画，一个诗人必须写作，如果他从内心获得了高度的自我和谐，他就成了他最能成为的自己。巴菲特是吹着口哨去上班的，他说：“我和你没有什么差别。如果你一定要找一个差别，那可能就是我每天有机会做我最爱的工作。如果你要我给你忠告，这是我能给你的最好忠告了。”

工作是展现自我和实现自我的一个重要路径，可以让人们获得成就感和幸福感，但是如果只把它当做求生存的工具，自己也会变得没有灵魂，所以，你愿意仅仅是为了生存，还是多一些思考，进而更好地生活呢？

其实，从刚出校门起，你就需要制定一份阶段性的或长远的职业发展规划，不断提醒自己、鼓励自己，避免自己迷失方向。职业发展规划中的内容主要包括5个方面：确定职业目标；确定成功标准；制定职业发展通路计划；明确需要进行的培训和准备；列出大概的时间安排。

一份完美的职业发展规划是这样子的！

职业发展规划具体应该怎么做？下面给大家介绍一个工作3年以上工作者的例子。

一、自我分析

第一，我是谁？

思考你所扮演的各种角色与你的特征，如儿子、科长、兄长、父亲、妻子等，能力如何，个性是什么样的。尽量多的写出各种答案，你将会清楚你承担的责任、角色和性格。想想哪些是暂时的，哪些是永久的，哪些是应该保留的，哪些必须抛弃或改正。可以到专业机构接受心理测试，帮助自己进行分析。

第二，我在哪里？

首先用几分钟思考你的一生，从摇篮到坟墓，画一个图，画出过去也画出未来，仔细考虑它将成为什么样子，然后在上面标上“”表示你所在的位置。

第三，我将是什么样子？

在职业生涯中，我将完成什么事？有哪些成就？仔细思考，然后写在纸上。回到眼前，思考你的职业梦想。想一想你希望在工作中得到的特定东西。

二、自我诊断

诊断目前存在的问题，主要包括三个方面：

第一，诊断问题的难度。是否学习新技能？是否需要全神贯注？是否需要个人改变态度与价值观？

第二，诊断自己与组织的相互配合情况。自己是否做出贡献，是否学会在组织内部适合自己的职业领域中发挥专长，和其他组织人员的团结协作怎样，组织对自己的职业生涯设计和自己制定的职业生涯规划是否冲突等。

第三，诊断问题发生的领域，是家庭问题、自我问题，还是工作问题；或是其中两者或三者的共同作用？

三、制定职业发展通路计划

把职业生涯中的重要方面，如发展、调动、晋升等结合在一起，它的第一个步骤是确定组织内部的职业生涯通路。职业生涯通路实际上包括一个个职业阶梯，个人由低至高拾阶而上。如财务分析员-主管会计-财务部主任-公司财务副总裁；可以按着职业生涯通路来安排个人的工作变动，从而训练与发展担任各级职务和从事不同职业的广泛能力。

职业生涯通路计划应该包括以下内容：

- (1) 描述各种流动的可能性；
- (2) 反映工作内容、组织需要的变化；
- (3) 详细说明职业生涯通路的每一职位的学历、工作经历、技能和知识。

四、明确需要做的培训和准备

列出目录：在你职业生涯与生活中，什么你做得好？什么做得不好？你还需要什么？是需要学习，还是需要扩大权力或增加经验？再想一下，怎样应用你的培训成果？你拥有什么资源？那么，你现在应该停止做什么？开始干什么？培训和准备的时间如何安排？

五、求询

可以同朋友、同事或专业咨询人员探讨或研究，特别是和伴侣交谈意见，询问诸如怎样找到更适合自己的职业发展途径，如何应付目前的问题；如何同上级打交道，怎样兼顾家庭与工作等。

六、自我总结，而后把自己的规划写出来

确定好自己的职业发展方向，确定自己何时内部发展、何时重新选择，以后每一步的发展通路是怎麼样的，都必须明确罗列出来。

经过这样的努力，你就可以了解到当前的工作和你的关系，于是你变成了自己和工作的主人，而不是处在“被”工作的状态。当你清晰地知道自己要什么的时候，即使目前并不在理想的职位上，你也可以看到目前与未来的关系，至少不会混日子，而是有动力为未来做准备，这样工作着，也不累。

3.和顶头上司关系不睦令你没出息

我问过很多在职场上发展不错的新人，他们是怎样做到短短两三年就把同学们甩在身后的，他们都告诉我，因为自己的上司。

著名的领导力研究专家詹姆斯·库泽斯和巴里·波斯纳曾经做过一次访谈调查。他询问那些30岁以上有成就的领导者一个共同的问题：“请回想自己的生活经历并选择最重要的榜样领导者。”排在第一位的是母亲和父亲，排在第二位的是“商业领导”。不过当他们俩进一步询问时，对方告诉他们：“商业领导实际上指的是工作中的顶头上司，而不是高层领导。”

这就给了我们一个很重要的启示：在你走上职场以后，顶头上司，而不是其他人是你职业成长中最重要的人。这是因为在我们的职业发展中，顶头上司既能给你带来想要的“好处”，也会给你带来不想要的“坏处”。用彼得·德鲁克的话说就是“他们掌握着下属的前程”。

事实也确实如此。我们发现那些成功的领导者由于把上司作为自己职业发展的导师，与上司建立了良好的上下级关系，从上司那里得到了比他人更多的关心和支持，因而也得到了比他人更多的满足自己需要和成长的“好处”。

李·艾科卡的成长就得益于他的两位上司查利·比彻姆和罗伯特·麦克纳马拉。1956年福特公司很不景气，各地新款福特汽车的销售都很糟糕。艾科卡就提出了一个计划：任何购买1956年新款福特车的顾客都可以只付80%的车款，然后在未来3年中每个月再支付56美元。艾柯卡把它称为“56年付56美元”计划。在当时分期3年购买汽车还是从未有过的，因而受到很多人的质疑和阻挠，但他的计划却得到了上司查利·比彻姆的支持和肯定。3个月内，他所在的费城地区的销量就从倒数第一上升到了第一位。时任福

特公司副总裁的罗伯特·麦克纳马拉极为欣赏“56年付56美元”计划，并在全美进行推广。福特公司因此多销售了7.5万辆车，一举扭转了落后被动的局面。几个月后，麦克纳马拉把年仅32岁的艾科卡调到自己身边，担任卡车和小汽车两个销售部的经理。在他的直接调教下，4年后，艾科卡成为福特公司最年轻的副总裁，直到在麦克纳马拉之后成为公司的总裁。

我也曾经对身边一些领导的成长过程进行过分析，发现他们的成长都曾经与他的一任甚至几任上司有密切的关系。他们的上司为他们的成长起到了“铺路搭桥”的作用。在关键的时候为他们说话、引荐，并赋予他们更重要的职责，提供更多的表现机会，甚至为他们承担失败的责任。

当然，这一切的前提条件是你的上司喜欢你、信任你、愿意为你这样做。如果你的上司不喜欢你、不信任你，那么上司给你带来的就不是“好处”而是“坏处”了。

1978年，当福特汽车公司CEO亨利·福特二世即将卸任时，许多观察家都认为公司总裁艾科卡是新CEO的不二人选。艾科卡不仅个人能力强，而且为福特公司设计的野马轿车第一年销售量就超过418000辆，为公司增加了15亿美元的销售额。可就在此时，亨利却以强硬的手段逼迫董事会通过决议，解除了艾科卡的职务，并把他的办公室从玻璃大厦中迁了出来安在了一个闲置的仓库里，甚至连个电话都没有。许多人问福特二世：“为什么要辞退艾科卡？”他说了一句非常有名的话：“有时候你就是不喜欢某个人。”

现实中我们也会发现许多这样的例子，有的人很能干，也很有业绩，但却总是上不去，即使机会就在眼前也不行。有的人并没有特殊的才干和业绩，但机会来了，就能上去。这正应了那句俗语：“说你行你就行，不行也行；说你不行就不行，行也不行。”

所以，让你的顶头上司喜欢你，非常重要，比考证考级都重

要。如何搞好和上级领导的关系？那学问可大了，上下级关系的水太深了。简单而言就是了解上司的习性，投其所好。不过，虽然人的个性千差万别，下面这几条绝对是上下级关系不可逾越的“天条”。

第一，不能背叛。

通常上司会把他的下属当成自己的人，希望下属忠诚地跟随他、拥戴他、听他指挥。上司最反感的事是下属不与自己一条心。

第二，不能没用。

因为是中层领导，上司也有自己的上级，他对上承担着重任，领受了指标，所以他最需要下属是得力干将，能帮他消化掉领受的任务，给他争光。所以，你一定要做个工作完成得漂亮的下属。

第三，不能挑战他的权威。

上司希望你能力突出，帮他分解掉任务指标，同时又怕你功高盖主抢了他的风头、威胁他的地位。所以，你要谨言慎行，极力维护他的权威和存在感，确保他有安全感。工作上做到勤请示多汇报，让他对你的动向了然于心，对局面不失控。

第四，被批评时不能不服气。

上司批评你时，千万不要一脸的不高兴。对下属的工作，上司总要作出评价。这也是上司获得自尊的途径之一。通常犯错误并不能直接影响上下级的关系，关键是你犯错后接受批评的态度。被批评后，一脸的不高兴，上司会认为你不服气，在做无言的抗议。这时，你要适当地诚恳地作一些自我批评。

第五，不越级汇报。

打死都不要越级汇报，向上上级领导告顶头上司的状、打小报告，即便你是无辜的你是对的，上司是错的是坏蛋，即便大领导心里明镜似的，但他为了全局利益一定是舍兵保将，你必是炮灰。

4.不能便宜了老板的心态让你“自断经脉”

在中国的劳资关系中，老板和雇员是对立的两极：老板是甲方，是掌握发言权的一方；员工是乙方，是弱势群体。所以，在员工看来，老板很牛逼，做事千万不能便宜了他，都是富人帮穷人，穷人哪有帮富人的道理？

所以，大家都抱着坚决不能便宜了老板的心态在工作，干完份内的活，熬完八小时刺溜一下走人，决不让老板占自己一针一线的便宜。

事实上呢，那些曾经便宜过老板的，最后都便宜了自己，赚大发了。而那些绝对不让老板从自己身上抠走一丝一毫的人，都成了穷鬼。

办公室里，广告部主任在和文案小张商量：咱们现在的招商工作需要出差，并且现场演示活动成果，而目前我们部门没有苹果电脑，我建议你自己掏钱买一台，等咱们业务好了，我再给你报销。

没等领导说完，小张就气不打一处来，想得美，发我这点可怜的工资，还让我给单位垫钱买电脑，简直是强盗。

好在她还算老练，找了个托词：不好意思领导，我收入少，我老公挣的也不多，我这还等米下锅呢，根本没有闲余的资金买电脑。

此事就此作罢。因为硬件不给力，在很多次商务洽谈时客户都对他们的活动感兴趣，但碍于无法播放直观地了解以往的活动规格和规模，最终都没有达成合作。

每次和领导一起出差，因为领导心情差，小张都跟着遭殃。

最后，因为工作无业绩，整个部门的人马全部解散。

小张的遭遇让我想到了在一些激励课上频频使用的苹果树的寓言故事：

一棵苹果树，终于结果了。

第一年，它很努力，结出了10个苹果，9个被拿走，自己得到1个。对此，苹果树愤愤不平，于是自断经脉，拒绝成长。

第二年，它结了5个苹果，4个被拿走，自己依然得到1个。“哈哈，去年我得到了10%，今年得到20%！翻了一番。”这棵苹果树心理平衡了。

小张就像这棵苹果树，怕被占便宜，怕别人利用自己，怕被不公平待遇，于是，果断地自断经脉，停止生长。原本可以继续旺盛生长的苹果树，终于凋零枯萎，废了。

这个寓言故事还有另一种结局：

另一棵苹果树作出了完全不同的选择：它享受着手中这一个苹果的成就感，完全忽略了那被拿走的9个。

第二年，它依然努力，结了100个果子，被拿走90个，自己得到10个。当然，也有可能，它被拿走98个，自己只得到2个。但没关系，它还可以继续成长，第三年，结了1000个果子……

事实上，对这棵苹果树来说，得到多少果子已经不是最重要的了。最重要的是，它在成长，它自身的收获也越来越丰厚！

我的忘年交小朋友林林就是另一种“苹果树”。

林林是茶馆服务员。这丫头年纪轻轻，却很有上进心，有大格局。最初得知她自己花了一万多块钱买了单反相机，负责给单

位拍照时，我都替她鸣不平。

事情是这样的，茶馆那年拓展了经营思路，除了淘宝店外，还开了微信公共号。除了实体店之外，林林还负责微店的销售。网络销售产品图片的画质就显得非常重要。老板只是在大会上说了一句“若有单反就好了”。林林二话没说，就掏出全部家底把单反搞定，并多方拜师学艺。

我当时都觉得这孩子太没心眼了。连房租都交得吃力，咋舍得花这钱为公司服务呢，真是没必要。

可是现在，一年过去了，林林早就成了分店店长，不算销售提成，一个月的工资就是一台单反钱！

原来，林林本来也爱好摄影，自己掏钱买单反既有助于公司的销售，便宜老板，又能成全自己。除了茶馆的工作做得很好以外，她在摄影领域也小有影响力呢，她拍摄的茶器静物图片被人民日报官方APP收录，光投稿的收入又够换一个镜头的了。

我常常说，对别人好就是对自己好，这里的别人，当然也包括你的老板。假如你怕便宜老板而拒绝进步，那和那棵自断经脉的苹果树有何区别呢？

你是不是一个已自断经脉的打工族？之所以犯这样的错误，是因为我们忘记生命是一个历程，是一个整体。成长和进步才是生活和工作的重心，是一辈子无论任何借口都不可以中断的事。不必太过在乎一时的得失，成长才是最重要的。你任何一份努力，你占的便宜绝对比老板占得多！

5.你工作好多年工资无明显改观，思路有问题

“三年不挪窝，升职加薪机会多。”这是职场新人之间广为流传的一句话。据统计，多达70%的毕业生会在“三年之痒”内放弃“原配”，这些人中有59%获得了职位晋升。于是，“熬过三年，收入翻番”成了不少人的短期目标，然而，三年过了，有些人的加薪梦却并未实现。

升职加薪真的离我们很远？据某机构对70家企业做的一项问卷调查显示，仅有2%的企业近三年员工工资涨幅在5%以下，而涨幅在10%以上的占到了59%。既然如此，为什么还有“涨薪的春天迟迟未到”之叹？问题到底出在哪儿？无外乎以下几个方面。

你太普通了，才艺没有亮点

“什么你都能干，但没有一样是你做得特别好的。可能你很认真，但是你真的太普通了。”某求职网的薪资调查曾调查各种职务的薪资水准以及加薪速度，再将这些职务与企业求才数、求职者应聘数做对照，发现一个特别现象：“企业求才数大于求职者应聘数时，即人才供不应求时，起薪会高，加薪速度也会快；相反的，求职者应聘数大于企业求才数，即人才供过于求时，起薪会低，加薪速度也会慢。”

就业市场太多像你这样的人才了，当你应聘的是人才供过于求的职位时，叙薪与调薪都不会让你满意。因此，你也许天天加班，配合公司做各项任务，但只要不具稀有性，薪水就不会调到让你觉得合理的地步。

光有苦劳并不讨好

人们常说“爱拼才会赢”，但是在职场，这句话并非百分之百正确。“许多时候，工作太拼命，换来的不一定是升迁或加薪，

反而是大减分，甚至让你丢了饭碗。”别期望用“苦劳”赢取别人的肯定，通常的结果都是让人失望的。要用业绩和结果说话，让领导看到你的成绩和贡献。

“努力工作”是最该被丢弃的职场建议

真正有升迁机会的人，不会整天埋首于工作，他们会把时间拿来塑造“公司不能没有他”的形象。他们会跳脱自己的日常工作范围，了解公司的整体运作，观察关键人士并学习，找到志同道合的伙伴建立关系，扩大自己的影响力。

超时工作并不会得到老板的肯定

老板只会对你更加不放心，担心你是否无法承担现在的工作责任，未来就更不可能将更重大的工作责任交到你手上。

超时工作只会让你失去升迁机会

不要被工作牵着鼻子走，如果你无法从容应付现在的工作，就很难说服老板，把升迁机会留给你。当然，总会有紧急时刻，必须加班，赶在期限内完成工作，但不该变成常态。

职务影响你是否会被加薪

人们往往喜欢随波逐流，认为凡是让人“扎堆”的都是好东西。但在职场中如果还抱着这种心态，那么你离加薪会越来越远。

一般人削尖脑袋、抢着挤进去的热门单位，它们的共通点是：不必具有专业门槛，也不需要特殊证照，穿戴干净漂亮，坐在办公室吹冷气，打着电脑做事情，变动性小，压力不大。比如文员、行政。这类工作规律性强，基本毫无变动，即使是有专长的人做久了，也会变成普通人才。

相反，从事一些技术性、专业性较强的工作，例如业务员、会计师等职位，能凸显你的稀缺性，并且更容易看到你在工作中做出的突出成绩。这类人才受到老板仰赖，因为担心你异动或被对手挖角，就会主动帮你调薪。

“职场便利贴”无前途可言

“职场便利贴”指的是工作上配合度极高、忙于处理例行性事务，但工作效果又时常被老板忽略、升职加薪都无望的小人物。

一些职场新人由于资历浅、工作经验少，常常被要求承担各种各样的杂活。随着时间的推移，虽然逐渐对自己的工作界定有了更深的理解，但“来者不拒”也许已经变成一种应对风格，即使常常要“勉为其难”，也不愿说出“不”字而伤了和气。还有一种人可能是成长环境和个人性格使然，他们不喜欢与人发生冲突，信守“多一事不如少一事”的处事原则，因此不会拒绝别人提出的要求。

这类型的人在工作中缺乏专注力，对自己的工作安排和计划不够清晰，因而不能集中精力，高效地完成工作。此外，这类人一般不会思考自身的职场发展，没有较为明确的职业奋斗方向，更容易受他人和环境的影响。一个连主见都没有的职场人，哪个领导会重用呢，更别提升职加薪了。

“是金子早晚会发光”让你没有存在感

职场人自然希望工资越高越好，但公司和员工之间很难达到双赢。很多人认为，如果我做好自己的事情，提高了业绩，公司肯定会给我加薪。于是，抱着“是金子早晚会发光”的心态，等待着公司的加薪。也许公司会给你加薪，但是，加薪的幅度不一定会满足你的期望，甚至加薪的时间也没有你期待的早。因此，要求加薪，要主动出击。

但需要注意的是，在向公司提出加薪之前，应该就自己对公

司的实际价值有一个正确的估计。要肯定自己不是因为业绩不佳而没有得到加薪的机会，想一想自己出色地完成了哪些项目，在哪些工作方面还能有所提高，以及在未来你还能为公司做出哪些贡献。要知道，工作上的成功是你获得加薪的基础，你必须要让老板知道你是值得加薪的。而且必须是站在公司的角度想，如果公司认为你没有加薪的价值，而你还提出要求，那将会是件很悲剧的事情，如果公司裁人，肯定会“优先”考虑你。

6.你值多少钱不是老板说了算，是你自己做了算

职场中，没有人觉得自己工资多，都觉得自己的工资太少，抱怨老板太小气，认为自己付出的多，得到的少。其实，老板并不是决定你工资的人！

在入职的时候，你的工资是你自己决定的

这个道理我刚刚又一次验证过。加拿大一家辅助生殖医疗机构邀请我做策划。我单刀直入，问工资多少。对方说税后一万。

我说我的价值不止这个。因为对方着急用人，所以稍显得被动了些，让我开价。我给自己开的工资是他们给的两倍！

我告诉他们：别被吓到，物有所值。我可以给你们免费先做个策划案试试，连思路性策划加执行软文。

辅助生殖对我而言绝对是个陌生的领域，我花了一个晚上，仔细研究了这个领域的动向和这家公司的品牌优势，和中国二胎政策结合起来，写了三千多字的策划思路，还有一篇集科技性与可读性于一体的软文。第二天一早发给他们。

结果，他们立即召开高层会议，决定录用我。

后来由于我自身的原因没有全职，而是给他们当了顾问。

所以，你值多少工资，是由你自己决定的，在求职的时候，你完全可以和甲方讨价还价，但一定得让对方看到你的生产力。你能为对方赚到更多的钱，对方就不怕在你身上多花一点钱。

入职后，你的身价是自己开的

很多普通员工都对上司的高工资眼红不已。这没什么可嫉妒

的，在任何一家公司，老板只是在合理分配大家的收入而已。凭什么说是合理分配？因为老板每天的付出，是16小时！高层每天的付出，是12小时！中层每天的付出，是10小时！基层每天的付出，是8小时！各大中小领导都比你工作时间长、付出多，当然工资比你多啊。

对于这种差距，与其抱怨，不如埋头实干，把埋怨的时间和心思全部用到提升自身核心竞争力和完全到位做好自己的各项工作中去，做一个不抱怨的践行者。下面分享我两个朋友的职场故事。

01

老吴是我几年前认识的一个哥哥，马上40岁了，目前在一家公司做编辑，所谓的编辑就是谁都可以做的整理稿件的工作。日复一日地做着重复的工作，一做就是5年，每年涨薪很少，我很好奇地问他：想过跳槽吗？他跟我说：“我现在一把年纪了，到了别的地方还不如在这儿干呢。”听完这句话我沉思了好久：一个人没有竞争力，年纪大了的时候是多么的可怕，很可能就会被社会淘汰！然而老吴似乎还很满意自己现在的工作，每天正常上下班，周末可以窝在家里看个电影，打个游戏，睡个懒觉；不出门交际，不出去旅游，不接触新鲜的事物，不规划自己的将来……长此以往，老吴会把自己最后一点的职场竞争力丢光，永远做职场中那个可有可无的人。

