有钱人想的和你不一样

【日】田口智隆　著
袁淼　译

お金持ちになるのは、どっち!?
大富豪3000人から学んだお金のルール

3000位富豪亲述
成为有钱人的“价值标准”

专为立志财务自由的人准备的读本

中信出版集团

有钱人想的和你不一样

[日]田口智隆 著
袁淼 译

中信出版社

目录

前言

第一章 富人的“人生选择”，应该怎样选择？

问题1 取现金，你的选择是？

问题2 买房还是租房，你的选择是？

问题3 乘坐新干线，你的选择是？

问题4 便利店支付，你的选择是？

问题5 买保险，你的选择是？

问题6 孩子的教育，你的选择是？

第二章　富人对待金钱的思维方式，应该怎样选择？

问题7 能够变富裕的人是谁？

问题8 家庭财务管理，你的选择是？

问题9 计划增加收入，你的选择是？

问题10 招财的态度，你的选择是？

问题11 遇到想买的东西，你的选择是？

问题12 关于赚钱，你的选择是？

问题13 对于消费税上涨，你的反映是？

第三章 富人的生活习惯，应该怎样选择？

问题14 管理自己的时间表，你的选择是？

问题15 只有一站地的距离，你的选择是？
问题16 使用钱包，你的选择是？
问题17 你的钱包里有几张信用卡
问题18 买书的时候，你的选择是？
问题19 收集信息，你的选择是？
问题20 手机壳，你的选择是？
第四章 富人的工作方式，应该怎样选择？
问题21 新干线临时出故障，你的选择是？
问题22 回复工作邮件，你的选择是？
问题23 关于工作，哪种情况最常见？
问题24 通勤包的重量，你的是？
问题25 成功人士的日程表，会？
问题26 提前多久到达约定地点？
问题27 如何打造自己的商务形象？
第五章 积累资本做“投资”，应该怎样选择？
问题28 投资从何时开始？
问题29 购买股票的时机是何时？
问题30 增加财富的投资方法，你的选择是？
问题31 能够获利的投资方式，你的选择是？
问题32 富人怎样选择股票？
问题33 房地产投资，你的选择是？
问题34 准备养老金，你的选择是？
问题35 哪项需要优先？
第六章 能增值的人际关系，应该怎样选择？

问题36 喝酒交朋友，你的选择是？
问题37 介绍别人的时候，你的选择是？
问题38 要推进人际关系，你的选择是？
问题39 点菜的时候，你的选择是？
问题40 面对不擅长、不愿接受的工作，你的选择是？
问题41 想要成功，你的选择是？
结语
版权页

会花钱跟会赚钱一样，不是一件简单的事情。

——比尔·盖茨

出门在外，忽然大雨倾盆。

糟糕的是，此刻你必须尽快返回公司。

很幸运，眼前有两家卖雨伞的商店。

决定买一把雨伞的你，会选择哪一家呢？

A去便利店，买一把便宜的塑料雨伞。

B去大商场，买一把价格不菲的高质雨伞。

选A选项的人一定不少，为什么呢？

“便宜喽。”

“足够应付眼前了。”

“反正也要扔掉的。”

确实，避免眼前的淋雨没有问题。

花很少的钱就能不被雨淋湿，可以愉快地返回公司，这个消费看起来还不错。

但是，很遗憾。

选择塑料雨伞的你，

将来成为富翁的可能性是极低的。

未来的富翁会做出的选择是B选项——高质雨伞。

“那是啊，有钱人当然可以买贵的伞……”

以前我也会这样认为。

但是，现在不同了，并不是这样。

未来的你，

会成为富翁吗？还是不会？

这个秘密就藏在“雨伞”里。

解释之前，先说说我的过去吧。

前言

“攒钱”是不会变有钱的

说句令人羞愧的话，以前的我，是一个濒临破产绝境的失败者。28岁的我，沉溺于赛马、老虎机、麻将、夜店、名牌，深陷巨额信用卡透支的地狱，欠账500万日元。最惨的时候，月收入只有13万日元。

“这样下去，人生就要跌入万劫不复的深渊！”

我讨厌看到失败的自己，于是开始发奋努力。

我下决心重新生活，用两年的时间还掉了所有的借款。我告诉自己“再也不要回到为了钱，每天惴惴不安的日子”！立下誓言的我，为了实现“财务自由”，好好工作，很认真地存钱。

但是，不管我怎样省吃俭用，对金钱的担忧始终存在。

“究竟怎样才能成为有钱人？有什么秘诀呢？”

想到这里，为了探究这个秘密，我开始努力拓展人脉，积极参加各种商业讲座，创造各种能与富人们相遇的机会。然后，我会向每一个被称为富翁、成功人士的人寻找问题的答案。现在这个人数，已经达到了3000。

然后，我一点一点地明白了富人与普通人之间的区别。

这其中，与富翁A先生的相识，令我的思考发生了决定性的转变。A先生同时经营着3家公司，无论从社会地位还是经济层面来说，都可以称得上是一位成功人士。

不管有多忙，A先生永远满面笑容，给别人的印象十分亲切，也符

合我心中对富人的印象。“一句话也不能放过。”我一边跟A先生聊天，一边心中默念着拼命记笔记，这时候A先生忽然停止了说话，问了我这样一个问题。

“田口先生，你的圆珠笔是哪里买的？”

我用的当然是百元店的便宜货，三色圆珠笔。对于没什么钱的我而言，在百元店买笔，是很正常的选择。然后，A先生发表了以下观点：

“买笔的时候，有没有想过价格以外的事情？不管你多么努力学习成为富翁的经验，使用百元店的笔，是怎么也不会成为富翁的。”

成为富人的黄金守则

A先生在事业成功之前，也有不少借款，即便这样，也一直用着5万日元一支的万宝龙笔，而且一直使用至今。说着，A先生从包里拿出笔来给我看，说起了理由。

“没错，便宜的笔也能书写。但是，便宜的笔大多质量不好，有时候明明还有墨水就是写不出字来。而且，因为便宜，所以不够用心保管，很容易丢失。于是又去买便宜的笔……高质笔不会写不出字，可以长久使用。因为昂贵，所以用起来也格外爱惜。不管怎么说，笔，是信任的象征。使用高质笔，会给予商业伙伴‘可以信赖’的印象。有钱人和成功人士，最注意这些细节。”A先生对我说。

“田口先生，富人有自己对事物取舍的‘标准’。比起普通人的标准，富人更在乎使用时间的长短。”

A先生的话深深印刻在我的心中。

我个人在实现了“财务自由”之后，致力于将自己对金钱的观点传达给更多的人，在全国各地举办讲座，至今，已经与6000多位为金钱所苦恼的人进行了交流。这些经验，让我更加有自信。

能够成为富翁的人，不能够成为富翁的人，要区别这两种人很容易。就是看他们在面临选择的时候，是把眼光放得长远，还是只注重眼前的利益。

只要模仿富人的“选择”就可以。

那么，还记得最初的问题吗？

在选择雨伞的时候，你是否考虑过价格以外的因素？

仅仅是按照“500日元=便宜”“10000日元=昂贵”，而做出选择的吗？

相信你已经明白了。

对于富人而言，500日元的雨伞属于“高额消费”。为什么呢？因为塑料雨伞的性价比太低。诚然，只看到眼前的500日元这个价格，是很便宜的。如果每次下雨都买一把塑料雨伞，每个月买两把，一年下来这笔费用就超过1万日元了。高质雨伞价值更高，用起来更小心，如此看来，性价比更高。而且，给人留下的印象更好，也许还会有助于商业项目的进行。质量好，用起来心情也愉快。

怎么样？在选择雨伞的时候，你的标准是否发生了变化呢？

打破“我做不到！”的心魔

“不行不行，富人有多余的钱，所以才买得起高质雨伞啊！”

我以前也是这种想法，但请仔细考虑一下：富人中的90%，都不是生下来就富有的。他们也是从节俭、把钱花在必要的地方开始，仔细地使用金钱，从零开始建立自己的择物价值观的。

富人不仅仅是在购物的时候，在处理“事业”“人际关系”“投资”“生活习惯”等各个方面，都会按照自己的价值观来进行选择。

反过来说，无法从金钱苦恼中挣脱出来的人，甚至不知道有这样一种价值观的存在。不管怎样存钱，一生还是被金钱所左右。日本彩票头等奖中奖者中，七成最后破产失败，就说明了这个道理。

