

穷人光是为了生存，养大孩子，就消耗自己一生的精力了，哪里有时间好好培养自己的孩子？条件有限，物质上谈不上富养、滋润孩子，精神上的启蒙和教育，更不要提了。这也是为什么寒门难出贵子，穷人家的孩子，难以跨越阶级的根源问题。

一个人一直穷肯定有原因，和他的生活方式有关，尤其和他的思想认知层次有关。人不可能赚到自己认知以外的钱。你穷，就是因为你思想认知层次太低。

拿吃饭这事说。很多穷人都喜欢在家里做饭，哪怕要开火、洗菜、切菜、炒菜等等，花个两小时也毫不在乎，还美其名曰吃外卖不干净，自己做更健康。

说白了，穷人的时间不值钱，他们就是打工的，没有自己的副业，也没本事提薪，凭他们的能力，也就一小时赚 20 块钱，所以他们的时间不值钱，故而会为了省 20 块钱吃饭的费用，牺牲两小时，自己下厨做饭。

但富人做事的时候考虑的往往不是金钱成本，而是时间成本。确实他们有头脑，就他们的地位来说，一两个小时可以赚穷人一两个月甚至一年的钱。所以他们更在乎自己的时间，而不是简单的钱的问题，毕竟只要他们愿意，他们完全可以拿那两个小时，看书、学习或者工作，帮自己赢得更大的收益。

03. 成功的人都有一段很孤独的时光

我以前打工的时候，身边也有一群穷朋友穷亲戚，他们总是给你多出社交、不要轻易辞职这样的建议。我庆幸，放弃了自己工资比较高的那份工作，出来为自己做事。

起初过得艰难，工作也苦逼，但我的思想认知层次一下子拔高了几个层次。放弃打工族这个圈层后，我意识到穷人的价值观大多是错误的，不值得听取这个问题。

穷人告诉你要平衡工作和生活，但其实哪怕成功人士，雷军、王健林、董明珠，他们都是昼夜不息工作，没有多少休息时间。

穷人告诉你要多社交，但其实穷人最缺的不是资源，也不是朋友，穷人的最大问题是他们的能力不够。

也许你问那我身边都是穷人怎么办？《百年孤独》的作者马尔克斯说过：

生命中所有的灿烂，终要寂寞偿还。

这个世界的绝大多数人都是泛泛之辈，所以他们随波逐流，他们热衷社交，喜欢热闹。但你渴望成功，与众不同，就要耐得住寂寞，受得住孤独。

所以你生活在底层，就不应该有朋友——直接去做事。屏蔽外界一切无意义的社交活动，只专注一件事，或写作，或编程，或创业，反正精进自己的专业技能，把自己孤立起来，每天做事情，逼着自己成长。

因为穷人缺的是钱，不是朋友。等你有钱了，就有富人愿意跟你交朋友了。总之你得经历一段艰难的、没有朋友的、完全需要个人奋斗，靠自己弄个东西出来的决心和狠劲的日子，如此才可能跨越阶级，走向成功，改变你出身底层的命运。

成功源于祖上有德

成功源于祖上有德。

为什么有些老板生意做的很大、事业蒸蒸日上呢？简单的说就是祖上有德，给了他很大的福报。这不是封建迷信思想，是老祖先给我们留下的智慧。“德不配位、必有祸殃”，为什么有些人身处高位、频频出事，就是自己的德行和地位不匹配。

我们不要把自己的成功简单的认为是自己努力奋斗的结果。一个家族三代才有可能出现一个人才，是祖先把所有的灵气和阴德都集中到了你的身上，你才获得了巨大的成功。

我是70年代的人，一生下来就能吃到牛肉和鸡蛋，因为我爷爷是国家干部、我是家族的长子长孙，我是在我奶奶的手心里长大的。我经历过很多大的磨难：自己舀水掉进了大水缸里、大雨过后村边树林里的石灰坑里、村边河里游泳差点淹死、郑州到开封大巴车行驶中侧翻、在工厂冲床上磨具炸裂、自己一个人开车半夜翻到路边沟里，这次出差半个月回来核酸检测阴性，所有的这些都是因为祖先保佑了我。

