

<<野心>>

图书基本信息

书名：<<野心>>

13位ISBN编号：9789866129063

10位ISBN编号：9866129063

出版时间：新意文化

作者：吴正豪 著

页数：288

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>

## <<野心>>

### 内容概要

準備或剛步入社會的新鮮人們，你有成為有錢人的本領嗎？

你有當個有錢人的心理準備嗎？

最重要的是你有想要當有錢人的野心嗎？

為什麼有錢的人總是賺的到錢、存的了錢，窮的人卻總是無法賺到生活基本需求？

當然更別談將多餘的錢存起來。

有錢的人與窮人也許天賦不同，也許際遇不同，但是最基本的區別就在於敢不敢想、有沒有去做。

每個人都想發財，我不例外，相信你也是；奇怪的事情是，為什麼能發財的人這麼少？

真正發財的人不是我？

如果，發財只需要用想的，至少也要認真想，認真的去想一想如何發財？

方向？

步驟？

方法？

而不是整天想著「發財」這兩個字。

很多人將「發財」這兩個字當做咒語，以為想著這兩個字就能成真，整天唸著「阿彌陀佛」都不見得會成佛，更何況只是在心理想著「發財」，連掛在口中都沒有；顯見大部份的人對於「發財」這個信仰並不堅定，當然，也就沒理由會發財。

真的想發財嗎？

那就要堅定的去信仰「發財」，認真的去想要發財，努力找出自己欠缺的發財「因子」；千萬不要只是想一想就算了，或者只有想像「發財」這兩個字，那是發不了財的； 想要成為有錢人，因該是想如何成為有錢人？

想自己為何沒有成為有錢人？

想還少了些什麼，所以還沒有成為有錢人？

想夠了，或是想通了，甚至是已經想到了，很抱歉，你仍然不會變成有錢人，因為，你還沒去做，即使已經開始做了，還是不會成為有錢人，因為，你還沒堅持，堅持做下去，堅持對於「發財」的信仰。

世界上所有的有錢人，都有一個共通點，就是擁有發財的野心，並且知道自己缺乏哪些致富「因子」，找到自己能有錢的條件；記住不要將發財當成夢想，只要努力就一定能擺脫貧窮，只要願意就一定能成為一個有錢的社會新鮮人；有野心，不放棄就一定有機會。

<<野心>>

作者简介

吳正豪 政大EMBA，目前任職於某著名投資公司，任高級主管。  
曾任金融業主管及出版社主編。

## &lt;&lt;野心&gt;&gt;

## 書籍目錄

第一篇 任何一位有錢人，都有其致富的理由第一章 跟隨有錢人的足跡，感受致富的經驗15第二章 置身富有的人群中，找尋財富的可能20第三章 要甘於學習如何致富，不要自滿想教導24第四章 尋求富有的朋友，制定最佳理財規劃27第五章 投身富人堆裏，實現致富的目標30第六章 請求有錢人給你啟迪，努力去致富34第七章 善用他人致富的經驗，不走錯路就是捷徑37

第二篇 有致富的想法才有行動，想像能引領現實第八章 讓財富的夢想在現實中起飛 41第九章 少了致富的夢想，將使你的才華被埋沒 44第十章 勇敢想像自己的富有，不要害怕做不到 47第十一章 跨越自我設限的藩籬，勇敢去追求財富 50第十二章 想像能帶給自己最大的獲利 53第十三章 想別人不敢想的，就能得別人得不到的財富 58第十四章 解除大腦的束縛，勇敢的向財富挑戰 60

第三篇 世上沒有無法發財的人，只有放棄財富的人第十五章 只有想成為有錢人，才有可能成為有錢人 67第十六章 留意身邊小事，財運常藏在細節裏 71第十七章 帶著信心去找尋，相信自己會成為有錢人 76第十八章 只要條件允許，就要設法廣開財源 79第十九章 工作只能領薪水，事業卻能創造財富 84

