

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

作者：贺璞

第一部分

第1节：前言

前言

在翻开本书之前，请思考三个问题：

你是穷人，还是富人？

你想成为富人吗？

你最缺的是什么？

第一个问题，即“自我认同”。世界上穷人是大多数，富人是极少数，这是客观存在的事实。穷人圈里，有的承认自己是穷人中的穷人，有的认为自己是穷人中的富人。富人圈中，有的接受自己是富人中的富人，有的认同自己是富人中的穷人。因此，这样的问题会有五花八门的结论。

第二个问题，即“自我意愿”。并不是每一个穷人都想成为富人，并不是每一个富人都想成为富人。财富之路上，有的匆匆忙忙，有的走走停停，有的东张西望，有的连滚带爬.....由此可见赚钱欲望的强弱差异。所以，这样的问题即使答案不约而同，也不能一概而论。

第三个问题，即“自我反思”。穷人为什么贫穷，富人为什么富有？答案很简单，富人具有的东西正是穷人缺少的。穷人缺少的东西很多，是不是只有具备所有的条件才能成为富人？所有穷人都缺少的东西是什么呢？

5分钟之后，你就可以告诉自己：这本书是否值得看，如何看.....

在现代商业社会，富人总是走在黄金大道的先锋，**20%**的富人拥有**80%**的世界财富。而穷人即使有钱，也紧紧抱着自己的钱，舍不得拿出来去冒险。他们过着一种平常、闲适的生活，只要有饭吃、有床睡，就是世界上最快乐最幸福的人。有的人注定一辈子与财富无缘，因为他们的目标就是做穷人。

一位在不到十年的时间里跻身于法国财富榜的大富豪，他在临终前留下遗嘱，将**100万**作为奖金，奖给猜对穷人之谜的人。他那锁在保险箱里的谜底就是：穷人最缺少的是野心，成为富人的野心。不错，穷人没有野心只能是穷人，没有成为富人的野心只能一辈子当穷人。

野心，是一种人生在世的伟大理想，一定要实现的宏伟目标。无坚不摧的野心，开拓出金光灿烂的财富之路。锲而不舍的野心，创造出别人不敢想更不敢去做的奇迹。

今天的富翁很多出身贫寒，白手起家，他们的起跑线和所有的穷人一样！今日年轻的新富，都毫不掩饰地承认：野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点。

举世闻名的“打工皇后”吴士宏曾经是一个勤杂工，在经历一次刻骨铭心的人前难堪，一个誓言在心头轰然炸响，终于创造奇迹，成为万人瞩目的商界女杰！试想，如果当初她没有改变命运的决心，没有成为富人的野心，或许她一辈子都是贫苦不堪的穷人！

在这个世界上，只有不敢想、不敢做的事，没有干不成的事！只要你有野心，有把野心付诸行动的智慧 and 毅力，那麽从穷人摇身一变成为财富之主，并不遥远.....

第2节：穷人最缺什么(1)

第一章 穷人最缺什么？

穷人安于贫穷

中国人穷了数千年，也许贫穷的时间太久了，不以为耻反以为荣了。天仙配中董永和七仙女的生活是幸福的，男耕女织，夫唱妇随，与世无争，千百年来，几乎已成为美满家庭的代名词而被人们神往着。如果精神上的贫穷与物质上的贫穷并肩而行，这不仅是一种可怕，更是一种悲哀。炫耀贫穷与炫耀富有样令人生畏，为贫穷穿件衣服并不能摇身一变成为富有。

在市场经济的今天，如何判断一个人是贫穷还是富有，并不是件轻而易举的事，恐怕世界上难以找出一个让所有人服气的衡量标准。说自己是穷人的未必就穷，说自己是富人的人未必就不穷，大多数人认为是穷人的人并不一定穷得叮当响，所有人都认为是富人的不一定就是家财万贯。正如今天的金钱不代表明天的富有样，一时的贫穷并不意味着一生与财富无缘。

穷人有很多类型。有的人发自内心地羡慕理想的有钱人生活，只要有钱什么都敢买，什么都敢玩，俨然就是奢侈的款爷、款姐，没钱时便一贫如洗，艰难度日。有的人一生都在等待别人把发财的机会交给他，一旦幸运女神在他面前昂首而过、机会溜走的时候，他就会怨天尤人，感叹命运不公，而很少检讨自己的“守株待兔”行为。这些典型的穷人就是一步步在别人的有形或无形压力下成为穷人的。

穷人没有钱是颠扑不破的“真理”，穷人的境遇使贫穷的话题沉重心酸。当我们反思穷人为什么穷时，除了客观上的原因外，那就是主观上的原因了。归根到底，贫穷的元凶就是你自己。穷人都必须为贫穷付出代价。如果你想摆脱贫穷，就不能用无知掩盖自己的无能，也不能用贫穷掩盖自己的懒惰和满足，换句话说，贫穷只是一种现实，不是任何借口。

在现实的生活和工作中，我们经常听到有人说这样一句话：“唉！没办法，我就这样的人。”他也许没有意识到，正是这样的口头禅影响了他的一生。看到别人发财了，他眼红得不行，也跃跃欲试，可一想到从此要起早贪黑地操心忙碌，早晨再也睡不成懒觉了，再也不能喝小酒看电视当小神仙了，再也不能像过去那样舒心地打麻将和玩牌了，他就泄了气。“我就是这样的人”，表面上看来，说话人好像很了解自己，其实是在安慰自己。这也是一种典型的穷人心态。富人也会说同样的一句话，但是话背后的含义并不相同。美国石油大亨洛克菲勒曾说过：“假如我忽然倾家荡产了，把我身无分文地扔在沙漠里，只要有一骆驼商队路过，我加入进去，用不了几年，我又是一个百万富翁。——没办法，我就是这样的人。”

同样一句话，诠释了穷人的一生，也造就了富人的一生。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

有人说，贫穷像一把锁，告别贫穷需要开启这把锁的钥匙。在寻找钥匙之前，我们有必要仔细看看这把锁。穷人应该明白自己是穷人，正确认识自我，尤其是认识自己的弱点和短处，知耻而后勇，千万不要沉溺于一种假想的幸福快乐中，在自我安慰、自我满足中虚度自己的生命和时间。

“我很知足了!”

安于现状，稳定少变，随遇而安，是人类根深蒂固的通病。因此，大多数人是这样的人，但是他们并不富有。只有少数的不安分者，才成为大多数人羡慕的富人。

穷人容易满足，或者说很会安慰自己。在心理学上讲，就是会很好地“归因”。请看下面的故事：

一位游人在张家界爬山，路上看到一个在蜿蜒山路旁歇息的小伙子。他身旁放着一个背篓，里面装着足足有50千克的碎石。他的衣服已被汗水湿透，肩头处的衣服已经破烂不堪了。游人累了趁机坐下来和他攀谈起来。从与小伙子的谈话中得知，他从山脚下迈1600多个石阶才到山顶的施工现场，背一篓4元钱，一天下来可以背4篓。游人一边喘气一边聆听，他突然想起在七星阁上的两个土家族阿妹，她们身着民族服装，每陪客人照一张相收取10元钱，最好的时候一天可以收入近千元，于是游人禁不住对满脸淌汗的小伙子说起土家阿妹赚钱的聪明。小伙子听完接过头头憨憨地说：“阿妹能做的，我做不了。我只知道如果连石头都不背，我就一分钱也得不到。”

我们不得不说，小伙子的收入靠的是体力，只是为了活下去；阿妹赚钱凭的是脑力，是为了享受更好的生活。贫穷不应是安于现状的代名词。

做个穷人很容易满足，只要一点点的安慰就会很幸福，越容易满足也就有了更多的快乐。财富的起点本来相同，机会给富人和穷人的同样是一个希望，但富人不论发生什么都小心翼翼地守护着它，而穷人一不小心就碎了，他没有继续寻找另一个希望，反而欣喜于一身轻松。如果你至今还没有意识到“我为什么贫穷”，那就注定是穷人。

贫穷是一种心态，不仅是金钱的缺乏，还有意识、毅力和行动上的贫乏。安于贫穷的生活造成了穷人的自傲、虚荣、懒惰、僵化。只有将“安于现状”几个字从头脑中彻底删除，打破现状，不断进取创新，才能走出穷人圈。拿出全副精神来与贫穷作斗争，奋力致富，把贫穷踩在脚下，才是真正有志穷人的本色。

李博生是中国工艺美术大师，他的许多作品都是作为国宝级礼品，由国家领导人赠送给尊贵的外宾，他的玛瑙作品《无量寿佛》曾获百花奖的金杯奖。当年，他暗下苦功琢玉三年，出师时自己的得意作品只得了99分。充满自信的他很不服气，质问评委们为什么要扣掉1分，自己明明可以打100分的。当时，作为评委之一的老工人对他说：“扣掉你一分，你还有前进的余地。要是给你100分，你就走到头了，你还有发展吗？”

第3节：穷人最缺什么(2)

一句话说得李博生恍然大悟。从此，他不再满足于自己，也不限于前辈大师们的条条框框，而是执著地走自己更艰辛的探索创作之路。30岁的时候，他已经进入了顶级玉雕大师的行列。“永远给自己打99分”，是李博生的成功秘诀。

是啊，一个永远装不满的筐，摘到的果实就会越来越多。一个空心的杯子，才可以继续往里倒水。无论你多么有才华，都不要满足于现状，安于现状是前进的绊脚石。不管你现在银行账户的数字是多少位，都不要沾沾自喜，自我满足会令你陶醉于过去的收获，从而错过现在的机遇。

安于现状是成为富人的大敌。“只要安稳地过一辈子就好，只要过得去就行了，不必赚太多的钱”。假如，你的脑子被这种念头占据，你就一辈子赚不了大钱。不满现状，奋发向上是赚钱发财的前提。引导你赚钱的最佳动机，应该是不愿过“单调无意义的生活”，想过“更充实更华丽的生活”这种念头才对。一个能赚大钱的人，经常会想：就是下暴雨，刮狂风，也要游到对岸去。正是不安于现状的想法，使许多人功成名就，换句话说，这种想法也是成为富人的关键所在。

假如你是个公司职员，每日固定的时间上下班，而且收入在100元以上，如果扣除衣食住行的生活成本，所余金钱无几。如果你并不安于现有的生活水平，那么你就会想办法使你的收入成倍增长。假如你已经如愿以偿，达到每个月的收入300元的目标，然而，这又如何呢？除了日子比以前好过一点之外，仍无法让妻子过得更舒适，身为一家之主的你怎么能不感到悲哀呢？此时，如果你猛然的觉醒，产生了再赚更多的钱，你就要把收入定在2万元了。如果这样无休止地追求下去，你又何尝不能赚到十万、百万乃至千万呢？相反的，如果你越想安于现状，往往越不能保持现状。

正如汽车大王福特所说，“一个人若自以为有很多的成就，而止步不前的话，那么他的失败就在眼前。”许多穷人开始时挣扎奋斗，但在他们牺牲了无数的血汗，使前途稍露曙光的时候便自鸣得意，开始怠惰、松懈，于是失败立刻跟踪而至。赚钱就是如此，使自己更上一层楼的观念会令你赚到更多的钱。谋财的“道行”，说起来也没有什么神秘的，它只不过是一种强烈的赚钱意识和行为的有机体。

穷人眼高手低，富人手比头高

世界上的穷人有很多种，但有这样一种最可怜，他们是“幻想的俘虏”。如果你仔细一点，就会发现还不是少数。他们成天指望着哪个有钱的亲戚死了，然后留给他们一大笔财富；或者有一天走在路上，不小心踢到一只箱子，打开一看，里面放着成千万、上亿元的人民币。或者哪天抓奖券中了头等，钞票一下子从天而降……

这种人的贫穷，不是因为他们没有赚钱的能力，而是他们不去使用它而已。“幻想的俘虏”也许永远都不会知道，如果他们低头看看自己的袖口，只要多动动自己的那双手，你就会发现许多幻想没有变成现实的原因之所在。

美国著名的心理学家、哲学家威廉·詹姆斯说过：“我们只用了身体上和精神上的一部分资源，有待开发的地方还很多。”你内在的力量是独一无二的，只有你自己知道自己能做什么，但除非你真的去做，否则连你也不知道自己能做什么。

曾看到过一个故事，说在美国的一个促销会上，某公司的一名经理请与会者站起来，说：“诸位，请看看自己的座位下有什么东西。”结果，每个人都在自己的椅下发现了钱。有的人捡到了5分硬币，有的人拾到了100美元。“这些钱到谁手就是谁的了。但是，你们知道为什么吗？”所有人都在摇头。最后，这位资深经理一语道出自己的意图：“我只不过想告诉大家一个最容易被忽视甚至忘掉的道理——坐着不动是永远也赚不到钱的……”

好好看看吧，不论你是站着还是坐着，只要你举起双手，手总比头高！这意味着，无论什么时候，干总是第一重要的。不管你想得多好，说得再好，你都要去干，要动手干！夸夸其谈，只能一事无成。

第4节：穷人最缺什么(3)

在生活中，我们往往会遇到这样的事：当看到别人在某方面获得成功时，我们会后悔万分的感叹自己若是果断地去行动，也一定会取得同样的成功，甚至比别人做得更出色。财富常与我们相隔仅有一步之遥，只要我们果断地去实行，

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

及时地“站起来”，我们就可以抢先取得令人羡慕的成功。富人之所以成功，就是因为他们能果断的“站起来”。

好的机缘绝不会亲自去登门拜访“坐着不动的人”。这种人纵然坐在价值连城的“金山”，一辈子也发现不了。他们只能注定永远与财富擦身而过，永远徘徊于低谷垂头丧气地仰望着一个个富人展翅高飞。

想想你自己是哪种类型的人？

当你走在马路上，偶然低头看见一张百元大钞躺在你的脚下，你一定会欣喜若狂，弯腰捡起来。如果是一分钱呢？你也许看都不看一眼，视而不见地走过去。太小了，甚至都不值得去弯腰。在小钱面前，与穷人的“慷慨大方”不同，富人好像有点“吝啬”。这样的例子很多。

据说，华人首富李嘉诚时常为了公益事业慷慨解囊，但对于每一分钱的去向，他都要亲自过问。有一次，李嘉诚基金会西部教育计划访问团一行到西宁访问。李先生对迎上前来的青海省省长说：“要我马上拿出一个亿，我面不改色，但谁要在地上丢一分钱，我会立刻捡起来的。”

从李嘉诚的坦言中，我们既看到了他那实属罕见的“吝啬”，也看到了穷人身上所缺少的东西。既然富可敌国的有钱人可以为一分钱弯腰，我们还能昂首挺胸地走着，或者稳稳当地坐着，让自己的眼睛和大脑始终高于双手吗？创造财富不仅是一次智力游戏，更是意义丰富的行动游戏。

小心你的“思维定势”

一根小小的柱子，一截细细的链子，拴得住一头千斤重的大象，你相信吗？可这令人难以置信的场景，在印度和泰国随处可见。原来，那些驯象人，在大象还是小象的时候，就用一条铁链将它绑在水泥柱或钢柱上，无论小象怎么挣扎都无法挣脱。于是，小象渐渐地习惯了不挣扎，直到长成了也是如此。

小象是被链子绑住，而大象则是被习惯性的思维定势困住。习惯几乎可以绑住一切，只是不能绑住太多的偶然。

《伊索寓言》中有个驴子过河的故事：

驴子背盐渡河，在河里不小心摔了一跤，那盐在水里溶化了。当它站起来时，突然感到身体轻松了许多。驴子非常高兴，获得了“宝贵的经验”。后来又一次，它背着棉花过河。想起上次的经历，它走到河边的时候，故意跌倒在水中。可是，棉花吸收了水越来越重，可怜的驴子非但没有再站起来，而且一直向下沉，直到淹死。

驴子的悲剧在于把过去的经验用于当前问题的解决。情况无时无刻不在变化，要使用的处理方法也不能一成不变。固守着老经验，老传统，把它当成金科玉律，以为百试不爽，能一劳永逸，那就大错特错了。

经验习惯对人的思维活动会产生“刻板效应”。这种影响可能会是消极的，它使人的思维依赖于过去经验的准备倾向，产生一种惰性。当这种心理准备与解决问题不适应时，思维便陷于困境。因此，我们不要被过去的经验和事物的某个局部所限制，否则，习惯性思维就会在不知不觉中欺骗你的大脑，蒙蔽你的视线。

驴子过河的故事很简单，但是非常深刻。这又使我们想起另外一个有趣的生物实验。

生物学家把鲮鱼和鲑鱼放进同一个玻璃器皿中，然后用玻璃板把它们隔开。开始时，鲮鱼兴奋地朝鲑鱼进攻，渴望能吃到自己最喜欢的美味，可每一次它都“咣”的一声撞在了玻璃板上，撞得晕头转向。

碰了几次壁后，鲮鱼沮丧了。当玻璃板抽去之后，鲮鱼对近在眼前的鲑鱼却视若无睹了。即使那肥美的鲑鱼一次次地擦着它的唇鳃游过，鲮鱼的尾巴一次次拂扫了它饥饿的身体，鲮鱼都没有进攻的欲望和信心。

几天后，鲮鱼因为有生物学家供给的饲料依旧自在地畅游着，而鲮鱼却已翻起雪白的肚皮漂浮在水面上了。

第5节：穷人最缺什么(4)

美食张嘴可得，鲮鱼却饥饿而死。碰壁的鲮鱼消极地吸取教训，被一时的失败吓倒，形成了固定的思维模式。而在我们创富的过程中，多少穷人也在重复着鲮鱼的“错误”。一开始，他们往往有一往直前的气势，一旦碰到困难也想去克服，但“进攻”了几次，就如“霜打的茄子——蔫了”。一次小小的碰壁就使我们裹足不前，一个小小的打击就让我们放弃了一切梦想和努力，一点点风浪就使我们弃船上岸。还有的人，“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，一次小小的挫折或失利，便前怕狼后怕虎，畏首畏尾。

既然自己的经验是靠不住的，有时候不能过于依赖。那么，别人的经验呢？过去游击队打鬼子的时候，埋雷高手的一个绝招就是在埋好雷的地面上撒一些尘土，再盖上一个脚印。脚印是安全的标志，说明已经有前人走过了，后人可以大胆跟进——但那恰恰是个陷阱，让你死无葬身之地！

谋财也是如此。一旦某个人发迹了，很多人眼热心跳就会一拥而上。以为别人成功了，自己也必定会成功。这种盲目性，本身缺乏对事物的独立分析和判断，蕴藏着极大的风险。静下来想一想，即使同样的事情，不同的人去做，也会有不同的结果。每个人的素质、条件、做法、思路不尽相同，怎么能保证产生同样的结果呢？

心理学家告诉我们，一个人进入思维死角，智力就会在常识之下。当我们面临新问题时，建立在以往经验和知识基础之上的心理定势，往往会产生消极影响，成为我们思维行为的障碍。我们只有充分认识到思维世界里存在的这个死角，才能逐渐超越旧有思维模式，走出思维惯性，进行创造性思维。

科学研究结果表明，人脑是一个制造模式的系统，按照最简单的原则行事，它依赖于早年形成的模式，置模式外的信息而不顾，所以人脑最易趋向习惯。习惯总是深藏于我们的潜意识中。意识是你警醒状态的知觉活动，而潜意识则在显意识之下，静静等待。如果把人的意识比作海上冰山的话，显意识仅仅是冰山浮出水平线上一角，而潜意识就是埋藏在水平线下面很大很深的部分。人类的许多奥妙，就存在于潜意识之中。

行为科学研究指出，一个人的日常活动，90%已经通过不断地重复某个动作，在潜意识中，转化为程序化的惯性。也就是，不用思考，便自动运作。这种自动运作的力量，即习惯的力量。它是非常巨大的，长此以往将使其主体将发生巨大的变化：一天的行为中大约95%是属于习惯性的。

既然经验、习惯形成的思维定势有这么多的负面影响，那么，我们如何克服呢？很简单，就是经常性反思自己的思维。有位记者曾问年轻的微软公司总裁比尔·盖茨，“你成为当今全美首富，成功的主要经验是什么？”比尔·盖茨十分明确地回答说：“一是勤奋工作，二是刻苦思考。”可是，很多勤奋工作的人，总是忽视大脑的存在。

有一天深夜，著名的现代原子物理学的奠基者卢瑟福教授走进自己的实验室，看见一个研究生仍勤奋地在实验台前工作。

卢瑟福关心地问道：“这么晚了，你在做什么？”

研究生答：“我在工作。”

“那你白天做什么了？”

“我也在工作。”

“那么，你整天都在工作吗？”

“是的，老师。”研究生有点暗喜，似乎期待着卢瑟福的赞许。

卢瑟福稍稍想了一下，然后说：“你很勤奋，整天都在工作，这自然是很难得的。可我想提醒你的是，你有没有时间来思考呢？”

卢瑟福对研究生勤奋的质疑，使我们明白了用足够的时间来思考的重要。

行成于思毁于随。思考是智慧之花开放的前夜。一次深思熟虑，胜过百次草率行动；一天思考周到，胜过百天徒劳。爱因斯坦说得好：“要善于思考、思考、再思考，我就是靠这个学习方法成为科学家的。”

用思维定势去考察事物，那往往会一条道儿走到黑；有时，我们的思维拐个弯，再做一次尝试，“烫山芋”就不再烫人。

第6节：穷人最缺什么(5)

中国科学院院士杨叔子先生曾在一篇文章中回忆，“文革”时在农场被派去打猪草，但他从来没干过这种活儿，根本不知道猪吃什么草，这不是故意为难他嘛！但他略作思考便有了办法。等他打回猪草，别人都出乎意料：这个读书人怎么打来猪爱吃的草呢？他的一句话打破疑惑：“这件事并不难，把猪赶出去，猪吃什么，我就打什么。”一个思维方式的转换，就使一个难题迎刃而解。

试想，如果让你去砍柴，你会怎么做？是朝一处坚持不断地用力砍，还是围着树砍？在遇到有树节时，是竭力避开树节，还是从有节的地方开始下手？根据人们习惯的思维，你是不是可以毫不犹豫地断定，没有节的树干比较容易被砍断，而有节的地方则不容易砍断。其实不然，有节的地方虽然坚硬一些，却更容易折断。没有节的地方正好相反，而且总是卡你的斧头。

其实，在很多时候，在面对诸如树节这样的难题时，安于现状的人们经常会自觉不自觉地采取回避的习惯做法，而且还自以为做得非常正确，却不知只需打破常规，努力一试，就能够找到令我们欣喜的财富。试一试把“斧子”砍向那看似坚硬无比的“树节”，砍碎那些僵化的惰性思维，源源不断的财富自然会随之而来。

面对着风云变幻的社会变革和日益激烈的市场竞争，不论穷人还是富人，都要为面对社会、企业、家庭的需要而改变旧有的习惯，拿出生活和工作的激情对自己的财富命运来个重新审视、抉择和发誓。任何人都别无选择，社会的变革要求我们就是要做这样的人。

“钱到底算个什么东西？”

在大多数人的眼中，“堕落”这个名词绝对与穷人无缘，只有财富才会带来罪恶，因此，穷人对富人总有一种莫名其妙的仇视。每当谈到一富人，总是千方百计找出他的不足来，然后想方设法把他打倒，实在不行就竭尽心思把他的名声闹臭，让他身败名裂。这就是穷人们的“仇富”心理——真实地反映了穷人们的金钱观。

“钱到底算个什么东西？”对这个问题的不同回答，体现着不同人的金钱观。从某种意义上讲，对钱的想法决定着你可能会拥有多少财富。下面两个年轻人截然不同的际遇，可以很好地说明这一点。

一次不可抗拒的自然灾害，使两个年轻人成为流离失所、相依为命的流浪儿。经历了数月的贫困侵袭之后，他们心中升起了同一个愿望——拥有财富。在历经劫难的求生途中，他们幸运地得到了一位智者指点，告诉他们财富所藏之处。于是，两个青年日夜兼程，一同奔向财宝之地，但是沿途崎岖坎坷，障碍重重，疲劳和饥渴让他们一次又一次晕倒。然而在潜意识里，捧撒金币时的碰撞声，让他们一次次打起精神，向前迈进，迈进。就在他们到达中途之时，也许是命运之神的有意安排，也许是通向财富之途的艰辛，在一阵暴雨中醒来后，他们同时想起了父亲在世时关于金钱的忠告。

美好的东西，是一种可以用来帮助世上穷人的工具……”那个曾是富家的父亲总是这样忠告自己的儿子。

“金钱让人与人之间产生了不平等，是万恶之源，是使人堕落的陷阱，是不可多得的、肮脏的坏东西……”那个穷家的父亲时常告诉自己的儿子。

回忆起家父生前的忠告，想想脚下通往财富之途的艰险，穷家青年再也不愿意向财富之地前进半步，任凭同伴如何劝说。

之后，那个富家青年得到了大量的财富，并以此为本钱经营起了最大的钱庄，救济了无数的穷人，成为当时最受人拥护的富人。而那个自愿放弃财富的青年，不久却在饥饿和寒冷中凄惨地告别了人世。

在我们的生活中，并不乏像那个穷青年的人，他们渴望拥有财富，他们不断地想着金钱的好处，同时潜意识里又不断地浮现金钱的坏处，就如一个开车的人，一边踩着油门，一边又踩着刹车，结果可想而知，车只能停在原地。这是大多数人不能致富的根本原因。

第7节：穷人最缺什么(6)

在日常生活中，不难发现这样的人：有的人智商很高，才高八斗，聪明绝顶；有的人情商很高，八面玲珑，左右逢源；但他们时常入不敷出，捉襟见肘，或者他们也有大笔的银两进账，但视金钱如粪土，挥霍自如，最终千金散尽，到头来依然上无片瓦，下无立锥之地。这是为什么呢？答案很简单，有智商，有情商，不等于有钱商。

钱商，简单地说，就是对金钱的智慧和驾驭能力。由于中国传统文化习惯及其影响，人们对于金钱怀有爱恨交加的矛盾心理。其实，金钱只是一种货币符号，是一种流通手段，是财富的化身。无论是古时候的铸币，还是如今流行的纸币、电子货币，无论是美元、英镑还是欧元，本身都无善恶之别，亦无正邪之分。钱商主要体现在挣钱、花钱与攒钱上。

挣钱是一门学问。比方，在银行降息之前那段高额利息的时间里，你购买一张10年定期的10万元存单，将是一笔十分可观的收入。这不仅需要你具备一定的钱商把握市场走势，还需要及时掌握相关信息。

花钱也能体现人的钱商。穷人偶得意外之财，心想“不花白不花，花了也白花”，于是就在很短的时间内挥霍殆尽，富贵如昙花一现，最后又变成了穷光蛋，甚至还因此欠下了一屁股债。相反，富人牢牢抓住天赐良机用钱生钱，他们花钱是为了赚更多的钱。

攒钱是理财中的关键环节。社会技术进步和市场经济的逐步成熟，人们的投资理念和理财渠道潜移默化地发生变

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

化，攒钱正在从储蓄型为主转向投资型为主，例如，购买债券、股票、基金以及具有增值潜力的收藏品，增加保险投入等等。

要想有钱，就必须树立正确的金钱观，培养你的钱商。你知道自己的钱商吗？你可以尝试回答下面的问题，来看看你的钱商和富人们的钱商有没有差别，或者差别有多大。

问题一：如果你在去银行的路上，正好碰到自己认识的熟人，你是否会觉得不好意思或者不自然？

富人的答案：对金钱要泰然自若，才能好好地去赚钱。如果钱令你觉得不自在，你就会出于有意识或者潜意识，让自己变得身无分文。财富在今日已是能力的象征。在国外，谁都不会找一个贫穷的人咨询成功之道。所以，不要羞于言钱，而要羞于自己没能力挣下太多的钱。

问题二：你在社交场合中遇到一个人，他毫不掩饰地和你谈论自己的赚钱能力和现在的家底，此时的你有什么感想？

富人的答案：自己想发财，对别人的财富也应该持欣赏赞同的态度。如果你打从心底认为有钱人都不是好东西，你就会为自己的贫困而安然，因为你想成为一个与他们不同的人。

问题三：如果你暂时没有足够的钱去做一件特别想做的事，你是否愿意开口向可能帮助你的人借钱呢？

富人的答案：自认为值得别人施以援手，是致富的决定性因素。你应该相信自己值得别人投资，你接受的能力与你赚钱的能力息息相关。

问题四：如果你突然发现自己丢了一千块钱，你会怎么想？你会为丢失这笔钱而沮丧一个月吗？

富人的答案：太在乎钱会使赚钱和储蓄都变得格外困难。

真正的百万富翁仅仅把钱看作一种交易的媒介。在现实生活中，钱本身没有多大的价值。所以，精明的人一有钱，他就想用它换点有价值的东西。可笑的是，把钱看得太重的人，花钱买的东西越是没有价值。穷人们说这些东西就跟存在银行里的钱一样安全，其实当他们花掉他们的血汗钱买东西时，他们是在糟蹋自己的钱。这也许就是他们为什么变穷的原因。

让你的钱跑起来

一位经济学家曾经做过一次街头实验：他拿着一百块钱，来到了热闹的大街上，随机拦截不同的行人，请求回答同一个问题：“你可以用一百块钱干什么用？”

他获得了五花八门的答案。

一位时尚女孩说：“可以买一条裙子。”

一位年轻的小伙子说：“可以请朋友搓一顿，喝两杯。”

第8节：穷人最缺什么(7)

一位中年人说：“可以用来改善一下全家的生活。”

答案无所谓对与错，不过我们可以相信，每一种答案都有它存在的道理。爱美的女孩买条裙子，把自己打扮得漂漂亮亮，但不会获得更多的财富。请朋友喝顿酒，结交知心知己的朋友，却没法成为亿万富人。一百块改善了全家人的生活，也仅仅是改善了一次，那一百块钱未有任何增值。

然而，经济学家最大的收获，只有一位刚刚起步的创业者，因为他的回答与众不同：“我会把它看作一笔资金，当成资本投进自己的商业运转之中，或者当成股金投入到别人的商业运转中去，让它产生利润。”

假设你也来做一次调查，问你周边的人们：“你赚钱之后下一个动作是什么？”多数人不会不假思索地回答：“花钱！”其实，大家都错了！会如此回答的人通常是还没有赚到钱的人，事实上，大多数白手起家的富人赚了钱之后的下一个动作还是继续赚钱。

金钱是一种可以进行投入和支出，再投入和再支出的资本。我们当中占相当大比例的一些人，正是因为错误地认识了金钱，错误地认为它是可以购买某种东西的钞票，而没有把它们当成资本进行投资，因而才错过了谋财成功的机会。

金钱只有在流动中才可能增值，只有把金钱投入进去，才能变成更多的钱。存款和攒钱是许多穷人的一种生活习惯，但不是一个富人的真正所为。一个优秀的谋财者，永远都不会去死死地积攒，而是要投入，投入，再投入，永远不知疲倦。

有一位年轻的企业家，他曾经对人说：“我的钱在路上，我要我的钱永远都在路上。”事实上他也是这样做的。他口袋里很少有鼓鼓的现金，他的家里从来没有一张存折。他的钱都被用来做各种各样的投资，比如开公司、炒股票、买卖期货等等。他的钱正在逐渐增长，虽然没有一沓一摞的钱摆在面前，但是那个数字毫无疑问地正在直线上升。

财富的积累，就像滚雪球一样，把少量的钱滚大，然后再把大钱分成若干小钱，再把小钱各个滚大，再把各个大钱分成若干小钱，再各个滚大，永不停止。反之，如果把钱财积攒起来，就好比把种子当饭吃，越吃越少，长时间不吃还会霉烂。可是，如果让金钱流动起来，种子种下了，让它生出更多的种子，可能的结果就是越变越多。

世界上很多大富翁，即使现在他们什么都不干，也可以儿生儿世享受生活。为什么他们还在分秒必争地赚钱，而不像所有的穷人想像的那样好好歇歇呢？在他们眼里，金钱和财富是两个截然不同的概念。一个人的财富多少，是一个人的能力高低的证明，是一个人的自我价值的直接体现。金钱是有数目的，每个人都有，只不过是多少的差异，财富却是永无止境的。让金钱滚动起来，继续创造利润，财富才会越来越多。

“乞丐”与“富人”的对话有穷的原因，富有富的理由。民间流传的《十穷十富语》，为我们描述了穷人和富人的“十大典型”。

第一穷，多因放荡不经营——逐渐穷；第二穷，不惜钱财手头松——容易穷；第三穷，朝朝睡到日头红——邋遢穷；第四穷，家有田园不务农——懒惰穷；第五穷，结识豪富为亲翁——攀空穷；第六穷，好打官事逞英雄——头气穷；第七穷，借债纳利装门风——自录穷；第八穷，妻奴馋懒子飘蓬——命当穷；第九穷，子孙相与无良朋——局骗穷；第十穷，嫖赌吸食恋酒盅——彻底穷。

一可富，不辞辛苦走道路——勤俭富；二可富，买卖公平多主顾——忠厚富；三可富，听得鸡叫离床铺——当心富；四可富，手脚不停理家务——终究富；五可富，常防火盗管门户——谨慎富；六可富，不作非礼犯法度——守分富；七可富，阖家大小相帮助——同心富；八可富，妻子贤慧无欺妒——帮家富；

第9节：穷人最缺什么(8)

九可富，教训子孙走正路——后代富；

十可富，存心积德天加护——为善富。

为穷为富古今一理，俗谓“穷在志识上，富在心气儿上”。富人之道在于心和气顺蒸蒸日上；而穷人不是先败在“失财”上，而是先败在“丧志”上。穷人有志，才是“生财之道”，只有如此才富得安稳、恒久、从容、自在。

钱能给乞丐带来财富吗？

在财富的天平上，一边是穷人的典型——乞丐，一边是财富的代表——富人。乞丐总是等待着富人的施舍，并且整日都在为了生计而奔忙；富人总是走到乞丐面前丢下自己的钞票，然后继续享受自己的财富。然而，如果你仔细观察就会发现，有的乞丐有了钱很快就变成了富人，有的乞丐有了钱还是“兢兢业业”地做乞丐。这是为什么呢？还是先来看看两个不同的小故事，你就会明白其中的原因。

乞丐与富人的对话之一：

街头，常常有个乞丐跪着向路人叩头。他的可怜换来人们的施舍，不过也不是天天都有收获。

冬季最冷的一天，寒风吹跑了大街上的行人。足足等了半天，乞丐一分钱也没能要上。他跪在地上，眼巴巴地看着前面，期待好心人出现。

正在这时，一个大概四五十岁、风度翩翩的先生走了过来。凭着职业敏感，乞丐猜测这一定是一个有钱人，于是他叩头的速度更快，叫声也更加凄楚：“给点钱吧，给点钱吧！好心的先生！”

富人被乞丐的乞求声所吸引，他停下了脚步。

“站起来吧，对跪着要钱的人，我向来是分文不给的。”

像是施了魔法一般，乞丐立刻站了起来，他伸出手去，但富人丝毫没有给钱的意思。

“知道我为什么不给你钱吗？”