一个人的成功是祖上有德、贵人相助、自己努力的结果。所以，常怀感恩之心、敬畏之心，切莫要沾沾自喜、骄傲自满，祖先的努力让我们站在了巨人的肩膀上，有了更高的起点。我们自己更要积德行善、做好自己的修行、乐善好施、多成就他人、不要伤害别人，就是最大的功德，也是留给子孙后代最大的福报。

不修今生修来世，我们可以不信命，但是要相信因果。

不成功是有原因的，看完这9条，对比一下自己的状态和性格，发现一条都不具备，哎……

容易成功的9种人

成功不是偶然，而是修炼出来的必然

- 1、坚持一个行业并深耕
- 2、为了赚钱，敢于丢脸
- 3、敢想敢干，执行力强
- 4、擅于学习，非常上进
- 5、会借力，肯找人帮忙
- 6、懂人性，通晓人情世故
- 7、愿意先做小事，不好高骛远
- 8、清楚自己每一个计划和步骤
- 9、能放下身段，脸皮厚，虚心奋进

成功没有公式，生意没有秘籍，谨记九大忌，少坠坑

成功是行动+努力的结果，这毋庸置疑！想要成功，先行动起来！摒弃那些“毒”鸡汤，成功之道既没有捷径，也没有公式，更没有秘籍，有的，是先行者们留下的经验。生意场上九大忌，便是创业路上不可不知的经验之谈。

一忌：随意合伙

一个人的能力是有限的，团队的力量才是无穷的，找到性格互补，志同道合的合伙人才是公司长远发展的关键。合伙人的选择，品行与能力需兼备。结果：好的合伙人让事业发展事半功倍，差的合伙人让事业发展一败涂地。