假如我是老板，来了两个面试的，一个就像老吴一样，勤勤恳恳每天都在做着毫无竞争力的工作；一个是职场新人，刚毕业的90后，没有太多的工作经验；我一定会选后者，跟职场“老油条”相比，90后的孩子工资低、能加班、脑子灵活，老板们当然也会这么想了。

02

茜茜是我大学时的同窗好友，性格外向、活泼。毕业后第一

份工作就去做了策划，最初她没有挑剔公司，觉得自己能学到东西就好，半年后，她跳槽到一家不错的广告公司，月薪涨了一倍；一年后，她又跳槽到一家大型的网络视频公司；又过了一年，她被另外一个大型企业给挖了过去，现在她的工资已经不能叫月薪而是年薪，她已经成为了部门华北区域的总监，手下带着一批新人。有时候跟茜茜聊天，表达我的羡慕之情，她说：现在自己的成绩都归功于当年自己的努力，总结起来就是三个词：适应、突破、改变。

作为职场精英，茜茜有哪些经验可以分享给大家呢？她说，无论做什么，既然你选择了这个行业，就要全身心地适应进去，茜茜说自己一开始都不会做PPT，利用周末的时间一遍遍地学习，终于学会了。刚做策划那会，自己什么都不懂，于是下班以后的时间她都泡在咖啡厅里上网，看看别人做的成功的策划方案，分析成功的点在哪里，学习别人的成功之道，从此她便可以自己完成一些策划方案。

茜茜说，谁都想接触大单、品牌策划，但作为刚去单位不久的新人，领导不放心把大案子交到她的手上，于是她跟着公司的销售人员去提案，去参加大型宣讲，终于有机会她可以去讲一次，心里还是很紧张的，为了克服自己的紧张，在出租车上她给出租车司机讲了一遍自己的选题，后来上台演讲时，她一点儿也不紧张了。从那以后她开始接触大的策划方案了。就在这个时候，另一家大型的网络媒体向她抛出了橄榄枝，因为平台不一样，需要改变的东西也很多，她克服了一次次的困难，最终做了华北区的总监。她说自己是个内心简单的人，做策划的时候不会想着成功或是不成功、赞扬或是谩骂，是金子，终会等到发光的那一天。

你越做越好，自然工资越来越高

职场中，不踏出第一步，永远等不到理想的工作。很多刚毕业的朋友，毕业后就等着家里人给安排工作，也许自己并不喜欢

那份工作，做一份自己不喜欢的工作，试问能做好吗？任何事情都是从零开始，重点是过程中你积累了什么：就像我的朋友茜茜，积累了丰富的职场经验，于是在一次次跳槽中拿到高薪。

其实，没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系，这些都不可怕。没有钱，可以通过辛勤劳动去赚；没有经验，可以通过实践操作去总结；没有阅历，可以一步一步去积累；没有社会关系，可以一点一点去编织。但是，没有梦想、没有思路才是最可怕的，才让人感到恐惧！荷马史诗《奥德赛》中有一句至理名言：“没有比漫无目的的徘徊更令人无法忍受的了。”每天浑浑噩噩地度过，不知道自己做的是什麼，不知道自己追求的是什麼，那么工作的意义又在哪呢？

职场中，无论你是职场菜鸟，还是职场“老人”，都要抱着好的心态去工作，因为心态决定了成长的幅度，如果抱着“我才领多少薪水，干嘛要做那么多事”的心态，就丧失了锻炼成长的大好机会，当然也会渐渐失去职场竞争力，也许有一天，你的工作真的会被机器人所代替！

所以不要抱怨自己的工资低，工作多，老板不会因为你的抱怨多发你一分钱，你能做的就是提升自己的职场竞争力，所以不管什么时候，什麼待遇，首先你必须证明你的价值，然后一切纷至沓来！

7.抱怨的人永远是打工的命

小陈是个工程师，他所在的公司在职界小有名气，他自己也很喜欢这份工作，但就是升不上去。让小陈不开心的不在于迟迟不晋升，而是活干得憋屈，有些事情让他很不愉快。比如，因为公司还处在发展初期，管理有点混乱，老板经常会临时做决定、改计划。

最让小陈受不了的，是老板只考虑先把客户“拿下”，先收到钱再说，至于有没有能力解决客户的问题，以后再想办法。

在这种环境下，抱怨就成了小陈的习惯。有同事劝过他，可他就是控制不了。直到有一天正在抱怨时，听到老板对他说，“你要是觉得公司不好，明天就不要来了。”

其实老板也是说气话，但小陈受不了这种委屈，就毅然辞职了。辞职后的小陈换了好多个工作，都不满意，公司对他也不满意。心灰意冷时，小陈来到职业咨询公司，向专家询问：“打工太烦人了，不知道我是否适合自己创业呢？”

没想到，专家却笑着对他说：“如果改不了抱怨的习惯，你可能真的永远都不适合自己创业！”

职场上那些爱抱怨的人，最多的抱怨可能集中在老板如何不好、公司如何不好。他们梦想着，有朝一日自己当上老板，就再也没有这些烦人的问题了。不过，这样的人，如果他们真的自己创业，面对更多的压力，他们又该向谁去抱怨呢？

不仅如此，实际上，职业咨询中心的工作人员发现，仅仅因为抱怨而引发的跳槽，几乎占了跳槽人数的四成左右。

抱怨，其实来自于一种失望和急迫的心情。同时，抱怨使人

心态消极，失去工作的动力，平时总是应付工作，结果业绩出不来。因为抱怨，很多员工不能承受企业暂时的困境，所以消极对抗上司分配的任务，遇到一些不满意就跳槽，改弦易辙。

若问一下各个企业的老总们，在他的团队中最不喜欢听到的是什么，可能每个老总都会爽快地回答，最不愿意听到的就是“抱怨”。

其实，对企业的老总、经理来说，他们承担着更大的市场压力，还有政策以及国际形势的影响，还要管理员工，也许最该抱怨的正是他们。但现实中，他们却是最少抱怨的人。反而，他们中有很多人被他的同事、他的下属抱怨得心力交瘁。所以，一旦有机会，他们会先辞退这样的员工。

而喜欢抱怨的员工，不是被企业辞退，就是自己觉得在企业中实在无法忍受下去而主动跳槽。他们觉得凭着自己的年轻力壮和聪明才智，总能找到更好的工作。每次换了新工作，都用“批评性”的眼光看待工作中的一切，不知道珍惜眼前的机会，最后“蹉跎了岁月”，而自己还在跳来跳去，根本找不到职场目标和机会。

对于习惯于抱怨的人来说，生活就是一道又一道的墙，处处为难自己，郁闷满胸膛，人生的道路和格局也总是别别扭扭、处处碰壁。

也许你会说：“难道我要任人欺侮而不吱声吗？难道当一个‘任劳任怨’的傻瓜真的会有出息？我不信。”

其实，很多成功的企业家，在他们早年“寄人篱下”的时期，或是艰辛的创业时期，他们的确从不抱怨。并非他们麻木不仁，或者是个“任劳任怨”的傻瓜。实际上，他们没有时间抱怨，他们知道，抱怨不仅耗费能量还于事无补，他们要做的，就是把手头的事情尽可能做好。

如果一个人对自己目前的环境不满意，唯一的办法，就是让自己战胜环境、超越环境。喜欢抱怨的人在这个遵循强者法则的世界中，是根本没有立足之地的。

抱怨是职场通病，抱怨是事业成功大敌。经常抱怨的人会变得消极、不思进取。抱怨其实不仅没必要，而且很愚蠢，甚至越抱怨越糟糕。化解抱怨、改变“抱怨性格”、在工作中重新找回自信和快乐.....

抱怨薪水太少，不如想方设法让你的工资信封变厚；与其抱怨老板太严厉，不如努力把工作做好；与其抱怨加班太频繁，不如在八小时之内完成你的工作；与其抱怨公司没有提供发展平台，不如打造自己的核心竞争力.....

其实，在每一种貌似合理的抱怨声的背后，都有一种更好的选择，那就是——改变现状，做一个不抱怨的行动者。

与其抱怨别人，不如改变自己

不少人在平时的工作中常常推责于别人，却很少从自己身上找原因。其实，别人的存在与做法一定有其合理性。抱怨别人，不如改变自己。你自己改变了，一切就会改观。这正如我们无法逾越墙壁，但我们可以绕过，同样可以达到目的。

把抱怨化作建设性的意见

抱怨的人其实心中早已有了对某些事情的看法或解决方法，可能是不被重视或自身不够主动，所以只能抱怨。

如果把自己抱怨的问题从公司的角度加以考虑，并且以领导能够接受的方式主动提出，或者积极实施，我想公司应该是非常欢迎的。

公司是你的船

在激烈的市场竞争中，公司就像是一条船。无论是老板还是员工，一旦踏上这条船，他们的命运就紧密地联系在一起了，他们有着共同的方向、共同的目的地，船的命运就是所有人的命运。

企业的成长，要依靠员工的成长来实现；员工的成长又要依靠企业这个平台来发展。正所谓：企业兴，员工兴；企业衰，员工衰。

以老板的心态工作

如果你以老板的心态来工作，那么，你就会站在全局的角度来思考你的这份工作，确定这份工作在整个工作链中处于什么位置，你就会从中找到最佳工作方法，会把工作做得更出色。

以这种心态进行工作，你就不会拒绝上司安排的任务，你会认为这是表现和锻炼自己工作能力的一次机会。

工作最怕不到位，到位才会有好位

很多时候你觉得领导冤枉了你，你觉得自己已经很努力了，做得很好了，领导还不知足。其实并不是这样，你确实很努力了，但并没有做到位。就像盖子要拧到位，瓶中的水才不会漏出来一样，工作做到位，才能收到预期的效果。任何领导，都担心下属做事做不到位，把事情搞砸，因为领导也要负责任甚至负最大的责任。

同样公司也会因你工作的不到位受到一定的损失，因为第一次没有做好，就需要增加再做一次的成本，这样既不经济、也无效率。

总之，从现在开始，请你立即闭上抱怨的嘴，迈开行动的腿。

第六章 消费心态上的穷人思维，让你翻不了身

1.没有资本意识，只知道买买买

穷人穷在没有资本意识上

有两个穷人，两个人都从政府那里领到了100元救济金。一个人用100元买了50双拖鞋，拿到地摊上每双卖3元，一共收获了150元。另一个人全部用来买大米和油盐，钱到手就没了。

同样是100元，前一个100元通过经营增值了，成为资本。后一个100元在价值上没有任何改变，只不过是一笔生活费用。

总是贫穷的人的问题就在于，他的钱很难由生活费用变成资本，更没有资本意识和经营资本的经验与技巧，所以，就只能一直穷下去（Shu分享更多搜索'雅书'）。

而有资本意识的富人，即使你立马让他变成穷光蛋，他也能分分秒秒折腾出钱来。

有个穷人，因为吃不饱穿不暖，而在上帝面前痛哭流涕，诉说生活的艰苦，天天干活累得半死却挣不来几个钱。哭了半晌他突然开始埋怨道：“这个社会太不公平了，为什么富人天天悠闲自在，而穷人就应该天天吃苦受累？”

上帝微笑地问：“要怎样你才觉得公平呢？”穷人急忙说道：“要让富人和我一样穷，干一样的活，如果富人还是富人我就不再埋怨了。”上帝点头道：“好吧！”说完上帝把一位富人变成了和穷人一样穷的人，并给了他们一家一座山，每天挖出来的煤

当天可以卖掉买食物，限期一个月之内挖光煤山。穷人和富人一起开挖，穷人平常干惯了粗活，挖煤这活对他就是小菜一碟，很快他挖了一车煤，拉去集市上卖了钱，用这些钱他全买了好吃的，拿回家给老婆孩子解馋。

富人平时没干过重活，挖一会停一会，还累得满头大汗。到了傍晚才勉强挖了一车拉到集市上卖，换来的钱他只买了几个硬馒头，其余的钱都留了起来。

第二天穷人早早起来开始挖煤，富人却去逛集市。不一会带回两个穷人来，这两个穷人都很壮实，他们二话没说就开始给富人挖煤，而富人站在一边指手划脚地监督着。只一上午的工夫富人就指挥两个穷人挖出了几车煤去，富人把煤卖了又雇了几个劳力，一天下来，他除了给工人开工钱，剩下的钱还比穷人赚的钱多几倍。

一个月很快过去了，穷人只挖了煤山的一角，每天赚来的钱都买了好吃好喝，基本没有剩余。而富人早就指挥工人挖光了煤山，赚了不少的钱，他用这些钱投资做起了买卖，很快又成了富人。

结果可想而知，穷人再也不抱怨了。

穷人挣来的钱，都当做消费品，吃掉了，钱就死了。而富人的钱，无论挣的多少，都留出一部分当做资本，因为富人具有资本意识。

资本意识可以化腐朽为神奇

只要具有资本意识，第一桶金，不需要太多，哪怕只是一点点，半车煤钱，让它当本钱，由此，你便找到了杠杆的着力点，可以去撬动整个世界！

有一个在中国公司做事的犹太人，在网上给一帮小创客讲了

自己的财富故事，听完，小伙伴们都惊呆了。

2002年他来到澳洲，当时墨尔本周边最好的别墅每套价格为50万澳币，每套房首付20%。由于澳洲银行在一定期限内允许只还利息不还本金，房租支付利息完全没有问题，他发现，按照这些年来平均的贷款利率，房租完全可以覆盖每年的利息。

这一年，他向爸爸借了20万澳币，并且约定未来按照年利率百分之三付给他爸爸利息，他买了2套房，按照每套均价50万澳币计算，2套房首付20万澳币。

2006年这两套房重新评估，那四年的房价年增长率都在百分之八左右，每套房屋价值就变成了62.9万，每套12.9万，比四年前共增值25.9万，按照澳洲银行的政策，他没有卖房，而是把增值的部分从银行贷了现金出来，按照当时房屋价值62.9万再买一套，首付20%，为12.6万，剩余13.3万没花完。

2010年这3套房屋又重新评估，每套价值85.7万，每套比四年前又增值22.8万，共增值68.4万。按照20%首付，他又买了2套，按照当时房屋价值85.7万，首付20%，为34.3万。剩余34.1万没花完。

2014年后这5套重新评估，每套价值116.6万，每套又增值30.9万，比四年前共增值154.5万。

这时，他把最开始的3套全部卖掉，获益217.7万，加上前几年从银行贷出来买房但是买房没有用完的共265万。

其他2套部分贷款本金137.12万，从银行贷款房屋增值的部分为94.3万，这是他欠的钱。

今年他把所有的收益还清银行贷款还剩33.7万，并且还了他爸爸的钱，连本带息28.5万，自己还剩5.2万。

就这样，两套没有贷款的房子让他平均每个月获得大约6000澳元的租金纯收益，在墨尔本也算一个小中产了。

通过精明的投资技能，他用了12年，两手空空换来了两套房产+5.2万澳元现金+每年7.2万澳元租金。

有资本意识，哪怕只是很少的钱，哪怕只是借来的钱，也很快能让你过上好日子。

没有资本意识，只知道买买买、造造造、消费消费消费，钱再多也很快成穷人。

我的朋友张大川，一直很努力、很稳定，他很节约，在北京买了房，算是靠谱的了，可是他稳定却不富裕，因为他没有资本意识。之前，他领了工资就存起来攒房本老婆本，攒了十年六环外按揭买了套房子，日子过得紧紧巴巴。可是，工资不如他高的小赵每次领了钱都把钱放出去盈利，也是靠着刚才犹太人那样的套路，已经有了三套房了。

请唾弃“等我攒够了钱再投资”的愚昧理财模式

说到资本，大家也都想发财，都抱怨没有本钱，都在奉行着“等我攒够了钱再投资”这样的思路。他们认为富不起来是因为自己挣的钱太少，如果他们能多挣一点钱，他们就能把这些钱节省下来，进行投资，从而实现钱生钱的良性循环。然而，这其实是一种有害无益的假设，这个理论存在的问题是，这些抱怨挣的太少的人在最近几次加薪前，可能一直在说相同的抱怨话。事实是，成为百万富翁与你能挣多少钱之间几乎没有太大的关系，你是否能够富起来，关键要看你平时对待金钱的态度，只有对财富充满渴望，而且在投资过程中享受到赚钱乐趣的人，才有可能将生活费用变成“第一资本”，同时，积累资本意识与经营资本的经验与技巧，获得最后的成功。

2.意识不到金钱的流动性，只知道存存存

和上一节中那种有钱就全买光的穷人不同，还有一种人吝啬得很，他们有钱就存起来，不舍得吃不舍得花，按说他们会很富裕，实际上只能说他们不愁吃穿，绝不会成为大富之人。

这种人也挺逗的，一辈子不舍得吃不舍得喝就想攒起来当个富人，殊不知攒钱的速度远远低于房价的涨幅！

让金钱动起来，主要包括三个方面：

第一，要舍得为自己花。培根说过这样的话：“不要不爱惜钱，钱财是有翅膀的，有时它自己会飞去，有时你必须放它出去飞，好招引更多的钱来。”该花的钱要花，用于物质生活和精神生活的消费。投资健康，投资亲情，投资友情，因为人不仅为自己活着，还要兼顾亲朋好友。尽量为生活营造一个温暖、有爱、轻松愉悦的环境。

第二，要舍得为别人花。就是具有一颗慈悲心，舍得将自己的钱花出去，花给别人，花给社会。知晓财富密码的人都懂得，越肯为社会谋福利，财富就来得越快。有些吝啬的富翁认为，自己的钱得来不易，应当紧紧拴在自己的荷包里，这种观念实在是泯灭了金钱的本性，也让自己愈有钱愈痛苦。

钱具有流动性，它就像山中清澈的泉水一样，源远流长来去自如。一潭静止的水，表面上虽如明镜一般光滑无波，实际上却是污浊的一潭死水。泉水却是涌流不息的活水，永远清洁而令人振奋。守财奴用钱的方式，就像是堵住了泉水的出口一样，旧水出不去，新水当然进不来，将原来澎湃的活泉，变成了一潭死水！

你可以力所能及地做些慈善工作，帮助你身边艰难困苦的人

人，哪怕为流浪猫买一餐饭。你也可以将金钱送到遥远的地方，去协助一个你信赖的计划。可以说，金钱是一种可即刻浓缩的能量.....你只要加进一点爱，并将它送到该送的地方。

第三，学会经济学上的理财。你不理财，财不理你。此观念目前已经深入人心。但真要执行运作起来，是需要能力的，而且要渐渐养成一种习惯。传统上我们把钱放在银行里吃利息，图的是个安稳，至于利息能不能跑赢通货膨胀，没人去细算。

就我本人来说，五年前我也是个吃银行利息的懒人。除了懒，还有就是觉得自己的存款少，折腾不出什么花样。有次在朋友的推荐下，我极不情愿地买了银行的理财产品。一两期做下来，收益确实比定期利息高出很多，而且也不算麻烦。尝到了甜头，便逐渐接受下来，后来开通了网银，理财更方便了，在家里电脑上就能购买。实话实说，经过五年的磨炼，我对钱更敏感了，我总是琢磨着让钱生出更大的收益。大额存款我买银行的理财产品；活钱零用钱我放在余额宝里，取用非常方便，利率也远比定期存款利率高；而且我会先用信用卡消费，然后次月还款。

2014年底股市火了，步入牛市，我也拿出一部分钱参与进去。起初只是觉得碰到一次牛市不容易，后来炒上了，发现这真是一种很好玩的智力游戏。说游戏有点轻薄了，我想表达的意思是，炒股不但刺激，还真需要智慧，而且很能修炼人的心性——心态不好的人，在股市里很难赚到钱，偶然赚到，也类似赌博，碰运气而已。事实是，任何东西都是有学问的，乱象之中总有一些规律性的东西，炒股的好处，除了能赚到真金白银，还会一直擦拭着你对经济市场的敏感度。记得央行行长周小川讲过：“资金进入股市也是支持实体经济。”股市作为一个融资平台，炒股的人怎么会炒的是一堆数字？即便有泡沫，那也是资金流动带来的必然的浪花，本质上当然是在支持实体经济。这是对股民身份的庄严的认定。炒股貌似游戏，其实是极严肃的投资行为。大风险自然匹配高收益，有本事你就在股海里遨游。

我对经济学一知半解，但我知道，理财就是让钱流动起来，不要变成死水，让资源得到有效配置。钱如流水，“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”金钱也有野蛮生长的天性，如同水往低处流一样，钱总是会向有高收益高回报的地方流，以此来创造更大的财富。这何尝不是钱伟大的地方。正是这种内驱力，使弱小但有前景的产业得到资金阳光的普照。

关于个人投资理财，鉴于当前的集资乱局，我觉得还有一件事要特别提醒大家，那就是一定要扼住自己的贪婪之心，现在地方上有很多跑路的骗子，他们有的利用亲朋好友的感情，有的利用他们贪图暴利的贪心，给人借钱，或找人担保。自己圈钱圈够了，或者生意赔本了不想还钱了，就脚底抹油跑了。更有道德败坏者，以自己的名义借钱或贷款，给子孙使用；然后老子跑路，债主们自然也奈何不了人家子孙。有很多家庭因此倾家荡产，威胁到了社会的稳定。大家一定要高度警惕。

3.省钱就要省到极致，勒紧裤腰带不花钱

朋友在某证券公司做理财师，他告诉我他的大客户中有很多拿着煎饼果子去办理业务的。那些人最次的手里也攥着好几百万零花钱，可是他们却连顿像样的午餐都不提供给自己，对付着吃一包方便面，两眼冒绿光地等待股市好消息。