“不知道！”乞丐摇了摇头。

“三个理由——第一，我不欠你的钱，所有我没有义务给你钱；第二，你年轻力壮，完全可以自食其力，不应该向我空手张嘴要钱；第三，就算你需要钱，也应该不卑不亢。现在的你，为了几块钱跪在地上叩头，太自轻自贱了。你自己不把自己当人看，怎么指望别人把你当人呢？”

“不给就不给，说那么多干什么呀？”富人不给钱，还把自己教训了一顿，乞丐有些不耐烦了。

“我不给你钱，也不会白白给任何人钱。但是……”富人还是没有走的意思。

“我可以把钱借给你，你可以用这笔钱做些小生意，等以后有钱了你记着还我。”富人把钱和名片一起递给乞丐。

“我相信，你一定能依靠自己挣上你应该挣到的钱。”

乞丐目不转睛地呆了半天，终于，两行热泪从他脸上流了下来。自从在街头行乞以来，除了辱骂与嘲笑，还一直没有有人对他说过话，更不要说这样对他说。

第一次与富人交谈，一个“借”字使他恢复了自尊，使他从别人的怜悯中走了出来。乞丐用富人借给他的一笔钱做起了生意。几年以后，他成了一名成功的商人。为了感激当年的富人并履行他们之间的“约定”，他按富人留下的名片去寻找，却被告知富人已经在半年前去世了。

富人借给乞丐的钱，使他“买”回了自尊、自强和自信，并成为一名成功的商人。你一旦放弃求助于他人的念头，变得自立自强时，你已经走上了成功的道路。你能不借外力，自立自强，你就能发挥出意想不到的力量，你离成功也就不远了。

乞丐与富人的对话之二：

一个乞丐在城市的繁华地带乞讨了一年之后，终于发现了一个理想的乞讨场所。这处场所远离市中心，在城外山下的一条马路边。沿马路的走向往上看，是依山而建的一座座小别墅。

每天都有西装革履的富人从这儿走过，乞丐翻来覆去说着乞讨的话，当然大多数富人都对他置之不理，偶尔会有人在他面前停一下，丢给他一张票子。乞丐不由心花怒放，要知道他在别的地方讨上三天也不抵这张票子。

不久，有一个矮矮胖胖的富人搬到这里。第一次遇到他时，乞丐觉得这个富人很面善，乞讨起来就格外用心用情。他声泪俱下地哀求：“您行行好吧，俺爹娘瘫痪在床，俺老婆受不了苦跟别人跑了，俺闺女又得了白血病，眼看就要咽气了……”富人停了下来，摆摆手止住他，从口袋里摸出一张百元大钞扔在他面前。乞丐赶紧作揖跪拜，连连说：“好人，恩人，我一辈子都会记住你的！”

第10节：穷人最缺什么(9)

两天后，这个富人再次从乞丐身边经过。乞丐远远看见，不断作揖磕头：“您行行好吧，俺闺女送去了医院，可俺交不起住院费……”富人这回连眼皮都没眨，随手扔给他一张一百，头也不回地走了。

不久，富人买了辆轿车。每逢富人坐车经过，乞丐都冲着那辆车行大礼。如果富人步行，他便张口乞讨。幸运的是，他差不多每次都会有收获，几乎没有落空的时候。他心里暗喜：老天真是有眼，让我碰到了天底下最好的人！

一天黄昏，富人又出现了。乞丐早早地酝酿好感情，还没等富人走过来，他就噙着泪哭诉：“托您的福，俺闺女已送进了医院，但住院费又花光了……”富人大概是刚赚了一笔，脸上挂着笑容。心情极好的富人这回没有马上走开，甩了一张百元钞后，蹲下来对乞丐说：

“每次见了我，你都编那假话，有那个必要吗？”

见老底被揭穿，乞丐很不自在地笑笑，血涌上了脸，像猪肝一样。富人又说：

“十年前，我也像你现在的样子。”

“可是现在你大发了……”乞丐啧啧道。

“如果我没错的话，我已给你两千块钱了。十年前，我就是靠这两千块钱倒腾水产品起家的。如今全市的市场都差不多被我垄断了。记住，以后不要再朝我要钱了。”说完，富人走了。

望着富人远去的背影，想着他所说的话，一个计划在乞丐的脑子里诞生了。

一个月后，乞丐又来到这里。他的样子更加狼狈，恨不得马上就见到那个富人。富人终于露面，心急的乞丐不顾礼节，大声说：“听了你的话，我也按你的办法去卖水产品。但没卖出去，什么都没了……”

富人平静地说：“是嘛，可我又没让你去卖水产呀！”

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

“可是，你靠这个发了，而我却更穷了。”乞丐哭得越来越伤心，富人却丝毫不为之所动，他只说了一句话：“这就是富人与乞丐的区别。”

自此以后，富人真的再也没给过乞丐一分钱。乞丐坐在这条路上，一连数天都没有收获，实在呆不下去了，只好重新回到繁华市区。他对自己的同伴说：“咱赚不了大钱，就安心在这儿一点点地讨吧……”

富人给了乞丐做生意的起步资金，并激发了他的创业热情。可惜的是，财富之道不是能够“克隆”的，乞丐又回到了原点。

两个乞丐有很多相似的地方，他们都遇到一位跟自己说话、看得起自己的富人，并且都得到了富人的资助去经商，可是，为什么会有截然不同的命运？

首先，第一个乞丐因为遇到那位富人找到了自己失去的东西，重新树立起了致富的自信；第二个乞丐直到经商失败都没有明白自己缺少的是什麼，依然认为自己没有赚钱的“命”。

其次，第一个乞丐经商靠得就是自己的头脑，第二个乞丐借助的是那位富人过去的智慧，照葫芦画瓢简单地模仿，甚至都没有经过自己大脑的思考。

最后，第一个乞丐得到的是“借款”，他有偿还的压力和动力，直至走向成功；第二个乞丐是不须偿还的“赠予”，当然没有什么压力，纵然失败了还是做自己的乞丐。

总而言之，要使我们的力量和才能获得发展，不能依靠他人，而主要靠自己。有很多东西是别人无法给你的，需要你自己去寻找。一个能够抛弃依赖，放弃外援，自己努力的人，才能得到真正的财富。自立是力量的开发者，是开启成功之门的钥匙。你可以借助外力树立起富人特有的自信，但是你的自信千万不要被外力所左右。

同一起跑线上的穷人和富人

我们往往只看到现在穷人和富人的天差地别，却忽略了他们的历史和过去。今天的富人，可能就是昨天的穷光蛋；今天的穷人，可能就是昨天的富人。穷人和富人，他们曾经站在同一条起跑线上，然而结果为什么迥然不同呢？先来看看这样的故事。

三个小伙子结伴外出，寻求发财机会。在一个偏僻的山镇，他们发现了一种又红又大、味道香甜的苹果。这种优质苹果在当地的售价非常便宜。

第11节：穷人最缺什么(10)

第一个小伙子望着这些苹果，双目发亮。他立刻倾其所有，购买了十吨最好的苹果，运回家乡，以比原价高两倍的价格出售。就这样他往返数次，成了家乡第一名万元户。

第二个小伙子望着这些苹果，沉思片刻。他用了一半的钱，购买了一百棵最好的苹果苗，运回家乡，承包了一片山坡，把果苗栽上。整整三年的时间，他精心看护果树，浇水灌溉。

第三个小伙子望着这些苹果，一连几天围着果园东走走、西看看。最后，他找到果园的主人，用手指着果树下面，说：“我想购买这些泥土。”

园主一愣，接着摇摇头说：“不，泥土不能卖，卖了怎么长果？”

他弯腰在地上捧起满满一把泥土，恳求说：“我只要这一把，请你卖给我吧！要多少钱都行！”

主人看看他，笑了：“好吧，你给一块钱拿走吧。”

他带着这把泥土返回家乡，请专家化验，分析出泥土的各种成分、湿度等。然后，他承包了一片荒山坡，用了整整三年的时间，开垦、培育出与那把泥土一样的土壤。最后，他在上面栽种上苹果树苗。

十年过去了，三个人的命运迥然不同。

第一位购买苹果的小伙子依然去购买苹果，运回来销售，但是每年赚的钱越来越少了，有时甚至不赚或者赔钱。

第二位购买树苗的小伙子早已拥有自己的果园，但是因为土壤的不同，长出来的苹果有些逊色，但是仍然可以赚到相当的利润。

第三位购买泥土的小伙子，也是最后拥有并收获苹果的人，他种植的苹果色香味甜，引来无数购买者，总能卖到最好的价格。

这个故事是现实的，三个人一个比一个聪明，他们留给我们很多启示。一样的机会，不同的选择，产生不同的结果。最先赚到钱的人不一定赚得最多，谁考虑得长远，放长线钓大鱼，谁收获得最多。

曾几何时，在IT业界广泛流传着一个“新乞丐奇遇记”：

有三个乞丐在纽约地铁站乞讨。第一个乞丐在地上写了个“beg”，一整天只要到几元钱。第二个乞丐在地上写了个“beg.com”，结果一天下来要到了好几十万，还有人欲出重金购买他的网站。第三个乞丐面前的地上写着“e-beg”，结果IBM、HP等二十多家大公司抢着跟他结成战略联盟，并为他提供免费顾问团。

笑话虽然有些夸张离奇，但我们已经真实地置身于一个网络经济的时代。今天的智慧可以撬动短暂的明天，但绝难撬动长远的未来。要想拥有越来越广阔的赚钱空间，必须目光放远，选择尽可能远的“支点”。同为“乞丐”，你愿意做一个什么样的“乞丐”？

我们的生存方式、价值实现都因时代的变迁而深刻地变化着，已是不争的事实。十年前，当一个人谈到自己的人生理想和人生目标时，还指的是一生的努力和奋斗方向。一个作家凭几部作品，一个运动员因一枚金牌而终其一生，在人们眼里，依然是一种成功的人生。因为这样的成功已足以使人付出许多难以想像的生命成本。

如今，一个走出校门没多久的年轻人，就已成为业界精英或某家上市公司的主席。时代的速度使我们明白，过去需要穷尽我们一生才能实现的人生目标，现在我们也许只需要五年、十年就可以完成。“一生只能做好一件事”曾经让我们多少的生命冲动被牢牢束缚至消失，而现在，我们相信，我们的一生完全可以精彩地做好两件事，甚至三四件事。生理的年龄已不再能标识我们生命的年轻和长度，据说21世纪人类的寿命将达到150岁，我们毫不怀疑这样的生命奇迹。

一枚硬币的启示

一枚一元硬币，看来微不足道，然而这对于富人来说，却值得人思考。

石油大王洛克菲勒，是美国19世纪的三大富翁之一。他一生至少赚进十几亿美金，捐出的就有七亿五千万。他虽然拥有亿万家产，但他平时花钱却十分节俭。

有一天，他陪朋友到一家餐厅去吃饭。在那家餐厅附近，有一个年轻的乞丐拉着小提琴，朝行人乞讨。洛克菲勒一下子被那些美妙的声音吸引住了，他走过去聆听了一会儿，满意地点了点头说：“年轻人，你很有音乐天赋，不应该靠乞

讨度日。”

第12节：穷人最缺什么(11)

乞丐感觉面前这个老人很面熟，好像经常在一些报纸上看到。

乞丐惊讶地问：“你是？”

洛克菲勒笑着说：“洛克菲勒，一个靠搬运油桶谋生的老头。”

顿时，乞丐有种受宠若惊的感觉。

洛克菲勒从衣兜里掏出一张纸币递给那个乞丐，不小心将一个一美元的硬币带了出来。那个硬币在地上划了一个圈后，滚落在乞丐身后的排水沟里。洛克菲勒走过去，俯身将那个硬币捡起来，然后仔细擦去上面的泥污。

那个乞丐诧异地问：“洛克菲勒先生，如果我像你那么有钱的话，根本不会去在乎那一元钱的。”

洛克菲勒若有所思地说：“也许，这就是你至今仍在乞讨的原因吧。”

就在洛克菲勒转身离开时，那个年轻的乞丐疾步追了过去，说道：“我想用你给我的这张整票，换那一枚硬币。”

乞丐如愿以偿了，洛克菲勒临走还拍了拍他的肩膀。

几年后，洛克菲勒有一次应邀去欣赏一场音乐演奏会。在演奏会结束时，一位年轻的小提琴家急匆匆赶到洛克菲勒面前，异常感激地说：“洛克菲勒先生，你还记得那一枚硬币吗？”说着，他从贴胸的口袋里，摸出一枚闪亮的硬币。洛克菲勒会意地笑起来说：“迄今为止，这是我知道的一枚最有价值的硬币！”

这样的例子很多。

同样一枚一元硬币掉在地上，华人首富李嘉诚会不顾众目睽睽，一路小跑过去，把那枚硬币捡起来，装进口袋里。这个亿万富翁竟然连一个小硬币也不放过。富人李泰柏则会给他捡起的值班者100元酬谢，他对此的解释是：“若我不拾这一元硬币，让它滚到坑渠，它便会在世界上消失。而100元给了值班，值班便可将之用去。我觉得钱可以用，但不可以浪费。”

大富并不缺钱，但是和穷人一样，不浪费一枚硬币，节俭的意识从未改变。的确，富人并不缺一枚小硬币，只不过他养成了节俭的习惯而已。其实，这种习惯与财富无关，穷人的节俭大多是生活逼迫形成的，可是很多人成天想着等有钱了就怎么样怎么样，等财富来了，习惯也丢了。

富人不仅对一枚硬币“情有独钟”，即使一瓶矿泉水也不例外。

香港知名实业家、慈善家田家炳，一次来大陆捐资助学。在机场，他受到捐助学校师生们的热烈欢迎。那天天挺热，候机时，大家都买矿泉水喝。飞机到了，大家奔向前去，许多人把还没喝完的矿泉水和瓶子顺手扔到了垃圾筒里。

富翁走下飞机，和大家谈笑风生。他手中的矿泉水瓶子随着手晃动，瓶子里边只剩下一口水了。他拿着那个剩下一口水的瓶子上了汽车。车上的人递给他一瓶没打开的矿泉水。他摆摆手，把瓶中那一口水喝完后，才接过那瓶新水。这次到大陆，他留下了500万元的捐款。

一滴水可以折射太阳的光辉，一瓶矿泉水也可以看出富人和穷人的巨大差别。不仅如此，有的人还从一瓶水得到了赚钱的智慧，并从此踏上财富之道。

日本的水泥大王名叫浅野一郎。23岁时，他从外地逃难般来到东京。东京是个十分繁华的商业城市，什么都要钱。他看到有钱人用钱买水喝，很是奇怪：“水还得用钱买吗？”像他这样随便弄点水就能解渴的人不免纳闷。看到这种情景，很多刚从外地来的人都会想：“东京这个地方，居然连喝点水都要花钱，生活费用太高了，怎么能够久呆呢？”于是他们离开了东京。可浅野一郎却在想：“东京这个地方，居然连水都能赚钱。”他立马兴奋起来，从此开始他的创业生涯。

同是一瓶水，不同的人，看到的是两个绝然不同的前景，于是，有的人富起来了，有的人穷下去了，有的人还是原地踏步。其实，财富可能就在我们身边，就在我们自己身上。但如果你不懂得在平凡的生活中去发现它，挖掘它，那么你可能一辈子都是个穷人。

穷人VS富人：有没有“野心”。

两颗相同的种子一起被抛到了地里。

一颗这样想：我得把根扎进泥土，努力地往上长，要走过春夏秋冬，要看到更多美丽的风景……

第13节：穷人最缺什么(12)

于是，它努力地向上生长。在又一个金黄色的秋天，它变成了很多颗成熟的种子。

另一颗却这样想：我若是向上长，可能碰到坚硬的岩石；我若是向下扎根，可能会伤着自己脆弱的神经；我若长出幼芽，可能会被蜗牛吃掉；若开花结果，可能被小孩连根拔起；还是躺在这里舒服、安全。

于是，它瑟缩在土里。一天，一只觅食的公鸡过来，三啄两啄，便将它啄到肚子里。

在慨叹两颗种子迥然不同的命运时，我们惊讶地发现这样简单的道理：越是想安于现状，越不能安于现状，因为各种偶然的因素使你的周围充满风险。相反，坚定地树起奋发向上的信念，敢于冒险，敢于承受岁月的风风雨雨，就一定会拥抱令人羡慕的成功。

据社会学专家教授预测，未来的社会将变成一个复杂的、充满不确定性的高风险社会，如果人类自由行动的能力总在不断增强的话，那么不确定性也会不断增大。各种变化已经在我们身边悄然出现，勇敢地投身于其中的人也越来越多了。竞争意识的萌发，使敢于冒险的人们有了危机感，主动应对各种风险。缺乏竞争意识、忧患意识，安于现状、不思进取的人们，如果还没有被惊醒，就会被时代所抛弃，被前一种人远远甩在后面。

追求财富应该算是每个尘世中的人生目标之一。无可否认，我们学习、工作、奔波、忙碌，都是在追求着、创造着财富。生活无法与金钱彻底划断关系。于是，生活中大多数人都在全神贯注地永无止境地追求着财富。可是，追求财富的过程中，不是充满了甜美和微笑，而是无尽的苦涩和泪水，很多人因为承受不了而中途放弃，因为乏味而拒绝财富。只有一心一意的野心家，才能体验到赚钱的乐趣，把谋财当作事业来经营。

下面是一组研究数据，我们可以看到人们一生追求财富的结果是如何分布的。财富专家们曾对100位30岁的年轻人在50年后的境况作过预测性分析，届时他们将会面对以下的情景：

1人——事业有成，产业累积，充裕富有；

4人——财政上独立，自供自给，自由自在，不必依靠他人；

5人——还需为生计张罗，不能退休；

27人——已经去世；

63人——家道中落，一贫如洗。

上述情景绝不是耸人听闻，而是在我们周围早已存在的事实。

我们也许不能改变整体的事实结果分布，但至少有能力、有可能改变自己的现状。

一位哲人曾说过：“你的内心拥有无穷的力量，能够引导你追求任何人生的目标。”其实，即使是再平凡的人，他的内心深处也埋藏着巨大的潜能。真正的谋财者，无一不是善于挖掘自身潜能的成功者。

如果把两颗种子比作人类世界中的穷人和富人，你现在就已经知道他们的不同命运。起点相同，终点却存在差异，我们不得不找找他们的本质差异。

穷人和富人：看得见的区别

前面讲过，穷人容易安于现状，渴望稳定少变，虽然事实总是让人失望。另一方面，这不是绝对的真理。如果所有的穷人都是这样，现在我们张口闭嘴提到的富人也就不存在了，甚至“穷人”这个词也不会存在了。

一天，一个年迈的富翁为挑选自己合适的继承人，特地把**3**个儿子叫到身旁。他对**3**个儿子吩咐道：“我给你们每人**5**颗稻粒，你们要好好保存。一旦我向你们要时，你们要还给我。”**3**个儿子异口同声地答应了，然后每人拿了**5**颗稻粒走了。

三年后的一天，富翁自知将不久于人世，于是把**3**个儿子叫到跟前，问问他们各自如何保存那**3**颗稻粒。

首先问到大儿子。他赶紧到自家仓库拿了**5**颗稻粒放在父亲面前。老人一看便知不是自己所给的**5**颗稻粒，问明情况后，十分生气地把大儿子责骂一通。原来，大儿子早就不屑一顾地把那**5**颗稻粒丢掉了。

接着问二儿子。二儿子不慌不忙回家取来盒子，把那**5**颗稻粒交给了父亲。父亲见后表示满意。原来，二儿子料想父亲肯定是有所用意，所以回去后用布层层把稻粒包好，放到一个盒子里藏了起来。

第14节：穷人最缺什么(13)

最后轮到小儿子。小儿子说：“父亲，我无法送来你给我的那**5**颗稻粒。我回去后找了块田，等到下大雨时把稻粒种到田里，然后再移植到其他地方，同时把四周围起来，精心管理。当年稻子长势很好，翠绿喜人。当稻子成熟时，我便及时收回，藏到罐子里。第二、第三年也如此。所以您现在要我把它全部弄来，恐怕得要辆马车去拉。”富翁听后十分高兴，决定选小儿子为继承人。

显而易见，大儿子和二儿子不如小儿子“富有”。在三个人的眼里，**5**颗稻粒具有不同的含义。在大儿子看来，稻粒就是稻粒，即使稻粒可以变成更多的稻粒，也不值得去想，更不用说去种去收，典型的只要“大金子”不要“小金子”，只要金子不要“金手指”。二儿子是完美的“守财奴”，钱不会多也不会少，和一无所有的老大相比，当然是富有的，如果稻粒储藏好的话。小儿子与两位哥哥截然不同，他懂得钱生钱、钱滚钱的道理，把**5**颗稻粒作为资本，不断投入收获，如此循环成为富人。

有钱没钱还不是划分穷人和富人的标准，准确地说，应该是财富相对多少的问题。打个比方，坐着的人和走着的人不一样，走着的人和跑着的人更不一样。以此类推，不是有多少钱就是富人，达不到就是穷人，两者的主要区别在于赚钱的方式和赚钱的速度。下面的故事就足以说明这一点。

很久很久以前，在意大利中部一小山村，住着两兄弟。兄弟俩有一个共同的理想，那就是有朝一日，让自己成为村里最富有的人。这一天，机会来了。村里决定雇兄弟俩每天把河里的水运到村里来，并按桶计算报酬。

兄弟俩各抓起两只水桶奔向河边，开始了他们的辛勤工作。第一天结束后，他们领到了应得的报酬。大哥高兴地大喊：“我们的梦想终于实现了！”但是，小弟却不以为然，此时，他感到腰酸背痛，手脚也起了泡，他害怕每天早上起来都要做同样的工作，并发誓一定要建造出一条管道来，将河里的水运到村子里。可是，当他把这个计划告诉大哥时，却没有得到他的支持。于是，接下来所发生的事情就大相径庭了。

大哥每天依然提水，而小弟除了每天提水之外，又多了一项繁重的工作——建造自己的管道。

终于有一天，管道完工了。从今往后，小弟再也不用每天提水了。无论他是否工作，水都一直源源不断地流入村里。他吃饭时，水在流入；他睡觉时，水在流入；当他周末去玩时，水还在流入。流入村子里的水越来越多，流入小弟口袋里的钱也堆积成山。

兄弟俩的故事提醒我们，赚钱的智慧有两种：一种是尽自己最大的力量，一种是用自己的智慧。说到这里，我们会突然意识到：富人好像都是在用大脑聚集财富，穷人都是用自己的体力挣钱。每个人的赚钱方式都不同，有的人喜欢充满挑战性的创新方式，有的人则喜欢稳定的一成不变的旧方式。于是，方法的不同导致速度的差异，最终影响结果的悬殊——贫富差距。

穷人最缺少的是成为富人的野心

穷人和富人的差异很多，多得似乎说不完。可是，造成这么多差异的根本原因在哪里？还得从富人身上寻找。幸运的是，已经有人告诉我们的了。

法国传媒大亨巴拉昂，以推销装饰肖像画起家，在不到**10**年的时间里，迅速跃身于法国**50**大富翁之列。不幸的是，**1998**年他因患上前列腺癌在法国博比尼医院去世。随后，法国《科西嘉人报》刊登了他的一份遗嘱：

“我曾经是一位穷人，去世时却是一个富人。在跨入天堂的门槛之前，我不想把我成为富人的秘诀带走。现在，秘诀就锁在法兰西中央银行我的一个私人保险箱内，保险箱的**3**把钥匙在我的律师和两位代理人手中。谁若能回答“穷人最缺什么？”而猜中我成为富人的秘诀，他将能得到我的奖金——留在保险箱内的**100**万法郎，也是我在天堂给予他的掌声。”

遗嘱刊出之后，该报收到大量的信件，很多人寄来了自己的答案。当然，答案五花八门，应有尽有。有的人认为，穷人最缺少的就是金钱；有的人认为，穷人之所以穷，最缺少的是机会；有的人认为，穷人最缺少的是技能；还有的人说，穷人最缺少的是帮助和关爱……

第15节：穷人最缺什么(14)

在巴拉昂逝世周年纪念日，他的律师和代理人在公证部门的监督下，打开了银行内的私人保险箱，公开了他致富的秘诀：穷人最缺少的是成为富人的野心。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

在所有来信中，只有一位年仅9岁的小姑娘猜对了。在接受100万法郎的颁奖之日，她说：“每次，我姐姐把她11岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

此事引起了不小的震动，这种震动甚至超出法国，波及英美。一些好莱坞的新贵、几位年轻的富翁在就此话题谈论时，均毫不掩饰承认：野心是永恒的“治穷”特效药，是所有奇迹的萌发点。穷人之所以穷，大多是因为他们有一种无可救药的弱点，也就是缺乏致富的野心。

看过巴拉昂的致富秘诀，我们应该好好地对自己的财富理念和工作生活方式进行反思。

野心，辞海的释义是放纵不可制的样子，引申为对名利、权位的强烈愿望。穷人之所以穷，是因为缺乏对名利、权位的强烈愿望，没有野心的支撑，少了奋斗的动力。这便是穷困的根源。

走进工作生活，我们常常会发现这样一些没有野心的人：他们习惯于安逸、舒适，总有很多的担心、忧虑，日子一久，他们便渐渐丧失了进取的勇气和力量。即使行动了，稍遇挫折，或垂头丧气，或怨天尤人，或一蹶不振，给自己的生活上抹上许多阴影。

同时，我们也会看到另外一些人无论在任何何地，他们总有热望、总有激情，总在积极、认真、努力地经营着每一天，纵使历尽磨难，也野心不改，最终为自己赢得了不薄的财富。安于现状、不思进取的人称这些有志之人为“野心家”。要做一个有野心之人，就要把自己磨成一把锋利的好剑，而不是把自己打磨成一个小小的锥子。真正的有野心的人只肯磨剑，哪怕是十年磨一剑也在所不惜，因为他们明白：一只锥子只会使人固守一隅，成不了器，而一把宝剑却会把人带向远方，成就一番事业。

让野心保驾护航

一艘货轮卸货后，在浩渺的大海上，突然遭遇巨大风暴，老船长果断下令：“打开所有货舱，立刻往里面灌水。”

水手们担忧：“往船里灌水是险上加险，这不是自找死路吗？”

船长镇定地说：“大家见过根深干粗的树被暴风刮倒过吗？被刮倒的是没有根基的小树。”

水手们半信半疑地照着做了。虽然暴风巨浪依旧那么猛烈，但随着货舱里的水位越来越高，货舱渐渐地平稳了。

船长告诉那些松了一口气的水手：“一只空木桶，是很容易被风打翻的，如果装满了水负重了，风是吹不倒的。船在负重的时候，是最安全的。空船时才是最危险的时候。”

船只有负重才不会被打翻。人何尝不是呢？那些胸怀大志的人，时刻负载着勃勃的野心，迈着人生的坚稳脚步，从岁月和历史的风雨中走了出来。而那些得过且过、空耗时光的人，像一个没有盛水的空桶，往往一场风雨便把它彻底地打翻了。穷人给自己放颗雄心，等于给自己的“致富之船”加满“水”，不论发生什么样的艰难困苦，都不会让自己被打翻。

有野心者无畏，世界上没有缺乏野心的富人。有钱人即使买双白帮黑面布鞋也敢穿，满街溜达还很舒坦，有底气撑着呢！穷人则特怕露怯，反而硬撑着买双不便宜的名牌皮鞋，纵然如此还是疲软，尤其怕人问价。

美国的《企业家》月刊，每期都在目录页上全文登载“美国企业家协会信条”：

我是不会选择去做一个普通人的，如果能够做到的话，我有权成为一位不寻常的人，我寻找机会，但我不寻找安稳，我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的市民，那将被人瞧不起而使我痛苦不堪。

我要做有意义的冒险，我要梦想，我要创造，我要失败，我也要成功！我拒绝用刺激来换取施舍，我宁愿向生活挑战，而不愿过着有保证的生活，宁愿要达到目的的激动而不要乌托邦或毫无生气的平静。

第16节：穷人最缺什么(15)

我不会拿我的自由去与慈善做交易，也不会拿我的尊严去与发给乞丐的食物做交易，我决不会在任何一位大师面前发抖，也不会为任何恐吓所屈。

我的天性是挺胸直前骄傲而无所畏惧，我勇敢地面对这个世界，自豪地说：在上帝的帮助下，我已经做到了。

野心，就是机会；没有野心，就等于没有机会。

野心，就是冒险；没有野心，就等于没有发现。

野心，就是梦想；没有梦想，就等于没有希望。

野心，就是勇敢；没有野心，就等于没有挑战。

德国哲学家黑格尔说过一句名言：只有那些永远躺在坑里从不仰望高空的人，才不会掉进坑里！

抬头看的人，不会害怕摔跤，因为有野心会受到成功的青睐；低头走路或者干脆躺在坑里的人，不会遇到挫折，不过一辈子与贫穷结伴。通往财富的条条大道未必平坦，我们需要做的是保持旺盛的斗志和坚定不移的信念。

崇高的理想和野心是一股强大的推动力，促使我们奋发前进。他开发了我们的能力，并唤醒了我们的潜能，我们会感到有一种全新的力量在血液里回转激荡，有一种蓬勃的激情在周身汹涌澎湃。只有高远的理想和野心，才能使我们的自我意识全面复苏，才能使我们战胜所有的懦弱和自卑，并焕发出无尽的力量和勇气。

我们现在的一切，只是过去各时代的梦想的总和，是过去各时代的梦想实现的结果。没有梦想者，没有寻梦人，美国也许至今还是一片未开垦的土地。世界上最有价值、最有用处的人，就是那些能够远远看见将来，预先瞻望到未来人类必能从今日的种种束缚、桎梏、迷信中释放出来，能够预见到事情的当然，当然也有能力去实现它的人。梦想者永远是那些能够成就“似乎绝对不能成就”的事业的人。

如果一个人缺乏远大的志向和野心，他是不可能有什么大作为的，因为只有远大的志向和抱负才能鞭策激励着我们前进，才能令我们拥有坚忍不拔的意志和誓不退避的决心，才能使我们焕发蓬勃的力量，通过翻越无穷无尽的障碍，最后奔向既定的目标。

只有理想的太阳高高照耀，只有心中存有不可抗拒的召唤，只有满怀热忱和希望，我们才有可能到达成功的彼岸，否则的话，我们或者沦为平庸，或者是走向失败。

如果你生下来时贫穷，那不是你的过错，是因为你的父辈年轻时没有创富的野心和行动，但是如果你临终时仍然一无所有，就一定你的过错。

穷人之所以穷大多是因为他们有一种无药可救的缺点，也就是缺少致富的野心。野心是永恒的“治穷”特效药，是所有奇迹的萌发点。有野心，穷人变富人；无野心，富人变穷人.....