第二十章 相信命運的只是窮人，改變命運的成為有錢人 89

第二章 生氣的是窮人，爭氣的成為有錢人 92

第四篇 動腦能賺大錢，動手只能賺小錢

第二章 用四肢只能賺小錢，用腦子才能賺大錢 97

第二三章 別讓腦子亂想，發揮針尖效果最能獲取財富 101

第二四章 善用技巧抓住時機的聰明人，容易發財 104

第二五章 以超越前人的意識，為自己創造傲人的財富 109

第二六章 掌握理財知識，讓你的財務狀況最佳化 112

第二七章 勇敢投資，讓你的錢不斷生錢 116

第二八章 投資潛力股者能致富，關注績優股者頂多能保本 119

第五篇 用正確的心態看待金錢，致富需要耐心

第二九章 尊重你的財富，金錢是現實的上帝 125

第三十章 累積是可以致富的，即使斂財也要有耐心 130

第三一章 制定清楚的理財規劃，認真將它執行 133

第三二章 追尋財富的路上，要有平常心 136

第三三章 耐心的去發現蘊藏的財富 139

第三四章 財富，從每個硬幣開始積累 145

第三五章 用明確的目標激勵自我，向財富邁進 149

第六篇 財富係互動產生的結果，人脈為致富基石

第三六章 人脈是開啟財脈的金鑰 155

第三七章 人際關係是致富的資本 158

第三八章 人際關係是創造事業雙贏的基礎 161

第三九章 主動助人，積累人際資本 163

第四十章 互助讓市場經濟走向雙贏經濟 168

第四一章 合作賺錢才有機會一直賺錢 170

第四二章 寬容灌溉人脈，錢脈也會伴隨成長 175

第七篇 節儉為致富之本

第四三章 累積點滴成就富有人生 181

第四四章 節省一元等於淨賺一元 185

第四五章 節儉真意就是發揮每分錢的價值 188

第四六章 克制花錢慾望，養成存錢習慣 192

第四七章 儲蓄本錢，留下應對風險的救命錢 196

第四八章 節儉就是在創造財富 203

第四九章 自制花費，讓節儉成為習 208

第八篇 失去的是一時不是全部，拿得起也要放得下

第五十章 適可而止，見好就收 213

第五一章 積極選擇，及時放棄 216

第五二章 要懂得為失去而感恩 219

第五三章 退一步海闊天空 223

第五四章 知難而退，獨闢蹊徑 226

第五五章 不要被暫時的挫折擊垮 229

第五六章 在挫折中永點希望之燈 232

第九篇 要了解自己與家人，才是財富的終極目的

第五七章 求財也別跟自己過不去 235

第五八章 感恩生活擁抱快樂，財富才有意義 237

第五九章 錢不是生活的唯一，家庭是事業的基石 241

第六十章 尋找事業和家庭的平衡點，財富也能快樂取得 244

第六一章 財富是為了讓人生充實而有意義 248

第六二章 不要讓工作成為你的全部 251

第六三章 平凡的生活，更容易創出不平凡的財富 255

第十篇 賺錢切忌貪婪，人品勝於一切

第六四章 貪婪之心，會把人變奴隸 261

第六五章 慈善為懷，才是商道之道 266

第六六章 生於憂患，死於安樂之時 270

第六七章 誠信為本，基業方能常青 276

第六八章 生命之中，賺錢不是全部 281

## &lt;&lt;野心&gt;&gt;

## 章节摘录

序 準備或剛步入社會的新鮮人們，你有成為有錢人的本領嗎？

你有當個有錢人的心理準備嗎？

最重要的是你有想要當有錢人的野心嗎？

為什麼有錢的人總是賺的到錢、存的了錢，窮的人卻總是無法賺到生活基本需求？

當然更別談將多餘的錢存起來。

有錢的人與窮人也許天賦不同，也許際遇不同，但是最基本的區別就在於敢不敢想、有沒有去做。

每個人都想發財，我不例外，相信你也是；奇怪的事情是，為什麼能發財的人這麼少？

真正發財的人不是我？

如果，發財只需要用想的，至少也要認真想，認真的去想一想如何發財？

方向？

步驟？

方法？

而不是整天想著「發財」這兩個字。

很多人將「發財」這兩個字當做咒語，以為想著這兩個字就能成真，整天唸著「阿彌陀佛」都不見得會成佛，更何況只是在心理想著「發財」，連掛在口中都沒有；顯見大部份的人對於「發財」這個信仰並不堅定，當然，也就沒理由會發財。

