

百万富翁初级教程

今天终于下定决心，把我关于理财、投资、创业的一些研究分享给大家！

就起个名字叫做《百万富翁初级入门教程》吧。

从高中毕业，到成为百万富翁，我个人用了 5 年时间，但当我把中间的经验总结出来之后，我的朋友只用了两年多就做到了这一点。如果当年一开始我就能悟出这些，会让我后来少走很多弯路！

如果你个人净资产已经过百万了，这篇文章不看也罢。

如果你现在还没有这么多钱，这篇文章可能就此改变你的命运。

几年来，我一直在做关于理财、投资、创业方面的研究，并且进行了大量的实践。也帮助几十位朋友达成了这样的梦想。

人的贫穷，主要是由思想的贫穷造成的。要想摆脱平庸，首先要转变思想。你的头脑是你最有用的资产，但如果使用不当，它会是你最大的负债。

今天我会把这些简单实用的原则分享给大家，结合具体事例，有 10 个人看过这些故事，3 个人没有变化，6 个人成为了百万富翁，还有一个人，也许就是正在看文章的你……

随着物价上涨，成为百万富翁变得越来越容易了。很多人毕业不到 5 年就实现了这个梦想，但也有人辛苦工作了十几年依然是两手空空。

是什么阻止了我们致富？抛开家庭背景、学历、个人能力、机遇不谈，主要的原因是因

为人的思维方式。

小故事 1：有人问我借钱怎么办？

小李和老张本来是不错的朋友，没有利益瓜葛。但有一天，小李突然给老张打电话要借 2 万元急用。没有说这个钱做什么，老张认为大家关系一直不错，不借不好意思，就给了小李 2 万。

可是一晃 1 年过去了，小李没有还钱的意思，老张也不好意思催，最要命的

是，小李总是躲着老张，半年也不敢露面，搞的连朋友也做不成了。

这种情况，在现实中太常见了。本来是出于友谊、善意，到最后搞的朋友反目，兄弟生分。

如何才能避免这种情况呢？

首先，要搞清楚对方借钱的具体用途。如果是消费，最好哭穷推掉。如果是生意周转，确定对方有能力、有信用偿还，在做考虑。如果对方闪烁言辞，或者隐瞒用途，一定不要借。

人不可靠，借钱必打水漂。有很多人，不存感恩之心。无论你怎么帮助他，他都会觉得理所当然，也不会记你的好，只会对你心生埋怨。

其次，怕不借伤感情。很简单，直接资助，不要求偿还。说清楚，是给的，不要还。比如对方确实有急用要借 3 万，人品能力也十分认可。可以强调自己的困难，然后资助 1000 元，不要求还。

这样，以后大家见面还是朋友，谁也不会难看。记住一句古话：**杯米养恩人，斗米养仇人，不是帮的越多越好**。在别人急需帮助时，小小的恩惠也会产生很大的效果。如果不分情况持续性的帮扶，会滋生他人的贪欲。

前些年一位朋友在供销社工作，他给我讲起了“卖糖”哲学。他说，当你卖一斤糖给别人时，首先要少给，慢慢的往秤盘里加，这样买者就会心怀感激之情，认为你这个人特厚道。话又说回来，如果一开始你就给多了，再逐渐的从秤盘里向外拿，买者就会渐生怨恨，认为你吝啬抠门。同样是卖出一斤糖，策略不同，结果迥异。

其实，送人以米和卖人以糖是一个道理，都需要把握好一个度，让别人极度需要、在心存感激之时施以援手，则会收获善待与礼遇。人是有欲望的，有时欲望是会不断得到膨胀的，这就是欲壑难填。

天天做好事的人，得不到大家的称赞。因为人人都觉得平常、理所当然。某一天，这个好人没有出手，或者做错了，反而招来了无数的非议与责骂。

小故事 2 边际效用在理财生活中的应用

拿吃饼来说，当我们很饿的时候，吃第一个烧饼带来的收益与幸福感最高。好似久旱逢雨，雪中送炭。

吃第二个烧饼时，肚子已经不像前面那么饿了，同样的烧饼带来的收益与幸福感开始降低。

当我们吃到第七个烧饼时，已经撑的不行了，烧饼已经不能再带来收益与幸福，产生的是苦痛与厌恶。

如果把满意度按 10 分来评估，那么当吃第一个烧饼获得的满意度是 9，第二个烧饼可能就是 8，依次类推，吃得烧饼越多，获得的满意度可能就越低。但在这个过程中获得的总满意度增加幅度越来越小，最后会成为负数。

同样的烧饼带来的幸福感与收益不同，消费者在逐次增加一个单位消费品的时候，带来的单位效用是逐渐递减的。

这个理论可以应用在生活的方方面面，使我们明白，**所有的事儿都讲究“度”，并不都是多多益善。**

爱情的边际效应是递减的。青少年时期，我们就像走在干涸的沙漠，极度需要爱滋润。当遇到第一杯水时，那种幸福是难以忘怀的。所以，所有人对初恋都记忆深刻。而后，随着时间的推移，交往数量的增加，对恋爱的热情会直线下降。

所谓婚姻的五年之痒也好，七年之痛也是同理。成年累月和同样的人做同样的事儿……带一只手表看时间，效率高，如果带着 2 块手表，反而产生了混乱，该以哪个表是准确的呢？拥有一部手机时，产生的收益最高，如果端着 5 部手机上街呢？可能会被警察询问。

效用总是和稀缺联系在一起的。同样一杯水，在沙漠中意味着生命，而在江河中却微不足道。同样 1000 元钱，对于贫困山区孩子，是 3 个月的生活费，而对煤老板来说，恐怕不过是一顿饭。就消费而言，人们重复消费的越多，每增加一份投入，所能得到的满足感越少。这就是边际效用递减原理。在日常家庭开支中，如果能有意识地运用“边际原理”，将有助于我们节省大笔的资金。

大多数人不计算，仅凭心理感受，钱财乱花，结果造成支出浪费。本来 100 元可以吃一顿饭，结果吃了 300 元，还造成了血压上升，胃疼腹胀；

本来 10 万元买车就行，结果攀比买了 16 万的车（其实 4 个轮子差的不多，都是中档货色）。

从边际原理中可以看出，乱消费不仅没有实用价值，而且可能起负作用。有的家庭孩子本无心学习弹钢琴，当家长的自己不懂却硬要花几万买一架，结果成了昂贵的、毫无意义的摆设。商品买回家不经常用就意味着浪费，因此，不能冲动地因为流行、降价而买回目前并不需要用的商品，正所谓“有钱不买半年闲”。

前面说的，杯米养恩人，斗米养仇人，也是这个意思，如果给予的太多，反而会产生坏的结果。

一味的做老好人，不一定有好的结果。

家长溺爱孩子，孩子长大后自私，以自我为中心，做事不考虑他人。也不会对父母心存感激，也是属于这样的例子。

故事 3 拥有、失去与未得到

我的一位朋友，有一套房子要出租，精装修、地段好，他自己报价 4000 元/月。来了几个人看房，都觉得太贵，希望降价到 3500 元。结果他就是不肯降，这样一拖再拖，房子空置了半年。

我问他：为什么不能便宜快速租掉？他说：装修这么好，租便宜了不划算！

空置半年已经至少损失了 21000 元租金，还不算物业费。但从房主的观点看，反正房子在那里，空着就空着吧，似乎没有损失什么。

这就是理财中人们常犯的错误：对于尚未得到的收入麻木，不敏感。对于已经拥有的过度在意。

假如，我从这位朋友的背包里拿出 2 万 1 千元现金，然后当着他的面一张张撕掉，估计他会立刻蹦起来，阻止我的暴行。

两者性质是相同，但前后的反应大不相同。2 万元可以买 5 台 IPAD2，可以去美国玩 7 天，也可能是农村孩子两年的生活费。但是因为这些收入尚未得到，人就不会太敏感。如果这些钱一直装在我们的钱包中，突然被人拿走，多数人会暴跳如雷，立刻骂娘、报警。继续举例子，有人原本打算送老李 一辆电动车，后来对方说车被亲戚拿走了，老李会有些沮丧。但不会太在意。

而老李自己的电动车停在超市入口，被贼偷了。估计老李会难受好几天。同样的道理，也用在对生命的关注上。

大多数的疾病（包括癌症）都可以通过体检，早期发现早期治疗，但大家都不愿意主动去体检。原因很简单：体检只会带来两个结果

- 1，没啥事，心里石头落地。和原来一样活着。
- 2，检查出问题，立刻变成病人，甚至直接被判死刑。

参加体检，意味着有可能失去。如果不去，保持现状，似乎不会有损失。于是大多数人选择直到疼得满地打滚才去医院，花更多钱受更多的苦。

人很怕失去，而不在意未得到。

最后提个问题： 地上有 一毛钱，你会不会去捡？

如果这 一毛钱 是你刚从自己口袋里掉出来的，你会不会去捡？

前面讲的人很怕失去，而不在意未得到。白捡的 100 元所带来的快乐，难以抵消丢失 100 元所带来的痛苦。这个理论也可以解释很多股市中的现象。

先让我们来做这样一个实验。

A.你一定能赚 30000 元。

B.你有 80%可能赚 40 000 元，20%可能性什么也得不到。

你会选择哪一个呢？

实验结果是，大部分人都选择 A。

按照传统经济学，选择 A 是错的，因为 $40000 \times 80\% = 32000$ ，期望值要大于 30000。

这个实验结果是：大多数人处于收益状态时，往往小心翼翼、厌恶风险、喜欢见好就收，害怕失去已有的利润。“确定效应”表现在投资上就是投资者有强烈的获利了结倾向，喜欢将正在赚钱的股票卖出。

这就是股票涨一个涨停，就跑路。错过了后面的连续大涨。

投资时，多数人的表现是“赔则拖，赢必走”。在股市中，普遍有一种“卖出效应”，也就是投资者卖出获利的股票的意向，要远远大于卖出亏损股票的意向。

刚被套住时，都不愿意止损，不想承担损失。但是如果持续下跌，人们会担心更大的风险，更多的损失，这种恐惧会持续增长，让人难以承受。为了减少预期的损失，拼命割肉会成为一种实际行动。但明白这种非理性的行为之后，才有可能更科学、更客观的做出判断。所以，大家现在要克服这种恐惧，毕竟不是 08 年，一定不要割肉。

禀赋效应是指当个人一旦拥有某个物品，就会过高的估计这个物品的价值。

行为经济学的另一位重要开创者 理查德·泰勒教授，曾经找了一些加拿大的学生做过这样一个实验：

第 1 组：泰勒教授准备了几十个印有校名和校徽的马克杯，这种马克杯在学校超市的零售价是 5 元，在拿到教室之前，教授已经把标价签撕掉了。泰勒来到课堂上，问学生愿意花多少钱买这个杯子（给出了 0.5 元到 9.5 元之间的选择）。

第 2 组：泰勒教授同样地来到第二个教室，但这次他一进教室就送给每个同样这样一个杯子。过了一会儿教授说由于学校今天组织活动开大会，杯子不够，需收回一些。老师让大家每人都写出自己愿意以什么价格卖出这个杯子（给出了 0.5 元到 9.5 元之间的选择）。

实验结果显示，在第 1 组中，学生平均愿意用 3 元钱的价格去买一个带校徽的杯子；而到了第 2 组，当需要学生将已经拥有的杯子出售，出价陡然增加到 7 元钱。

相对于获得，人们非常不乐意放弃已经属于他们的东西。泰勒把这种现象称为“禀赋效应”。

应用在借钱上：借给一个朋友 1 万元，两年以后问他要。对方即使有实力还钱，也是支支吾吾的不愿意。

原因：你的一万元，被你的朋友借去了。他拥有的时间一长，就理所当然的觉得这是他资产的一部分，一旦让他吐出来，会很难受，就像是你抢他的钱一样。

所以，借钱给别人，最好按月收利息，或者让对方分期付款。不断的提醒朋友：这个钱不是你的。这样被欠债的几率就降低了。

看看银行借钱都是这样，要求每个月换。如果银行借你 10 万，告知你 3 年后一次连本带利归还，估计大多数人都还不上。因为在心里上早就以为钱是自己的了。

还有，当你看到某种“不满意七天可以退货”的商品，就要提醒自己，或许真的可以退货，但当你把一件商品带回家试用时，“禀赋效应”就已经开始在你身上起作用了。你不太可能把已经拥有的东西退回去。

谈恋爱，很多小年轻，稀里糊涂的相爱了，相处一段时间。发现不断的争吵，不合适。但是因为“禀赋效应”，大多数人会选择将就着，凑合着谈下去。

都会说：“其实他身上还有很多优点。”“其实她对我挺好的。”“已经付出这么多了，实在割舍不下”，所以很多人在一起都是凑合着。一旦真的分开了，估计没有人会回头。

生活中有很多这样简单的小道理，但大多数人并不知道。这是导致很多人生活窘迫的直接原因。下面我们将把一些简单原则告诉大家。

第一章 区分投资与消费

人人都在花钱消费，钱总是越花越少。但也有人能让钱越花越多，这听起来不可思议，但只要能区分投资与消费，人人都可以做到。

在哈佛大学的经济学课上，学生们学到的第一个概念,就是要区分“消费”行为与“投资”行为。

花钱大体有两种方式：一种是消费，比如购买食物、衣服、家用电器、出去旅游、看电影等等，花这些钱是为了获得快乐、享受生活，但花出去就再也回不来了；另一种是投资，把钱变成房子、股票、黄金，这种花钱是为了让“钱生钱”，将来可以变更多的钱回来。