第17节：穷人的“野心”在哪里(1)

第二章 穷人的“野心”在哪里？

敢想敢做：不要安于现状

要拥有巨大的财富，就必须具有独特的眼光、敏锐的观察力和预见力，想别人之所不敢想，为别人之所不敢为，大胆创新，去寻找一片新的天空，开拓一片新的领域。出色的经营需要有别具一格的创意，需要独辟蹊径，需要在别人所不容易注意到的地方开创出一条崭新的道路。

如果你想富，你就要“思考”，独立思考而不是盲从别人。富人最大的一项资产就是他们的思考方式与别人不同。如果你做别人做过的事，你最终只会拥有别人拥有的东西。对于大部分穷人来说，他们拥有的是多年的辛苦工作、高额的税收和终生的债务。

比尔·盖茨说：“如果一生只求平稳，从不放开自己去追逐更高的目标，从不展翅高飞，那么人生便失去了意义。”要想成为富豪，那么就永远不要安于现状，因为不满现状、奋发向上是赚钱发财的前提。

那些安于现状的人不但不能保持现状，就连原有财产也不保。有许多人，开始时挣扎奋斗，但是在他们牺牲无数血汗，使前途稍露曙光后，刚有了那么一点点钱便自鸣得意，开始怠惰、松懈，于是失败立刻追踪而至。跌倒后，再也爬不起来。

激活你的脑细胞

人的脑细胞据说有**140**亿，并不是随便地排列着，而是有一定的顺序，可是在人的生涯中，只使用了其中的**10%**～**15%**。我们如果能够利用未开发的脑细胞，会得到超乎我们想像的能力。

也许每个人的智慧各不相同，但每个人的脑子里都蕴藏着潜能。智慧不是自发产生的，潜能不会自动地浮出水面。善于在启发中思考，在思考中成就野心，让你的智慧变得日益厚重而丰满，让潜能得到最大限度的开发，没准你的人生也将铺满黄金。靠卖水发家的亚默尔就是一个成功的例子。

美国巨富亚默尔，少年时只是一个种田的小农夫。青年时正逢“淘金热”，他来到加州的大山谷，投入到找金者的行列。山谷里的气候干燥，水源奇缺，胸怀黄金梦的人们感到最痛苦的是没有水喝，有人甚至宣称：“谁有水？我愿意出一个金币买一口水！”言者无意听者有心，亚默尔经过思考放弃了找金子，他要用手中的铁锹挖一条水渠，把河水引进来，经过细沙过滤，变成清凉可口的饮用水。最后，他把水装进桶里、壶里，卖给淘金的人们喝。那些口干舌燥的人们蜂拥而至，一块块金币投向亚默尔的腰包。一开始，有好多嘲笑他：“如果干卖水这种蝇头小利的生意，你又何必千辛万苦到加州来挖金子？”但亚默尔不为所动，依然卖他的水。后来，当许多人的美梦破灭而忍饥挨饿、流落他乡时，亚默尔已经成为富翁了。

你的脑细胞就是你的财富，你用得越多，你的财富就越多。那么，如何才能最大限度地激活自己的脑细胞呢？我们再来看一个在日本流传很广的故事：

古时候，日本渔民出海捕鳗鱼，因为船小，回到岸边时鳗鱼几乎死光了。有一个渔民，他盛鱼的船舱和各种捕鱼装备和别人都完全一样，可他的鱼每次回来都是活蹦乱跳的，因此卖的价钱高过别人一倍。这样没过几年，这个渔民就成了远近闻名的大富翁。直到临终前躺在床上，他才把鱼不死的秘密告诉他的儿子——在盛鳗鱼的船舱里，放进一条鲶鱼。鳗鱼和鲶鱼生性好咬好斗，为了对付鲶鱼的攻击，鳗鱼也被迫竭力反击。为了生存，鳗鱼的本能被充分调动起来，所以就活了下来。

老渔民还告诉儿子，鳗鱼死的原因是它们知道被捉住了，等待它们的只有死路一条，生的希望破灭了，所以在船舱里过不了多久就死掉了。

人只有处于挑战的状态中，身体的潜能才能爆发出来。只有勇于挑战，才能充满希望迈向成功。

如果我们正想像自己以何种方式行事，几乎也就是实际上在这么干了，想像给我们提供的实践可以帮助这种行为臻于完美。你的梦想在成功实现之前，它在你的大脑中肯定预先实现过了。

美国《研究季刊》曾报道过一项实验，证明想像练习对改进投篮技巧的效果。第一组学生在**20**天内每天练习实际投篮，把第一天和最后一天的成绩记录下来。第二组学生也记录下第一天和最后一天的成绩，但在此期间不做任何练习。第三组学生记录下第一天的成绩，然后每天花**20**分钟做想像中的投篮。如果投篮不中时，他们便在想像中做出相应的纠正。实验结果如下：第一组每天实际练习**20**分钟，进球增加了**24%**；第二组因为没有练习也就是无进步；第三组每天想像练习投篮，进球增加**26%**。

实验证明，想像力的训练与培养，对于你的成功具有很大的影响。想像自己能够成功的人们，比起那些总认为自己这也不行那也不行的人来说，创造财富的能力要强得多。当你实际面对挑战的时候，你的思维想像就会事先提供你精神上的准备，提供你自信心和意志力。

世界旅馆业巨头康拉德·希尔顿在拥有一家旅馆之前，很早就设想自己在经营旅馆。当他还是一个小孩子的时候，就常常“扮演”旅馆经理的角色。成功后的希尔顿便将他的连锁店发展到世界各地，成为享誉全球的旅馆大王。

每天有**1440**分钟。用**1%**的时间研究、思考和规划，这**14**分钟将有意想不到的效果。养成随时随地接纳建设性观念的习惯，不要浪费洗碗、搭公车或洗澡的零碎时间。记着准备好纸和笔，随时把灵感记录下来。

第18节：穷人的“野心”在哪里(2)

敢想——搬掉心上的石头

一台现场直播的综艺晚会上，正在进行一个叫“童言无忌”的节目。一群五六岁的孩子依次回答主持人的提问，孩子们的回答充满童趣。最后一个问题是：“长大了你想干什么？”一个六岁的男孩迫不及待地大声说：“我想当总统。”主持人追问他：“你想当哪个国家的总统呢？”“美国总统！”听到这里，在场的观众都为之大笑。然而，令所有在场的大人们更难忘的，是他的最后一句话：“让美国不再打仗！”

童言稚语不得不引起我们的感慨，连小孩都有敢想的野心，我们这些成年人究竟是怎么了？野心是每个人自己的财富，是你在这个世界上唯一值得自豪的东西。你将会注意到，一切是从你的野心开始。

致富有捷径吗？回答是肯定的。致富的捷径就是以敢想敢做致富，相信你能，你就做得到。亿万富翁亨利·福特曾说，“思考是世上最艰苦的工作，所以很少人愿意从事它。”

富人最大的资产就是敢想敢做。你的头脑就是你最有用的财富。成功者从不墨守成规、坚守现状，而是积极思考，千方百计创新突破。

诺贝尔文学奖得主加西亚·马尔克斯回答他如何走上写作的道路时，曾这样说：

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

“有一天晚上，我回到我住的公寓，开始读弗朗茨·卡夫卡的小说《变形记》。读了第一行，我差点从床上掉下来。我非常惊讶，书上写道：‘一天早晨，格里高尔·萨姆沙做了一个令人惊扰不安的噩梦后醒来，他发现自己在被窝里变成了一只可怕的大甲虫……’读了这一行，我就想：‘难道可以这样写吗？’如果我早点知道可以这样写的话，我早就干写作这一行了。因此，在读了卡夫卡的作品后，我立即开始写小说了。”

商海中，类似于马尔克斯这样受到启发激活智慧焕发雄心的能人很多很多。他们善于发现黑夜中的闪光，鼓起奋进的风帆，航行在财富的海洋中。与这类人相反的还有很多人，他们因循守旧，安于现状，既不敢想，更不敢做，看不到自己的潜能，让智慧白白地睡一辈子。

然而，有些谋财的人也在绞尽脑汁地“想”，一开始就把自己的智慧种子埋在了“偏道”上。

一个乡下人在城里一条商业街开了家店铺。刚来时，他发现这条街坑坑洼洼，到处是残砖乱石，他觉得很奇怪。邻街的商家告诉他，这些石头有用，街上的生意不好做，石头可以使经过的路人或车辆慢下来，人们走进店铺的机率就会增加，这样才能有商机。

乡下人对这种赚钱逻辑颇不以为然，他不听周围人的劝阻，坚决搬走路上的石头，并找人将路面修平。从此以后，这条街人车畅流，呈现出一派繁华景象，商机非但没有减少，反而锐增。原来的商家们疑惑不解地问他：

“路畅无阻，人们驻足停留的机会应该少了，何以商机反倒增多了呢？”

“路不好走，人们会心生抱怨，以后不愿走此路，多选择绕道而行。经过的行人少了，商机怎么能多？搬走石头修平路面，绕道的人自然便回来了。”乡下人解释道。

许多时候，我们习惯怨天尤人，把自己的心思花在邪门歪道上。其实，这是在自己的心里摆放了石头，也挡住了自己的财路，其结果往往事与愿违。搬走压在野心上的石头，为别人铺平道路，自己走着也轻松自在。

敢做——为别人所不敢为

梦想，是财富之手播撒在我们心田里的一粒金色种子，是以自信为基石架起的希望之塔，是权衡我们人生价值的第一标尺，是激发一个人的野心跨入卓越的动力。

每一个都有财富的梦想，可不是每个人都会变成富人。在我们身边，许多成功的富人，并不一定是比你“会做”，更重要的是他比你“敢做”。在很多情况下，强者之所以成为强者，就是因为他们敢于“火中取栗”，敢为别人所不敢为。历史上的亚历山大大帝就为我们做出了榜样。

公元前333年的冬天，马其顿将军亚历山大率领军队进入亚洲一个城市扎营。在这里，传说着一个非常著名的神谕：谁能解开城中那个复杂的“哥顿神结”，谁就能成为亚细亚王。亚历山大听说后，雄心大起，决定驱马前去尝试。一连几个星期，他思来想去都没有解开，但又不甘心就此罢休。有一天，亚历山大突然顿悟，拔出长剑，一下将那个神秘莫测的“哥顿神结”劈成两半。于是，这个流传千年的“哥顿神结”就此被解开了。后来，亚历山大如愿以偿成为亚细亚王。

第19节：穷人的“野心”在哪里(3)

如果亚历山大拘泥于前人制定的规则，也许成为亚细亚王的另有其人，而不会是他。有时把胆子放大一点，是最聪明的做法。敢作敢为的人，经常突破常规，在别人意想不到的时间和地点，采取出乎意料的手法，获取难以置信的成功。创业经商也是同样的道理。

在加州海岸的一个城市中，所有适合建筑的land都已开发出来并予以利用。在城市的一边是一些陡峭的小山，另外一边地势太低，每天被倒流的海水淹没一次，显然，两边都不适合盖房子。一位具有野心的商人来到了这座城市，凭借敏锐的观察力，他立刻想出了这些土地的赚钱计划。

他以很低的价格预购了那些山势太陡的山坡地和时常被海水淹没的低地，因为所有人都认为这些地没有什么太大的价值。接着，他用了几吨炸药，把那些陡峭的小山炸成松土。然后，雇佣几架推土机把泥土推平，就这样原来的山坡地变成了建筑用地。最后，他找来一些车子，把多余的泥土倒在这些低地上，直到其超过水平面，这样又变成了一块建筑用地。

可想而知，他赚了不少钱，这钱是怎么赚来的呢？很简单，只不过是把泥土从不需要的地方运到需要的地方而已。任何人只要具有像他这样的一颗敢想敢做的野心，黄土都可以变成金。

强烈的欲望是财富的源泉

富人越来越富，穷人越来越穷，原因之一是创富的观念和能力有高下之分。当明白之所以贫穷的原因后，就可以采取行动改变自己的人生。改变贫穷，必须从更新观念开始。敢于树立致富的野心，培养致富欲望，并为之不懈奋斗，这样，你就一定能够成功。

人生的幸福大多数要通过财富的创造才能成功，一个处于绝对贫困之中的人是没有什么幸福可言的。而要摄取财富，首先就要使自己拥有强烈的、持续的致富欲望。时刻想着赚钱的人，才能激发出更多的赚钱的灵感。

许多人也想过赚钱，也想过致富，但只是一般地想想或者偶尔地想想。这不行，没有强烈的致富欲望，就没有巨大的致富动力。约瑟夫·墨菲说过，“想得到财富，先必将财富的观念送入潜意识，不论何时何地，你心中先相信会有很多财富。”

在竞争激烈的市场经济中，首先应当拥有强烈的创富欲望。只有饱含创富的欲望，一个人才会竭尽全力地完善自我，寻找一切机会发展自己的事业，而也只有全身心投入的人才能获得成功。

要迈进致富之门，必须抱着破釜沉舟、永不回头的决心，还要有股永不服输、不屈不挠的精神才行。

欲望是财富的金币

有一股力量能够使你马到成功，随心所欲，不管你曾经遭遇过什么障碍、阻挠、挫折、失败，有了这一股力量，你就能排除万难，勇往直前，直叩成功之门。这股力量来自强烈的“野心”，所以，我们应当把追求成功的欲望转化为一种必须实现而后快的强烈野心，强烈的野心赋予我们追求的动力和坚强自信的能力。

有一个五枚金币的故事，不知道你听说过没有：

一位历经沧桑的船长，小时候生活在草原上。有一次，他和父亲在草原上迷了路，又渴又饿，到最后快走不动了。记得父亲从兜里掏出五枚金币，把其中一枚埋在草地里，其余四枚放在他手心上，郑重告诉他：“人生有五枚金币，童年、少年、青年、中年、老年各有一枚。你现在才用了一枚，你不能把五枚都扔在草原。你要一枚一枚地珍惜，每一次都用出不同来，千万不要让你的金币没用就扔掉。今天，我们一定要走出草原。”

父亲的话使他如雷贯耳，鼓起了他走出困境的勇气。就这样，他们走了一天一夜，终于走出了草原。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

从那以后，他一直记着草原之夜父亲说过的话，也一直保存着剩下的4枚金币。25岁的时候，他把第2枚埋在家门口的柳树下，带着其余的金币来到大海边，当了一名水手。

转眼间，他来海上已经有9个年头了，自己拥有一条可以远航的100马力以上的铁船。他还有人生的3枚金币，他相信他一定能实现自己的人生梦想。

第20节：穷人的“野心”在哪里(4)

在一次远航中，船遇到了一场罕见的强烈台风，狂暴的巨浪很多次都是差点将船颠覆，船上的船员几乎丧失了活着的希望，悲观地等待一切结束.....这个时候，身为船长的他想起了父亲说的那席话：“对，我还没用完3枚金币，不能就这么把它们都扔到大海里。”

5枚金币的信念支撑着他和他的船员，他们在海上漂了7天6夜，坚强地与狂风恶浪进行着殊死搏斗.....最后，他们真的活着回来了。

对于我们每个人来说，手中都握着属于自己的金币。可惜，面对一个个致富过程中的磨难，缺乏走出荒漠草原的勇气和战胜惊涛骇浪一样的气概。当心中时常想着5枚金币的念头时，这不啻就是一种力量，这种欲望的力量甚至大得惊人——足以鼓励我们踏平一切坎坷。

在穷人平凡的生活当中，大灾大难并不多见，更多的还是如流水一样流淌的平静日子。时间走的是这样快，一年又一年，就这样在感叹手中的金币已经遗失了。5枚金币，我们要一点点地用，每一次都用出不同来，而不是一个一个地丢。

不要因为自己现在的普普通通就缺乏自信。你只有存有一点近乎“野心”的欲望，才可能是你有胆量去追逐别人不敢奢望的成就，才可能使你放出最大的能量。强烈的创富欲望是创造财富、获取财富的原始动力。欲望是成功的起点和持续动力的保证。有欲望不一定成功，但没有欲望是肯定不会成功的。

曾经有人讲过这样一个耐人寻味的故事：

一场突如其来的沙漠风暴，使一位旅行者迷失了前进的方向。更可怕的是，旅行者装水和干粮的背包也被风暴卷走了。他翻遍身上所有的口袋，只找到了一个小小的苹果。

“啊，我还有一个苹果！”旅行者惊喜地叫着。

他紧握着那个苹果，一步步地在沙漠中寻找出路。每当干渴、饥饿、疲乏袭来的时候，他都要看一看手中的苹果，抿一抿干裂的嘴唇，陡然又会增添不少力量。

一天过去了，两天过去了.....第四天，旅行者终于走出了荒漠。那个他始终未曾咬过一口的苹果，已干巴得不成样子，他却宝贝似的一直紧攥在手里。

一个表面上看来是多么微不足道的苹果，竟然会有如此不可思议的神奇力量！是的，这是希望的力量！这是欲望的力量！强烈的欲望是财富的源泉，富人之所以能够成为强者，创造出常人难以创造的财富，靠的就是欲望产生的无穷力量。

欲望的力量在于即使身处逆境，亦能帮助你扬起前进的风帆；欲望的价值在于即使遭遇不幸，亦能召唤你坚持下去的勇气。它是蕴藏在野心中的一团永不熄灭的火焰，是保证一生追求目标成功的内在驱动力。

由于丢弃和收缴起来的自行车无认领，警察局决定将它们拍卖。

第一辆自行车开始竞卖了，站在最前面的一位十来岁的小男孩说：“五块钱！”

叫价持续下去，拍卖员回头看了一下前面的那个男孩子，他没叫价。第一辆车找到买主了。

下一辆开始了，那小男孩还是第一个出价五元。跟着几辆也出售了。

小男孩每次都是出价五元，从不多加价。可惜，五块钱实在太少了，每辆自行车最后的成交价几乎都是三四十元。

渐渐地，人们开始感到奇怪了。休息时，拍卖员问男孩为什么不再加价，小男孩告诉他说：“我只有五块钱。”

最后，现场只剩下一辆非常漂亮的单车。拍卖员问：“有谁出价吗？”这时，站在最前面，几乎已绝望的小男孩轻声地又说了一遍：“五块。”

拍卖员停止了唱价，人群中没有人举手，也没有人出第二个价。最后，小男孩拿出握在手中，已被汗渍浸得皱巴巴的五元纸币，在现场人的鼓掌声中，买走了全场最后一辆自行车。

在工作生活中，像小男孩这样坚持执著的人实在不多，像他这样不达目的决不罢休的人更是实在太少了。为了实现你的梦想和目标，每个人需要的东西很多，但是有一样是必不可少的，那就是强烈的成功欲望。

第21节：穷人的“野心”在哪里(5)

人与人的区别，往往就表现在他们对待外界刺激的反应上。那些来自外界的令你难以忍受的刺激，正是对你的唤醒，是对你的拯救，是烙在你心灵上的奋斗箭头。

如果你能把贫穷的刺激转化为求富的欲望，就会无形中给你增加不少行动的动力。

一个农民，19岁学会一门可以糊口的手艺，22岁结婚。婚后他打算做工、种田，老老实实当一个木匠兼农民。他还因此写了一副对联，上联是“做一本生意图薄利”，下联是“种二亩土地贫安逸”，横批是“得过且过”。

可是发生了一件事让他觉得这种想法不对，自己的命运必须改变。那是一个黄昏，他扛着锄头从地里回家，老远看见一群孩子围着一个卖冰棒的妇人。那妇人只把冰棒往有钱人家的孩子手里递，却根本不把他的孩子看在眼里——因为她知道他们家里穷。这一幕深深刺激了他。他明白自己不能再这样混下去了。“你想得过且过，别人就会让你难过！”

从此，他开始发奋创业。他卖了两头猪，又找别人借了一千多元，办了一家油漆店。接着他又办了一家家具厂。正当他的事业蒸蒸日上的时候，倒霉的事接连发生，先是他的家具厂失火，后是他跑业务遭到抢劫，弄得他不仅倾家荡产，而且还欠下10万元的债。好在她并没有趴下，而是立志从头再来。他只身跑到武汉找事做，后来与别人合伙做生意。现在，他已是一家拥有数百万资产的公司的总经理了。他深有感触地说：“我非常庆幸在受到那次刺激的时候，没有变成一个麻木的人，而是受到震撼、得到启示，并下决心改变自己的命运，因此，那次刺激，也成了我生命的转折点。”

如果没有想要成为“有钱人”的强烈欲望，那么你终身都赚不到大钱。所以你最好使自己感受到贫穷的切肤之痛，这样才能激起赚钱的渴望。越贫穷的人，对赚钱越有兴趣，而且成功的机会越大。

社会经济学家麦迪先生认为，致富的欲望是创造和拥有财富的源泉。一个人一旦滋生了这种欲望，便会激发意识能

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

量，从而不断构思最终得出一个超乎寻常的创富计划，然后再凭借这种欲望带来的持久的兴奋，将这个计划最终实现。

富人的字典里没有“不可能”

“在我的字典里，没有‘不可能’的字眼。”

美国著名的成功学家拿破仑·希尔，年轻的时候抱着一个当作家的雄心。要达到这个目标，他知道自己必须精于遣词造句，字词将是他的工具。当时他家里很穷，不可能接受完整的教育，因此，很多朋友好心劝他，放弃“不可能”实现的雄心。

年轻的希尔存钱买了一本最好的、最完全的、最漂亮的字典，但是他首先做了一件奇特的事——找到“不可能”这个词，用小剪刀把它剪下来，然后丢掉。于是，他有了一本没有“不可能”的字典。他告诉自己，没有任何事情是不可能的。在富人的致富宝典中，从来没有“不可能”这个词。他们谈话中不提它，脑海里排除它，态度中抛弃它，不再为它提供理由，不再为它寻找借口，把这个词永远地抹杀，而用光辉灿烂的“可能”来替代它。

一位拥有千万元资产的公司老总，在一次老同学的聚会上说起自己的一件往事：

那年，我们四个人高考落榜后，从那个偏远的乡村来到省城打工。

我们带的盘缠快花光了，还没找到一份哪怕很苦、报酬很低的工作。大家沮丧极了，开始张罗着回去，心想即使呆在家里穷死也不出来打工了。

在繁华的长街上，我们四个人无精打采、漫无目的地走着。

忽然一阵暴雨袭来，我们就近到一个极其豪华的大饭店门前的廊柱下躲雨。

望着门前停靠的一辆辆高档小车，看着一个个进出饭店的衣饰高雅的有钱人，我们开始聊起来。

“我这辈子怕是不可能享受这样的生活了。”

“进这样的饭店吃饭，我儿子那一辈也许可能吧？”

“咱们祖祖辈辈是穷苦的农民，这样的饭店可能下两辈子也享受不起。”

第22节：穷人的“野心”在哪里(6)

雨停了，阳光出来了，一直沉默的我对他们三个说：“今天晚上，我请你们到这个大饭店吃饭。”

他们三个惊讶地看着我，认为我简直是在天方夜谭，因为那时的我是四个人中间最穷的，大家凑份子都不敢进的饭店，我一个人怎么可能请得起呢？

“不跟你们开玩笑，一言为定，晚上见。”说完，我丢下他们三个先走了。

晚上，我拿出一沓钱，把大家拉到那个中午避雨的四星级饭店。

在那间高雅的饭厅里，我们极奢侈地享受了人生第一回高消费，吃了从未听说过的佳肴，喝了只在广告中见到的美酒……

其实，那天晚上花掉的400块钱是我偷偷地卖血换来的。我不后悔，因为我相信没有什么不可能，即使你兜里没有一块钱……

没有什么不可能的事情，只要我们敢想、肯做，什么奇迹都会发生。

与其失去一切，不如相信奇迹

古时候，有个人因冒犯皇帝被判了死刑。行刑前，他向皇帝保证，他可以在一年内教会御马在天上飞。皇帝将信将疑，囚犯被恩准缓刑——如果不成功，他将被更加残酷的刑法处死。还没到一年，国家发生暴乱，囚犯乘机越狱逃跑了。

在一年之内，国王可能会死掉，马也可能会死掉，谁也不能洞察一年内的一切。也许，那马真的学会了飞呢？囚犯聪明地使了“缓兵之计”。马在天上飞，谁都知道是不可能的；一个被判死刑的囚犯，谁会想到他还能活下来？可是，他却炮制一个“不可能”挽救了另一个“不可能”，由此看来，在任何“不可能”面前，我们都应该积极地去想去做，与其坐以待毙，不如努力地寻找出路。当你认为不可能失去一切之时，不如相信奇迹。

从古至今，人们不断地创造着一个又一个奇迹。看过下面这个传说之后，你就会明白，只有相信奇迹的人，才能创造奇迹。

在埃及著名的塞贝多沙漠里，在方圆150平方千米的不毛之地中，在终年酷热无雨的一片漠漠灰沙间，一株繁茂大树巍然屹立特别引人注目，这棵阿拉伯语叫作巴旦杏的树，树高不过一丈，树干可容两人合抱，据说树龄已经有1600多年了。

公元346年以前，一个名叫小约哈尼的青年决心皈依伊斯兰教。为了考验他的决心，一位叫阿帕阿毛的圣者把一杆巴旦杏树枝制成的手杖插在塞贝多沙漠里，他对小约哈尼说：“你要一直浇水，直到这树扎下根，结了果为止。”

巴旦杏树生命力极强，随处都能扦插成活，但沙漠中最缺的就是水。圣者插下手杖的地点，离最近的水井也有一天路程。井里的水简直是涓滴细流，想把水缸装满水，则需要整整一夜的时间。

这是一件艰苦卓绝的工作！成功的概率近乎不可能，然而，小约哈尼没有放弃。他不分昼夜地挑水，连续三年从未间断，以超越想像的毅力坚持不懈——只要敢停顿一天，那棵树立即就会被烈日的毒焰烧死，所做的一切都会前功尽弃。

所有坚忍不拔的努力都会把不可能变成现实。在汗水与井水的浇灌下，巴旦杏手杖扎下根、抽出芽、绽开叶、开了花，最后还结了果。

小约哈尼种巴旦杏树的奇迹，代代相传、延续不绝。直到今天，附近寺院里的继承者们，仍和小约哈尼一样，矢志不移地为那棵古老的树运水、浇灌！

有人作过一次尝试，粗略地计算养护这棵树的成本：漫长的岁月里一共耗费了50万个人工，如果将这50万个人工折算成工资，再加上放弃休息的夜间加班，将是一笔无法估计的巨大财产。时间是衡量成功概率的一种尺度，如果你能很好地利用，把它拓宽加长，它就会为你创造奇迹。

不可能存在于想像中

有些事情人们之所以不去做，只是他们认为不可能。而许多不可能，只存在于人的想像之中。许多穷人总把一件事情想得过于复杂，自设的障碍会使你将地面上的石头看成小山，导致你缩手缩脚，裹足不前。他们首先是被想像中的困难给绊住了，然后便哀叹客观条件的不足，最终连试一下的勇气都没有。

第23节：穷人的“野心”在哪里(7)

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

“不可能”只是我们逃避困难的借口，即使是在“山重水复”之时，只要搬掉心头“不可能”这块巨石，咬紧牙关坚持下去，就可能迎来“柳暗花明”。只要你敢想敢做，所有的不可能都会成为可能。

其实，有很多事情看起来很难，真正做起来未必如此。事情的假象挡住了你的视线，使你难以透视其本质。这种情况下，需要的就是实践和尝试。

将不可能变为可能的例子比比皆是，汤姆·邓普生就是其中一个。

汤姆·邓普生下来的时候，只有半只脚和一只畸形的右手。父母从来不让他因为自己的残疾而感到不安。只要是任何男孩能做的事，要求他也能做。例如，童子军团行军**10**英里，汤姆也同样走完**10**英里。

后来，他踢橄榄球，发现自己能把球踢得比任何一起玩的男孩子远。为了参加踢球测验，他请人为他专门设计一只鞋子，还幸运地得到了冲锋队的一份合约。但是教练婉转地告诉他，“你不具有做职业橄榄球员的条件”，促请他去试试其他的职业。

最后他申请加入新奥尔良圣徒球队，并且请求球队教练给他一次机会。教练虽然心存怀疑，但是看到这个男孩这么自信，对他有了好感，因此就收了他。

两个星期之后，他在一次友谊赛中踢出**55**码远得分，优秀的表现使他获得了专为圣徒队踢球的工作，而且在那一季中为他的球队踢得了**99**分。

然后到了最伟大的时刻，球场上坐满了**6万6千**名球迷。球是在**28**码线上，比赛只剩下了几秒钟，球队把球推进到**45**码线上，但是没有时间了。

“邓普生，进场踢球！”教练大声说。

当邓普生进场的时候，他知道他的队距离得分线有**55**码远，由巴第摩尔雄马队毕特瑞奇踢出来的。

球传接得很好，邓普生一脚全力踢在球上，球笔直地前进。但是踢得够远吗？**6万6千**名球迷屏住气观看，球在球门横杆之上几英寸的地方越过，终端得分线上的裁判举起了双手，邓普生的球队以**19**比**17**获胜。球迷狂呼乱叫，为踢得最远的一球而兴奋，这是只有半只脚和一只畸形的手的球员踢出来的！

告诉自己你能做什么，而不是你不能做什么。永远不要消极地认定什么事情是不可能的，首先你要认为你能，再去尝试、再尝试，最后你就发现你确实能。

越是不可能，越有可能做到

世间的事非常奇怪，越是人们认为不可能的，做起来越顺畅。相反，如果人们都认为可能的事，做起来反而磕磕碰碰。这样的事还真不少。

1485年**5**月，为了实现自己的航行计划，哥伦布亲自到西班牙去游说：“我从这儿向西也能到达东方，只要你们拿出钱来资助我。”当时，谁也没有阻止他，因为当时的人们认为，从西班牙向西航行，不出**500**海里，就会掉进无尽的深渊。至于说到达富庶的东方，是绝对不可能的。

可是，在他第一次航行成功了。第二次远航的时候，他遇到了空前的阻力，甚至还有人在大西洋上拦截，并企图暗杀他。原来认为“不可能”的人不再坚持了，而且**100%**认为哥伦布的航线绝对能够到达富庶的东方。

炒股票追求长远，才能获益不少。**1973**年，全世界没有一个人认为，曼图阿农场的股票能够复苏。相反，有的甚至认为，曼图阿不出三个月就会宣告破产。然而，巴菲特不这样看，他认为，越是在人们对某一股票失去信心的时候，这只股票越可能是一处大金矿。当时他果断地以**15**美分的价格买入一万手。果然不到五年，他就赚了**470**万美元。众所周知，现在他已是紧排在比尔·盖茨之后的大富翁了。

越是大多数人认为不可能的事，越是有可能做到。细细想来，这话确实很有道理。看似不可能的事，肯定是件十分困难、甚至难以想像的事。因为太难，所以畏难；因为畏难，所以根本无人问津，谁也不去关注，谁也不去攻击，谁也不去设防。因此，不可能实现的事，一般都没有竞争对手，第一个去尝试的人正好可以乘虚而入。可以说，世界上许多真正的大富翁，都是在别人认为不可能的情况下赚下第一桶金。

1971年在伦敦国际园林建筑艺术研讨会上，迪斯尼乐园的路径设计被评为世界最佳设计。世界建筑大师格罗培斯是如何把它设计出来的呢？

在迪斯尼乐园即将对外开放之际，各景点之间的路该怎样连接还没有具体方案。设计师格罗培斯心里十分焦躁。

这样的一天来了，他乘车在法国南部的乡间公路上奔驰，这里漫山遍野都是当地农民的葡萄园。当车拐入一个小山谷时，他们发现那儿停着许多车。原来这是一个无人看管的葡萄园，你只要在路边的箱子里投入**5**法郎就可以摘一篮葡萄上路。据说，这是当地一位老太太的葡萄园，她因无力料理而想出这个办法。谁知道这样一来在这绵延上百里的葡萄园里，总是她的葡萄最先卖完。这种给人自由、任其选择的办法，使大师深受启发。

回到住地，他给施工部下了命令：撒上草种，提前开放。

在迪斯尼乐园提前开放的半年里，绿油油的草地被踩出许多小道，这些踩出的小道有宽有窄，优雅自然。第二年，格罗培斯让人按这些踩出的痕迹铺设了人行道。

在追求财富的路途中，时间就是金钱，每个人都在寻找自己的最佳路径。在不知该怎样选择的时候，顺其自然恰恰是最佳选择。只要你仔细观察周围的一草一木，善于思考人的一举一动，分析事情的前因后果，无数的灵感和启示就会源源不断地闯入你的大脑，“不可能”被无数的“可能”一扫而光。

第二部分

第24节：富人永远是强者(1)

第三章 富人永远是强者

一种积极的心态

一个商人在谈到他成功的秘诀时，认为导致人们成功致富的要素不是资本，不是财富，不是关系，更不是那些看起来金光闪闪的东西，而是我们的内心。在我们的内心中，积极的心态和肯定的价值观是导致人们致富成功的重要因素。

真正的敢于追求大成功的野心，绝对是一种积极的心态。美国成功学院对**1000**位世界知名富人的研究表明：积极的心态决定了成功的**85%**！

美国联合保险公司董事长斯通指出：你随身带着一个看不见的法宝，这个法宝的一边装饰着**4**个字：“积极心态”，另

一边也装饰着4个字：“消极心态”。

这个法宝有两种令人吃惊的力量，他有获得财富和成功的力量，也有排斥这些东西的力量。积极的心态是一种力量，可以使人攀登到顶峰，并且逗留在那里；消极的心态也是一种力量，可以使人在他们整个人生中都处于底层。当有些人已经到达顶峰的时候，正是消极的心态把他们从顶峰拖下来的。

一位心理学家说：“在人的本性中有一种倾向：我们把自己想像成什么样，就真的会成为什么样子。”

人的心灵有两个主要部分，就是意识和潜意识。当意识做所有的决定时，潜意识则做好所有的准备。换句话说，意识决定了“做什么”，而潜意识便将“如何做”整理出来。有人还用科学术语打比方：人体的神经系统，特别是大脑，就相当于电脑的“硬件”，意识就是这部无比精密电脑的“操作者”，潜意识就等于电脑的“软件”。

一个人如果下定决心去做某件事，那么，他就会凭借意识的驱动和潜意识的力量，跨越前进路上的重重障碍，成功也就有了切实可靠的保证。

你从下决心做一个成功的人那一刻起，就要马上从状态（心理状态、生理状态、行为状态）上把自己当成已经成功的那一个人。

比如说，你想当一个企业家，就马上开始以一个企业家的心态、思维模式和眼光来学习、来观察、来分析、来处理身边的事情和关系，而不是等到快当企业家了才来这样做。这正是“要”当企业家与“想”当企业家的分水岭。

富人为生命而奔跑

有这样一则小故事：

一天，猎人带着他心爱的猎狗出门捕猎。到了森林，机警的猎狗很快发现了一只受伤的白兔。与此同时，正在草丛中休息的白兔也看见了猎狗，它来不及想拔腿就跑。猎狗正是饥肠辘辘，捕食的速度可想而知，受伤的白兔想逃命，似乎有点儿不可能。可是那只优秀的猎狗追了很久，仍没有逮住兔子。但事实终究是事实，受伤的白兔逃走了，跑了半天的猎狗精疲力竭，眼睁睁地看着已到嘴边的美食化为泡影。

结果出乎意料，但作者的解释又在情理之内——猎狗是在为食物而奔跑，而兔子是在为生命而奔跑。食物没了，可以再寻找；但生命对于受伤的兔子来说，却只有一次，它是为了整个生命而跑呀！

有些人总喜欢说，他们现在的境况是别人造成的，环境决定了他们的人生位置。这些人常说他们的情况无法改变。但是，说到底，如何看待人生，是由我们自己决定的。

绝大多数人都无法让自己的态度控制周围的环境，而是让环境左右着自己的态度；当人们遇到顺境时，他们的心态就会变好，而在情况不顺利的时候，他们的态度也变得非常恶劣。这样的人生态度是不对的。人应当有坚强的意志，不管情况是好是坏，都应该保持良好的态度。

任何事物都有积极的一面和消极的一面，这就要看你的心态是积极的还是消极的。如果你是积极的，你看到的就是乐观、进步、向上的一面，你的人生、工作、人际关系及周围的一切就都是成功向上的；如果你是消极的，你看到的就是悲观、失望、灰暗的一面，你的人生自然也就乐观不起来。

人与人之间只有很小的差别，但这种差别却往往造成了人生结果的巨大差异：很小的差别就是心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是结果的成功与失败。有了积极的思维并不能保证事事成功。积极思维肯定会改善一个人的日常生活，但并不能保证他凡事心想事成；可是，相反的态度则必败无疑，实行消极思维的人必不能成功。

第25节：富人永远是强者(2)

加拿大人琼尼·马汶读高二年级时，学习总是很费力。一位老师告诉这个16岁的少年：“孩子，你一直很用功，但进步不大，看起来你有点儿不专心，再学下去，恐怕你是在浪费时间了。”马汶听完，哭着说：“我爸爸妈妈一直巴望我有出息，如果那样，他们会难过的。”

老师用一只手抚摸着孩子的肩膀，“工程师不识简谱，画家背不全化学元素表，这都是可能的，但每个人都有特长——你也不例外，终有一天，你会发现自己的特长。到那时，你的爸爸妈妈就会为你骄傲自豪了。”

后来，马汶替人整建园圃，修剪花草。时间一长，雇主们开始注意到这小伙子的手艺，凡经他修剪的花草无不出奇地繁茂美丽，他们称他为“绿拇指”。

一天，他发现一块污泥浊水的垃圾地，想把它改建成一个花园。于是，他来到市政厅，凑巧碰到了一位参议员，他把自己的想法告诉了对方。

“市政厅缺这笔钱。”参议员说。

“我不要钱，”马汶说，“只要允许我办就行。”

参议员大为惊异，他从政以来，还不曾碰到过哪个人办事不要钱呢！他把马汶带进了办公室，当即办妥批准手续。

当天下午，小马汶拿着工具、种子、肥料来到垃圾地。一位热心的老朋友给他送来必需的树苗；一些相熟的雇主请他到自己的花圃剪取花枝；有的则提供篱笆用料……

不久，这块肮脏的污秽场地变成了一个美丽的公园：绿茸茸的草坪，蜿蜒曲折的小径……附近的人们享受着那份安逸和舒适，经常夸赞公园的创建人——琼尼·马汶。

不错，马汶至今不懂拉丁文，微积分对他更是个未知数。但他知道园艺是自己的特长，今天他已经成为一名园艺家。

消极的说法会让你墨守成规！立刻行动！开始清楚你的消极想法，现在是打扫你内心世界的时候了，将所有的消极思想清除干净，做一个富有的提倡者。

点燃你的热情

热情代表着一种积极的精神力量，这种力量不是凝固不变的，而是不稳定的。不同的人，热情程度与表达方式不一样；同一个人，在不同情况下，热情程度与表达方式也不一样。但总的来说，热情是人人具有的，善加利用，可以使之转化为巨大的力量。

有热情才能有积极性，没有热情只能产生惰性，惰性会使你落伍。业绩不佳难免要被“炒鱿鱼”。这也是职业生涯中的一条规律。由此看来，你能不能与别人竞争，关键靠你的心理素质和内心动力，也就是靠坚持不懈的工作热忱。