二忌：好高骛远

看不起小本小利，想一口吃成胖子，这样永远也发不了大财。只有从小到大，慢慢积少成多，一步一步地走，最后才能爬上财富的顶峰。

结果：小钱靠省，大钱靠赚，财富的积累需要过程。

三忌：没胆量

只要有七分把握便可行动，余下的三分把握靠你争取，遇事下不了决心，错过时机不得利，要知道经商中十拿九稳赚钱的事是极少的。

结果：商机瞬间即逝，做事需果断，生意场上没有绝对，只有相对。

四忌：跟风复制

缺乏创造精神，总跟在别人身后，被人牵着鼻子走，别人把利收完了，你再干就获利甚少或一无所得。只有抢先一步占领市场，才能获胜。

结果：商场讲究商机，模仿可以让公司生存，且很难让公司壮大。

五忌：厚利

销售商品只顾利润多，利厚价高令人望而却步，结果厚利销少。只有把利看得轻些，价格合理才会有顾客，薄利多销方能赚大钱。

结果：先有客户，再有生意，任何商品都有其市场价格，一味追求利润是行不通的。

六忌：坐门等客 ✓

经商不跑不活，商品市场瞬息万变，商品交流讲究时效性，坐门难见客。只有跑动，才能得知市场信息，找准时机，方能盈利。

结果：任何生意都是需要紧跟市场变化的，即使位置好的门店生意，也要了解同行，了解客户。

七忌：酒香不怕巷子深 ✓

许多人只注重生产而不注意销售，认为东西好了自然有人慕名而来，这是被动的销售手段。只有主动拉客，扩大影响，才可多销而盈大利。

结果：营销是公司发展的关键，没有营销，再有市场的商品也不能变成利润。

八忌：把钱存起来

赚了后不愿再投入，把活钱变成死钱，只有得寸进尺，不断扩大经营规模，发展壮大自己，事业才能更上一层楼。

结果：用钱赚钱，用钱滚钱，是生意场上万恒不变的真理。

九忌：武断冒进 ✓

成功的商人都有赌性，但生意场上的赌，需要一定的经验与资金做基础，大部分的公司破产，都是因为一系列问题导致资金短缺而发生的。

结果：求发展，忌冒进。把握机会，找准时机，这是一种能力，也可能是一种运气。

凡事无绝对，遇事多考虑。成功，是你的实力，失败，也是你的实力。只有不断学习，不断总结，敢于行动，勇于坚持，成功，就会离我们越来越近。

成年人的三大觉醒：知变通，会妥协，懂节制 ✓

人生如一场长途跋涉，不同的路段，会看到不一样的风景，也会有不同的领悟。

年少时，我们意气风发，桀骜不驯；随着年岁的增长，我们在生活的历练和时光的打磨中，逐渐走向成熟。

跌过跤，吃过亏，遭过罪，我们终于觉醒：知道变通，学会妥协，懂得节制。

01

知道变通

曾在杂志上看过一个故事：

有位裁缝，不小心把一条高档面料做成的裙子烫了个洞，裙子没法卖了，实在可惜。

裁缝为了挽回损失，凭其高超的缝纫技术，索性在裙子上面剪了许多小洞，并精心修饰之后，为其取了一个好听的名字。

几位顾客被她的新款所吸引，一传十，十传百，引来不少人上门求购，生意一下子火起来。

裁缝的灵机一变，不仅让她赚到了钱，还名声鹊起。

有句古语：“水随形而方圆，人随势而变通。”

很多时候，我们遇到难题，换个思路，问题便迎刃而解。

生活中，有的人，遇事一根筋，过于执着，盲目坚持，把自己逼到山穷水尽；

有的人，善于变通，当前路不通时，就在思想上转个弯，结果迎来柳暗花明。

刘润曾说过：“平庸的人改变结果，优秀的人改变原因，而最高级的人改变思维。”

只有懂得变通的人，才能找到出路，脱颖而出，更快地通向成功之路。

一位表演艺术家上台时发现观众多是演出地附近的村民，于是他灵机一动，将准备好的意大利男高音歌曲调换成当地人喜欢的通俗曲目，最终赢得了掌声和喝彩。

无论职场还是生活中，不知变通就无法及时从困境中脱身出来，也恰恰因此阻碍了一个人前进的脚步。

只有学会变通，才能打破固定思维，去寻找生活更多的可能，让人生出现转机。

适时换一条路，并不是对坚持不懈的否定，而是一种智慧。

02

学会妥协

《三国演义》中，有这段记载：

赤壁后期，吕蒙白衣渡江，关羽被杀，荆州被夺，刘备一心想灭掉东吴。

当时东吴失去了统领大局之人，孙权将陆逊推至台前。这在刘备看来简直是笑话。

刘备一攻再攻，陆逊一退再退，直至夷陵、猇亭，陆逊才停了下来。当时，正逢盛夏之际，天干物燥，而蜀军为保证正常补给，将营寨相连。

陆逊突然袭击，火烧蜀军连营七百余里，使得蜀军大败，死伤不计其数。

刘备以为陆逊是胆小退却，殊不知，陆逊的一切隐忍，是为了示敌以弱，绝地反击。

很多时候，隐忍是为了看到希望，妥协，是为了赢得时机。

古人云：“能忍耻者安，能忍辱者存。”

忍住一时的羞耻，才能够安身立命；忍得下一时的屈辱，才能够长久生存。

知乎网友@晴空万里吐槽了一件事：

他曾几次被上司骂得狗血淋头，不敢回一句嘴，曾多次为了拿下一笔订单，跟客户好话说尽。

这次，又被上司骂时，他受不了窝囊气，一气之下拍桌子走人了。

可是第二天，看着一家老小，他就后悔了。

生活告诉我们，该妥协时就得低头，因为成年人妥协的背后，其实藏着一份责任和担当。

妥协，其实不是什么丢脸的事，也不是认输，而是一种积极的自我认知，是一个成熟之人的标志。

03

懂得节制

执着于名利的人，就如同鱼儿游入密网，任人宰割，终将受苦不已。
看过一个故事：

一位德高望重的老师父，希望有人接替自己的位置。他将自己的两个弟子，绑好绳子吊在悬崖下，然后对两人说，谁能爬上来，他就将位置给谁。

瘦弱的弟子，摔落多次，依然坚持往上爬，最后精疲力尽，不幸摔落到崖下，奄奄一息，师父将他救了上来。

另一位，健壮的弟子，几次失败之后，他便滑到崖底，走出谷底，之后四处游历，拜访高人，一年后才归来。

意外的是，他却被指定为接班人。众人疑惑地问师父，师父说道：“如果一心只想争夺名利，眼前就只是悬崖峭壁，再也无心寻找他路。”

