第一图书网, tushu007.com

<<人两脚，钱四脚>>

图书基本信息

书名：<<人两脚，钱四脚>>

13位ISBN编号：9787806776001

10位ISBN编号：7806776001

出版时间：2004-1

出版时间：广东经济出版社

作者：刘心武

页数：175

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

本书是一个由中国财富顾问和美国创业投资专家，联手指导中国人创富的活案例，第一本真正结合中国传统文化习性和美国创业理财智慧的创富学著作，一本将创业、投资、理财和成功学融为一体的财富活教材。

本书是美国创投基金亚太区总裁中国首席顾问联袂讲授创业投资课程的原纪录。

作者用生动的语言，将成功学与创业、投资、理才融为一体，指导读者制作自己的创富地图，修炼一双“财富法眼”……

<<人两脚，钱四脚>>

书籍目录

第一章　金钱时代与我们的无知1．财富迷雾2．陌生的金钱3．遇到唐德先生4．“如何赚钱”与“如何赚更多钱”第二章　仇富心态1．仇富文化传统2．肮脏的金钱3．清高者4．虚伪者5．嫉妒者6．掠夺者7．仇富——情绪——无知8．浮躁病9．飞蛾扑钱10．恐钱症第三章　“法眼”看钱1．眼睛里有钱口袋里才有钱2．财富“法眼”3．穿透金钱的迷雾4．买房子就是买债务5．按竭购房陷阱6．金钱是流水7．将你的口袋做成银行8．没有孵出的小鸡不算鸡9．货币是一种借据10．控制风险而不是回避风险11．你现在面临哪些风险12．每赌必赢的秘诀13．用一辈子的眼光来看钱14．要安全保障还是要富有15．企业家精神16．财商：情商+财务技术17．财富讨论第四章　创富修炼1．你准备好了吗2．像富人一样思考和行动3．语言就是财富指令4．从现在开始改变你的语言5．梦想、目标、计划与策略6．潜意识、意识、暗示及语言7．怎样激发财富潜能8．寻找导师9．选择朋友就选择了你的未来10．成功是一种习惯11．改变坏习惯的12条原则12．天天创富训练法第五章　创富地图1．行动前的准备2．你的位置在哪里3．你所在的象限说明什么4．三个象限中的五种错误投资心态5．创富利器6．三种财务结构和三种人7．制定创富目标的七要素第六章　创富行动1．行动代表一切2．优先支付自己原则3．将每笔收入的1/10存入固定储蓄账户4．控制你的支出5．Erica的家庭预算表6．盯住你的现金流7．寻找获利性投资8．拥有自己的企业9．将错误当成机会10．创富与人生

章节摘录

“如何赚钱”与“如何赚更多钱”　　“金钱时代人人为钱苦恼，但这种苦恼却因人而异，各不相同。
”唐德说。
我们在广州中信大厦唐德办公室的会议室开始了又一次关于金钱的对话。
在座的还有唐德先生的助手和我的秘书。
一年来，这种方式和情形的对话我们已经不定期进行多次了，每次我都有详细的记录。
“有的是迈向财富目标旅途中的苦恼，是赚钱过程中的苦恼，具体表现为怎样解决一个个技术问题，怎样一步一步赚取更多的钱。
有的是徘徊在财富大门前的苦恼，他们兜兜转转多年，历尽艰辛困苦，就是找不到通向财富之路，找不到阿里巴巴的山洞。
”唐德先生继续　　阐述他的观点。
“前者属于具体理财技能问题，后者属于人生财富战略规划问题。
”我接过他的话题说。
“中国人与美国人对金钱的不同苦恼就反映了以上这种差别：美国人多为如何赚更多钱而烦恼，中国人多为如何赚钱而苦恼。
‘如何赚更多钱’与‘如何赚钱’虽然只有两字之差，但意义却截然不同。
”我顺应唐德的观点比较中国人和美国人的财富现状。
“所以，对美国人来说，他们需要的是财富技能，而对中国人来说，首要的是财富观念的转变。
中国市场经济发展到今天，人们已经有了财富概念，而且财富意识还很强。
但由于受传统金钱观念的影响，加上财富知识的极度贫乏，中国人的财富意识和财富行为就显得十分浮躁、急迫甚至粗暴、蛮横，绝大多数幻想一夜暴富，不肯给自己时间来学习贮备财富知识，做出合理的财富计划，更不会合理设定时间来完成财富积累过程，一步一步朝目标靠近。
”我进一步说。
“这正是我感到迷惑的地方!”唐德先生激动地说。
中国人的“仇富心态”具有很深的根基，决不是我们现在一句话就能抹去的。
单从生意的角度来说，做生意必然要手段。
同样的产品，为什么客户只买你的不买别人的?重要的原因之一是，你的宣传比别人做得好。
既然是宣传，就包含有虚张的成分，至少你不会将自己产品的弱点暴露给顾客，你宣传的全是好的一面，你在宣传时能做到不虚假不太过分夸张就算不错了。
你是产品专家而顾客不是，顾客在听了你的宣传后自然觉得不错甚至很好，而对不好的一面一无所知，这样他们才有可能买你的产品。
这里就产生了一个“信息不对称问题”，即你对产品信息了解的程度和客户对同一产品信息了解的程度是不对称的，正是这种不对称隐含了虚假成分。
发现和揭示这个问题的经济学家因此得了诺贝尔经济学奖。
这一点是有道理的，它就是中国人“仇富”和瞧不起商人的根基之一。
根基之二。
生意追求的是利润，企业最基本的目标就是赚钱。
所谓赚钱，就是将钱从别人的口袋里掏出来放进自己的口袋里，你赚了钱，别人就输了钱，你开心，别人就不开心，你的笑声里含有别人的眼泪和苦涩。
从这点看，生意是不道德的。
两点理由都不错，但问题在于，任何事情任何规则都有利弊两面，我们不能只看到一枚硬币的一面而忽略另一面。
既然时代和政府选择了市场经济这种游戏规则，说明它有生命力，有它强势和优势的一面。
按照“优胜劣汰，适者生存”的规律，我们必然要对历史和时代选择了市场经济这个事实怀有基本的尊重，我们只能承认和接受它，而不要再对它存有疑虑，更不要去做无谓和徒劳的抵制与反叛。

