

有钱人想的和你不一样

T. Harv Eker, 大块文化

前言：

- 如果你潜意识里的「金钱蓝图」不是把目标「设定」在成功，那么你不论学了什么，懂了什么，做了什么，都不会有任何效果。

Funny: 我得了「尼斯湖水怪病」：我听过这种叫做「赚钱」的东西，可是我从来没看过。

Funny: 我猜我爸可能向这位友人抱怨过我悲惨的处境，因为他看我的眼神里有一份同情，那通常只在葬礼上才会出现。

Funny: 我应该让他知道我很忙…忙着看墙壁上的油漆剥落。

- 相信自己一定会成功，而且只许成功不许失败。
- 作家乔许·比令斯：阻止我们成功的并不是我们不懂的事情。那些我们深信不疑、但其实不然的事情，反而是我们最大的阻碍。
- 信任小故事：

有一个男人走在悬崖上，突然失去平衡，滑了一跤，摔下悬崖，但是他很幸运抓住了崖壁，为了保命只好悬挂在那里。挂着挂着，最后他大叫：「上面有没有人可以来帮我？」终于，有一个洪亮的声音回答他：「我是上帝，我可以帮助你。你把手放开，要完全信任我。」然后你听到：「上面有没有别人可以来帮我？」

道理：如果你想往上升到更高的生命层次，就必须愿意放弃一些旧的思考和存在方式，并且接受新的方式。最后结果会为你证明一切。

金钱蓝图：

- 不但是要时间对了、地方对了，你自己这个人也必须对了。
- 你是谁？你如何思考？你有哪些习惯和特质？你对自己真正的感觉是什么？你如何与别人建立关系？你对别人的信任有多少？你真的觉得自己值得拥有财富吗？在觉得恐惧、忧虑、挫折与种种不方便的情况下，你的行动能力如何？你在心情不好的时候还能够行动吗？
- 韦尔德(Stuart Wilde)：成功的关键在于提高你的能量；当你提高了能量，别人自然会被你吸引。一旦他们慕名而来，你就要他们付钱。
- **致富法则：**
你的收入，只能增加到你最愿意做到的程度。
- 那些靠自己努力而致富的人，在失去财富之后，通常在很短的时间内就可以把钱全部赚回来。
- 80%的人一辈子无法如愿达到财务自由的状态，而有 80%的人从来不觉得自己

真正快乐。

■ **致富法则：**

如果你想改变果实，你首先必须改变它的根；如果你想改变看得见的东西，你必须先改变你所看不见的东西。

■ 在这世界上，看不到的东西，它的威力远胜过我们看得到的任何东何。

■ **致富法则：**

金钱是一种结果。财富是一种结果。健康是一种结果。生病是一种结果。你的体重也是一种结果。我们活在一个有因有困的世界。

■ 你听到了，会忘掉；你看到了，会记得；你去做了，会了解。

■ **实现程序(Process of Manifestation)：**

想法产生感觉，感觉产生行动，行动产生结果。

■ 我们在生活的每一个领域中都被三个主要的方式制约：

语言设定

模仿

特殊事件

■ 关于改变有四个关键因素，每一个因素都在你重新设定财务蓝图的过程中扮演重要角色。

察觉—你要先知道某件事存在，才谈得上改变它。

理解—理解了你的「思考方式」从何而来之后，你就会知道：一切都是从你的内在而生。

画清界限—只要你知道了一种思考方式不等于你自己，你就可以脱离它，并且选择是要保留它或放弃它；至于要保留或放弃它，就看你希望明天的自己是什么样子。你可以观察自己这种思考方式，把它看个清楚；这是一个深藏在你心中很久很久久的「档案夹」，而这档案夹里面的信息对你可能早就不具任何真理或价值。

重新设定

■ **第一种影响：语言设定**

察觉—写下你小时候听过的所有描述金钱、财富和有钱人的话语。

理解—写下你认为这些说法如何影响你的财务生活。

画清界线—你有没有看出来，那些关于金钱的想法只代表了你所学来的东西，而不是你自己的想法，也不是现在的你？你能不能看出来，你现在的选择都可以改变？

提出宣言—请把手放在你的心上，说出以下这几句话：

「我所听到的关于金钱的看法，不见得都是真实的。我要选择新的思考方式，让它帮助我得到快乐和成功。」

■ **第二种影响：模仿**

察觉—想一想父母处理金钱的方式和习惯是如何，你跟他们有哪些地方是完全一样的？哪些是完全不一样的地方？把这些写下来。

理解—这个模仿步骤如何改变你的财务生活？把它写下来。

画清界线—你明白这个方式只是你后天学习的，并不是你自己原本有的吗？

你明白现在你有权力选择改变吗？

提出宣言—把你的手放在心上，大声说：

「我所模仿的金钱观念是他们的。我现在要选择自己的方式。」

然后，摸着头说：

「这是有钱人的脑袋。」

■ 第三种影响：特殊事件

察觉—你小时候曾经遇到哪些与钱有关的事，在情绪上或情感上造成了重大反应？

理解—这个事件如何影响了你目前的财务生活？把它写下来。

画清界线—你知不知道，这种生活方式只是你后天学习来的，并不是原本的你？你知道你现在可以选择改变它吗？

提出宣言—

把你的手放在心上说：

「我要放开我以前那些没有正面意义的金钱经验，我要创造新的富裕的未来。」

接着，摸着你的头说：

「这是有钱人的脑袋。」

■ 致富法则：

如果想彻底改变室内温度，唯一的办法是重新设定温度调节器。同理，想「彻底」改变你的理财成绩，唯一的办法是重新设定你的财务温度调器，也就是你的金钱蓝图。

■ 你的收入只能成长到你想要的标准。

■ 致富法则：

保持自觉，就是可以时时观看自己想法和行动，好让你能够做出自己真心想要的抉择，而不是被过去的设定所操控。

■ 事物本身没有意义，是你在赋予它们意义。

■ 致富法则：

你可以选择那些会鼓励你获得幸福和成就的思考方式，而舍弃那些不能支持你获得幸福的思考方式。

■ 大部分人都知道，人是习惯的动物；不过大部分人不一定了解，习惯分成两种：习惯了「去做」，以及习惯了「不去做」。一切你现在没有在做的事，都是你习惯了不去做的事。要把不去做的习惯改掉，变成去做的习惯，唯一的方式就是去做它。