同样一份职业，同一个人来干，有热情 and 没有热情，效果是截然不同的。有热情使你变得有活力，工作干得有声有色，创造出许多辉煌的业绩；没有热情，使你变得懒散，对工作冷漠处之，潜在能力也无法发挥。可见，培养职业热情，对赚钱和成功是至关重要的事情。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

美国旅游业大亨康拉德·希尔顿13岁那年发生了一件极平常的小事，但却深深地印在了他的脑海里，并影响了他的一生。

那天，希尔顿因为夜晚等待送货的火车而在早晨睡过了头。朦朦胧胧中，希尔顿听到了父母的一段对话。

父亲问：“康尼（希尔顿的昵称）怎么还没醒？”

“孩子等了一夜的火车，就让他多睡一会儿吧！”母亲心疼地回答道。

这时，他听见父亲叹了口气，说：“唉，真不知道他会不会就这样睡完他的一生。”

听到这句话，希尔顿立刻睁开眼睛，从床上爬了起来。从那以后，他就再也没有睡过头，一生都认真工作，勤励不辍。

在我们生活和工作的周围，像希尔顿这样对工作充满热忱的人很多，只要你稍加留意。

一个中国考察团去泰国旅游三天。刚到泰国第一个景点，就有一位素不相识的泰国中年男子扛着摄像机主动随团拍摄。他跑前跑后，忙个不停，即使衣服给汗水湿透也不歇一会儿。大客车开往下一个景点，他骑着摩托车追赶；就餐时，他又马不停蹄地抓干杯、灌酒、逗趣的热闹场面；他还跟踪到宾馆，在房间里加拍下棋打牌唱歌闲聊之类的生活场景……有人问他为什么要拍？拍了干啥？他只笑不答。第二天一早，他推着摩托车已等候在宾馆大门口。

第26节：富人永远是强者(3)

三天很快过去，在考察团将要离开泰国的前一天晚上，那个摄像者又来了。他把剪辑整理好并配有音乐和中文解说词的两盒成品光碟送到宾馆。放进去一看，太精彩了！三天来考察团旅途中的热闹欢快场面一一再现荧屏，除了集体场景，每人都能从中找到几组自己的特写镜头。开价是两盒一套1200元人民币，还价到1000元。众人合计一下，如买下一套回去复制，每人只需分摊30多元，领队就决定买下了。凑钱时，有几个人还是嫌太贵，想再便宜些，但摄像者却一分也不肯再跌价了。有人问他：“这笔生意如谈不成的话你这三天不是白干了么？”摄像者说：“这次要是白干，下次他还会接着再干！”前后僵持了约20分钟，最后领队还是花1000元买下了两盘光碟。

这位摄像者认准一个目标后，不管成功与否执著地投入，不惜付出巨大心血，他始终坚信自己的努力不会白费。我们有理由相信，万一他不成功，也不会就此收手，他还会从头开始。人的心态至关重要，积极的心态即使遭遇心血付之东流，也不会气馁，坚信挫折正是磨炼自己的大好机会。当屡战屡败之时，惟一所需要的，正是屡败屡战！

如果你对工作缺乏野心，将很难成大事。拿破仑曾经说过一句名言：“不想当元帅的士兵，不是好士兵”，这是对所谓“野心”的最好说明。初听起来，“野心”一词不好听，但是你要知道世上成就事业的富人都是因为自己有一颗赚钱的野心而最后如愿以偿的。其实，野心就是雄心，你的梦想、追求与希望都是野心的代名词。

有时野心在生活中没有多大用处，尤其是在你不想以特别的成绩得到特殊评价时。但缺乏争取工作的干劲、事业的冲劲，这对你会产生不利影响。

你有富人的心态吗？

一个人能否成功，就看他的态度了！富人和穷人之间的差别是：富人始终用最积极的思考，最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生。穷人刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。

有一个家财万贯的公子哥儿，过腻了富贵的生活，突然想去过一过乞丐的日子。决心已定，他想办法弄到一件破衣服和一个破钵子，打扮成乞丐的样子跪在大街上。

一个年轻的新富经过他，发现他的穿戴比以前见过的乞丐更加破烂不堪，不禁大发同情之心，从钱包里掏出一百元放进他面前的钵子里。这时，跟随新富的助手赶紧阻拦说：“您上当了，他们家比您还有钱！”

年轻的新富没有一丝悔意，相反，异常平静地说：“只要一伸手要钱，他就有了乞丐的心情。这样的乞丐更值得同情，更值得施舍！”

没错，只要做了乞丐就没有假的。心情是乞丐的人，即使他四肢完好，孔武有力，家财万贯，也仍然是个乞丐。一个富人只要你拥有穷人的心态，你就是一个不折不扣的穷人。同样的，一个穷人只要你拥有富人的心情，你就有可能成为富人！

一个人要想追求财富，首先要有正确的财富心态。只有这样，在大多数人看来仿佛是奇迹的事，在你的身上才可能发生。贫与富源于你的心态，持“反正我也是一贫如洗，再怎么努力奋斗也无济于事”心态的人，必将一事无成，贫困潦倒终生；而抱“虽然我眼下一无所有，但是我将努力去奋斗……”想法的人则将成为真正的胜者。

穷人时常为自己的享受寻找近似堂皇的理由，却不为自己的努力积极寻找一丝的“借口”；穷人时常浸融在自己美好的想像中，却不敢在新的环境中迈出自己坚实的脚步，生怕一失足后一无所有。

中国“奥的利”集团的老总陈松富，出生在一个十分贫穷的农村家庭。

刚满8岁的时候，他把平时积攒下来的零花钱买了一对长毛兔，放学之后就去割草喂它们。等兔毛长长，就剪下来，送到城里的收购站去卖。一年下来，他的“小金库”慢慢地鼓了起来，他再也不用向父母要零用钱了。那年年末，他做了一件让全村人惊讶的事——买了全村第一只17钻的钻石牌手表。

第27节：富人永远是强者(4)

就是从那时起，年轻的陈松富为了实现创造财富、改变祖辈贫穷的儿时梦想，在困难面前从未退缩和畏惧，总是全身心地投入，用整个生命去为理想打拼。80年代初，他费尽心血创办了当地第一家运输公司。1990年，他转产办起了当地第一家预制板厂。当预制板市场日渐饱和的时候，他又抽身而退，办起了当地第一家川菜馆。1994年，当川菜馆渐渐多起来的时候，他又卖掉了川菜馆，投资建起了当地第一家塑料饮料瓶厂。

然而命运却常会捉弄人。1997年底，迎接他的是仓库里堆积如山的饮料瓶子。陈松富彻夜难眠，逆境中生存，唯有放手一搏。于是，他决定自己做饮料。5年后，他从无到有，硬生生地在饮料市场上杀出一条血路来，他的饮料在国产品牌节节败退的窘境中挺立起来，5年之间，奇迹般的成就了一个10亿元的企业。

一个人不论身处何种危难的境地，只要他不放弃，时刻用自己整个的生命和热情去拼搏，他就会发现成功和财富就在前面不远处。

“金钱是万恶之源”，这句话常常挂在人们的嘴上。其实，这句话的引用是错误的。原来的说法是：“迷恋于金钱是万恶之源。”意思是说，迷恋于金钱甚于其他事物，即金钱的匮乏是真正的万恶之首。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

作为现代社会的群体，经济社会的构造者，我们每个人都需要去创造财富，获得金钱。这样大家都有钱了，社会也就富裕和进步了。那么，面对金钱我们应该采用什么样的心态？什么样的心态才能赚得更多的钱呢？

(1) 勤奋。勤奋不仅仅指体力上的辛苦劳作，还包括脑力的积极运转。

(2) 付出。没有付出就没有收获，这是市场经济的交换法则。想赚钱，你首先必须付出。

(3) 追求。没有赚钱的欲望，没有对金钱的追求，怎么可能赚到钱呢？

积极的心态是人人可以学到的，无论他原来的处境与智力怎样。既然如此，怎样才能培养发展积极的心态呢？你可以从以下几个方面做起。

(1) 言行举止看富人。积极的行动会导致积极的思维，而积极思维会导致积极的心态。反过来，积极的心态催生积极的思维，积极的思维引导积极的行动。消极的心态总是在等待，积极心态者总是在追赶。

(2) 心怀必胜、积极的想法。美国亿万富翁、工业家卡耐基说过：“一个对自己的内心有完全支配能力的人，对他自己有权获得的任何其他东西也会有支配能力。”当你把自己看作成功者时，你就离财富不远了。积极和消极总是在人的心中此消彼长，如同一块地里的庄稼和野草，不是杂草丛生庄稼枯死，就是庄稼茁壮杂草孱弱，当然，你最后收获的东西肯定不一样。

(3) 走近富人，感受积极。随着你的行动与心态日渐积极，你的信心和目标感也日增。紧接着，你就应该大胆去接触那些看似遥远不可及的富人们。跟积极乐观者在一起，你会更加积极，更加自信。正所谓：近朱者赤，近墨者黑。

(4) 让别人感到你的重要。每个人都有一种欲望，即感觉到自己的重要性。这是我们每个人的自我意识的核心。如果你能满足别人心中的这一欲望，他们就会对你抱积极的态度。另外，使别人感到自己重要的另一个好处，就是反过来会使你自己感到重要。

有位哲人说过：“心态决定命运。”你若想成为百万富翁，就必须有一个积极的致富心态。

在《思考致富》一书里面，拿破仑·希尔博士首次揭示了六个“化欲望为黄金”的切实步骤，你不妨一试：

(1) 你要在心里确定你所希望拥有的财富数字。

(2) 规定一个固定的日期，一定要在这个日期之前把你要求的钱赚到手——没有时间表，你的船就永远不会有归期。

(3) 确实决定，你将会付出什么努力与代价去换取你需要的钱。要知道世界上是没有不劳而获的。

(4) 拟定一个实现你理想的可行计划，白纸黑字地写下来，并马上着手进行。

第28节：富人永远是强者(5)

(5) 每天两次，大声朗诵你写下的计划的内容。一次在晚上就寝之前，另一次在早上起床之后。在你朗诵的时候，你必须看到、感觉到和深信你已经拥有这些钱了。

(6) 每天腾出30分钟，独自一人排除干扰，尽量放松，使自己感到舒适，然后闭上双眼，把自己想像为一名观众坐在一幅宽银幕前面，观赏自导自演的电影。当然，要尽量使这些画面生动、详细，让你的心理画面尽可能接近实际经验。

通过以上练习，你的头脑和神经中枢就会在欲望和黄金之间建立起一个新的自我意象。练习一段时间后，你会惊奇地发现，你的行为“完全不同”了，并有一种毫不费力的自发、自动的感觉。

把命运攥在自己的手中

所谓走运的人，其定义是指他们受到命运的偏爱。但是他们之所以受到偏爱，是因为他们知道命运是变化无常的。

世上没有万无一失的成功之路，动态的命运总带有很大的随机性，各要素往往变幻莫测，难以捉摸。

幸运的人与那些不走运的人显著的差别在于，他们知道生活永远不会完全在上帝的控制之中，如果你固守着自己有这种支配能力的错觉不放，你就不会建立对于厄运的防御系统。当厄运确实来临时，你就会陷入极度的混乱而束手无策。

走运的人一般都是大胆的，除了个别的例外情况。最胆小怕事的人往往是最不走运的。幸运可能会使人产生勇气，反过来，勇气也可以帮助你得到好运。要大胆行动须准备走曲折的路。当好的机会出现在你的面前时，要敢于扭转航向。

在里加海滨的维特斯比尔斯方向，有一个小小的渔村。这是一个很普通的村落：迎风晒着渔网，到处是低矮的小屋，烟囱里冒出袅袅炊烟，沙滩上横放着拖上岸的黑色渔船，还有生着卷毛的不咬人的狗。拉脱维亚的渔民在这里住了几百年，一代一代地生生不息。

从几百年前到现在，渔民们出海打鱼；从几百年前到现在，不是所有出去的人都能平安回返，特别是当波罗的海风暴怒吼，波涛翻滚的秋天。

多少次人们听到自己伙伴的死讯，不得不从头上摘下帽子，但是，他们从未向海洋屈服，仍然在继续着自己的事业——父辈遗留下来的危险而繁重的事业。

在渔村旁边，迎海矗立着一块巨大的岩石。很远的地方就可以看到，石上镌刻了这样一段题词：“纪念在海上已死和将死的人们”。据说，这在很早以前就有了。

每一个外来人看见这条题词，都感到异常悲伤。但是，一位拉脱维亚作家在讲述这条题词时，却说：“这是一条很勇敢的题词。它表明，人们永远也不会屈服，不论在什么情况下都要继续自己的事业。如果让我给一本描写人类劳动和顽强的书题词的话，我就要把这段话录上‘纪念曾经征服和将要征服海洋的人们’。”

上帝把命运之绳放在我们手中，但是没有告诉我们应该放在什么位置上。绳子放在肩膀上，告诉我们只有勤恳地付出才能活下去；绳子放在手腕上，意味着命运握在自己手中，你就可以随时随地决定自己的方向和目标；绳子系在腰上，昭示着面对奋斗中的凶险艰难，要有赌一把的勇气和智慧。如果你把绳子的位置放对了，还有什么需要求助于上帝呢？

其实，人们在祈祷上帝赐福的时候，上帝也在祈求人们不要轻易将绳子系在脖子上。

自信地面对命运

不可捉摸的命运，是一股未知的神秘力量，一瞬间主宰历史和未来。在命运面前，有谁可以抗拒呢？有的人挣扎了十多年，又回到了原来的起点。可是，总有人在某个注定的时刻觉醒。

你可能没做过某一件事，不知道能不能做成。这时，除了勇气外，你还需要自信。真正自信的人不需要靠成功来增

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

强自信，也不会因失败而丧失自信。自信的人不会时刻担心和提防失败。当你畏惧失败时，不妨想一想，你怕失去什么？最坏的下场是什么？你难道不能接受吗？

自信地面对命运，不是只凭匹夫之勇去做注定要失败的事。命运面前的自信是很清楚自己能做什么，不能做什么，也许不论成败都要努力尝试，但成功的概率大小还是自己知道的。

第29节：富人永远是强者(6)

如果你没有自信，你的勇气就是鲁莽，命运会让你碰得头破血流。反之，命运之神也会改变你的人生。

一个美国黑人男孩，出生在纽约声名狼藉的大沙头贫民窟。这里环境肮脏，充满暴力，是偷渡者和流浪汉的聚集地。在这里出生的孩子，耳濡目染，从小就学会逃学、打架、偷窃甚至吸毒，长大后很少有从事体面职业的。正值美国嬉皮士流行的时代，孩子们比“迷惘的一代”更无所事事。他们旷课斗殴，甚至砸烂教室的黑板。校长保罗想了很多办法，但均不奏效。后来，保罗发现这些孩子很迷信，于是他想了一个法子。

一次，当这个黑人男孩从窗台上跳下来时，保罗一把抓住他的小手，说：“我看你修长的小拇指就知道，将来你是纽约州州长。”当时，这个小男孩大吃一惊。因为他长这么大，只有他奶奶让他振奋过一回，说他可以当5吨重的小船船长。这一次，校长竟说他可以成为纽约州州长，着实出乎他的意料之外。但他相信并记下了这句话。

从那天起，纽约州州长就成了他一个崇高的目标，他的衣服上不再沾满泥土，说话不再污言秽语，他开始挺直腰杆走路。在以后的40多年里，他没有一天不按州长身份要求自己。51岁时，他终于成为美国纽约州历史上第一位黑人州长，他就是罗尔斯。

在这个世界上，所有成功的人，都是从一个小小的自信开始的，自信是所有奇迹的萌发点。自信就像一面旗帜，使你严于律己，自强不息，终于大有作为。获得自信你不需要花一分钱，拥有了自信，你的命运牢牢地握在自己手中。

美国第一位黑人州长罗尔斯是在校长保罗的帮助下，找到命运的入口，之后他依靠自己的不懈努力成功了。但是，如果你过分依赖别人为你设计的命运，你的自信建立在别人的评价上，就会像下面的这位画家一样，在命运面前不知所措。

有一个画家作了一幅颇为得意的画，便拿到画廊里展出。为了提高自己的技艺水平，他在画的旁边放了一支笔并附上他的请求：如果观赏者认为有欠佳之笔，就在画上做记号。晚上，画家取回了这幅画，发现整个画面涂满了记号，几乎没有一处不被指责。

画家决定换一种方式试试看。他又摹上了一张同样的画拿到画廊展出，不过这次要求与上次不同，他请每位观赏者在他们最为欣赏的地方标上记号。结果，他发现原先被指责的地方，都换上了赞美的标记。

那些胸怀大志去谋财却常被拒之黄金门外的穷人，那些事业受挫不被财神认同的穷人，不要因为他人的批评而丧失自己的信心，更不要由于一时的失败而畏缩不前。假若因此不再自信，看低了自己，就会导致今后更多的“败笔”。

在高手如林的财富竞争中，真正能使穷人立于不败之地的是自信。竞争的压力可能会拖垮我们的身体，他人的不屑可能使我们满腹委屈，暂时的失意可能冷落我们的风头，但我们决不能让自信这面旗帜倒下。只要自信的旗帜还在，命运之绳就还在我们手里，我们还能去拼搏去进取并赢得财富。

勇敢地迈出第一步

机缘是处处存在的，但能否让机缘变成我们成功的阶梯，不取决于所谓的“命”，而在于我们自己本身。每个人都是自己命运的设计师。人一生的命运就是由一连串的机遇连接而成。你的一生是否精彩，关键在于你能否抓住机遇，或者说机会、机缘、时机。

这一天，偏僻的小山村突然来了一辆小汽车，这可是件新鲜事，全村人都围了过来。车上下来几个人，其中一个中年男子问大家：“你们想不想演电影？谁想演请站出来！”一连几遍，都没人吱声，村民们只顾和身边的人窃窃私语。

这时，一个十六七岁的小姑娘站了出来：“我想演。”她长得并不漂亮，单眼皮，脸红扑扑的，透出山里人倔强和淳朴。

“你会唱歌吗？”中年男子问。

“会！”小姑娘大方地回答。

“那你就唱一个。”

“行！”女孩开口就唱，一边唱还一边扭。“我们的祖国是花园，花园的花朵真鲜艳……”

第30节：富人永远是强者(7)

围观的村民们大笑。因为她的歌唱得实在不怎么好听，不但跑了调，而且唱了一半还忘了歌词。没想到，中年男子却用手一指：“好，就是你了！”

这个勇敢地向前迈了一步的女孩叫魏敏芝，她幸运地被大导演张艺谋选中，在电影《一个都不能少》中出任女主角，她的名字很快传遍大江南北。

千万别轻视这一小步，就是它，可能就会改变你的命运！机会不是每天都会光顾我们，好好珍视并把握你身边的每一个来之不易的机会吧！因为它可能就是命运的转折点！

对于命运与财富，人们总有各种各样的说法。然而，不能否认的是，有些时候，命运往往平等地对待每个人。只是当赚钱的机遇出现在面前时，有的人迟疑了，犹豫了，结果与之擦肩而过；而有的人却能主动上前，大胆追求，于是便赢得了财神的倾心。你可以说这是偶然，但你又怎能说这不是一种必然呢？

当机遇出现在人的面前时，一般人都会思前想后，寻找万全之策。但是，命运给你的思考时间是有限的，机遇不会等待着你的英明决断。这样的例子很多，下面就是一个。

一个6岁的男孩发现一个鸟巢被风从树上吹掉在地，里边滚出了一只嗷嗷待哺的小麻雀。孩子决定把它带回家喂养。

当他托着鸟巢走到家门口时，忽然想起妈妈不让他在家里养小动物。于是，他轻轻地把小麻雀放在门口，急忙进门去请求妈妈。在他的苦苦哀求下，妈妈终于破例答应了。

男孩兴奋地跑到门口，不料小麻雀不见了。不远处，一只黑猫正在意犹未尽地舔着嘴巴。男孩为此伤心了很久。从此他记住了一个教训：只要是自己认定的事情，决不可优柔寡断。

这个男孩长大后成就了一番事业，他就是华裔电脑名人——王安博士。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

犹豫不决固然可以免去些做错事的可能，但同样也会失去许多机遇。命运良机往往就在一念之间。

你的命运，你做主

我们的命运是注定的吗？冥冥中的定数真的不可以改变吗？答案是否定的。

爷爷用纸给孙子扎了一条长龙。长龙腹腔的空隙只能容纳几只半大不小的蝗虫慢慢地爬行过去。孙子捉过几只蝗虫，投放进去，结果它们都死在里面，无一幸免！

爷爷微笑着告诉困惑的孙子：“蝗虫性子太躁，除了挣扎，它们没想过用嘴巴去咬破长龙，也不知道一直向前可以从另一端爬出来。因此，尽管它有铁钳般的嘴和锯齿一般的大腿，也无济于事。”

当爷爷把几只同样大小的青虫从龙头放进去，然后再关上龙头，奇迹出现了：仅仅几分钟，小青虫们就一一地从龙尾爬了出来。

蝗虫的死是因为他们只知道不停地挣扎，既没有耐心去寻找出路，也没有想过将纸龙咬破，简而言之，缺乏打破常规的勇气和寻找出路的智慧。其实，二者只要具备一个要素，就可以活着出来。

青虫的生是因为它们懂得放弃，知道如何去选择。他们满怀耐心，慢慢地找准一个方向，一步步地向前，直到眼前出现新的洞天。

命运就像纸龙一样一直藏匿在我们的思想里，许多人走不出人生各个不同阶段或大或小的阴影，并非因为他们天生的个人条件比别人要差多远，而是因为他们没有想过要将命运的阴影咬破，更没有去执著地寻找出路，最后困在自己的阴影里。

置身于命运的拐弯处，如果有人给你指点迷津，或者拉你一把，这是你的幸运；如果没有呢？

一名虔诚的佛教徒遇到了难事，便去寺庙里求观音。

走进庙里，他看见观音的像前也有一个人在拜。令他惊讶的是，那个人长得和供台上的观音一模一样，简直像从一个模子托出来的。他不禁问道：

“你是观音吗？”

“是。”那人肯定地答道。

“那你为什么拜自己？”

“因为我和你一样，也遇到了难事，”观音笑道，“但我知道，求人不如求己。”

这一则有关佛的哲理小品，发人深思，让人回味。想来凡人之所以为凡人，可能就是因为遇事喜欢求人，而观音之所以为观音，大约就是因为遇事求己吧！如此再想，如果穷人都拥有遇事求己的那份心态，也许人人都会有为自己解决难题的观音。有些时候，不必借助别人的力量，依靠自己的力量就可以度过去。

第31节：富人永远是强者(8)

在我们的现实生活中，这样的人也不少。乙武洋匡是一位日本作家，由于1997年出版的自传《五体不满足》而广为人知。他出生于日本东京，自幼有“先天性四肢切断”。在家人与老师的帮助下，特别是自己的母亲，克服了许多行动上的不便。上了小学后，遇到了自愿担任他老师的高木老师。为了避免他产生优越感和丧失锻炼体力的机会，高木老师禁止他乘坐电动轮椅。老师还要求他必须独自生活。

乙武洋匡坚信：“既然有残障者做不到的事，应该也只有残障者才做得到的事。”因为有这样的使命感，他考上早稻田大学并就读经济学系。他曾亲自上书校方，提出改善对残障者不便的设施，更积极到各学校团体，甚至国会演讲，以实际行动推动“无障碍空间”和“心灵无障碍”的公益活动。

把自己放在同一起跑线上

“尺有所短，寸有所长”。每个人都有自己的优势和长处。如果我们能客观地估价自己，在认识缺点和短处的基础上，找到自己的长处和优势，并以己之长比人之短，就能激发自信心。要学会欣赏自己，表扬自己，把自己的优点、长处、成绩、满意的事情统统找出来，在心中“炫耀”一番，反复刺激和暗示自己“我可以”、“我能行”、“我真行”，就能逐步摆脱“事事不如人，处处难为己”阴影的困扰，就会感到生命有活力，生活有盼头，觉得太阳每天都是新的，从而保持奋发向上的劲头。

选择一位富裕、自力更生和成功的富人作为“楷模”，并时时想到你不但要迎头赶上，而且还要超越他。别告诉别人你所选择的楷模，因为楷模选择的目的在于进行公开的竞争，而在于借着比自己强的人，来确立你要走的方向。

不要跌在自己的优势上

世界上不会有一无是处的人。我们不该抱怨自己的不完美，而应去挖掘自己潜在的长处。每个人都有一种与众不同的天赋，就看你怎么把握。成功是什么？成功并非是学习别人的优点，而是发掘、使用自己的长处。找到自己的优点，就找到了自己的成功之路！

然而，现实的情况是，很多人知道自己的优势和长处，不知为什么，他们要么是拼命地弥补自己的缺陷和不足，要么就是躺在自己的优势上睡大觉，以为这下可以高枕无忧了。为了便于进行鲜明的对比，我们还是让他们在同一个故事里同时出现。

在市区的一条街道上，三个不同的位置新开了三家花店，每一家店的主人都是一个年轻的女孩。不同的是，其中一位女孩的花店是父母出钱投资的，她家里有的是钱。另一位女孩刚毕业于花卉专业，她的店面是同学朋友赞助的。她向他们承诺，等以后生意红了，再还他们的钱。余下一位女孩的花店是靠银行贷款开业的，她只是一位待业青年，父母是下岗工人，家中还有一个上中学的弟弟。

一年后，三家花店的主人变成了一个——那位待业女孩。原来，家境富裕的女孩因不见利润而出手转让，她现在找到了一份稳定的工作，插花只是她业余时间调节调节心情。花卉专业的毕业生因顾客越来越少，无奈之下把店面转让给了待业女孩，现在她在待业女孩的花店里打工。

一天偶然的机会，三个昔日的竞争对手坐在一起吃饭。饭桌上，转让门面的两个女孩都很纳闷，问待业女孩：“你是如何经营你的花店的？”

待业女孩没有回答，而是微笑着反问家境好的女孩：“你的花艺招徕了不少顾客，为何还要关门转让呢？”

“花店刚开业的时候，因为是父母出的钱，我们家也不缺卖花挣的钱。因而，我卖花根本没有考虑利润，甚至大大赔本出售。年终一算，不仅没有赚到一分钱，还赔了2万元。不过，我的花艺倒大大提高了。一年的时间，就算交了2万元的学费！”

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

而后，待业女孩又问另一个女孩：“你对插花轻车熟路，花店为何经营不下去呢？”

“花店一开业，插花对于我倒小菜一碟，没有费什么时间精力。我整天想着是如何多挣顾客的钱，早一天把同学朋友的债还了。我甚至还把一些断头的花用牙签连起花枝夹在花丛中蒙骗顾客。没过多久，顾客知悉了我的小聪明，回头客越来越少了……”

第32节：富人永远是强者(9)

最后，轮到成功者发言了，她微笑着说：“你们所言正是我经营成功的原因。我是贷款开店，心中也有提高利润率的欲望，但我的经营原则是薄利多销，做长久生意。起初，因为对花艺一知半解，所以虚心听取顾客建议，抓紧点滴时间学习花艺。时间一长，我的插花便得到顾客的认可和好评。当然，我也借用了一些残花败叶耍点小聪明——把每天用剩的残花修枝剪叶，免费送给路过店面的小学生，做起流动广告……”

待业女孩的话使我们明白，很多时候，失误就在于你有凭借的优势，认为多一分优势便少一分忧患。原来，阻碍我们走向成功的不是自己的缺陷，而是自认为的优势。

无独有偶，这里还有一个类似的故事：

三个旅行者同时住进了一个旅店。早上出门的时候，一个旅行者带了一把伞，一个旅行者拿了根拐杖，另一个旅行者什么也没有拿。

晚上归来的时候，拿伞的旅行者淋得浑身是水，拿拐杖的旅行者跌得满身是伤，什么也没有带的旅行者却安然无恙。于是，前两个旅行者很纳闷，好奇地问第三个旅行者：“你怎么会没事呢？”

第三个旅行者没有回答，而是问拿伞的旅行者：“你为什么会淋湿而没有摔伤呢？”

拿伞的旅行者说：“当大雨来的时候，因为有了伞，我就大胆地在雨中走，却不知怎么淋湿了；当走在泥泞坎坷的路上时，由于没有拐杖，我走得非常小心，专拣平稳的地方走，所以就没有摔伤。”

然后，他又问拿拐杖的旅行者：“你为什么没有淋湿而摔伤了呢？”

拿拐杖的人说：“当大雨来的时候，我没有带伞，只能拣能躲雨的地方走，所以没有淋湿；当走在泥泞坎坷的路上时，我便用拐杖拄着走，却不知为什么老是摔跤。”

听完两个人的话，第三个旅行者笑了笑，说：“这就是你们拿伞的淋湿了，拿拐杖的跌伤了，而我却安然无恙的原因。当大雨来时我躲着走，当路不好时我拣着走，所以，我既没有淋湿也没有跌伤。你们的失误就在于你们有凭借的优势，认为有了优势便少了忧患。”

许多时候，我们不是跌倒在自己的缺陷上，而是跌倒在自己的优势上，因为缺陷常能给我们以提醒，而优势却常常使我们忘乎所以。

是谁埋没了你？

是谁埋没了你？答案一：你的眼光。

在一届很权威的生活摄影大赛中，摄影者终获金奖，从千千万万候选人中脱颖而出。他被欢呼 and 掌声拥上台，主持人请他谈谈获奖感想。他开口便说：“那不是我最好的作品……”台下哗然，但他讲的是实情。“半年前家中失火，照片底片全部烧光。参加评比的这幅是相册中夹不下，淘汰下来的……”

一个金奖让他信心倍增。下一届大赛前，他精选又精选，送出自己最得意的作品，却没有获奖。再下一届，再再下一届，终究没能再获奖。

要是没有大火的淘汰，要是总按自己的那个“最好”的标准，他也许永远与金奖无缘。搏击一世却未获财富的人，不会因为他真正精粹的部分被自认为不是最好的，从而未得以展示呢？是谁埋没了天才？很多时候，埋没天才的不是别人，恰是天才自己。

是谁埋没了你？答案二：你的位置。

曾经有一个年轻人，在工作中处处碰壁，觉得干什么事都不顺心。听了别人的介绍，他便去拜访一位高僧。

一见面，他就问：“为什么没有人欣赏我？”高僧没有马上回答他，只是给他一块石头，叫他去菜市场试着卖掉它。这块石头不大但很好看，高僧说：“不要真得卖掉它，只是试着问问价钱。多问一些人，然后回来告诉我在菜市场它能卖多少钱。”

年轻人很快来到蔬菜市场，跑到一个小摊贩那儿问，得到的回答是“石头还值钱？”市场上有许多人，看着石头，有人说它可以做很好的小摆件或给家里的孩子玩，于是有人出了价，但只不过是五毛钱。年轻人回来告诉高僧：“它最多只能卖到几毛钱。”高僧说：“现在你去附近的美术学校，问问那儿的学生。但还是不要卖掉它，只问问价钱。”年轻人找到一个素描系的学生，听到的答案是“这块石头造型奇特，值得素描，值10块钱”。

第33节：富人永远是强者(10)

后来，年轻人按照高僧的指示跑到黄金市场，回来后他很兴奋地对老和尚说：“这些人太棒了。他们愿意出到1000块钱。”高僧脸上没有表情，只是说：“现在你去珠宝商那儿，记住仍然不要卖掉它。”年轻人又到珠宝商这里。他简直不敢相信，珠宝商们竟然喊出5万块的价钱，他只能说：“我不打算卖掉它。”他们就继续抬高价格——出到了10万块钱，最后有人索性说：“我们出20万、30万，或者你要多少就多少，只要你卖！”

年轻人不能相信地摇摇头：“这些人疯了！”因为他自己觉得菜市场的价格已经足够了。他带着石头回来后，高僧说：“我们原本就不打算卖了它，不过现在你明白了没有，石头的价值是由你来决定的。如果你的看法停留在蔬菜市场，那么你会看到一件廉价的玩具。而如果你有试金石，并善于发现它的价值，那它就非常昂贵。”

年轻人这才领悟到原来一块石头在不同的地方竟有不同的价值，而他的价值是因为暂时放错了地方而无人欣赏罢了。

一块石头可能是一文不值，也可能是价值连城，关键在于那双鉴赏的眼睛。你是不是也有过一块石头的遭遇？牢牢记住，一个人的价值不是绝对的，那要看你把自己放在什么位置上。遗憾的是，许多穷人没有找准自己的坐标，总是把自己远远地放在富人的背后，在穷人圈里寻找自己的座位。

尽管大多数人很普通，很平凡，但是每个人的身体里都有一股富有朝气的、富有活力的血液在涌动。也许因为过去的差距，现在的你自认为很努力了，结果还是落在最后。请你不要放弃自己。每一块石头都有其自己的价值，有的用于筑房，有

的铺在路上,有的成为雕刻.....

也许你会说人与石头不同,对,我们应该学会主动体现自己的价值,不应该只等待上帝来欣赏。我们每个人既是那块石头,又是卖石头的人,不能发现自己的价值,在哪个层次上理解自己的价值,怎么更好地体现自己的价值,能不能“卖个好价”都取决于你自己。

是谁埋没了你?答案三:你的抱怨。

一个铁匠带着自己的徒弟以打铁铸剑为生。枯燥平淡的劳作使徒弟不安分起来,他郁郁寡欢,常常暗自叹息自己的苦命,永无出头之日。

师傅看出了徒弟的心思,便想法启发他。一天,师傅得一铁杵,将其断为三截,留下其中最好的那截,另两截便投入炉火中焙烧。烧至火红,钳出来,师徒二人轮番锤锻,终于打制成宝剑的雏形。虽已成形,却甚为粗劣。师傅命徒弟留下一个,将另一个又投入火中烧红,再取出锻打。这一把剑坯经再三修形后,剑身笔直挺拔,剑面平顺光滑,但仍不是一把真正的宝剑。

晚上,徒弟累了先睡了,师傅把剑又细致地砸砺了大半夜。第二天徒儿醒来时,一眼看到师傅手上那把寒光闪闪、削铁如泥的利剑。

一大早吃过饭,师傅让徒弟带上宝剑、剑坯和最初留下的那段铁杵去集市卖。很快,剑坯卖出去了,得三两银子;过了一会儿,一个农夫买走了铁杵,得一两银子;而那把宝剑因为它的品质和师傅的惜售,价钱扶摇直上。

徒儿顿有所悟。

古语曰:宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。本是三块相同的顽铁,锤炼却改变了它们的命运和价值。人生的命运之舟并不总是一帆风顺的,只有爱拼才会赢。如果只是一味地叹息命运的不公平,看不到锻炼的过程只羡慕结果的悬殊,那只能得到剑坯一样的命运,甚至可能不如这样的结局。

是谁埋没了你?答案四,答案五,答案六.....

一句话,埋没你的不是别人,就是你自己。

你的财富在哪里?

每个人身上都具有埋藏宝石的土地,只不过有些人没有发现,或把宝石当成石头扔掉了。

有一位穷人,老是埋怨自己时运不济,发不了财,终日愁眉不展。这一天,走过来一个须发俱白的老人,问他:“年轻人,为什么不快乐?”