五年前，用 20 万人民币买辆汽车，现在这辆车成了旧二手车，最多能卖 10 万元。但当时，用 20 万买套小户型房子，现在却可以卖到 40 万。

都是把钱变成东西，但结果完全不同。买车的人，用了 5 年的时间把 20 万变成了 10 万，钱越来越少了，这个属于消费。买房的人，却用相同的时间，把 20 万变成了 40 万，钱越变越多了，这个就属于投资。

大部分普通人把赚来的钱都用在消费上，很少涉及到用钱“生”钱，所以他们的钱越来越少，总是不够花。

那么消费与投资怎么区分呢？

一个简单的方法是看今天花出去的钱，将来能不能增值变现。今天花掉的钱能否为明天源源不断的带来财富。

在北京，大多数人自己住的房子市价都超过了百万，貌似人人都是百万富翁了。但实际上，大多数人不能把房子变现，如果卖掉了就要露宿街头。买房的自己住的行为，实际上不是投资，而是一种消费。因为花出去的钱，未来无法收回。

有个小故事：

老张下班路过宠物市场，看见有一只小花狗十分可爱，于是花 100 元买了下来，他本来打算带回家自己饲养。结果，刚牵着小狗过了一条马路，就有人问他：“你的狗卖不？”老张随口说了一句：“卖，300 元。”没想到那个人没有还价，当场掏钱，抱着小狗就走了。

如果老张买了小狗以后，把狗抱回家，这个行为属于纯消费。但他随后把狗加价卖掉了，这个行为就成了投资。

可见，衡量投资与消费最简单的办法是：现在花出去的钱，未来能不能增值变现。

第二章 控制过度消费

资产是能让钱流入你口袋的东西，负债是让钱流出你口袋的东西。富人努力增加资产，而穷人却不断积累自认为是“资产”的负债。房子、车子都会使钱从口袋中流出，它们其实都是你的负债。

现金流=收入-支出。

如果每个月的现金流都是正的，说明你的钱会越来越多。

如果每个月的现金流都是负的，说明你的钱会越来越少。

个人、家庭、公司都要关注现金流的问题，只有把现金流做到正收益，才能保证财富源源不断的增加。

小李是一家广告公司的白领，每月收入 5500 元。她的老公是一家公司的经理，每月收入 10000 元左右。家庭月收入 15000 元，两个人花应该是很幸福的。但是他们每个月都是两手空空，没有积蓄？这是为什么呢？

首先小两口平时工作较紧张，在外面吃饭的次数较多，一般的小馆子怕有地沟油，最低档次也是麦当劳，加上平时早餐的牛奶面包，一个月下来最少也要 3000 元伙食费。

两年前，他们买了房子，一个月房贷 3000 元。

年初贷款买了一部帕萨特，三年期按揭，首付 5 万元，月供 3500 元。

为了保证生活质量，去健身房锻炼，以及参加一些社交派对等活动更是必不可少，估计也要 2000 元。

逛超市、去百货商场买衣服 2000 元。

这还不算每次长假出去旅游的消费。

夫妇俩成了标准的“月光族”。月光族多半是年轻人，都有大手大脚的花钱习惯。往往是薪水一发就见底，月月无剩余。看着空空的钱包又实在不明白：为什么越挣越多，但却越来越穷呢？

这样看似“潇洒”的花钱做派既不利于个人事业的发展，也不利于今后家庭生活的美满。因此，养成良好的花钱习惯是十分必要的。

月净收入总额 15000 元：

减 房贷	3000 元
减 车贷	3500 元
减 伙食费	3000 元
减 超市商场	2000 元
减 健身娱乐	2000 元

这样每个月剩下不到 2000 元，缴了水电物业费，估计还要向父母要钱。

可以看出，小李夫妇家庭月现金 支出超过收入，总的支出与实际总净收入的比例为 109.8%，说明入不敷出（坐吃山空），只有当收入超过支出时，才有真正的储蓄。否则即使前期有储蓄，但由于支出超过自己净收入，家里的钱也是一天天变少。

小李家中住房和交通、食品所占比重较大，原因是两人均有房贷、车贷，另外由于他们在外就餐的次数频繁，消费的支出较高。衣物支出也明显超出预计水平。由于生活方式的原因，小两口的娱乐和休闲支出也超出合理的范围。

原来不知不觉中，他们一直都在透支生活，长此以往，必定会造成“寅吃卯粮”的后果。

如果说要 为孩子出生和将来的生活作准备，需要对支出进行严格控制。

首先是控制现金支出

减少用信用卡买东西，这种无纸化的消费，会让一些消费者觉得不是在花自己的钱，而如果过度透支而不能及时偿还，还需要向银行缴纳高额利息这也会构成一项负担。

年轻人喜欢吃快餐、上饭店，开支较大，自己买菜做饭将剩下很大一笔钱。

如果工作压力大，可以采取其他方式缓解，比如看一场电影或看一本好书，避免养成去超市、商场购物“血拼”的习惯。

其实消费分为两种，一种是生活必须的，就好比是“米饭 面条”。另外一种是有可无的就好比是“点心”，点心类的消费是可以适量减少的。

对于汽车、自己居住的房子这样的大额消费品，一定要量力而行，盲目的好大喜功，爱面子，只会增加负债，减少每个月的现金流。

没有积蓄、没有现金，就很难讲到家庭、事业的发展。

有些朋友是每个月花费太多，收入 10000 的 花 8000，收入 2000 的 花 1900，还有收入 2000 元花掉 5000 元的。都是月光族。

要想成为有钱人第一点就是要学会合理消费，量入为出。

在开始学习合理消费前，要声明一下：在平常的生活中，我们应该把 80%精力放在赚钱上，20%精力放在省钱上。因为赚钱是无限的，你将来一年可能赚 100 万，也可能赚到 1000 万。但是现在能省下来的钱数目是有限的，假如月收入 4000 元，最多也就是能储蓄 3500 元，一个月只花 500 元，生活质量就已经很差了。

所以，要想获得源源不断的收入，先必须有良好的消费观，省钱是其中重要的一环。

想成为有钱人，先要学会合理消费，量入为出，控制不必要的支出，实现现金流为正。

首先声明，吝啬是不可取的。我们听过太多守财奴的故事，一辈子不舍得吃穿，对自己和家人朋友都很吝啬。人生的目标仅仅是追求银行账户上的存款数字，他们活的很累，没有朋友、没有关爱、没有认同，生活质量、幸福指数都很低。我们在这里说的是，合理的控制支出，减少不必要的浪费。这个过程只要成为习惯，一点不痛苦。

第一招是：记账。

很多钱是我们在不经意中花掉的，这些财富在离开我们时没有创造任何的价值，怎样杜

绝这种情况，最简单的办法就是记账。

不记帐可以生活，记账可以更好的生活。

下面的故事，是关于历史上最著名的富翁洛克菲勒的。

洛克菲勒是全世界上第一位十亿万美元富翁。其家族至今仍是美国十大超级富豪之一，打破了富不过三代的预言。他的孙子曾当上美国副总统，而另一个孙子大通银行老板。

洛克菲勒十六岁时找到的第一份工作是助理簿记员。他上班后，花一毛钱买了个红色小本子，在上面详细的记下自己每一笔收入和开支。洛克菲勒一生都把这本帐簿视为自己最珍贵的纪念物，那个本子被安放在一个保险箱里，就像一件无价的传家宝。

而洛克菲勒也用“小帐本”做为子女财富教育的基石。

他给孩子的零花钱很少，起始标准仅为每周 1.5 美元。

他要求孩子自己的小账本上记清一周内每笔支出的用途，论是买玩具，还是买铅笔，都要如实记录。并对购买的东西做出合理的解释。到周末领钱时，先交账本给他审查，如果钱账一致，用途正当，下一周会曾发 10 美分，如若相反，则下调 10 美分，如果哪个孩子每月能留下多于 20% 的零花钱进行储蓄，他将给予相同金额的现金作为奖励。

在“利诱”面前，孩子们果然都纷纷争取多储蓄。这样，储蓄意识就深深扎根在孩子的脑海里了。子女们从小养成了不乱花钱和记账的好习惯，学会精打细算、当家理财的本领。

洛克菲勒的儿子只有一个，小约翰。他继续使用了“小帐本”的理财教育方法，6 个子女没有一个败家子。

很多人发财的第一桶金完全来自于工作的收入和储蓄。有些朋友可能会说：“是的，我是有工作和收入，但就是没有积蓄。”其实这也很正常，大部分年轻人都是月光族。这说明光有努力工作还不够，你的财富不止在于你赚了多少钱，更决定于你能留下多少钱。

记账就是留住钱的一种办法，过程一点也不痛苦，只要你记，钱自然就会多起来。记账拥有神奇的、魔法般的力量，只要坚持三个月，你就会发现，口袋里面的留下的钱越来越多了。

第二种方法是 去超市、商场时列出购物清单

大家都有这样的经历：本来打算去超市买一管牙膏，结果买了 100 多元的零食回来。超市把很多商品琳琅满目的集中在一起，让人不知不觉中产生了需求，进而过度消费。有很多东西买回家了，才发现没有用。还有一种更搞笑的情况：买了一大堆东西回家后，发现应该买的东西，反而忘记了。

解决这种问题的方法就是去超市之前列清单，把需要的东西记录下来，这样购物既节约

时间、不会遗漏。也可以防止购买大量不需要的商品。

第三种方法是 控制大额消费

如今这个时代，无处不充满金钱消费的诱惑。广告商不断地夸大其产品的好处；邻居在炫耀他们的新车；朋友们不断谈论着最新的手机。日常生活无处不在地暗示我们去消费，去花钱。

人是脆弱的，经不起物质的诱惑，常常因一时冲动而造成奢侈浪费。

我们经常会因为冲动，买下大额商品，比如手机、笔记本、或者高价格的衣服。过后有很后悔自己的不理智。解决这种问题的方法是，把想购买的商品写在一张纸上，贴到门上，冷静两周时间。如果觉得这件东西还是觉得购买，再去出手也不迟。

第四种方法是，尽量使用现金，减少信用卡消费，减少上网购物。

很多朋友都有信用卡，它确实为我们的生活带来许多的方便：

1. 出门不用带大量现金，一般的商场、超市、餐厅都可以刷卡，可以直接拿着到美国消费，回来还人民币就行。
2. 可以在网上购物，支付方便。
3. 急需用钱时，不需要四处借钱，银行可以提供最长 50 天的免息贷款，借银行的钱，不用欠人情。

但是，信用卡也带来很多的问题，有人觉得信用卡里的钱不像是自己的，花起来很随意。特别是有些朋友刷卡没有节制，结果欠下债务，成了“卡奴”，银行的利息是月利 1.5%，年利率 18%，和高利贷差不多！信用卡刷卡过程简洁，让人在不知不觉中完成大额支付。

一些年轻人很冲动，他们的收入不高，但好强，要面子，追求生活品味，买衣服和化妆品、下馆子、泡吧，刷起卡来毫不眨眼。但是，等拿到账单，才发现发工资这一天变成还债日，刚刚拿到手的工资，一大半交给了银行。

从某种意义上说，信用卡的出现和普及，拉动和刺激了消费，带来了经济的发展和繁荣。但是，对持卡人来说，过度消费、超前消费，给自己的经济带来了巨大的压力，也影响了正常的生活。

行为经济学家理查德·塞勒提出了“心理账户”概念。根据钱的来源不一样，人们会将这些钱划分到不同的账户中去。也就是说：同样的 100 元，自己看待价值是不一样，消费倾向的也不一样。

比如人们会把辛苦赚的钱存起来舍不得花，但如果有一笔意外之财，可能很快就花掉。

这其实说明人的头脑里分别为两类钱建立了不同的账户，挣来的钱和意外之财其实是不一样的，从而使个体在消费时产生了不同的看法。

对于很多信用卡的持卡人来说，有的时候感觉刷卡消费好像不是花自己的钱似的，也是这样一个道理。因此持有信用卡的人在用卡刷钱时，一定要把这些钱看成自己辛苦赚来的，克服“心理账户”效应带来的影响。

类似的消费心理，估计大家都深受其害。有经济学家专门针对信用卡用户的消费心理做过一个实验。将他的学生分为两组，分别拍卖一张 NBA 湖人队的比赛门票，大家各自偷偷写下自己的心里价位，出价最高者获胜。

现金组：要求必须当场用自己现金支付；

信用卡组：可以用信用卡支付。

实验结果：信用卡组的平均出价约为现金组的两倍。

按照常理，两组对门票的出价应该没有什么差别，但试验结果却说明，用信用卡消费时，人们往往把控不住自己，花钱大手大脚，仿佛信用卡上的钱不值钱一样。

事实上，信用卡上的钱可比一般的现金贵多了，在你“喜刷刷喜刷刷”之后，不仅到时还要照数还款，还要给这些钱支付利息。但为什么还对这小小的卡片如此疯狂，甚至不惜沦为“卡奴”呢？心理账户理论给出了可能的解释：因为人们在规划心理账户时，会把信用卡上的钱归入到一个单独的“信用卡账户”中去，而在这个账户中，金钱的心理价值较之现金是相对较低的，这也就解释了为什么人们刷卡消费的时候总是大手大脚。