钱在那些人手里真的好可怜，价值严重缩水。

即使在发达的西方国家，这样的省钱奇葩也不乏其人。

地球上并不乏省钱省到变态的富人

桥本是纽约一名30多岁的注册会计师，在这个地球上消费水平最高的地方，她每个月只花区区15美元（约合100元人民币）便足以维持生计——这听起来像是天方夜谭一样的事情，正在现实中上演。

诸如此类的所谓“省钱秘笈”实在教人瞠目结舌，大家都在惊呼：这是在以省命的方式省钱啊！

注册会计师明显属于高薪行业（年薪平均9万美金），为什么桥本要选择这样极端的生活方式呢？

答案是，焦虑。

网络经济的泡沫破灭后，桥本曾被解雇。“我顿时意识到什么样的工作都没有保障，一定要节俭生活才行。省下来的钱，我全都投入在养老金计划和储蓄上。”

追求安全感和保障，她的出发点恰恰是许多人省钱的共同理由。桥本的行为是出格的，但行为动因却是普遍的。

只是穷尽一切压榨自己，这样的生活索然无味，又有何奋斗的动力可言？省钱的目的是让自己拥有更多可以支配的资产。

而作为职场人士，让自己体面而专注地投入到工作之中，所获得的回馈将远远大于抠抠缩缩省下来的一笔小钱。

上海有一对40岁出头的夫妇，双双辞去了工作，过起了“隐世”的生活。

“我们靠之前上班的积蓄过日子。自己的房，无贷无车，两个人一年2万，过得很幸福。我们俩都不上班，无孩。所以全年不用买穿的，也没有额外花销。”

与这种生活模式相比，更具颠覆性的是他们所鼓吹的态度——他们认为赚钱恰恰是最花钱的行为。

“因为我算过，如果上班要买新的穿，还有交通（上班来不及有时要叫车），外卖，同事之间吃饭等等，一年也存不了钱，还不如不上班，什么花销也没有。

我们除了父母，其他人一概不往来，省钱。”

人各有志，但对于大多数职场人来说，这样的态度是不值得提倡的。赚钱不仅仅是增加积蓄，更是让你在有偿的条件下，更好地过活，更好地适应这个社会。

会花钱，才更会赚钱，消费也是生产力

会花钱所带来的财富增长，绝对能超过一味的省钱。注意，我说的是会花，而不是乱花一气。

·你的形象价值百万

以省钱为目的的事情，一般很难兼顾体面和优雅。而塑造一

个人的品位和气质的东西，在省钱者看来，往往都是不必要的花费。

买质量好的衣服、鞋子，做有设计感的发型，这些消费在省钱一族看来都是不必要的开支。事实上，穿衣打扮是一个人内在精神状态的展现方式。职场上，连自己的形象都管理不好的人，很难赢得他人的尊重。

试想一下，你穿着一身裁剪合度的职业装去谈生意，对方迎面向你走来，身上除了爆款就是疑似仿货，领口还有些泛黄，你在第一时间会对他的专业性与合作诚意有一个怎么样的初步判断呢？

·健康是最大的财富

一个以“省钱”为标准对自己的生活进行要求的人，为了不浪费和更节省，次品甚至是有害身体健康的食品、日用品也会照用不误，可想而知，他们更不会主动花钱去健身房。

长期来看，这种行为带来的后果是得不偿失的。且不论无法将强健的体魄转化为财富，补贴在医疗上的费用其实也相当高昂。

·会花钱才能创造良性循环

当我们好不容易省下十块钱，心里首先想到的是如何让这十块钱在手里攒得更久一点。习惯了省钱以后，你不敢太花钱，因为这样的话前面锱铢必较的努力也就没有意义了。

为此，我们会下意识地压缩自己和身边人的生活品质，陷入忍耐和压力的漩涡之中。

而花钱并不代表我们不珍惜这笔钱，恰恰相反，我希望自己的钱花得物有所值。花出去的钱是投资，丰富自己的知识眼光，

搭建自己的人脉平台。

花钱去获得更多的资源，才能利用这些资源赚取更多的钱，这是一个良性的循环。

开源比节流更重要，资源渠道的扩充能让效益扩大，固步自封则容易让错误放大。有些把钱辛苦省下来大把购买理财产品的人，他们获取信息的手段往往来自商业广告和道听途说的经验甚至谣言，这样造成的后果可想而知。

事实上，财务知识也需要花费相当的金钱、时间和精力去系统学习。

会花钱的人才能过上有品质的生活

有人认为省钱需要技巧，省下来的钱虽然不多，却让人觉得充满乐趣——这种想法其实跟热衷在微信上抢红包没什么差别。要知道，在享受了省钱的短暂乐趣之余，你也会错过生活中的更多有意义的事情。

先说出去玩吧，想要少花钱那当然就选穷游。可食宿交通是省了，旅行休闲的乐趣也折腾得不剩什么了。又或是报了个超低价旅行团，结果被和导游的矛盾坑出一脸血。

好，为了省钱，干脆旅游也不去了，就待在家吧——可除非你生活在孤岛上，否则社交也是必不可少。

同事聚餐？不去！在餐厅随便点个饮料就够吃一星期大白菜了！

亲戚好友的婚丧嫁娶？当然能躲则躲！一封红包就够吃一年大白菜了！

这省下来的白菜钱，会让你丧失许多与身边人变得亲密的机

会，与群体渐行渐远。社交和礼仪从纯粹功利的角度看诚然是无用的，但它们的存在却能维持人心的秩序，帮助一个人在精神共同体中找到自己的归属感和发展的空间。

4.穷大方，“无恒产者无恒心”

在日常生活中常发现这样一种怪现象，高收入者消费似乎更谨慎，更会精打细算，斤斤计较；低收入者花钱反而大手大脚，显得很随意。

朋友聚餐，最经常买单的不是最富的那个家伙，而是最穷的那个家伙。最富的那个通常会建议AA，这个建议常会遭到穷朋友的强烈反对，他们会说：怎么着？看不起哥们儿？吃顿饭的事，毛毛雨啦。

这种人在平时总是打肿脸充胖子，人前从不说自己穷。只有在阅读理财帖子的时候说实话：我没钱，理啥呢！

为什么有些人会越穷越大方

这种看似反常的现象，就是我们常说的“穷大方”，也就是孟子说的“无恒产者无恒心”现象，所以出现了“大钱小花，小钱大花”的怪现象。

所谓“穷大方”，就是指那些经济收入水平一般，但是对钱财没什么概念，轻财，对朋友对事却很大方，购买东西不纠结价格，不货比三家，出手阔绰，只要自己喜欢就下单的一类人群。

穷大方看起来豪爽仗义，背后暴露出来的却是虚荣心理和理财能力的极端匮乏。因为穷，所以怕别人看出自己的真面目，所以通过过度的物质表现来掩饰，捍卫可怜的自尊。因为不会理财，所以穷，又知道自己穷，所以认为自己无财可理。

而“穷大方”的结果，则恐怕是富不了。有些人老走不出贫困，恐怕与这种“穷大方”有关系。

从穷大方到富算计的华丽转变

但是在市场经济条件下，凡事都讲究成本和收益，所以“穷大方”一族必须尽快改掉自己的毛病，向“富算计”学习。

·对钱要有概念

穷大方一族常常没心没肺地对外宣告“我对钱没概念”。亲，你以为大家会为你点赞吗？不会的，人家表面上夸奖你够意思，实际上私底下会笑话你单纯到傻。这话要是从王思聪嘴里说出来那是顺理成章，因为人家有实力。可你一个穷人，哪来的底气发这种豪言壮语？你对钱这么不在乎，怪不得钱会抛弃你。

所以，务必尽快变成一个对钱有概念的人，买东西要货比三家，要量力而行，不要乱花钱，别随便请人吃饭，每次吃饭都你买单，时间长了你穷得应付不来了还怪朋友都死抠不出血。你长期这么大方等于剥夺了人家付款的权利。

总之，该“小气”时要小气，该“大方”时一定要大方，这才是明智的选择。

·要学会适度“哭穷”

那些经常说自己缺钱的人往往是富人，而真正的穷人却从不说自己缺钱，从不“哭穷”。你不把自己的难处说出来，别人就会以为你真的很有钱，就会把你当成靠山，当成钱袋子。那时候，你想跑都跑不了，因为你已经被捆绑在他人对你的指望上了。

所以，该哭穷时还是要哭一哭，说一下自己的无助，即便是无法获得别人的同情与帮助，也可以打消别人对你的企图，这也是自我保护。

·向高层文化消费者群体看齐

不同文化层次的消费者群体购物的兴趣不同。高层文化消费者群体主要注意力集中在文体娱乐用品、保健药品、高档食品、工艺美术品和图书等商品上。由此可看出这一消费者群体精神上的需求与健康卫生需求要高于一般物质的需要。而较低层次文化消费者群体购物意向则主要集中在家用电器、服装、黄金首饰、食品、家庭装饰用品等物质生活的需求上。

不同文化层次的消费者群体购物的档次不同。以服装和食品选购情况为例，高文化层次消费者群体在选购服装时追求一般档次，但对食品选购则追求高档次；而较低文化层次的消费者群体则追求服装的高档次、食品的一般档次。这正说明不同文化层次消费者的购物的心理活动不同，消费文化深层次表现是：前者较多地追求人体保健的内在质理，而后者则较多地注重外在的美观，由此导致购物行为具有明显的差异。

·远离“跨级别消费”

穷人有一种奇特的心理，那就是他们普遍对自己缺乏自信，往往需要通过其他的手段来提高自信，满足自己的虚荣心。于是，他们愿意花比自己收入更高的价钱来买一些东西，尽管这些东西的实用价值不高，但他们却乐此不疲，以为这样便可以抬高自己的身份。就拿手机来说，平常我们看到那些拿着高档手机的人，大部分都是没有经济能力的学生，这便是典型的“穷人消费心理”，因为现在的校园攀比风气盛行。不然，便会被同学们看不起。穷人们喜欢作些“跨级别消费”。何谓“跨级别消费”呢？那就是消费不能或者难以承受的消费。简单地说就是，喜欢打肿脸充胖子。一切消费都应该有自己的底线，这里所谈到的底线便是与自己的收入水平相适应的“消费级别”。

最后，还要学会理财，以此来提高自己的收入水平，尤其是在负利率时代，更应该学会通过理财来保障资产的保值增值，而不是将钱花在没有回报的地方。

5.贪图便宜，只买贱的，不买对的

穷人不舍得花大钱，但特舍得花小钱，买便宜东西。

01

我的邻居雪姐，特爱买餐具，早市地摊上、超市促销柜上，但凡看到便宜的瓷碗瓷盘就狂购，拦都拦不住。这些东西她家根本放不下了，送了一批给亲戚朋友，倒腾出地来，她还是照买。

可是每到我家串门，她总是盯着我家那套青瓷的餐具口水直流，说我买的东西好，上档次，用的住，提气场。看她那么喜欢，我说可以帮她代买一套。可当她得知1800元一套时，倒吸了一口凉气，说太贵了，舍不得。

可是，她买的那些便宜餐具费用加起来已经超过好几个1800元了！

02

我的同事娟姐，每天早晨进办公室，手里都拎着一一些小物件，有时候是一个口杯，有时候是一个围巾，有时候是一件罩衫，有时候是毛绒玩具，反正是应有尽有。办公室里堆积如山。我们看着都闹心，问她买这些用不着的东西干啥呀？她说便宜呀，她买的这些东西没有超过15块钱的。而每当我们一起团购时，她不仅不参加，还在一旁嘚啵个没完，说你们这些败家娘们，谁娶了你们谁倒霉，一买就买这么贵的东西，我可买不起；然后就抱怨起自家穷自家老公没本事。

其实，我和同事们团购的东西必须同时满足非常需要、质优、价廉这三个条件，大家才会下单，虽然比她买的东西贵了一些，但给我们的生活带来了方便和美感、快乐，所以非常值得。

而她买的那一件件一堆堆货物，毫无用处，还占用空间，造成了资源的极大浪费。所以，真正败家的人是她，不是我们。

所以，“绝不要因为便宜就去买你所不需要的东西，不需要的东西都是昂贵的”（托·杰弗逊）。不需要的东西，哪怕只是一分钱，也是极大的浪费。

贪便宜给你带来的副产品是“气死你”

再来爆料个更亲近的。我家先生特爱买二手货，有一段时间我气不过特想写部名为《二手男人》的小说。从手机到家具到摩托车，甚至到轿车，他都爱买二手的。

原因只有一个：便宜嘛！

好的，我来晒晒便宜给我们的生活带来了什么样的灾祸！

以手机为例，他购买二手手机的渠道很多，从街头骗子到网上交易还有朋友转卖，那时候一个新手机一般的价位是1500元左右。他买的二手机在800~1000元之间。从价格上，并不便宜。再来看看使用效果，自然是超级差，三天两头坏，光维修的费用加起来买两台新手机都够了。还有，因为不好用，通话质量不好，有时候短信明明发出去了对方却收不到，还有时候领导给他发的短信他收不到。这些都给他的工作造成了严重的影响。用着不顺自然心情不好，有时候他气急败坏会把坏情绪蔓延到我身上，会在砸了手机之后砸家里电脑。对，电脑也是二手的。最严重的一次是他拿着双节棍把电脑显示器砸出一个坑，只因为那二手电脑反应太慢，惹急了他的暴脾气。

每当我质问他为何要买二手货时，他都噎我说：“我挣得少，我没钱。”可是，买二手货非但没给他省，反而让他更穷更落魄。工作一丢再丢，和我的关系也越来越糟。

后来，他放弃了二手货，用什么东西都开始讲究，包括自身

的行头，他就开始咸鱼翻身了。

“剁手党”如何从网购中断舍离

网购成风的年代，这种购物方式极易造成人们购买不需要的东西，根本不需要，在电脑上看着看着就动心了。明明不想买，一看优惠那么多，就下手了。于是才有那么多人一边骂着自己“再买就剁手”一边疯狂采购。为了减轻“剁手党”的苦痛，我特意整理了自己多年花了不少冤枉钱才总结出的网购必杀技，给读者朋友做福利哦。

·不要买价格太低的东西

在购物网站上通过搜索比较，价格一目了然。通过价格排序，你很容易找到同类中的低价产品，不过价格低得太离谱的就要小心了，一来可能是假货仿品，二来可能根本不是你要买的东西。相信一分价钱一分货，贪便宜极有可能买来你不需要的垃圾。

·网购前最好先明确自己要买什么

这可能是女人的通病，明明打算买甲的，挑的时候看看乙也不错，丙很划算啊要不要也买了，丁在搞活动.....总之在网上点链接比在实体店之间串门省不少力气，新的购物欲望产生几乎是分分钟的事情。冲动型购物最容易买来自己用不到的东西。

·不要为了满送、满减、凑包邮去买暂时不需要的东西

一般暂时用不到的东西后来还是用不到，不信你试试。有一次某品牌搞店庆，花5000得多少，花1万又返多少，相信很多败家女对这个套路有印象吧。我有一回看中了两套衣服，正碰上搞店庆，为了凑金额，后来买了三套衣服和两个包。实际上，后来那两个包有一个从来没背过，还有一个也就背过几次，一套捎带的衣服也是这样。网购时更得提防这样的陷阱。无论价格是多是

少，买来用不到的东西其实是最贵的。

·不要囤货

这是最重要的、值得连说三遍的事。上面说的那些事，其实落脚点还在于契合了你有便宜就占、货多了就囤着、总有一天用得着的心理。去年，我在中粮网买了打折的进口奶，后来发现天猫超市也在打折，又买了几箱，过几天发现苏宁易购搞活动更便宜，又买了几箱.....那段时间，只要上淘宝，它推送过来的信息里总有进口奶，想着这是天天要喝的东西，趁搞活动多买点，省钱嘛。后来喝了七八个月才喝完，有些都快到保质期了，我又沮丧地发现，超市临期产品的特价更便宜，算下来其实并没省钱，还占地方。所以网购千万记住，要买自己马上就要用到的东西。看似精打细算的囤货，不少会以浪费而告终。

6.实际上，免费的才是最贵的

我妈是个穷人，穷人爱占便宜，结果她不仅没能富点，反而占便宜占成个穷苦人。

穷人和穷苦人有区别吗？

有，比如说我妈，她以前只是相对于我爸来说穷点，不如我爸爸收入高。但我妈妈身体很好，后来因为她爱占便宜，对“免费”的东西上瘾，结果就把自己身体搞垮了。

为了从超市领到10个免费鸡蛋，我妈五点钟就起床跑到超市门口排大队，风吹雨打都不怕。

为了从某首饰品牌领到一条三块钱不值的项链，我妈三点钟就起床坐广场上占座，争取占到第一排。

我给我妈妈买过很多品质不错的保健品，我妈妈从没吃过，她总是拒绝说“太贵”。因为觉得贵，她不吃，结果过期了浪费了，她却视而不见。她根本想不到这一层。

可是有一天，我在我妈的床头柜子里翻出一大堆乱七八糟的低劣保健品，都打着“降三高”的旗号，我妈妈每天都吃，避开子女偷着吃。后来我才了解到这些保健品也都是我妈免费领来了，为了领到这些免费保健品，我妈又花出去无数个起得比鸡早的早晨。

就为了这些“免费”，我妈原本很硬朗的身体变得非常糟糕，糖尿病、脑血栓、骨密度极其疏松，等等。这种局面和她熬夜、早起、乱吃很有关系。所以，我妈现在不仅穷，还苦，因为最大的苦不就是身体不健康吗？

这都是“免费”惹的祸。

我自己，也上过无数“免费”的当。

十年前，我去天通苑会见客户。因为到的时间早了，于是就在附近的商场闲逛。有个模样可人的姑娘邀请我体验她们的面部美容服务。我问多少钱？她说不花钱，一分钱都不花，现在是推广阶段，就是让客户免费体验。

我于是就进去了，结果连洁面用的海绵垫就卖了我两个！还有给我使用后剩下的袋装洗面奶。我呆萌地问：不是免费吗？答曰：服务是免费的，可是产品和用具必须你自己购买，要不然让你用别人用过的您恐怕也不乐意吧？

后来，还有朋友送我一张某名牌内衣的代金券，800元面值，我想买套睡衣，找到了可以使用的店，进去傻眼了，我买了条最便宜的内裤，还贴了300块现金。从那以后，谁给我代金券我都不要了。接下来我仔细研究了那些代金券，发现商家真是高明，他们会把代金券限制在旗舰店用，而且旗舰店里一般都是新款，或限量版，和普通店比起来消费要高一大截。

聪明人不会被同一块石头绊倒三次，我觉得十多年过去了，我已经够聪明了，结果，还是不够智慧。

去年，我在我们单位附近的商场等先生下班接我回家。又是时间还早，就漫无目的地走走。一个足疗店的姑娘拉我过去免费体验，因为有以前上当的经历，这次我无比谨慎。我一再核实，而且她们老板和我的一个朋友还是朋友，心想着有这层关系担保，我现在心力又无比强大，勇于拒绝，应该万无一失了，于是我信心满满地进去了。

过程我就不说了，反正结果是我又办了张最低面值380元的VIP卡才被“放出来”。其实，我花那380元就是为了能被快点放出来，我再也没去过那家足疗店。

我们老家有句土话，叫“买的精（明）不过卖的”，您就放心吧，天下真的没有免费的午餐。还是那句话，经济社会，大家都要考虑投入和产出，都要靠吃米活着，没谁会白白提供服务。所以，您就死了对免费的贪心吧。即便是真有免费的，人家也不会给你好脸看，那样的免费，也是受罪。

你可能会反驳我，说免费还是真实存在的，比如宽带的免费节目，好，咱就说说这一类型的公共免费服务。必须承认，免费这两个字成功地给人带来了视觉的冲击和愉悦的感受，但事实上，所有的免费模式背后都伴随着更高昂的“收费”——你的行为成本。

上免费的高速公路，就要陷入无止境的拥堵；看免费的节目，就要等待70秒的冗长广告；看免费的影片，就要挑已经超过电影保护期的片子。

你省下了钱，却失去了时间、舒适和时效性，免费使得一些消费品变得没有效率，使空闲的时间变得没有感觉。

人生就像一个瓶子，如何才能把石块、砂砾和水都放进去？

答案是先放石头，再将砂砾填补空隙，最后让水渗进去——先放重要的东西，才能让你的生活拥有更大的空间和可能。

人生在世，还有比你的时间和幸福体验更重要的东西吗？

我们常说钱要花在刀刃上——这个刀刃，就是实用、有效、美好的体验。这些东西，免费都办不到。

人省，就永不能发展。人贪，就永不能享受。

第七章 人际交往上的“穷人思维”

1.我比别人智商高，我就能混得好

在学校里，智商是最受老师关注的，一个学生智商高意味着学习成绩好，能给老师和学校增光。走上社会，情商是最该受关注的，因为在成功和财富的扩张上，智商的作用非常渺小，情商的作用却非常重要。很多老板朋友的学历都不高，有的甚至是小学都没毕业，但他们情商很高，人很智慧，有人甚至一本管理学著述都没读过，但他们照样把员工笼络得服服帖帖。这就是情商高的魔力。

有数据表明，智商和技能两者的作用加起来还不如情商的作用大，而且职位越高，情商的作用就越大，世界上90%的成功人士都具有超高的情商。

情商高就意味着人缘好，朋友多，人脉广，气场强，财路广。一个人要想混得好，顺风顺水收入丰厚，得先把自己的情商控制在服务区内才能使财商充分发挥出来。

情商（Emotional Intelligence）即情绪商数，也称情绪智力。它不像智商那样代表一个具体的算术商数，它只是相对地指情绪控制能力。具体地讲情商包括五种能力：自我认识能力、情绪管理能力、自我激励能力、了解他人的能力和成功社交能力。