■ 财富档案 1

有钱人相信：「我创造我的人生。」

穷人相信：「人生发生在我身上。」

■ 你所关注的事情会扩大。

■ 我一向尽可能远离爱抱怨的人，因为负面的能量是会传染的。但是有很多人很喜欢聚在一起听别人抱怨。为什么？因为他们在等着轮到自己抱怨。

■ 像有钱人一样行动：

1. 每次你发现自己在责怪别人、找理由或是抱怨的时候，就把你的食指划过你的喉咙，当作是板机，提醒自己你正在断送自己致富的机会。这个动作看起来有点粗鲁，但它不比你责怪别人、寻找借口和抱怨的时候更加粗鲁，而且它最后会发生作用，把这些有害的习惯全部解除。
2. 做一份「简报」。在每一天临睡前，写下一件你今天进行得很顺利的事，以及一件不顺利的事。然后回答这个问题：「我是如何创造出这两种情况的？」如果事情牵涉到别人，就问自己：「造成这两种情况的原因中，我扮演了什么角色？」，这个练习可以让你为自己的生命负责，并且让你发现哪些策略对你有益，哪一些却没有。

■ 财富档案 2

有钱人玩金钱游戏是为了赢。

穷人玩金钱游戏是为了不要输。

■ 致富守则：

如果你的目标是过得舒服就好，你就很可能永远也不会有钱。但是如果你的目标是赚大钱，那么你最后很有可能会舒服得不得了。

■ 像有钱人一样行动：

1. 写下两个财务目标，要能显示你确实决定要创造富裕生活，而不只是要平庸生活或贫穷生活。为以下的目标写下「必胜」两字：
年收入、净值
为这些目标设定一个实际的完成时间，同时，要记得「瞄准星星」。
2. 去一家高级餐厅，点一份「市价」餐，不要问价钱。(如果资金有点不足，也可两人共享。)记得，不要点鸡肉。

■ 财富档案 3

有钱人努力让自己有钱。

穷人一直想着要变有钱。

- 我们处在这个宇宙，就像一个大型的邮购公司，不断把人、事、物带到你的身边。你根据你的信念把你的能量讯息传送出去，然后得到你所「订购」的东西。根据吸引力定律，宇宙会尽可能的答应你，支持你。但是如果你的档案里的讯息很混乱，宇宙就不会了解你到底想要什么。

■ 致富法则：

大部分人没办法得到他们想要的东西，最大的原因是他们不知道自己需要什么。

■ 想要的三个层次：

1. 我想要变得富有

如果钱掉到我的头上我会接受。只是想要，并不会起作用。财富不会仅仅因为你想要就达成。

2. 我选择变得富有。这是说你决定要变成有钱人。「选择」具有很强的能量，它与负担起责任、为自己创造自己的现实，是一体两面的事。

3. 我致力于变得富有。「致力」的意思是「毫无保留的贡献自己」，意思是完全付出，献上你的一切，以达成富有的状态。它的意思是愿意做任何该做的事，付出所有该付出的时间。这是战士的方式。没有借口，没有如果，没有但是，也没有或许，当然更不许失败。战士的方式很简单：「我会变得富有，而我会尝试到死为止。」

- 大部分人永远不可能全心全意致力于让自己变得富有。你问他们：「你愿不愿意用自己的性命打赌，十年后你会变成有钱人？」大部分人会说：「不愿意！」正式因为他们不想全心致力于变成有钱人，所以他们不会有钱，而可能一辈子都不会。

■ 致富法则：

如果你不是全心全意、真心真意想创造财富，那么你很可能创造不出多大的财富。

■ 探险家 W. H. 莫瑞(W. H. Murry)：

人在全心投入之前，都会犹豫，想着退出，也就一直做不出什么成绩来。关于所有自发的(以及创造性)的行动，都有一个最基本的真理，忽略了这个真理，则会扼杀无数的点子和伟大的计划：也就是说，从一个人真正把自己投入的那一刻开始，上帝的旨意也会跟着动作。从那个决定开始，启动了一连串的事件，各种不同且无法预见的事件、人际遇合、物质援助接踵而来，以他未曾梦想过的方式汇聚起来，一同协助他。

■ 像有钱人一样行动：

1. 写下一段话，说明你为什么认为创造财富是一件重要的事。请写具体的细节。

2. 与一个支持你的朋友或家人见面，告诉他，你要唤起心中那股愿意做出承诺的力量，让这股力量帮助你创造成功。把手放在你的心上，看着对方的眼睛，说出以下宣言：

「我_____(名字)，在此宣示，我要成为大富翁，预计于_____ (日期)以前达成。」

然后，要你的伙伴对你说：「我相信你。」

然后你说：「谢谢你。」

对照你在许下承诺之前和做下承诺之后的心情。如果你觉得自由，那么你就上路了。如果你觉得有一点恐惧，那么你也上路了。如果你连做这个也懒，那么你还处在「不愿意付出所需付出的一切」的状态，或是「我不需要做这种事」的状态里；不管你是在哪一种状态，我都要提醒你：就是你那种方式把你自己带到今天这个处境。

■ 财富档案 4

有钱人想得很大。

穷人想得很小。

■ 致富法则：

你的收入，与市场认为的你所产出的价值成正比。

关键词是「价值」。市场是以四个因素判定你的价值：供给、需求、质量、数量。根据我的经验，对于大多数人而言，这四个因素里面挑战最大的是数量。这个数量因素很简单，它问的就是：你实际上把多少自身价值带进了市场中？换一个表达方式，你实际上服务了多少人，或是影响了多少人？