“我不明白,为什么我总是这么穷。”

“穷?你很富有嘛!”老人不以为然地说。

“这从何说起?”穷人有点奇怪。

老人不正面回答,反问道:“假如斩掉你一个手指头,给你一千元,你干不干?”

“不干!”穷人脱口而出。

“假如一万元买你一只手,你干不干?”

“不干!”穷人毫不犹豫地。

“假如给你十万元使你双眼失明,你干不干?”

“不干!”穷人不容一秒钟考虑。

“假如让你马上死掉,给你一千万,你干不干?”

“不干!”穷人越来越坚定。

“这就对了。你已经拥有超过一千万的财富,为什么还抱怨自己贫穷呢?”老人笑吟吟地问道。

穷人若有所思,没有说一句话。

如果你的冰箱里有食物,身上有足够的衣服,有屋栖身,你已经比世界上**70%**的人更富足了。如果你的银行账户有存款,钱包里有现金,你已经身居于世界上最富有的**8%**之列!穷人也有看不见的无价财富,这就是你自己!

从前,印度有个农民,为了出外寻找宝石,他变卖了自己的家产和土地,最后因贫困客死他乡。可是在他死后不久,人们就从他卖出的土地里,发现了世界上最珍贵的宝石。

这个富有哲理的故事告诉我们,人们踏破铁鞋无觅处的东西,恰恰就在自己手中。轻易放弃自己手里的东西,结果与财富失之交臂。

我们不难发现,生活中感到不幸福不快乐的穷人总在抱怨没有足够的财富,而快乐的富人则清楚地知道该怎样握紧自己手里的一切。他明白,虽然广阔宇宙充满了好的东西,但是除非耕耘浇灌自己的那块土地,否则不可能得到好的收获。富人之所以有钱的原因在于,他懂得珍惜自己手中的一切。哪怕只有一个柠檬,他也会想办法榨出一杯甘甜幸福水;哪怕只有一寸土地,也要精心耕耘,找出属于自己的宝石。

第34节:有胆有识去冒险(1)

第四章 有胆有识去冒险

做第一个吃螃蟹的人

自有文字记载以来,冒险总是和人类紧紧相连。虽然火山喷发时所产生的大量火山灰掩埋了整个城镇,虽然肆虐的洪水冲走了房屋和财产,但人们仍然愿意回去重建家园,继续生活。飓风、地震、台风、泥石流等自然灾害都无法阻止人类一次又一次勇敢地面对可能重建的危险。

当我们横穿马路的时候,实际上总是有被车撞到的危险;当我们在海里游泳的时候,也同样有着被卷入逆流或激流的危险。尽管统计数字表明,坐飞机比乘汽车要安全一些,但我们的每一次飞行仍然包含着冒险。毕竟我们依赖于飞机牢固的构造及其良好的性能。如果不是由自己驾驶的话,我们还必须寄希望于飞行员和整个机组。总之,任何地方的旅行都潜藏着冒险,小到丢失自己的行李,大到作为人质,被劫持到世界上某个偏僻的角落。

事实上,我们总是处于这样那样的冒险境地,因为我们别无选择。我们必须横穿马路才能走到另一边去;我们也必须依靠汽车、飞机或轮船之类的交通工具,才能从一个地方到达另一个地方。

每个人在每一天都面临冒险,除非我们永远扎根在一个点上原地不动。的确,当冒险的结果不太令人满意的时候,总有人会说:“还是躺在床上保险。”很多穷人从来不愿去冒险,似乎习惯于“躺在床上”过一辈子。

“千万要小心谨慎从事”,许多人都是在这样一种敦促、提醒、告诫的语言环境中一点点长大成熟的。正因为周围环境

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

时时刻刻存在着这样的善意提醒，使得一般人很难挣脱原有束缚去冒一把险。

许多人从不考虑当一个为自己打工的业主，因为那“太冒险了”。接受大公司的职位是他们所有人的选择，似乎其中不存在某天被解雇的风险。许多人一心只想着“干活——拿工资——花钱”，要公司“关心”他们的生活。这就是理想的低风险的工作。但是，他们错误地估计了这门职业，有朝一日，大多数人会从他们的职位上消失掉。

工作和生活永远是变化无穷的，我们每天都可能面临改变，新的产品和服务不断上市，新科技不断被引进、新的任务被交付，新的同事、新的老板……这些改变。也许微小，也许剧烈，但每一次的改变，都需要我们调整心情，重新适应。

第35节：有胆有识去冒险(2)

面对改变，意味着对某些旧习惯和老状态的挑战，如果你紧守着过去的行为和思考模式，并且相信“我就是这个样子”，那么，尝试新事物就会威胁到你的安全感。

如果你根本没有仔细想过去冒险，那你就只能呆在原地，安于现状，既不能后退，也不前进。你的日子很可能过得呆板、懒散。

我们既然有成为成功富人的欲望，却不敢冒险，怎么能够实现伟大的目标？冒险与收获常常是结伴而行的。风险和利润的大小是成正比的，巨大的风险能带来巨大的效益。险中有夷，危中有利。要想有卓越的成果，就要敢冒风险。

划时代的探险行为不是时时发生的，也不是每一个探险家都会碰到的机遇。冒险精神不是探险行动，但探险家的行动必须拥有足够的冒险精神。没有这一点，成功就与你无缘。

只要你愿意尝试

谁都知道螃蟹美味可口，然而，第一个吃螃蟹的人一定是带着冒险精神去尝试的。在商业竞争中，有远见的人总是采取开拓型的经营决策，争取主动，获得比竞争者领先的优势，从而出奇制胜。

戴维·托马斯是温迪国际公司创始人，他在世界各地拥有**4300**多家快餐店。他这样回忆自己的童年：

我**12**岁时，我们全家迁到田纳西州的诺克斯维尔。我设法使一位餐厅老板相信我已**16**岁，他才雇用我作便餐柜台的招待，每小时**25**美分。这是我的第一份工作。

餐馆老板弗兰克和乔治·雷杰斯兄弟是希腊移民。刚来美国时，他们曾干过洗盘子和卖热狗的工作。他们极为坚强，并为自己定下了非常高的标准，但从来不要求雇员做他们自己办不到的事情。

弗兰克曾告诉我说：“孩子，只要你愿意努力尝试，你就能为我工作；如果你不努力尝试，你就不能为我工作。”

他所说的努力尝试包括从努力工作到礼貌待客等一切内容。当时通常的小费是一个**10**美分的硬币，但由于我能很快把饭菜送给顾客并服务周到，有时就能得到**25**美分小费。我记得曾经尝试自己一个晚上能接待多少客人，结果创下了**100**位的纪录。通过第一份工作，我认识到：只要你努力工作努力尝试，你就会成功。

第一个做的是天才，第二个做的是庸才，第三个以后做的便是蠢才。你寻宝的金矿也许已被别人开采了八九次，现在你仍在辛苦地加以再开采。眼光独到的经营者都明白这样一个道理：一个尚未有人注意到的领域里，或许应该说，一个尚未有人敢在生意上打主意的领域，要创出赚钱的机会，要比前面的金矿寻宝容易得多。

只有别人还没有发现而你却发现的机会才是黄金机会，尽管这样做冒险，但不冒险就没有赢，只要有**50%**的希望就值得冒险。

也许第一次尝试，会消除你一往无前的勇气与一马当先的锐气，也会扼杀坚持顽强的韧劲与不怠不懈的干劲。但是，碰了一次小小的“壁”，决不应该放弃，而是一次次地继续实践、不断尝试，只要付出努力，最终会到达财富的彼岸。许多时候，我们失败的真正原因在于：没有去“再试一次”。正是缺乏“再尝试一下”的努力，使得我们与唾手可得的财富机遇失之交臂。

敲门就进去

当你整装出发准备踏上财富之路时，别忘了带上你的勇气。

什么是勇气呢？它是产生于人的意识深处的对自我力量的确信，是对我们的能力能压倒一切的信念，是相信自己可以面对一切紧急状况，处理一切问题，并能控制任何局面的信心。任何一个不相信自己的人都不会成为勇敢的人。

勇气是世界上最好的精神药物。如果你以一种充满希望，充满自信的精神进行工作的话，如果你期待着自己的伟业，并且相信自己能够成就这番伟业的话，如果你能展现出自己的勇气的话——任何困难都不能阻挡你向前进。你可能遇到的任何失败都是暂时性的，你最终必定会取得胜利。

欲求成功与财富，离不了“冒险”与“拼闯”。当你面临新事物新机遇叩门而至时，你将如何以待呢？首先应积极评估投入进去后有可能发生的后果，如若评估预测值表现为“良”，你就不妨尝试“搏”一回。冒险并不一定意味着失败，其中蕴含的成功意义占较大比例。

第36节：有胆有识去冒险(3)

一个女孩经历了诸多的挫折，始终没有找到一个成功的入口。迷茫的她，给自己放了个假，带着灰色的心情去美国旅游。

一天，她在旧金山市政厅参观的时候，难得兴致高涨，信步漫游。不知不觉来到市长办公室的门口，她不假思索地敲了门，不料一个壮实威严的保镖走了出来，惊问道：“小姐，我能帮你什么吗？”她愣住了，一时不知该怎么回答，顿了几秒钟，心想：既然敲了门，那就进去看看吧。于是，她精神十足地对保镖说：“我能进去看看市长吗？”

保镖上下仔细打量了她一番，说道：“你得稍等片刻。”说罢，他用监视器和市长通话，确定见面的时间和地点。不一会，那个胖嘟嘟的市长，大腹便便地走了出来，很高兴地和她一起聊天、拍照，就像一对早已认识的忘年交。

那一次，是她旅行中最开心、感觉最好的一天，因为她悟出了一个道理：敲门就进去。

结束了美国之行后，她顺着自己的感觉义无反顾地走下去，终于找到成功的入口，成为国内某知名证券公司银行部的经理。

她就是央视《说名牌》双胞胎美女主持人之一——马嶸乔。

敲门就进去，是一种难得的精神，更是走向财富的敲门砖。遗憾的是，有的人在敲响一扇门之后，心里忐忑不安，信心全无，不是迈步进去而是转身离去。既然敲了门，既然迈开了步子，为什么不进去呢？是勇气不够使然。长此以

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

往，机会只在眼前闪现片刻，即消失得无影无踪，成功的入口永远是未知数。

长时间的坚持，固然重要，但接近终点时，一念之间的决断，往往显得更为紧迫和珍贵。我们也许有长途跋涉的艰辛，但关键时刻，缺乏的正是敲门进去的勇气。

对于个人发展来说，冒险者则成为通向强者的必由之路。在很多情况下，强者之所以成为强者，就是因为他们敢为别人所不敢为的。

你准备好冒险了吗？

的确，冒险会具有风险，这也是许多人踌躇不敢迈步的最大原因所在。一提到“冒险”，人们就会自然联想到各种危险的恶性结局。将“冒险”同“危险”等同起来的思维定势，其实是一种思维误导。如果遵循这种思维定势，你的创造性、自信心、坚韧性和发展机遇将会遭到扼杀，你就永远不可能迈出风险创业的第一步。

创业的风险是很高的，但只要你能坚持学习，不断努力，事业成功的回报将是无限的。一位富翁指出：“伟人经常犯错误，经常要摔倒，但虫子不会。因为，它们要做得事情就是挖洞和爬行。”敢于承担风险的人改变着这个世界，几乎没有不冒风险就变富的人。

如果你留意观察，你就会发现过于谨小慎微的投资者是不可能获得巨额财富的。唯有具备极强创业精神的投资者才能使世界发生翻天覆地、日新月异的变化。

冒险不是一时的冲动，而是经过深思熟虑后的决断。那么，每一个决定冒险的人，你应该如何准备呢？还是先听听专家的忠告和建议吧！

一个企业管理培训班上，企业界的精英们正襟危坐，等着上企业管理运营课。门开了，教授走进来，左手提着一个大包，右手擎着一个圆鼓鼓的气球。经理们很奇怪，但还是有人像往常一样拿出笔和本子，准备记下教授精辟的管理要点。

“噢，不，不！”看到此情形，教授说道，“你们不用记，只要用眼睛看、用心想就足够了，我的课非常简单。”说完，他从包里拿出一只开口很小的瓶子放在讲台上，然后指着气球对大家说：“谁能把这只气球装到这只瓶子里去？当然，你不能这样，嘭！”教授滑稽地做了个气球爆炸的手势。

众人面面相觑，都不知教授葫芦里卖的什么药。终于，一位精明干练的女经理自告奋勇：“我想，也许可以改变它的形状……”

“改变它的形状？嗯，很好，请你来为大家演示一下。”

“没问题！”女经理走到讲台前，拿起气球小心翼翼地捏弄。她试图利用橡胶的柔软可塑性，把气球一点点塞到瓶子里。但事情远远不像她想得那么简单，很快她发现自己的努力是徒劳的。她放下手里的气球，无奈道：“很遗憾，我承认我的想法行不通。”

第37节：有胆有识去冒险(4)

“还有人要试试吗？”没人作声。

“那么好吧，让我来试一下。”教授拿起气球，三下两下解开系着的气球嘴，“嗤”地一声后，气球变小了。他把小气球塞到瓶子里，只留下吹气的口儿在外面，然后用嘴衔住，用力吹气。很快，气球又鼓起来，胀满了瓶子。气球嘴儿又被扎紧了，“瞧，我只改变了一下方法，问题就解决了。”他露出了满意的微笑。

教授转过身，拿起笔在写字板上写了个大大的“变”字，并说：“当你遇到一个难题，解决它很困难，你可以尝试其他的方法，”他指指自己的脑袋，“现在你们应该知道，思维的改变有多么重要了。”

精英们开始交头接耳。教授按按双手，示意大家安静，然后说：“接下来，我们做第二个游戏，有没有人愿意参与？”他的目光将众人扫视一遍，指着前排一个大腹便便的男士说：“你愿意配合我完成这个游戏吗？”“没问题。”这位男经理走上来。

“现在请你用这只瓶子做出五个动作，什么动作都可以，但不能重复。好，请开始。”教授告诉他。

男经理拿起瓶子、放下瓶子、扳倒瓶子、竖起瓶子、滚动瓶子，五个动作瞬间完成。教授点点头，继续说：“请你再做五个，但不要与刚才做过的重复。”

男经理又很轻易地完成了。

“请再做五个。”等教授第五次发出同样的指令时，男经理已满头大汗，狼狈不堪。教授第六次说出“再做五个”时，他终于忍不住大吼一声：“不！我宁愿摔了这瓶子也不想再让它折磨我的神经了！”他把瓶子重重地放在台上，愤愤地走回到自己的座位。

所有人都笑了，教授笑着问大家：“你们看到了，‘变’有多难！连续不断地‘变’几乎使这位先生发疯。可你们比我还清楚，商战中‘变’有多么重要。那时你们就是发疯也要选择‘变’，因为不变比发疯还要糟，那意味着死亡。”

现在，精英们对这场别开生面的管理课品出点味儿来了，他们微笑着互相交换着目光，不住地点头。

停了片刻，教授又开口了：“现在，还有最后一个很简单的问题。”他从包里拿出一只开口很大的瓶子放到台上，指着那只装气球的瓶子说：“谁能把它放到这只新瓶子里去？”

这只新瓶子并不比原来那个瓶子大，直接装进去是根本不可能的。但这样简单的问题难不住头脑机敏的企业经理们，一个高个子经理走过去，拿起瓶子用力向地上掷去，瓶子碎了，他拾起一块块残片装入新瓶子。

教授点头表示称许，对这样的办法，精英们无人感到意外。这时教授说：“这个问题很简单，只需改变瓶子的状态就能完成。我想你们都想到了这个答案。但实际上，我要告诉你们的是：一项改变最大的极限是什么？”教授举起手中的瓶子，“就是这样，完全改变旧有状态，彻底打碎它！”

教授看着他的“学生们”，补充道：“彻底的改变需要很大的决心。如果有一点点留恋，就不能真的打碎。你们知道，打碎了它就是毁了它，再没有什么力量能把它恢复得和原来一模一样。因此，当你下决心要打碎什么时，你应当再一次问自己，我是不是真的不会后悔？”

讲台下面鸦雀无声，精英们琢磨着教授话中的深意。而教授收拾好自己的东西，对大家致谢后就走出了门。

教授以别出心裁的表演，生动地提醒我们：在冒险过程中，如果你遇到难题，要懂得变通；因为不变就没有出路，不变比变更让人发疯；当你决心要变的时候，就没有退路了，因此你不能为了变而后悔。

真正的冒险不是头脑发热后的产物，而是有着超前预见的、谨慎的人进行的大胆尝试。也只有稳健，才可能抓住机遇，并最终取得成功。

所谓胆识即超前意识。超前意识可以说是那些成功富人们的共同特征。由于具有超前意识，人们才用有敢想敢干的

精力和魄力，才能够赶在时代的前面。

“做别人不敢做的事”，体现了一种敢为人先的精神。敢为人先，既需要有胆，更需要有识。识为胆的基础，胆为识的体现。具有真知灼见才能看得透，看得深，看得远，抓住要害，认准趋向；具有胆量勇气，才能当机立断，做出决策，采取行动，排除万难，直至取胜。敢为人先，也是每一个渴望财富的人应该具备的一种素质。

第38节：有胆有识去冒险(5)

说服自己去冒险

如果你是一个能够时刻保持清醒头脑的人，你就可以说服自己，去冒险吧！什么风险都不去冒，你的财富之船就会一直在港口停泊，船体就会被侵蚀生锈，渐渐地，不再是具有远航能力的船了。冒惊涛骇浪之险，才能获得更大的财富。

当你看到那么多因冒险而成功的例子，你开始怦然心动了，你开始酝酿着去冒一次险，通过冒险改变你的命运，通过冒险摆脱平凡，通过冒险走向成功，虽然你不知拿什么作为资本去冒险，但你确实感到你有必要去冒险了。

如果一次冒险很容易从你的头脑中过滤掉，那么下一次如果真需要冒险，你会更加犹豫，你更缺少魄力。

那么，究竟怎样改造自己的思想，了解自己并决定是否选择冒险呢？

（1）明确告诉自己，即使你不冒险，也不可能存在绝对的安全。绝对的安全根本不切合实际，风险无处不在。一个没有纷扰、失败、问题和风险的世界是不存在的。

（2）冒险不是彻头彻尾的赌博，虽然冒险带有一定的主观色彩。真正意义的成功，不是赌博，而是靠实力、知识、机遇、决断和冒险。单靠冒险得来的成功不会长久，机会有时要求你赌一把就赌一把，但不要使自己的头脑发热得像个赌徒。时刻保持冷静的大脑，能够做到这一点的人，是一种平衡而能自制、在冒险中能够成功的人。

在冒险之前，我们必须清楚地认识那是一种什么样的冒险，必须认真权衡得失——时间、金钱、精力以及其他牺牲或让步。

在敢于冒险的同时，还要善于精心运筹，可以避免危险结果的产生。因此，你需要注意：

（1）发挥分析判断能力。只有具有高超的分析判断能力，才能够把众多非常复杂的关联因素综合起来做出正确的判断。

（2）预备必要的应变方案。偶然性、随机性的影响因素是难以预料和避免的。你如果只有一个方案，那就要冒很大的风险。预备好必要的应变方案，才能有效应对可能出现的不测事变。

（3）充分利用主客观条件。把一些未知的不确定的因素转化为可以把握的确定因素，善于将不利的条件转化为有利的条件，你就能在困境中化险为夷。

（4）给自己上了保险。你的冒险方案需要加上有效的“保险设施”，既要使冒险留有可调节的余地，又要妥善处理失误带来的可能后果，这样可以将冒险的损失降为最低。

只找出路，不留退路

破釜沉舟的军队，才能决战制胜。同样，一个人无论做什么事，务须抱着绝无退路的决心，勇往直前，遇到任何障碍、困难都不能后退。如果立志不坚，时时准备知难而退，那就绝不会有成功的一天。

成功的人有着千帆竞发敢先行的勇气，他们不在乎前方是惊涛骇浪，还是风平浪静，只要是他们认准的，就会一往无前。

如果抱着不达目的决不罢休的决心，不留退路，竭尽全力，向前进取，就会不怕牺牲，排除万难，去争取胜利，把那犹豫、胆怯等妖魔全部赶走。在坚定的决心下，成功之敌必无藏身之处。

众多成功的百万富翁由于根本不在乎前进道路上的各种或明或暗的障碍，或者说，因为他们用经验弥补了缺陷，所以终于能够获得这个地位。大多数白手起家的百万富翁在其一生中总要面对一个或几个重大的障碍。如果不搬掉这些具有潜在破坏性的绊脚石，他们就不可能成为经济上的成功者。正是斗争、艰难的旅行，给了他们成功的基础。

很多人在开始做事的时候，往往便给自己留着一条后路，作为遭遇困难时的退路。这样怎么能成为一个富人呢？

恐惧的启示

蹦极运动，很多人并不陌生。在几十甚至几百米的高处，你身缚弹性极强、韧性极好的蹦绳，目光凝视一番高山、绝壁或者河流，在围观者提心吊胆的目光下，然后纵身一跃，淋漓尽致地去感受一下最具挑战性、最有刺激、最惊心动魄的极限体验……

倘若在你即将纵身一跃之时，有人告诉你生产蹦绳的厂家还没领到生产许可证，你身上的搭钩也没有经过超重测试，那你还会不顾一切地往下跳吗？

第39节：有胆有识去冒险(6)

有一处地势险恶的峡谷，涧底奔腾着湍急的水流，几根光秃秃、颤悠悠的铁索横亘在悬崖峭壁之间当桥，它是通过此地的唯一路径，经常有行者失足葬身涧底。

这天，有一行四人来到桥头，一个盲人、一个聋人和两个耳聪目明的健全人，路已至此大家只好攀附铁索过去，别无选择。四个人开始一个接一个抓住铁索过桥了。

盲人心想：“我眼睛看不见，不知山高桥险，可以心平气和地攀附。”聋人对自己说：“我的耳朵听不见脚下的咆哮怒吼，恐惧相对会减轻许多。”其中一个健全人自我激励道：“我过我的桥，险峰与我何干？急流又怎奈何于我？只管注意落脚稳固就行了。”

结果他们三个人都相继过去了，只剩下另一个耳聪目明之人，却被眼前的险恶吓得魂飞魄散，跌跌撞撞摔下铁索桥，丧了命。

是恐惧，让一个耳聪目明的人走向死亡。恐惧来自外界，经过我们的感官，影响我们的心理，进而使我们的行为难以自控。如果你能切断自己对外界的反应，对外界的各种影响变化因素，视而不见，听而不闻，恐惧就不会从心底油然而生。要知道，环境不会控制你的命运，只有你，只有你自己应对生存和生活的态度和表现，才能够决定你的成功和失败。

很多时候创业谋财就像攀附铁索桥，失败的原因不是因为力量的薄弱、智商低下，而是恐惧，是恐惧把人推进了失

败的深渊。

淘金的路上处处有磨难，关键在于你的心理是否承受得起。其实，并非所有的不幸都是灾难。在许多情况下，逆境往往预示着转折的来临。当你处于低谷、逆境甚至不幸时，它所昭示的并非都是痛苦，或许告诉你原来的那种做法不适合你，或许提醒你原来的目的和要求与你的客观现实不相符。

锯掉你的“椅背”

克罗克是美国颇负盛名的麦克唐纳公司的老总。有一段时间，公司出现严重亏损。克罗克发现其中一个重要原因就是公司各职能部门经理总是习惯于靠在舒适的椅背上指手画脚，把许多宝贵时间耗费在抽烟和闲聊上。

于是，他派人将所有经理的椅背都锯掉，“逼”着他们离开舒适的椅子。一开始，经理们不解、不满，觉得克罗克不近人情。不久，他们悟出了老总的良苦用心，于是纷纷深入基层实地调查、处理问题。他们的行动影响和带动了全体员工，公司不到三个月就扭亏为盈。

椅背锯掉了，惰性的温床便不复存在，人的活力与创造力重新被激发，公司效益随即扶摇直上。上帝是公平的，每个人都拥有一份弥足珍贵的馈赠，比如健康、美貌、学识、才智、人缘、机遇等，它们在你迈向成功辉煌的过程中既发挥着助推器的作用，又不可避免地显露出“椅背”的诱惑。

人难免有惰性和依赖心理，但自身又往往很难察觉意识到，只有当境遇大变，“把你逼到那份儿上”，你才知道应该锯掉“椅背”。当你发现懒惰、舒适、享受等诱惑稍占上风，就应该果断地“删除”，否则，你可能轻易失去一张或几张通向财富的“金牌”。

影片《狮子王》原本只是一部童话体裁的动画片，却受到包括无数成人在内的众多观众的赞誉。辛巴的奋斗史震撼了每一个不甘被优势销蚀激情与斗志的灵魂。影片中，狮王辛巴很小时因父王死于叔父篡权的阴谋而失去了父爱和王位这两个“椅背”。它正是在这样的无所依赖下，获得了超常的生存、斗争的能力，最终除掉了仇敌。

世上没有绝对的优势，没有一劳永逸的“椅背”。唯有时时保持清醒认识，不忘自我加压，主动而果决地锯掉种种“椅背”，我们的财富才能从“递减”到“递增”，从“递增”到“陡增”。

只要方向正确，竭尽全力，就能成功

在内蒙古草原上发生过这样一个奇迹：

一年冬天，草原上着了大火，火借风势越刮越猛。牧民们一个个拼死向前奔跑，仓皇逃命。可是，即使人跑得再快，也没有风和火的速度快，在他们精疲力竭之后，最终都被大火无情地吞没了。但是，有几个人只受了点轻伤，幸存了下来。

第40节：有胆有识去冒险(7)

原来，火来的时候，他们没有顺着火苗往前跑。相反，他们义无反顾地迎着火的势头，向大火冲去，穿过了凶猛的火舌，他们到达了安全地带。

在暴风雪和大火来临时，有些人立刻想到逃跑，结果把自己送上了绝路；相反，有的人勇敢地迎上去，直面险恶，结果踏上一条生路。看来，命运对任何人都公平的，所不同的，只是人们对自己的认识和对环境的理解不同罢了。因此，当你不得不去冒险，拼命寻找出路之前，一定要正确地判断你的出路，如果方向错了，即使你使出吃奶的劲儿，也逃不出厄运。

方向对了等于成功了一半，另一半还在你身上。那么，另一半是什么呢？我们先看一个哲理小品：

一个久不被重用的年轻人，慕名拜访了清莲寺的高僧普济，请高僧指点迷津。

普济问年轻人道：“你在工作上对自己如何定位？”

“我老爸告诉我，做人不能太露锋芒。我认为很有道理。”年轻人回答说。

普济领着年轻人坐上寺里的快艇，然后发动小油门慢慢前行。与他们同时启动的一艘快艇加大马力，似流星划过天空。一艘晚于他们启动的大游艇也很快甩掉了他们。就连双人小木舟也走在了他们的前面。舟主对普济说：“和尚，你的快艇连个小木舟都不如，报废了吧。”

回到清莲寺，普济走下快艇笑问年轻人：“你说我的快艇究竟如何？”

“因为他们不知道你没加足马力才说你的快艇没能量。”年轻人说。

“是啊，其实人又何尝不是如此呢？你再有才华，但你不显露，别人不知晓，怎么能看重你呢？即使你的能量有人知晓，但见你畏畏缩缩，人家又怎会认可、重用你呢？你又怎能快速到达理想的彼岸呢？”

年轻人听了，顿时醒悟。

一个人无论他的天资有多高，他仍需竭尽全力地发挥那些天资；一个人能力再强，也只有在他的能力被发挥出来创造了价值时才能得到众人的认可。不要再畏首畏尾，游移不前，如果你不表现出你的实力，那么等待你的永远不会是成功。

走出危险困境，迈向成功的另一半就是开足你的马力，把你的能量充分利用起来。

成功的秘诀在于，凡事都自我要求达到极致的表现而已。当我们埋怨自己时运不济时，是否想过自己有没有努力地发挥了自己的才能？

失败没有借口

创富的道路不可能是一帆风顺的，会遭遇到各种各样的挫折和困难，但是，对于坚定的行动者来说，每一次的挫折和困难，反而隐藏着另一次成功的契机。正确对待挫折，在打击中激发出更大的勇气、信心和创富智力，光明的“钱途”就会出现在你的眼前。

在现实生活中，许多人虽然也有雄心壮志，也想创造辉煌财富，但由于缺乏勇往直前的战略和矢志不渝的意志，每每在失败挫折面前低下头来、泄起气来，而又往往为自己寻求各种借口自我安慰、自我解脱，泰然自若地逃之夭夭。

世界上最容易办到的事，就是找个借口。狐狸吃不着葡萄，它就找出一个美丽的借口：葡萄是酸的。人类都讥笑狐狸的可怜，却又不自觉地为自己找借口。

“要是我有机会读大学，我早就成了风云人物。”这是没有受过高等教育的借口。

“我要是身体好，早就下海经商，说不定成了百万富翁。”这是身体欠佳的借口。

“如果我年轻20年，我会创办自己的公司，也许早就扬名天下。”这是找年龄的借口。

“要是我运气好一点，哪里还会是一般员工，总经理的位置是我的。”这是找运气的借口。

.....

找个合适的借口不费力气，于是，我们可以心安理得，可以安于现状。然而，借口就是借口，并不代表现实果真如此。这样的例子很多，相信绝对不是个别例外。

香港亿万富翁李嘉诚的最高学历只是初中，而且还有一年没读完；富兰克林·罗斯福患小儿麻痹症，下肢瘫痪，但他却连任四届美国总统；“蚊帐大王”杨百万，66岁才开始摆小摊做生意；日本一代经营之神松下一开始也是个小员工.....但是，他们从来没有为自己找类似的借口，不管是失败还是成功。

第41节：有胆有识去冒险(8)

借口，是寻求解脱的一种托词，是自我慰藉的一副麻药。因为有了借口，人才不那么专心致志地努力；因为有了借口，人才滋生出懈怠和懒散的情绪；因为有了借口，我们才在失败面前心安理得、不知自究；因为有了借口，我们才与成功失之交臂、擦肩而过。

其实，挫折永远都有，失败也在所难免，问题是怎样对待。不找借口就是理智的选择！没有借口，就没有了退缩畏却的后路，就没有了逃避的通道，就没有了自我安慰的依托。在“没有任何借口”的情况下，唯有破釜沉舟、拼死一战，才能绝处逢生，到达财富的彼岸。

英国的索冉告诉我们：“失败不该成为颓丧、失志的原因，应该成为新鲜的刺激。”唯一避免犯错的方法就是什么事都不做。有些错误确实会造成严重的影响，所谓“一失足成千古恨，再回头已是百年身”。然而，“失败是成功之母”，没有失败，没有挫折，就无法成就伟大的事。

失败没有借口，就是接受失败，而不是回避失败；失败没有借口，就是认识失败，而不是无视失败；失败没有借口，就是从失败中学习，而不是沉迷于失败的懊悔中；失败没有借口，就是从失败走向成功，而不是失败，失败，再失败.....这就是“失败没有借口”的“四大定律”。

失败存在定律

如何做正确的决定？

凭借经验才能做出正确的决定。

如何获得经验呢？

思考错误的决定。

所以，思考错误的决定才能做正确的决定。

这个简单的逻辑推演告诉我们，没有失败就没有成功，失败是成功存在的前提。

有成功便有失败，然而，人们接受成功，却恐惧失败，千方百计拒失败于门外。许多人不明白，走向成功的第一个条件就是迎接失败，拥抱失败。

多数人所受的教育都是：失败是可怕的敌人，要不惜一切代价地避免失败。小时候，别人就不断地对我们说：“你要这么做，不能那么做，否则你会失败。”也许正是从那时起，我们急切地渴望成功——事事成功，对失败却怀着一种深深的恐惧，认为“失败就是耻辱”。

每个人都会经历第一次失败，古今中外的历史上都有记载。下面只是其中一个片断：

有一天，俄罗斯的著名作家克雷洛夫正在大街上行走，一个农民拦住他，向他兜售苹果：“先生，请你买些果子。这筐果子有点酸，因为我是第一次学种果树。”年轻的农民很笨拙地说着。

克雷洛夫对这个憨厚、诚实的农民产生了好感，于是买了几个果子，然后对他说：“小伙子，别灰心。只要努力，以后种的果子就会慢慢地甜起来了，因为我种的第一个果子也是酸的。”

果农听了之后很高兴，认为自己碰到了一个“同行”，因而高兴地问：“你也种过果树？”

克雷洛夫笑着解释说：“我的第一个果子是我写的一个剧本，名叫《用咖啡渣占卜的女人》，可是这个剧本直到现在也没有一个剧院愿意上演。”

其实，每个人的第一个果实往往都是酸的，这种现象普遍地存在于我们的生活和工作中。失败有很多原因，有客观环境的因素，也有主观的人为因素。

有一位足球守门员，在一场冠军争霸赛上，因为判断错误漏失了一个球，使他的球队吃了败仗。这个守门员在屋子里待了三天，才有勇气面对现实。他上街去剪头发，理发师谈起那场球赛，说：“我研究那场球三天了，如果我是你就不大会犯下那个错误。”守门员说：“如果我有三天来决定，也不会犯错。”

的确，在这个竞争激烈、千变万化的社会上，我们通常没有足够的时间来考虑。除了时间的不允许外，还有许许多多的因素阻碍着我们的成功。因此，可以百分之百地说，失败是一定存在的，任何人都无法避免。既然如此，我们还有什么理由害怕失败呢？

失败认识定律

据科学家预见，在富有智慧的生存方式中，心理素质的优劣将逾益占据重要的地位。风险社会的逼近，意味着对人们瞬时适应力的要求将提高到前所未有的水平。所谓适应，也就是克服困难、跨越挫折的过程。

第42节：有胆有识去冒险(9)

失败如同你在前行的路上摔了一跤，失败并不意味着你从此不能站起来，只是告诉你可能得改变行路的方向。失败不是时间和生命的浪费，而恰是人生最高贵的财富，在失败的手心里，往往托起的是成功的花蕾。失败不是无知和蠢笨的同义词，失败恰恰表明你勇于在茫茫的未知世界里寻找成功，而且不惧怕还有一段漫长的距离要走。

在一次世界大学生运动会上，有一位运动员参加了两项赛跑比赛。他在短跑比赛中一直很努力，有好几次都快要追上第三名了，可惜的是慢了一些，落得第四名的结果。在1万米长跑中，当他的身影再一次出现在赛场时，许多观众不由得为他鼓起掌来，他只是向大家笑笑，用手划出一道优雅的弧线。

与短跑只是拼速度不同，长跑比赛拼的是毅力、信心和体力，取胜是每个人都向往的，可是结局往往是残酷的。赛场上还在坚持的只有七八个人了，前面三个相差不太远，而他却是落后了整整两圈，已经毫无希望进入前三名。

跑到最后一圈时，只剩下四个人，因为许多人觉得没有机会获得名次，于是放弃了比赛，只有落后两圈的他还在努力地向前追赶着。前三名很快地冲过了终点，赛场上只剩下没有悬念、没有荣誉之争的赛跑，然而他仍然是那样地努力