生活中，用尽气力追逐名利的人，难免一失足成千古恨，未曾有过片刻的安宁；

而懂得适可而止，见好就收的人，不会沉沦于利益的争夺，往往内心平静坦然。

表哥是做房地产生意的，在小城市里资产千万，已经很不错了，可当他觉得自己数年的经营，不如同学在外地做风险投资一个月的收入时，他按捺不住了，拿着大笔资金跟风投资。

结果没多久，他不但没挣到钱，还亏光了用来投资的所有钱。

好在，他能意识到是自己的贪欲冲昏了理智，此后多年，他老老实实从头做起。

整天一门心思忙于各种名利的争夺，让自己的生活不得安宁，不如及早控制自己的贪欲，把时间留给真正有意义的事。

04

周国平说：“人在世上生活，必须做选择和决定，也会遭遇疑惑、困难、挫折，皆需要力量的支持。在一切力量中，最不可缺少的一种内在力量，就是觉醒。”

名利，地位，也许可以使你活得风光，内在的力量才能使你活得有意义。

知道变通，换个思路，找到出路，才会欣赏到人生路上别样的风景；学会妥协，不是软弱，而是认清事实，权衡利弊，选择最好的解决办法；

懂得节制，不过分贪婪，不沉沦于欲望的追逐，人生路上才会多一分平静。

人活一世，我们在一次次觉醒中走向成熟，反之，成熟的人更懂得适时觉醒。

余生，愿你我拥有觉醒的力量，拥抱人生好运气。

从古至今，凡是做出大成就的商人，无不是慷慨大度、不算小账的人

大商无算在于格局和境界，作为中国商人，千万不可不明白这一点。中国人是最讲究大格局的，你看中国人的建筑，比如故宫，帝王气象、格局很大。

如果你到乔家大院、康百万庄园看一看，也能感受到中国人的建筑格局，门楣高大，屋宇广阔，庭院深深，还有屏风墙、山石池塘点缀等。高门深院、曲径通幽，这就是中国人所追求的心性和格调。不仅细节布局精致，更重要的是整个系统规划得恢宏和布局得完善。

中国人的谋略也是这种特点，不在乎一城一地的得失，而在于全局的胜利。清朝陈澹然的《寤言二·迁都建藩议》中说：“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。”就是告诉我们，做人做事、考虑问题格局一定要大，一定要从大局出发。每个人都喜欢跟大格局的人交往，因为他们能帮你打开一扇门，让你看到整个世界。

三十功名尘与土，八千里路云和月，胸襟多么辽阔，灵魂多么酣畅！大商无算正是这样一种大格局，大眼界、大智慧、大涵养和大气度。他们绝不小肚鸡肠、斤斤计较，更不会在蝇头小利上纠缠打转。

下面请看孟洛川是如何体现这一点的——

1900年8月14日，八国联军侵占北京，胡作非为、无恶不作，一把大火将北京前门外大栅栏地区商铺民宅数千家烧个精光。不幸的是，瑞蚨祥北京分点库存的丝绸和来往的账目也在大火中化为灰烬。

经受此劫之后，很多同行都不敢重新开张了。可是，作为瑞蚨祥掌门人的孟洛川看到民众对日常布匹用品的需求，率先宣布对外重新营业。在废墟上架起木板、搭起了帐篷，更重要的是挂出了醒目的告示牌，上面写着：“凡本店所欠客户的款项一律奉还，凡客户欠本店的款项一律勾销，本店永不歇业！”

你看，这真是一个可爱可敬的“傻瓜”！宁愿亏了自己，也绝不能亏了客户，这种大格局和牺牲精神让人们深受感动，于是纷纷登门照顾瑞蚨祥的生意，不仅自己来，而且介绍更多的亲戚朋友前来。瑞蚨祥因此在废墟中崛起，积累了

大量的忠诚粉丝。就是因为孟洛川的“无算”，瑞蚨祥才因此成为举世闻名、流传至今的中华老字号。

从古至今，凡是做出大成就的商人，无不是慷慨大度、不算小账的人。西汉早期，在南阳有一个著名的冶铁商人孔氏。孔氏的生意做得很大，他家的商队一队连着一队，在全国各地络绎不绝。