- 人生不只是关于你自己怎么过活而已，还与对别人付出有关，也与完成你的使命有关，与你为什么在此时存在于地球上有关。人生，使把自己这一块小拼图加进世界的版图上。大部分人都太执着于自我，认为一切都是绕着自己旋转，无时无刻想的都是我，我，我。然而，如果你想活出「富裕」一词的真正意涵，它就不会只跟你自己有关，而必须为别人的生活增加价值。

- 现代最伟大的发明家和哲学家之一，巴克明斯特·富勒(Buckminster Fuller)曾说：生活的目的，是为我们这个世代及后代增添价值。

- 玛莉安·威廉森(Marianne Williamson)在她的发现真爱(A Return to Love)里写道：你是上帝的孩子。你的小心翼翼帮不了这个世界。缩小自己，好让周围的人在你身边不会感到不自在，这么做并没有意义。我们都必须闪亮，像孩童那样发亮。我们生下来就是为了彰显我们内在的上帝的荣光；它不是只存在于一些人里面，它就在每一个人里面。当我们让自己的光芒闪闪发亮，我们就不知不觉中允许了别人散发光芒。一旦我们从自我的恐惧中解放出来，那么自然而然的，我们的存在就会让人得到解放。

- 像有钱人一样行动：

1. 你相信自己具备哪些「天赋」？我指的是你很自然就做得很好的事。然后，也写下你认为你如何运用这些天赋、用在哪些方面，尤其是如何在你的工作上运用它们。
2. 你可以如何帮助你现有工作或事业上所影响到的人在多出十倍的人数？如何帮他们解决问题？把它写下来，或者找一组人脑力激荡，至少想出三个不同的策略。想想「杠杆原理」。

■ 财富档案 5

有钱人专注于机会。

穷人专注于障碍。

- 「杯子是半满还是半空的？」这里谈的不是正面思考，而是你习惯性看待世界的角度。
- 至于有钱人，他们为自己生活中的结果负责，而他们的行动是基于这个想法：会行的通，因为我会让它行的通。
- 包括运气在内的任何有价值的事物，都是在你也采取了某些行动的时候才会朝你走来。
- 我不是说你不需要解决问题，你当然要在问题出现的时候就当下解决，可是你也要看着你的目标，继续前进。把时间和精力用来创造你想要的事物。当障碍出现了，就把它解决掉，然后很快重新聚焦在你的目标上。人生不是用来解决难题的，不必把所有的时间都用来救火，这样做的人，是在倒退过日子！你要把时间和精力放在想法和行动上，稳定向前，朝着目标迈进。
- 「预备、开火、瞄准」
你要在尽可能短的时间里就准备妥当，然后行动，然后在沿途修正。
- 「踏上走廊」
从你现在所在的位置开始，用你现有的一切，加入游戏下场玩吧。
- 我为自己设定的任务是认识糕饼这一行，所以很感激有这机会花别人的钱来学习，还能赚些零用钱。
- 这就是我所说的「走廊」，它的意思是，进入你将来想进入的领域，不管从什么角色开始，总之先跨出第一步。这是你了解某个行业的最好方式，因为你能站在里面看到一切。其次，你可以建立人脉，这是你站在圈子外面绝对做不到的。第三，一旦你踏入了走廊，很多机会之门就会朝你打开。也就是说，一旦你看到了真正在进行的事，你就可能会发现一个适合自己的切入点，这是你先前看不到的。第四，你可能会发现你并不真的喜欢这个行业，感谢老天，你还没有投入太多，还来得及抽身。
- 像有钱人一样行动：
 1. 加入游戏。设想一个你一直想进行的情况或计划，然后把你一向以来一直在等待的不管什么东西全部抛开。现在就开始，从你所在的位置开始，用你手上现有的一切开始。如果可能，就一边为某个人工作，或与某个人一起工作，想办法学习基本技术。如果你已经学会了那些技术，那么你就没有借口了，马上去做。
 2. 练习乐观。在今天一整天，不管谁提了什么问题或障碍，都把它改造成一个机会。你会把那些习于负面思考的人逼疯，不过，管它的，反正他们一直在把自己逼疯。
 3. 把焦点放在你已经拥有的事物上，而不是想着你所没有的事物。列一张

清单，写下十件你在生命中觉得感谢的事，然后把这十件事物念出声音来，接下来的一个多月，每天早上都把它读一遍。如果你不感激你现在所拥有的事物，你将不会得到更多，也不会需要更多。

■ 财富档案 6

有钱人欣赏其它的有钱人和成功人士。

穷人讨厌有钱人和成功人士。

■ 赢得信赖的能力。

关于致富的所有重要特质中，能得到别人的信任应该是最重要的一项。想想看，如果你对一个人没有起码的信任，你会跟他做生意吗？不可能！这也就是说，假如你想赚钱，你很可能会需要得到很多很多人的信任，而且，为了要让那么多人愿意信任你，你很可能必须是一个相当值得信赖的人。

■ 像有钱人一样行动：

1. 练习夏威夷胡那人的哲学：「祝福你所想要的事物。」开车四处晃一晃，或者买几本杂志，看看别人的漂亮房子、可爱车子，然后阅读几个成功企业的故事。不论你看到了什么东西是你想要的，都要祝福它，也祝福那个拥有它的人。
2. 写一封短信或 e-mail，寄给一个在某个领域非常成功的人(你不一定要认识此人，也不必与对方见过面。)，告诉他们，你多么崇拜和尊敬他们的成就。

■ 财富档案 7

有钱人与积极的成功人士交往。

穷人与消极的人或不成功的人交往。

- 每当别人向我介绍一个非常有钱的人，我就会想办法制造一个上去接近他们。我想跟他们谈话，学习他们思考，交换联络方式，如果我们还有其它共同点，说不定可以跟他们交上朋友。