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

和认真，他疲倦但却坚持下去的身影感动了每一位观众，许多人都为他的坚持不懈欢呼鼓掌。

比赛结束后，当记者问他：“是什么让你一直不放弃把比赛坚持到底？”他只说了一句：“我想看看我的成绩离第一名差多少？即使输了也要输得明白。”

在今天的世界上，能够输了也要输得明白的人有多少呢？当我们得知想要的东西没有希望获得时，是否还会继续努力、去尝试，看看自己离想要的东西还差多少呢？输也要输得明白，就是要找到自身的缺陷，清晰地了解自己。只有抱着这样想法的人，才能在失败中汲取经验教训，积累下一次成功的筹码。

我们的财富遭遇，就像乱石堆中的璞玉。有的人创业失败了，便心灰意冷误认为自己不是经商的料，从此裹足不前。有的人因为暂时的坎坷和不顺，便抱怨命运不济、一筹莫展……其实，这些都是暂时的假象，你千万别被眼前汹汹而来的灾难吓倒。

的确，人都有失意或不顺遂的时候，如果能把挫折当作最好的礼物——在遭遇挫折，被他人百般刁难、歧视、嘲讽时，“警醒自己”，让自己被“当头棒喝”而惊醒过来，这岂不是一生中最珍贵的礼物？要相信，生命中的每一个挫折、每个伤痛、每个打击，都有它的意义。

拼搏过不一定能成功，不拼搏却一定不能成功。当你总是在问自己：“我可能失败吗？”这时的你还缺乏成功的基因；当你满怀信心地对自己说：“我一定能成功！”这时你离财富已不太遥远。

然而，大多数人每经历一次失败，都要把它背在自己身上。他们没有发现，自己的腰是越来越弯了，自己的步伐越来越沉重了。

一个青年背着一个大包裹，千里迢迢跑来找无际大师。

他说：“大师，长途跋涉使我疲倦到了极点——我的鞋子破了，双脚被荆棘割破；手也受伤了，流血不止；嗓子因为呼喊而暗哑……为什么我还找不到心中的阳光？”

大师问：“你的大包裹里装的什么？”

青年说：“它对我可重要了。里面是我每一次跌倒时的痛苦，每一次受伤后的哭泣，每一次失败的烦恼……为了它，我才走到您这儿来。”

于是，无际大师带青年来到河边，他们坐船过了河。上岸后，大师说：“你扛着船赶路吧！”

“什么，扛着船赶路？”青年很惊讶，“它那么沉，我扛得动吗？”

“是啊，孩子，你扛不动它。”大师微微一笑，“过河时，船是有用的。但过了河，我们就要放下船赶路。否则，它会变成我们的包袱。痛苦、眼泪、烦恼，这些都是失败的记忆。如果须臾不忘，就成了人生的包袱。放下它吧！”

第43节：有胆有识去冒险(10)

青年放下包袱告别无际大师，继续赶路。他发觉自己的步子轻松而愉悦，比以前快多了。

放下过去失败的包袱，不要让失败的包袱把自己压坏，潇洒地说一句：过去的就让它过去吧！过去的失败，以前的经历可以成为我们以后的借鉴，但我们不可因此背上包袱，我们还有很长的路要走。丢掉那些失败、哭泣、烦恼，轻轻松松上路，你会越走越快，路也越走越宽，充满阳光的道路更灿烂精彩！

失败学习定律

微软公司的比尔·盖茨喜欢雇用犯过错误的人。“失败表明他们肯冒险，”他说，“人们对待错误的方式是他们应变的指示器。”

温斯顿·丘吉尔说：“成功，是一种从一个失败走到另一个失败，却能够始终不丧失信心的能力。”成功是一位贫乏的教师，它能教给你的东西很少。相反，在失败老师那里，我们学到的东西最多。因此，不要害怕失败，没有失败，你不可能成功。那些不成功的人是永远没有失败过的人。

成功的秘诀，就是在行动中尝试——改变——学习——再尝试……直至成功。有的人成功了，只因为他比我们尝试的机遇更多，遭受的失败更多，仅此而已。聪明的人会从失败中学到教训。失败者则一再失败，却不能从其中获得任何经验。

许多富人透过自己和别人的经历领悟到：人应该是成功而非失败的。如果能确信这一点，我们必然会充满信心，并且了解跌跤并不是什么可耻的事，而是迈向成功的另一个机会。如果能学会“失败了没有关系，重要的是从中学到什么”，我们就会变得更加聪明。

大多数人由于不知道为什么会犯错误和从错误中悟出道理，所以只是一味地逃避错误。他们却不知道，这种行为本身已铸成大错。还有一些人犯了错误却没能从中吸取教训。这些都是为什么有如此多的人总是循环往复地犯着自己以前曾经犯过的错误的原因。他们会一而再、再而三地犯错，就是因为他们不知道如何从错误中汲取教训。在学校，你可能会因为没犯错误而被认为是好学生。而在赚钱中，你的智慧恰恰是因为你犯过错误，并且能从中汲取教训。如果一个人真正从所犯的错误的错误中吸取了教训，那么他的行为就会发生变化，他所获得的就不仅是经验，而且是智慧了。

现在，很多人知道比萨饼好吃，但比萨饼的故事可能鲜为人知。

在50年前，有一个美国人叫卡纳利。卡纳利的家里经营着一家杂货店，生意一直不好。年轻的卡纳利告诉他的父母，既然经营这么多年都没有成功，就应该换一个思路，想想别的办法。

他家的附近有几所大学，学生经常出来吃快餐。卡纳利心想，附近还没有人开一间比萨饼屋，卖比萨饼肯定能行。他就在自家的杂货店对面开了一间比萨饼屋。装修得精巧而温馨的比萨饼屋，十分符合大学生高雅而又讲情调的特点。不到一年时间，卡纳利的比萨饼就成为那一带的名吃，每天食客爆满。之后，他又开了两家分店，生意都很好。

卡纳利的胃口大了起来，他马不停蹄地在俄克拉荷马又开了两家分店。但是不久，一个坏消息传来，他的两家分店都严重亏损。开始，一家店准备500份，结果总是有一半的比萨饼卖不出去。后来他又按200份准备，结果还是剩下很多。最后，他干脆只准备50份，这是一个连房租都不够的数字，结果一天只有几个人光顾。同样是卖比萨饼，这个城市同他家所在的城市一样也有大学，为什么失败呢？不久以后，他的结论出来了，这个城市的学生与那个城市的学生在饮食和趣味上存在巨大差异，他在装潢和配方上都犯了错误。他迅速改正，生意很快兴隆起来。

在纽约，他同样也是先吃了苦头。他认为他的市场调查搞得很细致很成功，但当他的比萨饼在纽约推出以后，却一直打不开市场。后来，他发现，比萨饼卖不动的原因是它的硬度不适合纽约人的口味。他立即研究新配方，改变硬度，最后，他的比萨饼成为纽约人早餐的必备食品。

第44节：有胆有识去冒险(11)

卡纳利从在自家的杂货店对面开第一家比萨饼店起，**19**年以后，他的比萨饼店遍布美国，共计达到**3100**家，总值**3**亿多美元。

卡纳利说：“我每到一个城市开一家新店，十分之九是失败的，但最后都成功了。原因是在失败以后，从来就没有退缩的念头，而是积极思考失败的原因，努力想出新的办法。因为你根本不能确定你什么时候才能成功，所以你必须先学会失败。”

创造财富理应如此。要想获得成功，必须首先学会失败。只要我们持续不断地去敲门，成功之门最后总是会被打开的。

成败转化定律

生活经验教育我们：只要我们持续地用力敲门，它最后总会开的。

英国作家萧伯纳曾经说过这样充满哲理的话：“多走一步，就可以缩短一步接近成功的距离。胜利就在前方，你的任务就是坚持，就是再多走一步！”

对于富人来说，成功只是在多次失败后和对失败进行反省后才能取得。事实上，成功只代表你的工作的**1%**，而**99%**意味着失败。有**1%**的希望，就应该坚持！

如何将失败转化为成功呢？读完下面的故事，你也许会找到答案。

在新墨西哥州的高原地区，有一位种植苹果的果农。这年夏天，一场冰雹把已长得七八成熟的苹果打得遍体鳞伤、坑坑洼洼，令丰收在望的果农大惊失色，心痛不已。他不甘心就这样失去一年的收成，冥思苦想着怎么才能把这些伤痕累累的苹果名正言顺地推销出去。

大约又过了一个月的时间，虽然这些苹果的“伤口”渐渐愈合，却变得面目全非，一个个像雕琢过的“工艺品”。果农随手摘下一个一尝，意外地发现这些被冰雹打击过的苹果反而变得清脆异常、酸甜可口。他的心情一下子变得豁然开朗，胸有成竹。

苹果有了新的说法和卖法，他在发给每一个客户的订单上写道：“今年的苹果终于有了高原地区的特有标志——冰雹打击过的明显痕迹。这些苹果不光从外表上而且从口味上更加体现了高原苹果的独特风味，实属难得的佳品。数量有限，欲购从速……”

人们纷纷前来欣赏和品尝这种具有“高原特征”的苹果，苹果很快销售一空。

苹果被冰雹打得遍体鳞伤，坑坑洼洼，这对果农而言，无疑是一场意外的灾难。然而，精明的他却独具慧眼，在苹果的“伤痕”上大做文章，宣扬自己的苹果是地道正宗的“高原苹果”，实现了由劣势向优势的转化，使自己的“高原苹果”成为畅销品。

这一故事告诉我们，难与易、劣势与优势、失败与成功等矛盾着的双方，依据一定的条件，能向自己相反的方向转化，但这种转化是现实的、有条件的，而不是虚幻的、任意的。所以，在日常生活中，我们应胜不骄，败不馁，充分发挥自己的主观能动性，善于将劣势转化为优势，踏踏实实走好每一步。

一只盛水的瓦盆，一不小心被摔在地上，摔出了一条长长的裂缝。如果你用它来养花，那花长得一定特别艳丽。这是为什么呢？瓦罐有了裂缝，如果花盆里的雨水一旦多了，水就会顺着裂缝自动地渗透出来，使花盆不至于积水，花也就有了一个好的生长环境，花长得姣美也就不稀奇了。

一次失误、一次失足就好比不小心摔破了罐子，你可千万别“破罐子破摔”，只要用心珍惜，扬长避短，“破罐子”照样可以盛开美丽的花。

成败转化的关键是你的能力，林肯曾经说过，“我年纪愈大，愈能深切体会到世界上只有一种财富，一种可信赖的东西，那就是你自己的能力。”

失败是成功之母。失败离成功常常只是一步之遥。只是，在离成功这一步之遥处败下的人最多。所谓成功就是失败后的坚持。人的体力与心力成正比，当你决心很大抱负很高的时候，好像永远不觉得累。坚持下去不要气馁，成功就要来临。用失败可以很好地解释幸运：命运让我跌倒**100**次，我却在**101**次中站起来。

许多富人起初并不比穷人幸运多少，关键是他们的眼光比我们远大，他们深信眼前的不利是暂时的，所以他们耐住了性子，不急不躁、不卑不亢，不断调整前行的方向，锲而不舍终于跃身财富榜。

第三部分

第45节：选择决定未来(1)

第五章 选择决定未来

机遇偏爱有准备的头脑

穷人中不乏年轻聪明、壮志凌云的人，也不是所有人都想庸庸碌碌地贫困一生，渴望财富的野心并不缺少。然而，他们却常常在抱怨自己没有机会：

“那个著名的苹果为什么没有掉在我的头上？那只藏着“老子味”的巨贝怎么就产在巴拉旺而不是在我常去游泳的海湾？”

事实果真如此吗？财富之神无可奈何地叹道：

“我也想成全你，照样给你掉下一个苹果，结果你把它吃了。我决定换一个方法，在你闲逛时将硕大无比的卡里南钻石偷偷放在你的脚边，将你绊倒，可你爬起后，怒气冲天地将它一脚踢下阴沟。”

你说，穷人的穷难道仅仅是因为没有机会吗？

有人总在埋怨没有赚钱的门道，没有致富的机会，其实，他们首先应该想想，自己是否有强烈的赚钱意识？脑海里是否时时刻刻在想着赚钱？不天天想着赚钱，想着致富，就会对许多赚钱的门路视而不见，就会对许多致富的机遇把握不住。赚钱的灵感不是凭空产生的，而是靠强烈的赚钱欲望酿制的。

法国生物学家、化学家巴斯德曾说：“机遇只偏爱那些有准备的头脑。”

法国细菌学家尼科尔说：“机遇垂青那些懂得怎样追她的人。”

机遇只同积累了优势的人交友，只与做好了准备的人握手。只有进行优势积累，才能得到机遇的青睐。时机只垂青

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

于那些具有求索眼光的人，如果你是一个“有眼无珠”的人，即使时机就在你面前，你也不会抓住。

我们每个人都想做一个成功的人，一个有钱的人，只不过在眼前利益的引诱下，失去了耐心。成功是要讲究储备的，仓库里的东西越充足，你的成功概率就越大。财富之路是那样的遥远与艰辛，路边倒毙的每一具尸体都曾是在起点上充满信心、跃跃欲试的挑战者，对这路的尽头有无限的憧憬。

洞察财富的先机

中国有句古语：凡事预则立，不预则废。意思是说，在做任何事时，事先具有准备和预见是成败的关键。而要具有正确的预见，就必须具备超前的思维。只有想在他人前面，才能做在他人前面。

在充满竞争的当代社会里，只有超前，才能把握时机；只有超前，才能获得发展；只有超前，才能使自己立于不败之地。如果说能预知三天之后发展变化的是聪明人，那么能预知三年之后发展变化的人就是伟大的人。很多成功的亿万富翁，就是伟大的人。

美国有一家规模不大的缝纫机厂，在第二次世界大战中生意萧条，工厂老板杰克看到战时百业俱凋，只有军火是个热门，而自己却与它无缘。于是，他把目光转向未来市场，他告诉儿子，缝纫机厂需要转产改行。

儿子问他：“改成什么？”

杰克说：“改成生产残疾人用的小轮椅。”

儿子当时大惑不解，不过还是遵照父亲的意思去办。经过一番设备改造后，一批批小轮椅面世了。这时战争刚刚结束，许多在战争中受伤致残的士兵和平民，纷纷购买小轮椅。杰克工厂的订货者盈门，该产品不仅畅销美国，还远销国外。

儿子看到工厂生产规模不断扩大，财源滚滚，在满心欢喜之余，不禁又向父亲请教：“小轮椅不能继续大量生产，因为需求市场快要饱和了。未来的几十年里，市场又会有什么新需要呢？”

老杰克早已成竹在胸，反问儿子：“战争结束了，人们的想法是什么呢？”

“人们对战争已经厌恶透了，希望战后能过上安定美好的生活。”

“那么，美好的生活靠什么呢？要靠健康的身体。将来人们会把身体健康作为重要的追求目标。所以，我们要为生产健身器做好准备。”他进一步指点儿子。

于是，生产小轮椅的机械流水线，又被改造为生产健身器。最初几年，销售情况并不太好。这时老杰克已经去世，但是他的儿子坚信父亲的超前思维，仍然继续生产健身器。结果就在战后十多年左右，健身器开始走俏，不久便成为热门货。当时杰克健身器在美国只此一家，独领风骚。老杰克之子根据市场需求，不断增加产品的品种和产量，扩大企业规模，终于使杰克家庭进入到亿万富翁的行列。

第46节：选择决定未来(2)

老杰克每次都准确地预见了未来的市场变化，为了抓住一闪而过的机会，他早早地做好了充分的准备，财富之神果然也一次没有让他失望。

一个真正想成功的人，只求抓住机遇还是不够的，还应当学会创造机遇。能够主动创造机遇的人，是这个世界的强者。能够主动发现机遇，抓住机遇，创造机遇的人，往往都具有敏锐的洞察力和预测能力。

先明之见，是很多富人的共同特征，甘布士也不例外。

甘布士在令人担忧的经济萧条时期，似乎胸有成竹。他把自己全部的积蓄用来收购一个个倒闭的工厂和抛售的低价货物，并租了一个很大的货仓用来贮货。

人们见到他这股邪劲，都嘲笑他是个大笨蛋，就连他的妻子也劝他，如果此举血本无归，那么后果将不堪设想。对于妻子的忧心忡忡，甘布士笑着安慰她：“3个月以后，我们就可以靠这些廉价货物和厂子发大财了。”

甘布士的话似乎根本无法兑现，因为经济形势已经越来越糟。当贱价抛售也找不到买主时，很多存货厂便把所有存货用车运走烧掉。他妻子见状不由得焦急万分，抱怨起甘布士来。对于妻子的抱怨，他一言不发。

终于美国政府采取了紧急行动，稳定了物价。由于大量的抛弃烧毁，货物开始短缺，物价直线上升。在甘布士决定抛售货物时，妻子劝他再等一等，他却平静地说：“是抛售的时候了，再拖延一段时间，就会后悔莫及。”

果然，甘布士的存货刚刚售完，物价便跌了下来。妻子对他的远见钦佩不已。后来，甘布士用这笔赚来的钱，开设了5家百货商店。最终，经过自己不懈的艰辛努力，他成了全美举足轻重的商业巨子。

从上面两个财富的经典佳话，我们可以看出，要想及时准确地把握机会，你必须具备两个必要的条件：其一，你应该具有长远的目光，即超前思维，不要鼠目寸光；其二，你必须锲而不舍，持之以恒的毅力和百折不挠的信心是必不可少的。

假如你都具备这两个要素，看准时机并把握它，紧接着付诸行动，那么终有一天它将变成现实的财富，你将成为百万富翁。

谋财之道更像一场马拉松赛跑而不是百米冲刺，前100米领先者不一定就能成为全程的冠军，甚至都不可能跑完全程。在这遥远的征途上，你的准备和积累将会起到决定性的作用。如果你自觉先天不足而又已然踏上征程，那就更要格外注意随时给自己补充营养。牢牢记住，把眼光放得长远一些，准备好到达终点之前的一切。

不要放弃万分之一的机会

“不放弃任何一个哪怕只有万分之一可能的机会。”这是著名企业家甘布士的经验之谈。

有不少聪明人对此是不屑一顾的，其理由是：第一，希望微小的机会，实现的可能性不大；第二，如果去追求只有万分之一的机会，倒不如买一张奖券碰碰运气；第三，根据以上两点，只有傻瓜才会相信万分之一的机会。

可是，就是这样的“傻瓜”受到机遇的青睐，所有万分之一的可能都贴上了他的“标签”。

有一次，甘布士要搭火车去外地，但事先没有买好车票。正值圣诞前夕，到外地去度假的人很多，因此火车票很难买到。

打电话到车站，得知全部车票已经卖完。不过，售票员还告知可以到车站碰碰运气，看是否有人临时退票，当然，这种机会或许只有万分之一。

甘布士欣然提了行李赶到车站，可是等了好久，一直没人退票，他仍然耐心等待。就在火车还有5分钟就要开时，一个女人因为家里有急事匆忙来退票。于是甘布士如愿以偿，搭上了火车。

到了目的地，甘布士给妻子打了一个长途电话：“我抓住了那只有万分之一的机会了，因为我相信一个不怕吃亏的笨

蛋，才是真正的聪明人。”

甘布士正是靠着不放弃万分之一机会的执著，终于在芸芸众生中脱颖而出，从一家织造厂的小技师，成为拥有5家百货商店的老板，然后又成为企业界举足轻重的人物。

第47节：选择决定未来(3)

在通往成功的道路上，处处都有可能被错过的良机。如果我们像甘布士那样，不怕吃亏，善于把握机会，哪怕是万分之一的机会也不放弃，并且努力去奋斗，就一定能实现自己的财富目标。

不可忽略的小事

如果你现在不是一个创业者，或许会觉得上面的故事离你很遥远。那么，下面的两个故事可能更加贴近你的现实。其实，不论今天的你处在什么位置，今天的你扮演什么角色，都需要一个时刻准备的大脑，寻找或创造属于自己的机遇。

第一个故事：

有一天早晨，在贝泰钢铁工厂的停车场上，当钢铁大亨史威伯从他的私人汽车上下来时，一名年轻的速记员就立刻迎上前去。他之所以立刻赶上前来，只是希望如果史威伯先生有任何信件或电报要写的话，他能够立即提供服务。没有任何人吩咐这位小伙子一定要在场，但他这样做对自己的前途并没有任何坏处。从那一天起，这位小伙子就开始踏上成功之路了。

史威伯先生之所以独独看中这个年轻人，是因为他做了贝泰公司其余十几名速记员可以去做但一直没做的事。今天，这位敢做的速记员已是世界上最大规模的一家药品公司的总裁。

第二个故事：

阿穆耳肥料工厂的厂长马克道厄尔之所以从一个速记者爬升上来，是因为他能做非他分内所应做的工作。最初，他是在一个懒惰的上司底下做事，上司总是把事推到手下职员的身上。马克道厄尔看起来像是一个可以任意驱使的人，加上上司的懒惰，他拥有了许多做事的机会。有一次，上司叫他编一本阿穆耳先生去往欧洲时用的密码电报书。

马克道厄尔不像一般人编电码一样，随意简单地编几张纸，而是编成一本小小的书，用打字机很清楚地打出来，然后好好地用胶装订。做好之后，上司便交给阿穆耳先生。

“这大概不是你做的。”阿穆耳先生问。

“不.....是.....”

“你叫做这事的人到我这里来。”

马克道厄尔到办公室来了，阿穆耳问：“小伙子，你怎么把我的电报做成这样子的呢？”

“我想这样你用起来方便些。”

没过多久，马克道厄尔便代替了自己上司的职位。

许多人的眼睛只能看见大事，而看不见小事。能看见小事的人，将来自然看到大事；一个只能看见大事的人，会忽略很多小事，他是不会成功的。

因此，我们不应该每天渴求一个大的机会摆在你的面前，这样的概率太小；概率较大的反而是为我们所忽略的无数小机会。机会不论大小，都是为有备而来的人们准备着，如果你不用心积极地把握，到头来还是一无所有。

机遇偏爱有准备的人，时刻提醒自己：今天，我准备与别人竞争；今天，我准备与自己竞争；今天，我准备多做一些工作；今天，我准备打破昨天的纪录。

等待机会，还是制造机会？

社会经济在不断发展变化，无数的机遇就蕴含在其中。你随时都能遇到许多类似的赚钱机会，就看你能不能去认识它、把握它了。

许多人在他们攀登顶峰的路途上往往错过很重要的一步，因为他们没有把握住难得的机会——虽然机会就在他眼前。你应该掌握机会。俗语说得好，机会是不会第二次敲门的。

卡耐基有这样一段关于机会的话：

“不要以为机会像是一个到家来的客人，她在你门前敲着门，等待你开门把它迎接进来，恰恰相反，机会是不可捉摸的，无影无形，无声无息，她有时潜伏在你的工作中，有时徘徊在无人的角落里，你如果不用苦干的精神，努力去寻求、创造，也许永远得不到她。”

机遇带有很大的隐蔽性与时效性。人人都能预见到的不称其为“机遇”，错过时间也不是“机遇”了。俗话说，“机不可失，时不再来”，就是这个道理。

一个成功的百万富翁说：“看到机会并不会自动地转化为钞票——其中还必须有其他因素。简单地讲，你必须能够看到它，然后你必须相信你能抓住它。”

第48节：选择决定未来(4)

大的机遇不可能天天遇上，但小的机遇却常常出现在我们的身边。这些机遇既没有太大的风险，又能为展示你的才能提供机会，千万不要错过这些看似小的机遇。因为一个人尽管很有才能、各方面都很棒，也还需要一个展示才华的舞台。“是金子总要发光”，这话固然不错，但是，如果你不去主动寻找“发光”的机遇，可能就要错过出人头地的时机，或许一生都将被埋没。上帝恩赐我们的机遇都是平等的，谁抓住了机遇，谁就有希望获得成功。

机遇不是很多，也不是很少。它总是同向或逆向与我们擦肩而过，偶尔会在一瞬间闪烁一下。我们每一个人一生下来，就已经拥有了最大的机遇。你自己就是你最好的机遇。只要点亮自己的灯，不管外面是不是有可以借助的灯光，我们都可以把自己照亮。

如果你认为自己现在还很穷，甚至努力了也不能脱颖而出，那么，你还是自查一下，看一看自己是否总是屡屡错过机遇。

机会需要耐心坚持

机会是一种稍纵即逝的东西，而且机会的产生也并非易事，因此不可能每个人什么时候都有机会可抓。机会还没有来临时，最好的办法就是：等待、等待、再等待。在等待中为机会的到来做好准备。耐心等待机会，你就能在意想不到

中获得成功。

传说，有两个人偶然与酒仙邂逅，一起获得了神仙传授的酿酒之法：米要端阳那天饱满起来的，水要冰雪初融时的高山流泉，把二者调和了，注入深幽无人处千年紫砂土铸成的陶瓮，再用初夏第一张看见朝阳的新荷覆紧，密闭七七四十九天，直到鸡叫三遍后方可启封。

就像每一个传说里的英雄一样，他们历尽千辛万苦，找齐了所有的材料，把梦想一起调和密封，然后潜心等待那个时刻。这是多么漫长的等待啊！

第四十九天到了，两人整夜都不能寐，等着鸡鸣的声音。远远地，传来了第一声鸡鸣，过了很久，依稀响起了第二声。然而，该死的第三遍鸡鸣迟迟没有来。其中一个再也忍不住了，他打开了他的陶瓮，迫不及待地尝了一口，就惊呆了：天哪！像醋一样酸。大错已经铸成不可挽回，他失望地把它洒在了地上。

而另外一个，虽然也是按捺不住想要伸手，却还是咬着牙，坚持到了第三遍响亮的鸡鸣。舀出来一抿，大叫一声：多么甘甜清醇的酒啊！

只差那么一刻，“醋水”没有变成佳酿。许多富人，他们与穷人的区别，往往不是机遇或是更聪明的头脑，只在于前者多坚持了一刻——有时是一年，有时是一天，有时，仅仅只是几分钟。

主动创造你的机会

机会是现成的吗？就像池塘里的鱼只等着你去捕捞？不，很多时候，你是看不到机会的，这里需要的是你的主动性，你要自己动手，创造机会，哪怕这种可能性只有万分之一。等待好机遇才做事的人，永远不会成功。

一位经济学专家站在讲台上，给自己的学生讲述自己的亲身经历：

“我刚到美国读书的时候，在大学里经常有讲座，每次都是请华尔街或跨国公司的高级人员讲演。每次开讲前，我发现一个有趣的现象，我周围的同学总是拿一张硬纸，中间对折一下，让它可以立着，然后用颜色很鲜艳的笔大大地写上自己的名字，再放在桌前。于是，讲演者需要听者回答问题时，他就可以直接看名字叫人。

我当时不解，便问旁边的同学。他笑着告诉我，讲演的人都是一流的人物，当你的回答令他满意或吃惊时，很有可能就暗示着他会给你提供很多机会。这是一个很简单的道理。事实也如此，我的确看到我周围的几个同学，因为出色的见解，最终得到一流的公司供职。”

确实，在人才辈出、竞争日趋激烈的时代，机会一般不会自动找到你，只有敢于表达自己，展示自己，主动为自己创造机会，幸运之神才有可能寻找到你。

举世著名的国际巨星席维斯·史泰龙，在尚未成名前是一个贫困潦倒的穷小子，当时他身上只有**100**美元，惟一的财产是一部老旧的金龟车，那是他睡觉的地方。

第49节：选择决定未来(5)

史泰龙心目中有个梦想，想要成为电影明星。好莱坞总共有**500**多家电影公司，史泰龙逐一拜访，却没有一家公司愿意录用他。面对**500**多次冷酷的拒绝，他毫不灰心，回过头来又从第一家开始，挨家挨户自我推荐。第二次拜访，**500**多家电影公司当中，总共有多少家拒绝他呢？答案是**500**多家，仍然没有人肯录用他。

史泰龙坚持自己的信念，将一千次以上的拒绝当作是绝佳的经验，鼓舞自己又从第一家电影公司开始，这次他不仅只争取自己的演出机会，同时还带了自己苦心撰写的剧本。可是第三次的拜访，好莱坞所有的公司还是拒绝了他。

史泰龙先后总共经历了**1855**次严酷的拒绝，以及无数的冷嘲热讽。天道酬勤，总算有一家公司愿意采用他的剧本，并聘请他担任自己剧本中的主角。就这样，一次机会奠定了他国际巨星的地位。

在日常生活中，有些人总希望有一个突然的机遇把自己从地狱送到天堂，眨眼之间变成富人。但事实上，只有一小部分机遇是靠侥幸得到的，更多的是要靠自己的努力和实力去争取，主动去创造出来。机遇是珍贵而稀缺的，又是极易消逝的。你对它怠慢、冷落、漫不经心，它也不会向你伸出热情的手臂。主动出击的人，容易俘获机遇；守株待兔的人，常与机遇无缘，这是普遍的法则。你若比一般人更主动、更热情的话，机遇就会向你靠拢。

一家软件公司派两个女孩去参加一个电子产品展销会，临行前两人用心准备了名片。展销会上，两人极力推销产品的同时，不停地发名片、收名片。结果，两人发出的不少，收到的却不多，因为卖方太多而买方很挑剔，不愿主动发名片。

两人的不同在于，其中一个女孩获得了许多买方的姓名和电话。原来，她在给人发名片的同时，将自制的空白名片递上：“请您留下联系方式，好吗？”看到她诚恳的微笑，很少有人拒绝她的请求。

展销会结束后，一个女孩等待她发出的名片能够带来喜讯，可是她失望了；而另一个女孩按空白名片上的地址、电话主动出击，有了很多客户。

机遇最初是空白的。如果能力能够让我们跑得足够快，那我们可以快速地去竞争面前的机会，可一旦能力有限，无论如何努力都落在其他人的后面，倒不如耐心发掘身边的土地，种植自己的果树，只要汗水够了、时间够了，赢来的可能就是经年的回报。

两难困境：选择与放弃之间

我们今天正处在一个充满挑战，也充满了机遇的时代，就看我们能不能抓住机遇，从而干一番轰轰烈烈的事业。

机遇是一个美丽而性情古怪的天使，她倏尔降临在你身边，如果你稍有不慎，她又将翩然而去，不管你怎样扼腕叹息，她却从此杳无音讯，不再复返了。

“通往失败的路上，处处是错失了的机会。坐待幸运从前门进来的人，往往忽略了从后门进入的机会。”这是一句在当今美国流传得十分广泛的谚语。

如果你询问那些在财富路上跋涉的人们，为什么他们至今没有在他们所从事的行业中获得更大的成就时，其中**90%**的人都会告诉你，他们没有成功的原因是未能获得好机会。可事实果真如此吗？如果你对他们进一步观察，你就会发现，他们中的大多数人都处在不知不觉中放弃了来到他们面前的好机会。

由贫穷走向富裕需要的是把握机会，而机会是平等地铺在人们面前的一条通道。只有懂得珍惜它的人才知道它的价值，只有持之以恒地追求它的人才能受到它的青睐。

在生活中，有人常常抱怨命运的不公，抱怨没有机遇，但是，每当机遇来临之时，他却又会变得畏首畏尾裹足不前，甚至会在机遇面前成了一个懦夫。

世间最可怜的，是那些做事举棋不定、犹豫不决、不知所措的人；是那些自己没有主意，不能抉择的人。这种主意

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

不定、意志不坚的人，难于得到别人的信任，也就无法使自己的事业获得成功。具有过度安稳心理的人常常会失掉一次次获得财富的机会，所以人生就应当抓住稍纵即逝的机会，过度谨慎就会失去它。

第50节：选择决定未来(6)

优柔寡断的人，不敢决定每一件事，他们拿不准决定的结果是好还是坏，是凶还是吉。有些人的本领不差，人格也好，但就是因为寡断，往往错过了很多好机会，一生也未能成功。善于决断的人，即使会犯些小错误，也不会给自己的事业带来致命的打击，因为他们对事业的推动，总比那些胆小狐疑的人敏捷得多。站在河边呆立不动的人，永远不可能渡过河去。心中一旦有了得失的羁绊，有了失败的担忧，便事事瞻前顾后，无所适从。结果，反倒把许多好机会都丧失了，错过了。

人的命运好比溪流上随波逐流的落叶。有的在岸边优哉游哉，慢慢地飘荡着，但很快就被卷入一个一个的漩涡里；有的飘到静水处，完全静止不动；有的在一个地方打转转；有的乘着急流往下游奔驰。然而人与树叶不同，随波逐流的落叶，只有无可奈何地听天由命，它的前途完全由风向与流水来决定。人却可以自己决定自己的前途和命运，你可以老呆在静水处一动不动，也可以乘着急流，去寻找更大的发展空间。

诚然，急流处似乎风光无限，但是你是否能够游到那里去，兴许你自己就没有一定的把握了。面对此情此景，你是就此回到原地还是勇往直前呢？

财富是一种选择

沿着富人的成功足迹，我们发现世界超级富翁们获取财富的秘密：成为百万富翁不是一种机会，而是一种选择。二十多年前，比尔盖茨选择了软件，从而牢牢抓住了未来软件行业的龙头。

今天，我们周边充满了各种各样的抱怨声，其中有一条你是不是听起来很耳熟：我一直没有遇到什么好机会，所以至今还是贫穷。其实，你三年前的选择决定了今天的结果，而今天的选择将决定你3年后的成就。假如你希望自己成为富人中的一分子，请现在就做出选择吧！你的财富多少，来自于你正确的选择！

美国钢铁巨头卡耐基，原来只是铁路部门的一个小职员。**1865**年，美国南北战争宣告结束，卡耐基敏锐地意识到经济复苏在即，而经济的高速发展，必然带动钢铁需求量与日俱增。于是，他义无反顾地辞去了有优厚报酬的工作，创立了联合制铁公司。卡耐基抓住了经济复苏的机遇，在美国钢铁业立住了脚跟。

1873年，美国经济大萧条的境况不期而至。银行倒闭，证券交易所关门，铁矿及煤矿相继歇业，许多钢铁公司的炉火也熄灭了。卡耐基断言：“只有在经济萧条的年代，才能以便宜的价格买到钢铁厂的建材，工资也相应便宜。这又是一次千载难逢的好机会，绝不可以失之交臂。”在最困难的情况下，卡耐基却反常人之道，又新建了一座钢铁制造厂。卡耐基又抓住了一次机会，终于获得了巨大的成功。

1881年，卡耐基兄弟的钢铁产量居全美的**1 / 7**。这可不是一个简单的数字，它代表了卡耐基的钢铁产量在美国占据了举足轻重的位置，并逐步向钢铁垄断型企业迈进。

卡耐基的成功，是善于抓住机遇。他经常对人说：“机会对一个人很重要，它是一扇让你通向成功的门，尽管成功需要百折不挠的艰苦奋斗，但我们找到一扇通往成功的大门也同样十分重要。”

机遇之神不会经常莅临，当机遇之神悄悄光顾你家门庭的时候，你是否立即开了门呢？为了避免坐失良机，耽误你的财富计划，在积蓄力量勇于拼搏的同时，我们还要善于抓住机遇，并把它变成成功的跳板。