他做生意，最大的特点就是大方，从不斤斤计较。跟他合作的，没一个吃亏的，都能多赚不少利润。奇怪的是，孔氏并没有因此损失，反而有更多的人跟他合作，因此赚到了更多的财富。

对于慷慨大方的铁商孔氏，司马迁在《史记·货殖列传》中如此评价道：“连车骑，游诸侯，因通商贾之利，有游闲公子之赐与名。然其赢得过当，愈于纤啬。”所谓赐与名，即施舍的美名。意思就是，通过慷慨大方带来的赢利比吝啬小气更划算。此言真可谓一语道破古今大商无算的真谛，能悟透此道者绝不会久居人下，迟早会迎来一飞冲天的日子。亲爱的，你是这种人吗？

大德者，必得其位，必得其禄，必得其名，必得其寿

《中庸》：子曰“大德者必得其位，必得其禄，必得其名，必得其寿，故天生之物，必因其材而笃焉。”

这句古言不难理解，就是告诉人们上天会根据人们的资质而诚笃的对待他们，有德之人为上。

“德是万事之本”

一个人知道修养自己的德行，将它作为立世的基础，这叫知本。忽视德行，追求不合道义的名、利，就是忘本。

一个人能站在多高的舞台，取决于他的德行，德行能决定一个人走的多远、站的多高，能不能成为中坚力量，能不能与人和谐相处。

一个人财富多，权力大并不是重点。重点是能不能长久保持下去，甚至延传后世。投机取巧、贪污受贿、敲诈勒索等好多手段都可以快速获得财富和地位，但没有一个人相信这些方式得来的东西会持久。

有的人很气愤，我明明没做过亏心事为什么还是失去了财富和地位？德不是简单的说话客气、待人礼貌、为人谦逊，不急功近利、不怨天尤人、不嗔恨烦恼都是德。可能在某种情况下有一种没做到就会前功尽弃。

德范围太广了，有的人很幸运，天生德行就好，又能继承家族优良的美德，但好多人还是不具备这种条件的，所有要修德。

孔子喜欢用“舜”做代表人物。舜出身低微，父母都不喜欢他，兄弟姐妹也都欺负他，但他依然能够做到孝顺父母，照顾兄弟姐妹。他就是一介平民，没有任何官位，却无论做什么事，在什么地方都能引领他人向善，受到众人爱戴。逐渐被尧帝赏识，尧把自己的两个女儿嫁给他，并让他接替自己君主之位。舜并没有因为尧的赏识就高傲或卑微，而是坚持以往的作风，甚至把两个老婆送到婆家尽为妇之道。

舜娶妻的经历有点像“倒插门”，我想现在社会要是有一个穷小子“倒插门”进入名门望族，估计不少人得对外得意忘形，对内卑躬屈膝，少奋斗多少年啊。其实有德的名门望族也不会在乎对方有什么条件，有足够的德就已经让人高看一眼。

郭晶晶出生在一个县城里普普通通的家庭，虽然是世界冠军，但与霍启刚这种豪门还是没有可比性。但两人婚姻低调而甜蜜，霍启刚也对郭晶晶言听计从，甚至因为这种情况被霍家人看不起，搞的郭晶晶想提出离婚。如果郭晶晶没有足够的德，怎么可能被宠上天，怎么可能被霍家认可。

大德者必得其位

曾子在《大学》中说：君子先慎乎德。有德，此有人；有人，此有土；有土，此有财；有财，此有用。

有德行，就能被大家认可、拥护，有人拥护才能拥有一方土地，有了土地就能产生财富，有了财富才能方便自己，富裕众人。

纵观历史，那些拥有厚德的人，大多能取得自己应有的位置，即使有些人淡泊名利，他们的德行也能名留青史。

有些人感叹，“我明明业绩做的很好，为什么总是得不到提升？”

“行有不得，反求诸己”。不是付出多回报就多，业绩好不代表哪都好，做人不圆润也不行。而且业绩好的一般当不了领导，他会拿自己做业绩时候的标准评判部下，反而弄的人们怨声载道，业绩下滑。