- 如果我最亲密的人不相信自我成长这一套，甚至打击我的念头，怎么办？首先，不要用力改变那些思想负面消极的人或者劝他们来上课；那不是你的事。你的责任是，运用你所学到的东西，把自己变好，把你的人生过好。你要当模范，要成功，要快乐，这样之后也许别人会看见(你内在的)光亮，然后也想要一点那光亮。再说一次，能量是会传染的，黑暗在光里面会退去。通常，当四周都是光亮的时候，人们必须非常努力才能继续待在「黑暗」里。你的工作就只有一件：活出你最棒的自己，如果他们来向你请教秘诀了，你这时在告诉他们。

其次，要学习一项原则，这是在我们「魔法师训练」上教的原则。这个课程是关于如何在彰显你想要的事物的同时，做到保持冷静，集中精神，内在祥和。这课堂上谈到了另一项法则：「事情会发生都是有原因的，那个原因就是为要帮助我。」如果你周围都是消极和不好的情况，那么你确实不容易维持正面思考、保持清醒，但这就是你的考验！就像钢在火里会变硬，如果你周围充满了怀疑甚至谴责的声音，但你还能真诚面对自己的信念，那么你就会成长得更快速而且更坚强。

同时还要记住：「事物本身没有意义，除非我们赋予它意义。」回想本书中的第一章讨论到，我们通常都会认同父母之中的某一人，或者反叛其中一人或甚至双亲，要看我们是如何「定义」他们的行为。所以，从现在开始，我要你练习着重新定义别人的负面行为，把它当作你绝对不要仿效的例子。他们越是消极，你心中就越是要经常响起警告提醒自己，像他们那样活着是多么难看的事。我可不是建议你那样告诉他们，只是要你这么做。不要责怪他们。因为一旦你开始论断、批评、鄙视他们的人和行为，那么你也不比他们好多少。

事情也许会变得很糟，如果你实在无法抵挡他们的消极能量，实在是使你跌到了谷底，无法成长，这时你可能就必须勇敢做出决定，决定自己要变成什么样的人，接下来的人生想要怎么过。我不是建议你去做冲动的事，但我自己绝对不会跟一个非常负面的、老是践踏我学习欲望和成长欲望的人一起生活，因为我尊重我自己和我自己的人生，而且我值得获得快乐和成功。世界上有六十三亿人，我没有理由跟一个老是拨我冷水的人绑在一起。如果他们不能跟上来，我就继续前进。

- 大部分的人所赚的钱都在比好朋友的平均收入多 20%或少 20%的范围以内。

- 你懂得哪些事并不重要，重要的是你认识了哪些人。
- 若想与老鹰一起飞翔，就别和鸭子一起游水。
- 2004 奥运会，加拿大选手百米障碍赛世界冠军波蒂塔·费里西恩(Perdita Felicien)，在最后决赛中撞上了第一道栅栏跌倒了，第二天记者会：
我不知道为什么会发生那种事，不过它就是发生了，所以我要好好利用它。
接下来的四年我要更专注，更努力。谁知道，如果我这次赢了，我接下来的人生道路会是怎样？也许我一点欲望都没有了。我不知道。不过我知道的是，现在的我比以前更渴望赢得金牌，下次回来时，我会更强壮。
- 像有钱人一样行动：
 1. 去图书馆、书店或到网络上，找一个事业成功的大富翁的传记来读。以下几人是不错的范例，卡内基(Andrew Carnegie)、洛克斐勒(John D. Rockefeller)、梅琳·凯(Mary Kay)、川普(Donald Trump)、巴菲特(Warren Buffett)、威尔契(Jack Welch)、比尔·盖兹(Bill Gates)、泰德·透纳(Ted Turner)。在他们的故事里寻找启示，学习一些追求成功的策略，最重要的是要模仿他们的思考方式。
 2. 参加一个高级的俱乐部，例如网球、健身、商业、高尔夫俱乐部等。在富丽堂皇的环境下与有钱人交谊。如果你负担不起高档俱乐部的会费，那么就在你的城市里最高级的饭店喝杯咖啡或下午茶，让自己习惯这种气氛，观看四周的顾客，发现到他们跟你没有什么不同。
 3. 指出你生活中的一个情况，或一个人，是特别带有负面能量的。把自己从那个情况或关系中移开。如果是家人，就尽量少待在他们身边。不要再看垃圾节目，也别再看不好的新闻。

■ 财富档案 8

有钱人乐意宣传自己和自己的价值观

穷人把推销和宣传看成不好的事

- 有钱人通常都是领导者，而所有的领导者都是宣传者。假如你想当领导者，你必须拥有跟随者和支持者，也就是说，你必须善于推销、启发并鼓舞别人来相信你的观点。

■ 像有钱人一样行动：

1. 你认为，你目前提供(或者计划中)的产品或服务有多少价值？根据你的看法，从一分到十分给它一个分数(一是最低，十是最高)。如果你给了七分到九分，就请修正你的产品或服务，提高它的价值。如果你的结果是六分以下，那么不要再继续提供那项产品或服务了，请你去宣传你真正相信的东西。
2. 看书，听录音带或 CD 的有声书，或者去上一堂营销课与业务的课程。让自己成为这两个领域的专家，让自己可以专精到向别人宣传你的价值的程度，而且是用百分之一百的诚实态度来做宣传。

■ 财富档案 9

有钱人大于他们的问题。

穷人小于他们的问题。

■ 致富法则：

成功的秘诀，就是不要逃避问题，不要在问题面前退缩；成功的秘诀就在于你要成长，让自己大于一次的问题。

- 在一到十的等级上，一是最低分，十是最高分，假设你是一个位在第二级的个性和态度的人，但是你现在面临了一个第五级的困难。那么，你把这个问题看成大问题或小问题呢？从第二级的观点来看，第五级的问题可能会是个大问题吧。