高情商的主要特质归纳如下：

对人保持高度好奇心

不管内向外向，高情商的人往往对身边的所有人都很好奇。事实上，好奇心是移情作用的产物，是人们高情商的重要表现。

你越关注和体会你身边的人以及他们正在经历的事情，你对他们的好奇心也就越发浓厚。

一个对他人和社会没有好奇心的人，就丧失了了解的欲望，和外界有骨子里的隔阂，这样的人不容易成功。

对自己有深刻清醒的认识

高情商的人了解的不仅仅是自己的情绪，他们更了解个人的长短板为何。在此基础上，他们充分利用身边的资源，推动个人的成功。从某个角度而言，高情商就是知道如何最大限度发扬个人的长处，并巧妙避开短处。

擅长读懂他人的情绪

高情商的人往往拥有读懂他人的强大能力，并善于判断他人的性格。他们了解与自己交往的人，并清楚知道这些人正在经历的一切。在他们面前，所有的人都是“透明”的，他们了解对方的所有，包括那些潜藏在谎言下的真相。知己知彼百战不殆，这样的“神算子”，一算一个准。

性格包容，懂得自嘲

高情商的人们自信并且包容，脸皮“颇厚”，甚至能在大众面前自嘲，也允许自己成为他人捉弄的对象。但实际上，他们很清楚自尊与幽默的底线在哪。

有一种说法是，情商最高的行为不是别的，而是能够对最熟悉的人仍然包容。

对最熟悉、最亲切的人，依然保持尊重和耐心。

关系再好也不能直白地说对方的短处，尤其是当着别人的面。

在心情最糟糕的时候，仍会按时吃饭、增添衣服，依然爱自己。

谈话时让别人感到很惬意，懂得倾听，不以自我为中心。

能运用丰富的词汇准确表达情绪

人都是感情动物，但如何准确地表达自己的情绪却是一个问题。高情商的人们能够很好地对自己的情绪进行管理，因为他们理解自己内心的想法，并能够充分表达自己的情绪。

当很多人只会说“感觉糟糕透了”时，高情商的人却能准确地判断自己所处的情绪状态，他们会用愤怒、沮丧、焦躁一类的词语来表达自己的情绪。你情绪词汇的表达越精确，就越能证明你有多清楚自己的想法，并由此知道产生这种情绪的原因以及该采取的处理方式，实现情绪的自我调控，不憋成内伤。

善于拒绝

情商意味着自我控制。你不会耽于享受，也不会一时头脑发热。加利福尼亚大学的研究表明，你越难说“不”，你就会承担起越大的压力与失望情绪。

学会拒绝是自我控制中最重要的一环，你该学会在必要时勇敢说“不”。当然，拒绝也有技巧。高情商的人们不会直接说“我不清楚”或“我不知道我能否胜任”一类的话，而会选择更委婉的方式。

绝不轻易嫉妒

与嫉妒相伴的往往是压力。因为嫉妒，你总是不自觉地处要么战斗要么离开的困境中。对于竞争的敏锐性当然有其必要性，然而长期循环却只会对身体带来严重伤害。控制嫉妒的心态，不仅仅对心理有益，更对身体健康有着积极作用。

不苛求完美

完美并不存在，所有的人都是有瑕疵的。当把完美设为全部的追求时，你就容易陷入失败沮丧的怪圈中无法自拔。因而，高情商的人们往往更愿意顺其自然，为已取得的成就呐喊欢呼，而非为追求完美而闷闷不乐。

不受他人影响

当你的快乐与幸福只能来自于他人的意见时，你就成了他人的奴隶。高情商的人们不会轻易让他人的观点影响自己。尽管他人的评论一直都在，但你完全没必要时时刻刻与他人比较。自我价值的认同应该来源于个人的内心。

假如你能具备以上多数特质，哪怕你大字不识一箩筐，只要有求财的欲望，对成功有渴望，定能所向披靡。

2.凭我自己单打独斗，照样能富得流油

这个小标题的生成源自于两个闺蜜的对话。

梅梅、洋洋和我是高中同学，非常难得的是，大学毕业到现在，我们之间没有沟通的断层，一直保持联系，从工作、各自恋爱到婚育，大家每年都能聚几次。所以，我们在一起很舒适。

那天，梅梅和洋洋因为互相羡慕聊起来。

梅梅说洋洋：你多幸福啊，你老公那么能挣，完全不像我，还要自己挣钱买花戴。

洋洋说梅梅：我还觉得你幸福呢，你老公天天在家陪你，而我老公是能挣，可是整天不在家，即使在家，也是天天和他那帮狐朋狗友谈事厮混，哪有时间陪我和孩子？

我顺着这个点思考下去，竟有惊人的发现，我所有认识的女朋友的老公队伍里，凡是性格内向孤僻、我行我素、不善交际的，发展最好的就是安分守己做个学问搞个科研的，能发大财的很少。而那些特能折腾、朋友遍天下、整天不着家的，除了极个别不务正业的家伙，大多数都有相当身价。

假如你是女人，你总嫌你家老公挣的比别人少，那你有没有想到，是不是你平时管的太严，不放他出去应酬、社交、限制了他的人身自由？抑或是你老公本就是不善交际喜欢单打独斗的独行侠？

若是这样，下面这份数据有可能震惊你。

近**90%**的收入来自圈子，而不是知识

斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。

在台湾证券投资界，杨耀宇是将人脉竞争力发挥到极致的个案。他曾是统一投资顾问的副总，一年前退出职场，为朋友担任财务顾问，并担任五家电子公司的董事。根据推算，他的身价应该近亿。为什么凭他一个从台湾南部北上打拼的乡下小孩，能够快速积累财富？“有时候，一通电话抵得上十份研究报告。”杨耀宇说，“我的人脉网络遍及各个领域，上千、上万条，数也数不清。”

“人脉竞争力”就是掘金能力

在你的“人生存折”中，除了金钱、专业知识，你还需要储存人脉。“人脉竞争力”就是掘金能力。

许多人以为，只有保险、业务员、记者等行业，才需要重视人脉，但在21世纪，无论是在科技、证券或金融等哪个领域，人脉竞争力都是一个日渐重要的课题。

在好莱坞，流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”美国老牌影星寇克·道格拉斯（麦克·道格拉斯之父）年轻时十分落魄潦倒，有一回，他搭火车时，与旁边的一位女士攀谈起来，没想到这一聊，聊出了他人生的转折点。没过几天，他就被邀请至制片厂报到——那位女士是知名的制片人。这个故事的重点在于，即使寇克的本质是一匹千里马，也要遇到伯乐才能美梦成真。

到底什么是“人脉竞争力”？相对于专业知识的竞争力，一个人在人际关系、人脉网络上的优势，就是我们定义的人脉竞争力。哈佛大学为了解人际能力在一个人的成就中所扮演的角色，曾经针对贝尔实验室的顶尖研究员做过调查。他们发现，被大家认同的杰出人才，专业能力往往不是重点，关键在于“顶尖人才会采用不同的人际策略，这些人会多花时间与那些在关键时刻可

能有帮助的人培养良好关系，在面临问题或危机时便容易化险为夷”。

哈佛学者分析，当一位表现平平的人遇到棘手问题时，会努力去请教专家，之后却往往因苦候但没有回音而白白浪费时间；顶尖人才则很少碰到这种问题，这是因为他们在平时还用不到的时候，就已经建立丰富的资源网，一旦有事请教立刻便能得到答案。

拓展人脉的三大法宝

（1）培养自信与沟通能力

其实，每个人都有一套积累人脉的方式，但是，如何才能有效率地提升人脉竞争力？黑幼龙指出，要提升人脉竞争力有许多技巧，但是，前提是必须具备“自信与沟通能力”。以自信心来说，“你的舒适圈（comfort zone，在不同场合中感觉到自在的程度）有多大？”一个没有自信的人，舒适圈很小，总是怕被拒绝，因此不愿主动走出去与人交往，更不用说拓展人脉了。

在鸡尾酒会或婚宴场合，西方人出发前都会先吃点东西，并提早到现场。因为那是他们认识更多陌生人的机会。但是，华人社会里，大家对这种场合都有些害羞，不但会迟到，还尽力找认识的人交谈，甚至好朋友约好坐一桌，以免碰到陌生人。因此，尽管许多机会就在你身边，但我们总是平白让它流失。

其次，沟通能力，这其实就是了解别人的能力，包括了解别人的需要、渴望、能力与动机，并给予适当的反应。如何了解？倾听是了解别人最妙的方式。

高阳描述“红顶商人”胡雪岩时，就曾经这样写：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，仿佛听得极感兴味似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一两语，引申一两义，使得

滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交。”

（2）学习适时赞美他人的能力

适时赞美别人也是沟通妙法。美国“钢铁大王”卡耐基，在1921年付出一百万美元的超高年薪聘请一位执行长夏布。许多记者访问卡耐基时问：“为什么是他？”卡耐基说：“因为他最会赞美别人，这也是他最值钱的本事。”甚至，卡耐基为自己写的墓志铭是这样的——这里躺着一个人，他懂得如何让比他聪明的人更开心。

“人类本质里最深远的驱策力，就是希望具有重要性。”美国哲学家约翰·杜威说。想想，你的老板多久没有赞美你了？你又有多久没有赞美你身边的同事、朋友或家人了？

（3）把握每一个帮助别人的机会

花旗银行副总裁程耀辉一直秉持这个信念，不管往来者的职位高低，他总是尽量帮助别人，所以大家总是知道：“有事找Roman就对了。”当你发自内心地帮助他人的时候，你会发现：越给予，越富有。

3.别惹我的暴脾气，你们惹不起

出门在外，我们总难免遇到这种人，他们穷横穷横的。

我一直觉得“穷横”这个词很有意思，越穷越横，越横越穷。现实的确如此。

君不见，穷人钱少，但脾气可不小，总是劲劲儿的刺头模样。只允许别人顺着宠着，不允许别人逆着和冒犯，张嘴就是“老子不伺候！”“别惹我的暴脾气！”

你觉得自己挺个性，态度鲜明，棱角分明，你很痛快，可是，这制约了你的发展。

不要穷得只剩下脾气了

说一个最简单的现象，无论实体店还是网店，店主服务态度好的、善良周到的、服务到位的，都生意红火财源滚滚。而态度恶劣、没有耐心、过于个性的，都门可罗雀，这样的人只适合做设计师，不适合开店做生意。

我曾经非常喜欢一家多肉植物花店，我从她家买了好多花，也加了她的微信。那时候她对我满脸和气。

有一段时间我没有光顾她的店。偏偏那时候，朋友给我快递了一箱多肉。我不知如何栽培，于是微信上请教她。结果她态度非常不友好，说：你是谁呀？没时间。与本店无关的业务不要麻烦我。

从那以后我再也没有光顾过她的店铺。

后来她好像意识到了自己的错误，主动给我搭讪，我没理

她。全世界花店那么多，我没耐心等你来认错。

开门做生意，自然是和气生财，这样的道理都不懂，我觉得她不符合这个行业，我不想给她这个机会。

也有相反的例子。

去年的时候，我突然恋起旧衣服来。

附近商场有个做旗袍的，手艺好，态度好。我请她改我的衣服。

我怯怯的，修补衣服收费不高，但麻烦不少。

店主是个低调、态度特好的女人，像姐姐一样。

我心里满是愧疚。

今年，我的稿费增高了，我越想越觉得她值得我付出，于是我就做了两件旗袍，我的旗袍穿上好看，圈子里的姐妹纷纷要求定制。

现在秋天了，我算了算，今年我给她拉了十几万的业务！

其实人心都是肉长的，你待人好，人家迟早会想着温暖地馈赠你，滴水之恩涌泉相报嘛，大部分人是懂得感恩的。

脾气一好财运就好

脾气好就是财运好，好脾气就是好福气，最近两年，我对这个道理的体会到了出神入化的地步。

我以前是个脾气很不好的人，很个性，没有耐心，很容易误会别人。我很耿直，不允许别人对我食言，不允许别人对我说到做不到，无论任何原因，只要一次让我不满意我就给人家判死

刑。而每逢被约稿，但凡碰到那些让我把目录改来改去的，我就和人家老死不相往来。

后来，我的朋友越来越少，我的客户越来越少，我差点失业。而那时候偏偏是我最缺钱的时候，因为我在装修房子。

我的人生陷入大败局，我的自信心降到冰点。那时候，一个平凡的装修工人，给我上了非常重要的一课！

给我装修的刘师傅是一个朋友介绍给我的，说他脾气特别好。别看我自己脾气不好，可我偏喜欢好脾气的人。我对他的评价是：脾气好到不是人。

我第一次见到他的时候，他就花很长时间跟我沟通我喜欢什么样的风格。他隔三差五会带我到建材城去选购我喜欢的材料，同时在我的预算和我的喜好之间寻找平衡点。

我订了客卫的墙砖和地砖，这是我自己选的。等我看到另一款樱花之恋主题的时候，我竟然后悔了。我说，前一个不是我想要的！他竟然比我还平静，问我，你想要什么？

我想想，觉得自己有点过分，说，算了，我的责任，我得接受。

他对我说：“别。难得装修一次，要用好多年，别凑合。你不喜欢，没关系，我们重来。”

我嫌麻烦。他说，满意是最高标准，只要满意，不怕麻烦。最终，他既没让我多花钱，又实现了让我满意的双赢局面。

另一个细节是，我跟刘师傅说，我要做电视机的背景墙。他推荐我几种墙纸，我都不中意；我最终请了个花艺师帮我设计成植物园的样子。因为我更改方案，使他少赚了钱，我以为他会多少有点不悦，没想到他非但没有不高兴，还非常谦虚地学习，当

我打开电脑向刘师傅展示我的“四季如春”背景墙的时候，他立刻掏出硬盘要拷贝，且跟我说，这个创意好，以后他要用到其他客户家里去。他的辞典里，没有愤怒不满和责怪，只有沟通、满意、提高、学习。

我跟刘师傅说：“我相信，你未来会做得很大。你现在才三十岁，是个只带十几个工人的小老板，未来，你会有大公司的。你根本不用担心自己未来买不起房子，因为你进步的速度会高于房价上涨的速度。”

果真如此，我搬家入住后，朋友来给我庆祝乔迁之喜，其中不乏几个有别墅的“大户”，虽然我的房子价值一般，但无比温馨，很有设计感，大家都赞不绝口，我就说起了小刘师傅的好手艺、好脾气，还有他的匠心精神。我说他脾气好到不是人，是神！

朋友们一看，连我这么挑剔的人都对刘师傅这么满意，而且有图有真相，大家纷纷请这位“神”帮着装修。

我朋友这几个单子搞定后，小刘师傅手下的工人就从十几个扩张到二十几个！

自从和刘师傅打过交道后，我深刻地意识到自己的问题。我觉得以前的自己总是拿无知当个性，脾气太大，像只刺猬一样，人心都向暖，谁吃饱撑的在我这受罪？

改掉自己的暴脾气后，我人生的各个方面都好多了。

也许现在的你和当年的我一样，总是业务打不开局面，自检一下，是不是脾气大害了你？有脾气是本能，控制脾气是本事。控制着控制着，就没脾气了，财运就好了。

4.吃大户，有钱人买单是天经地义

穷人爱占便宜，尤其是爱占富人的便宜。借了富人的钱不还，饭局上就爱吃大户，总让富裕的朋友买单。

这样对你很不好，这不会把富人吃穷，但会把你自己玩成“臭虫”。

一个节假日的晚上，跟五六个同学一起玩德州扑克，此前我没接触过这个游戏，一边学一边玩。我身上没带零钱，只好先从东道主程总那里借5块钱“上底”。

很怪异，前面几个回合下来，赢家基本上都是程总一个人，我手上的资产仍然是-5元。在洗牌的空档，大家又开始高谈阔论了，然后我郑重其事地高喊一声：“注意力集中了，我宣布一件事情！”随后，大家都安静下来了，有人急着问：“宣布什么？”我神情严肃地说：“刚才借程总的5块钱，我不打算还了！”“为什么？”“因为她现在是首富，我开始仇富了！”我这样一说，一群输家纷纷表示“强烈支持”。得到了同伙的支持，我便觉得自己可以理直气壮地赖账了。

我还没来得及得意，突然发现自己的资金链断裂了，不得不再次卑微地向首富举债了。首富女士断然拒绝：“不借了，你的信用记录太差了！”于是，我转而求助于其他尚未破产的输家；因为我觉得他们跟我是难兄难弟，应该能够同病相怜，能够“设身处地”为我想。可是，这群先前还强烈支持我不还所欠首富的债务的朋友们，现在都变成首富的应声虫了——“不应该借钱给信用状况不好的人。”最初宣布赖账不还的时候，我曾经显露了女汉子气概，无限豪迈；现在才发现，这个豪迈的代价是众叛亲离、孤家寡人。

诚然，这些都是自己人之间毫无顾忌的玩笑话，可是，玩笑

话往往反映了我们潜意识中的某种真实想法。我当然不是说这个玩笑话暴露了我不打算给程总还钱或者她不打算继续给我借钱这样的“真实想法”，而是说，在日常的工作、生活和学习中，我们很难摆脱这样的思维模式。

譬如说，我们欠一个亲戚或朋友一笔钱，他原来很有钱，我们也不急着还；现在他的公司突然破产了，日子不好过了，被债权人“逼得要上吊”，此时，倘若我们不是特别没良心的人，就“哪怕砸锅卖铁也要尽快把人家的钱还上”。可是，换一种情况：我们欠一个朋友一笔钱，现在他突然中彩票或炒股炒房暴发了，身价暴增几十倍，那么，即使我们现在有偿还能力，也不急着还给他了；或者，倘若我们是那种比较差劲的人，干脆就不打算还钱给他了——他那么有钱，也不缺这点了。

俞敏洪讲过，当你突然间有钱了的时候，会有些根本不缺钱的亲戚或朋友来向你借钱，其实就是想占点便宜，没打算还。问题是，人家有钱，就可以成为你要无赖的理由吗？一般的群众心理是，欠富人的钱不还与欠穷人的钱不还，两者相比，前者的主观恶性小于后者；这种逻辑的一个结果是，欠“私人”钱不还的人很难被谅解，但欠银行钱不还的人却往往被认为“有本事”，甚至还成为很多人崇拜的偶像。实在很抱歉，在下愚钝，看不出来这两者的“主观恶性”有何不同。

又譬如，你的微信圈里有一位富朋友，他总爱给你们发红包，你们都欣然接受，从来不会发红包给他。甚至群里几天收不到红包就开始张嘴向人家要。

再比如，你的朋友圈子里有一位混得比较好，在大家聚餐或一起玩的时候，倘若没有AA的习惯，你们便都在潜意识中认为应该由他来买单比较合适，不管他是否心甘情愿。

可是，凭什么啊，凭什么应该由混得好的人来买单呢？混得好的人就有义务为兄弟们服务吗？如果这个混得好的人乐意，那当然好；但是，在很多情况下，这个混得好的人都是被“民意”给

绑架了——甚至连他的“乐意”也是装出来的，而这伪装又是被逼出来的。你这个混得不好的，没有买过一次单，也没有人说过啥，似乎混得不好的人享有豁免权；可是，那个混得好的人，要是有哪一次没有买单或者没有表现出一副要抢着买单的样子，其他人即便嘴上不说，也会在心里嘀咕。牛根生讲，蒙牛上市之后，他的儿女与同学的关系就不好处理了：每次大家一起玩，其他人都觉得你应该买单——你爸爸那么有钱。可是，凭什么啊？

要想和有钱人愉快地玩耍，一定要彻底根除你的“吃大户思维”，以免被人说“这人占便宜没个够”。

人和人之间的交际一定要讲究平等性，无论是和比你穷的人还是比你富的人，都要人格平等。礼尚往来是人际交往的基本法则，不能因为人家比你富就活该被你宰。若你的富朋友就喜欢你依赖、就喜欢为你服务，那你也要把客气话说到位，人家不让你请是人家的事，但你说不说感谢的话是你的事。

5.越穷越舍不得，越舍不得越穷

小莉总抱怨自己老公这几年混得不好，赚不到钱。我觉得不应该啊，她老公挺优秀的，前几年在某钢厂做采购，学历能力情商都有，又不是没成功过，怎么这几年就不行了呢？

某个周末去他家做客，我找到了答案。

本来我想和小莉聊聊妇女话题的，结果她的乖老公一天在家里寸步不离，于是我说：“你老公真听话，周末也不乱跑乱动的。”其实我说的是反话，谁料这妞儿愣没听出来，她给我解释道：“哪能放他出去呀，他现在事业低迷，工资少得可怜，一出门就花钱，出去随便和朋友喝喝咖啡吃吃饭，好几百出去了，既然挣得少，就只能猫在家里省吧。”

你看，越穷越不敢走出去交际，怕花钱，越怕花钱越不走出去越没机会，越穷。这就是穷人的穷逻辑、穷循环。

在你穷的时候，要少在家里，多在外面。在你富有的时候，要多在家里，少在外面。这就是生活的艺术。穷的时候，钱要花给别人；富的时候，钱要花给自己。很多人，都做颠倒了，就比如小莉两口子。

财，不散不聚

星云大师有一句名言，叫做“不会散财就不会聚财”。凡为财，其实总是要散的，不是以这样的方式便是以那样的方式来散。财富就像水，不时地以流动、蒸发或冻结的方式来转移。

但自觉地“散”和被迫地“散”，所结出的因缘的果实却是大不一样的。自觉地“散财”，结下的必定是众多的“人缘”，而我们知道，“人缘”其实正是“财源”。

杜月笙是近代上海青帮中最著名的人物之一，他有句人生格言：人生要吃好“三碗面”——体面、场面、情面。杜月笙的人生“三碗面”，在民国时期非常出名。其中的“情面”，其实就是散财。