急功近利，还是深谋远虑？

哲学家告诉我们，世间的任何一件事情，都有它的不二法门。不论什么时候，一切急功近利的思想与行为都是一种短视，都是非常有害的。财富也有它的不二法门，那就是：一定要目光长远，而不要只盯着眼前的一点点利益，要学会朝着目标不停顿地努力，这是谋财的唯一选择，也是最好的选择。实现你人生的最大价值，让野心、理想和梦想变成伸手可及的现实，这才是人生最大的利益。

世上只有两种人，用一个简单的实验就可以把他们区分：面对同样的一袋土豆，一种人会首先留下一部分用于播种，而另一种人则不管三七二十一先把它吃掉。这就是深谋远虑和急功近利的差异。

第51节：选择决定未来(7)

不同的富人，有着不同的奋斗历程，但在这奋斗的历程中，有一点是相通的，那就是路途上洒遍了汗水，经历了漫长等待的煎熬。有很多穷人，觉得这样太辛苦，也太慢，渴望拥有更快捷的方法，走一条笔直无阻的捷径。其结果往往走上一条路：急功近利。

今天，很多穷人都是好高骛远，看不起小报酬，总希望能找到制胜的突破，一鸣惊人，一口吃成个大胖子。但以历史的眼光来看，绝大多数的富人，他们的巨大财富都是由小钱经过长期的时间逐步累积起来的。一个想致富的“野心家”，必须首先从心理上摒弃那种“一夜致富”的幼稚想法和观念。

请看下面的一个小故事：

耶稣带着他的门徒彼得远行，途中发现一块破烂的马蹄铁。耶稣就让彼得把它拣起来，不料彼得假装没听见。耶稣没说什么，自己弯腰拾起马蹄铁放于袖中。途中，他用马蹄铁从铁匠那儿换来**3**文钱，并用这**3**文钱买了**18**颗樱桃。出了城，二人继续前进，经过的全是茫茫的荒野。耶稣猜得彼得渴得够呛，就让藏于袖中的樱桃悄悄地掉出一颗，彼得一见，赶紧拣起来吃。耶稣边走边丢，彼得也就狼狈地弯了**18**次腰。耶稣见状笑着对他说：“要是你那儿弯一次腰，就不会在后来没完没了地弯腰。小事不干，将在更小的事上操劳。”

在彼得的眼里，只有眼前的小小利益，马蹄铁只是马蹄铁，所以他懒得弯腰去捡。一次弯腰的确有点累，但一次次地弯腰岂不是更累？因此，我们还是记住耶稣的教导，不要贪图眼前的小利益而放弃长远的利益。

同样的悲剧也在穷人的身上时常发生。下面就是一个典型的例子：

一个穷人向一个富人请教成功之道，富人却拿出了三块大小不等的西瓜放在青年面前。

“如果每块西瓜代表一定大小的利益，你选择哪块？”富人问穷人。

“当然是最大的那块！”穷人毫不犹豫地回答。

“那好，请吧！”富人一笑，把最大的那块西瓜递给穷人，自己却吃起了最小的那块。很快地，富人就吃完了，而穷人还差几口就吃完了。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

不等穷人吃完，富人已经拿起了桌上的最后一块西瓜，并且得意地在穷人面前晃了晃，大口大口地吃起来。

穷人马上就明白了富人的意思：富人吃的瓜虽无自己的瓜大，却比自己吃得多。如果每块代表一定的利益，那么富人占的利益自然比自己多。

吃完西瓜，富人抹抹嘴对穷人说：“要想成功，就要学会放弃，只有放弃眼前利益，才能获得长远的大利，这就是我的成功之道。”

穷人之所以不能获得大利，就是因为穷人往往选择眼前的利益而放弃长远利益，被眼前的利益所困，迷惑了双眼，消磨了斗志，沉溺在既得利益的温柔乡里，不思进取，丧失了谋财的锐气与闯劲，徘徊在同一层次，既没有创新，也不敢突破。

坚持到底，还是半途而废？

创富者若缺了“坚持”二字，随时都会有打退堂鼓的可能。因为在创富的过程中，要遭遇到的挫折和困难绝不会少，若一遇则退，则很有可能在跳换几个行业后，便偃旗息鼓，改换门庭了，一股创富热情亦随之东流了。

有一位商人，他最早是子承父业做珠宝生意的，可是他缺乏对珠宝行业的明察秋毫，没几年，就把父亲交给他的珠宝店赔光了。

商场失意的他认为自己不是缺乏经商的才干，而是珠宝行业投资大，技术性太强，风险太大。而服装行业周期短，而且不需要太大的专业学问，他决定改行做服装生意，并相信肯定能成功。于是，他变卖了仅有的一些家产，开了一家服装店。

过了三年，他的服装店已经再也没有资金进新款衣服，已有的衣服也因价格高于相邻商家而无人问津，他又一次失败了。他意识到服装市场更新太快了，自己总是跟随流行的尾巴。当他以为一种新款刚开始流行自己马上组织资金进货时，同行们的这种款式已经开始淘汰了。

他变卖了服装店，用剩余的不多的资金，开了一家饭店。他想，这种简单的生意总不会再赔了。雇几个人做菜，客人吃饭拿钱，又不用多么大的流动资金。可是，他又错了。他眼睁睁地看着相邻的饭店里宾客盈门，而自己却门可罗雀。最后，连雇来的几个人也跑到别的饭店去了，只剩下他孤零零的一个人。

第52节：选择决定未来(8)

后来，他又尝试做了化妆品生意、钟表生意、印染生意，都无一例外地失败了。

当他60多岁，灰白双鬓使他相信，他没有丝毫经商的才能，一生的宝贵年华被失败消磨殆尽。他盘算了自己的家底，所有的钱仅够买一块离城很远的墓地。

彻底绝望的他心想，既然自己没有能力创造财富了，就买块墓地给自己留着，等到哪一天一命归西，也算有个归宿。

这是一块极其荒僻的土地，有钱的人，甚至一些穷人不买这样的墓地。

可是奇迹发生了，就在他办完这块墓地产权手续的第15天，这座城市公布了一项建设环城高速路的规划，他的墓地恰恰处在环城路内侧，紧靠一个十字路口。道路两旁的土地一夜之间身价倍增，他的这块墓地更是涨了好多倍。他做梦也没想到他靠这块墓地发财了。

他突然顿悟，自己为何不做房地产生意呢？说做就做。他卖了这块墓地，又购买了一些他认为有升值潜力的土地。仅仅过了5年，他成了全城最大的房地产大亨。

这位商人的亲身经历给人的启示是深刻的。无数次的选择，无数次的放弃，却只有一个小小的机遇，才改变一个人的命运。有很多时候，机遇就在财富的前方等待着，关键的是要耐心地等待和发现。

这样的事我们遇到过很多，一个人为一个目标苦苦守候了许多年，他后来实在坚持不住了，就不再等候了，结果，他刚走，机遇就出现了。有很多人努力了半辈子依然贫穷，就自动放弃了。其实，这个时候，财富距他只有一步之遥了。

只要还留有一口气在，就永远不要放弃你的努力，机会就在你的手中，上帝往往就在最后一秒，让你胜利了。据说，在日本近千年流传着这样一个故事：

阿呆和阿土是同一村庄的两个老实巴交的渔民，却都梦想着成为大富翁。有一天，阿呆做了一个梦，梦里有人告诉他对岸的岛上有座寺，寺里种有49棵朱槿，其中开红花的一株下便埋有一坛黄金。阿呆便满心欢喜地驾船去了对岸的小岛。岛上果然有座寺，并种有49棵朱槿。此时已是秋天，阿呆便住了下来，等候春天的花开。肃杀的隆冬一过，朱槿花一一盛放了，但都是清一色的淡黄。阿呆没有找到开红花的那一株，庙里的僧人也告诉他从未见过哪棵朱槿开红花。于是，阿呆只能垂头丧气地驾船回到了村庄。

后来，阿土知道了这件事，他就用几文钱向阿呆买下了这个梦。阿土也去了那座岛，并找到了那座寺。又是秋天，阿土也住下来等候花开。第二年春天，朱槿花凌空怒放，寺里一片灿烂。奇迹就在此时发生了：果然有一株朱槿盛开出美丽绝伦的红花。阿土激动地在树下挖出了一坛黄金。后来，阿土成了村庄里最富有的人。

今天的我们为阿呆感到遗憾：他与富翁的梦想只隔一个冬天。他忘了把梦带入第二个灿烂花开的春天，而那足可令他一世激动的红花就在第二个春天盛开了！阿土无疑是个聪明者：他相信梦想，并且等待另一个春天！

每个人的人生都充满着梦想，每个人都拥有自己的野心。然而，我们总是习惯于守候第一个春天，面对第一次的无果，我们往往轻率地将第二个春天弃之于门外。疏不知，梦想之花垂青的总是那些有耐心、执著追求的人。

一个好机会，一个坏机会

每一个选择，既是一个好机会，也是一个坏机会。正是这种喜忧参半的状态，让很多人犹豫不决。我们先来看两个典型的“石头与黄金”的故事：

石子变黄金——

有位印度商人深夜走在山路上，突然一个神秘的声音响起：“请捡起路边的几颗石子，明天你将因此而获得欢乐和懊悔。”商人将信将疑地捡起几颗石子继续赶路。

第二天早晨，口袋里的石子全变成了颗颗黄金。顿时，商人高兴万分，庆幸自己捡到了金块，同时他又懊悔：如果当时再多拿几块就好了。

黄金变石头——

一位智者带着一个旅行者，来到一座金库门前说：“进去之后，你可以随便拿取。但你必须在路上永远带着它们。”于

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么
是，旅行者取了3块黄金。虽然他很遗憾，但由于行囊太多太重，他只能拿取3块。

第53节：选择决定未来(9)

可第二天早晨，一梦醒来，他发现黄金全部变成了石头。尽管这些石头对他来说毫无用处，但他不得不背负石块前行。在旅途的千辛万苦中，他也暗自庆幸：还好，幸亏我只拿了3块。

故事也许只是故事，现实情况是：到手的石头变不成黄金，到手的黄金变不成石头。你财富际遇的懊悔与庆幸，都是你自己在有形或无形中亲手种下的，你日常的所作所为，就是你将来手中的石头或黄金。选择还是放弃，不管结果如何，都需要你自己一人来承担。

无论遇到什么样的际遇，都会有两个机会：一个是好机会，一个是坏机会。好机会中，隐藏着坏机会，而坏机会中，又隐藏着好机会，关键是我们以什么样的眼光、什么样的心态去对待它。对于那些乐观旷达、心态积极的人而言，永远没有坏机会；对那些悲观沮丧、心态消极的人而言，世界上没有什么好机会。

美国加州有位大学刚毕业的年轻人，在2003年冬季征兵中被依法选中，即将到最艰苦也最危险的海军陆战队服役。

年轻人自从获悉自己被海军陆战队选中的消息后，便显得忧心忡忡。在加州大学任教的祖父见到孙子一副魂不守舍的样子，便开导他说：“孩子啊，这没什么好担心的，到了海军陆战队，你将有二个机会，一个是留在内勤部门，一个是分到外勤部门。如果你分到了内勤部门，就完全用不着去担惊受怕了。”

“那要是我被分配到了外勤部门呢？”年轻人问爷爷。

“那同样会有二个机会，一个是留在美国本土，另一个是分配到国外的军事基地。

如果你被分配到美国本土，那又有什么好担心的？”

“那么，要是被分到国外的基地呢？”

“那也有二个机会，一个是被分配到和平而友善的国家，另一个是分配到海湾地区，如果把你分配到和平友善的国家，那也是值得庆幸的事啊！”

“爷爷，那要是我不幸被分到海湾地区呢？”

“你同样会有两种机会，一个是留在总部，另一个被派到前线作战。如果你被分配到总部，那又有什么需要担心的呢？”

“那我若不幸被派往前线作战呢？”

“那同样还有二个机会，一个是安全归来，一个是不幸负伤。如果你能够安全归来，那担心岂不是多余的？”

“那要是不幸负伤了呢？”

“也有二个机会，一个是只负了点轻伤，没有任何生命危险。另一个是身受重伤，危及生命安全。如果只是负了点轻伤，那又何必过分担心呢？”

“那要是不幸身负重伤呢？”

“你同样拥有二个机会，一个是依然能够保全性命，另一个是完全救治无效。如果尚能保全性命，还担心什么呢？”

“那要完全救治无效怎么办？”年轻人最后问。

“那你人都死了，还有什么可担心的呢？”祖父听后哈哈大笑。

这位精明的老人是位智者，他巧妙地告诉我们，任何一种选择的结果都不必害怕，不论是已知的，还是未知的。面对那些未知的抉择，我们看重得失害怕失败，常常会因为无法预料而感到恐惧，会不自觉地、先入为主地用消极颓废、悲观沮丧的心态去猜想那未知的一切。

克服选择的两大障碍

追求完美，是许多人面临选择的一大心理障碍。正如本书前面所说过的，绝对的完美是不存在的。每一种选择的结果，都有超越其他的优点，也有不可避免的缺点。关键之关键，你要按照你的需要和标准来进行，不要抵不住各种诱惑。举个例子来说：

有三个人一起来到一块麦田边上，他们打赌：看谁能拣到麦田中最大、最饱满的麦穗。他们约定的规则是：每个人只能走一遍，只能作唯一的一次选择，不能有回头的机会。

第一个下田不久就选中了一穗，他花费的时间是最短的；第二个走了一半左右时也选择了一穗；第三个在快到麦田的尽头时才挑到了自己最中意的一穗，而他花费的时间也是最长的。

其实，挖掘财富的道路就如同这块麦田，每个人的选择就像在麦田里拣麦穗一样。从一开始就面临着选择，每一次选择都只有一次机会，没有任何回头反悔的余地。每个人都自认为找到了最大的财富，其实没有人知道那个是最大的，即使它真的存在。

第54节：选择决定未来(10)

过分保护自己，是选择的另一大心理障碍。这种保护考虑到所有因素，能够达到近乎100%的安全系数。但是，有时候，适当的冒险是值得的。冒险比不冒险来说，你可能收获更多的财富。

在漫步边际的沙漠中，有个人迷失了方向，饥渴难忍，濒临死亡。可他仍然拖着沉重的脚步，一步一步地向前走，终于找到了一间废弃的小屋。这间屋子看来久无人住，经历风吹日晒已经摇摇欲坠。在屋前，他终于发现了一个吸水器，于是便用力抽水，可滴水全无。

就在他绝望透顶之时，忽然发现旁边有一个水壶，壶口被木塞塞住，长长的木塞上面刻着：“你要先把这壶水灌到吸水器中，然后才能打水。不过，在你走之前一定要把水壶装满并塞好。”他小心翼翼地打开水壶塞，里面果然有一壶水。

这个人面临着艰难的抉择：该不该把这壶水倒进吸水器里？如果倒进去之后吸水器不出水，岂不白白浪费了这救命之水？要是把这壶水喝下去就会保住自己的生命。

犹豫再三，他下决心照木塞上说的做，果然吸水器中涌出了泉水。他痛痛快快地喝了个够！临走前，他把水壶装满水，塞上壶塞，在木塞上加了一句话：

“请相信我，纸条上的话是真的，你只有把生死置之度外，才能尝到甘美的泉水。”

因为不冒险，你也不会失去什么，所以，很多选择都倾向于保守，维持现状。

要想正确地选择机会，除了上述的两大障碍，你还必须克服以下障碍：

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

(1) 选择常规，代替创造。一般人总想回避创造性工作，不厌其烦地接受简易的任务，目的是为了避开紧急情况下的压力，或者造成情绪紊乱。

(2) 犹豫不决，故步自封。遇到难题，总是束手无策，不知道要往哪儿迈，在选择放弃之间左右摇摆。

(3) 个人的素质障碍。思维迟钝，反应太慢，表现在智力有限、思想僵化，主动性、积极性太弱。

第55节：让目标指引“淘金”行动(1)

第六章 让目标指引“淘金”行动

把“野心”化为人生蓝图

在墙上钉铁钉，有的人用尺量好后，才开始钉；有的人仅仅用目测或手量，就立即钉去。有的人一次搞定，拍手收工；有的人钉了又拔，拔了又钉，累得满头大汗。

服装设计大师皮尔·卡丹说：一切都是设计，没有什么不能设计。没有计划就是计划失败。没有方向的航行，永远没有彼岸。

人生没有规划的人，最容易朝没有阻力的潮流所向之处盲目前进。那样及时经历了坎坷和磨难，到最后所做的也是毫无意义的，更重要的是枉费了你的一番“野心”。

策划，与其说是一种设计，一种安排，一种选择，或是一种决定，不如说是一张改变现状的蓝图。在谋取财富的大舞台上，策划事业就是在自编、自导、自演一幕戏剧，每个人都必须争做一名出色的编剧、导演，更重要的是：必须是一名优秀演员。

当我们的内心中拥有了一股强烈的成功欲望，这种欲望就会不断地鼓舞着我们躁动的野心，不断地渴望着目标的实现，然而光有这种想法或野心却不去行动那只不过是空想而已，而盲目的行动和无计划的行动不但同样达不到既定的目标，反而更有可能撞得头破血流，一败涂地。因此，对自己的人生细细规划一番，运用合适的方法去逐步有序地达到自己的梦想，这才是实现野心壮志的明智之举。

把野心化为人生蓝图，对每一个有志气的穷人，就是他财富的起点。这个世界只会让路给那些有明确方向，又能努力朝着方向迈进的人。

我们拥有的每一个目标，每一个梦想，都源自脑中的一个闪念，所以这一闪念越有创造性，梦想就越是丰富多彩，为自己创造的机会就越多。当我们在头脑中树立一个定义清楚的目标时，我们潜意识就会不停歇地工作，以强化那个想法。

财富的蓝图已不是“我未来要如何如何”的将来进行时，而是“我未来如此，现在应该如何”的正在进行式。未来不是名词，未来是动词。从现在开始，我们就是成功者，其中所有的过程都是正确执行成功的程序而已。

谋财道路的景观一直在变化，向前跨进，就看到与初始不同的景观，再上前去又是另一番新的景象。要能够随时掌握财富目标的进度和方向，防止自己的注意力被分散。很多时候，等到我们明确知道我们身在何处时，我们的人生目标已被遗忘，梦想早已被粉碎。无论是每日、每周或是每月做一次确认工作，都能够让人维持在正确的方向。

一开始就要做对，一开始就要做正确的事，然后才是正确地做事。一个正确的开始，是完美结局的基础；而一开始就乱了，还会有光明的前景吗？心怀一份远见，给自己一个有的放矢的目标，让我们一开始就做对，一开始就成竹在胸。

为“野心”找准位置

联合国刚刚筹备时“身无分文”，想在寸土寸金的纽约立足实在比登天还难。得知这一消息，美国著名的洛克菲勒财团经过商议，果断出资870万美元，在纽约买下一块地皮，无条件地赠给了这个刚刚挂牌的国际性组织。同时，洛克菲勒财团也把毗邻的大块地皮全部买了下来。

对于洛克菲勒财团的惊人之举，有人断言：“不出十年，洛克菲勒将会破产。”因为联合国大楼建成需较长时间，这意味着土地将长时间空置。从当时的形势来看，这显然是一项不高明的投资。

几个月后，联合国大楼建成，不可思议的事也随之发生了，其毗邻地块的地价开始迅速飙升。几年以后，巨额财富开始源源不断地涌入洛克菲勒财团。

洛克菲勒财团的“野心”可谓深谋远虑，早早看到了投资的前景。然而，更重要的是，他们找准了一个合适的时机，把自己的“野心”放在了一个最佳的位置上，几年之后就得到了丰厚的报酬。

财神从来不会辜负每个人的汗水与努力。我们总是抱怨财富离我们太远，可是抱怨之时，我们从来没有认真想过：我有没有给自己的“野心”找好位置？

在财富大舞台上，每个人都有着形形色色的“野心”，扮演着不同的角色。但这不同的角色该如何定位，如何才能实现自己的野心，也许是我们每个人必须认真面对和思考的问题。

如果你所在的这个位置正好是适合你的，你就会得心应手。如果这个位置不适合你，那你就可能会一蹶不振，庸庸碌碌过一生。所以说，做好野心定位是每个人谋财过程中非常关键的事情。

我们的机会都把握在自己手里。然而，还是有很多人总是找不到自己的位置，似乎觉得什么事都适合自己或什么事都不适合自己。为什么会这样呢？其实是很多人并没有认真想过自己的奋斗目标是什么，也没有仔细分析过在人生的某个阶段到底该干什么。于是，他们经常盲目地选择工作，然后又不顾一切地频繁跳槽，最后却一事无成。

大凡事业显赫、功成名就的富人，都为自己的野心找到了一个适合自己的位置，然后充分发挥个人的专长，以实现心中的梦想。

经营自己的优势

年过60的爱德·舍克，在加拿大拥有两家咖啡馆、两家酒吧、两家高尔夫球俱乐部等，奇怪的是，他却是个文盲。不过，他说：“值得庆幸和骄傲的是，我会写四个字，而且十分漂亮，这就是我的名字——爱德·舍克！”仅此而已，但已难能可贵。他对自己了解得清清楚楚，那么，他就勇敢地舍弃点什么，并发扬光大什么。40年前，他想做水暖工学徒，但人家没有接收他，不过，他并不因此自暴自弃，而是更好地把握自己，“做不了水暖工，那好，我就做一名商人吧！”他终于成功了，他制胜的法宝就是掌握4个字：爱德·舍克。

爱德·舍克的成功，告诉我们一个简单的道理：看清了自己，再想想看，走哪一条路更适合自己。富人的诀窍在于经营自己的长处，找到发挥自己优势的最佳位置。一个人事业成功与否，在很大程度上取决于自己能不能扬长避短，善于经营自己的长处。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

“尺有所短，寸有所长”。如果你能经营自己的长处，就会给你的资本增值；反之，如果你经营自己的短处，那会使你的财富贬值。只要你善于发掘自己的潜力，发挥自己的优势，就能找到发展自己的道路，创造美好的财富蓝图。

第56节：让目标指引“淘金”行动(2)

俗话说，知人者智，自知者明。每个人都有优点和长处，自己适合做什么，不适合做什么，都应该心里有数。如果不知己所长，又不知己所短，不论是以短当长，还是以长当短，这都会适得其反。看完下面的童话故事，我们可以更深刻地明白这一点。

在亚洲大草原，有一头年幼的狮子叫迪奥，它从小就立下雄心壮志：我要成为一头最优秀最完美的狮子。

后来，这头年幼的狮子发现，虽然兽类都认为狮子是草原之王，但它有个明显的弱点，就是在长跑中的耐力比羚羊弱。很多时候，就因为这个弱点，羚羊从便溜掉了。

它决心改掉这个缺点，通过长期对羚羊的观察，它认为羚羊的耐力与他吃草有关。为了增强耐力，迪奥便学着羚羊吃起草来，最后它因吃草而变得体力空乏，奄奄一息。

母狮发现迪奥这个做法后，便教育迪奥说：“狮子之所以成为草原之王，不是因为没缺点，而是因为它有突出的优点，它是靠突出的观察力，优异的爆发力，锋利的牙齿和准确的扑跳动作，而不是靠完美才称霸草原的，没有缺点的狮子是不存在的。”

迪奥听了母亲的话，开始认识到自己的错误。

为了让自己变得完美，我们总希望改掉自己身上的一切缺点，结果成为一个平庸之人。狮子之所以成为狮子，富人之所以成为富人，并不是没有缺点，而是尽量避开自己的缺点，把自己的优点发挥得淋漓尽致。

看看时间，选择佳径

古时有一首《莲花落》的词写道：

“人生七十古稀，我年七十为奇，前十年幼小，后十年衰老，中间只有五十年，一半又在夜里过了。算来只有廿五年在世，受尽多少奔波烦恼……”

这是一首言简意赅、蕴意浅显的小词，也是一个古老而永恒的话题——珍惜时间。

陶渊明这样说过，“盛年不再来，一日难再晨；及时当勉励，岁月不待人”，时间是一口暮鼓晨钟，它能警醒我们觉悟时光的匆匆；卢仝说“昨日之日不可追，今日之日须臾期”，时间是一位公正的法官，它能公平地对待每个人的是与非。试想，如果我们的生命真的只有二十五年，九千多个日日夜夜。那么，毋庸置疑，一句话：珍惜时间，抓紧规划！

我们总觉得自己有的是时间，其实，生命是多么的短暂，多么的有限，要知道“来日无多”，生活中永远别说“太迟了”。大道理谁都知道，可我们却恰恰在一次次地重蹈着一个个错误：为昨天的一点点损失郁郁不可终日，今天大把的时间流失了竟然丝毫不觉得惋惜。

其实，许多穷人不乏聪明和优越的环境，但常常借口来日方长，未能放飞自己的野心，未能以时不我待的紧迫感去投入，一拖再拖，结果在生命的尽头留下不穷的遗憾。

若能试着给自己减去十岁、二十岁，甚至三十岁，给自己加上一份压力，说不准能在有限的岁月里创造出些许奇迹。追求财富的穷人们，我们不妨在心底减去三十岁，在设计一下自己的财富蓝图。

时间对于财富路径的选择，起着至关重要的影响。在我们的生活中，忙碌的人们无论做什么时，总要想着“什么时间可以做完”，“何时开始”，“现在是什么时候”等等。但是，时间并不是决定选择的唯一因素，我们还需要琢磨其他的因素，下面的生活片断给了我们更多的启示。

一个乘客上了一辆出租车，并说出自己想到的目的地。司机问了一句：

“您是要走最短的路，还是走最快的路？”

“最短的路，难道不是最快的路吗？”乘客很是不解。

“当然不是，现在是上班时候的车流高峰期，最短的路交通正拥挤，弄不好还要堵车。糟糕的时候，甚至还赶不上步行，所以用的时间肯定会很长。您要是有急事，我劝您不妨绕一下道，多走一些路，反正会早到。”司机很有经验地回答道。

欲速则不达，寻找财富中处处需要这样绕道的智慧。法国作家勒农说：“你不要急！我们所走的路就是一条盘旋曲折的山路，要拐许多弯，兜许多圈。我们往往以为背离目标，其实，我们总是在越来越接近目标。”原来，只要我们记住目标和方向，就算多绕几个圈子，也不失明智之举。

第57节：让目标指引“淘金”行动(3)

有时最短的路恰恰不是最快的路，在实现野心的途径中，也许真的没有什么捷径出现。

把野心转化为目标

一旦你胸中有一颗坚定的野心，而且你也相信，不管未来情况如何变化，他们对你只有助力而无阻力，那么，你就可以开始准备事业计划了。

许多人怀着羡慕、嫉妒的心情看待那些取得成功的人，总认为他们取得成功的原因是有外力相助，于是感叹自己的运气不好。殊不知成功者取得成功的原因之一，就是由于确立了明确的目标。

一个人有了明确的奋斗目标，也就产生了前进的动力。因而目标不仅是奋斗的方向，更是一种对自己的鞭策。有了目标，就有了热情，有了积极性，有了使命感和成就感。相反的是，如果你只是茫无头绪地忙碌而认真，只想用忙碌来证明自己在为目标而奋斗，却从来不知道先设计一下达到目标的路线和步骤，那么充其量，你只是一个光会不断做事情，却不会思考的“机器人”而已。

把强烈的“野心”转化为一个清晰可见的目标，是一种相当深奥的学问。若当真能转化成功，心中便会萌生一种力量驱使自己向前推进。想获得成功，最忌讳的就是没有目标。要知道，思想能控制目标，只要懂得控制自己的思想，就能创造出促使自己成就某事的动力。

如果你知道自己要去哪里，你就最可能到达哪里。如果你有好几个目的地想去，你可以把所有的目标都写下来，这样你才可以随时检查自己是不是走在正确的道路上。这好像去超级市场一样，如果你没有准备一张购物清单，你虽然知道自己要买什么，可是当你在众多展示柜前绕一圈后，你可能被广告、促销活动或琳琅满目的货品所吸引而分心，最

后往往忘了买些最重要的东西。

在众多的富人当中，不乏善于规划自己野心，设计自己财富目标的成功者。他们的成就与经验，会给我们带来不少的启示。下面就是这样一个值得我们借鉴的案例。

有一个年轻人，读研究生的时候就非常关注近年风靡国内的特许经营模式。他发现，特许经营的核心是拷贝成功，拥有了好的品牌和模式，连锁加盟是一条把蛋糕迅速做大的捷径。许多人都爱吃馄饨，因为它物美价廉。在认真权衡和斟酌后，他将目光锁定在“特色馄饨店”。创业伊始，他将自己的特色馄饨定位到**100**个品种。

目标有了，但他并没有急于行动，而是先“弯腰”到一家日本人开的便利店做了一名店长，他要学习日本人优秀的管理技术。软硬件都准备好了之后，第一家“吉祥特色馄饨店”在上海人民路开张营业了。干净明亮的店堂，顾客第一的理念，皮嫩馅鲜的馄饨，新颖丰富的品种，经济实惠的价格……刚开业，便出现了顾客排队等候的火暴场面。

年轻人知道，要想将事业的蛋糕做大，就不能将眼睛只盯在眼前的小店上，想真正做大就必须开连锁店。他决定建立一家中心厨房，统一配送馄饨，细化选料、配料与生产的每一个环节，并责任到人。每一个环节的人只需要将自己的工作按规定做好。这种看起来简单，但做起来不太容易，因为每一项都是硬标准。敢想敢做的他很快又赢来了丰厚的回报，开业一年后，他投资**3**万元的小馄饨店拥有了**50**余家连锁店，年产值达**2000**万元。

这个年轻人叫翁联辉，是上海市工商局注册个人独资企业的第一人。翁联辉的**50**多家连锁店店面设计统一、技术统一、产品配方统一……这种完全统一的克隆经营，将繁杂变成简洁的规划，产生了源源不断的财富。

有了合理的规划设计，人生的目标才会明确清晰。而有了明确的目标，将大大简化你每天为成功而努力做出的许多决定的过程。规划和设计好了自己的去向和人生要达到的目标，还将有助于你动员和组织起各种资源、力量、因素来合力去实现自己的每一步计划和最终的目标，从而免去了现订计划实行的仓促和准备。

要将你的野心转变成赚钱的事业，最重要的是准备一套按部就班的策略，精细地描述你将如何开发这项事业。首先，你要了解你需要的资源，以及如何获取这些资源，你将赚取多少利润，还有这些利润在你付清所有开支之后还要剩下多少等问题，都要做一通盘考虑。

第58节：让目标指引“淘金”行动(4)

然后，你必须将所有这些资料简化成数字，详细列出经营这些项目所需的各种成本，以及你认为自己能够达到的利润。最后的步骤，将这些数字和资料变成一份“试算”或“最佳预测”的损益报告，来显示你的事业在未来**3~5**年内的支出和收入，并且准备一份损益平衡表来预估**3~5**年内的资产负债情况。

一项经过深思熟虑的事业计划，就是一份无价之宝，值得你花费一番心思和时间，一点一滴地将其完成。当你进行这项工作时，不要忘记思考一下你个人的人生目标。你应当很现实地瞧瞧自己是何方神圣，以及你想获得什么。你至少应该自测下面几个相关问题：

(1) 你的事业，是否是你野心的延长——你期望它能给你带来多少钱财？你愿意付出多少财力和时间？你会为此改变自己的生活吗？

(2) 你打算卖力经营吗？你是否认为有了自己的事业，就可以有更多的自由支配的时间来娱乐或和家人相聚呢？如果你了解几乎所有能够赚钱的事业，都需要投入大量的精力，你还坚持吗？

(3) 你的家人支持你吗？如果你的创业遭到亲人的泼冷水，你会觉得气馁吗？

(4) **3~5**年内，你想达到什么样的成就？你想要的是一个能为你提供舒适生活的惬意小生意吗？或者是一家成长迅速，有员工管理挑战的公司？或者是介乎两者之间？

在周密的考虑完上述问题之后，你就可以开始着手详细的计划了。那么，如何才能将“野心”转化为“目标”？以下方法你可以去尝试。

将自己在一定时间期限内（比如三个月）想做的事情或事项全部列出，然后把太笼统或能力不可及的事项删除。以表格的形式清清楚楚地写出来。

完成之后，再重新仔细看一遍，如果在时间期限内不能完成的事项，马上删除。

保证留在表里的事项完成所需要的必备条件。

列表时，心中必须有明确的概念，了解自己的野心到底追求的是什么。当一切清晰地呈现在大脑时，依照欲望强度的大小决定各事项的先后顺序。

在排序的过程中，发现最适合自己的“第一欲望”。

把你的“第一欲望”清楚地写在一张纸上，把它钉在自己容易看到的地方。每天在空闲的时候，就看一看自己的“野心”目标，想像自己成功时的情景。

经过一段时间后，你越来越感觉到自己正在走向目标的途中。记住：积极的心态要坚持下去。当你感到原本单纯的愿望已经变成强烈的欲望时，你已经迈出了第一步。

当你把自己的“野心”转化为一个个欲实现而后快的目标时，你便会不惜一切地努力奋斗了。

将目标“化整为零”

任何远大理想的基石都要建立在实践的基础上，都必须为此一步一步地努力，再辉煌再宏大的野心和理想在剥去其美丽的外衣时，只留下一些小而具体的目标和不懈的努力。

飞机起飞后，需要通过导航仪器不断把飞机纳入航道。你的财富目标也需要导向仪，把你从不固定的、经常移动的位置中纳入正轨，向目标前进。要实现你的“野心”目标，必然会遇到无数的障碍、困难和痛苦，使你远离或脱离目标路线，因此你必须对自己的目标有清醒的认识，正确估计可能会遇到的困难，把事件依重要性排出次序，依仗实力、毅力和心力勇往直前，则成功指日可待。

美国伯利横钢铁公司总裁查理斯·舒瓦普向效益专家艾维·利请教“如何更好地执行计划”的方法。艾维·利声称可以在**10**分钟内就给舒瓦普一样东西，这东西能把他公司的业绩提高**50%**，然后他递给舒瓦普一张空白纸，说：

“请你在这张纸上写下你明天要做的**6**件最重要的事。”

舒瓦普用了**5**分钟写完。

“现在用数字标明每件事对于你和你公司的重要性的次序。”

这又花了**5**分钟。

“好了，把这张纸放进口袋，明天早上第一件事就是把纸条拿出来，做第一项最重要的，不要看其他的，只是第一

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

项。着手办第一件事，直至完成为止。然后用同样的方法对待第二项、第三项，直至你下班为止。如果只做完第一件事，那不要紧，你总是在做最重要的事！”

第59节：让目标指引“淘金”行动(5)

“每一天都要这样做——你刚才看见了，只用10分钟时间——你对这种方法的价值深信不疑之后，叫你公司的员工也这样干。这个试验你爱做多久就做多久，然后给我寄支票来，你认为值多少就给我多少。”

一个月后，查理斯·舒瓦普给艾维·利寄去一张2.5万美元的支票，还有一封信。信上说，那是他一生中最有价值的一课。5年之后，这个当年不为人知的小钢铁厂成为世界上最大的独立钢铁厂。