不断质疑和反省市场经济体制是经济学家和政府的事情，与一般老百姓无关，与我们的现实生存无关。
这是一个基本前提，只有立足于这个前提，我们才能开始考虑赚钱，才开始踏上时代财富旅程。
　　硬币的另一面是，真正的百年老店，真正能长期稳定发展的企业，必定要具备商业道德，要有良好的人格，有社会声誉，它们的企业行为是为社会提供良好的服务，创造新的价值，生产高质量的产品。
否则，一个企业不能长大，更不能长期立足。
越是大企业就越具备这些品格，因为大企业承担的风险很大，企业声誉和形象更加重要。
　　现有充斥书店的有关财富与励志类的书籍都是舶来品，是从西方直接移植过来的，虽然有其普遍适用的一面，但却缺乏中国特色，中国人读来总有距离，没有痛感、同感和共鸣。
中国是个有着5000年历史文化的国家，儒家思想根深蒂固，因此，中国人的财富心态绝对不同于西方人，西方的现有财富模式都将被中国深厚的传统文化吸纳和改造，在此基础上会产生属于中国自己的财富模式。
这是我的预测。
　　除此以外，有一种金钱病是中国人与美国人伺样都犯的，就是“恐钱症”，它是一种普遍的财富心态。
　　人们一般很难理智地对待金钱，因为金钱在人们心目中占据重要的位置。
很多人面对金钱就有了面对神灵一样诚惶诚恐的心态。
人们担心没钱，担心没能力赚钱，担心没钱就失去一切，怕风险，怕失败，怕金钱莫名其妙地消失……金钱成了完全感性之物，在人们的感性世界里恣肆狂舞，在虚无的想象空间里极度膨胀。
　　美国是个“恐钱症”最为典型的国家，美国人历来的价值基础与标准就是金钱，不像中国人和英国人一样，除了金钱还有其他价值传统与标准。
中国人自古崇尚读书和做官，　“万般皆下晶，惟有读书高”，可以从读书做官中获得名利；英国有骑士和贵族传统，可以从中获取满足。
区别就在这里：美国人从物质生活中得到名利的满足，中国人与英国人从精神世界获得满足。
中国人没钱还有阿Q精神，英国人没钱还有贵族头衔，美国人没钱就没有了一切。
　　现在的情形是，英国的绅士风度与贵族精神仍然传承下来，而我们的阿Q精神却给金钱摧毁了，在传统的金钱观被打碎时，市场经济还未确立，美国人的金钱恐慌症却很快传染过来了。
　　其实，我们做哪件事没有风险呢?我们吃饭可能噎着，走路可能摔跤，睡觉可能着凉，喝水可能呛着。
但我们从来不会因噎废食、讳疾忌医，因为我们知道风险，更知道如何控制和预防风险，我们天天跟这种风险打交道，对它们很熟悉，因此一点也不陌生不担心不害怕，我们每时每刻都生活在风险之中，但我们活到八九十岁安然无恙。
　　投资也是一个道理，只要你熟悉了某项投资的细节，知道了操作的全过程，了解风险在哪里，你就能预防和控制风险。
　　比如投资办一家餐馆，涉及到场地、客户、口味、采购、培训、服务、招聘、厨师、投资额、管理等等诸多要素，你不仅要对各个要素非常熟悉，要有足够的经验，而且要有将各个要素整合起来的能力。
开办一家小型餐馆如同开办一家企业，涉及到定位、人力资源、组织架构、财务、物流、控制等等一套完备的企业管理体系，你必须对各个环节十分熟悉，必须要有实践经验，只有所有要素都衔接好了，整个系统才能正常运作，否则一个环节出问题便全盘皆输。
所以开一家餐馆并不简单，要成功就要先学习，尤其要从错误中学习，等到你对餐馆的各个要素熟悉到走路吃饭这种程度了，你就胸有成竹，动起手来干脆有力，直达目标。
　　投资的风险一般来自四方面：　●从来没有接受过投资训练，也没有参与过投资实践，对投资一无所知。
这种人如果投资，要么全部依赖别人，自己置身事外；要么自作主张，盲目行事；要么将钱投出去后烧香拜佛，被动等待和乞求财神眷顾。