现在，想象你已经成长到第八级了，那么，这个第五级的问题会是大问题还是小问题呢？很神奇的，同样的一个问题，现在变成小问题了。

最后，想象你非常努力，把自己提升到了第十级，那么现在，原先那个第五级的问题是大问题还是小问题？答案是：根本不是问题了。你的脑子里根本不会认为它是个问题，不会出现负面的能量，你觉得它是家常便饭，就像刷牙或穿衣一样简单的小事。

注意，不管你有钱还是没钱，玩大的或玩小的，生活中永远都会出现问题。问题永远不会消失。如果你还在呼吸，生活里就会出现所谓的问题和障碍。让我做个简短而甜美的总结：问题的大小永远不是问题；真正的问题，是你有多大？

听起来很痛苦，但如果你准备要向上移到另一个成功的等级，那么你就必须察觉到，在你生命中到底发生了些什么。

准备好了吗？开始啰。

如果你的生活里有一个大问题，这只能说明了一件事：你很小。不要被外表骗了，你的外在世界只是你内在世界的反应罢了。如果你想要彻底改变，那就不要再专注于你的问题有多大，而要开始注意你自己有多大！

- 你能处理的问题越大，那么你能掌握的事业就越大，所能承担的责任也越大，你能带领的员工、面对的客户也就越多，而你能处理的前也就越多，最后，你能掌握的财富当然也就越多。其次，你的财富成长的幅度只会被你自己成长的幅度限制住！你的目标是让自己成长到一个层次，足以克服为了创造财富与维持富有而遇到的所有问题或障碍。
- 把你想象成是你自己财富的容器。如果你的容器很小，但你的钱很多，会发生什么事？你会留不住那么多钱。你的容器会满出来，多余的钱会洒的满地都是。你所拥有的钱财不能大于你的容器。所以你必须成长为更大的容器，才能不只收纳更多的财富，同时也吸引更多的财富进来。宇宙很讨厌真空的状态，所以如果你有一个很大的财富容器，它就会忙着把你的容器填满。
- 你的心灵通常一次只能专注在一件最重要的事情，所以，你若不是在抱怨问

题，就是在找解决方法。有钱人和成功的人通常都是习惯性就会去解决问题；他们面对了挑战，就会把时间和精力用来思考对策与寻找解决答案，并且找出方法不让问题再出现。

■ 如果你能变成一个处理问题和克服障碍大师，那么还有什么东西能够阻碍你成功呢？没有！什么都挡不住你，你就所向无敌了！如果你变成所向无敌，那么你在人生里能拥有哪些选择呢？你可以拥有全部的选择。因为你所向无敌，所以一切都随你取用，你只需要做出选择，它就是你的！这样的自由可真棒哪！

■ 像有钱人一样行动：

1. 每当你因为某个「大」问题而心情低落沮丧的时候，就指着自已说：「我很小！我很小！」然后深呼吸，对自己说：「我可以处理，我比任何问题都强大。」
2. 写下你在生命中遭遇的一个问题，然后写下十个你可以采取的行动，它们能解决或至少改善这个情况。这可以帮助你从在脑子里想着问题，转移到用行动解决问题。这样做的好处是，首先，你极可能会解决这个问题。第二，你的感觉会好很多很多。

■ 财富档案 10

有钱人是很棒的接受者。

穷人是差劲的接受者。

- 你要认识到，你有没有价值的这回事，只不过是一个「故事」。其次，事情本身没有意义是我们赋予它意义。我不知道你是怎样，但是我从来没听过谁出生的时候要先通过「盖章」的程序。你能想象上帝在每一个人出生前帮他在额头在盖章吗？「这个有价值，这个没价值…这个有一点价值，这个有不少价值…呃，这个完全没有价值。」抱歉，我不认为事情是这样的。没有人会为你盖上「有价值」或「没有价值」的记号，而是你自己盖上去的，是你自己编造出来的故事，是你自己决定了你自己有没有价值。完全是你个人的观点。如果你说你价值，你就有价值；如果你说你没有价值，那么你就没有。然后你就会依你的故事版本而活。

■ 致富法则：

如果一株百呎高的橡树拥有和人类一样的心灵，那么它顶多只能长到十呎。

- 任何人说什么，或过去曾经说过什么，完全不重要；因为，是你相信了它，完全被它说服了，它才可能对你起作用，而且从头到尾都是你自己再做决定。

■ 致富法则：

凡是出现一个给予者，就有一个接受者；而每一个接受者的对面都是一个给予者。

■ 致富法则：

金钱只会让你现有的自己更加扩大。

■ 致富法则：

你做一件事情的方式，就是你做所有事情的方式。

■ 像有钱人一样的行动：

1. 练习当一个很棒的接受者。凡是有人给你赞美，只要对对方说「谢谢」，不要马上就回赠一个赞美。这个练习可以让你完全接受赞美并拥有这个赞美，而不是去「折射」它。这个练习也能让赞美者感受到送出礼物而礼物没有被丢回来的喜悦。
2. 任何一笔钱，我说，任何一笔钱，只要是你发现了或接受了，你都应该欢天喜地的庆祝，放声大叫：「我是一块金钱吸铁。谢谢，谢谢，谢谢。」这练习适用于任何收到钱的时候，包括捡到钱，收到礼金，政府退回的税，领到薪水，做生意的营收。记住，宇宙是要来帮助你的，如果你继续大声向世界说你是一块金钱吸铁，特别是你有证据可以证明这一点的时候，那么宇宙只会说「好」，然后继续送你更多。
3. 宠爱你自己。至少一个月做一件能让你的身体或心灵得到养分的事。做个按摩，修个手指甲或脚指甲，让自己吃一顿奢侈的饭，租一艘船或度假小屋，请人把早餐送到你的床上。(你也许要跟朋友或家人打个商量。)

做些能让你觉得有钱、有价值的事。你从这些体验中所传送出来的频率，会送到一个宇宙中，表示你活得很丰裕，而且，宇宙只会做它自己的工作，对你说「好」，然后给你机会，让你得到更多。