人的能力与时间毕竟有限，无法超越某些限度，如果能对你的目标做到慎重研究，心中对事情的轻重缓急有数，虽说不一定能够成功，但至少可以将能力做更大的发挥。

今天的世界是设计师、策划家的世界。唯有那些做事有秩序、有条理的人，才会成功。而那些头脑混乱，做事没有秩序、没有轻重缓急的人，成功永远都和他擦肩而过。

选择目标，瞄准奔跑的方向

拥有野心是重要的，更重要的是知道自己所追求的目标。要知道，目标永远只有一个，那就是“成功”。速度不是奔跑，在把握速度之前，首先把握方向。方向对了，永远都是在奔跑。

爱因斯坦在他的《自述》中曾坦言：“数学和物理的每一个领域的研究都会牺牲我的短暂的一生，可是我学会了识别那些意义非凡的目标，而把许多可望而不可即的目标舍弃了，而只取我的一生能够实现的。”爱因斯坦为什么能够成为伟大的科学家，最为关键的是，他运用了具体的目标法。

几乎所有的人都有致富的野心，但90%以上的人都没有致富的目标。制定明确的致富目标是能否致富的第一步。首先，我们来看看创造财富的“黄金五大定律”：

巴比伦首富阿卡德只有诺马希尔一个儿子，当儿子成年后，阿卡德没有急于将财产交给他，而是送给他两样东西：一袋黄金和一块刻着黄金五大定律的泥板，让诺马希尔到外面去闯荡。诺马希尔遵守着泥板上的五大定律，历经10年的磨难之后，不仅保住了父亲给他的一袋黄金，而且多赚了两大袋。

后来这五条定律，将指引了无数人从贫穷走向富有。在此，将它们作以引述，相信对谋财者不无裨益：

第一定律：凡把所得的十分之一或更多的黄金储存起来，用在自己和家庭之未来的人，黄金将乐意进他的家门，且快速增加；

第二定律：凡发现了以黄金为获利工具且善加利用的聪明主人，黄金将甘心为他工作，并且获利速度甚至比田地的产出高出好几倍；

第三定律：凡谨慎保护黄金，且依聪明人意见好好地使用的人，黄金会乖乖地在他手里；

第四定律：在自己不熟悉的行业投资，或者在投资老手所不赞成的用途上进行投资的人，都将使黄金溜走；

第五定律：凡将黄金运用在不可能得利的方面，以及凡听从诱人易受骗的建议，或凭自己毫无经验和天真的投资概念而付出黄金的人，将使黄金一去不返。

黄金定律是我们确定财富目标的原则。目标的选择需要考虑以下几个主要因素：

(1) 自己的野心。你的目标来自你的野心，这是别人无法给你的。简单地说，你需要什么，就会产生强烈的欲望，欲望所针对的对象就是你的目标。

(2) 自己的智慧。不管你是否承认，人与人之间在智力上存在很大的差异。这就决定了有些财富门道并不是对所有人都敞开的，也不是所有人都可以迈进的。

(3) 自己的兴趣。兴趣之所在，动力之存在。你的兴趣会产生源源不断的能量，使你信心百倍，精神大振。对新观点、新事物要保持灵敏头脑、随身携带一个简单的笔记本，随时记下你所发现的赚钱之道。

(4) 自己的能力。没有人是全能的，每个人都有自己的优势和劣势，长处和短处。需要注意的是，优势长处和劣势短处只是相对而言，没有绝对之分。学会与人合作，要记住你自己不可能是位全才，要学会不纠缠鸡毛蒜皮的小事，巨大的财富通常是有妙招的人同多才多艺的智者通力合作的结果。开发你的创造力，财富属于那些能把新观点付诸实际行动的人。

第60节：让目标指引“淘金”行动(6)

(5) 自己的资源。资源是创造财富的资本，你能利用的资源越多，你获取财富的能力就越强，效率就越高。

(6) 对环境的判断。除了个人的因素之外，外在环境对于你的财富目标也有着不可忽视的影响力。识时务者为俊杰，保持对环境的敏感性和洞察力，将会使你应变时游刃有余。学会迅速地审时度势，快速的决断能够使你占有领先的优势，有利于在经济大潮中处于不败之地。

(7) 成功概率。大的成功率，必定有很多的人在进行，因此投资的回报率较低；小的成功率，存在着风险，但也会使一部分人望而却步，而且投资的回报率很高。要清醒地认识到世界上绝没有万无一失的赚钱之道，要善于捕捉赚钱机会，敢于冒险。

(8) 目标的可操作性。开发月亮与开发地球相比，实现目标的难度截然不同。可操作性也是因人而异的，往往受主客观因素的影响。

自己当老板的人能成为百万富翁的几率，比工薪阶层的几率要大4倍。有了赚钱的机会，你最好自己当老板，开一家公司将是成为百万富翁的起点。

理性、科学地判断、选择好投资项目，是投资成败的关键一环。你的投资开始得越早，你获得的回报就越多，也就越容易达到你的投资目标。

我们无论将钱投放在何处，除了关注回报率之外，还要清醒地认识与之相应的种种风险。任何人在承受风险时，都有一定的限度。所以进行投资时，必须考虑自己能够承受多少风险。不要冒不必要的风险。如果要冒险，一定要冒该冒的险

有钱的人不一定会做生意，有技术的人也不一定会经商。因此，联合富人和专家，借助他们的资金和技术，这是一条赚钱的安全通道。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

有比别人快半拍的独创性设想，做别人不做的事和人家不能做的事，你才容易成功。

世界上发财的途径很多，有热门，也有冷门，只要善于去发掘、开发，就会有所作为。赚钱如下棋，高明的棋手，能以独到的眼光统观全局棋势，能者出以后许多步棋的步法。不论你选的是哪一行，都要能带动风潮，要能预测社会上的需要，提供别人所无法提供的赚钱工具。

这些只是确定财富目标的一些建议，相信会对你的致富计划有所帮助。

跳起来，摘到苹果

心理学家借“跳起来，摘到苹果”的现象，形象地比喻科学确定目标的依据和达到目标的过程。给你一个苹果，它就是你要达到的目标；把它悬挂起来，悬挂的高度就是目标的水平，到底要挂多高你才能惬意地摘到它呢？

悬挂苹果的恰到好处的高度，关键在于——“跳”与“摘到”。既要跳起来，付出一定的努力，又要能够摘到苹果，实现自己的期望。这样，当你品尝自己的劳动果实时，既会有一种满足的自我实现感，又会十分珍惜自己的成功。与此同时，还有助于你建立起强烈的自信心，然后豪情满怀地去确定下一个目标（即再高一点的“苹果”），进而形成良性循环。这里，就有一个目标高度的问题需要考虑。

同样的道理存在于我们的现实生活中。例如，在一次考试中你考了第**15**名，当你确立下一次的目标时，如果定为前三名，那是很不现实的事情，因为你用再大的努力，实现的可能性也很小，这样你就会失望，对自己没有信心，最终只能放弃这个目标。如果你依旧定为第**15**名，由于它缺乏挑战性，你不用努力就可以实现，这样就不会挖掘你的学习潜力，因此，你也不会有任何进步。其实，不进步就是退步。把你的目标定为第**12**或第**13**名，他对你即有吸引力，又有实现的可能性，而且还可以挖掘你的学习潜力。当你实现了第**12**、**13**名的目标时，再确定第**10**、**11**名的目标。这样你就可以在不知不觉中有所进步。

目标分解，步步实现

要想致富，就必须制定一个周详的计划，摸着石头过河是不行的，不少人雄心勃勃，结果却是惨败。其原因就是没有制定周详的计划，而是没想好就干起来了，干着干着就走了弯路。

第61节：让目标指引“淘金”行动(7)

我们常常佩服胸怀野心的人，然而其中有许多人不知道如何分解和细化自己的野心和目标。目标必须越细越好，最好能细化到每天和每小时。让自己真真切切地看到自己的目标在哪里。实现了所有的每一个细小的目标，大目标就水到渠成地完成了。

美国一位名叫罗伯·舒乐的博士，在自己身无分文的情况下，却立志要在加州建造一座水晶大教堂。这座教堂的预算造价为**700**万美元。

舒乐博士首先在一张白纸上，写下了自己实现目标的奇特计划：寻找**1**笔**700**万美元的捐款；寻找**7**笔**100**万美元的捐款；寻找**14**笔**50**万美元的捐款；寻找**28**笔**25**万美元的捐款；寻找**70**笔**10**万美元的捐款；寻找**100**笔**7**万美元的捐款；寻找**140**笔**5**万美元的捐款；寻找**280**笔**2.5**万美元的捐款；寻找**700**笔**1**万美元的捐款。

他把**700**万美元这个大目标，一次又一次地分割成更小的目标，最终分割到**1**万美元。每次募捐**1**万美元，这个目标实现起来就容易多了。就这样，他一万美元一万美元地募捐，一点一滴地筹集。历时**12**年后，一座最终造价**2000**万美元、可容纳**1**万多人的水晶大教堂竣工了。这座水晶大教堂成为世界建筑史上的奇迹与经典，也成为世界各地前往加州的人必去的游览胜景。

你怎样设计挣下你的**100**万？是从**1**万个人那里各取**100**元，还是从**10**万人那里各取**10**万元？

我们的目光不可能一下子投向数十年之后，我们的手也不可能一下子就触摸到数十年后的那个目标。为了不会为自己的付出感到丝毫的累，我们应该一步一步走向成功，每天都能看见财富的路标，每天都能尝到成功的甘甜，体味到奋斗的愉悦与满足，一种脚踏实地的付出换来一种实实在在的得到。

我们的野心树立起来的目标，往往看似难以实现，但把它分割成无数个小目标，实现起来就不再是什么难事了。每天实现一个小目标，日积月累，最后你就会将野心变成现实。日本的山田本一就是这样做的。

日本著名运动员山田本一曾多次获得马拉松比赛的世界冠军。当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他说了这么一句话：凭智慧战胜对手。在他的自传中是这么说的：“每次比赛之前，我都要乘车把比赛的路线仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米的速度奋力向第一个目标冲去；到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去……四十几公里的路程就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。起初，我并不懂这样的道理，我把我的目标定在终点线的那面旗帜上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。”

在现实生活中，我们之所以对富人的巨大财富望洋兴叹，不是因为这种他们的成功高不可攀，而是因为你没有看到人家积无数你也可以达到的小钱，才有了今天的辉煌。我们的寻财事业所以会半途而废，往往不是因为难度太大，而是心理上觉得财富离我们太远。准确地说，我们有时不是因为失败而放弃，而是因为畏难而失败。如果我们能像山田本一那样把淘金的“长途”分解成若干“短途”，并且把每一条“短途”的终点作为新的“短途”的起点，那么，再长再远的路不也都轻而易举地走完吗？

眼中只有靶心三位女孩都颇具射箭天赋，不满十七周岁。以最好成绩计算，她们都排名在世界前十名之列。只要她们发挥正常，奥运会上的女子射箭金牌铁定落入三个人的囊中。

紧张的比赛开始了，可令教练大为意外的是，第一位天才少女在首轮惨遭淘汰，她的成绩非常糟糕，连平时的训练水平都达不到。

决赛才进行到一半，另一位少女的成绩开始不稳定，而且越来越失去准头。眼看她也拿不到冠军了，于是教练把目光投向最后一个。

第62节：让目标指引“淘金”行动(8)

只见那少女异常沉着老练，她的每一支箭几乎都命中靶心，她获胜了，她如愿以偿地取得了金牌，为国家赢得了荣誉，她就是韩国公认的“神箭手”金水宁。

事后，教练问三个人的成败心得。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

第一个女孩说，她从一开始就想“保”，因为只要发挥出她的最高水平，她就可以遥遥领先，可惜，她失败了。

第二个女孩说，当她射出一箭后，她很愿“追”，以力保金牌，可惜，她也失败了。

当问到金水宁时，她平静地说：“我眼中只有靶心，连箭都看不见了。”

总结金水宁的成功经验，一是取胜的目标明确且唯一，二是不要“管教”自己的野心，三是不要保存过去的记忆，用她自己的话说就是：“只看得见靶心”、“一心向着理想而去”、“决不留恋射出去的箭”。

谁都想获得成功，如果心中有太多的杂念就会让虚假的诱惑转移你的注意力，你的“箭”就会偏离方向。那么，如何才能“只看得见靶心”，始终如一地射向心中的目标？

(1) 用肯定、确定的词句描述目标，保证目标可以达到，可以衡量。例如，从现在到X月X日为止，我赚了多少钱...

...

(2) 分析对实现目标有帮助的各种资源，找出克服障碍的具体措施。

(3) 制定完成既定目标明确的时间表。

(4) 把目标写在纸上，每天至少读三遍，牢记在心里。

(5) 把自己的致富目标“视觉化”，让你的眼里只有“靶心”。

(6) 时时提醒自己要达到这些目标的原因。

(7) 瞄准重点，对多个目标进行排序，防止出现互相冲突的目标。

(8) 将欲望化作强烈的行动。

(9) 遇上问题时决不轻言放弃。你最大的成功很可能就你全面失败的后面一步。

(10) 变换方法和策略达到目标。

(11) 定期进行评估和考核。

一切OK，立即去做

叱咤风云的伟人拿破仑说：“想得好是聪明，计划得好更聪明，做得好是最聪明又最好。”

安东尼·罗宾说过，行动是化目标为现实的关键步骤。现实是此岸，目标是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是架在河上的桥梁。

行动才会产生结果，行动是成功的保证。任何伟大的目标，伟大的计划，最终必然落实到行动上。目标再伟大，如果不去落实，永远只能是空想。成功在于意念，更在于行动。制定目标是为了达到目标，目标制定好以后，就要付诸行动去实现它。如果不化目标为行动，那么所制定的目标就成了毫无意义的东西。

相对来说，制定目标比较容易，难的是付诸行动。制定目标可以坐下来用脑子去想，实现目标却需要扎扎实实的工作。相当多的人制定了目标以后，便把目标束之高阁，没有投入到实际行动中去，结果到头来仍然是一事无成。

一个真正的成功者不是他想了多少而是他做了多少，行动的确是最了不起的。因为你如果做得对，你就会越来越喜欢你所做的事情，而如果你从来没有行动的话，谈何对与错，更别说喜欢了。正如一位名人说过：“只有你的行动才决定你真正的价值”。

你可以用尽各种方法告诉全世界，你是多么优秀，但是你必须通过行动。要让别人知道你的成就，你应该先付诸行动，让人从行动中认清你的成就。使野心成真的唯一途径就是去实践它，只要定位清晰，目标明确，那么每当你投入一份心力，就将向成功走近一步。

实干家是这么说的：“假如说我的成功是在一夜之间得来的，那么，这一夜也是无比漫长的历程。”有时，某些人看似一夜成名，但是如果你仔细看看他们过去的历史，就知道他们的成功并不是偶然得来的。他们早已投入无数心血，打好牢固的基础了。那些暴起暴落的人物，声名来得快，去得也快。他们的成功往往是昙花一现，他们并没有深厚的根基与雄厚的实力。

按部就班做下去是实现任何目标唯一的聪明做法。我们无法一下子成功，只能一步一步走向成功。所谓优良的计划，就是自行确定的每个月的配额或清单。

第63节：让目标指引“淘金”行动(9)

什么是人类最远的距离？成功者说，从头到脚即从知道到行动的距离是人类最远的距离。一个人做出正确的决定却没有成功，这是为什么？其中一个重要原因，就是因为他应该行动的时候没有立刻行动。很多时候我们知道了可就是没有采取行动，不是犹豫不决，就是畏缩不前，不是拖拉拉，就是得过且过，最后造成机会溜走而痛心疾首。

财富不会自动冒出来，只有行动，你才可能获得成功。马上行动，这是富人成功的品质。

立刻行动，走出空想

穷人最可悲的一句话就是：我当时真应该那么做，但我没有那么做。

经常会听到有人说：“如果我当年就开始那笔生意，早就发财了！”一个伟大的目标胎死腹中，令人叹息不已，永远不能忘怀。如果真的彻底施行，当然就有可能带来成功。

难道你没有遇见过那种喜欢说“假如.....我已经”的人吗？有些人总是喋喋不休地大谈特谈他以前错过了什么云山雾罩的成功机遇，或者正在“打算”将来干什么渺渺茫茫的事业。在邓拓的《燕山夜话》中，有一篇名叫“一只鸡蛋”的寓言，就为我们描述了这样的一种人。

传说有一个穷人，一次偶然的机会捡到一只鸡蛋，回家高兴地跟老婆筹划：要将蛋孵出小鸡，小鸡若是母鸡长大后就会生蛋，这样一年后就会有300只蛋，300只蛋又能孵出300只鸡，这样鸡生蛋、蛋孵鸡，再过几年就可以用卖鸡卖蛋所赚来的钱，去买十头牛——当然是母牛了，母牛生牛犊、牛犊长大再生牛.....

这下应是发财了，穷人想到这里高兴至极，居然还说要用这笔钱讨个小老婆，谁料老婆一气之下，一巴掌把那鸡蛋给打碎了。

从这个寓言中，我们可以悟出一个道理：任何梦想，若只想，则易灭！任何事情靠空想是可笑的。失败者总是考虑他的那些“假若如何如何”，所以总是因故拖延，总是没有行动起来。总是谈论自己“可能已经办成什么事情”的人，不是进取者，也不是成功者，只是空谈家。

很多穷人终日沉没于幻想之中，整天做着春秋不梦，认为成功就像馅饼一样，某一天会从天而降，落到自己的头上。谁都知道，光有梦想是远远不够的，要想成功，你必须为自己的梦想迅速采取行动才行。

干什么事情，只停留在嘴上是不够的，关键要落实在行动上。最大的成功并不属于那些嘴上说得天花乱坠的人，也

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

与那些把一切都设想得极其美妙的人无缘，而完全属于那些脚踏实地地去干的人。在今天的现实生活工作中，许多人开始意识到这一点。比如，有些公司在人才招聘中就设计了这样的“考题”：

某广告公司招聘设计主管，薪水非常优厚，求职者甚众。几经考核，十位优秀者脱颖而出，汇聚到了总经理办公室，进行最后一轮角逐。

老总指着办公室里两个并排放置的高大铁柜，为应聘者出了考题：请回去设计一个最佳方案，不搬动外边的铁柜，不借助外援，一个普通的员工如何把里面那个铁柜搬出办公室。

望着据说每个起码能有500多斤的铁柜，十位精于广告设计的应聘者先是面面相觑，思考着为什么出此怪题，再看老总那一脸的认真，他们开始仔细地打量那个纹丝不动的铁柜。毫无疑问，这是一道非常棘手的难题。

三天后，九位应聘者交上了自己绞尽脑汁的设计方案：杠杆，滑轮，分割……但老总对这些似乎很可行的设计方案根本不在意，只随手翻翻，便放到了一边。这时，最后一位应聘者两手空空地进来了，她是一个看似很弱小的女孩，只见她径直走到里面那个铁柜跟前，轻轻一拽柜门上的拉手，那个铁柜竟被拉了出来——原来那个柜子是超轻化工材料做的，只是外面喷涂了一层与其他铁柜一模一样的铁漆，其重量不过几十斤，她很轻松地就将其搬出了办公室。

这时，老总微笑着对众人说：“大家看到了，这位未来的员工设计的方案才是最佳的——她懂得再好的设计，最后都要落实到行动上。”

第64节：让目标指引“淘金”行动(10)

老总出题的构思很巧妙，他的答案更是令人拍案叫绝。“思想的巨人，行动的矮子”的人不在少数。成功的理由只有一个，那就是行动远远大于空想。谁都可以拥有无数美妙的设想，但最终抵达成功顶峰的，却是那些更善于行动的人。

生活中我们至少见过这两种类型的人：一种天天沉浸于幻想之中，看不到一丝行动痕迹的人，比如那位整天空想的穷人；另一种则是善于把想法落在实际计划中，去扎实实施的人，比如应聘成功的小女孩。细细想想，你属于哪种类型的人？

几年前，你就在想，几年后的你会是什么样子呢？你将过什么样的生活呢？住什么样的房子？开什么样的车子？交什么样的朋友？然而几年后的今天，你可以扪心自问：当初你所做作出的承诺，你兑现了几项？你那所谓的“伟大抱负”实现了吗？假如没有的话，再请你现在想一想，几年后，你又要做些什么呢？想达成什么样的目标呢？若你仍未下定狠心去逼迫自己去做，几年的时间转眼即逝，时光永远不会因你而停留。

如果整天停留在创业梦想的阶段，梦想还是梦想，那么你就是一个十足的空想家。从知道到行动只有自己能够把握，而与别人没有关系。

把行动内化为习惯

当事情不如意时，一定是你没有掌握正确的方法；当完成的速度不够快的时候，一定是你使用的策略不对。当仍出现拖延的时候，一定是你的优先顺序没有排对，因为你不知道这件事有多重要。

你再看那些已经成功的富人，他们做起事来总是干净利落、尽所能及，工作了一天之后，第二天又接着去做，不断地努力、不断地进步，直到成功为止！立即行动，向着你的目标前进，每天不断地向前推进，这是你抵达财富彼岸的不二法门。

既然行动这么重要，那么，应该如何培养自己立刻行动的习惯呢？

（1）权衡利弊。

弄清楚立刻行动后产生的好处和不立刻行动可能带来的害处，权衡一下行动与不行动的利弊。牢牢记住：越是观望等待，后果越是不堪设想！

对于一个想干点事情的人来说，迟迟不见行动是十分有害的，不仅不能实现自己确定的目标，而且消磨意志，使自己逐渐丧失进取心。

一个人要做一件事，常常缺乏开始做的勇气。但是，如果你鼓足勇气开始做了，就会发现做一件事最大的障碍，往往来自自己的内心，更主要是缺乏行动的勇气。有了勇气，下决心开了头，似乎再往下做就会是顺理成章的事了。

有了第一步，就会有第二步、第三步……这样不断地做下去，你就会发现离目标越来越近，你的目标正在逐渐化为现实。

“这件事对我实现最终的目标有没有帮助？”如果答案是否定的，就马上停止；如果是肯定的，就加紧推进。

（2）集中你的注意力。

你放下手中正在做的工作把注意力放到别处，而不是瞄准一个目标直至完成，忽略工作中的轻重缓急，会使你的工作质量和数量俱损。

每天安排2到3个小时完成你认为最重要的工作——确保你只有在完成这项工作之后再去做其他的事情，最重要的是，集中注意力，不要让你的大脑四处游荡。

为什么要这样做呢？在回答这个问题之前，先来听一堂“课”：

一天，时间管理专家为一群商学院的学生讲课。

“我们来做个小测验。”专家拿出一个透明的玻璃瓶放在桌上，随后他取出一堆大小不一的石块，把它们一块块地放进瓶子里，直到石头高出瓶口再也放不下了。

“瓶子满了吗？”他问。

“满了。”所有的学生异口同声。

专家一笑，从桌子下取出一桶沙子倒了进去，并敲击玻璃壁使沙子填满石块的间隙。

“现在瓶子满了吗？”

“可能还没有。”这一次学生有些明白了。

专家点点了头，拿过一壶水倒进玻璃瓶，直到水面与瓶口齐平。

“这个例子说明了什么？”他望着学生问。

第65节：让目标指引“淘金”行动(11)

“时间是挤出来的！”一个学生举手发言。

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

“那还不是我想要说的。这个例子告诉我们，如果你不先把大石块放进瓶子里，那么你就再也无法把它放进去了。切记，先去处理大石块，否则你就会错过了。”

每一天我们都在忙，每一天我们所做的事好像都很重要。每天，我们都在不断地往“瓶子”里倒“水”加“沙”，但是很少有人懂得先把“石块”放进去的重要性。太多的“水”和“沙子”消磨了我们大部分的注意力，结果我们忽视了更重要的“石块”。

这个故事告诉我们一个什么道理呢？那就是在我们的财富行动中，必须集中注意力抓大事，把最重要的目标写进财富的计划书中。因为时间是有限的，太多的注意力分散在繁杂的小事上，大事永远不会纳入你的视野范围内。

（3）制定行动计划

拿出纸和笔，为你的目标写下行动步骤，拟定计划。你可以从容易实现的小计划做起，一个一个来，只要有进展就会在无形中给自己增添信心。

很多成功的人士都是这样做的，美国前总统罗斯福也不例外。

罗斯福是个一身充满着精力的人，他时时不断地与自己来竞赛，用这种竞争的方法使自己尽力做事。他把他所做的事都记载下来，然后拟定一个计划表，规定自己在某时间内做某事。如此，他便按时做各项事。从他的办公日程表可以看出，从他上午九点钟与他的夫人在白宫草地上散步起，至晚上招待客人吃饭为止，总是有事做的。当他去睡觉的时候，他能完全丢弃心中的一切忧虑思考按时去睡。

细心计划自己的工作，这便是罗斯福之所以办事有力的秘诀。每当一项工作来时，他便先计划需要多少时间，然后安插在他的日程表里。由于他能够把重要的事很早期地安插在他的办事程序表里，所以他每天能够把许多事在预定的时间之前做完。

譬如有人请他演讲或写文章，早在日期未到之前的2~3个月，甚至6个月，他便马上准备起来了。他这种办事迅速的态度，使他能自由办别的事。他虽然办事很起劲，但却不是仓皇急忙的样子。他总是不浪费时间，不是玩便是工作，两者都全神贯注地对待。

你也应当计划你的工作，在这方面所花的时间是值得的。无论你做的是多是少，都要拟定一种程序表，尽力按着表去做。如果你的事太多，而时间不够，则选择最重要的做好，把不重要的删去或置后。如果你每天有计划，那么你在每刻钟之内，都应当晓得做什么事，你就会发现对于普通的工作可以在较短的时间内做好，还有多余的时间去寻找别的事做。

最好的竞争，是与你自己的成绩竞争。把你每天所做的事，都记载下来。你要今天打破昨天的纪录，明天打破今天的纪录。

如果不计划，你总不会成为一个工作有效率的人。无计划的人，做事总是打圈圈，做了的事又做一次，自己阻挡自己前进。而且最糟糕的是，把自己的精力耗费在担心没有什么成就上。

很多人都会有一个坏习惯，非等算到“万无一失”，才开始行动。其实，这是懒惰的表现。周密的计划自然不可缺少，但单以没有周密的计划而不去行动为借口，是可悲的。目标是对未来的设计，肯定有许多把握不准的因素，目标真的适合自己吗？我的目标可以实现吗？只有行动才是最好的检验。“穿上鞋子才知道哪里卡脚”，因此，还是先行动起来。

（4）克服拖延

如果本来只要一小时的事，而拖延到一天才做完，实在是得不偿失。虽然你最终完成了工作，但拖后腿使你显得不胜任。为什么会产生延误呢？是因为缺少兴趣，你就应该考虑一下你的择业；如果是因为过度追求尽善尽美，这毫无疑问会增多你在工作中的延误。社会心理学专家说：很多爱拖延的人都害怕冒险和出错，对失败的恐惧使他们无从下手。

仔细思考一下，拖延的事情迟早要做，为什么要推后去做？立即做完以后可以休息，而现在的休息，也许往后要付出更大的代价。

第66节：让目标指引“淘金”行动(12)

拖延是行动的死敌，也是成功的死敌。拖延使我们所有的美好理想变成真正的幻想，拖延令我们丢失今天而永远生活在“明天”的等待之中，拖延的恶性循环使我们养成懒惰的习惯、犹豫矛盾的心态，这样就成为一个永远只知抱怨叹息的落伍者、失败者、潦倒者。

世界成功学之父拿破仑·希尔认为：要成为一名成功人士，你必须积极地努力，积极地奋斗，成功者绝不拖延，拖延者很难成功，永远都不要对自己说：“明天再去行动！”

“今天能做的事情，不要拖到明天。”一遇到问题，他们不花费时间去发愁，因为发愁不能解决问题，只会不断地增加忧虑。当成功者开始集中力量行动时，立刻就兴致勃勃，干劲十足地去找解决问题的办法。

“别再等了，现在就动手做吧！”任何时刻，当你感到拖延苟且的恶习正悄悄地向你靠近，甚至当此恶习已迅速缠上你，使你动弹不得之际，你都需要用这句话提醒自己。

总有很多事情需要完成，如果你正受到怠惰的钳制，那么不妨就从碰见的任何一件事着手。否则，事情还是会不断地困扰你，使你觉得繁琐无趣而不愿动手。

如果你面临一个大的工程，把它们分成小的低风险的部分，每天在限定时间内完成一部分。当然，不要苛求完美，让自己稍感轻松。

拖延是一种习惯，行动也是一种习惯，不好的习惯要用好的习惯来代替。

把握今天，活在当下

上面说过，成功者从来不拖延，也不会等到“有朝一日”再去行动，而是今天就动手去干。他们忙忙碌碌尽所能干了一天之后，第二天又接着去干，不断地努力、失败，直至成功。

拿破仑·希尔说：“生活如同一盘棋，你的对手是时间，假如你行动前犹豫不决或拖拖拉拉地行动，你将因时间太长而痛失这盘棋，你的对手是不容许你犹豫不决的！”

如果你把一天所浪费的时间记录下来，可能会令你大吃一惊。浪费时间的人就像下面故事里的年轻人，从来没有意识到时间的宝贵。

一个一无所长的年轻人，至今碌碌无为。有一天，他就去拜访时间老人，希望能够为他的未来指点一条道路。

时间老人问他：“你为什么来找我？”

寻找成为富人的理由：穷人到底缺什么

年轻人回答道：“我至今仍一无所有，恳请您给我指明一个方向，使我能够找到人生的价值。”

时间老人摇了摇头，说：“你和别人一样富有啊，因为每天我也在你的‘时间银行’里存下了**86400**秒。”

年轻人苦涩地一笑，说：“那有什么用呢？它们既不能被当作金子，也不能换成一顿美餐。”

时间老人肃然打断了他的话，问道：“难道你不认为它们珍贵吗？你不妨去问一个刚刚延误乘机的游客，一分钟值多少钱；你再去问一个刚刚死里逃生的幸运儿，一秒钟值多少钱；最后，你去问一个刚刚与金牌失之交臂的运动员，一毫秒值多少钱？”

听了时间老人的一番话，年轻人羞愧地低下了头。

时间老人继续道：“只要你明白了时间的珍贵，去发现一件自己想做的事情，那你脚下的路便会慢慢明朗起来。”

有许多人失败都是因为把时间浪费了。一个人之所以胜过别的人，是因为一个人能够节省别人浪费的时间。时间老人说得不错，我们每天都拥有**86400**秒的时间可以支配。只要我们拥有现在，那么我们就是富有的。如果你不珍惜，时间就会像风一样从你身边溜过。当你懂得让每一秒的时间都应该给你的奋斗涂上一抹色彩，填补财富的空白，那么你的一切自然就绚丽起来了。

“现在”这个词对成功的妙用无穷，而“明天”、“下周”、“以后”、“有一天”等等，往往就是“永远做不到”的同义词。有很多好计划没有实现，只是因为在该说“我现在就去做，马上开始”的时候，却说“将来有一天会开始去做”。

今天无论你怎么用力摇树，明天的树叶也不会在今天落下来。世上有许多事是万不能提前的，活在当下，抓住今天才是谋财致富中最实实在在的态度。今天无论你怎么为昨天打翻的牛奶哭泣，它也不会再次出现在你的面前。不为昨天的记忆所累，牢牢地把握今天。

遗憾的是，很多人不是陶醉于过去，或者为昨天后悔，就是整天憧憬明天，幻想未来的美好，唯一忽略了今天的存在。这样的结果会怎样呢？请看下面的故事：

一位西方考古学家，无意间在古罗马城的废墟里发现一尊“双面神”的雕像。这位考古学家虽然学贯古今，却对这尊神像很陌生，于是问神像：“你为什么只有一个头，却有两副面孔呢？”

“因为这样才能一面察看过去，一面瞻望未来。”双面神回答。

“可是，你为何不注视最有意义的现在？”考古学家追问。

“现在？”突然，双面神号啕大哭起来。原来，他就是由于没有把握住“现在”，罗马城才被敌人攻陷，它因此遭人丢弃在废墟中。

双面神的悲剧值得我们深思，察看过去和瞻望未来没错，但是不能忽视今天的存在。过去是现在的逝去，未来是现在的延续。你既然无视于现在，即使对过去了如指掌，对未来洞察丝毫，那又有什么意义呢？

认准了路就走下去

一个年薪十多万美元的年轻经理讲过这样一个关于他自己的故事：

“我被任命为发展部主任的时候，公司只给了我两个人。当时公司并没有个具体的目标，指导着我去怎么做。我们经过无数次的市场调查和分析研究后，看准了一项前景相当可观的项目，但在后来具体的操作过程中，接踵而至的困难几次使我萌生了放弃的念头。在我最困难的时候，突然想起了董事长给我的那封信。于是，我就打开了那封信，信上只有一句话：‘年轻人，如果你这时已经认准了一条路，你就坚定不移地走下去，从来没有一条成功的路是别人为你走出来的。’就是这句话，不仅使我渡过了那个难关，而且让我一直走到了今天。”

回想自己，我们也曾闪现过和桑德一样智慧的火花，我们也许走过像上述年轻经理一样艰难的路，不同的是，我们最后亲手熄灭了那朵火花，黯然退出了那一程路，留下了点点滴滴失败的苦涩。

传说，上帝在造人的时候，顺便也为每一个人造就了一条走向成功的路。后来有许多死去的人找到上帝，说上帝欺骗了他们，因为他们至死也没有走出一条成功的路。上帝笑着对那些人来说，“回首看看吧，你的无数个足迹都在成功的路，但你又无数次中途让它改变了方向。”

如果你在今天作出决定，然后明天又变更决定，那么，你注定要失败。认准了路，就要坚持下去，只有这样的人才可能让自己的野心成真。西方著名的哲学家柏拉图就是这样成就自己的伟大，先让我们看看他没有出名之前的表现吧！

开学的第一天，大哲学家苏格拉底对学生们说：“今天我们只做一件事，那就是每个人都尽量把胳膊往前甩，然后再往后甩。”说着，他做了一遍示范，并微笑着对大家说，“从今天开始，每天做**300**下，大家能做到吗？”学生们都笑了，心想：这么简单的事情，有谁做不到的呢？

一年之后，当苏格拉底再问那些一年前信誓旦旦的学生时，全班却只有一个学生坚持了下来，这个学生不是别人，就是以后的另一个大哲学家柏拉图。

一个简单的小事都坚持到底，我们还有理由怀疑柏拉图有什么做不到吗？反过来，我们自己呢？

我们能够把自己的野心坚持多长时间？口头承诺的矮子可能不计其数，但是行动上的巨人却屈指可数。一生坚持去做一件事情，这应该是对自己生命最好的交代。梦想和现实之所以存在差异和距离，排除偶然的不确定性因素，主要是因为我们把它随意丢弃，以至于走得太远，丢失了自我。把你的野心化为人生蓝图，并坚持下去，那么，这个世上还有什么不可能实现的愿望呢？