真的想發財嗎？

那就要堅定的去信仰「發財」，認真的去想要發財，努力找出自己欠缺的發財「因子」；千萬不要只是想一想就算了，或者只有想像「發財」這兩個字，那是發不了財的； 想要成為有錢人，因該是想如何成為有錢人？

想自己為何沒有成為有錢人？

想還少了些什麼，所以還沒有成為有錢人？

想夠了，或是想通了，甚至是已經想到了，很抱歉，你仍然不會變成有錢人，因為，你還沒去做，即使已經開始做了，還是不會成為有錢人，因為，你還沒堅持，堅持做下去，堅持對於「發財」的信仰。

世界上所有的有錢人，都有一個共通點，就是擁有發財的野心，並且知道自己缺乏哪些致富「因子」，找到自己能有錢的條件；記住不要將發財當成夢想，只要努力就一定可以擺脫貧窮，只要願意就一定能成為一個有錢的社會新鮮人；有野心，不放棄就一定有機會。

第一篇 任何一位有錢人，都有其致富的理由 在追求財富的生活中，人們的生活節奏越來越快，步伐也隨之越來越快，但是不論是快是慢，每個人的身後都會留下曾經走過的痕跡，每個人都渴望富有，但是，並非每個人都會富有，即使是事業成功的知名人士，在事業成功之前也必定經歷過事業失敗。

前人留給我們的經驗，是成功的經驗，我們不用學習前人的走路方式，但是前人已經留下了腳印。

成功人士的腳印也有失敗的經驗，想要富有不但要看見有錢人的方向，更要留意失敗的印記，不只是功成名就者我們可以學習，還有著更多的前人走過失敗的路，不就是在告訴我們，此路不通。

任何能夠富有的人，必然有其富有的理由、特質、方法，不論其過程、手段或者想法，都存在著值得我們效法或是借鏡之處。

不要以為失敗地經驗是不可取的，我們應當學會如何在有錢人的腳步中，挖掘出屬於自己的那一桶金，才是智者所選擇的方式。

第一章 跟隨有錢人的足跡，感受致富的經驗 孔子說過：「三人行，必有吾師也。」

人各有不同，沒有一個人是十全十美的，如何完善自己，讓自己能夠看得更遠，我們就必須要不斷提升和充實自己，才能令自己站在更高處。

生活中無處不蘊涵著深刻的意義，學會在平時的生活、學習、工作中領悟前人的經驗，並且化為已用

## &lt;&lt;野心&gt;&gt;

，站在有錢人走過的腳印上，我們才能看到有錢人之所以有錢的智慧。

有一首詩，想必大家都曾聽過「白日依山盡，黃河入海流。

欲窮千里目，更上一層樓。

」從小我們便懂得想要看得更遠，就要讓自己站得更高。

其實，在生活中也是如此，要獲得更多的東西，自己就要更加充實和完善。

想要富有就需要成長，需要不斷的發掘自我的潛能，去實現自我在社會中存在的價值。

而前人的經驗及智慧就是我們趕超自我，實現自我的快捷方式。

鳥兒將巢安置高處是為了不被貓發現，否則就會有生命危險，人也應該學習保護自己，讓自己站在較高的地方。

人要不斷調整，不斷改變，不斷往高處走，不能胸無大志，拒為敷衍度日，不然就會被淘汰。

每個人的智慧和經驗都不一樣，人品和道德也有高低之分，在社會中的成就及事業也有成或敗的分別，而我們則應該在合適的範圍內，尋找到能夠彌補自己弱點和不足的老師。

換句話說，每個人都是各有所長的，我們應該擇其善者而從之，其不善者而改之。

這樣做，對我們構築自己的財富，也具有極大的價值。

人類在從過去到現在的探索過程中留下了許多足跡，我們固然不能一味步其後塵，但先輩們的確有許多真知灼見，許多成功的經驗和對成功規律的寶貴認知，我們不能一無所知，更不能輕易否定前人的探索。