你会如何做出选择？

知道了富人的“价值标准”，重新考虑一下你的选择，跟现在的收入没有关系，甚至存款是零也没有关系。只需要简单地模仿，模仿富人的做法，你也可以成为富翁。

消费税上涨、养老没有着落、安倍经济学引发的差异扩大等，物质带来的烦恼无穷尽。只是依靠存款是不够的，不足以抵御未来的不确定性。

更遗憾的是，富人的择物“价值标准”，根本不是学校里可以学到的。没有生长在富人的家庭，也就不能自然而然地掌握这个标准。

因此，希望本书能够帮到你。

这本书我是按照“选哪边”的形式撰写，简单易学。

你准备好了吗？

学习富人的择物“价值标准”，你也可以获得财务自由，再也没有比这更让人高兴的事儿了。

田口智隆

第一章 富人的“人生选择”，应该怎样选择？

问题1 取现金，你的选择是？

便利店ATM机/银行门店

我平时经过银行的ATM机，总是能看到排队的人。特别是在上午、中午休息和傍晚这几个时间段，取款存款的人很集中。每次看到排队的人，我总会在心里说一句“真是好浪费啊”。因为完全不会产生任何价值的排队，在富人眼里就是很浪费时间的一件事情。

但是你发现没有，便利店里的ATM机，就很少有排队的人。就像这句人人都知道的话，“时间就是金钱”，富人总是最大限度地使用自己的时间，将时间最大限度地用在工作、自我投资、资产运用上面。所以，对富人而言，取现金当然会选择便利店的ATM机。在银行开卡的时候，会特别留意这家银行是否跟便利店ATM机有合作。

富人在申请银行账户的时候，还有一点比较注意，那就是取钱存钱时会发生的“手续费”。每次的手续费大约是100～500日元，在利息如此低的现在，这点钱也许不算什么。但是积少成多，一次几百日元，一辈子的话就是很大一笔钱。你可能会想“有钱人还会在乎这点儿钱吗？”但是如果每个月取3次，每次支付108日元手续费的话，10年就是约4万日元，30年就是近12万日元啊。于是，富人以长远眼光来考量，这是一笔相当“浪费”的支出呢。

申请新生银行的账户

“距离自家和公司都很近，所以选了这家银行啊。”

“公司汇工资就是用的这个银行，所以就一直用了。”

不少人对银行的选择，都是出于这种看起来没什么问题的理由，但这些想法只会让你距离财务自由越来越远。

那么究竟该选择什么样的银行呢？

我个人比较推荐“新生银行”和“日本邮政银行”（Japan Post Bank）。

新生银行，因为门店比较少，所以跟7-11便利店有合作，因此在全日本的7-11便利店都可以使用。这家银行的服务也不错，在合作便利店的ATM机存取款，没有任何手续费。虽然免手续费有次数限制，但登录官网可以退还手续费，所以还是相当于免除了手续费（2015年1月）。

选择“日本邮政银行”的理由是，不管走到全日本的任何地方，都有这家银行门店和ATM机，就算没有找到银行合作的便利店也不用担心。

如果想成为富人，就要学会用战略的眼光去选择银行。

答案

要想成为富人，就要学会通过衡量“时间”和“手续费”，来选择你的银行账户。

问题2 买房还是租房，你的选择是？

在郊外贷款买大房子/在市中心租公寓

究竟应该贷款买房还是租房住，这简直就是一道永远解不开的题目啊！

哪一个选择会比较好，真是不能一概而论。能够活多少年、住在什么样的房子里、贷多少年的款等，根据这些条件，损益都会发生变化，什么样的居住条件让人更加有幸福感，也是由每个人的价值观决定的。

但是，如果你的目标是成为有钱人，这个答案就不难得出来了。

答案就是，租房。

我来说说理由，当然全款现金购房的不在讨论范围之内，我们来说说一般家庭的情况。一般家庭买房的时候，都要借20年、30年的贷款。很多买房人觉得“整个房子就是全部的资产，每月交房租很浪费”，但实际上，买房者的风险要更大一些。收入稳定，可以顺利地还贷尚可，但是谁能保证一切顺顺当当不起波澜呢？

20～30年后的未来，对任何人来说都是未知的。有可能公司倒闭，要无情地裁员。有可能患上疾病，不得不重新规划人生的路线。但唯一不变的，就是还款这件事，你必须每个月按时还下去。也就是说，还贷款是不会根据突变的事态发生变化的。

最致命的是，你还会失去成为富人的本钱。一旦开始还贷生涯，万事就要以还贷为优先，投资变成第二甚至更往后顺位的事。每天只是在公司努力工作，获得工资，生活也还过得去，但是距离成为富人，是越来越远了。

结果，还贷让人生变得平庸了。

要想成为富人，就要住在市中心

有钱的富人，会用自己的眼光进行判断，尽量避免为房子还贷这样的事情发生。富人更加擅长把各种能预见的风险和环境的变化作为大前提进行人生规划。

收入减少的时候，可以搬到房租便宜的公寓，为摆脱困境而全力以赴。这时候如果还需要还贷款，在精神和物质层面都很难有调节的余地。

“住在市中心还是郊外”，面对这样的选择时，富人会果断选择住在“方便工作”的市中心。住在郊外，满眼绿色，怡然自得，这样的选择老了以后可以理解，但在需要拼搏的年轻时期，还是住在距离上班地点比较近的地方最好。在成为富人的过程中，在工作上投入的时间比较多，在家的时间有限。每天搭乘拥挤的地铁上下班实在浪费时间。在郊外买大房子，等到成为富人以后也不迟啊。

答案

能够成为有钱人的人，会在市中心租房子，为理想奋斗。

问题3 乘坐新干线，你的选择是？

指定坐席/自由席

坐新干线的时候是指定座席[1]乘飞机是头等舱，住酒店一定是五星级酒店……

这大约就是人们对有钱人的一般印象吧。

当然，既成富人会把舒适作为优先考虑因素，喜欢选择指定座席和高级酒店，但是对于“具有成为富人潜质，还没有财务自由的人”而言，基本上还是会首先考虑性价比。

我认识一位投资家，即使拥有了一生用不尽的财富，还是会按性价比去衡量事物。出差的时候坐新干线，基本上都是非指定席。如果出差正好赶上了公众假期，则会选择指定座席。其他时候，新干线没有那么多乘客，就一定会选择非指定座席。坐飞机也是一样，基本上都是经济舱。私事以外乘坐商务舱和头等舱的时候几乎没有。出差的住宿也是如此，基本都会选择每晚5000日元的城市旅馆和商务酒店。

但是，在需要花钱的时候，他绝不吝啬。比如，与客户约在酒店见面，就会预订高级酒店，因为那里的吧台和大厅会给客户非常完美的印象。如果在普通商务酒店的普通咖啡座见面，难免留给客户不足以信赖的印象。

但是，当他跟家人一起旅行度假的时候，在交通和住宿上会很舍得花钱，因为努力赚钱的目的，不就是跟家人一起享受生活吗？！

“反正是公司的钱，花就花了”，有这种想法的人难成大器

能成功的人，会从性价比的角度考虑消费。反之，不会这样思考的人，“反正是公司的出差经费，不花白不花”，以这样的理由，坐新干线选择指定座席，住高级酒店。也有的人拿着公司给的出差费，买便宜的机票、住便宜的酒店，把中间的差价装进自己的口袋。

总之，没有经费意识的人，难成大器。为什么这么说呢？因为这样的人没有大局观。浪费经费，就会给公司带来损失。公司发生损失，就会给经营带来不好的影响，继而影响到个人。只贪图眼前的舒适和快感，从长远来看，不是一种能实现价值增长的行为。如果希望自己将来独立创业，拥有比现在更高的收入，就必须学会从大格局、大视野看待事物。

答案

能成为富人的人，看重“性价比”。

[1]新干线的座位分为自由席和指定席。自由席费用较低，但没有预定指定的座位；指定席费用较高，但预定了指定的座位。——编者注

问题4 便利店支付，你的选择是？

现金支付/电子支付

前几天，我在便利店遇上这样一件事。

“一共369日元。”收银员在给顾客报价。听到价格，站在我前面的这位阿姨，开始仔细地在钱包里搜索起来，“我记得零钱应该是够的……”然后，还是在钱包里一遍一遍地寻找零钱。