杜月笙常讲：“钱财用得完，交情吃不光，所以别人存钱，我存交情。”

杜月笙一生颇仗义疏财，他的钱财观，就是散财建立自己的声誉和网络，而不是做个守财奴。在争夺利益时，可以不把青帮祖师爷张锦湖放在眼里，但同时又在过年时孝敬他。对于自己的青帮师父陈世昌，杜月笙颇为关心，不仅常嘘寒问暖，还定期给钱。杜月笙还笼络了各行各业一大批知识分子。

杜月笙说过：“人可以不识字，但不能不识人。”对于上层、头面的人物，杜月笙向来是倾力结交的。

杜月笙晚年在香港度过，日子过得越来越拮据，其最后的本钱就是离开上海前卖掉杜美路房屋所得的45万美金。最后重病在床之际，杜还在感叹今不如昔：“没有钱可以借给别人，场面没了，朋友也就没了！”但是，杜月笙销毁了历年别人写给他的借据。他对子女说：“我不希望我死后你们到处要债。”

杜月笙的好客大方、仗义疏财，为他赢得“春申门下三千客，小杜城南尺五天”的好名声。从一个流浪瘪三、水果小贩成长为上海黑帮魁首，杜月笙的散财之道的高！以至于当年上海滩的黄包车夫、短衫阶层，曾喊出了“做人要做杜先生”的口号。

分享，才有好果子吃

舍得，也包括舍得分享。

新东方名师俞敏洪曾经对“分享”做了一个形象的比喻：如果

你手中有6个苹果，你留下了1个，把另外5个给别人吃；也许你与别人分享的时候，并不知道别人能还给你什么，但是你一定要给；因为别人分享了你的苹果以后，当他有了橘子，一定也会给你一个，因为他会记得你给过他一个苹果；也许最后你得到的水果并没有增加，仍然是6个，看上去似乎是吃亏，但你要知道，你得到的是6种不同的水果，事实上你得到的远比之前拥有的更多。

如果一个人不懂得与他人分享，必定不能获得大成就，尤其是作为创业者，更要懂得与他人分享，这样才能将自己的事业做大。

相信大家都听过“管鲍之交”的故事吧。

管仲和鲍叔牙是春秋时期的一对好朋友，他们互相帮助，真诚相待。长大以后，他们一同去齐国谋生，人们说他们有“通财之义”。所谓通财之义，是指他们在合作经营生意的时候，从不计较利润分配的多少，不分你我。因为管仲的家里穷，又有高寿的老母亲，鲍叔牙就找管仲一起做生意。管仲没有钱，所以本钱几乎都是鲍叔牙拿出来的。可是赚了钱之后，管仲却拿得比鲍叔牙还多。鲍叔牙的仆人看了就说：“这个管仲真奇怪，本钱拿得比我们主人要少，分钱的时候倒拿得比我们主人多！”鲍叔牙对仆人说：“不可这么说！管仲家里穷，又要侍奉老母亲，多拿一点没关系的。”俗话说“亲兄弟，明算账”，可见他们比亲兄弟还亲，这就很不容易了。然而“管鲍之交”的内涵如果仅仅是建立在金钱上，那就未免太轻飘了。

为了治理好国家，齐桓公问鲍叔牙有什么高见。

鲍叔牙说：“您需要一个才智过人的贤人来帮助。”

齐桓公说：“难道还有比您更能干的人吗？”

鲍叔牙肯定地说：“有，就是管仲。”

“管仲？”

提起管仲，齐桓公便咬牙切齿。原来在公子纠与公子小白争王位的时候，为保公子纠做国君，有一次，管仲躲在树林中向公子小白暗射了一箭，幸好射在衣带的铜钩上才没受伤，所以结下了一箭之仇。鲍叔牙说：“管仲的才能超过我十倍，您要是不记前仇，真心实意请他来，不但能治理好国家，恐怕其他各国也得听您指挥呢！”他说服了齐桓公，设法把管仲请来。管仲见齐桓公不记一箭之仇，非常信任他，就决定帮助齐桓公治理国家了。

管仲在齐桓公的支持下，对齐国进行了一番改革。几年时间，齐国就富强起来，此时为了让管仲充分发挥才能智慧，鲍叔牙却谢绝挽留，悄悄地离开了齐桓公和管仲。他的为人令大家钦佩，管仲说：“真正了解我的是鲍叔牙。”后来人们常用“管鲍之交”、“管鲍遗风”来称赞管仲和鲍叔牙的友谊。

试想，如果鲍叔牙不懂得放下眼前的利益、吃点小亏，怎么可能让管仲对自己充满感激之情？也许早就和管仲闹得不可开交了，更别谈以后共同辅佐齐国了。从小处说，可能只是失去了一个朋友；从大处说，没有了管仲的治国韬略，也许会影响到齐国的发展。鲍叔牙善于吃眼前亏，能从高处俯瞰一些小问题，从而使自己和国家都获得了莫大的福祉。

所以，越穷，越要舍得付出，勇于走出去，乐于分享，这样才能邂逅接财纳福的机遇。越穷越要把自己贡献出去，尽量让别人利用。越富，越要把自己收藏好，小心别让别人随便利用。这些奇妙的生活方式，但愿你能及早明白。

6.当心人际交往上的“穷孩子思维”

穷人的孩子早当家，这是我们小时候，大人们常念叨的一句话。

是的，穷人的孩子担当、隐忍、坚强、内敛，善解人意，这都是性格中好的方面，但也不可避免地带有敏感、脆弱、自卑、怯懦、压抑这些负面因素，这些负面因素长大后若不注意克制，会影响你的人际关系，成为发展路途上的绊脚石。

我的朋友小熊最近很郁闷，因为她的老公固执内向，拒绝和她一起出入社交场合。

后来小熊愤懑地说：简直就是烂泥扶不上墙！

我安抚了她的情绪，不要这样说老公。

小熊在旅行社工作，认识很多成功人士，经常参与他们的聚会，她有意带老公参与其中，让老公多结交点朋友，积累些人脉，有助于事业的发展。可是老公内向，明知自己需要那样的人脉圈，可是总觉得自己实力和人家不相当，怕受刺激，也怕在别人面前抬不起头来，所以总是拒绝。

小熊很委屈，我劝说她时，引入了人际交往上的“穷孩子思维”。

那些年，我所遇见的“穷孩子”

上学时，我们班有些懂事的穷孩子。通过他们的一些行为，我来告诉你什么是人际交往上的“穷孩子思维”。

有一次，班上一个女同学过生日，我们几个人一起去庆祝。

快到地方时，一个小伙伴提议，每人摊20块，就别让女生花钱请客了。

于是，那个穷孩子假装肚子疼，带着一种世界寂灭的心痛感跑回了家。

那天之后，那个孩子总觉得像是欠了我们很多一样，越走越远，越来越疏离，其实，我们从未放在心上，是他心思太重了。

穷孩子敏感，想得多，也总认为别人会和他想的一样多。其实不然。

02

大学时候也有个穷孩子，有一次下大雨，穷孩子没有打伞，一个人在雨中奔跑，我刚好打车看见他狼狈不堪，就招手示意他上来。

穷孩子拒绝了，我知道他想多了，他在想：搭我的车，掏钱他掏得为难，不掏钱他放不下面子。

而其实，我只是想捎着他。

后来他淋病了，发烧耽误了功课，治病也没少花钱。

03

上班后，也有个“穷孩子”同事。

他家条件不好。同事之间的聚餐，他很少参加。

万一哪天被硬裹挟着被请了一顿饭，不出一个星期，他一定会想法请回来。如果你不让他请，他会把钱还给你，搞得大家很

难受。

有时候参加集体活动，很晚了，明明有车的同事都可以载他一程，他总是拒绝，坚持坐公交回家。

那是一种匪夷所思的自尊心，几近于病态。

因为穷，所以不想，也不敢欠人情。

而这种自尊心的建立和坍塌，通常只发生在一瞬间。

小熊的老公，就是这种情形，每次跟小熊一起聚餐回来，他老公都会变得脾气莫名地暴躁，找茬，发完脾气再道歉。

其实挺可怜的，他也知道自己有病态，可是不敢正视，不敢承认，又无法逃避。

追根问源，就是“穷孩子思维”作祟。

如何跳出“穷孩子思维”的怪圈？

要改变这种思维，有几点心得做个分享：

①自卑

这是最常见的，案例太多。

穷孩子穷怕了，见了富人总本能地担心别人看不起他。其实，穷人乍富的那种富人不交也罢，真正的富贵人，一定是平易近人的，你在羡慕他钱多的时候，他也许正在羡慕你年轻呢。所以，没什么可自卑的。

你必须克服自卑心理，古人都说，莫欺少年穷，如果你才二十几岁，穷不可耻；可耻的是，不敢承认。

②虚荣

我只说我一个远房表弟，每次跟我吃饭，每餐都抢着买单结账。

很简单，怕被人瞧不起，所以急于表现自己。那句话怎么说来着，缺少什么就标榜什么，害怕什么就掩饰什么。

真实一点，不会被人笑话；装，才会被人耻笑。

总吃大户不好，总装出有钱的样子打肿脸充胖子也不好。

③不敢求助于人

求人不是占便宜，某种意义上，是资源的互换。

并且，有一天你会发现，你求助的人，会成为你很好的朋友；而彼此从未有所求的，心里总像隔着点什么，交不透。

而且，富人之间，也经常是互相需求互相利用的。

④抗打击能力差

穷孩子的真相一旦被戳破，就会恼羞成怒。《欢乐颂》里樊胜美的大学同学王柏川，当他开的车子是租的这事被曲筱绡戳破后，无地自容，着实躲了好长一段时间，连恋爱都不谈了。

其实，大多数富人都曾穷过，都曾失意落魄过。最穷不过要饭，过几年，又是好汉一条。

遇到挫折，就想这句话，然后把头抬起来，腰挺直，用富人的气势做穷人。当然，不是吹牛，而是一种信念——自我支撑的信念。

请相信它是有感染力的，颓丧、逃避救不了你。

⑤越穷想得越美

具体事件体现在谈恋爱上，明明什么也没有，却总是付诸于各种承诺，好房好车、夏威夷的婚礼、蒂凡尼的钻戒。

醒醒吧，少年，展望和做梦是两回事，务必脚踏实地。说得好不如做得好，脚踏实地的努力比开空头支票更能俘获人心。

7.越穷，越要勇敢地和富人做朋友

虾找虾鱼找鱼，穷帮穷富帮富。这是穷人思维在人际交往上的典型体现。

穷人是不会和富人做朋友的，用意气用事来掩盖自己可怜的自尊。他们仇富、排富，看不惯富人。他们宁当鸡头不当凤尾。

只有心力不够强大的穷人才这么固执己见。

你要知道，改变自己、提升自己的一个好方法就是经常在“富人堆”里混。

你的朋友决定着你的人生

中国有句古话：“物以类聚，人以群分；近朱者赤，近墨者黑。”稍微细心一点，你就会发现在现实生活中，医生的朋友，通常也都是医生；出租车司机的朋友，通常也都是出租车司机；当老板的人，他们的朋友通常也都是老板；亿万富翁的朋友，通常也都是亿万富翁。

想想看，你的很多决定或者想法，甚至是一些生活方式和习惯，是不是都和你亲密的朋友有关？我们永远无法否认朋友对我们的影响力，有句话说，你想成为什么样的人，就和什么样的人在一起。想成为健康的人，那你就和健康的人在一起，因为他会告诉你如何保养身体；想成为快乐积极的人，就和快乐积极的人在一起，因为他会告诉你如何拥有快乐积极的心态。

而如果你想减肥，千万不要和一个胖子在一起，因为除了遗传因素，一个人之所以胖是因为他从来不知道节制食欲，而且他通常会有有一种不在乎胖的理论，你跟他在一起，就会在不知不觉中受到他的影响，那你的瘦身计划就不可能成功了！

可以说，是你身边的朋友决定着你的未来。一个生活在穷人堆中的人，要想成为富人，很多时候必须和自己这个阶层说拜拜。这绝不是背叛，而是一种自我发展和改变。

曾经有人认为，保罗·艾伦是一位“一不留神成了亿万富翁”的人。其实，这是一种误解，真正的原因是艾伦年轻时就与盖茨在一起，他们志趣相投，一起干事业。当初他们在波士顿注册了一家名为“微软”的计算机软件开发公司，总经理是比尔·盖茨，副总经理是保罗·艾伦，这就奠定了他的未来。

现在微软公司已成为世界上一个具有强大影响力的企业，比尔·盖茨已成为人所共知的世界富豪。艾伦在盖茨的巨大光环下，虽然有些黯淡，但在《福布斯》富豪榜上也名列前几位，个人资产达210亿美元。

这就是穷人朋友与富人朋友对一个人的影响力。《塔木德》中有一句话：和狼生活在一起，你只能学会嚎叫。和那些优秀的人接触，你就会受到良好的影响，耳濡目染、潜移默化，成为一名优秀的人。

当人站在一个更高的平台、更高的起点上，就会有更开阔的眼光、更高的目标、更宽广的胸怀，能让人更有机会取得进步。

因此，你想成为什么样的人，就和什么样的人在一起吧。如果你想成为一个成功者，想成为一个有钱人，那么无论你多穷，都要坚持站在富人堆里。穷人只有站在富人堆里，汲取他们致富的思想，比肩他们成功的状态，才能真正实现致富的目标。

圈子不同，如何相容？

在社会上混了这么久，身边的朋友大多是和自己一个圈子的，那么如何结识有钱人，和有钱人交上朋友呢？以我身边的例子为证，供大家参考，或许对大家会有所启发。

·你创造不了多少机会，但你要抓住机会

现实很现实，有钱人是有圈子的，你的圈子和他们几乎没有交集，你想靠着偶尔创造的机会，来快速结识有钱人的机会很小。但你要抓住机会，如何抓住？人与人的交往，什么最吸引人？人格魅力。有些人会笑了，说太虚，不，人格魅力是很实在的东西，在有钱人面前你要学会吃亏，学会诚实，你放心他们绝对是看在眼里，记在心里，有钱人其实最喜欢和老实人打交道，因为他们身边的老实人太少。

·不要在乎你的卑微，要伸出你帮助的手

很多时候，或许你的帮助对于有钱人来说，微不足道，甚至自己都看着寒碜；但有钱人不这么看，他们看中的是你的那一份雪中送炭的精神。我一个朋友，因为在深夜为一位开奔驰的老板带路，最后成了他公司里面的大红人，因为老板看中了在危急时刻他能站出来解决问题，虽然这个问题或许微不足道。

·培养自己的爱好，达到专业级

一个人最好不要有不良爱好，但你要有自己的健康的业余爱好，所谓物以类聚、人以群分，很多时候你的爱好能吸引好多志趣相投的朋友，这其中不乏有钱人，比如养狗、养鸽子、骑自行车、旅行等等，因为相同爱好结合在一起的朋友，往往会淡化交往过程中的利益关系，很多时候你的麻烦的解决、机会的获得都是他们推动的。

·注重礼貌，适当时候表示敬仰

不要由着自己的臭脾气，见到有钱人就一脸不屑，在这个社会上礼貌永远能让你获得被尊重的资格，让人觉得你是个有涵养之人、可交往之人。对有钱人保持适当的敬仰，不是让你一味地拍马屁，而是说让你以谦虚的心态，去求教他可能帮你解答的任何问题，你就把他当做是老师，通常老师这个身份很能让不是老

师的人产生虚荣心。

8.你的社交能力并不像你认为的那么强

娜娜最近很郁闷，因为她的职业定位出现了混乱。默默无闻地当了几年平媒编辑后，她再也无法忍受闷头码字的文字工作了，她要发财、要买大房子，她希望跳槽进入一家外企的销售部门，从事“外向一点的”工作。销售工作能锻炼人，最重要的是能赚大钱。可是身边的人包括她的家人都说她不适合做销售。她想听听我的看法。

我和她的反对派立场一致——你不适合做销售，你不是这块料。

娜娜很委屈：“我又没有去试，你怎么就知道我做不了？”

我说：“销售是一个对人际交往能力要求很高的活儿，还有很多乌七八糟的应酬，你太耿直、单纯，眼里容不下一粒沙，所以你不适合。”

娜娜不服气：“我觉得我的人际交往能力一点也不差啊。我有那么多同学，还有你们这些好友。而且，社会在发展，我要做的不是从前那种饭局销售、美女销售，而是现代意义上的销售专员。这些都不需要整天陪客户喝酒就能搞定的，你明白吗？就算工作需要拼酒，我酒量也不差啊。”

我沉重地说：交际能力真的不是你所理解的那样，而且，你的交际能力也不是你所想象的那样。

首先，衡量一个人的人际交往能力强不强，主要看他经常和什么样的人打交道。比如，一个人有很多朋友，分布在社会各行各业的中、高、低端，而且他和这些朋友的关系处得不错，一旦需要帮忙，对方出得上力，那么我们可以看出这个人的人际交往能力较强。反之，如果一个人有很多朋友甚至铁哥们，但这些朋

友除了他的同事，就是他的同学，这说明该人朋友圈结构单一，社交范围狭窄。

衡量人际交往能力的另一个标准，要看你的朋友比你强还是比你弱。如果一个人有很多优秀能干的朋友，这可从侧面证明此人的实力和人际交往能力。反之，如果他的朋友混得大都和他差不多，甚至还不如他，那说明此人可能存在“选择性交往”的心理倾向，即仅乐于与自己水平相仿的人或实力较弱的人交往，对强者存在心理畏惧和敬而远之的心态，从而导致交际障碍。

此外，人际交往能力强不强，要看你是否“通吃”。如果你的朋友涵盖二十、三十、四十、五十岁各年龄段，意味着你善于向长者汲取智慧和经验，乐于向年轻人汲取能量和活力，这都有利于提高你的职场竞争力。如果七零后只跟七零后交朋友，六零后只认同六零后的价值观，八零后只喜欢和八零后玩，那么这种隔阂和孤立在职场上不会给你带来任何好处。

还有，交际能力强不强，还要看你能不能容纳你不喜欢的人、和你不一样的人。人能否、是否善于和自己不喜欢的人交往，是反映这个人是否个性成熟的标志。

说到这里，娜娜撇撇嘴快哭了，这几条她占全了。

事实上，娜娜确实有很多肝胆相照的好朋友，但这些朋友对她进军销售领域没有太大帮助。她性格爽直，富有亲和力，和同龄人很容易打成一片，但和高层领导或老板打交道时，她却有些怯怯的。她有机会结识很多位高权重之人，但逢年过节，她只记得给自己的好朋友群发短信。有时，她也意识到自己的不足，但她习惯用“君子之交淡如水”来解释自己的行为，因为在传统教育里，远离权贵似乎是清高的表现，刻意经营似乎是谄媚的象征。还有，娜娜非常感情用事，只喜欢和自己喜欢、看得惯的人相处，第一眼看不顺眼的人她会当人家是空气。

其实，娜娜就是我们大多数人的一个缩影：

我们会仗着自己朋友多而认定自己交际能力强，其实那几个关系亲密的朋友除了发小，就是同学，结构单一，这些年都是靠着吃老本，不善于结交新朋友。即使结识新朋友，也往往忽略了“保养”和“推进”朋友关系，所以熟人永远只是熟人，无法成为给你带来利益的朋友。与人交往，你也许需要一点勇敢和一点幽默。维护人际关系，却需要付出时间、精力和耐心。只有那些能从经营人际关系中体会到付出的快乐的人，才是真正善于交际的人，才适合干销售这一行！

人要善于和不同年龄、不同阶层的人交往，尤其是与比自己能力强的人交往——用我们的话来说，就是要有“折腾”的能力。

我常常遇到女孩子咨询我，说正在与某个男人交往，但对于和这个男人是否可以长期发展没有信心，我一般回答说：你看这个男人周围都是什么朋友，如果你也喜欢他的朋友，而且他这些朋友大多能力强过他，那么这个男人就没错，至少方向没错，具有增长潜力。

人要能和比自己能力强的人交往，而且这也是很多人交际的弱点，但究竟有什么技巧可以帮助你达到这个目的呢？

我这里尝试给个建议，那就是对比你强的人永远先一步说：“我目前遇到一个小问题，你能帮我吗？”

这听起来有点奇怪，对比自己强的人示弱？这正是很多人的心结所在，他们虽然尊重强者，但总不愿意示弱，虽然心中暗暗说“我要超过他”，但嘴巴上常不肯服输。其实越是强者，越曾走过很多弯路失败过，他越有很多经验和资源，当然还有最宝贵的人脉关系，他一般都善于分享而且愿意提携后来人——大多数商业环境并非是只有一个人才能生存的丛林地带。但是，强势的人一般不会主动开口予以帮助，他也不能肯定每个遇到的人都有他值得帮助的价值，尤其是不了解的人。主动寻求帮助，说出你的问题——包括你解决问题的思路，也有助于让他了解你。

因此，下一次遇到比你能干的人，主动开口寻求帮助，你看他有什么反应？至少这也给你一个多了解对方、看对方是否是一个对你真有帮助的人的机会。

但是，别犯这些错误：第一，问题可以不复杂，但是别愚蠢——假设你不确定是否愚蠢，你可以说：“我觉得问这个问题有点愚蠢，但我真的有些弄不明白……”，坦诚更能为你加分。

第二，问题永远要对方做选择题，别让对方做问答题。你可以在对方回答了“对”或“不对”之后，继续问，“为什么你会觉得我这个做法欠妥呢？”

第三，展示询问的诚意。虽然主动找个问题询问对方无伤大雅，但别假装在聆听，聪明人永远比你想象中聪明，你要真聆听，甚至与对方讨论。然后，下一次遇见时，别忘记说：“感谢你上次给我的建议，我回去之后按照你的说法实践了，证明是（成功的，或者是失败的）……”每个人都乐意听到反馈。如果他发现给你的建议是白费心机，那么下一次再要让他帮助你或给你建议就比较困难了。