大德者必得其名

无论哪个时代，大德者必当被人称赞、传颂。古代信息沟通不方便，也没有落下哪位大德，除非这个人彻底隐居。群众的眼睛是雪亮的，群众的心也是向善的，他们会主动传颂每一位引领他们进步的人。

现在社会都不能说信息交流方便，应该说人们已经没什么隐私能藏得住了，这确实是一个将美德快速传播的好时代。所以我们要修德行，传德行，就算为了“得其名”，如果全民皆行，未尝不能创出一番盛世。

大德者必得其寿

长寿是每个人的愿望，那怎么才能长寿？大德者必得其寿。人要想获得长寿，就要修养自己的德行，使自己成为厚德之人。

古人讲“善有善报”，有厚德的人心胸坦荡，精神饱满而喜悦，时时刻刻处于放松状态。没有德行的人处处殚精竭虑算计别人，经常担心人家报复或害怕失去名利，这种心理状态怎么可能长寿。

“君子坦荡荡，小人长戚戚”，越来越多的人意识到心理健康的重要性，好多外在疾病都是内在心理引起的，这些都有科学依据。

曾仕强教授 2016 年 9 月患癌，发现时已经过了手术最佳时间，所有没有手术，也不化疗。他说“与其与癌细胞拼个你死我活，两败俱伤，不如我给你点生存空间，你也给我点生存空间，我们都活着，不好吗？”

这种心境，这种胸怀不是每个人都能做到的。所有他能活 84 岁，我活 70 岁都没什么信心。

有德之人胸怀坦荡，无所挂碍，无有恐惧，我想这也是每个人都想达到的状态。勤学勤修，时刻谨记圣贤教诲，德不在书本中，德在心中，心中常念德，万事皆顺通。

大钱是必须要赚钱的人管的

不赚钱的人管钱——几乎 100%会遇到重大的人性风险。

- 1, 不赚钱的人身边都是穷人, 朋友是穷人, 亲戚是穷人, 认识的也是穷人, 穷人人性都不好, 油嘴滑舌, 满口谎言, 仗势欺人, 蹬鼻子上脸。当一个不赚钱的人管钱, 而他的身边都是穷人的时候——这是一件极其危险的事情。穷人会想尽办法借你的钱, 蹭你的钱, 要你的钱, 想各种借口, 打感情牌, 防不胜防。所以当 一个不赚钱的人管钱的时候——他注定会被一群鬣狗围攻。
 - 2, 不赚钱的人不知道应该用怎样的态度对待钱才是对的, 而且因为钱不是他赚钱, 他 总是过于乐观地估计赚钱的难度。于是乱消费、乱投资、乱借钱, 或者回到老家炫富, 被人盯上, 或者干脆就是打麻将输掉。
 - 3, 不赚钱的人在商业的信息层次上——处于非常靠后的位置, 和其他人有信息差, 非常容易被骗。甚至就是直接被杀猪盘。
- 而且正是因为他不赚钱, 但是又想证明自己, 而自己手里又在管钱——这是一个极其重大的风险——因为他没有能力赚钱, 但是手里唯一可用的资源就是手里管的钱, 这注定是一个悲剧。

管钱是需要很强的能力的。

即使是公司报个销, 都需要几个人签字, 会计也只是记账, 出纳才能出钱, 还要拿到老板签字, 2000 块钱的飞机票才会给你报销。你别小瞧 2000 块钱, 一个公司 1000 个人, 如果有 200 个人要报销 2000 块钱的机票, 就是 40 万啊。一个月 40 万, 一年 500 万利润没了, 开玩笑呢。500 万利润多难赚——300 个人的电商公司, 一年卖 1 个亿, 一般也就是 500 万净利润, 还要纳税, 还有库存。刀口舔血。

把钱, 尤其是把 100 万以上的大钱交给一个从来没赚过钱的人的管——100% 是灾难。这就是人性。

大多数人其实不仅没有赚钱的经验, 甚至没有管钱的经验。

有几个人账户里有 500 万以上的现金? 有 1000 万以上的现金? 有 2000 万的现金? 有几个人赚过这么多钱? 很少的。有几个人管过 1000 万? 很少的。大部分人好不容易管父母要个首付, 加上自己的钱立马就买房了——这不叫管钱。他那是没钱好不好。