因为心理账户的作用，人们有时候会忽视金钱的实际价值，产生一些激进行为。另一方面，心理账户也会起到完全相反的作用，即太过重视一些钱的价值，从而导致与之相关的经济决策过于保守。

最后我们总结一句：借钱消费越来越穷，借钱投资越来越富。如果是消费，不管是刷卡还是现金，都谨慎一些。不管这些钱的来路如何，请一视同仁。

第五个办法叫做“强制储蓄”

强制储蓄非常重要。是投资理财中重要的一课。通过记账，大家对自己的消费有个基本数目，再对比一下收入，就知道每个月可以将收入的多少比例用于强制储蓄了。

在你依靠工资生活，并不富裕的时候，强制储蓄的比例应该达到收入的 30%。这个比例不能太高，否则强制储蓄将影响当前生活质量，

就像是吃饭，明明吃 2 碗饭就饱了，有人非要一顿吃 5 碗，不但浪费，还损害了身体。但为了省钱，一顿只吃半碗饭，虐待自己和家人以达到增加储蓄的目的。这些都是不对的。

所以 30%的强制储蓄是一个合适的比率。

花钱也是一样，本来每月 5000 月消费就可以生活的很滋润，但不良的习惯却让人一个月花了 2 万生活费，还觉得质量不高。

不管数目多少，强制储蓄都是非常必要的。一旦确立强制储蓄的比例，就要坚持。无论是 10%，还是 50%。每个月拿到收入后，先按比例储蓄，然后才是消费。

这样坚持一年，就会看到显著效果。当强制储蓄自然而然的成为习惯，就不再是一个痛苦的事情了。

必须承认，改变，尤其是改变自身的习惯对任何人都是很困难的。所以有时也需要一些特殊的手段，如同前面提到的洛克菲勒对孩子的“储蓄奖励计划”。决定你财富的不是每月挣多少，而是剩下多少，只有剩下的钱才是财富。

在美国，很多人都是寅吃卯粮，今天花明天的钱，大房子，车，身上的衣服都是借钱买的，很少有余钱进行投资理财。在交税、养老金和医疗保险之后，到手的钱已经很少了。加上每月支付孩子上学、各种兴趣班、旅行费用。每月的钱大部分用来偿还债务和支付各种帐单。很多美国人最怕的事情就是失业。因为即使还清了房贷，每月还要有不菲的地税。他们也有很多梦想，但都要等到退休后再去实现。原因就是，他们都没有强制储蓄的习惯，没有个人积累。

按揭买房也是强制储蓄的一种。大家可以观察一下身边和你收入一样的朋友，即使他们没有房贷，到了月末和有房贷的朋友一样兜里没有钱，钱都在不知不觉中花掉了。

现在的中国充满了机会，但机会来到时，大多数人手上没有积累，也就只能眼睁睁的看着机会溜走。

如果没有强制储蓄，没有现金积累，再多的发财机会也只会擦肩而过。所以从上班赚钱的第一天起就应该开始强制储蓄。

大家应该都有这样的经历，从衣柜中找出一件很久没穿的衣服，一摸口袋，里面竟然有两百元钱。这时心里感觉就像是一个惊喜，这些钱在不经意间被我们遗忘，存了起来。等到他们突然出现时，感觉竟然如此意外。

大家可以从现在开始尝试，每个月刚发工资时，就先拿出一笔钱存起来，每月一点点积累，就当做一个游戏。一年之后，这点小钱汇聚起来，就会变成一份让人惊喜的礼物。

在中国古代经常发生的故事：

某个小村子里，每家农民都有相同的土地，收获的粮食也是一样多。但有些村民生活没有计划和节制，把收获的粮食都吃干花净，获得甚为潇洒；也有村民异常节省，每天都省吃俭用，把大部分粮食都存了起来。

几年后，灾荒来了，全村都是颗粒无收。

胡吃海喝的人没有存粮，只能眼睁睁的饿死。为了活命，他们卖掉一切能换成粮食的东西：土地、房屋、牲畜、甚至孩子。

而有粮食的农户，开始大量低价收购其他人的资产，最后村里同时出现了贫农和地主两种人。

在古代，能成为地主的人多半是精明、吝啬、省吃简用的家伙，在拥有同等的资源条件下，他们表现出了更多的克制与计划，同时也就拥有了更强的生存能力。而大手大脚的人，因为不会懂得计划与节俭，手上的生存资源急剧减少，到最后只能让自己和全家挨饿，沦为被人剥削的角色。

在过去，要想成为地主、富农，省吃俭用、强制储蓄是必须的。机会总是留给有准备的人，当村里其他人没有吃的，饿死或逃跑要饭之后，活下来的人就拥有了别人的一切。

第六个办法叫做“制定预算”

国家需要预算，企业需要预算，家庭也需要预算。同国家、企业制定预算的目的一样，家庭预算也是为了规范支出，从而帮助家庭改善财务状况，推动财富增长。

预算其实就是一个计划，计划一下这个月要花多少钱。比如计划支出 5000 元，快达到这个限度时就紧缩支出，这种方法是很有效，以至于国家、企业都会使用。

现实生活中会发生很多偶然事件，从而使预算目标偏离实际。所以要准备应急存粮。准备至少能维持三个月生活的费用。这些钱一般不要使用，就像是一个救生舱，万一遇到失业、生病时，这些备用资金可以快速抵御偶然事件带来的危害。

有一个特别好玩的故事，在北京的富二代，对于泡妞也会有预算。他们泡妞一定画一条界线，每个妞 200 万，不能超过这个钱，超过 200 万就算了，就结束，每一个只能有 200 万的预算，这样就防止多花钱。

第三章 重视效率与优化

我们能赚多少钱，很大程度上是由我们工作、生活的效率决定的。

想想一下，今天你的家里突然停水了，为了能有水做饭，你必须提着水桶前往 500 米外的一个消防栓附近打水。前后会用掉了 30 分钟。而往常在家有自来水的时候，这个工作只需要 30 秒就能完成。

接一桶水的结果一样，但付出的劳动大不相同，效率也大大不同。

在现代生活中电力、自来水、手机、互联网都极大的提高了我们的生活效率。

想象一下，如果你现在身处在一个偏远的山区，你的生产、生活效率都会瞬间降低。每天你可能要花 1 小时去下山挑水，花 1 小时上山砍柴，做一顿饭就会耗费掉一天的时间。吃一次猪肉，可能要花掉一年的时间。一个人必须完成农夫、樵夫、搬运工、木匠、饲养者等 N 种工作，很多没有效率的事情，极大地消耗了人们的时间。以至于在同样的一个工作日里，在山区创造的价值远远的小于在城里时候。

在城里效率也差很多，很多朋友居住的地方距离工作的地方很远，每天挤公共汽车来回需要 2 小时，一周有 10 小时消耗在来回上班途中，一年大约需要 480 小时，以每 8 小时为一个工作日计算，一年有 60 个工作日 也就是 3 个月月是在路上度过的，这 60 个工作日的 时间消耗，是没有一分钱工资的。

而另外一个人，住在离上班地点 5 分钟就能到达的地方，他每年花在路上的时间只有 20 小时，他可以有更多的时间学习、娱乐、锻炼身体、陪伴家人，生活质量也是不一样的。这样他的效率就远远超过了那些挤公车的人。为了缩短在路上消耗的时间，人们才会买车、乘坐出租用更快的交通方式弥补时间。

同样的问题，可以解答为什么在中国洗盘子一个月只能赚 1000 人民币，而在美国，同样强度的工作可以赚 2 万人民币，原因就在于美国整体的生产效率高于我们。

关于资本家剥削工人的问题也是一样，工人在没有进入工厂之前，他们在家可能每天只能编织一双手套，到了工厂有了机器的帮助，每天可以制作出 100 双手套，与其说资本家剥削工人，不如说资本家通过优化资源，有效的分配劳动力和机器设备提高了生产效率，创造了更多的产品。

现在有 20 只箱子需要搬运 100 米，每只箱子重 10 公斤。如果一个人没有任何工具做这件事会比较吃力，他至少要往返 10 次，汗流浃背的用 20 分钟完成这项工作。但假如他有一辆手推车，只需要最多 2 次，5 分钟就可以完成。劳动的最终效果是相同的，但是通过借助工具效率成倍提升了。

机器提升了人的工作效率，创造了更多的产品、服务，完成了以前很多人花费很长时间才能做到的事情。

同样的一份洗车的工作，一个人刚刚入行一个小时可能只能清洗 2 辆轿车，获得 10 元劳动报酬。而另一个人经过长时间的训练，积累了更多的技巧、经验，一个小时可以洗 5 辆，获得 25 元的报酬。当个工作日结束的时候，新手的收入只够他一个人吃饭，而老工人的收入足可以养活一家 3 口，这就是效率不同带来的结果。

在我们的日常生活中，其实很多事情可以通过观察、思考、实践，改进或者提高效率，当一件件的小事被优化，更多的时间、精力、金钱会被节约出来，我们就会生活的更加幸福。

很多事情我们可以做的更快做得更好，只是大多数时候我们懒于思考行动。

在战争中，军队的战斗力也是效率的体现，战争是你死我活的搏斗，效能低下的部队即使人数、装备上占优势，也会被被拥有更高效能的部队消灭。经过严格训练拥有、拥有精良武器、顽强的作战意志的团队，自然拥有更高的效能，

第四章 不需要本钱，快速致富的十倍投资法。

即使你一个月只有 2000 元的收入，你仍然可以完成十倍的投资方法。

前面我们说过：资产是能让钱流入你口袋的东西，负债是让钱流出你口袋的东西。富人努力增加资产，而穷人却不断积累自认为是资产的负债。房子、车子都会使钱从口袋中流出，它们其实都是负债。

第一个投资方法是投资你的头脑

你的头脑是你最有用的资产，但如果使用不当，它会是你最大的负债。

所谓富人无非是他们的眼光比我们看得更长远,许多创造财富的过程,就是一个发现财富的过程,在这个过程中决定成功和失败的关键因素,就是发现财富的眼光。

要通过不断的学习，改变固有思维方式，提高自己的财商，让自己的头脑变成资产。

犹太人的圣经《塔木德》上写道：“独特的眼光比知识更重要。”富人最大的一项资产就是他们的思考方式与别人不同。

大多数穷人一年看不了一本书，即使看书也是在看小说。对头脑的进步毫无意义。从现在开始每年拿出 500 元来买书来看，投资你的大脑。一年之后，我们可以保证你能收到 10 倍以上的回报。

这是一个极其简单、非常有效的方法。但大多数普通人都不知道，更不会去做。从现在开始在网上买排名靠前的经典书来看，你会有飞速的进步。

第二个投资方法是投资你的人脉

成功在于你与谁同行。你身边的朋友决定了你的财富。

信任是一笔巨大的财富，如果有非常多的朋友相信你，愿意帮助你，你就已经拥有了一笔巨大的财富。

每个人都有自己的圈子，和什么样的朋友在一起，我们就会成为什么样的人。你有多少

财富，取决于你认识多少有钱人。

你要想有学问，就要多跟有学问的人交朋友；你要想有钱，就要多跟有钱的人交朋友；你要想投资理财，就要多和投资理财的高手交朋友；你要想做老板，就要多和老板们交朋友。

所以当自己的还很穷时，就要努力提升自己的朋友圈，多和比自己强大，能帮助自己的人相处，提升朋友圈。

当你经常与成功人士打交道的时候，你的观念将慢慢随之改变，你的知识将随之增加，你的机会也将随之增多。当然，你成功的机会也就比一般的人多出许多了。

有这么一个现象，医生的朋友们，通常也都是医生；出租车司机的朋友，通常也都是司机；亿万富翁与亿万富翁在一起。

每个人都有 250 位朋友，80%对你毫无帮助。他们分别出现在两种场合，一个是婚礼，一个是丧礼，而这些朋友有 80%是对你毫无帮助，他们通常不会给你正面、积极的影响，当你渴望有任何作为的时候，他们通常会浇你冷水，告诉你种种的坏处和各种失败的可能。

有 20%的朋友，他们是属于较积极的，会给你正面的影响，而有 5%的朋友则会帮助你，重大改变你的一生。把尽量多的时间用在会促进你进步，不断帮助你的朋友身上。 每个人都会拥有这样非常优秀的朋友，把他们选出来，不断扩大自己的朋友圈。

曾经有这么一种观点，你身边最亲近的 10 位朋友的收入平均值，决定了你的收入。

多认识一些有钱人，深入交往，我们将在不知不觉中获得提升。

要提升朋友圈

第一点是树立自己的品牌，把诚信看做生命，说到做到，保持一贯的做事的品质。

第二 帮助朋友，为自己创造价值。关心他人，从他人的角度出发考虑。

舍得，乐于付出。小舍小得，大舍大得，不舍不得。

你做好你自己，别人就会信你的。全心全意为他人着想，别人也会回报你。

很多时候大家不愿意去帮助别人，觉得帮助人没有回报。白眼狼很多，自己的付出，不会得到回报。但这种人毕竟是少数的，根据心理学的互惠原则，大多数人在接受恩惠后，都会加倍回报。