第八章 越是穷人，越要有创业思维

1.尽早拥有自己的一份事业，那很重要

黄姐把工作辞了，专门做保健品的直销。

她的公司和产品我没考察，无权发言。但她有几句话说得挺赞：我有下线后，不用自己出手，就有人给我赚钱了，大小是自己一份事业。

是的，做人，要尽早有份事业心。

比如，你是搞装修的，慢慢地，你有了人脉，你接了活，把活转包给别人，你拿提成，这就是事业心。

比如，你上班，但你和朋友共同投资工厂，以资金或客户资源入股，年底分红，这也是事业心。

光指着死工资，铁定发不了财

我从小就听乡亲们说，光指望上班那点死工资，发不了大财。

的确是这样的。

我朋友在基层某事业单位做办公室主任，房子好几套，车子换了好几轮，现在，房车也买了，从各个角度分析，他貌似都很危险。因为关系够硬，我好心提醒他，为官要廉洁。

朋友拍着胸口以祖宗八辈人格担保，他这钱挣的从头到尾都是干干净净，全是靠头脑赚的。原来，他早几年就把自己的收入

和父母一辈子的积蓄归拢到一块，和朋友共同投资了当地一个化工厂。每年都有好几十万的分红！

工作照干不误，但此外还得有一份自己的事业，要不然，根本不可能富裕。

打工就是放弃自己对自己的“开采权”

每个人都是一座金山（无形资产），只是你不敢认同。打工就是把这座金山交给老板挖掘、开发，而你只得到可怜的拆迁费用。这等于是把你的资产双手拱让给了你的老板。

我曾经问过我的一个朋友为什么不去打工？他的回答是：“说句猖狂点的话，出去打工简直就是愚蠢地浪费青春！”是的，人生最宝贵的莫过于青春，那是人生的黄金时期。打工，把最美好的时间交给别人廉价使用，等到老了，没多少使用价值了，你到何处安身立命？

这个问题很残酷，但你不得不考虑。

作为最早闯荡江湖的一拨人，四川人和温州人用不同的命运为我们验证了“打工是人一辈子最愚蠢的选择”这个命题。

80年代的温州农民和四川农民都属于最早开始闯荡的人群，温州农民闯江湖的理念是“宁肯睡地板，也要当老板”，温州农民闯荡中国的方式是修理雨伞、钢笔、铁锅，或者倒卖点零用百货，总之他们不惜到处流浪。

四川农民闯江湖的理念是“只要有钱挣，跟谁咱都行”，四川农民闯荡的方式是直接去打工。80年代敢于出来闯荡的人都是有勇气的人，因为那个时代信息不发达，交通不方便，人们对外面的世界抱有深深的恐惧。

四川人和温州人都有勇气和魄力，但是由于思路的不同，走

上了不同的发财致富道路。

30多年过去了，这两拨勇敢的人，今天分别是什么光景呢？事实我们都能看得见：

温州农民已经成为中国最富有的人群，他们掌握了中国最先进的经商技能，他们的睿智可以和犹太人媲美，他们的财富可以让他们的后代走出国门，到欧洲去经商。

而四川农民的第一代打工者已经退出了历史舞台，他们大多在四川老家继续生活；而他们的晚辈循着父辈的足迹，继续一窝蜂地拥挤到各大城市接受老板们的“开采”。

这说明什么？由于父辈的选择不同，不仅影响自身，而且影响自己的后代！温州农民的艰苦创业让他们自己和后代彻底摆脱了贫穷。

打工、做生意、创业模式之间的快速切换

当然，对于普通家庭走出来的孩子，打工还是个人事业发展的起始点，既是生计的需要，也是了解社会锻炼自己的需要。打工不是目的，但却是必经的阶段。年轻人正常的创业步骤是这样的：上班——做生意——做事业。

以我认识的刘总为例。他最开始是在湖南某高校后勤部门上班，刘总是个不安分的人，他总想折腾出点自己的事干干。可是最初工作的那几年，时机根本不成熟。他家在农村，父母都是农民，又有三个妹妹上学，家庭的负担压在他身上，他需要那份工作来养家糊口。

几年后，妹妹纷纷考入大学，有一个已经毕业工作了，刘总肩上的担子减轻了一些，这时候，他开始动脑筋琢磨事了。他有了做生意的想法，他觉得高校是个大市场，他跑到广州批发了一些皮鞋，周末的时候就摆地摊、参加校园活动进行售卖。还别

说，一次挣的钱就比一个月的工资多！

再然后，刘总开始再上广州联系厂家，确定固定的供货方，签合同，他开始做生意了。而在学校内部，他开始以勤工俭学的形式雇佣学生替他当售货员。他这样做，一箭三雕，既解决了贫困生的收入来源，又帮助同学们买到质优价廉的皮鞋，自己还赚到了钱！

又过了几年，刘总从高校辞职了，瞄准了北京这个文化之都，他要做自己的事业！开文化公司，从图书供稿开始，慢慢地延伸到出版、发行、广告、影视剧制作等多行业。

各位，读到这里，是时候静下来，好好地打量一下自己了，不要稀里糊涂不加思索地就把你的工作当成了你的事业。工作注定是一辈子平平淡淡现世安稳，不可能给你带来你想要的惊艳与财富，无论你再怎么努力.....

问一下你自己，什么是工作？什么是事业？其实判断的标准很简单，工作就是有做有钱赚，没做没钱赚，当你不做的时候财富流入就停止了，这就叫做工作。什么叫事业？事业就是当你不在的时候，它依然存在，当你不再为这个事业工作的时候，这个事业依然能够持续运作下去，这才叫一份事业.....

2.没钱怎么创业？穷人做大事自有妙办法

穷人缺钱，很容易陷入恶性循环。没有钱，就难有大的作为，只能为柴米油盐操心；没有钱，就不敢放弃手里这块面包，去追求更多更好的东西；没有钱，就进不了有钱人的圈子，就只能在穷人堆里混。身居底层，便很难高瞻远瞩，于是穷人总是错过机会，一生都在仰望别人，为别人的事业添砖加瓦。穷人的无奈，只有穷人自己能够体会，缺钱就没有事业的基础，缺钱得不到良好教育，缺钱影响心态，缺钱更进不了上层圈子……总之，缺钱的后果不仅是影响到生计，更重要的是影响到心计，影响到为人处世的方法，影响到人的整个前途。所以，穷人也要创业，穷人更要做大事，狼有狼道，蛇有蛇踪，穷人做大事自有巧办法。

·敢于做大事

穷人总是直观地认为路边的鸡毛店饭菜便宜，大饭店必然昂贵，其实不然。就算小饭馆单价确实便宜，但如果敞开肚子，毫不节制乱点一气，最后结账也是一笔不小的数字。何况小饭馆并不一定便宜。你看过《水浒》没有？孙二娘可认识？她那店感觉如何？不要以为店小老板就善良，大饭店反而更讲规矩，更重信誉。小饭店生存艰难，说不定早就练就了一身刀技，宰起客来绝对是稳准狠。

何况还要算一笔账，要是在路边的鸡毛小店吃坏了肚子，你还更是得不偿失。

所以，穷人不妨壮起胆子走进大饭店，试试。先问个价，如果不行，无非是退出来而已，又不损失什么，至少还长了见识，何必凭空想像、自甘平庸、自绝于更好的机会。

做一个大生意和做一个小生意，费的口舌往往是一样的，不

要认为小生意好做就选择它，很多时候两者花的功夫一样多。是否做一件事，选择的标准不应是大小，而是看自己是否适合。

中央电视台的许多主持人都是从地方台跳去的，当年他们在地方台时，当地的观众也没有觉得他有多么出众，多么了不起。但去了中央台，渐渐就气度不凡了；如果再返回地方，与过去的同事同台主持，真的就不一样了，让人刮目相看。

每个人身上都蕴藏着丰富的潜质，你所面临的挑战越大，对自己的潜能挖掘得越充分，就越可能有非常的建树。一个人的思维和气质常常是由他所从事的工作打磨而成的，并非他刻意如此，而是每天所接触的人和事，每天必须思考和处理的问题，培养出了一种个人风格。环境会给每个人打上烙印。一个人对自己的评价常常不是基于自己对自己的认识，而是随别人对自己的态度而改变的。当别人认为你是重量级的人物时，他的态度谦卑，你就不知不觉气宇轩昂；而当周围的人都觉得你无足轻重，你自己要么畏缩、要么激愤，都难有大度雍容的感觉。

人生如同一场戏，既然都是唱，都要花费同样的力气，还不如选个大舞台、好角色，痛痛快快演一场。王侯将相宁有种乎！

·把一件事做透

我们都熟悉一条组织原则——少数服从多数。但是实际上，生活中很多的“多数”意义并不大，反而是“少数”在决定着事物的性质。一个将军的某一个念头，可能左右一场战争的胜败，从这种意义来看，很多人的血是白流的。十只股票中，你只要买对了两只，这两只所赚的钱，也许比其他八只都多。一个公司，占总人数20%的那部分员工，却创造了超过80%的利润。同样，只要有20%的员工和你捣乱，你这个公司基本上就稀里哗啦了。

穷人创业，往往并不是没有遇到过赚钱的机遇，也曾经有过潜力很大的项目，那真是一段愉快的日子，干什么都顺，前途无限光明。然而当那一阵高峰过后，日子又渐渐平淡了，许多人便

开始烦躁，一心想创造新的辉煌。于是大量的精力用于开拓，原来赚钱的事反而顾不上了，时间一长，自然废弃。

千辛万苦开了头，却不能坚持下去，一辈子都在追寻，一辈子都在选择，等到发现不对时已经快走到人生尽头，才像那掰苞谷的猴子，随便对付一个了事。

一个好项目的珍贵，是要在事过很久以后，回头再看，才能发现的。并不是所有的付出都能得到相应的回报，正如你买了十只股票，也许80%的利润来源于其中的两只，如果你不紧紧把握住它们，狠赚一把，那另外八只的亏损就可能把利润全部吃掉。

人生就是这样不公平，那两只赚钱的股票也许并没有消耗你多少时间，另外八只赔钱的买卖，却让你殚精竭虑。所以把一件事情做透，是成功人生的捷径，千万不要以为机会遍地都是，人一辈子大量的活动其实都只是铺垫，真正起决定作用的就只有几次，当你手上抓住一个机遇时，再难也不要松手，也许完成这一件事，就奠定了一生的价值。重要的不是决定要做什么，而是决定不做什么。不做什么是为了等待那要做的什么，一旦决定要做，就一定把它做透。

·坚持就是胜利

有一个故事，说的是一个国王要赏赐一个大臣，就让他自己提一个方案。大臣说：“我的要求不高，只要在棋盘的第一个格子里装1粒米，第二个格子里装2粒，第三个格子装4粒，第四个格子装8粒，以此类推，直到把64个格子装完。”国王一听，暗暗发笑，要求太低了，照办！装米的工作进展神速，不久棋盘就装不下了，改用麻袋；麻袋也不行了，改用小车；小车也不行了，粮仓很快告罄。数米的人累昏无数，那格子却像一个无底洞，越来越填不满。国王终于发现，他上当了，一个东西哪怕基数很小，一旦以几何级数成倍增长，最后的结果也会骇人听闻。

穷人就像棋盘的前几个格子，1粒米和2粒米之间没有多大差

别。穷人创业基数太小，起点太低，就算你发展的速度很快，你疯狂运转，还是个小雪球，说不定没等你滚大，天气已经暖和了，雪又要化了。

穷人的发展很难，起步难，坚持更难，面前就那么几颗米，你自己都没了胃口。可是一件事情的成功，往往就在于最后一步，当基数积累到一定的时候，只需要跳一个格子，你就立地成佛了。这之前的一切都是铺垫。

铺垫就是一个由量变到质变的过程，没有第1颗米，就没有后面的车载斗量。这个过程是漫长的、艰难的，能不能等到那最后的一天，就看你的功夫了。老辈人说的世上无难事只怕有心人，就是说的这个。

3.上班族如何创业才能“旱涝保收”

这是一个创业的时代，无数上班族都对创业跃跃欲试。这是好事。但对于上班族而言，时间紧、资金有限、缺乏经验、患得患失，是他们面临的问题。针对这些问题，我们的建议是：采取有针对性的措施和途径来实现致富，确保“旱涝保收”。

免费书VX加好友：YabookA

·兼职

对于不想冒任何风险而又想尝一尝创业滋味的上班族来说，不妨先尝试一下兼职。

目前在北京、上海、广州等大城市，上班族做兼职是一种常见现象。兼职职位有高有低，需要根据各人的能力、机遇而定。不过，不管任何兼职，都可以锻炼能力、积累经验，同时还可以积累一定量的资金，又不占用上班时间，不用放弃目前的工作，正好能够弥补想创业的上班族的短板，可谓一举两得的好事。

温馨提示：上班族在选择兼职的时候，一定要注意与自己的特长和未来发展的方向相结合。兼职是为了缩短自主创业的距离，缩短从打工者到老板的距离，如果陷入到为兼职而兼职，为眼前的一点蝇头小利斤斤计较，而忘记了对自己能力的锻炼和资源的积累，那就有点得不偿失了。

·抓副业

做自己的工作之外的副业可以充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系。

这是上班族的一个特点，也是上班族的一个优势，学会充分

利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系进行创业，可以大大减少创业风险。因为相当于原来工作的延续，无缝衔接，创业也容易踏上成功之路。

温馨提示：要注意不能将个人生意与单位生意搞混淆，将工作秩序搞颠倒，甚至只要是有利可图的生意就归自己，而无利可图或者亏本的生意就归单位，这样做不仅要冒道德上的风险，而且很有可能会受到法律的制裁。另外，要区分清楚主业、副业，不能因为自己的创业活动影响单位的工作。

·合伙创业

选择合适的合伙人进行创业。

有些上班族没有时间自己进行创业，但可以提供一定的资金，或者拥有一定的业务经验和业务渠道，这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。不过在创业之初，合作伙伴一定要先分清楚责、权、利，不能等到赚钱了再说。我们看到无数合作创业的伙伴，在公司没有赢利之前，双方都能够和谐相处、和和气气；一旦公司赚了钱，矛盾便开始出现，有时一发而不可收拾。这就是大多数合伙企业开始热热闹闹、中间打打闹闹、最后一败涂地的原因。

温馨提示：与合作伙伴一起进行创业需要注意的事项是：责、权、利一定要分清楚，最好形成书面文字，有双方签字，有见证人，以免到时候空口无凭。

·开小店

一位在上海工作的朋友，手头有一定积蓄，但不愿放在银行里吃利息，因为银行利息太低。从去年6月起，他瞅准时机，在上海吴淞码头开了一家拉面馆，后来连开了4家。现在这4家拉面馆每月能为他带来2万多元的收入，远超过其打工的薪水。这位朋友说，其实很简单，他看准了地方，出钱盘下店面，请了几个

人来开店，设了一个店长，工资要高些，其他人按市场行情走。他只要每个星期到店里走一趟，盘盘账。因为店小，账目很简单，既省心省力，又不花时间。

温馨提示：类似这样的项目，非常适合想创业的上班族。关键是你开动脑筋，时刻留心，四处留心。另外，就是该下手时就下手，不能犹豫。大家都在找机会，机会来了你不下手，一眨眼机会可能就被别人逮跑了。

·做产品代理

现在到处是寻找产品代理的广告。有些人对此类广告抱着本能的排斥心理，以为都是骗子，其实并非如此，这里同样隐藏着一座座金山。这里有几条原则可供参考：其一，就是尽量不做大公司和成熟产品的代理，因为这类产品一般市场稳定，但利润空间小，条件苛刻，非实力雄厚者不能承受，上班族难以问津；其二，选择产品，必须是真材实料的，必须是正规企业生产的，必须是经相关部门认证的有合法手续的产品；其三，产品是否存在市场，可由其产品的功能和广告支持力度来判断；其四，产品的独特性与进入门槛要高——有些产品很好，但太容易仿造，结果市场一打开，跟风者一哄而上，市场很快又垮掉，这时候最吃苦的除了厂家，就是代理商；其五，最好直接与生产厂家接触，而不要做二手甚至三手的代理商，除非生产厂家有特殊要求。

如果打算做二手、三手代理商，那么，一要考虑上级代理商留给你的利润空间是否足够，二要考虑上级代理商的人品与信誉，三要考虑上级代理商与生产厂家的关系。上级代理商人品不好，信誉不佳，很可能在你打开市场局面后将你丢掉；上级代理商与生产厂家关系不好，厂家炒掉上级代理商，也很可能会使你前功尽弃。

温馨提示：打广告招代理的产品，一般都是尚处于市场拓展阶段的新产品，选择产品代理，最重要的是看清代理产品的发展前景。判明产品的市场前景，也就是判明代理商的前景。

4.坚持+专业+克服惰性=新富阶层

我在二环内租了套住房，作为工作室。在这个小区里，住着一位令我十分钦佩的富婆。

01

我是上瑜伽课时和她认识的。她是这个高档小区内做的事情最“低端”的人家之一。她是卖鸡蛋饼起家，现在卖烤冷面。

但无论是固定资产，还是流动资金，按目前的状况，她似乎毫不逊于小区里动辄年薪二三百万的职场精英们。

据我所知，她在北京这座城市，已经有了两套价值千万的住房了。

一套就在目前的这个小区里，她们一家现在住的，貌似房价还没大涨的时候买的，全款。

一套是北四环附近的学区房，准备等孩子们上学了就搬过去住。这套则是她在前几年房价走高的时候买的，是否全款不清楚，但是敢打学区房的主意，收入可想而知。

这些都是她用很平淡的语气，不经意间和我说的，而她没有跟我提起却能表明她很有钱的事情，还有很多。

比如，她家里有两个小孩，全在国际学校读书。国际学校的价格，你懂得。

再比如，上次我和她逛公园。一个推销游泳健身的人过来搭讪，把宣传单递给我。

我随手扫了一眼，一看每个月4000多，便打消了这个念头，

消费不起。

我把宣传单径直递给她，她扫了一眼，连问了几个问题，又了解完游泳馆的情况，就把自己的姓名和电话号给了对方，说有空会带孩子试听几节课，效果好了再考虑办卡。

再看那推销员的表情，又诧异又惊喜，愣在原地，连谢她好半天。

是啊，他怎么可能不惊讶？一个“东北烤冷面”的老板娘，居然如此阔绰。

老实说，我好早之前就知道卖煎饼的、炸臭豆腐的、卖烤冷面的这些摊主都挺赚钱，却没想到像她这样有钱。

可随着这一年多的观察，加上偶尔到摊位与她闲聊，我渐渐发现，这个阔绰的老板娘，和其他“烤冷面的”有着诸多的不一样。

据说她住进这个小区之前，除了做鸡蛋饼之外，还卖过包子、馒头、烙饼之类的主食。

但貌似从我来这个小区到现在，她就一直只卖烤冷面了。而她始终都是推着简单干净的三轮车，固定的时间，不定的摊位，无论三伏天还是三九天。

我曾问过她，既然这么有钱了，为什么不考虑租一个店面、装一个空调之类的，这样也舒服点。

她笑了笑说，做什么事情都要考虑成本，不能只图舒服。

但凡像样点的门市房，一个月至少也要四五千块；而流动摊位，除了防备地痞流氓以外，几乎是零成本的。而这成本省下来，一个孩子每个月的花费基本够了。

除此之外，她和其他摊主比起来，高超而熟练的技艺更是关键。

刷油，摊板面，打鸡蛋，搅拌，翻面，放调料，撒洋葱香菜，折叠，刷酱，切块，打包，一系列动作行云流水，顶多3分钟时间。

我见她最快的时候，可以一块铁板上连烤5份，冷面三竖两横摆在铁板上；别人最多的也就两三份。

按她讲，只一晚上工夫，她弄好了能做四百多份，要别人撑死了摊二百份。

“现在味道都差不多，又放辣椒又放醋的，基本没有太难吃的；所以呢，就比谁更利索谁更快。”这便是她所谓的赚钱之道。

这要是上升到理论高度，不就是在同样的机会和同样的时间内，她既克服了自己的身体惰性，又最大限度地发挥了自己的专业能力么？

别人烤了几个月，她烤了好几年；别人一分钟烤两份，她烤五份；别人在一个地方死守，她每天辗转好些地方。

坚持、专业、克服惰性，我所认识的许多有钱人，大都是靠这些一点一点起家的。

02

我有一个发小，做房地产销售，年入百万都是自己的辛苦钱。

许多人都以为，他做到现在这样，是因为当初家里有钱有关系。

然而年前他来北京，醉酒的时候我才知道， he 现在是辞了原来的工作，想来北京寻求更好的发展。

当年他父亲只是托关系把他弄进了房地产公司，他从底层销售爬升到区域经理，足足用了八年时间。

他年薪百万，除了房地产这个行业比较吸金以外，事实上全是自己一个客户一个客户谈过去的：手下员工谈不下来的单子，他亲自去谈；客户敬过来的酒，他也亲口喝下去；上面给的指标完不成，他一样得挨骂背黑锅。

03

还有一个搞餐饮的朋友，手下二十几个厨师，开的饭店也小有名气。

但他每天做的事情，却是早上和员工一起去农贸市场买菜进肉，上午上网查看别家的最新菜品，中午回来和员工一起吃饭，下午或者出门谈合作打点关系，或者去另一家分店查看门面；每天过得比其他员工劳累许多。