没赚过钱的人，没管过钱的人，账上放着大额现金——他心里会痒痒的，他不花难受，他不投资难受。他不去嘚瑟、他不去炫耀，他难受的。这就是人性。

别说自己赚的钱了——就连公司的钱，大多数人都没管过。

我们以前在互联网公司做营销和创业的时候做市场的时候，几千万的推广费用很常见，上亿的推广费用我都管过，你要知道像 BAT、OPPO、VIVO 这种公司，一年的营销推广费用上百亿现金的。我们做过一星期花 3000 万预算的项目，做过 1 年花 1 亿美元以上的项目，都是我的项目，我虽然不能审批，但是我可以分配怎么花。给你 1 个亿的预算，你怎么花？怎么花既能省钱又能帮公司赚钱？有几个人管过？

一帮人做 HR、做行政、做后勤，甚至做程序员的，管过钱吗？分配过钱吗？然后你知道有多少人会给你送礼吗？有多少人会请你吃饭吗？有多少人给你红包吗？一次塞给你 3 万都算少的。返你 10%、20%都是正常的。但是我一分钱都没要过。我认识的同事好几个都进监狱了。

为什么？因为德不配位——他们的权力超过了他们的能力。当一个人的权力超过了他的能力——这是对人性的考验。

我为什么供应商的钱一分钱没要过？因为我打工的时候一个月副业收入 15 万。没必要啊。因为我能赚钱啊。

别说自己赚钱了——就连公司的钱，大部分人都没有分配的经验。没经验的人，上来就是咣咣咣的砸，全白花了。

所以我经常说——利用人性的弱点，你可以赚到钱。避免人性的弱点，你可以少亏钱。

常被忽视的金钱秘密

大家好，我是大海，欢迎大家来到“懂得钱赚钱，创造多收入渠道”的系列课程。

西汉著名史学家、文学家司马迁在《史记》“货殖列传”中讲过这样一句话，“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”追求“名利”是人之天性，是一种常态。

今天我们先来学习——常被忽视的金钱秘密

我们将从“金钱的特点”和“如何看待财富”两方面展开学习。当我们了解金钱的特点和正确看待财富时，将有助于我们更好的掌控金钱，从而在财富道路上走的更顺畅。

一，金钱的特点

关于金钱特点的讨论从古至今基本大同小异，不外乎以下四点：

1， 金钱本身是一种商品。

“金钱”是由贵金属铸成的，由于具有体积小、价值大、不易磨损、便于保存和携带等特点，逐渐固定地充当了货币，成为“以物

易物”的交换媒介。

货币是用作交易媒介、储藏价值和记帐单位的一种工具，是专门在物资与服务交换中充当等价物的特殊商品。后来，由于纸币制作成本低，更易于保管、携带和运输，可避免金属货币在流通中的磨损，逐渐取代了金属货币，但仍保留“金钱”的称谓。

2，金钱具有流动性

之所以金钱具有价值，在于它可以用来易物，物也可以拿来换它，在这个相互交换的过程中就产生了金钱的流动。在生活中我们会发现，自己口袋的钱总会以各种原因“流向”他人，在这个过程中我们有享受到服务、购买到心仪的商品等等，可见流动性是金钱作为货币的天然属性，并且在始终不停的寻找喜欢它的主人，不具备“忠诚”的素质。

3. 金钱存在通货膨胀

通货是指“流通中的货币”，通货膨胀简单理解，主要是流通中的货币供过于求，造成货币兑换物品的能力下降，也就是货币贬值，物价全面上涨。如八九十年代的土豪叫“万元户”，现在没有上亿的资产都不能叫土豪了。

在日常生活中我们通常用CPI（居民消费价格指数）来衡量通货膨胀的程度，数据每个月统计局都会发布，CPI同比增长越快，我们财富贬值的幅度就越大。

以1万元为例，2019年CPI同比上涨2.9%，如果这1万元存一年期的银行定期，到期时按照1.5%的利率，本息和为10150元，感觉增加了150元，但其实际的购买力只有9856元【 $10150 * (1 - 2.9\%) = 9856$ 元】，比实际的1万元还损失了144元。如果CPI上涨3.5%，那么实际购买力只有9795元【 $10150 * (1 - 3.5\%) = 9795$ 元】。