当时正好是午休时间。我身后还排着七八位顾客，背后隐隐传来不满的抱怨声。但是，这位顾客还是不为所动。“哎呀，还差一分钱。”又开始自言自语起来。摸了半天没有找到，当我以为她终于会拿出1000日元的钞票结账的时候，她的举动令我大吃一惊。“提包里应该有1分钱的，请等一等。”于是，开始在提包里摸那救命的1分钱。我身后的抱怨声更加刺耳了。

你有没有经历过类似的事情？肯定也有过吧。我想说的是，这位大姐，“请为周围的人考虑一下吧”。

富人的另一副面孔

成大器的人，不但会考虑切身的利益，还会为对方打算。一起合作的时候，并不是只考虑自身的得失，而是会做出让对方也获益的选择，达到双赢的效果。如果只重自身，那么机会仅此一次，再也不会有人跟你合作，这个道理大家都懂。所以，成大器的人，会注意不让身边的人遭受损失。

所以，能够成大器的人，在便利店会选择电子支付。这样一来，省掉了在钱包里找零钱的时间，收银员一键搞定，也省去了找零的过程。同时，等候的客人也不会抱怨。

也许有的人会认为，“用电子结算，不用现金，会不会容易造成浪费？”电子结算，和信用卡是不同的。信用卡是账户里没有钱也可以透支买东西。因此，购买欲容易膨胀，消费力可能超过还款能力。电子支付却不一样，必须事先存进一部分钱，不允许赊账，所以谈不上“浪费”。

电子支付只是一个例子。虽然是一件小事，却可以看出，具有富人潜质的人，会让身边的人都开心。

答案

富人，会让身边的人也快乐。

问题5 买保险，你的选择是？

定期保险/终身保险

寿险，不知道大家都了解吗？

寿险分为“定期保险”和“终身保险”两种类型。“定期保险”的优点是每月缴付的金额不多，但是保险时间有限，期间被保险人没有死亡的话，已缴付的金额不退还。比如，投保时间是30～60岁的30年，每月缴付3000日元，那么一共缴付108万日元（3000日元×12个月×30年）。所以很多人认为，“定期保险不划算，还是将来可以收到回报的类型比较好”。于是，选择了终身投保。

终身保险每月缴付的金额很高。但好处是，期满未出险的话，可以收回投保的钱。需要注意的是，终身保险附含提供保障的“保险”，与类似理财的“储蓄”两个部分。

具有富人潜质的人会选择定期保险，而不是终身保险。

又有人说了，终身保险，每个月可以存下一笔钱，对于不擅长理财的人而言是个不错的手段。话是这么说，富人的思维却不是这样的，他们会把“保险”和“储蓄”分开来考虑。保险，本来就是以防万一的一个保障。因此，与其将“保险”功能以外的钱存进保险公司，不如充分进行投资，获得更大的收益。

富人经常审视风险

选择保险时需要注意的是，有需要保险的时候，也有不需要的时候。比如，你是一家的顶梁柱，需要扶养妻子和孩子，需要保险金。而如果是单身，没有这笔钱也不会有太大的问题。生病时有能够提供保障的“医疗保险”，再加上100万日元的存款，那么即使不买其他保险也不是问题。

当我还是一个刚入社会的毛头小伙子时，因为很喜欢当时的美女保险经纪人，买下了高额的死亡保险，对于当时二十几岁的我，真是完全不需要啊。

总之，对于20～30岁的青年而言，与其购买高额终身保险，不如用这笔钱进行自我投资和资产活用，将来的收益会更大。买了高额保险，结果没有了投资的本金，就本末倒置了。

“因为对未来充满不安，所以选择存钱。”这不是富人的思维方式。

答案

富人将“保险”和“储蓄”分开来考虑。

问题6 孩子的教育，你的选择是？

国内有利于就业的大学/国外的非名牌大学

“学历有瑕疵的人无法成功”，这真是弥天大谎啊。我就见过很多学历不耀眼却事业有成的人士。在日本，除了日语，如果还会说英语和汉语，那么找工作是完全没有问题的。从事自己喜欢的职业，还能源源不断地赚钱，并非没有可能。

但很多家长并不这么想。家长们读着杂志上的标题，比如“增强就业竞争力的大学排行榜”，肯定在心里默念，“我家的孩子也要上这样的大学”。于是首先想到的，就是设法让孩子通过“著名私立学校的入学考试”。

我自己也不是出身名校。而且，还没有读完。英语也不好，好几次想好好学习英语，结果都没实现。如果你问我：“人生可以重来的话，你打算重新修复哪个部分？”我的回答一定是：“好好学习英语。”

大家可能都意识到了，商业世界正在朝着全球化发展。以英语作为工作语言，以TOEIC（托业考试）成绩作为雇佣条件的企业越来越多。世界人口的1/4都把英语作为日常沟通的工具。现在日本的人口大约是一亿几千万吧。今后，想做自己喜欢的工作，英语能力不可欠缺。我这一代人是刚好赶上了不需要英语也可以成功的末班车，对年青一代而言，英语是通往未来的敲门砖。

富人家的孩子容易成功的理由

实际上，能够赚钱的富人，面对全球化的商业机会，会努力为孩子创造学习外语的环境。至少，不会依照过去的价值观，把孩子送进辛苦的补习班。如果孩子希望去国外上大学，即使学校的名气并不大也会大

力支持。

世界著名投资家，掌管亿万财富的吉姆·罗杰斯，很看好中国的经济发展，在女儿的教育上，除了母语英文，还为女儿聘请了中文教师。

二三十岁的人现在开始也一点儿不晚。学会英文和中文，就可以畅游商业世界。比如，大家都拥有美甲师的资格，如果你会英语和汉语就可以为海外游客服务，商业机会也由此产生。

为了取得事业成功，现在不少人仍然看重“MBA”“纳税筹划师”等比较难考的证书。对此，我想说的是，不如先试试以现有的工作技能为基础，学习英文和中文，你就会看到有很大的变化。

答案

想成功，就在英语以外再学一门外语吧！

第二章 富人对待金钱的思维方式，应该怎样选择？

问题7 能够变富裕的人是谁？

不喜欢谈论金钱的人/喜欢谈论金钱的人

“××先生，跳槽以后工资涨了吧？”

“保险也上涨了，结果到手的反而少了呢！”

“我老公的工资可是不够花呢……”

不论坐车还是在咖啡馆，你注意到了吗？喜欢谈论金钱的人真不少。言谈中不知不觉会带出金钱话题的人，有一个倾向，就是喜欢以金钱为判断事物的标准。总是会说出“多少钱啊”“有没有结余”这样的话。

有一天，我约了一位男士见面，他的梦想是将来成为有钱人。我先提起了之前住过的一家温泉旅馆：“那里的温泉和服务真是棒得没话说……”刚要向他推荐，不成想他首先问过来一句：“那里的住宿费多少钱啊？”

我告诉了他价格后，他说：“对现在的我而言太奢侈了。”

于是我再也不提温泉旅馆的话题了。因为不管我怎样描述这家旅馆的魅力，以金钱为判断标准的他也不会为之所动，那就不用再说了。

真正的富人是不会像他这样子的。他们在人前基本不会讲金钱的话题。如果听到推荐旅馆，一定会兴致勃勃地追问“在哪里啊”“都有什么

服务”等等。就算谈到了价格，也会很有兴趣去试一试，即使价格偏贵也可以说服自己去尝试，因为他们就是喜欢尝试新事物。

富人并不是“攒出来的”富裕

以金钱为标准的人，容易看不到事物的本质。比如，跳槽的时候，眼光只盯着“收入可以增加多少”，反而不去关注“是不是自己喜欢的工作”“有没有发展前景”等比金钱重要的问题。只看眼前利益导致失败的，恰恰就是以金钱为标准衡量事物的人。

可能大家会认为“富人喜爱金钱，当然总是会把金钱挂在嘴上”，其实并非如此。富人懂得最先抓住事物的本质，而不是贪图眼前利益，因此可以冷静判断，选择对自己最有利的方向。还有，喜欢以金钱衡量事物的人一旦有了钱，就会跟周围人讲个不停。日本是一个枪打出头鸟的社会，周围人的妒忌和怨恨会让你后悔不已。