毕竟从小餐馆到大饭店，一步步走过来，他深知江湖险恶，不敢大意片刻。

然而讲了上面这么多，却还是有许多幻想着有钱人生活，却从不肯踏实吃苦、克服惰性，不能够认清自己的年轻人。

可惜，大多数人不会像上面这三位主角这样，他们人穷，又吃不了苦，还无比矫情。

04

今年初，一个远亲家的小男孩刚毕业，来北京找工作。

来之前，他爸把自己孩子的优点挨个罗列一通，千叮咛万嘱咐，让我帮他家小孩找个赚钱多点的工作。

等见了面，他也表现得能说会道、聪明灵巧，互联网的思维、赚钱的经验感觉比我丰富许多。

一开始我给他网上发简历，发了好多，他都嫌工作的地方离租房的地方太远，都没去。

后来我托朋友帮忙在朋友公司谋了个差，万万没想到，刚报到第三天，他竟偷偷溜回来了。一问，竟然呜呜哭起来了，原来是他来公司这三天，没一天正常下班。

我正想给他爸打电话说一说，没料想他爸先一步打电话过来，质问我为啥给他儿子找那么苦的工作。

我特想说：在北京都苦，在您的怀抱里不苦，您还是把贵公子领回家吧。

但毕竟是长辈，这样说不礼貌。

所以一直忍到现在，写在书中，并希望更多像我这小表弟一样的毕业生可以看到。

赚钱这种事情，单凭一股子冲劲，或者一脑子想法，不吃苦，不践行，可真是行不通的。

5.想做大做强，请确保你的系统健康

有个好姐妹，全职太太，老公对她很好，爱屋及乌，待她全家人都好。

那天，姐妹第一次哭了，说自己受夹板气。原来是她娘家人从亲弟弟到远房表哥，都在老公的公司任要职。这次出事的是她表哥，长期以来，表哥都负责公司的订票业务。上次去巴黎，因为某种原因，老公自己亲自打电话订票，结果发现，随便一个票务中心的电话打过去，都远比先前她表哥订的要便宜很多很多！这引起了老公的怀疑，经过核实，明明可以低到三折的机票，公司票务部门都是订的八五折！其中一定有猫腻。

这事在公司引起了轩然大波。老公的公司也是家族企业，三兄弟合伙办的。但三兄弟之间亲兄弟明算账，商业关系明晰。倒是她娘家这边，很乱，靠着裙带关系，不守规矩。

最后她老公的决定是把她表哥开除，但给他一笔补偿金。我这姐妹觉得自己没面子，哭哭啼啼的，我很严厉地批评了她，不能妇人之见，影响自己的企业。

商海浩荡，系统为王

一个企业如果要获得成功，要想有长远的发展，就必须要从建立企业内部的系统开始，好的系统会创造出骄人的业绩，这是销售对于系统的要求。

管理大师彼得·德鲁克有一句名言：“当前企业之间的竞争，不是产品之间的竞争，而是商业模式之间的竞争。”其实，也就是系统的竞争。

什么叫系统呢？系统就是规矩，确保企业有序、良性运转的

规则、制度。为什么要做系统呢？因为一个人赚钱太辛苦，通过研究，我们会发现：两个人工作会比一个人的效率增加两倍。所以，如果有100个甚至更多的人为我们赚钱，我们就有可能成为一个优秀的企业家。可是，要管理这为你做事的100个人，就要靠系统，不能主要依靠人的情感、人的血缘关系、人的信赖度去管理。

这个世界上只要有人的地方就有江湖，有江湖的地方就会有江湖的规矩。如果江湖中没有了规矩的话，江湖也就乱了。我们就用个武侠小说里的江湖来说明一下系统的重要性。经常看武侠小说的人会有这样的感觉，比如说金庸的武侠小说里讲的华山派、少林派、武当派，他们这些门派里面都有什么？都有规矩。武当也好，少林也好，要想加入他们的门派都是有要求有流程的，还有他们的首领选拔也是有条件和流程的，正是这些好的规矩使得他们的门派发扬光大、长盛不衰。

我们常常会碰到很多企业的员工说“我们那个老板的水平太差了，这也做不好，那也做不好”“我们老板的能力太低了，学历也太低了”……后来，我就问了一个问题：“你一年挣多少钱？”他说，“我一年挣3万块。”我说：“他一年能挣多少钱？”他说：“他能挣3000万。”

也许你的老板什么都不是，也许你的老板普通话也不会讲，但是，他的收入高啊！他的财富从哪里来的？这个世界上真正的财富自由从哪里来的？

系统，一套有效的系统会帮助你实现财富自由。只要我们有的一套有效的系统，我们就可以通过这一套系统让很多的人，按照游戏规则，按照优势发挥，按照他喜欢做的、按照一定的规矩去工作。这样一个有效的系统会让我们大家共同去赚钱，共同去实现财富自由。

裙带关系是中式企业的败笔

而与此相反的是那些没有规矩的门派，最终落得一个败落的下场。

在现实生活中，我们经常会碰到这样的企业：

在他的公司里，他老婆做财务，他小姨子做办公室主任，他爸做保安，他妈做出纳，他弟做营销总监，他哥做总经理，他表舅做采购.....他的公司不像是公司，用的人全都是自己的家人，这样的公司是没有系统的，也是没有管理的公司。

如果说有一位优秀的职业经理人到这家公司去上班，他会待长久吗？不会的！为什么？因为有阴霾，在这样的公司里工作会有阴影的。我们任何一个人要到一家企业里面去上班的话，都肯定渴望这家企业很正规，很规范，能够按照合同、按照法律、按照游戏规则来办事，但是，如果要是到这样的一家企业里面上班，这样的公司是不可能规范的，所以，我们也就不会在这样的公司里待太久。

我就曾见过这样的一家企业。在这个企业中，是这样的一种关系：

他是总经理，他弟弟是董事长，他妈妈做出纳，老婆做销售经理，采购是他妹妹。结果，现在妈妈都70多岁了，还不退休，他呢，做任何工作都要向妈妈汇报，因为按照家庭关系来说，她是他妈妈，是他的行政长官。他妈妈的手伸得很长，各个部门大小事务，从项目的立项到员工上厕所，他妈都能干涉。

由此可见，这家企业里没有系统。

没有系统的企业不会长久。所以，他家的业务明明很有发展前途，勉强火了2年多，就败落了。

中小企业如何确保系统健全

强大的企业靠系统赚钱，我们要强大就要建立一套好的系统，建立一套属于自己的有效的系统。

作为初创者，在创业伊始，就该想尽一切办法确保系统永远安全。下面这些事项一定要规避：

·慎选合伙人

大家一般倾向于从亲近熟悉的人中拉人合伙，比如亲戚、朋友、同学，彼此熟悉，有一定的信任度。这当然是利好的方面，但也容易给系统造成安全隐患：有反对意见不好意思提，对方的关系户将来进来不好意思反对。因此，在合伙初期，大家应该丑话说在前头，亲兄弟明算账。

·制度完善

要想在企业内部告别人治，就要完善公司各项规章制度，做到有法可依，每个人的行为都有依据，受到一定的约束。这样就不会给包庇猫腻留下任何余地。

·严格管理

鉴于我们是个人情社会，要想完全杜绝亲戚朋友来公司任职不可能，为了确保系统的安全，要严格管理，一旦发生员工有违公司规章制度时，要一视同仁，不能徇私枉法。

6.无论你把什么当事业，都要远离浮躁

为什么我们的企业都“活不长”？

小到一家饭馆，大到一家企业，各领风骚三五年，就黄了。

我们老家有很多好吃的饭馆，但比较可悲的是，往往上次刚吃到一个好吃的，用心记住了，也要了名片，下次去却关门了。迄今未有一家能撑过三年。

后来我发现，因为老板浮躁，生意做好了就傲娇了，架子大了，没有服务意识了。

刚开张时来者都是上帝，服务好、菜品好、环境好。一旦火起来，除非你是当地机关事业单位特别有来头的人，或者地方商贾名流，否则，一边呆着去！

再来看看我们的大企业，在国外，有很多家族企业延续好几百年依然基业长青，初心不改。而在国内，能几十年不倒的都已经凤毛麟角了。咱们中国人不是有一句话吗，叫富不过三代。为什么我们中国人的财富到第三代就消失了呢？因为一旦做起来，就得意忘形，忘了本，失了初心。品质不保，玩物丧志，大企业病来了，管理混乱，自己把自己搞死了。

中国的企业多短命，原因有三：

第一，盲目求快。

中国的企业家分两类，一类是自主创业的，也就是说，企业是他们一手创办的。在普遍追求速度和暴利的时代背景下，为了达到快速致富的目的，极有可能存在弄虚作假的行为。这从一开始就造成了企业的根基薄弱，经不起时间的检验。

第二，没有传承。

另一类企业是从老子手里接力过来的，也就是老子创办的企业，他是第二代传人，也就是“富二代”。如果“富二代”从小没有得到创富的技能和信仰教育，企业命脉很容易在他手里折断。

以色列的海防市有一个著名的空中花园，在空中花园下面繁华的街道上，有一个不起眼的宾馆。宾馆不大只有上下三层，但闻名全球，许多客人慕名而来，其中不乏世界名人。

房间的物品简单实用却非常干净整洁，所有你需要的物品都已经为你预备好。床上摆着一盒精美的巧克力和一张卡片：欢迎你来到这里，美丽的夜晚属于您！

宾馆的老板叫辛·大卫，五十多岁，他会认真地告诉来客：这个宾馆已经有两百年的历史，他已经是这个宾馆的第七代传人了。

如果你有兴趣，辛·大卫还会指着宾馆墙上的照片带你参观，并给你讲述这个宾馆的历史，其中一张照片是一百年前他们家族的合影。

当被夸赞这家宾馆非常有文化气息的时候，辛·大卫却谦虚地这样说：我们这个宾馆的特色是一点一滴形成的，许多是从上一辈那里传承来的。

和辛·大卫的宾馆一样，任何一家百年企业，都是有文化基因和价值传承的。毫无疑问，这一点，我们以前真做不到。我们的企业传人没有敬畏，想怎么样就怎么样，想怎么玩花样就怎么玩花样，直到玩不出花样，**game over**。是啊，没有价值观的传承就是没有根基，这样的企业必死无疑。

第三，国民心态务虚不务实。

说一个比较有意思的餐饮现象吧，这些年，北上广有名的餐厅我基本上都吃遍了，我发现，很多比较火的餐馆墙上和电梯上都贴满了明星莅临的照片，打明星牌。

其实，作为一种手段和工具无可厚非，但若是上升为一种价值崇拜就有问题了。

我们还是比较注重虚名，而食品的品质则是其次，这种价值排序本身就有问题。食客追偏了，餐饮企业也就跑偏了。

而辛·大卫的宾馆就不这样，在大厅里没有一张名人的照片，最显著的地方摆放的都是这个家族的照片。他向所有顾客讲述着一个两百年宾馆的历史。这就是他的文化。他不需要炫耀哪位世界名人住在此下榻，他只让客人感觉有两百年历史文化的宾馆。

我们的餐馆炫的不是文化，不是菜品，而是哪个明星来过。

说到底，还是和创业者的心态浮躁有关，因为浮躁，他们静不下来，等不及，所以只能找噱头，玩花样，做表面文章。

要做就做有“长寿”基因的事业。

我们以前做得并不好，但现在开始，我们要做好，要远离浮躁，做一个含金量较高的创业者。

·不能忘了本心

商海起起伏伏很正常，几乎时时刻刻，都会面临很多诱惑和挑战。一个优质的创业者理应经得起各方面的考验，三观不扭曲，不见利忘义，不唯利是图。时刻牢记家、国、天下。

·不能忘了初心

在整个人生当中，保持一颗初心非常重要，并且极为难得。

即使飞黄腾达，也不能迷失本性，忘了最初的梦想和坚持。只有如此，才能守住企业的根基。

·不能丢了匠心

做生意做事业不能急功近利，辉煌之前要等得起，一步一个脚印慢慢推进。取得成就后要守得住，品质不变。挫折来了要撑得住，要耐得住寂寞。

以此三颗“心”驱动创业，这样的你，将是前途无可限量的你。

第九章 穷人思维如何根治？手把手拽你脱贫

1.跳起来，改掉你身上盘踞已久的穷恶习

实际上，很多穷人身上，都有吓死富人自己却浑然不觉的穷恶习。一个人要想让财务状况有所改观，必须快速找到自己的弱点。

所以，在繁忙的工作当中，抽一点时间来审视自己，找到身上的穷恶习，然后以光速改正。要知道，不懂得自省的人，是永远无法获得成功的。

穷恶习之一——花钱凶猛

穷人里面，花钱凶猛难控制的情况非常常见。据调查，穷人里面，22%的人信用卡透支，超过50%的人成为习惯性月光族，并爱好用信用卡支付。剩下的很多穷人只能不断挪用不多的存款。很明显，月光族想变身款爷款姐是相当不现实的。想要踏上财富之路，月光族应该对金钱的流进流出做好记录。研究一下从哪个方面可以减少不必要的开支，并以此为据制定一个合理可行的预算方案。你理财，财才会理你，你没财，完全是你自己的问题。

穷恶习之二——不够节约

想要积累财富，节约是必不可少的。犹太人那么富有，是因为他们已经把节约的概念，深深印到了骨髓里。相当多的穷人，可支配收入中用于存款的还不足5%。所以他们应该马上存一笔资金作为应急款项，然后再慢慢转向其他方面的投资，比如投资不动产（我们都知道一线城市的高房价，但看看基金和股票、黄金的表现，房子依然是最保值的投资产品）；或者学习深造吧，对

知识的投资，是一定会收到翻倍的回报的，除非你颓废到连学习都不会认真面对，那你一辈子都当穷人好了。

穷恶习之三——债台高筑

直面现实吧，有时候，不得不承认，贷款买房或者做生意创业是通往富豪的第一步。不要总看到什么经济下滑。无论经济如何下滑，暴发户和有钱人依然每天都在增加。而穷人在做的都是胡思乱想，怨天尤人，超级穷人则是在埋怨政府没给自己带来好日子。做永远比说更重要。当然，这不代表穷人狂刷高利率信用卡是个聪明的选择，为什么不做拔羊毛的人，而非去做羊毛被银行拔呢？债务累累的穷人们，先去把信用卡透支的金额补上吧，从此后夹着尾巴使用信用卡。对了，记得从利率最高的那张卡开始。

穷恶习之四——收支无规划

连一个清晰明确的收支计划都没有，变成有钱人只能说是痴心妄想了，因为这会让穷人轻易找到超支和不省钱的借口。很多人讨厌财务，但财务知识是让一个人生活圆满的最美妙的学识。我们可以清晰地看到，搞财务的人都很死板，但他们的消费和生活，永远比穷人和普通人富足，而且有钱人在财务管理上都有两把刷子，不少公司高管，基本上都身藏财务资格证书，这是有原因的。当然穷人不专业，不必把收支计划做得让自己心烦意乱，只要能让自己适应就可以。

穷恶习之五——没有应急备用金

不少理财专家都建议，每个人都应该把六个月的收入存储起来，作为应急基金来防止突发事件让生活变得一团糟。世事无常，若不提前准备，很可能全面陷入被动的困境。俗话说，钱多钱少都是种幸福，但还是有钱好不是么。穷人羡慕嫉妒恨那些有钱人，还不是因为自己钱包没钱。一开始，没要求穷人一下子就买房买车。但如果有什么大事，你连五万块钱都拿不出来，那也

太可怜了。

穷恶习之六——开始存款太晚

看到这里，穷人们是不是都虎躯一震了。所以说嘛，有钱人还是少数。你没钱，你穷，是有原因的哦，不要怨天尤人。万事开头难，存钱也一样。时光飞逝，花钱没有技术含量，很多人对花钱都没概念，但假如你学会记账，并且按照穷人的消费习惯，计算一年到头的总花销，那一定是个很大的数字，但假如你学会存款，那么你会发现，在保证生活质量的基础上，一年到头的存款，也是一笔很大的数字；没有穷人是30岁发迹的，40甚至50岁才开始步入正轨的大有人在。穷人用10年来储存让自己发达的备用金，绝对是超值的。所以，你想更有钱，就要从现在做起。

穷恶习之七——爱抱怨却不努力

这是很多穷人的共性。很多人老是抱怨生活如此艰难，物价太高，说自己永远摆脱不了如影随形的债务和穷人身份。停止自怨自艾和找借口吧，这样什么也改变不了。只有勇敢承担责任，找出自身不赚钱的原因和不良消费习惯，然后加以努力，才能改变自己。

穷恶习之八——不考虑未来

很多月光族的借口就是自己单身，自己年轻，自己喜欢自由。省省吧各位，你都不为自己考虑，难道还奢求别人为你考虑么？自由？你都穷疯了还谈自由，自我麻痹有意思么？别再抱着玩笑的心态考虑退休生活了，总该好好为将来考虑一下。冲动之下的血拼狂购只会带来一屁股债。赶紧抛弃“现在想买就买，以后的事情以后再想”的理念，换一种思维方式，比如“现在省一省，将来有钱人”。没说靠节省就发家，这种思想是另一种穷理念，但你懂的，成为有钱人的第一步就是节省，用专业词汇来说就是理财规划。

穷恶习之九——把所有鸡蛋放在一个篮子里

这是一句被很多财务人士说到烂的话，但能避免的人少之又少。把所有资金放在同一个方向能有好结果的几率就像买彩票中大奖一样渺茫。把鸡蛋放到同一个篮子里的行为太过冒险，绝非走向富裕的成功之法。穷人想投资，应该涵盖多个方面，有不同的风险、不同的收益和不同的流动性。这就又回到前面，专业知识、社会经验的重要性。

穷恶习之十——空有梦想不行动

穷人都幻想天上掉馅饼的美事，幻想哪天中个500万就一切问题都解决了。错，你中500万也是照样穷，因为你没有改变你的消费习惯，不会理财，500万很快就花光了，然后你依然是个穷人。又或者幻想获得一个薪水高得令人眼睛发绿的好工作。错错错，不要太高看自己。以上这些事没有任何价值。人生充满不确定性，但无论将来会不会发生这样的好事，都应该把握现在，尽量靠自己。一个好的消费习惯、节约习惯，才是根本。当你改正了自己所有的恶习，钱自然会送上门来，那时就算你中了500万，也不会多喜悦，因为一个真正的有钱人，钱的多少不是最终目标。因为有实力，因为足够自信，所以你有足够的定力。

2. 变成一个正能量的“财迷精”

财富有吸引力法则，会跑到最思念它的人们那里去。

你不想钱，钱自然也不想你。

热忱是赢得财富的首要因素

一个人成功（包括事业成功和赢得财富）的因素很多，而居于这些因素之首的就是热忱。热忱是出自内心的兴奋，散发、充满整个的人。英文中的“热忱”这个词是由两个希腊字根组成的，一个是“内”，一个是“神”。事实上，一个热忱的人，等于是有神在他的内心里。热忱也就是内心里的光辉——一种炽热的、精神的特质深存于一个人的内心。

财富需要人们主动地去争取，如果守株待兔，什么也不去做的话，是办不成任何事的。所谓“天上掉馅饼”，终究只是梦想。从每一个成功者致富的艰辛历程可以看到，挣钱有时并不像说的那么容易。要想挣钱，立志发家致富，建基立业，首先必须有强烈而坚定的挣钱欲望，再根据这个愿望制定尽可能实际又充满冒险的目标。然后朝着这个目标去奋斗，最终通过自己刻苦经营的行动和不懈努力，才可能获得金钱与财富。

面对让人眼花缭乱的商品世界，越来越多的人离开了原有的工作岗位，开始了人生的创富历程。

爱财不一定能成为大富豪，不爱财是一定不会成为大富豪的，我们不应只是羡慕那些《福布斯》上富可敌国的“金”榜题名者，而应学一学他们对金钱的态度，转变自己对财富的观念，从内心深处真正热爱金钱。

爱财，没有什么不好

市场经济的社会形态下，所有的物质财富都是用金钱来衡量，并以金钱为媒介交换的。我们生活中方方面面都直接或间接地与金钱有着紧密的联系，所以说：“金钱不是万能的，但没有金钱却是万万不能的。”

金钱作为社会财富的象征，生活在任何国家的现代人都离不开它。现代社会中的我们每一个人，离开了金钱便举步维艰，这是今天我们不能不正视的现实。

对于财富追求者来说，财富的积聚过程，既是他的事业成功即自我价值实现的过程，也是他追求健全人格的完善过程。如果一个人没有创富、成长、发展的经历，他就可能永远不会发现潜藏在自己躯体里的这些潜能的巨大资源和美好品质。在这里，财富的积聚与人格是密切相关的。

不要不稀罕小钱

你不稀罕小钱，小钱和大钱都不会稀罕你。

两个年轻人一同寻找工作，一个是英国人，一个是犹太人。有一天，他们走在街上，同时看到一枚硬币躺在地上，英国青年看都不看就走了过去，犹太青年却将它捡了起来。英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：连一枚硬币也捡，真没出息！犹太青年望着远去的英国青年心中感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！

后来，两人同时进了同一家公司。公司很小，工资也低，工作很累，没过多久，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。两年后，两人又在街上相遇，犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。英国青年对此无法理解：“这么没出息的人怎么能如此快地发了财呢？”犹太青年说：“因为我不会像你那样绅士般地从一枚硬币上走过去，我会珍惜每一分钱，而你连一枚硬币都不要，怎么会发财呢？”英国青年并非不在乎钱，而是眼睛总盯着大钱而对小钱弃之不理，所以他的钱总在明

天，这就是问题的答案。

我曾经就是那个可怜的“英国人”。几年前，忘了在一个什么场合，说什么事情，我非常不屑地脱口而出一句话：就一块钱而已。

结果，我当即就被吕总教训了，他说：一块钱也是钱！

我当即羞红了脸，是啊，在场的人当中，就数我最穷，他们都是富人，可就我对钱的态度过于随便。从那以后，我也变得爱惜钱财了，对每一分钱都充满了感激和尊敬。是啊，没小就没有大，没有积少就不会成多。一分钱和一寸光阴一样，都弥足珍贵。