当然CPI指数没有涵盖房价的因素，实际上货币的贬值速度比我们计算的要大，所以通货膨胀是在无息无声中“吃掉”了我们的钱，这就是我们为什么要学习投资理财的目的之一，至少需要让我们的金钱增值速度超过通货膨胀的速度。

4. 金钱拥有复利威力

关于复利的效果，我们先来看个故事：

“传说西塔发明了国际象棋而使国王十分高兴，他决定要重赏西塔，西塔说：“我不要你的重赏，陛下，只要你在我的棋盘上赏一些麦子就行了。在棋盘的第1个格子里放1粒，在第2个格子里放2粒，在第3个格子里放4粒，在第4个格子里放8粒，依此类推，以后每一个格子里放的麦粒数都是前一个格子里放的麦粒数的2倍，直到放满第64个格子就行了”。

国王觉得很容易，于是就同意了。但很快国王就发现，即使将国库所有的粮食都给他，也不够百分之一。因为即使一粒麦子只有一克重，也需要数十万亿吨的麦子才够。”

尽管从表面上看，他的起点十分低，从一粒麦子开始，但是经过多次乘方，形成了庞大的数字，这就是金钱复利的威力，所谓复利就是“利滚利”，故事中棋盘最后一个格子的麦粒= $(1+100\%)^{64}$ ，数字是相当庞大。

接着我们来看看复利跟什么因素有关？

金额	利率（复利）	时间	总额
20000	2%	20年	29719元
80000	2%	20年	118876元
20000	5%	20年	53066元

头条 @大海讲理财

从表格中可以看出，

同样的20000元，在利率同为2%的情况下，投资20年比15年的金额高；在投资同为20年的情况下，利率5%比2%的金额高；在利率同为2%，时间同为20年的情况下，投入80000元比投入20000元所得金额高。

因此，我们可以得出结论，复利跟投入金额、利率和时间相关，三者越大复利的效果就越强。看似缓慢的复利效果，但却是我们大多数人财富持续增长的秘密之一，即便是我们熟悉的投资大师巴菲特，他99%的财富也是在53岁后赚到的。

所以，在复利效果的前提下，我们应该做好以下三点：一是财务规划越早越好；二是学习和提升投资理财能力，从而提高投资收益率；三是尽可能获得更大的本金。

二，如何看待财富

了解完金钱的特点后，我们根据它的特点来看应该如何看待金钱财富。

1，以目标出发，以终为始

说到财富，我想每个人都希望能财富自由，当投资性被动收入大于生活必须开支费用时，我们就实现了财富自由。正是有这样的终极目标，让我们时刻清晰自己的投资性收入应该是多少，从而更好的指导投资理财策略。

$$\text{财富自由指数} = \frac{\text{被动收入}}{\text{日常开支}} \times 100\%$$

当财务自由指数 ≥ 1 时，我们就实现财务自由了

头条 @大海说理财

2. 把钱当做工具：

把钱当“财富”的人，都不太有钱。每一个有钱人，都是把钱当作“工具”的人。前者是存量思维，后者是增量思维。钱不是目的，是达成目的的工具，但问题在于，很多人在努力的道路上，并没有去想应该用钱实现哪个真实的目的。

量入為出



靠自己的
時間、體力、能力

目標導向



為了達成目標，
尋找需要的各種資源

头条@大海说理财

金钱的重要性是我们赋予的，如果我们有财务问题，金钱就会变得尤为重要。我们的思维方式铸就了我们今天的样子，这样的思维方式并不能让我们成为理想的样子。我们一生中能否有所作为，并不直接取决于我们铁一般的行为准则，而是与我们的梦想，目标，价值观和策略直接相关。

3. 注重长期回报：

我们先来看下斯坦福大学沃尔特·米歇尔（Walter Mischel）博士著名的棉花糖实验，实验中，小孩子可以选择一样奖励（有时是棉花糖，也可以是曲奇饼、巧克力等