■ 财富档案 11

有钱人根据结果拿酬劳。

穷人选择根据时间拿酬劳。

■ 致富法则：

拥有稳定的薪水没什么不对除非它阻碍了你用自己的能力赚取你所值得的金钱—问题是，「稳定的薪水」这概念往往就会阻挡你赚更多钱。

- 我没有兴趣买你的时间，我想要的事为了特定的成果来支付你的酬劳，如果你无法产生结果，我为什么要付你薪水？再说，如果你能产生更好的结果，你就应该拿更高的酬劳。

■ 致富法则：

永远不要为你的收入设定上限。

- 是从谁的观点来看的？我确定你的老板认为你的酬劳很合理。为什么你不离开领死薪水的工作，要求完全以你的工作表现给予报酬？如果那样不可行，为什么不替你自己工作？那样你就会知道，你所赚到的数目就是你所值得的。
- 我个人相信，每一个人都应该拥有自己的事业，不管是专职或是兼职。第一个理由是，到目前为止，绝大部分的千万富翁都是因为有自己的事业才发财的。第二，在要缴那么多税的情况下，想要创造财富实在是非常困难的事，当你有了自己的事业你可以扣除一部份开销，例如买车、旅游、教育和甚至购买自宅的费用，而省下一笔为数不小的税款。为了这个理由，就值得你去拥有自己的事业。
- 如果你只是替别人工作，领薪水，那么你永远不会有钱。如果你要找工作，那么就确定你拿的是百分比的酬劳。否则，就自己当老板。
- 像有钱人一样行动：
 1. 如果你现在有一份领取钟点费的工资或是在领月薪，请向你的雇主建议一个方式，让你至少有一部份的酬劳是依照你的工作成果以及公司的营运成果来受薪。如果你拥有自己的事业，请设计一个制度，让你的员工，甚至主要供货商，可以根据个人表现与公司表现来获得报酬。立刻将这个计划付诸实行。
 2. 如果你现在的工作并没有根据你的表现来付你薪水，请你考虑自己当老板。你可以先从兼职开始，譬如先加入一个传销公司，或是当某种教练或老师，把你的所学与知识交给别人，或者，你可以向你的公司提供独立的顾问服务，但是要依你的表现和成果接受酬劳，而不是依照工作时间。

■ 财富档案 12

有钱人想着：「如何两个都要？」

穷人想着：「如何二选一？」

- 钱是润滑剂，它可以让你「滑顺」过生活而不是「紧绷」过生活。钱带给你自由：想买什么就买什么，用自己的时间做想做的事。金钱可以让你享受工作中的美好事物，也给你机会帮助别人满足生活所需。最重要的是，有钱可以让你不必浪费精力担忧自己没有钱。

■ 致富法则：

有钱人相信：「鱼与熊掌可以兼得。」

小康阶层认为：「熊掌太贵了，所以我吃一小片就好。」

穷人说自己吃不起熊掌，所以他们吃鸡肉，但又惦记着自己吃不起熊掌的事，满心疑惑为什么自己「什么都没有」。

- 第一，钱的价值不会耗尽；几千几万人可以年复一年在使用同样的钱，它的价值也不会耗光。第二，你拥有越多的钱，你有能力放进那个流通循环的钱也越多，这表示别人就会有更多钱去交换更多的价值。

这一点正好与二择一的思考方式相反。当你有钱而且使用它的时候，你和与你一起花钱的人都享受到了这个价值。讲白一点，如果你这么担心别人没有钱，想确定他们都得到应得的那一份(讲得一副大家共有财富的样子)，那么你就想办法变成有钱人，让你自己可以散播更多的钱。

■ 像有钱人一样行动：

1. 学着采用「两个都要」的思考方法，并制造情况让自己练习做到。不管你面临什么样的选择，都问自己：「我要如何两者通吃？」
2. 务必知道：流通的钱可以增进人们的生活。每一次花钱时都对自己说：「这笔钱会经过成千上万人的手，为所有人创造价值。」
3. 把自己当作模范生，展现你的善良、慷慨、友爱，以及富裕！

■ 财富档案 13

有钱人专注于自己的净值。

穷人专注于自己的工作收入。

■ 致富法则：

真正衡量财富的标准是净值，不是工作收入。

- 净值，是你所拥有的全部东西的财务价值。想知道你的净值有多少，要先把你所拥有的现今数目，以及你所拥有的股票、债券、不动产的现值，以及(如果你自己有事业)你的事业的价值，以及你自有房屋的现值都加起来，然后扣除掉你的债务，所剩的数字就是你的净值。净值是财富的终极测量标准，因为如果必要的话，你的资产最后可以转化为现金。

■ 四种决定净值高低的因素是：

1. 收入

收入有两种形式：工作收入和被动收入。工作收入是从实际工作而来的金钱，包括每日工作的薪水；对企业主来说，这还包括事业的获利或收入。工作收入要求你投入时间和劳力以赚取薪水；工作收入很重要，因为若是没有它，几乎不可能产生另外三项净值因素。

工作收入是我们填满财务「漏斗」的方式。假设不论其它条件，照理说，工作收入越多，所能存下与投资的金钱也越多。尽管工作收入很重要，但它只是财务净值等式里的一环。

被动收入，指的是你不需要实际工作就能赚到的钱。把它想象成填充财务漏斗的另外一条收入支流，而且可以用来消费、储蓄和投资。

2. 存款

储蓄也是至关重要的一环。你可能赚了很多钱，但如果你一点都没有保留下来，你绝对无法创造财富。

3. 投资

你越懂得投资，你的钱成长的速度和产生更大的净值的速度就会更快。有钱人会把时间和精力用来学习与投资相关的事物，会夸耀自己善于投资，至少善于雇用投资专家帮他们理财。

4. 简化

简化和储蓄一起作用，让你很自觉地过着一种对金钱需求比较低的生活方式。减少了生活开销之后，你的存款就能增加，而你能拿来投资的金额就跟着增加。

- 帕金森定律(Parkinson's Law)：收入永远与支出成正比。

- 拿一张白纸，写上「净值」两字。然后画一个数字表，一端是「0」，另一端是你的净值目标，随便你写多少。然后，写下你目前的净值，三个月后，写下你的新的净值。就这样。持续做下去，你会发现自己越来越有钱。为什么会这样？因为你开始「追踪」你的净值了。