富人深知这个道理，所以在人前是不会谈论金钱这个话题的。大阪人被问起财富的时候，总是敷衍地说“一般般吧”，其实是有一定道理的。

答案

富人，不会最先考虑利益得失。

问题8 家庭财务管理，你的选择是？

零花钱制度/自己抓紧你钱包

“我家是零花钱制，这个月就剩1万日元了，得小心着花……”我在询问来听我讲座的客户是如何管理家庭财务的这一问题时，很多人都是这样回答的。大多数家庭采用的都是这种零花钱制度吧。

但是，我问那些认识的富人们，零花钱派占少数，基本都是自己控制自己的钱包，跟老婆分别管理自己的收入。

大家还是会认为：“每个月给老公发零花钱，这样花的钱有限制，就能攒下钱来吧。”确实节约很重要。要成为富人的第一步，就是减少不必要的开支，从学会节约做起。

但是，还要多说一句。如果不能自己管理自己的钱包，无法控制自己的收入，是不能成为富人的。

零花钱制度虽然可以减少支出，却不能帮助增加收入。也就是，无法致富。

如果家里的经济来源是老公，老公给老婆发零花钱尚可。若是老公赚钱，老婆给老公发零花钱，那么问题就来了。有一项调查，据说白领平均月零花钱是39572日元，平均每天约1300日元。为了不超支，很多白领们只能将午餐控制在500日元以内，不可谓不辛苦。而且，金钱用度被控制，判断事物的“标准”也会不断降低。

现在开始，结束发零花钱的做法吧

没办法致富的人，因为度量事物的“标准”降低，所以容易根据眼前利益使用金钱。“标准”的高低，就决定了你是否可以致富。

一个严格遵守每月零花钱用度的白领，每天的午餐控制在500日元以内，有一天忽然下雨了，你说他会去买1万日元一把的高质雨伞吗？我想一定是买500日元的塑料雨伞吧。

判断事物的“标准”越低，对商业的判断越不敏感。比如，即便有一个对自己有好处的讲座，一看门票费用是3万日元，“标准”较低的人第一反应就是3万日元浪费了，不如去寻找更便宜的讲座。遇见跟自己工作有关系的聚餐，也会以“这个月的零花钱不够了”为理由拒绝，错过了机会。

我们就算后退100步，一定要坚持零花钱制度，也要划出一笔费用用作“自我投资”等用途。金钱的使用需要好好规划。

答案

富人，总是随机应变地使用金钱。

问题9 计划增加收入，你的选择是？

积极加班，获得晋升/定时下班，回家做副业

“为了收入更多，我要更努力地加班，争取早日晋升。”

如果你真想成为富人而说出这番话，我劝你还是马上改变这个想法吧。到目前为止，我见过很多富人，身为员工通过晋升获得成功的，还真是没有。

那么，为什么晋升这条路不能诞生富人呢？当然，在公司取得了不错的成果，公司会发奖金，工资也会上涨。但是收入增加了，支出也会增加。工资多了，就会想搬到房租更贵的高级公寓，贷款买房买车，每天的食物越来越好，在爱好和娱乐上投入的金钱也越来越多。如果不是抠门到家的人，有谁能控制住消费的冲动呢？

另外，身为公司员工，工资上涨总是有限度的。像企业家那样，坐火箭一般地涨工资，恐怕是不可能的。不管怎样拼命加班，获得加薪的机会，也很难彻底消除对金钱的担忧，实现财务自由。

副业的收入不是追求“量”，而是要增加一个渠道

按时下班，回家做副业，才是致富之路。

这里说的副业，不是在餐饮店或者工厂打零工的这类计时工作，而是可以自己做主的工作。可以是经营电商，也可以是投资房产，或者是一些创作活动。根据自己的兴趣把工作开展起来。开始也许赚不到多少钱，但是没有关系。即使是几千日元、几万日元的小钱，积少成多，也是一条赚钱的渠道。好好培育这项副业，有一天会超过在公司的本职收入，就可以开始考虑创业了。

有的人喜欢跟公司的收入做比较，觉得太少不值得，继而放弃。能够坚持下来的人反而可以获得成功。很多富人都是通过这样的经历最后达到了财务自由，这也可以说是富人的黄金法则。

豪气万丈地辞掉工作，下重金去创业最后取得成功的，还是少数派。

从事副业，并不是在上司的眼皮底下，利用公司的时间去做，而是在公司有效率地完成本职工作，回到家以后利用晚上或者休息日来做，以这样的方式来规划自己的收入副线。

答案

富人从副业中独立创业。

问题10 招财的态度，你的选择是？

谦逊低调，爱财不言/理直气壮，我爱财

“工资足够生活就可以了。”

“有钱也未必幸福啊。”

最近有年轻人，对待金钱发出了上面的感叹。是真的懂得了“知足常乐”的道理？我怀疑这不是他们的真心话。既成富人这么说，是一种知足的态度，谦虚而令人敬佩，但还没有实现财务自由的人说出这样的话来，真的是他们满足于当下发出的感悟吗？

实际上，继续跟这些人交流就会发现，他们的真实想法是，“比起没钱，还是富有比较好啊”。说开了，他们并不是真正的知足，而是压抑自我欲望，努力克制真实的表达。这是为了说服接受不够富裕的自己而做出的“知足”言论。

表面上说着知足，私下里也没有行动的人是不会富裕的。

富人果真欲望更强烈吗

对金钱有强烈欲望的人，能够发达致富。因为“希望财务自由”的人，自身具有足够的动机：希望买高级轿车，能住进大房子，被美女所爱……即便不是高尚的理由，忠实于本能的欲望，也能成为强烈的动机。

因此，我的主张是，若真的期待财务自由，不如诚实地对待自己的欲望，这没什么不好。

但是如此一来，肯定会受到周围人的攻击。

“执着于金钱，是自私的行为。”

“世上比金钱重要的事情多着呢！”

好多日本人对储蓄和有钱，抱有罪恶感。我在当讲师的时候，有这样一件事。当时我21岁，每月工资50万日元，与同龄人比较，那是相当高的收入。周围人开始说起闲话来，“田口赚这么多，会不会是做了什么坏事啊”，等等，相当令人搓火。那时候的我注意到，原来在很多日本人心中，“有钱”就等于“罪恶”。

当然，富人中间有坏人，但是穷人也有做坏事的。“有钱就等于罪恶”的理论，无论如何也说不通，更站不住脚。

“富人，是因为向社会投入了很多精力和时间，因此收到了回报。”你要这么想，看待金钱的角度就不一样了。

答案

富人，忠实于自身欲望的原动力。

问题11 遇到想买的东西，你的选择是？

借钱买下来/攒够了钱买下来

这是一个关于独立创业的销售人员的故事。当时他刚从公司独立出来不久，知名度和业绩几乎为零，当然，也没有收入。但是，手腕上却戴了一块明晃晃的高级手表，怎么看都不会低于50万日元。一问，居然是他贷款买下来的。对普通人而言，大约会先赚到钱再去购买吧。但是他的想法不一样。他说："销售人员是在销售产品，也是在销售信誉。要想赢得商业机会，获得更多的信赖，就得认识到，戴着便宜的手表没有说服力。高级手表可以增强别人对你的信任。所以，手表和西装我都是贷款买的高级货。"

现在，他已经是很成功的经营者，除了劳力士，还有好几块名表。

赚到钱再说？——这种想法还是趁早放弃

对于富人而言，对待自身必要的东西，即便是借款也要得到。他们的想法是："漫长的攒钱时间里，机会也就错失了。"

软银总裁孙正义通过大额贷款收购一家家公司扩大自己的事业基盘。他之所以能做到，就是他能够看到机会，抓住机会，将贷款变为积极的投资，他有这种决策的能力。

回到前面的销售人员，如果他的考虑是，先赚到钱再买劳力士，然后戴着便宜的手表，穿着便宜的西装去拜访客户，就不容易得到客户的信赖，可能就等不到成功。"攒够钱再说"的想法是错误的，机会已经没有了。商业机会就在眼前，因为"没有开业资金"而放弃，再过10年也难以成功。要坚信"为了成功这些是必需的"，然后借钱来实现。要成为富人，这种胆量和勇气就十分必要。

当然，不是买什么都必须借款。借款也分为有益的借款和有害的借款。有害的借款，造成浪费。就像过去的我，为了打老虎机、赛马、泡吧，深陷借款的泥潭，把自己逼到破产的境地；好的借款，能成为赚钱的原动力，为了早早还掉借款，努力想办法，拼命地工作。