你的价值就是能给别人带来价值，你的财富源自于能为别人创造财富，你的幸福源自于能为别人创造快乐。

其实每天帮助人就是在投资，见面说的第一句话，可以是这样的，我能帮你做些什么？

尽量的去帮助值得帮助的人，需要帮助的人。做到雪中送炭，不做锦上添花。

如果对方很有钱，你送他 100 元，这个事情做起来意义不大。

你身边的很多朋友都会是巨大的财富。你今天请他们吃饭、送他们礼物，他们将来都会加倍回报。

多和牛人在一起聊天，多和牛人在一起玩。有时候给他们买一瓶水，有时候给他们一两本书。有时候和他们一起吃饭、喝咖啡聊天。

送小礼物是投资回报很高的方法。送吃的、特产都很是你的心意表现。都会被对方牢记在心。

送礼物可以快速的拉近彼此的关系。

多给朋友打电话，保持良好的关系。

关于投资人脉的问题，在后面的投资章节中，我们会有详细的讲解。

第五章 快速成为百万富翁的步骤

要想获得财务自由，源源不断的获得现金收入，先要设定具体的目标，目标让我们有前进的方向。

大多数人对生活没有目标，或者目标很模糊，所以造成多数人都是普通人。

举例来说，我认识两个朋友，十年前大学毕业后一同考入公务员。其中一个很有目标，一心往上爬，几年时间就成了科长。另一位朋友，重来没有想过升官的事儿，做了十年了，现在还是科员。当官这种事情不是天上掉饼，你想都没有想过，突然就被组织看中成了领导，这种几率是零。

没有想过发财的人，一定富不起来。

能去买彩票的人，都有中大奖的“想法”，买了彩票至少拥有了百万分之一的机会。没有“中大奖”这个想法的人，肯定也不会去买彩票，那么他们得到大奖的几率是零。做生意也是一样的道理，大部分人富不起来，都是被没有“想法”给废掉了。

大家可以找你们身边的“普通人”问问，未来 3 年有什么“目标”？答案多半是“没，混着吧”

大家可以找你们身边的“有钱人”问问，未来3年有什么“目标”？答案多半是有意思的。

很多人有“目标”，但脱离自己自身实际情况，结果和“做梦”一样。比如月薪3000元的，想买宝马X5。这种新车大约要95万。不吃不喝的话，大约26年可以存够这些钱。目标“空”“大”，脱离现实，自然无法实施。和没有是一样的。

如果修正目标到 昌河铃木北斗星，这个车1.0排量的只要3.78万。发了工资，剩着点。大约1年半就能实现这个目标。

没有目标的人，同样月薪3000元的，钱会在不知不觉中花掉，一年半以后，也剩不下多少了。

有很多人觉得，有没有目标，都是一样生活，差别不大。但恐怖的是，大多数人平庸、贫穷的主要原因就是没有目标

人之所以伟大是因为目标伟大。怎样建立目标呢，先讲一些笼统的方法。

下面我们讲讲确定“目标”的具体方法。先讲老外的方法：

目标管理由管理学大师彼得·德鲁克提出，他的著作《管理实践》于1954年出版。根据他的说法，大家要避免“活动陷阱”，不能只顾低头拉车，而不抬头看路，最终忘了自己的主要目标。这个方法叫做：SMART原则（原意指聪明的）

- 1.目标必须是具体的
- 2.目标必须是可以衡量的
- 3.目标必须是可以达到的
- 4.目标必须是与工作生活相关的
- 5.目标必须具有截止日期

具体说：

1.明确性。比如：我明年要挣很多钱。这个目标就很模糊，也不好实施。应该是：明年比今年多挣1.2万元，每月多挣1000元。这就是一个很具体的目标了。

2.可衡量。比方说“通过锻炼进一步增强身体素质”。这个目标不可衡量。改进方案是“让自己可以在15分钟内轻松跑2公里”

3.可达到。必须要现实，切合实际。

4.与工作生活相关。比如，制定“学法语”的目标，耗费大量的时间金钱去实现，结果学成之后，十几年都没有用上，这样还不如不学，有时间睡觉多好。

5.有截止期。如果没有截止期，7天能完成的工作，拖上一年可能也实现不了。

大到国家，小到个人，目标都是要有时间限制的。当我们有了“目标”后，就已经与原来的自己大不相同了。

设定目标时可以假设“不会失败”，先不要自己把困难想在前头，很多人思前想后害怕遇到困难，越想越痛苦，于是决定什么都不去做了。

多数时候，很多困难根本就不会出现，都是我们自己想出来的。假如“不会失败”，这样就避免了自我设限。

我们想约一位美女吃饭，但和她不是很熟，怕被拒绝，打电话之前思前想后，预料出美女可能拒绝我们的各种理由，最后想“反正不会成功，不如算了”，正是这种“害怕失败”的心态，导致大多数人不敢行动追求美女。反倒让能力不及我们，敢想敢干不计后果的“痞子”“色狼”“花花公子”次次得手。

要敢于梦想，梦想决定成就。梦想不是幻想。

金庸武侠小说常写：一个傻小子，不小心掉进一个坑里，得到一本武林秘籍，一下超过了很多前辈；或者出门就走狗屎运，被一个美女爱上。这些不是梦想，这些是幻想，很多人喜欢看金庸小说的主要原因，里面有太多这样不需要付出，就获得巨大成功的美事儿，但现实生活中，这些都是骗人的。

梦想是动力源泉，是采取行动的渴望。你必须相信梦是真的，必须要立刻行动。

朝鲜梦想有核武器，他们做到了，韩国的年GDP是朝鲜的50倍，但他们没有这个目标，所以只能在美国的保护伞下生活。

第三点把目标具体化、写下来。必须要把你的目标写出来，不写成文字是不行的。1922年中国共产党就制定了最低纲领：消除内乱，打倒军阀，建立国内和平；推翻国际帝国主义的压迫，达到中华民族完全独立，这些目标用了不到30年就做到了。

有了大的目标之后，怎么具体实现呢？

任何一件复杂的事情，可以分解成相对简单几件事情。相对简单的事情可以继续细分成更多小事。直到这些事情变得非常简单，也可以说是“大事化小”法。

比如盖一座30层的高楼，如果你仔细观察一下会发现，参与建设大楼的几百个人中，包括装卸工、拉土运输车司机、吊车操作员、安装、拆卸脚手架、混合、浇筑工、木工、砌砖工人、水泥工、装玻璃工等几十个工种，这些人中真正受过大学教育的并不多（除了工程师、技术员、质检人员外）。盖高楼这件复杂的工作，被分解成若干具体而相对简单的工作，交给了只接受过中小学教育的人才来完成。

在我们确定一个具体的大目标后。需要将它实现，就需要分解，把一件复杂的事情“分解”成相对简单的事情，然后找相应的资源逐个实现。

制造一辆汽车需要 3 万个零件。制造一架波音 747 需要 600 万个零件。

无论再复杂的事情，都可以通过分解的方法，逐渐简化，最后完成。当我们决定实现一个目标的时候，不妨使用这样的方法。

假如说，想过英语六级，你可以先具体一下目标，要记忆 5800 个词汇。假如把这些词汇变成句子记，大约有 2000 个句子需要背，平均到每一天记不到 6 句就行。分解完成后，你只要实现每天记 6 个句子的目标，一年内就可以搞定了。

一个人完成目标很难。但现实不是“考试”，大部分目标分解完成后，可以交给 10 个人分别帮你实现。这样的效率就可以成倍的提高了。

在小说《杜拉拉升职记》里，也有关于目标设定的内容。目标必须是具体的、可以衡量的、可达到的、与工作生活相关的、有截止期限的。

目标明确、量化，一定要写下来，有时间限制。最好将目标视觉化，用图片展示，暗示潜意识。

这个世界只有 3% 的人设定目标，97% 的人没有设定目标，这也是 97% 的人都是“普通人”的原因。很多朋友觉得，把目标写下来，这样做很傻蛋，心里有目标就行了，何必那么麻烦呢。其实，就是这样一个小小的行为差别，拉开了相同能力人之间的距离。

像武侠小说中《射雕英雄传》“傻小子”郭靖一样，误打误撞就能成为天下武功第一，只有做梦时候才会出现。

有了目标，下一个问题是心态

心态大体分为积极乐观、消极悲观两种。大部分不成功的人是因为心态消极。

先说消极的心态，不管是对待事情还是对待人，总是先想到坏的那一面，所听所想都是不如意，这样负面的东西积累多了就产生了一个坏的结果。

举个简单的例子：

香蕉是一种水果，积极乐观的评价是：

香蕉含有丰富的矿物质钾、糖和纤维物质，能快速补充能量，有利于消化和通便等功效。易于消化，并且富含碳水化合物而又少含脂肪，适合于补充营养，促进疾病恢复。

不好的评价是：

空腹吃香蕉,将会加快肠胃的运动,促进血液循环,增加心脏负荷,易导致心肌梗塞。香蕉中含有大量的镁、钾、纳,会增加肾脏代谢的负担、对人的心血管系统造成抑制,会引起感觉麻木、肌肉麻痹,出现嗜睡乏力的症状。所以司机绝对不能空腹吃香蕉,这很可能会引起肌肉麻痹,从而导致车祸的发生。

如果只看到第二段,觉得香蕉和毒药一样,还是不吃为好!

世界上的事,总有好坏两面,当你只看到事物消极的一面时,你会自我设限,怀疑退缩,最终丧失机会;但当你换个角度,用积极的心态来看事物,事情就会立刻转向积极的那面。总是抱怨、消极、悔恨,多半会招来坏的结果。

如果只把目光和精力集中在困难上,会人为地放大困难,人会害怕、退缩,并且浪费时间。如果内心想法是积极的,人的行为也是积极的;决定一个人成就的,不是外在的环境,而是内在的对每一件事情的看法。

都说知道容易做起来难,道理听来很好,实践是个问题。如何培养积极的心态?百度一下,搜到的资料能看一晚上,我们就个人经验说几点:

1, 多和积极乐观的人在一起,改变自己最简单的办法从改变环境开始。

很多人从来没有意识到,自己的悲观消极来自于家庭的影响。不成功的父母在生活中装满了失望、消极的观点,这种消极心态像病毒一样感染着下一代。父母总是觉得自己是对的,贫穷的基因就这样给了孩子。

所以我们要和成功的、乐观的人在一起,远离不上进、懒惰、思想消极的人。不说消极的话,不和消极的人交朋友。

2.任何事情,想到好的一面。

上个月,金银币店里来了一个老教授,想把“邮购”的“2012年公斤龙”卖给我们,结果鉴定是假货,老先生家里买了7-8万这样的假货。备受打击。

但他说:能知道原来买的东西都是假的是一件好事,至少我以后不会再上当赔钱了!

这个心态就是积极的,看到了一件事情好的一面。

还有一个老学者,因为一件经济案件被关进看守所2个月,放出来时,他说:在看守所的这段时间,让我的心平静了;原来不懂法,现在学习了很多法律知识;同时因为这里的清淡的伙食,我多年的脂肪肝好了!