记住：你所专注的事情会扩大。我在训练课上常说：「注意力所在的地方，就会有能量流动，也就会出现结果。」

■ 像有钱人一样行动：

1. 专注于四项构成净值的因素：增加收入，增加储蓄，增加投资获利，并且藉由简化生活方式来减低生活开销。
2. 制作一张净值报表。制作这张表的时候，把你所拥有的一切物品的现值(你的资产)都加起来，并减去你的负债总值。每四个月追踪和修改这张财务报表一次。再说一次，根据专注定律，妳专注的东西一定会增加。
3. 雇用一位优秀的理财规划师，与信誉良好的知名公司合作。再次提醒你，最好请朋友和合伙人，请他们推荐一位理财规划师。

■ 财富档案 14

有钱人很会管理他们的钱。

穷人很会搞丢他们的钱。

- 除非你能管理你现有的一切，否则你不会再得到更多。

- **致富法则：**

你管理金钱的习惯，比你拥有的金钱数目更重要。

- **财务自由账户：**

到银行开一个账户，当作你的「财务自由账户」(FFA, Financial Freedom Account)。你每一次收到一笔钱(扣税之后)，就把它 的 10%放进这个账户。这笔钱，你只能用来投资和创造被动收入。这个账户的任务，是为你生出一只金鸡母，让它生下一种叫做被动收入的金鸡蛋。等你退休，才可以动用这笔基金为你赚来的钱(鸡蛋)，但是你绝对不花本金。这种方式会使得前持续成长，这样你就永远不会落到身无分文的地步。

- **财务自由罐：**

除了开设一个财务自由账户以外，你还要在家里设立一个「财务自由罐」，每天把钱放进去，金额不重要，十元、五元、一元都好，重要的是这个习惯。这个秘密，是要让你把每天的「注意力」放在达成财务自由的这个目标上。钱会吸引更多的钱。让这个简单的钱罐变成你的金钱吸铁，把更多的钱和机会吸进你的生命中，帮助你达成财务自由。管理金钱的重大秘密之一，在于「平衡」。

- **致富法则：**

不是你控制钱，就是钱控制你。

- **像有钱人一样行动：**

1. 开立一个财务自由的银行账户。把你收入的 10%(税后)存进去。这笔钱只能用来投资，所产生的被动收入是要让你退休以后使用。
2. 在家中摆一个财务自由罐，每天都放一点钱进去，即使是铜板也好。这可以让你每天把注意力集中在财务自由这目标上；注意力集中的地方，就会产生结果。
3. 开一个玩乐账户，或是在你家里放一个玩乐钱罐，把每个月收入的 10%(税后)放进去。另外再开立四个账户，存入不同百分比的收入：
10%，存入为消费使用的「长期储蓄账户」；
20%，存入「教育账户」；
50%，存入「需求账户」；
10%，存入「财务自由账户」。
4. 不管你有多少钱，现在就开始管理，不要等明天，今天就开始。就算你只有十块钱，那就把一块钱放进你的财务自由罐里，另外一块钱放进你的玩乐钱罐。这个动作会把讯息传送到宇宙中，让宇宙知道，你已经准

备好要接受更多的钱。

■ 财富档案 15

有钱人让钱帮他们辛苦工作。

穷人辛苦工作赚钱。

- 财务自由：当你有能力过着你想要的生活方式，不必工作，不必在金钱上依赖任何人，这就叫做财务自由。

- 穷人工作赚钱，是为了今天；有钱人工作赚钱之后用钱投资，是为了将来。

- 购买房地产，如果买得起一定会产生现金获益的资产，那是最好的，不过我觉得，就算只有一点点不动产也比没有好。购买不动产只有一个麻烦，那就是没有量力而为，或是在不景气时贱价卖出。不要等着买房地产，要把房地产买下来等。

- **致富法则：**

有钱人把每一块钱都视为「种子」，把它种下之后可以多赚一百块钱，再把这些赚到的钱种下，又多回收一千块钱。我个人把我的每一块钱都看成投资「尖兵」，而他们的任务是「获得自由」，我不会轻易让他们离开。

- 像有钱人一样的行动：

1. 学习。找一堂投资的课程来上。一个月至少读一本投资理财书籍，阅读理财杂志譬如<钱>(Money)、<富比士>(Forbes)、<拜伦氏>(Barron' s)，以及<华尔街日报>(Wall Street Journal)。我没有要你听从杂志上的投资建议，而是要你知道外面有哪些理财的选择，然后挑一个领域深入研究，成为专家，再进入那个领域进行投资。
2. 把你的焦点从「主动」收入转向「被动」收入。列出至少三种你可以不需要工作就创造收入的方式。开始去研究然后采取行动，实行这些策略。
3. 不要等着买房地产，要把房地产买下来等。

■ 财富档案 16

有钱人就算恐惧也要行动。

穷人却会让恐惧挡住了他们行动。

■ 致富法则：

行动是内在世界和外在世界之间的「桥梁」。

■ 致富法则：

真正的战事可以驯服这条叫做「恐惧」的眼镜蛇。

■ 致富法则：

如果你只愿意做轻松的事，人生就会困难重重。但如果你愿意做困难的事，人生就会变得轻松。

- 为什么不舒服还是要行动？因为「舒服」就是你现在所在的位置。如果你想要移动到新的生命层次，就必须突破你的舒服区域，尝试一些你觉得不太舒服的事。舒服的状态会让你觉得温暖、模糊而安全，但它不会让你成长。你唯一能成长的时机，是在你跨出了你的舒服区之后。