我在这里并不是推荐大家去借钱，而是希望改变大家的想法，借款并不等于罪恶。不改变这个想法，难以实现财务自由。

答案

富人，即使需要借款也不放过商业机会。

问题12 关于赚钱，你的选择是？

单枪匹马/八方支援

在工作过程当中，有的人能够不断出成果，有的人不会。这是我做了7年保险经纪的体会。能够不断出成果的人，不用自己事事亲力亲为地去努力，自有客户自动相互介绍，客源也慢慢扩大。由此，客户逐渐增多，销售额逐渐上升。不能够持续创造业绩的人，自己积极努力，凡事亲力亲为，会得到一时的业绩提升，但是很难持久，一个人的力量是明显不够的。

两者的差别究竟在哪里？简单来说，就是有没有获得外界的支援。可以不断出成果的人，能够给予别人可以信赖的印象，别人愿意给予帮助，喜欢为其介绍客户。做不到这一点的人，即便自己做得再努力，依然成果不明显，还会让别人抱有警戒心，“尽量不想与其扯上联系”，让自己产生不愉快的感觉。

这个理论，在商业世界的各个领域都通用。能够得到八方支援的人，人脉越来越广。人脉丰富了，金钱和事业也到位了。人脉越丰富，越能成功。

富人都是反馈能手

那么，怎样才能成为受欢迎的人呢？有一个秘诀，那就是“成为反馈者”。

我现在成为一名财富管理讲师，最初就是受到一位有名投资家的邀请，一起办了一场讲座，慢慢做起来的。

为什么那么有名望的人会向我这个无名小辈发出邀约呢？这位投资家每个月会发送订阅邮件，我每次都认真阅读，然后会把自己的感想和

实践成果向他汇报。比如“我照着您说的做，果真效果不错”等。结果，这位投资家在读了将近一年我写的报告以后，发邮件跟我说：“愿意在讲座里发表一下自己取得的成果吗？”

现在，我也成了一个写书、开讲座、发送订阅邮件的人，我自己的感受就是，我很愿意去帮助那些认真读了我发布的信息，然后积极实践，将成果反馈给我的人。反过来，对于那些只是表示了很感兴趣，结果什么反馈也没有的人，我就不太愿意去向其提供帮助了。在公司里面，喜欢向上司汇报各种工作的人，容易得到上司的信赖，易获得晋升。得到建议以后要去实践，然后把结果反馈回去。这件事看起来人人都会做，但做到的没有几个，想要事业成功，这也是一个指标。

答案

富人，都是反馈高手。

问题13 对于消费税上涨，你的反映是？

对自己是好事/对自己是坏事

“政府决定上涨消费税。”

听到这条新闻，你有什么感受？大多数人都会想着，“不欢迎涨价”“日子又不好过了”。也就是说，大多数人会认为消费税上涨对自己没有好处。也是，工资不涨，却要为消费品多支付金钱，生活的压力更大了。从这一点上来说，消费税上涨确实不是一件喜闻乐见的事。

对富人而言，他们可不会想到这里就打住了。他们接下来要想的是，“消费税提高了，接下来该怎么做”。

“消费税上涨，按照过去的收入和支出的模式生活，肯定行不通。要么减少支出，要么增加收入，这样才会日子越过越好。为了节约，需要改动保险计划，或者为了增收，开始一项副业。”

于是，一个看似不好的消息，也会在富人眼中成为很好的契机，可以借此重新规划自己的收入流和家用支出。有一句老话说得好，对富人而言，“低谷就是机会”。

富人通过消费税解读社会

而且，这些事业成功的富人，对待一条新闻不仅仅是听到即过，他们会自己分析并采取行动。还是消费税这个话题，他们中肯定有人这么做，“消费税上涨，物价就上涨，通货紧缩压力减小，这样下去，经济状况好转，股价上升。所以，现在正是投资的好时候”。

反过来，比如政府又发布“消费税上涨延期实行”的消息，有的投资家就会这么去考虑，“搁置消费税的问题，财务组织架构改革就不能继

续推进，国际社会会认为日本财务状况不稳定，减少对日本的投资，所以可以趁这时候抛售股票”。

你看，在很多人看到上涨消费税延期的消息暗自高兴，觉得可以维持现状和家用的时候，富人做出的解读和行动是这样的。

当然，富人也有马失前蹄的时候。

但不管怎么说，如果对新闻只停留在“好”“不好”上，不采取行动，就会被变化的时代远远抛下。能够通过新闻，及时调整自己的生活、工作、投资方向的人，具有独立的分析能力，能够应对时代的变化。比起什么也不做，只会笑一笑、愁一愁的人，他们的做法绝对是有意义的，只有这样才能把生活主动握在自己手中。

哪一种人能够成功？很显然。

答案

富人，善于从坏消息中发现机会。

第三章 富人的生活习惯，应该怎样选择？

问题14 管理自己的时间表，你的选择是？

手写笔记本/只能手机的APP（应用程序）

“田口先生，手机的时间表APP可方便了，你没用吗？”

最近很多人都跟我提起智能手机的APP。是啊，最近智能手机的APP功能越来越多，利用手机管理自己时间的人也多起来。大家都认为，“重视效率的成功人士，也会使用手机时间表吧”。

但是，很遗憾，成功人士还是会使用传统的手写笔记本备忘录。为什么这么说呢？因为成功人士跟普通人的使用习惯不一样。成功人士的时间表，不仅仅用来记录时间和要做的事情。那么，他们都是如何使用的呢？

实际上，笔记本有一个重要的用途，就是“回顾过去”。就我来说，10年以来一直使用一个牌子的笔记本。虽然只是记录了“和谁，什么时候，在哪里见面”，但是10年的本子我都留着，还会经常翻看。回顾过去，这就是一个重要的用途。

成功人士会利用备忘录的信息，在会面中强调对方的重要性

和久未见的人见面之前，他们会首先翻看过去的备忘录，看看跟这

个人最初是什么时候、在哪里见的面。

见面以后，他们会很高兴地告诉对方：“1年前的12月4日，我们是参加研讨会的时候坐邻桌认识的哦。”

于是，对方就会很感动，“记得这么清楚！”

也许有一点儿做作，但是与人的相逢会带来财运，正是懂得了这一点，所以会传达给对方“与你的相会是很重要的事”这样的信息。

另外，和重要的人一段时间没有联络，翻看过去的备忘录，也会提醒自己需要打个招呼，所以，备忘录也起到了人脉管理的作用。

成功人士还有以下使用方法。

有人通过手写笔记本进行“时间管理”，成为成功人士。这点我要重点推荐给希望成功的人士。将每天的时间划为“浪费”“消费”“投资”3部分，把自己的活动详细记录在这3项中。

以前也有将自己每天吃的东西全部记下来的“记录饮食减肥法”，主要就是客观地将自己的行动写出来，不断检讨，减少浪费的时间，提高时间的使用效率。

手机记录的话，看以前的记录比较麻烦，换手机的话数据会消失，并不好用。所以，手写的备忘录才如此重要。

答案

成功人士，常常反复翻看过去的备忘录。

问题15 只有一站地的距离，你的选择是？

坐出租车/自己走过去

“我愿意用我的财产换取我的健康。”

现在我还记得，一位富豪说过这样一句话。他是一位成功的房地产商，已经拥有了一生享用不完的财富。但是，从三十几岁开始，不健康的生活让他得了糖尿病，现在每天都必须注射3次胰岛素。旅行也不开心，因为食物限制，喜欢的东西也不能吃……

这句话，正说明了健康的重要性，不要好不容易获得了财务自由，却没有健康的身体去享受。

富人，无一例外推崇“健康第一”。他们平时就很注意健康管理，会吃脂肪低、营养均衡的食物，不过量饮酒，工作再忙也要保证睡眠时间，定期进行体检。

这也许跟大家对富人的印象不符，但不管多么富足，身体垮了，就没有幸福了，这一点富人们最清楚。

富人坐出租车的说法是不确切的

若需要移动一站地的距离，富人会怎么做？大家猜想，“富人一定把时间和效率优先考虑，就算不远也会打车吧”。

他们在时间充裕、天气良好的时候，会自己步行前往。最重要的健康管理，就是适度运动。好多富人每天跑步健身，积极运动。我也是每天都会做广播体操活动身体，也会经常在户外运动。工作前活动身体，有助于提高大脑灵敏度和反应速度。