这也是一种心态，当我们把事情好的一面放大时，良好的心态会有利于解决问题。

具体到炒股上更是这样，我见过因为炒股，搞得要离婚的，大家也可以谈谈关于心态的话题，我会回复大家的。

想要成为“有钱人”，心态是决定成功的关键。简单的讲了几种培养积极心态的方法。但这些都是常规内容，要想使一个人真正的走出消极、忧郁其实是很难的。

下面一些内容是通过观察得到的，可能很多观点会让人感到怪异，但我还是愿意分享给大家：

悲观消极的人，通常是抑郁的。抑郁是一种“精神感冒”，我国抑郁症发病率约为 5%，但大多数人不知道是病，也不会看医生吃药。在北京抑郁症识别率不到 20%，能得到治疗的不足 10%，大学生，中学生发病率更高。网上有很多测评题，可以测试一个人的是否抑郁，焦虑，大家有空可以找找。

情绪低落，态度冷漠，无精打采，对许多事情缺乏兴趣，缺乏快乐。注意力、记忆力受影响。对自己、对未来的看法消沉。这些都是抑郁的表现。而这种人在我们身边随处可见。

越是发达地区，越是生活压力大的地方，这种悲观失望的人越多。有人说这些人都是“小心眼”，开导一下就好。其实是很难的，这点大家应该都有体会，身边消沉的人很难通过几次谈话就被转变。

中央台节目主持人崔永元曾是重度抑郁，晚上睡不着觉，正常人 1 粒安眠药下肚就昏了，他吃 10 粒安眠药还是睡不着。

得了抑郁的人，大脑皮层的活动受影响，别人再开导也不行，焦虑的人，体内肾上腺素是常人的几倍，自然容易激动易怒。

对于这类人，我们如果要想让他们变得积极，最好的办法是找临床心理医生，使用精神药物。像 赛乐特 这样的药确实可以让消极的人变得乐观起来。在国外，有正常人偷偷尝试使用这类药品让自己变得更积极、乐观自信，在事业上取得了极大的成功。

这点实际上和运动员使用兴奋剂的道理一样（射击选手使用镇静剂），通过药物快速的解决问题。

如果是轻度的，可以每天买红牛、可乐喝一下，喝酒，抽烟，唱 KTV，桑拿都会产生一定的积极作用。（男性抑郁症远远低于女性，道理大家懂得）

另外，抑郁的人通常不太运动，坐的时间太长。可以通过打篮球、羽毛球增加运动量的，运动量增加有助于培养积极的心态。

与人接触少，缺乏交流也可能成为消极的诱因，可以尝试多和人聊天，凑热闹之类的，

养宠物似乎也行。

改变环境，结伴出去旅游、换一个全新的环境生活工作、或信仰某种宗教等可能也有效。一个人的消极来自于成长环境（家庭）、童年经历、挫折、甚至长期上网等多种因素。解决思想消极问题，实际上是很难的。

上面讲的方法，大多不是常规路径。我们自己也可能就是抑郁消沉的人，而身边这样的人更是随处可见。不摆脱抑郁、消沉、悲观，就不可能获得快乐幸福的生活。

想想林黛玉那样的人，不愁吃喝，应有尽有，就是天天不高兴，心理状态影响身体状态，是多么的可怕。

前面我们讲了，要想有钱，首先要设定目标，97%的人没有目标，即使这些人天赋能力都不错，但最后只能是平庸的人。坐出租车，至少要告知司机一个目的地，要不谁也不拉你，哪也去不了。

其后是心态，积极乐观的心态带来美好的结果，悲观消极的心态导致坏事接踵而来。

如果你相信，他就是真的。如果你不信，他永远都是骗人的！这就是“潜意识”

要获得财富，固然需要一系列的方法和步骤，但最主要的是——你的观念。美国的汽车大王亨利·福特曾经说过：“你相信你能，或者是不能，你都是对的。”

哈佛教授蓝格在 1985 年进行了一项让人们变得更年轻的实验。蓝格教授征求 1 百名住在波士顿，70 岁以上的老人，送他们去渡假十天。渡假地点采用 1950 年代的装潢风格，这是受试者的壮年时代。蓝格播放 1950 年代的音乐、放置 1950 年代的报章杂志、要求受试者穿上 1950 年代流行的衣服，并要他们“表现得”像是回到了 1950 年代。

十天的假期结束后，受试者的物理和心理测试结果，都比渡假前年轻。是什么造成改变，让他们返老回春？唯一的改变因素，是他们的想法。他们的潜意识接受了自己变得年轻的心态。

你的显意识会为你设下界线。当你摆脱这些界线，让潜意识掌权时，你可以完成很多不可能的任务。

50 年前，曾有专家撰文解释人类为什么无法在四分钟内跑完一英里（约 1.6 公里）。除了一个叫班尼斯特的人以外，大家都相信绝对不可能用四分钟跑完一英里。不过班尼斯特在 1954 年打破这项预言后，有几百个运动员在几个月内也纷纷办到。是什么改变了这些跑者？他们的体能状况并非奇迹式地精进，他们也没有改变跑步的方式，改变他们的，是信念！他们现在了解，如果班尼斯特做得到，他们也做得到。

俄罗斯举重选手艾列柯西一直觉得自己无法举起 5 百磅（约 227 公斤），不过他一直只训练自己举 495 磅。1974 年，他的教练要他，把杠铃加重到 5 百磅，却告诉他只有 495 磅，

结果艾列柯西一如往常将横杠举起。当教练告诉艾列柯西刚刚举起的是 5 百磅后，他改变了信念，在比赛中也成功举起 5 百磅。

大家常会发现这样的现象，有些英文单词或者数学公式，背了几十遍都记不住。但是周星驰电影里面的台词听了一遍全都记住了。“人是人妈生的，妖是妖他妈生的，如果妖有了一颗人的心……”“曾经有一份真诚的爱情放在我面前……”听一遍就记住了，即使过了十几年后仍然清清楚楚。但政治课上学习的“四项基本原则”背了 30 遍，还是在几天以后就忘掉了？

如果大家不信考考大家，一定快速回答：1 摩尔等于多少？ $\sin 30^\circ$ 是多少？考试用的东西，早就忘了，是谁把他们从我们的记忆中抹掉了？

这些都是“潜意识”在工作，他可以为完成无数复杂的工作，也可以抹去很多无聊的记忆。

比如，开汽车，或者骑自行车。刚开始的时候，无论怎样全神贯注，都会不停的出错。但当我们经过反复的练习之后。开车的复杂工作交给了潜意识处理，我们可以开车一边听广播，一边和朋友聊天。

你是否刻你学打字时的情形呢？你必须集中心力在每个字键上，才能每分钟打出约十个字。你在意识中打字，是一种痛苦的工作。往后你就不必再想到字键，你只是在打。这时你就是在潜意识中做，而且做得很好。

心理学家和精神病专家都指出，当思想传递给潜意识时，在大脑的细胞中会留下痕迹，它会立刻去执行这些想法。

为达到目的，它会利用以往的所有经验和任何星星点点的知识；它会萌生无穷的力量和智慧；它会将所有的自然规律都加以总结和利用。有时会立刻解决问题，有时则需要几天、几周或更长的时间，但所有问题最终都会解决。

一旦潜意识接受了一个想法，它就开始执行。潜意识既执行好的想法，也执行坏的想法。你要是消极地使用这一规律，它就会给你带来沮丧、失败和不幸。如果你的习惯思维方式是和谐的、具有建设性的，那你就会经历健康、成功和一切美好的事情。

所以，千万不要把消极的东西灌进去，结果会很可怕。

具体到炒股，当股票下跌的时候，人们会感到恐惧，感觉到自己会赔钱，于是不加思索的割肉。结果真的赔了。

每个人都遇到过，买了就跌，卖了就涨的怪现象，好像有人监控账户一样。越是不自信，越是悲观，赔的越多。

当你有一个很强烈的渴望时，潜意识就开始工作了。只要你不断坚信这件事情是可以实

现的（前提别违反自然规律，例如穿墙透视、长生不死之类的），那么一切都会按照你想要的方向发展。

大家回忆一下，自己 20 年前的真实愿望，比如天天吃饱、买车、孩子出国、月收入过 1 万……，大部分现在是不是都实现了？

想拥有大笔的财富，获得财务自由，你必须不满足于小富即安的现状，要有一个非常强烈的愿望，一切才会变成真的。

第六章 管道的故事与赚钱的四种象限

坚持记账和强制储蓄 这些都是省钱的办法，也是大多数人积累第一桶金的方法。但要想真正成为有钱人，获得持续的财富，必须要学习建立源源不断赚钱的管道。

看个小故事：

1801 年，有两个意大利小伙子居住在当地的一个小山村中。村长给了他们一份工作：为村里挑水，他们每天要扛着水桶，去五英里外的河边挑水。村长按每桶一分钱的价格付钱给他们。其中的一个年轻人想：这工作太棒了。我一天可以提一百桶水。一分钱一桶，一天就是一元钱！一个星期后，我就可以买双新鞋；一个月后，我就能买三袋面粉；一年后就可以盖新房子了！

另一个年轻人想：这样干下去，虽然赚到了钱。但是对未来没有什么帮助。我的手磨破了，腰累弯了，一旦我停下来，将无法生存。我也许可以修一条管道将水引到村里去，这样就可以源源不断的获得收益。

于是，第二个年轻人每天只工作半天，用剩下的时间挖管道，他把挣到的钱存起来，也用在修筑管道上。当另一个挑水工穿着亮闪闪的新衣服，在乡村饭店里吃可口的食物，在酒吧里喝的烂醉时，他一直在艰苦的工作，前三年，付出的努力没有丝毫回报。

但当管道修成的时候，一切都改变了，村子有了源源不断的新鲜水，连周围村的人也来到这里居住。年轻人是管道的拥有者，只要坐在那里，就可以源源不断的获得财富。

美国畅销书《富爸爸，穷爸爸》罗伯特·清崎创造性的总结了社会上常见的四种赚钱的方式：

- E 类 依靠打工，获得工资收入；
- S 类 自由职业者与小老板，自己给自己打工，很辛苦的赚钱。
- B 类 创办大、企业，成为企业主，建立赚钱的管道；
- I 类 成为投资者，通过投资获得财富。

前两种人多数是穷人，真正有钱的都是后两种人。

问一下自己：如果我现在立刻放下手头的工作，出去旅游一年，这一年中我还有没有钱赚。如果不能说明你仍然处在前面两个象限中。

小老板与打工者，一旦脱离工作，立刻将缺粮断草。不可能像王石一样爬遍全球高峰；也不能像马云一样整日四处演讲；更不能像盖茨、巴菲特一样四处请客让大家捐钱。所以如果大家想要富有，就必须把自己从前两种人，变成后两种人。

最终实现财务自由。

财务自由，就是当你不工作的时候，也不必为金钱发愁，因为你有其他渠道的现金收入。当工作不再是获得金钱的唯一手段时，你便自由了。可以有足够的金钱、时间去做自己真正想做的事情，例如说：旅游、摄影、写书、或者参与公益事业。

财务自由=被动收入>花销

也就每天的收入比花销多，并且这些收入是“被动收入”，也就是不需要花费多少时间和精力，也不需要照看，就可以自动获得的收入。乍看上去有点像“不劳而获”，实际上，在获得“被动收入”之前，往往需要经过长时间的劳动和积累。被动收入是获得财务自由的必要前提。

当我们每天辛苦工作、努力付出时，应该想想。我现在做的事情，除了赚钱，对将来能有什么样的帮助？

降低创业风险，保证创业成功

每个人都有自己的生活状态、生活习惯，比如：每天几点起床，几点吃早餐，几点上班，几点吃午饭，几点回家买菜，几点看电视，几点睡觉。每天的生活就像编制好的程序，日复一日的重复。在外界环境不改变的情况下，人可能沿着这种生活轨迹一直延续下去。这种生活会形成非常大的惯性，以至于人们不想改变也无法改变自己的境遇。

昨天遇到一位出租车司机，他说他已经连续开车工作 40 天车了，除了吃饭、睡觉，剩下的时间都在赚钱。他非常疲惫，很想休息，但因为某种惯性，根本就停不下来。

很多人的生活一成不变，今天和昨天是一样的，明天和今天又是一样的。在无数的重复中，我们很难说清楚上周五做了什么，吃了什么食物，上个月忙了什么，因为每一天都是一样的。

这些因素，是真正阻止人们进步，阻止人们改变生活，阻止人们致富的主因。

要想致富，成为有钱人，首先是有改变现有状态的目标、想法，其后是真正的行动，最后是保证行动成功的方法。

稳定的工作，稳定的收入，阻止了很多成为有钱人，也阻止了他们去成为伟大的人。很难有人丢掉自己每个月 5000 元的工作，去开创一份新的事业。很难有人丢掉公务员的工作去做一个商人。

面对创业更多的人是担心失去原有的安逸、稳定，惧怕随之而来的辛苦与窘迫。人人都想致富，都想开创一番属于自己的事业，获得源源不断的现金，但真正能付之行动的少之又少。

那么我们怎么能降低创业带来的风险呢？

创业一定会有风险，一百家新开的创业公司中，第一年会倒闭五十家，能撑过五年的新创立企业不会超过十家。这样看来，创业赚钱是风险很大的游戏。

降低风险、控制风险，是首要解决的问题。

做任何事情都是有风险，比如过马路，比如吃抗生素，但这些风险很低，是可以控制和减少的。当这些风险被控制在一个很低的值时，这件事情就是安全的。

开飞机，爬雪山都很危险。但万科集团的老总王石，爬遍了五大洲的最高峰。

王石说：我不爬山就没危险了吗？人过马路时还有可能被车撞到呢，到公园还有可能碰到打劫的给一刀呢。

的确，在家里坐着可能还会碰到地震与核辐射，吃西红柿可能被上面的残留农药毒到，喝牛奶搞成肾结石……，风险无处不在，关键在于我们的把握与控制。

要控制风险，需要有全面完备的学习与训练。

很多人把创业、投资理解成赌博，压大压小，全凭一腔热血和运气。没有了解就贸然进入，赢一次两次是运气，但最终会因为经验缺乏败下阵来。打扑克、打麻将、下象棋都有高低之分，都需要一定的学习与训练，个人创业、投资也是一样。

王石去爬山，做了充足的准备与训练。他登珠峰时有几个夏尔巴人（世界上最牛的山地人）专程保护他。他还是从低到高，从难到易，一个一个的山去登，获得足够的经验、体能之后，才敢去攀登珠峰。

如果没有训练，只登过黄山，就组队去爬珠峰，无异于组队自杀。（没有必要的学习与训练）

重复一下：风险可以通过人们的学习、训练被有效的控制，并降低。

百万富翁初级入门教程--创业篇

我们要创建一个体系，目标是使他正常运转，源源不断的赚钱。我们的工作是不完善它，使效率不断提高。

创业准备，不是人人都适合创业

在美国，创业是“美国梦”的一部分，意思是：只要经过努力不懈的奋斗便能获得更好的生活，人们必须通过自己的勤奋、勇气、创意和决心迈向繁荣，而非依赖于特定的社会阶级和他人的援助。