- 你第一次常识新事物的时候，感觉舒服还是不舒服？通常是不舒服吧；但是后来呢，你尝试过多次之后，你就觉得它越来越书来了，对不对？就是这样。一切事物在刚开始时都是不舒服的，但如果你坚持下去，最后就会穿越不舒服的领域，达到成功。然后你就会拥有一个更扩大的舒服区域，也就是说，你会变成一个「更大」的人。

■ 致富法则：

你只在一个状态是真正在成长的，那就是你觉得不舒服的时候。

- CZ = WZ (Comfort Zone = Wealth Zone)

你的「舒服区」等于你的「财富区」。

假如你能扩大你的舒服区，你就会扩大你的收入和财富区。你假如想要得到更多的舒服，你所冒的险就会比较少，得到的机会比较少，遇到的人比较少，新的尝试也比较少。懂我意思了吗？你越是以舒服当作选择事物的考虑点，你被恐惧约束的程度就越高。

相反的，当你愿意伸展你自己，你就扩大了自己的机会领域，而这就能让你吸引更多的收入与财富。再者，当你拥有了一个很大的容器(舒服区)，宇宙就会冲进来把那个空间填满。有钱和成功人士的舒服区很大，而且他们一直在扩大这个领域，以便取得并留住更多的财富。

绝对不会有因为不舒服而死去。但是以舒服之名活着，比什么都会扼杀新点子、机会、行动和成长。舒服是一个杀手！如果你的人生以舒服为目标，那么我保证你两件事。第一，你永远不会成为有钱人；第二，你永远不会快乐。活在半冷不热的状况里，幻想一切有所不同，这样是不可能快乐的。快乐，来自于我们让自己顺着自然去追求成长，并且充分发挥自我潜能。

试一试吧，下次你觉得不舒服、不确定或者害怕的时候，不要缩起来躲

进安全区，而要大胆挺进。要注意并体验不舒服的感觉，知道它只是一种感觉罢了，而它没有能力阻挡你。如果你不顾不舒服的感觉也硬着头皮继续前进，你最后一定就能达到目标。

不必管不舒服的感觉会不会消失，就算他真的消退了，也要把它当作是讯号，表示你应该把目标再扩大一点，因为你一旦感觉舒服了，你就停止成长了。然后，为了让自己达到最大幅度的成长，你必须永远活在你的盒子边缘。

而且正因为我们是习惯的动物，所以我们必须多多练习。我要你练习在面对恐惧的时候采取行动，在不方便的时候采取行动，在不舒服的时候采取行动，还要练习在你没有心情行动的时候也能采取行动，这样一来，你很快就会进入更高层次的人生。此外，练习的过程中要沿路检查你的银行账户，我保证它也会成长迅速。

■ 作家马克·吐温：我这辈子有过几千个问题，其中大部分从来没有真正发生。

■ **致富法则：**

就追求成功和快乐来说，你最应该学习的技巧，就是训练并管理你自己的心。

■ 畅销作家罗伯特·艾伦说：你脑子里没有一个想法是不必付房租的。

你要为负面的想法付出代价。你会付出金钱、精力、时间、健康和你在层次的快乐程度。

■ 像有钱人一样行动：

1. 列出三个你与金钱和财富有关的最大忧虑、困扰，或恐惧。向它们挑战。你所害怕的情形是什么？把它们写下来。这些情况如果真的发生了，你会怎么做？你还能生存吗？你能东山再起吗？很可能答案是可以。所以，别再忧虑了，开始变成有钱人吧！
2. 练习走出你的舒服区，故意做一些会让你感到不舒服的决定。找一些你平常不会交谈的人说话，找老板加薪，或是提高你的服务价格，每天早一个小时起床，晚上去树林里散步。欢迎来接受我们的启蒙战士训练，它会把你训练得所向无敌。
3. 运用「强力思考法」。观察你自己和你的思考模式，只接受那些会支持你得到快乐和成功的念头。挑战你脑子里那个老是说「我不行」或「我不喜欢」的声音。不要让这种源自恐惧、一心想要舒服的声音得胜。与自己约定，不管何时，只要那个声音试图阻挠你去做某件可以帮助你成功的事，你就偏要去做，要让你的心灵知道，主人是你，不是它。这样一来，你可以大幅增加自信，这个声音会变得越来越安静，最后，对你丝毫不起作用。

■ 财富档案 17

有钱人持续成长。

穷人认为他们已经知道一切。

■ 名作家吉姆·朗(Jim Rohn):

如果你继续做你从以前到现在一直在做的事，你就会继续得到你一直以来得到的东西。

■ 哲学家艾瑞克·霍非(Eric Hoffer)说:

学习者将会继承地球，而有学问的人将会优雅的住进一个不再存在的世界。

■ 富兰克林: 如果你认为教育很昂贵，请试一试无知的代价吧。

■ 每一位大师都曾经是位大失败。

■ 有钱人了解，成功的顺序是:

成为→去做→拥有

穷人和小康人士却认为，成功的顺序是:

拥有→去做→成为

■ 创造财富的目标，主要不在于拥有一大笔钱；创造财富，是为了帮助你成长为你所成为的最佳的你。

■ 想得到最好的薪水，你必须是最好的。

■ 像有钱人一样行动:

1. 努力追求成长。每个月至少读一本书，听一卷教育性的有声书，或是去上一堂关于金钱、商业或个人成长的课程。这些将会让你的知识、自信和成功凌空飞翔!
2. 考虑聘请一位个人教练，帮助你走在轨道上。

- T. 哈福. 艾克：真正的富有，取决于一个人能够付出多少。
- 自觉，是指你观察自己的想法和行动，让你自己从此时此刻的真正选择出发，而不是从你过去受到制约的基础而行动。
- 甘地：在这个世界上，你必须成为你希望看到的改变。