不过，普通人每天被工作所累，很难保证每天都能充分运动。工作这么忙碌，就更加有必要在生活中进行简单的活动。比如，不坐电梯，步行上下楼。一站地的距离走着过去。我在跟成功人士相处的时候，发现他们中的很多人蛮喜欢爬楼梯的。年纪比我大、腿脚比我好的富豪大有人在。

一开始每天早晨开始慢跑容易有挫败感，坚持不下来，还是一点一点适应起来再加量吧。

答案

富人的生活中不可少运动元素。

问题16 使用钱包，你的选择是？

长钱包/折起来的短钱包

请打开自己的钱包看看。

是不是塞满了消费小票、过期的打折券、很少使用的会员卡等，整个钱包看起来鼓鼓囊囊的？

我见过很多成功人士，他们的钱包都是令人惊讶地整洁。所有的纸币都整整齐齐地叠放，还有很多人有专门放硬币的小钱包。有一位成功人士跟我说过这样的话，他说："钱包整洁了，财神愿意回来。"肯定有人要不信了，"这些都是迷信风水的说法"。我也不好具体说清楚，但是我懂得这样一个事实，那就是"尊重金钱的人，会赢得金钱"。

我年轻的时候，有过一段欠债的岁月，那个时候，我都习惯把硬币和纸币统统塞进裤子后面的口袋，有的时候洗衣服忘记拿出来，钱都变成硬纸坨了。当时的我真的不懂好好对待金钱。但是自从下决心开始存钱以后，减少了不必要的花费，开始好好对待金钱，结果不可思议的是，金钱开始源源不断地汇聚起来。

就像孩子和动物，喜欢围着对自己友好的人，金钱也是一样，它会去对自己友好的人身边。

每年换一个新钱包

"折起来的短钱包"和"长钱包"，选哪个好呢？成功人士的选择是，长钱包。成功人士携带的纸币比较多，长钱包的收纳力更强，这当然是一个理由。但是还有更重要的一点，那就是纸币待在长钱包里面更"舒服"。短钱包，纸币都是弯曲的，一定谈不上舒服了。很多人喜欢把短

钱包放在裤子后面的口袋里，坐下去的时候把纸币坐在屁股下面，兆头也不好。长钱包则不然，纸币不会被折叠，而且多放在上衣的内袋里，纸币会很舒展。

有的富人会在每年生日的时候换一个新钱包。虽然看起来有一点儿浪费，但是保持钱包常新，据说可以召唤财神。

大家也许会认为有钱人就是会用高级的品牌钱包，其实不是的，他们选择钱包的标准是“更好地尊重金钱”，而不是名牌。

答案

富人的钱包里整洁如新。

问题17 你的钱包里有几张信用卡

1张/5张

大家对富人都有些什么印象呢？钱包一打开，闪烁着各种黑卡、金卡，买东西的时候，刷起卡来派头十足……

其实，并不是这样。购物和吃饭的时候，富人喜欢刷卡。特别是大家一起吃饭的时候，用卡支付会显得有派头，而且不需要带着零钱出门，十分便利。但是，富人使用的信用卡，只有1张。

携带5张信用卡出门的人，要么是喜欢办卡的优惠，要么就是用信用卡贷了款吧。

以前的我也是那样。混迹于赌博场所和夜店的我，用信用卡借了钱，一张卡的额度满了，就换另一张，再满再换新卡。这样长此以往，钱包里塞满了各个银行的信用卡。信用卡多了，自己就搞不清楚自己的现金流了。全部加起来一共借了多少款，需要支付多少利息，完全心中没数。

要成为富人最基本的功课就是，要自己管理自己的收支。信用卡越多，这项功课就越难完成。

设置还款金额，分期付款的人很难实现财务自由

现在的我只有1张信用卡，管理自己的收支非常轻松。

使用信用卡的时候，原则就是一次付清。以前穷困的时候，被销售人员忽悠，选择了自己设定还款金额的定期还款模式，结果距离财务自由越来越远。这种还款模式，虽然控制住了每个月的还款金额，但是延长了还款的时间。当然，这期间的利息也是在不断膨胀，甚至高于原本

的金额。

还有，富人用的不是免费信用卡，而是需要支付年费的金卡。持有这种卡，可以使用机场VIP候机室。对于经常坐飞机的成功人士而言，在机场舒舒服服地等飞机，是一项性价比不错的选择。

答案

富人，很聪明地使用信用卡。

问题18 买书的时候，你的选择是？

买自己喜欢的书/从畅销榜开始找

爱读书的富人可多了，这是不言而喻的。我周围就有每周读书超过10本的朋友，一般人每周也能读一本商业类的书。

我的经验告诉我，“读书的数量”和“收入的多少”呈正比。为什么呢？

商业书里有很多成功人士的经验之谈。完全可以借鉴这些宝贵的经验让自己最快取得成绩。即使与作者完全不相识，也可以轻松通过书与他交流。而且书的价格仅仅是1　500日元左右。这么便宜就可以获得知识的财富，何乐而不为呢？

富人都懂得这个道理，读书是取得成功的快速通道。那么，富人是怎样选择书的呢？

当然他们会有自己喜欢的类型和主题，但也会去买兴趣以外的书。富人很关注畅销榜。

大家会认为富人都是有强烈偏好的人，所以选择书也会选那些个人风格突出的。自我喜好强烈是事实，他们同时也能博采众长，并非只读自己喜欢的书。畅销榜上的书，富人们也都知道。

不懂流行就不能成功

实际上，富人并不讨厌流行的事物。对于现在社会上流行的商品和服务，他们非常关心，自己也乐于尝试。为了体验人气餐厅，即便需要花时间排队等候，他们也在所不惜。亲身去体验时代的潮流，说不定可以抓住下一个商机，取得商业上的成功。而且，流行的事物很容易成为谈话的素材，跟人聊天的时候，可以拉近距离。图书畅销榜也是这个道

理。什么样的书受欢迎，社会需要什么样的论调，畅销榜中有这个时代的气息。另外，平时不那么关注的内容，偶尔读起来，因为心中没有成见和杂念，反而意外地容易获得灵感。这样的例子并不少见。

答案

没想到富人都是懂潮流的人。

问题19 收集信息，你的选择是？

报纸/网络新闻

最近大家都不看报纸了，开始在网上获取信息。你呢？是报纸派，还是网络派？

“报纸的观点比较成熟，信息量大。”

“网络新闻比较快。”

这两种观点都有一定的道理，那么富人的选择是什么？说起来，这两种观点又都站不住脚了。

大家一般会认为富人都是视野宽广、博学多识的人。但是，现实并非如此。我所认识的富人，基本上都对专业领域非常熟悉。但他们也不是“什么都知道”。当然，富人们也要看报纸和网络新闻。但不会边边角角都看到，更不可能每小时看一次雅虎新闻。对于一般新闻，富人跟普通人获得的信息量是一样的。

那么，富人跟普通人在收集信息上有什么差别呢？差别在于接收信息以后的行动。普通人获得了信息就此满足。比如，新闻里报道“便利店的100日元咖啡畅销”，普通人会想“嗯，我也买来尝一尝”，仅此而已。亲身体验是重要的环节，但还是属于信息收集。

重点是，听了新闻以后怎么行动

富人不会止于信息收集，而是会“活用信息”。同样听到“便利店的100日元咖啡畅销”的新闻，不单单是想着自己也尝一尝，而是将这种思考进一步延伸，他们会想“听到这条新闻的人会怎么想，怎样做”。以便

利店的咖啡为例，富人会这么去思考：

“听到新闻，人们会想去便利店买咖啡。”

“便利店的咖啡销售额上涨，咖啡连锁店的营业额会受到影响。”

“便利店企业的股价上涨，咖啡罐制造企业的股价上涨，咖啡连锁企业的股价下降。那么就可以进行与此新闻相关产业的股票买卖……”

学会将思考不仅限于“自己怎么做”，而是放在“周围的人会如何反应”上，对投资、对商业行为都颇为重要。因为利益的获取，并非来自自身，而是社会上的广大顾客。

答案

富人，不仅仅是“收集信息”，更会“活用信息”。

问题20 手机壳，你的选择是？

什么装饰也没有/漂亮的、带有各种装饰的手机壳

有一次，我跟一位女企业家见面。一看到她放在桌子上的手机，我的眼睛就离不开了。她的手机壳光彩夺目，全部装饰着水钻。以前我也见过镶嵌水钻的手机壳，但是这么闪烁耀眼的还是第一次见。不但闪亮还很有高级感，不是廉价的货品。于是我问："这个手机壳，不便宜呢！"她说："花了2万日元，贵是贵了一点儿，但是每次看到心情都特别好。"