其实在中国创业的条件，不比美国差。

前面我们说过：这个世界上，有百分之二十的人是佼佼者，为别人打工或者自己创业都能成功，还有百分之二十的人是落后者，为别人打工或者自己创业都会被淘汰，剩下的是百分之六十的人则是大多数普通人，打工尚可生活富足，自己创业则凶多吉少。所以，通过创业获得财务自由不能保证 100%能成功。

公务员、国企、事业单位正式工，拥有稳定收入。大家都在沿着惯性生活下去。在大多数人看来，创业只是走投无路、喜欢冒险、不安于现状的人的游戏。

最新的一项研究报告也显示，在中国，创业企业的失败率却高达 70%以上，新企业平均寿命不足三年，五成新企业活不过一年。

如果你有时间、精力、金钱、勇气来玩这个游戏，要记住只有 30%的生存机会。如果你没有做好充足的准备，还是不要轻易放弃给别人打工的工作吧。

创业不是拥有赚钱机器的唯一道路，如果你没有时间、精力来开创自己的事业，仍可以选择投资来实现财务自由。

一、创业要有足够的资源。 很多人在初次创业的时候，都是资源十分欠缺的。资源不

足，创业成功的概率就会很低，但要有完全充分的资源也是不可能的。只要满足 **70%**，就可以开始。下面是资源列表，打算创业前请一一对照：

业务：提供什么样的产品或服务？

市场：谁来购买；一年能收入多少钱？

技术：有什么强项，优势，能与竞争对手不同。

管理：有没有足够的操控能力；

资金：钱够不够多；

经验：对该行业资讯与常识的积累；

团队：是否有合适的专业人才。

二、在资源具备上，一般来说，要符合两种条件：一是要有进入一个行业的基本的资源，另一方面是具备差异性资源。

以上资源创业者也不需要 **100%**的具备，但至少应具备其中一些重要条件，其他条件可以通过市场化方式来获取。创业者如有足够的财务资源，其他资源欠缺也可以弥补；如果有足够的客户资源，其他资源的欠缺也容易改变。 创业具备的条件是：足够的资本？行业经验？客户资源？技术创新？商业运作能力？与即将面对的竞争对手相比是否有明显的优势？

创业前要慎思 创业前要认真思考、反复评估、考虑成熟再行动。

我的一个朋友，总喜欢把困难想在前面，发生的，没发生的都想来想去，然后就决定不去干了，他到现在仍很穷。另一个朋友，有点感性，做事不思考，只凭喜好，冲动创业，屡屡失败。**创业不能走极端，要有理性也要有激情。**

除了要足够的资源准备外，心理准备最重要。以下几个方面问题：

第一，为什么要创业？过去的事业、生活能否放弃？

第二，有什么样的优势？

第三，如果创业进展不顺利，我可以大约坚持多长时间？

第四，创业最大的风险是什么，最坏的结果是什么，我是否能承受？很多创业者的失败，都是与创业前心理准备不够，匆匆忙忙进行创业，最后失败得一塌糊涂。就像是去爬雪山，如果准备不足，后果会很严重。

三 先有业务，再创业。进入该行业为别人打工，通过打工的经历来积累经验与资源。那么“学费”自然由别的老板给你付了。

很多人创业是迫于生存的压力，希望赚多点钱，过上较好的生活。因此，在创业之初，是无所谓事业的，创业选择极具盲目性，为创业而创业，在刚开始创之前，进入什么行业，以什么为盈利模式，都是一片茫然。很多创业者，先将公司注册好了，再考虑业务范畴。

创业者在创业之前，一定要有明确的创业方向，再决定创业。假如，选择了某一个行业，创业前一定要积累一些该行业的经验，收集相关的资讯，如果有可能，**可以先考虑进入该行业为别人打工**，通过打工的经历来积累经验与资源。那么“学费”自然由别的老板给你付了，也就用不着自己创业时间交学费，行业知识、客户资源渠道，赢利模式都有了，再创业，成功就指日可待了。

选择创业致富，获得财务自由这条路，并不是人人适合。除去人脉、能力、性格等基本因素之外。是否衣食无忧、喜欢安于现状、或是敢于冒险也是重要元素。

多数中国人不喜欢冒险，倾向于四平八稳，平平安安过日子，选择一份有适当收入，工作舒适、社会地位高的工作是首选。**创业是走投无路的人去做的事情。**

前面说过新东方的校长俞敏洪，身价几十亿，但如果当初他不是让北京大学开除了，估计现在还在当大学老师呢。很多富豪其实是被逼出来，迫不得已才发财的。

中央 2 台以前有一个创业栏目叫《赢在中国》，主题曲中唱到：那一天，我不得已上路，为不安分的心，为自尊的生存，为自我的证明.....

如果你是公务员、国企、事业单位正式工，拥有一份令人羡慕的稳定收入。因为本职工作收入不菲，工作和家庭又占用了太多的时间，所以我们很少有时间思考，什么创业项目赚钱这个话题，就算想过也没有时间、精力去实践，我们只能沿着固有的惯性生活下去：

做大学教师的继续做老师，当警察的继续当警察，在中石油、中国移动、华电集团工作的朋友，几乎不会有主动辞职的，创业对于有充足稳定收入的人来说太难了。

必须要提醒大家，做实业要在资金、时间、精力上持续付出很多，像种果树一样，可能几年才会有收获。

我们必须在：已经拥有的，想要得到的，可能失去的事情上面做取舍，如果成本太大，

做实业恐怕不是最佳选择。(这条路不行，还可以选择通过投资获得财务自由)

选择从事的行业

男怕入错行，女怕嫁错郎。行业选的不对，在怎么努力都是死路一条。

随便说几个：BB 机寻呼台，修自行车，长途话吧，出租 DVD，网吧，这些都是夕阳产业，你越是努力死的越难看。正确的选择比盲目的努力重要得多。俗话说，选择不对，干了白费。

有的人工作勤勤恳恳，任劳任怨，到头来还是衣不遮体，食不果腹，仅能维持活着。而同样条件、天分的人，选对行业，几年后就轻轻松松，衣食无忧。

为什么？因为选择不同，所以结果不同。

今天的境遇是由过去的选择决定的，现在的选择又决定了未来的命运。

对于行业，大多数人不是主动选择，而是被动接受的。我们所从事的行业都有一定的偶然性。比如：父亲以前在 石油、电力、航天企业，自己从小耳濡目染，长大了也做一样的工作。亲戚或朋友在从事某一个行业，赚钱了，自己也跟着做。因为找不到工作，经人介绍暂时从事某一行业，“混口饭”吃，结果一直做下去。大学毕业，参加招聘，于是被招去，一直干下去。很遗憾，大多数人都是被动的接受，而不是主动地思考、选择。

80%的创业者都是因为选择错误的项目而失败的。不管你是多优秀多聪明，不管你付出多少努力，胜负在你计划项目之前就已经决定了。项目选择非常关键，足以决定未来的成败。

请问是做房地产容易赚钱？还是生产蜡烛、蜂窝煤容易赚钱呢？

如果现在选择从事出租图书、出租光碟、话吧、修补雨伞的工作还能赚到钱吗？

要创业先要选择好行业，搞清目标客户。

我们要开创的赚钱的生意，说到底就是提供某种商品 或者 服务。(公司因发现需求并满足需求、提供价值并获取价值而存在)

在策划之前，先分析一下我们的目标顾客是谁？

大类上讲就是两类：个人消费者和企业消费者。很多行业要同时满足这两类消费者，有

些行业只满足其中的一类。

简单的说几个例子：

1. 理发，只满足于个人消费。
2. 街边的小摊（卖袜子、炸油条的）只满足于个人消费。
3. 公交车绝大多数满足个人消费。
4. 内裤内衣，只满足于个人消费。
5. 肯德基和可口可乐绝大多数时候，只满足个人消费。

这些都属于 **B2C** (Business-to-Customer 公司对顾客)

而这样的行业：

1. 螺纹钢仅满足于单位消费。
2. 电梯仅满足于单位消费。
3. 商业广告仅满足于单位消费。
4. ERP 软件仅满足于单位消费。

这些都属于 **B2B** （Business To Business 公司对公司），

还有些商品，单位与个人都有需求，我们在这里不一一举例子了。

与企业、公司、政府这样单位打交道比较容易赚钱。比如：

销售电缆、变压器、办公耗材，或者装修大楼，修建广场，只要和相应单位的采购负责人搞好关系（送礼，喝酒，麻将，洗浴），说好回扣金额，付款方式，就非常容易搞。

这些单位客户中，有些是钱多的根本花不完的主。

在中国，最有钱的是谁，就该跟谁做生意。

把这类客户做为你的服务对象，一旦建立供需关系，钱就会像滔滔江水源源而来。随便说几个赚钱的听听：

承包某银行 5 个营业厅的装修改造工程。

向某医院提供注射液、纱布 和 针管。

负责某在建小区的钢材、水泥供应。

为某部队长期供应猪肉、米面、饮料。

从中铁集团手中分包某铁路大桥工程。

要想从事这类项目，先综合自己的家庭状况，社会关系，资金，性格和能力。

如果条件不具备，那就只能先从小东西做起，先找些低门槛、没有油水的、大户看不上的小生意入手。和这些单位建立联系，逐渐的积攒人脉资源。

现在有钱人太多了，开奔驰、住别墅，一双鞋子好几万。这些人从事的生意实际上多数是 **B2B**，为职能部门、部队、国企提供商品和服务的。

要想成为他们中的一员，注意事项够写一本书的，咱们简单说说吧。

最重要的有两点，第一点是自身性格，第二点是人脉。

先说第一点，要想销售产品给单位，必须要“屈尊”，能应付复杂的人际关系。

也就是说如果你为人清高、有骨气、不懂变通、誓不低头、沉闷、不能顾及他人利益感受，咱们就算了。条条大路通罗马，还有很多发财的路等着我们，如果性格不适合，跑单位发财这条路不靠谱。

肖伯纳说：**明知的人使自己适应世界，而不明智的人只会坚持要世界适应自己。**

大多数普通人都是后一种人，如果自己性格不适合、又没有足够多的资源，做单位生意是不合适的。

如果短期不具备获取单位客户的能力。我们可以选择针对于个人消费的行业，也就是常说的 **B2C**，这些行业在选择时，也有一些基本的前提。

当有朋友问你：我现在有 **50 万** 资金，想做生意，有什么好的项目？

现在有 **50 万** 资金，想做生意，有什么好的项目？

先从低层次的街边店分析吧，分析这些小行业的目的不是让大家去从事，而是学会一种思考方法，能快速分析赚钱的行业。一个行业要关注两点：

利润率 与 每天平均销售额

在不足 **500 米** 的街道上，分布着很多商户，我们试着来分析一下：

一、最先看到推着自行车卖花的，店面成本：**0 元**，不交保护费，遇到城管就跑路。

利润率：大约有 **50%**

每天销售额 **200 元**

这个生意每天可以赚 $200 \times 50\% = 100$ 元，每个月大约 **3000 元**。

二、卖水果，店面成本：**2000 元**，带管理费等合计 **3000 元**。

利润率：**30%**

每天销售额 2500 元

每天可以赚 $2500 \times 30\% = 750$ 元，每个月大约 22500 元，除去成本大约有 2 万元收入（已经超过小白领了）。

三、驾校，店面成本 3000 元。

利润率：33%

每天销售额 3000 元（每天招一个学员）

每天可以赚 $3000 \times 33\% = 990$ 元，每个月大约 27000 元，除去其他费用大约 2.3 万元收入（和水果店相当）。

四、两层楼的餐馆，店面成本 3 万元，人员工资 5 万元，杂费 1 万元。

毛利润率：30%

每天销售额 30000 元

每天可以赚 $30000 \times 30\% = 10000$ 元，每个月大约 30 万，除去其他费用大约 18 万元收入（相当于 9 个水果店，60 个卖花的）。

五、便利店，店面成本 1 万元，人员工资 4000 元，杂费 5000 元。

毛利润率：22%

每天销售额 4000 元

每天可以赚 $4000 \times 22\% = 880$ 元，每个月大约 26000 元，除去其他费用大约 7000 元。（比较差劲）

六、洗车行，店面成本 5000 元，人员工资 5000 元，水电费 6000 元。

服务业，没有太多原料成本。（不同于水果店和饭馆）

每天销售额 1500 元（100 辆车）

利润率：60%

每个月可以赚 $1500 \times 30 = 45000$ 元，除去其他费用大约 29000 元。

从上面的例子可以看到，一般的小生意毛利都在 30% 左右，日均销售额越大，越赚钱。

上面最赚钱的应该是餐馆，一个月十几万。而卖花的一个月只有 3000 元，虽然他的利润率是 50%，但每天销售额太低。

还有一个发不了财的是便利店，营业额 7000 元一天，主要是利润率太低，成本太大。还不如卖花的自在。

现在大家可以用这个方法，看看自己打算创业的行业，在行动之前，就可以算出来是要赔钱还是赚钱了。

很多女孩创业喜欢做一间小店，8 平米左右。但店面在不同的地段，人流量不同，也就决定了每日的营业额。

假设在市中心的繁华地段，每天的进店人数为 200 人，10 个人有一个人会消费 200 元。每天的营业收入是 4000 元。一个月是 12 万元，毛利润 6 万元。