我們應當站在歷史的角度，用歷史的眼光去看待事物的發展，應當重視前人的研究。

有這樣兩位人士，正是因為抱著截然不同的觀點與看法，從而將自己的事業導入了完全相反的兩種境地。

彼得是一家咖啡店的老闆，他一直認為自己對咖啡很有研究，而咖啡店剛開張不久，生意也的確十分興隆。

這一切都讓彼得沾沾自喜。

當然彼得也知道，知己知彼方能百戰百勝，他也常常會去不同的咖啡店品嚐咖啡，在品嚐咖啡的同時，順便觀察其他咖啡店裡的情況。

但是有一點是彼得自己也覺得奇怪的，他陸陸續續去過很多家咖啡店，無論是咖啡的口味也好、咖啡店的裝潢也好、咖啡店的經營模式也好，所有的咖啡店都好像差不多，大同小異的。

時間漸漸過去，慢慢的，彼得再也不去其他咖啡店觀察了，而彼得的咖啡店也從來沒有進行過任何的改善，因為彼得覺得完全沒有這個必要；他一直認為自己的咖啡店不比對手差，其他的咖啡店怎麼看都沒有特別可取之處，那還有什麼必要去浪費時間呢。

但是，彼得的咖啡店客人越來越少，漸漸的只有幾個零星的客人上門了，有時候營業一整天一個人也都沒有，侍者們無精打采，服務態度也越來越差，而彼得除了發怒與抱怨之外，再也想不出其他方法了，直到最後，彼得無奈的關掉了他經營了兩年的咖啡店，他還是不明白，為什麼他所經營的咖啡店會倒閉。

其實答案很簡單，彼得雖然知道，要去瞭解競爭對手的經營方法，但是他自己沒有抱著一種向別人學習的意識，也因此，在他的眼中，其他店的優點都變成了不可取的地方，也就是彼得所認為的「沒什麼特別的」。

如果彼得不以沾沾自喜的眼光去看待競爭對手，那麼想必他一定會發現別人的成功之道在哪裡，最後也不必弄得結束營業，這樣一個慘澹的結局了。

無獨有偶，安娜原來也是一個和彼得有著一樣口頭禪的人，她也喜歡說「沒什麼特別的」。

安娜因為喜愛吃西點和蛋糕，自己開了一家西餅屋，並且也利用空間的時間參加職訓局的「西點製作培訓班」，學做蛋糕西點。

在初期，安娜不管到哪裡，無論吃到什麼樣的蛋糕西點，都會說：「太一般了，很普通嘛，實在沒什麼特別的。」

類似這樣的話。

她所定義的標準是如此的嚴苛，甚至讓人覺得她實在是挑剔的過火了。

半年之後，安娜從「西點製作培訓班」結業了，而安娜的態度也有了一百八十度的大轉變，現在

## &lt;&lt;野心&gt;&gt;

，不管安娜在哪裡品嚐到了美味的蛋糕，哪怕和以前嘗過的只有細微差別，她都會認真的開始研究，這個蛋糕或者西點裡，用了些什麼樣的材料，配方是如何的，如果製作蛋糕的廚師在場的話，安娜還會興致勃勃的與蛋糕廚師討論，仔細的詢問配方的比例，烘烤的步驟等等。

不斷的品嚐、討教，研究別人成功的關鍵技巧，使安娜在西點蛋糕方面的專業知識越來越豐富。每次安娜學會了新的製作方法，她就會在自己的店內推出新的產品，並且收集顧客的意見，進行改良。