那个时候，我就明白了这位女企业家成功的理由。那就是她懂得"浪费"和"投资"。

金钱的使用，分为"消费""浪费""投资"3种。"消费"是满足居住、餐食等生活的必需花费；"浪费"就是无端的花费；"投资"是为将来而使用的金钱，储蓄、能带来资产增值的本金、买书的花费都算投资。

要想财务自由，就需要增加"投资"的比例。但是有时候，不好区分"浪费"和"投资"。同样是餐饮费，花在夜店就是"浪费"，能够增加人脉的聚餐，就属于"投资"。

实际上，能够在花钱的时候意识到是在"浪费"还是在"投资"，就已经具备了成为富人的一个特点了。

耀眼夺目的手机壳算"浪费"？

基本上，花2万日元装饰手机的人不存在吧！就算有，也是富二代或者浪费大王吧。至少对我来说，是根本不会想到花这么多钱来装饰我的手机壳的。另外，这么闪的手机壳，也容易给人以低劣、没品位的坏印象。大约多数人都会把这件事归结到"浪费"的行列中去。

但是，也可以从完全不同的角度去看。如果一看到这个手机壳，就心情舒畅、干劲十足，那么对于她而言，这个手机壳就不算昂贵。反过来说，让自己每天情绪饱满，2万日元还算便宜。

此外，每个与她见面的人，大约都会感叹这个别具一格的手机壳。这就成为话题，一下子打开了谈话的局面，拉近了双方的距离。从这个角度来说，对于这个女企业家而言，2万日元的手机壳确确实实是一笔“投资”。

答案

富人对“浪费”和“投资”，自有标准。

第四章 富人的工作方式，应该怎样选择？

问题21 新干线临时出故障，你的选择是？

原地不动等待恢复运行/改乘出租车

K先生在演讲业取得了成功，下面分享一个他的例子。

某一天，K先生需要前往位于静冈县沼津市的一场演讲会，就在他乘坐电车准备去东京站坐新干线的时候，听到“由于车辆故障，新干线暂停运行”的车内广播。于是，本来决定从东京站坐新干线去静冈县的K先生，连忙下车，叫了一辆出租车。

“去沼津。”

出租车司机以为自己听错了。要知道，那可是一段跨省旅程啊！司机马不停蹄上高速，终于赶在演讲会开始1个小时之前到了现场。

如果换作别人，遇见这种情况会怎样处理呢？我想大多数人都会顾忌高昂的出租车费，选择原地等待新干线恢复运行吧。实际上，那一天的情况是，过了不久，新干线就恢复运行了，完全可以按照原先的预定时间赶到活动现场。

哎呀，如果是你，听闻此消息是否会感到可惜，“真是应该原地等待啊”。

但是很遗憾，这样去思考的你，距离成功的距离着实遥远。成功人士们，与其等待未可知的新干线，早就做出了自己可以掌控的决定。快速做出决定并行动，是取得成功的要素。

反过来说，如果在车站默默等候，会是什么情况呢？如果很快恢复运行，就没什么可说的。如果过了好几个小时还没有恢复的动静，事实上这也是很正常的情况，只能电话联系活动主办方，跟他解释：“因为新干线停运，所以赶不上了。”虽然不是自身的原因，也会让对方变得为难，还会失去最宝贵的信用。

富豪们坐出租车都是有理由的

商业讲究“优先顺位”。回到K先生的案例，即使需要支付昂贵的车费，也要在约定时间内赶到约定的地点，这是出于将商业信用置于金钱之上的考虑。成功人士都具备临危不乱、随机应变的能力。

在普通人眼中，成功人士出门就喜欢打车，其实不然，他们也会考虑性价比，也会选择公共交通出行，距离适中的话，还会选择步行。如果是下雨天需要去见客户，不想让衣服淋湿，那就毫不犹豫地叫出租车。因为身上湿漉漉的，会让对方感觉不快，也会影响到自己在会谈中的注意力。

这些成功人士，会优先考虑对方的想法和感受。

答案

成功人士很善于随机应变。

问题22 回复工作邮件，你的选择是？

收到邮件，马上回复/每天一次，集中回复

有时候一发送邮件，马上就收到了回复。这样快速做出反应的做法确实比较有效率。最近很多人习惯用智能手机接收邮件，随时随地可以查收邮箱，处理邮件更加便利了。

但是，我并不是这样的人，我习惯统一回复。基本上我的邮箱每天只查看一次。为什么呢？因为马上做出反应和回复，是需要付出代价的。在工作中，如果需要随时回复邮件，那么就无法集中精力。

大家可能都有过这样的经历，工作中被邮件打断，整个状态就不容易恢复。回复完了邮件之后，精力也很难集中，剩下的时间就是浏览网页，看看其他的邮件，集中的状态就被一下子打断了。一旦状态被打断，就很难再次集中，时间就会被白白浪费掉。据说，人的精神只能集中30分钟到60分钟。因为只能短时间集中，所以如果被回复邮件打断，着实会令工作效率大大降低。

成功人士们，都会集中精神优先处理本来应该处理的工作。而邮件的处理，并不是可以直接产生金钱和价值的“主业”。有一些人每天把大量时间花在回复邮件上面，完全是本末倒置的做法，这样无法获得成功，也就无法获得财富。

正解就是，每天统一回复一次邮件即可。

统一回复邮件，最好在早上

回信的时间没有特别讲究，在固定的时间回复才是要点。在固定的时间回复邮件，让对方形成习惯，也是一种令对方安心的做法。我喜欢早上，理由有3个。

首先，早上头脑比较清醒。在上班之前回复邮件，可以节约时间。晚上的话容易困倦，精神不好。

其次，早上的状态更加客观冷静。如果是晚上，容易被白天的事情牵扯情绪，引发负面的态度，而这些，都是容易体现在邮件的书面表达上的。

最后，如果是预约时间变更的通知邮件，早上看到的话也还来得及。可能有人要说了："每天只看一次邮件，会耽误处理突发事件。"可是，世界上不是还有一种东西叫作电话，真有急事，一早电话就过来了，难道不是吗？

大家可能会觉得成功人士的邮件都很多，其实我身边的成功人士，邮件数量都很少。因为很多事都在跟客户见面的时候就决定下来了，并非依靠邮件的往来。

答案

成功人士，会保留"集中注意力的时间"。

问题23 关于工作，哪种情况最常见？

常常外出/总是在办公室

大家对事业上取得成功的人都有什么印象呢？

“领导啊，就是待在办公室，让手下去跑腿。”

“敲敲电脑，就赚钱。”

……

是不是这样呢？

确实，成功人士善于发动别人来赚钱，所以效率很高，看起来有很多自由时间。也就是说，看起来他们在办公室里的时间很长，有些也不怎么出差。但是，对于还在成功路上的人而言，越多外出越好。财富与外出的关系简言之就是，“外出的距离等于收入的多少”。

那么，为什么外出越多赚得越多呢？

首先，行动力越强，获得机会的可能性就越大。成功人士如果断定对方是对自己很重要的人，那么不管多远都愿意亲自去面谈。在商业中，速度就是生命。一句“来东京的话一定要见面啊”这样的话，如果只当作一句客气的约定而没有行动，那么也就没有机会了。如果分别后马上行动起来去东京见面，那么既可以保持联络的热度，与对方继续洽谈合作，还向对方充分表明了自己的诚意和行动力。

其次，外出，说明有赚钱的能力。长距离出差，需要花费时间和金钱，也证明了出差人的工作能力。越是长距离的出差，越能证明这个人的赚钱能力。

移动距离与收入成正比

还有一个理由就是，外出可以开阔视野和思路。

世界著名投资人吉姆·罗杰斯，就是一位环游世界的“冒险投资家”。他曾经骑着摩托车走遍世界五大洲，行程超过10万千米，打破了吉尼斯世界纪录。他还曾开着奔驰车，旅行了116个国家，总里程超过24.5万千米，同样破了吉尼斯世界纪录。