●不能控制投资中的风险。
就像开车一样，这种人将投资这辆车开上了高速公路，但没有全神贯注，两手离开方向盘，让车自由飞驰。
●只做个局外人，没有置身投资项目与事物内部，对投资内幕不甚了解。
这种人即使是其他领域里的专家，也不可能是所有行业里的专家，对于投资一个新领域，稍不留意就会失手。
●不熟悉投资的全过程，对投资的进展和前景心里没底。
我们以前认为半途而废是毅力不够，实际上是不知道要怎样毅力才算够的结果。
当我们沿着一条不知道能否到达终点的路往前走时，我们中途折回的可能性是极高的。
如果你没有专家导师，那么交往最多的人就是你的导师。
孔子说：三人行必有我师。
实际上三人行三人都是我师。
我们周围的人无形中对我们起着导师和导向的作用，起着潜移默化的作用，所谓“近朱者赤，近墨者黑”。
在课堂上，我让学员们在纸上列出六个与他们交往和相处时间最多的人，并注明他们的身份与职业。
我对他们说：“你们对你们的朋友或亲人进行一次性格和职业分析，看看你在哪方面受他们的影响，哪方面你与他们很接近。”
分析的结果，学员们都说，从亲友们的身上看到了自己的各个方面。
从玩伴身上看到了自己的爱好与兴趣，从合作伙伴身上看到了自己的事业现状与未来，’从配偶的身上看到了自己的缺陷和真实，从孩子的身上看到了自己的仁爱……与你交往和相处最多的人就是你的镜子，并且是一面多棱镜，你从他们身上看到了自己的现在和未来。
所以，选择了朋友也就选择了未来。
我们要立志成为富人，就要重新选择我们的朋友圈子，要同与财富相关的人和事情打交道，要与在财富方面有经验或教训的人交往。
我们说要改变语言，不仅是要求自己改变，而且要求你生活工作的环境改变，要求你的朋友圈子里也充满着积极向上的财富语言。
只有你自己同你的环境都改变了，你才能将这种改变当成习惯，才能算是真正的改变。
我们说要改变习惯，不仅要求自己改变，而且要求你的环境改变，当你与之交往的朋友们都有良好的财富习惯时，你的改变就习以为常。
环境对人的影响是巨大的，改变自己需要内外结合——既要从内心改变自己，又要改变环境。
改变财富环境最重要的一点，就是　　选择与你频繁交往的人。
……

媒体关注与评论

缘起　　中国企业管理顾问界的一位首席顾问、财经作家刘心武(Peter)先生，与美国一家创业投资基金的亚太区总裁唐德(Todd)先生，在一次投资基金介绍会上相识。
简短的对话勾起了他们急于想从对方身上寻找某个答案的欲望，他们很快离开了现场，第二天也没有出席论坛。
他们离开了那些大而空洞的论坛话语，在咖啡厅里深层探讨双方关切的现实话题。
　　一年后，刘心武先生给120名学员辅导创业投资，这些学员大都来自珠江三角洲地区的企业，有的是高层管理人员，有的是企业老板，还有正在创业和准备创业的各界人士。
刘心武先生认为他与唐德先生一年来多次探讨的问题终于有了付诸实践的机会，就邀请唐德先生参与共同执教和指导，并采取讨论和现场指导的方式进入学员的现实创业情境……　　本书就是这样一个由中国财富顾问和美国创业投资专家，联手指导中国人创富的活案例，第一本真正结合中国传统文化习性和美国创业理财智慧的创富学著作，一本将创业、投资、理财和成功学融为一体的财富活教材。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com