假设是某小区门口，人流量很差，每天的进店人数为 20 人，10 个人有一人消费 200 元。每天的营业收入是 400 元。一个月是 1.2 万元，毛利润只有 6000 元了。

所以店面的环境，人流量是一个关键性因素。因为它直接影响每日平均销售额。8 平米的小店，在繁华地段，每两分钟接待一个顾客，每小时 120 人的接待量已经是极限了。店面小，规模有限，就像是一辆小货车，载重有限。规模决定了赚钱多少。同样是服装店，阿迪、耐克、杰克琼斯、江南布衣的店面都很大，每天的营业额可以达到十几万。

一庄生意的平均每日营业额是关键因素。

我们有时候也会看到，一些小服装店位于小区、学校门口，经营的也不是品牌衣服。但依然能生存下去。他们的经营策略就是进一步的提高利润率。

这些小店针对的消费群体通常是 30-45 岁有消费能力的女性，服装质量较好（有些是外贸货），进价较高。但她们的要价是和大百货商场齐平的。每件衣服都是 400-1000 元报价。利润率高达 70% 以上。这样，即使每天只有一个顾客，她就可以保住房租成本；有两个顾客，就可以月盈利 5000 元。有 3 个顾客，就可以月入万元。

关注行业的市场规模

在农业时代 农民通过土地创造财富。谁是“土地”的拥有者？地主。所以地主是那个时代最富有的人。

在工业时代 工人通过机器创造财富。谁是“机器”的拥有者？资本家。所以资本家是那个时代最富有的人。

在市场时代 商业通过市场创造财富。谁拥有“市场”，谁就拥有财富。我们平时买到的商品价格同出厂价有很大的差距。

一般的商品会经过如下的销售流程。

厂家 到省级总代理，到市级代理，到批发商，到零售商。一件商品从出厂开始经过中间分销商及批发商、零售商的层层附加成本，到消费者手上时，已经比出厂价高出许多。

以香烟为例：

硬中华出厂价 187.2 元/条

批发价翻一番 370 元/条（翻番）

零售价到 450 元/条（出零差价 262.8 元/条）

软中华出厂价 241.02 元/条

批发价 530 元/条

零售价 700 元/条(出零差价 458.98 元/条)

备注：出零差价就是烟草公司卖一条烟赚的差价，可见卖一条硬中华烟草公司赚 262.8 元，而卖一条软中华则海赚了 458.98 元。

我们生活中购买的大多数商品都存在这样一种流通的商业环节。**谁拥有这些环节，谁就拥有市场，谁就拥有财富。**

烟草市场完全垄断，形成暴利。2009 年，烟草全行业税利 5300 亿元，占全国财政收入 8%。商品销售流通环节产生了大量的成本，这些成本最后由消费者买单。从某种角度上讲：控制市场的商人剥削着消费者，这也是我国古代看不起商人的主要原因。但在当今的社会中，商业支撑着这个经济，最有钱的人都是商人，也就是拥有市场的人。

美国人简化了商品流通的中间环节，提出了仓储式连锁销售的设想：建立一个仓库，让大家都来选货。直接统一向生产厂家大批量订货，在省去中间分销商及批发商的层层附加成本的同时，又可从厂家获得更大的价格折扣，使零售价格降到最低水平。

这也是沃尔玛、华润万家、苏宁、国美经营的法宝。当我们漫步琳琅满目的超市时，货架上摆放的所有产品都不是“超市”出钱买回来的，而是厂家直接供应。超市只要租一个仓库，雇佣少量的人销售，建立一个渠道，钱就滚滚而来，因为他们控制了市场。

1840 年，英国同清政府开战，主要也是为了争夺中国的“市场”。《南京条约》除了割让香港，赔偿 2100 万银元，主要是开放广州，厦门，福州，宁波，上海五个口岸城市对外通商。可见市场有多么重要。

1930 年，苏联希望 亨利·福特去莫斯科 建汽车厂，但福特对社会主义不认同，不想投资。有人劝他说：“那是一个很大的市场呀”于是福特立刻同意投资了。

在当今的社会中，谁拥有市场，谁就拥有一切。下面是一些常见的例子：

一个开网吧的小伙子告诉我，靠上网费赚不了多少，但在网吧里买饮料方便面可以每月赚到 4 万。因为那里的市场是他垄断的。

一个朋友以前在街边卖童装，后来去了广东虎门找到几家生产厂家，注册了自己的品牌。华润万家进货部的主管是他小时候的邻居，于是他的童装可以在 6 个华润万家超市销售。一年可以完成大约 150 万的销售额。一位朋友，销售网络设备，他姐夫刚好在联通公司当小主管.....，一年可以完成大约 100 万的销售额。

还有一位，做消防工程，他的亲戚恰好在消防总队.....，一年可以完成大约 500 万的销售额。另一位朋友三年前在西安创办了一所万人民办高校。如今他把学生们都圈起来，实行军事化管理，平时不准出校门。食堂、超市、网吧都在学校里，赚的钱比收的学费还多。举例说说：给学生卖吃的，按每个学生一天 10 元伙食标准，每个月可以卖 300 万元。每个月给学生卖卫生纸，可以卖好几万元。每晚在宿舍楼下卖苹果，可以卖好几千元。这位校长垄断了 1 万人的日常生活消费市场，钱自然滚滚而来。

建立赚钱管道，先要关注这个行业最终能拥有多大的市场。市场规模决定销售额，也决定了利润多少。在国内的大部分商业行为是和“权力”紧密结合的。人脉、资金实力等条件决定了最终的市场份额。

谁拥有市场，谁就拥有财富。

学会合作与分工，提升效率

创业必须要找人协作，打造团队。

我一位朋友，厨艺非常高，特别是做牛肉面。在“小吃城”里十几家档口中，他的生意是最好的，每天很多人排队。

其他档口每天营业额不过 1000 元，而他的有 3000 元（每天卖 500 碗面），每月营业额 9 万元，利润率 40%，才三个人干活，每月就可以收入 3 万 6 千元。

但是问题来了，做面条的只有我朋友和他媳妇两个人，加上一个雇工。每天早 9 点到晚 9 点，工作 12 个小时，一个月 30 天没有休息（雇工每月休息 2 天），一年工作 350 天（过年放假 6 天）。中午饭点的时候，三个人在里面忙的都快飞起来了，挣钱虽然多，但累的要命。

相对来说，每个月 3.6 万的收入不算少。但我朋友没有把他的生意变成“管道”，变成一个可以不用他参与做面，而自行运作的体系。

我认识了另一位老板姓廖，四川人，做锅巴饭的。他自己不会炒菜，第一个店，就雇佣了 2 个大厨，2 个切菜工，2 个卖饭的。大厨一个月 3000 元，切菜的 1400 元，卖饭的 1000 元，每月 10800 元工资成本；

每天晚上厨师把第二天需要的菜品、粮油 数量 发短信给菜贩子，第二天一早对方就会把东西准时送到，廖老板每周结账一次。小吃城刷卡消费，每单都在电脑上有帐可查，员工不接触现金。

他的档口每天差不多 4000 营业额（6 个人干活），每月 12 万，原料水电房租大约 6 万，人员工资 1 万，他一个月还能剩下 4 万多（比我朋友多）。

廖老板设计的体系，虽然人员工资较高，但几乎可以离开他正常运转，这就使他有时间去找其他“小吃城”的店面，不断的复制他的体系。现在他有 6 家这样的店面，月收入 20 万以上。

那位做面的朋友，把自己设计到了工作体系中。每天不断的劳作，重复没有创造性的工作，其实他只要花 3000 元就可以找人替代他。虽然每月会增加几千元人工成本，但完全解放了自己。这样就有时间、精力去做更多的生意了。

这里有一个关键性的问题：很多人舍不得钱！我的朋友会想：多雇一个人？每个月我会少收入 3000 元，这些钱可以买台电脑，也够给儿子交一学期学费！还是省了吧，自己辛苦点算了。

不雇人每年收入 $3.6 \text{ 万} \times 12 \text{ 个月} = 43.2 \text{ 万}$ ，雇人 $3.3 \text{ 万} \times 12 \text{ 个月} = 39.6 \text{ 万}$ ，大家能感到他们之间的差异吗，当钱放在银行，43 万 与 39 万 只是存折上的数字不同。不会产生效

能。

廖老板每年不进厨房有 240 万的收入。我朋友辛苦一年只有 40 万，因为他为了省钱，无法提高自己的效能。

大家最常犯的错误是，为了省钱而把自己变成雇工，深陷进工作中，降低公司生产效能。

有些朋友觉得，自己工作能力强、效率高，是不可替代的，大事小事都事必躬亲，所有的事情都要自己做。结果忙得不可开胶，赚钱不多。

自己做饺子吃，和在饭馆里吃饺子，效果是一样的。但花费的时间大不相同。

我们是把 3 小时 时间都花在做饺子上，10 元饭钱。还是用 3 小时赚 50 元划算？这个问题大多数人，没有思考过。

小平同志讲：要解放思想，发展生产力。

要想赚更多的钱，首先要把自己从繁重的事务性的工作中解放出来。（解放自己）

解放自己之后，才能有更多的时间去学习、思考、改进、提高。

百分之五十以上的创业者做不大，就卡在不能解放自己。他们可能十年，二十年停留在小老板的阶段！

想提高体系的效能，就要舍得投入。

大舍大得，小舍小得。

过去山东有个酒叫“秦池”，是当年中央电视台的广告标王，每天要花 20 万做广告。他们的老板说：我们每天向中央台送去一辆桑塔纳，开回来的一辆奔驰。

经过计算，在中央台花 1 元的广告费，大约可以产出 1.5 元。如果是这样，你还会惧怕“花钱”打广告吗？史玉柱就是用这样的方法让中国人看了十几年的“脑白金”广告。可口可乐诞生第一年生意只赚了 50 美元，缺花了 150 美元广告费。

1886 年可口可乐投入的广告费为 92%，1901 年为 83.3%

如果这些钱省了，这个体系就无法运转，也就没有今天的可乐了。即使到现在，可口可

乐每年几十亿的广告费也是不能省的。

雇一个工人，花了 3000 元，但他创造了 3500 元的效能，那就去雇佣更多的人，而不是自己去充当工人。

给贪官 50 万元，能给你带来 100 万元的回报，那就不断的送钱..... 现在的一切就可以解释了！

我们要创建一个体系，目标是使他正常运转，不断完善，使效率不断提高。只要能带来更多的财富，投入就是值得的。不能因为省钱而降低效能，以至于破坏体系的正常运转。

建立管道，一定要先解放自己，不能把自己深陷到繁重的具体事务中，因为省钱而降低效能，以至于破坏体系的正常运转。

只有解放了自己，才能去做建立、改进管道的工作，才能有更高的效能，创造更多的价值。

在百度词条里，**管理就是制定计划，执行计划，检查实施和改进**。如果每天都在做面条，就没有时间思考提高效率的事情了。

创建团队，成功在于你与谁通行

荀子说：

凭借车马的人，并不是善于走路，却能到达千里之外；凭借船桨的人，并不是善于游泳，但能渡过江河。君子生性并非与人不同，只是善于凭借外物罢了。

（假舆马者，非立足也，而至千里。假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物。）建立管道 要借助外力。做什么事情，首先都需要有人才。

还是说厨房的例子：

请一个好的厨师，饭菜味道好，店里的生意就可以蒸蒸日上；

请个能力一般的厨师，店里的生意也只能是一般般；

请不到厨师，恭喜你，可以关门了。

道理就这么简单，人是最重要的。富士康招不到流水线的工人；公交公司找不到合适的司机；微软招不到程序员；清华招不到优秀的老师；无论是谁，找不到人干活，都会抓狂，管道体系都会崩溃。