对于高财商者来说，金钱的积累从“每一个硬币”开始。一个成功致富的人，知道任何成功都是从一点一滴积累起来的，没有这种心态，就不可能获得更大的财富。对金钱的态度实际上也反映了一个人对人生和事业的态度，只有无论何时何地都不好高骛远的人，才能脚踏实地地为自己的前程打下坚实的基础。反之，不但得不到大的财富，小的财富也会与你失之交臂。

没有热忱、缺乏激情的人就是坐在金矿上也看不见金子，因为他的心被一种悲观的情绪俘虏了。所以，激发你的热情吧！做个充满正能量的、一分钱都不会放过的、可爱的“财迷精”，只有这样，你才能富得快、飞得高！

3.走出“强关系”圈，打开“弱关系”通道

十年前，三个美国研究人员做了一个有趣的实验：他们搜集了八月份整个英国的几乎所有电话通讯记录，英国政府有全国每个小区的经济状况数据，你可以查到哪里是富人区哪里是穷人区。这样，他们把电话通讯记录跟其所在的3万多个小区居民的经济排名对比。

免费书VX加好友：YabookA

结果非常明显，越是富裕的小区，其交往的“多样性”越明显。这个研究发现，小区的经济排名与其社交网络的“社会多样性”和“地区多样性”的相关系数分别是0.73和0.58。这意味着越是富人越容易跟不同阶层和不同地区的人联络，而打电话时间长短，跟经济排名的相关系数是-0.33，也就是说富人虽然爱跟各种人联系，但真正通话时间比穷人短。这从一个侧面说明富人的时间观念很强，很注重交际的时效性。

在这项研究的基础上，斯坦福大学教授Mark Granovetter提出了著名的强弱关系理论。指出：每个人接触最频繁的是自己的亲人、同学、朋友、同事……这是一种十分稳定的，然而传播范围有限的社会认知，是一种“强联系”的表现；同时，还存在另外一类相对于前一种社会关系更为广泛的，然而却是肤浅的社会认知，通常所说的“朋友的朋友的朋友”就是一种“弱联系”的表现。

“强关系”让你舒服，“弱关系”让你变富

“强关系”虽然稳固，但是“弱联系”能把不同社交圈子连接起来，从圈外为他们提供有用的信息。

穷人总喜欢呆在交际的舒适区里，即“强关系”系统内；而富人们的聪明之处在于会把大多数的时间花在与“弱关系”打交道

上，就是所谓的拓展人脉。

一个人在社会上获得机会的多少，与他的社交网络结构很有关系。在我们国家，很多企业家事业有成后，选择去念EMBA，一方面是为了学习新知识，另一方面更多的是找一个和他们现有的社会地位和身份相吻合的成功人士的圈子。这是每一个富人都乐于混的圈子，里面既有成功企业家，也有政府官员、文艺界名流等，有人甚至能从中重新找到“真爱”。

而在美国，做慈善、热衷公益活动是富人们混入成功人士圈子的主要方式。富豪们每年都要捐款几万美元甚至几十万美元，动辄还要来个上亿美元的捐赠，给学校造一座教学楼。富豪做慈善，既是反馈社会、散财的一种途径，也是为了混个小圈子。

富人们所在的这个圈子里，大部分人具有高超的生存智慧和获取财富的本领。他们在一起交流生意，探索致富之道，相互激励，相互帮助，共同分享信息、资源，互通有无，取长补短。可以说，生活在这个圈子里，想不富都难。

认真观察，你会发现：亲朋好友之间的交谈内容通常会局限于一个很小的范围内，你对这个圈子的动态、信息流动基本了如指掌。尽管亲朋好友很愿意跟你交流，但是话说多了也就没有了新意。

最有效率的交流，也许是像富人们之间的互通有无。从某种程度上来说，社会关系的宽度和广度，决定了“穷者愈穷，富者愈富”。

你总爱和熟悉的人聊，煲电话粥，微信互动；不爱和陌生人，尤其是比自己强的陌生人打交道。这样的日常交际习惯很舒服，但却不会让你成功。这也是你穷病长期不愈的病根，得改！

快“脱离你的组织”，和你熟悉的朋友圈拉开距离

“和走得近经常一块混的熟人拉开点距离”，这绝对是治穷病的良药。早几年北漂住地下室的时候我认识个叫波波的女孩，我叫她波姐。

波姐很虚荣，挣得少花得多，35岁那年还一穷二白，她能穷到大过年的因为交不起房租被房东赶出来。那时候她总是主动打电话给我们，或借钱或拉着逛街或者求找男友。大家都很忙，没多少时间陪她。后来她可能太无聊了，就去中央民族大学报了个班，然后就从我们的圈子里完全蒸发了，我们再也收不到她的“骚扰电话”了。您别说，她这一和我们绝交，还绝出个富婆来，果真发达了：从房租交不起到北五环买房，中间只用了一年的时间！

还有，我在青岛有一帮大学同学，他们都做律师，前几年整天黏在一起喝啤酒，周末会带着老婆孩子一起出游，浩浩荡荡20多号人，简直就是个大家庭。大家都水平相当，住着80平米以下的房子，领着五六千的月薪，一过就是好多年。

后来，有一个哥们或许是意识到了什么，他开始脱离组织，没有重要活动不再参加同学聚会，而是拿出大把的时间和陌生人、尤其是对他事业有帮助的陌生人交往。半年的时间，就收到了神效，收入上把其他几个同学甩出好几条街！

见他发了财，原先讽刺他的同学们也都效仿。现在，大家共同发家致富了！

从今天开始，迫使自己和你熟悉的朋友圈拉开点距离，我有信心你会继续富下去。

4.为成功而装，让你的行头配得上你的努力

六年前，我有个亲戚，是个理财师，那时候他收入很低，月薪也就是三四千块钱，不过呢，这小子命好，嘴巴又甜，找了个乐于“倒贴”的女朋友，女朋友说服爸妈帮他们在东四环租了套房，还首付七万八买了辆总价值三十三万的沃尔沃轿车。

为啥先买车？这小子说为了工作需要。他的客户都是身价几千万好几亿的，若是开辆QQ拉人家把钱交给他操作，恐怕没人愿意这么做，谁会把大把的银子交给一个穷人打理？

当时我就特看不惯他，觉得这小子不务正业，不靠谱。

前阵子看《欢乐颂》，樊胜美的男友王柏川的宝马三系竟然是租的！

我没有嗤之以鼻，反而挺理解他的，因为我聆听了下面这位仁兄的心声。

“在韩国这样的国家，车就像人的脸面一样，某次为了跟客户去签个重要的合同，我开车前往客户下榻的旅馆。到达旅馆的门口，服务员让我把车停到没有尽头的地下停车场里去。那天我开的是一辆旧的大字PRINCE轿车，当我经过门口时，发现我的客户正站在大门口等我。我们的视线在车窗相遇的那一瞬间，我看到客户的嘴角隐隐约约地显出一丝冷笑。那天的合同最终以失败而告终，后来我才知道，那位客人可能因为我开的是一辆旧车而不信任我。那天顾客开的是一辆雷克萨斯（LEXUS），所以当他与我的视线相遇时，嘴角露出一丝冷笑也是自然而然的事。

你到罗马去就要遵守罗马法律，同样的道理，在‘以貌取人’的现实世界当中，要想在商战中存活下来，你就不得不在‘面子’上做足文章。”

这是在韩国经营餐厅并获得成功的朴俊基先生关于座驾和商务行头的心得。

“面子工程”真的很重要

不得不承认，在走进你的内心世界之前的好长一段时间内，陌生人是通过你的着装、行头来给你打分的。所以，第一印象、外在非常重要，尤其是在商业会谈中。

假如王柏川穿得破烂不堪，他能和奇点、安迪那种身份地位的人愉快地玩耍吗？

可能有人会拿出相反的名人案例来反驳了，比如现代集团的创始人郑周永在当上“会长之王”之后还坚持只乘坐POLY（现代轿车早期品牌之一）轿车去开会。沃伦·巴菲特在当上“股神”之后仍然亲自驾驶着他那辆德国大众产的甲壳虫车到处“招摇”。而沃尔玛的创始人、亿万富豪山姆·沃尔顿也总是亲自驾驶着那辆又旧又破、伤痕累累的古董车去会见客户。

亲，保持点清醒好不好，游戏规则是谁定的？是最牛的人定的，他们说啥是啥。就这些大佬，他们位高权重，他们做什么都是对的，穿什么都是潮的，开什么都是合时宜的。这就相当于一个美女，无论她脾气多差，都会有犯贱的男人这样哄着她说：宝贝，你长这么好看，说什么都对。再回到《欢乐颂》剧情里，像奇点、老谭那样的成功男人，他们哪怕骑自行车、步行，那都是剑走偏锋，那叫style。

所以，内在重要，外在也很重要，越穷，越要懂得为成功而着装。

不要因为别人鄙视你的行头而心有芥蒂

不要对那些因为你不够格调而将你拒之门外的人持有成见，无论是哪个社会、哪个阶层、哪个聚会，都存在“只属于我们的

圈子”，所以想要进入这个圈子，你就必须认同这个圈子追求的价值观，如果你不认同圈内人士的理想与目标，那你最好还是别进。因为并不是他们需要你，而是你想跟他们结为商业伙伴。韩国有句俗语说得好，“谁口渴谁挖井”，这就是做事业的基本原则。

让你的行头，配得上你的努力

在需要的情况下，不要吝惜钱，要为自己好好置办行头。让你的行头，配得上你的努力，好好护卫你步入你想进的圈子。

今天我重男轻女一回，给各位门外汉介绍一下品位型男必备行头。各位女同胞就自行研修吧，爱美的你们水平不会比我差。

衬衫——品质的追求

衬衫是唯一兼具内外衣功能的男装，无论是与正规场合的西服还是度假时的休闲服搭配，都处处离不开它。选择衬衫时，一定要注重对品质的追求，那会为你挣回品位和面子。

西装——品位的标志

对于男人来说，一套靓丽名牌西装是必不可少的，如果有2-3套就更好了。购买西装一定要抱着“宁缺毋滥”的原则，质地和做工都要特别讲究。颜色一定要有出席正规场合最合适的深藏青色，其他几套颜色可随意，因为朴素的深色永远是套装的最佳选择。

领带——个性的展现

男人的领带不嫌多，西装不必常换，领带是一定要常换的，因为只有领带才系得住正装的时尚品位，而且领带天天换也是西装的铁定规矩。柔和的沙土色和浅驼色，能表现出儒雅的绅士风度；时髦的松绿色使男士透着前卫感；灰蓝和浅蓝系列的领带会

使经理族显得更为精干。

皮带——细节的魅力

举止稳重、风度翩翩的男人，总会在腰间这一细节刻意去装饰一番。皮带的花色同着装的整体搭配密切相关。在正式场合穿着笔挺的西服时，腰带的花色应和皮鞋保持一致。

眼镜——儒雅的气质

眼镜可以恰到好处地衬托出气质。一副做工精良、散发个性魅力的镜框，就像一支高档金笔、一双质量上乘的皮鞋一样，是打造极品男人的必备物品。

手表——唯一的首饰

有了合适的衣服，抬手之间另一个东西马上会跃入视线，那就是手表。讲求工作效率的男人腕上不可无表，这是男人品位与身份的象征，也是男人为数不多的可以用来奢侈一把的机会之一。男人天性喜欢机械，手表当然首选厚重坚固的机械表，清脆的走时声、精美的表形和做工，无处不透露着男人成熟与稳重的魅力。

当然除了以上型男必备行头，男人的自我修养也是很重要的。内在的修养和外在的着装如果能够完全匹配的话，那就能够给自己评一个高分了。

5.人生逆袭，从月薪2000开始

假如你觉得天气热，那就想想你的工资吧。月薪两千！心里拔凉拔凉的吧！心想这辈子是没个好咯！

别气馁，有我给你支招呢。

按我说的做，保你有好日子过。

假设你的月收入只有2000元，你应该把钱分成五份。第一份600元，第二份400元，第三份300元，第四份200元，第五份500元。这五份各有各的用途。

第一份，用来做生活费。这么少的生活费，每天只能够分到十几元。早餐一份煮米丝，一个鸡蛋，一杯豆浆。中餐一份快餐，一个水果。晚餐自己开个小灶，煮点饭，加俩菜，睡前一杯奶。这样一月的伙食费大概是500-600元。不过，如果你还年轻，身体暂时还没有太多问题，这样的食谱，够你数年内不会有健康问题。

第二份，用来交朋友，扩大你的人际圈。这就宽裕了。你的电话费可以用掉100元。每个月可以请客两次，每次150元。请谁呢？记住，请比你有思想的人，比你更有钱的人，和你需要感激的人。

每个月坚持请客，一年下来，你的朋友圈应该已经为你产生价值了，你的声望、影响力、附加值正在提升，形象又好，又大方。

第三份，用来学习。每个月可以有50元-100元用来买书。钱不多，买的书就要认真阅读，发挥学了就用的精神。每一本书，看完后，就把它变成自己的语言讲给别人听，与人分享可以提高

你的信誉度，并且可以提升亲和力。另外的200元存起来，每一年参加一次培训。从不间断。等收入高一些了，或者有额外的积蓄，就参加更高级的培训。参加好的培训，既可以免费结交志同道合的朋友，又可以学习平时难以领悟的道理。

第四份，用于旅游，一年奖励自己旅游至少一次。生命的成长来自不断的历练。参加那种自由行的旅游，住进青年旅社，地球其实并不大，每年都出门，几年下来，就可以把红旗插遍地图上。许多美好的回忆，成为生命的动力，让你更加有热情和能量去投入工作。

第五份，用来投资。先存起来，然后可以投资到股市里，也可以用来做进货的本钱：小本生意很安全，开一个淘宝网账户，去批发点东西来卖，亏了反正也不多，赚呢，既赚了金钱，又赚了自信和胆量，还赚来做事的阅历。赚的钱多了，就可以开始购买长期的投资计划，使自己提早获得一份长久的保障，保证自己和家人在将来，不论发生什么事情，都有一份充足的资金来照顾，生活品质不会下降。

好了，这样熬了一年，第二年如果你还在拿2000元的收入，那就是你的不是了，这么不上进，神仙也帮不了你。

月收入在3000元以下的，一定要兼职赚钱，不要穷还很有个性，挑三拣四的，这个不愿意做，那个没有兴趣。收入不高，一定要非常勤奋，尽量去找跟销售有关的工作，比如房地产中介，这就是很不错的兼职工作，既可以认识很多有价值的人，又可以锻炼自己的信息收集能力和营销技巧。

衣服啊，鞋子啊，这一年你是得尽量少买了。最好全部通过你兼职赚的钱去买，当作奖励自己的一种方式。额外多赚钱的时候，记得买个礼物给你的爱人，谢谢他/她支持你的财务计划。很坦诚地告诉他/她，为何你那么勤俭，告诉他/她你的梦想和努力的方向。

到处都有需要帮助的生意人，兼职帮他们做点事情，去磨练自己的意志、口才和工作能力吧，加上你的理财技巧，第二年，你的收入至少要增加到5000元，最低也应该是3000元，否则你收入的增长还赶不上通货膨胀呢。

无论你的收入是多少，记得分成五份。增加对身体的投资，让身体始终健康；增加对社交的投资，扩大你的人脉；增加对学习投资，加强你的自信；增加对旅游的投资，扩大你的见闻；增加对未来的投资，增加你的收益。

保持这种平衡，逐渐你就会开始有大量的盈余。这是一个良性循环的人生计划。身体将越来越好，得到更多的营养和照顾。朋友会越来越多，存储许多有价值的人脉关系，同时，你也有条件参加那些非常高端的培训，使自己各方面的羽翼丰满，思维宽阔，格局广大。而你也就能够逐渐实现自己的各种梦想，购买自己需要的房子、车子，并且给未来的孩子准备一笔充足的教育基金。

人生是可以设计的，生涯是可以规划的，幸福是可以准备的。现在就可以开始。

年轻不是过错，贫穷无需害怕。懂得培养自己，懂得什么是贵重物品，懂得该投资什么，懂得该在哪里节约，这是整个过程的关键。别乱买衣服，少买一点，但是可以买几件很有品味的。少在外面吃饭，要吃就请客，要请，就请比自己更有梦想的、更有思想、更努力的人。

一旦生活需要的钱已经够了，最大的花费，就是用你的收入完成你的梦想，去张开你的翅膀大胆地做梦，去让生命经历不一样的旅程。

6.月薪5000，想45岁之前实现财务自由，就得这么办

有个台湾女孩，类似于《欢乐颂》中的邱莹莹，普通家庭出身，嫁了个美国老公，也不富。他们过着和你我一样的日子：认真读完大学，小公司找份工作，有多余的钱就存起来，等待每年的年假，然后再回到工作岗位，继续奋斗.....

即便如此，他们在很好的年华里（40出头）达到了财务自由的目标，提前退休，过上了每天都是诗与远方的背包客人生。

平凡如你我，也能美梦成真吗？

是的，你们也可以。即使你一个月只挣5000元，只要认真存钱，45岁时也能够实现财务自由。

不信？我来给你们算一算。假设女的叫韩梅梅，男的叫李雷。

月薪5000的财富增长路线图

李雷和韩梅梅是一对生活在二线城市的年轻夫妇，今年25岁，现在他们每个月的家庭收入是1万元，一年挣12万元。李雷和韩梅梅也想在45岁提前退休，前提是他们得存下一笔钱帮助他们实现财务自由。

对他们来说，有两个挺有利的条件：

一是他们还年轻，收入增长的潜力很大，我们假设前10年他们的收入增长快一些，年均增长10%，后10年收入增长速度稍微慢一些，年均增长7%。

二是他们挺会过日子的，虽然不像那个台湾女孩那样一个月能存70%的收入，他们每个月存下一半收入的问题并不大。

再做一个假设，他们每年存下来的钱都投在低风险的稳健理财产品中，年化收益率稳定在5%，这一点即使对于毫无投资经验的人来说也是非常容易实现的。

那么，在李雷和韩梅梅45岁的时候，就能够存到444.6万元。到那时，就算不工作，靠着这笔钱，他们每年也能赚到22万元的投资收益，轻轻松松实现财务自由！

这个财富增长的过程是什么样的呢？我来简单表述一下。李雷和韩梅梅25岁时，年收入是120000元，当年可存下一半，也就是60000元，这笔钱在20年后通过持续投资（5%的年化收益率）累计增值到151617.01元。在他们26岁时，年收入132000元（年收入增长10%），存下一半也就是66000元，这笔钱在他们45岁时累计增值到158836.87元……依此类推，除了从第11年开始他们的收入增长开始放缓到7%，别的计算方法都是一样的。

这样，在他们45岁时就攒到了足够的钱，不工作也能够自在地生活。因为他们的总资产444.6万元，每年按5%的收益率来计算的话，至少能够生息22万元，基本能够满足一年的生活支出。在这个时候，他们的被动型收入大于等于生活支出，这也正是财务自由的基本要求。

需要做个说明的是：在这个预算中，我们没有考虑养育子女的情况。如果考虑要抚养下一代的话，需要收入更高，才能实现目标。

走向财务自由的4个前提

这个测算把一个美好的可能呈现在我们面前：即使你没有金山银山，即使你收入一般，也会有实现财务自由的那一天。

当然了，要想走向财务自由，必须满足4个重要的前提。

第一个前提是“能挣”。对于大部分人来说，工资是我们最主要的收入来源。可能你现在的收入还不高，勉勉强强达到平均收入的水平，可是在这二十年的长跑过程中，保持收入的可持续增长是非常重要的。

一方面，收入有个自然增长的过程，社会薪酬水平在不断提升，年轻人逐步在职场如鱼得水，收入也不断上新台阶。但是，另外一方面，提升自己、抓住机遇更加重要。合理地规划、纵向地升职、横向地跳槽都能够带来更多升职加薪的机会。挣得越多，走向财务自由的速度也越快。

第二个前提是“能存”。月光族想要实现财务自由必定是空谈，因为财务自由的前提是拥有一大笔能够为你带来被动收益的资产。记住：只有存下来的钱才是自己的。

我们在消费方面一定要理性规划，节制消费，才能攒下后续投资的资本。成功地节制消费不仅需要足够的智慧，也需要持之以恒的超强毅力，千万不要半途而废。

第三个前提是“不买房”。对于一对普通收入、非常文艺、没有理财硬功夫的夫妇来说，购房所需要的首付、装修、各种税款、交易费用至少需要占掉他们10年工作的积蓄。这还只是个开始，供房贷的钱也会占到收入的一半。要想积累一大笔存款的愿望就此告别。

有人会说，买房也是一种投资，存房子比存钱来钱快多了。到45岁的时候再卖出房产，换取现金，不是一样可以达到财务自由吗？但是，必须看到的是，靠炒房捞钱的黄金时期貌似过去了。

再加上未来随着人口结构变化，人均拥有的住房面积也会增加，对房产的需求进一步下降。如果把购房当作一种投资来看，

不仅前期投入的成本很大，资产的流动性很低，预期收益率也不见得会高。

第四个前提是“会投”。在我们的测算中，达到每年5%的平均收益率就能够实现预期的目标。也许你会认为，这点收益算什么呀，但是长期的、持续的增长对我们的资产增值就非常可观了。不过低风险的产品降低了门槛，即使你并不精通于投资，也能够找到合适的产品。

有了这4个前提，再加上合理规划、严格执行，在45岁前实现财务自由不是梦。届时，不用工作也能做个浪漫背包客！想起来真是睡觉都能笑醒。加油哦！