兩年之後，安娜的另一家新店也開張了。

同樣是經營，但是結果卻是如此之大，其原因就在經營者的理念上。

財富是由多方面因素促成的，在這些因素裡包括了個人的能力、機遇、眾人的幫助和配合等等，其中最重要的是，我們還需要借鑒別人成功的經驗。

要知道，前輩們對人生的體驗、感悟和經驗都是我們難得的財富和寶藏。

第二章 置身富有的人群中，找尋財富的可能置身在富有的人群中，不僅能學習有錢人經驗和知識，同時也會未你帶來和啟發各式各樣的機會。

「和狼生活在一起，你只能學會嗷叫，和優秀的人接觸，你就會受到良好的影響，耳濡目染，潛移默化，而成為一名優秀的人。

」無論如何不要陷入對優秀人物愚昧的嫉妒或崇拜，如果將他們的優秀看作是對我們的貶低，然後與他們隔離開，而不去學習他們之所以這麼優秀的長處與技能，以及他們在到達優秀時所付出的代價、所接受到的教訓，這樣的人永遠就只會陷入對他人的嫉妒中，而不會想著要去學習他們的長處和技能。

在猶太的一次戰鬥結束後，將軍十分讚賞地對一個士兵說：「孩子，在整個戰鬥中，你最堅定地與我在一起，幾乎沒有離開我一步。

」士兵說：「是的，將軍！

上前線的時候，父親就告訴我，打仗的時候，緊緊跟著將軍是最安全的！

」「你父親是幹什麼的？

」將軍很好奇。

「他是個老兵。

」然而其實，不僅想保命的士兵要與將軍在一起，想當將軍的士兵也要尋找機會與將軍為伍。從將軍身上，士兵可以知道自己應該發揮什麼方面的優勢才可以讓自己成為一名將軍。

猶太人是非常注重孩童教育的民族之一，當孩子還很小的時候，他們就不停地對孩子灌輸著這樣的思想：「跟優秀的人在一起，只會使你變得更優秀」。

保羅·艾倫是一位音樂愛好者，同時對天文學也充滿特別的興趣，不是沉浸在音樂裏，就是對著天空發呆。

因此，在同學之間，他被視為一個不善交際的人；不過，他也不是沒有朋友，有一位金髮男孩就經常到教室裡來找他，因為他父親是圖書管理員，金髮男孩常拜託他幫忙借最新的電腦書籍。

借書還書的過程中，艾倫經常跟隨這個男孩出入於學校的電腦室，與金髮男孩一起玩電腦。

臨畢業時，他成為一個僅次於金髮男孩的電腦高手；接著，艾倫考入華盛頓州立大航太科系；次年，那位金髮男孩進入哈佛就讀法律。

兩人雖然不在同一個學校，但經常聯繫，金髮男孩繼續跟他借書，他繼續跟他探討程式問題。

次年艾倫在《流行電子》雜誌上看到一篇文章，是介紹世界第一台微型電腦的。

他興奮異常，因為在中學時，那個金髮男孩就經常在他面前抱怨，電腦太笨重了！

要是小到家裏能放下就好了。

艾倫拿著那本雜誌去了哈佛，見到那位金髮男孩，說，能放在家裏的電腦問世了。

金髮男孩當時正為繼續學法律，還是轉讀電腦科系而苦惱。

當他看到《流行電子》雜誌上的那台所謂的家用電腦後，說：「你不要走了，我們一起做點正經事。

」艾倫沒有走，在波士頓住了下來，並且一住就是八個星期。

在這八個星期裏，他和金髮男孩日以繼夜工作，編了一套程式，這套程式可以載入那台名為8008的電

## <<野心>>

腦裏，並且能像大型電腦一樣工作。

當他們帶著這套程式走進那家電腦生產廠商後，艾倫和金髮男孩再也沒有回到學校上課。

三個月後，一家名為微軟的電腦軟體發展公司在波士頓正式註冊，總經理是那位金髮男孩也就是名聞遐邇的比爾·蓋茲，副總經理則是保羅·艾倫。

艾倫在總經理的巨大光環下，雖然有些黯淡，但在富豪榜上也名列前五位，個人資產二百一十億美元。

艾倫選擇了正確的成功的方式，和優秀的人在一起，找到了屬於自己的優秀。

<<野心>>

#### 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>