智联招聘、51job 等大型人才网对于找工作的人都是免费的，他们收入来源于急需人才的企业。

还有一个小故事吧：

一个人去买鹦鹉，看到第一只鹦鹉，老板介绍说：此鹦鹉会两门语言，售价二百元。

第二只鹦鹉，老板介绍说：此鹦鹉会四门语言，能熟练掌握 C 语言编程，售价四百元。

顾客问：最贵的是哪一只？老板说，那边的标价八百元！

顾客问：他会做什么？老板说：他什么都不会的！我只知道，前两只鹦鹉叫他老板。

真正的领导人，不一定自己能力有多强，却能团结比自己更强的力量。

找一个比自己聪明的人，雇用他；然后让他去找一个更聪明的人。就像俄罗斯套娃一样，里面的最小，逐渐变大，最后就成为巨人了。

汉高祖刘邦问韩信：你说我能带多少兵？韩信说：你也就带几百人吧！刘邦问：你能带多少人？韩信说：我能带十万人。不过大王不能“管理士兵”却能“管理将军”。

刘邦文武都不行，但有了韩信、萧何、张良就可以建立庞大的帝国。

他的后代刘备更是这样，自己是卖草鞋的，但请了张飞、关羽做兄弟，聘用了诸葛亮做军师，也坐了江山。在《三国演义》中，刘备没有在战场上斩杀过任何一员大将。

你自己不一定要是厨师、领班、会计师、工程师、教授、打手，但你可以找到这样的专业人士，成为你体系中的一员。优秀人才在你身边的越多，你就会越成功。

李嘉诚说自己不是“李超人”，而是因为他的企业中有 300 个来自不同领域、不同国家的专业人士帮助他。

美国告诉大家：只要你优秀，外国人的儿子也能成为美国总统。全世界最优秀的人才都去美国了，才会诞生 航天飞机、CPU、互联网这些发明。

建立管道体系中，最重要的就是人才。至于如何寻找、培养、使用、留住人才，我们就不讨论了。

以上是《百万富翁初级入门教程》的全部内容，有很多人看完《百万富翁初级入门教

程》后给我来信，说写得很好，很有道理，对自己帮助很大，问我的经历；问我为什么不出书？还有没有更好、更详细，或者更深、更有用的？等等……没有时间一一回复，在这里一并表示感谢，多谢大家的支持。说真的，这些或许可以让你明白一些道理，有些茅舍顿开的感觉，但并不足以真正让你赚到一百万，因为这些只是入门级的，只相当于学前班，并没有真正涉及到赚钱的具体方法。

以前总觉得自己很自信，曾经的座右铭是：它日我若上得天，定与日月竞光芒。总觉得别人这里不行，那里不行，如果换了自己肯定做得比别人好，但真正让自己去做的时候却往往还不如别人做得好。总以为自己是金子，是金子在哪里都能发光。现在想想，当初自己以为的自信，其实是一种自负。真正的自信是充分认识自己的不足的情况下，仍然能做到的一种胸有成竹。现代社会，个人的能力是有限的，真正有能力的人，总能看到自己的不足，越有能力的人就越能看到自己的不足。只有那些能力不足，自负却自以为是自信的人，才以为自己有了不起，目空一却。这种人常常会觉得自己怀才不遇，英雄无用武之地，永远只会看到别人的缺点，却看不到别人的优点。

现在，我的座右铭是：我是石头，但我要把自己炼成金子。我承认自己就是一块普通的石头，我要放低自己的姿态，这样我才能看到别人的优点，于是我才能学到别人的优点，不断地弥补自己的不足，完善自己，让自己变成一个真正有能力的人。不积跬步无以至千里，从一点一滴做起，有一天你会突然发现：自己跟别人比起来已经高出一个层次了。那时你会感觉到莫大的惊喜！

有的人你问他现在过得怎么样？他会跟你说：别说了，命不好啊，做什么都没有成功。有的人很成功，你问他你怎么做到的？他可能会跟你说：运气好而已，或者说：命好罢了。命运是什么？命运其实就是失败者的借口，成功者的谦虚。真正成功的人大都吃过很多别人没有吃过的苦，失败和磨难。如果他跟别人说起，别人大概很难相信，所以通常会谦虚地说是自己运气好，或者命好，真正的原因只有他内心里最清楚。

别人问我最多的问题是如何追求、赚取更多的财富？财富是什么？财富就像水，你根本不用去追，因为不管你怎么努力去追，你根本得不到多少，最后只能看着它匆匆地流走了，你在流水线旁没日没夜的干活，一个月最多也就三、四千块钱。你想要更多的水，你要做的是挖好水池，挖通渠道，水自然就滚滚而来，财富也是一样，当你把自己的能力提升了，把自己的人脉搞好了，财富也就会滚滚而来。

我去求过职，做过普工，应聘的时候一般都会要你写自我介绍、工作经历、特长、爱好、优点、缺点这些。我发现绝大部分人都不知道怎么写，一般都不写，或者乱定一通。写这些不是为了教你怎么去应聘，而是这些东西很重要，太多的人对自己都不了解，那就谈不上怎么去提升自己的能力了，所以我要你一定要花点时间，把这些东西认认真真、真真实实的写出来，再加上一个：梦想（理想）。然后经常对照这些，想办法怎么让自己的特长更长，优点更优，如何弥补自己的缺点，如何通过自己的特长和优点以实现自己的梦想。这也是我的成功方法之一，以下是我当初写的作为参考：

梦想(理想)：有较强的能力，有自己的一技之长，能走到哪里都有饭吃（已基本达到）；每年能去几个自己想去的去旅游，出国（为这个我几乎从零开始自学英语）；有一个幸福

的家庭，做自己想做的事；有几个知己，一帮朋友，经常来往；做一些有益于社会的事（现在在做的事）。（已基本实现）

特长（指自己擅长的）：理财、营销、投资、成功经验（又得到了提高）

爱好（指自己喜欢的，不一定擅长）：旅游、军棋、魔术、太极、烹饪（得到了很多乐趣）

优点：爱学习、善于学习、勤奋（一直保持）

缺点：不太善于交流、表达自己（已有改观）

自我介绍：（本文部分）

工作经历：（略，太多了）

你要走的路可能是曲折的，但只要你坚信梦想，不断努力，你的明天一定是美好的！我相信那一天一定会到来，因为我相信你一定能做到！

在我没有成功之前，我找过很多赚钱的方法。我看过很多这方面的书籍，还花了成千上万的钱去听所谓的成功学大师的课程，每每总能让我热血沸腾，以为成功在望，通向成功的道路千万条，但第二天睡一觉醒来，却不知道从何下手，于是骑着自行车一蹬一蹬的又上班去了，说来真是可笑，但事实确实是这样子的。

这让我明白，那些所谓的成功学虽然说得头头是道，但其实是无法让人成功的。因为每个人都有自己的人生轨迹和特定的环境，当你回到现实的生活中时，却无从下手，这就是和现实脱节的一种现象。

那到底怎么才能使一个人真正成功，真正赚到钱呢？

我做了很多年的研究，并结合自己的实践，经历，更集百家之所长，研究出了这套《如何成为百万富翁之超级教程》。教程分为三大部分：成长篇，投资理财篇和赚钱篇。那些所谓的成功学只是成长篇中的某一部分，那些固然重要，但大部分人真正欠缺的是财商和实际的赚钱方法，也就是投资理财篇和赚钱篇中的内容。那些所谓的成功学只是专注于成长篇中的部分内容，让人的野心和欲望调得很高，却没有足够的财商和赚钱的方法去满足和实现（我将在此书中举例不下五十种切实的赚钱方法）。于是，便成了空谈，不但没有用，反而是有害的。正所谓希望越大，失望越大，激情一时，无奈一世。

我把这三部分比喻为电脑的程序软件、应用软件和实际操作，你就相当于一台电脑裸机。我们知道，要使一台电脑裸机真正发挥它的作用，我们要给它安装程序软件和应用软件，然后学会操作它的方法，它才真正能为我们服务。而即使你这个电脑程序再高级，性能再好，你没有应用软件，而且不懂得怎么操作，那它对于你就是一堆废铁！

有一个叫保罗·迈杰的人创办了一所“成功学院”，吸收的学生，大部分是失业、失败和不得志的人。而迈杰的目标是，使这些人经他培训之后，每个人都可以在三年内，实现创收一百万美元的计划，也就是人人都可以成为百万富翁。据统计，经他培训的三千人，在两年之内实现创收一百万美元的占 97%。另一个叫拿破仑·希尔也用类似的方法培训了五千名推销员，不到六个月，每个人就赚到了一百万美元。轮船大亨罗伯特说：“如果我在五十年前就学到这套方法，只需用 25 年时间就可以取得目前的成就。”1970 年，我国台湾的两位中年知识分子，这就是李玲瑶夫妇，他们刚到美国时，除了一皮箱书，还有一点生活用品和仅有的 200 美元，别的什么都没有。然而，当他们接受了这套成功方法，不到三年时间就成为华人圈的百万富翁。

这是一套什么样的方法呢？

1991 年，杰夫·保罗仍是一个无家可归、身无分文的彻底失败者，信用卡上有 10 万美元的债务赤字。他与老婆和三个小孩住在嫂子家的地下室里。

突然有一天，他发现了一本 1931 年出版的古董书，书里揭示了一种极为简单的赚钱公式。使用这套不可思议的赚钱技巧，杰夫开始快速赚钱了。到了 1992 年，他每个月的收入达到了 5 位数，此时的他，每天都穿着睡衣闲呆在家里……

你想知道他的方法吗？

这些都会在《如何成为百万富翁之超级教程》中呈现，涉及的内容太多，在这里就不一一举例，这套教程分为三大部分，一共四十五个课程，

现在，我就把这套教程分享给你。

虽然这是我多年的心血，我也完全可以把这些东西全部送给你，但我知道这样不会起到多大的作用。在我多年的研究中得出：一个人要想成功，首先必须具备几样特质：敢于冒险、敢于选择、愿意付出和勇于行动。

我深深的知道付出的重要性，以前跟朋友出去吃饭，到结账的时候，我总是不自觉地往后面躲，后来，很多朋友都没有再找我吃饭了，我现在最看不起吃饭一到结账的时候就往后面躲的人，虽然我曾经也是，因为我知道他如果不改变，这辈子都不会有什么大的出息；想要学网页设计，却觉得花那么多钱太冤枉，自己自学能力强，买本书自己学就行了，结果两年时间都没有学好。于是经历了无数次的失败，然后我才开始反省，并开始寻找赚钱的方法、走向成功的途径，后来，终于取得了成功，并结合自己的实践，经历，更集百家之所长，研究出了这套方法。很多时候，我们总是不相信别人，或者觉得别人做得不好，或者太高估自己的能力，于是事必躬身，结果走了很多弯路、冤枉路。

一个人对某样东西的珍惜程度和执行力是与他所付出的多少是成正比的。

当然，更重要的原因，正如《如何成为百万富翁之超级教程》里面所说的，“杯米养恩人，斗米养仇人，如果给予的太多，反而会产生坏的结果，一味的做老好人，不一定有好的结果。”

你刚开始看到这些,或许会觉得很有用,甚至有一种茅舍顿开的感觉,但如果我一味的给予,你看得多了,你总有一天会觉得也不过如此,于是便不再去珍惜,更别说去行动了,再然后你可能就会觉得这些东西是没用的,而觉得我也不过如此,这样只会害了你!人们总是喜欢不劳而获,但又不会去珍惜不劳而获的东西。假如你彩票中了一千万,你会去想怎么把这些钱赚更多的钱吗?不,我保证你不会,你会挥霍你会消费,你会为了满足你的虚荣心而 use it。但你可能会拿出 1-2 百万来做些什么,但这 1000 万却远远没有发挥它的作用。

也许你会问,这套教程一定能让你成功吗?对不起,我不敢保证,如果我敢保证,那我一定是在骗你。这并不是说这套教程不好,但如果你得到这套教程之后不去看,或者看了不去行动,那毫无疑问你是不会成功的。一张地图,不论多么详尽,比例多么精确,它永远不可能带着它的主人在地面上移动半步。一个国家的法律,不论多么公正,多么全面,永远不可能防止罪恶的发生。任何宝典,即使这套百万富翁终极教程,永远不可能创造财富。只有行动才能使地图、法律、宝典、梦想、计划、目标具有现实意义。

也许你还会问,这套教程适不适合你呢?因为我自己就是从一无所有做起来的,所以,我深知绝大多数人所欠缺的东西,因此,这套教程中所传授的方法,都是如何巧妙地借助各种资源帮助自己赚钱;如何不用开店、甚至不用花什么钱,就可以轻轻松松无风险的赚钱。所以,如果你已经有一定的资本或有自己的事业更好,但即使还一无所有也没有问题,哪怕现在你还是学生,这套教程都可以指引你走向成功。

这套教程本身是无价的,现在我要把它分享给你,不要几万,也不要几千,甚至我不说出一个具体的价钱,因为我知道,同样的价钱在不同的人心中的价值是不一样的,一千块钱在有的人眼里只是一天的零花钱,而在有的人眼里却是近半个月的工资。但我要的是你对这套教程的足够重视和珍惜,一个人所付出的多少与他珍惜的程度是成正比的,所以你要给出一个足以让你“心痛”的价钱,你花了多少钱,你会在这套教程里百倍千倍的赚回来。你可以出五百、三百、一百,甚至可以出八十、七十,因为所有这些我都要做记录的,我会算出所出价钱的多少与所成功人数的比例。一百块钱买不了一件好衣服,吃不了一顿像样点的饭,又是人人都出得起的。如果你舍得花几百块钱去吃一顿饭,去买一件衣服,却舍不得花一百块钱,或者拿不出一百块钱来得到一套足以改变你一生,让你开拓思维的空间,使你赚取巨大财富的教程,那我只能说,你这辈子可能也不会有多大出息了。当然,底线是六十不是说你就只出六十,记住一定要是足以让你“心痛”的价钱,那样对你的效果才越大,当然亦不必勉强。严格上并不规定价钱,但如果你真想得到什么、真想学到什么,一定要是可以使你心痛的价钱,但多少随便。事实上里面的“如何记账”就足以让你每个月多出几十到几百块钱,更不要说还有大量的如何改变、提升自己,如何赚钱等等内容。