吉姆·罗杰斯在旅行当中，亲眼看到了各个国家的经济、社会、人们的生活状态等各种情况，把这些亲眼所见和自己的亲身所感发挥在投资事业中，取得了成功。

吉姆·罗杰斯的故事也许比较极端，对于我们普通人来说，从平常生活中偶尔脱离出来，体验一下国内外不一样的环境和人文，这样的刺激对自我的发展很有好处。

只是盯着电脑屏幕，很少挪动身体，是不容易遇到商业机会的。要成为事业成功的人士，需要谨记这一点！

答案

成功人士都懂得“移动距离”与“收入多少”之间的关系。

问题24 通勤包的重量，你的是？

重/轻

大街上总是能看到有人提着鼓鼓囊囊的包急匆匆地走着。可能这一天，包里装着必须给客户看的样品和资料，这样还比较好理解。但如果每天，通勤的包都满满的，问题就来了。包总是很重的人，很难取得成功。

我身边的成功人士，总的来说，随身携带的东西都不多。包太满太重给人以拖沓的感觉；反之，则简单利索。旅行也是如此。出国一周旅行，成功人士的行李简洁得让你惊艳。我自己坐飞机的时候，一般随身行李就是一只登机箱，很少托运巨大的行李箱。为什么成功人士的行李如此之少呢？

那是因为，他们很清楚什么事是必需的，而什么不是。也就是说，他们在头脑中已经进行了思考和整理。而包包沉重的人，可以说还做不到这一点。

去跟客户开会，这个资料是必需的，那个资料也是必需的。也不清楚究竟用得上用不上，一股脑儿装进包里，实际上能用的并不多。这就是不会整理的表现。

会整理的人，他就知道“今天跟客户进行这个阶段的商谈”“客户需要的是这个”等。因为很清楚，所以根本不会把有用的没用的全装进包里。头脑清楚，做工作当然有节奏有秩序，工作也能够顺利开展。

房间杂乱，说明头脑也不太清楚

包里面的状态，就是你头脑中的状态。包里东西很多、混乱不堪的

人，他的脑袋里面也是比较混乱的状态。不但不能接收和处理确切的信息，还经常判断延迟、判断失误。包整洁的人，头脑也是清楚的，工作上也可以做到判断准确。

这个道理也适用于房间和书桌。曾经的我也是过着混乱的生活，那个时候靠借债度日，房间里乱得连下脚的地方都没有。后来，我对房间进行了大清扫，只留下了真正有必要的生活用品，其余的都扔掉。从那以后我的心情发生了变化，事业和人生也迎来了转机。自己的房间和书桌一片混乱的人，头脑不清楚，当然也不会成功。还有电脑文档，电脑桌面上全是文档图标，也是头脑不清楚的表现。

答案

头脑清楚的人，才有机会获得事业成功。

问题25 成功人士的日程表，会？

总是满满的/有很多空余

有时候跟客户开会，会看到对方的时间表。单单看一眼时间表，我就能判断出这个人的赚钱能力。说起来很简单，时间安排得满满的人，不可能取得成功。

“难道不是忙碌才说明这个人有能力吗？”

一般大众都会持这样的观点吧。但是，仔细想一想，时间满满的背后，说明时间被别人占用了。自己的时间都被其他的人和事占用，这样的人其实是处于一种“身不由己”的状态。所以，越忙碌，越是无法赚钱啊。

满满当当的时间表，完全没有空当，就很难抓住商业机会。

举个例子。某个公司的高层介绍自己的时间安排，“某月某日没有时间，我的时间需要提前1个月预订”。这样的安排，怎么能抓住机会呢？事业有成的人，他们的时间表上空余的时间反而比较多，绝对不会把自己的时间安排得满满的。所以，他们可以得到商业机会。

为了将来，请准备好“个人作战会议”

那么，成功人士空余的时间都在做什么呢？就我而言，我喜欢自己思考。我把这样的时间称为“个人作战会议”，也就是自己面对自己，好好思考以后的工作以及未来的打算。

“工作的方向没有问题吗？”

“演讲会上讲的内容，这样变动一下是不是会更好？”

“明年，联系出版商，把这个主题出一本书。”

认真回顾过去，总结问题，积极思考未来，新的主意和策略就会浮现出来，这样就能让今后的工作更上一层楼。像这样平时多思考自己的事业和未来的发展，到了做判断的时候就会毫不犹豫，充满自信地做出决定。

成功人士都很注意自己的“个人作战会议”时间，他们肯定不会无休止地填满时间表。我知道有的富人为了能在安静、舒服的环境里仔细思考自己的事业和未来，还会不惜代价预订高级酒店，只为了自己能够充分地思考。

有效利用时间，时间表反而不会过满，宝贵的时间要留给自己。成功人士都明白这一点。

答案

成功人士重视“个人作战会议”。

问题26 提前多久到达约定地点？

3分钟/30分钟

如果约在周一上午见面，很容易延误。周一是一周的开始，早上交通拥挤，容易发生状况。

普通人面对这样的情况，大约都会说：“公车晚点，我也没办法哦。”“是公车晚点的原因，不是我自身的原因。”理由有很多种，但让对方干等，确是事实。如果是很重要的会面，第一次就迟到绝对会让人印象恶劣。至少我，对第一次见面迟到的人，是没有兴趣继续合作下去的。

有人要站出来了：“就是稍微晚到了一点儿，何必小题大做。”不过，你知道吗？我觉得迟到的人，做每件事都是这样的调子，常常不能按时完成计划的就是这种人。

成功人士对时间十分苛刻。说个极端的例子，我认识的成功人士里面，就有人只要超过约定时间对方未到，哪怕只1分钟，立马起身就走。

“时间就是金钱”，认同了这一点的同时，依然不尊重对方的时间，就是一种破坏信任关系的行为。

约定地点定在书店附近

那么，提前3分钟到达约定地点就没有问题了吧？也不尽然。如果可以保证提前3分钟到达，那就没有问题。但是以提前3分钟为目标做准备，结果还是很容易迟到的。为什么这么说呢？公车稍微晚点，开车稍微不认识路，3分钟的时间一下子就过去了。

成功人士，将到达约定地点的时间设定为提前30分钟。万一遇到了变故，有30分钟的时间完全可以沉着处理，在约定时间内到达。当然，提前30分钟进对方的办公室过于唐突，所以会到周边的咖啡店等待。30分钟，完全可以处理好一项工作，所以在咖啡店里也没有浪费时间。

如果在外边见面，我会将地点约在附近有书店的地方，这样安排的好处显而易见。在书店等待，可以看到最新的书和最流行的话题，可以捕捉到很多可供交谈的内容。即使对方迟到，待在书店里也会舒服一些。

答案

成功人士深知“时间就是金钱”。

问题27 如何打造自己的商务形象？

涉猎面专且研究深刻/涉猎面广却都不专

因为我是做培训这一行的，所以常有人向我咨询入行的事情。我一般会问对方擅长教授哪些内容。有时候就会收到这样的答案：“我有理财师的证书，关于理财、金钱的问题我都可以解答。不管是资产的运用、养老计划、家庭理财、赠予遗产等问题，我全部都能解答！”

太遗憾了，这样的人，有谁会向他请教呢？

讲财富管理的培训师很多，如果没有特色和专长就没有意义，什么都能解答的讲师没有存在感。

赚钱的讲师，肯定都有自己的专长。我自己比较擅长“怎样实现财务自由”这个内容，其他的，股票投资有专门讲股票投资的讲师，遗产税有专门讲遗产税的讲师，等等。培训师只有深度挖掘自己的专长，才能取得成功。

这个道理，放在别的事情上也说得通。虽然我们前面讲过成功人士也追随潮流，但他们无一例外，都是在自己本行内深度挖掘专长的行家里手。只有做了自己感兴趣、自己擅长的事情，才能够不眠不休，遭遇挫折也能勇往直前。只有对一件事情的热情和研究到了这个程度，才能将对手远远抛开。我身边就有这样的成功人士，对自己行业的了解比谁都精深，生活里却连怎么用月票和怎么租影碟都不知道（简直难以置信）……我只是想说，深入钻研本专业是很重要的。

“万金油”们没有机会

如此说来，怎么样才能做到又精又专呢？简单而言，就是把自己“喜欢的”“擅长的”内容研究到底。

有很多人，追求的目标范围广，内容多样。他们不是在一个领域里面精耕细作，而是在很多领域蜻蜓点水，结果大多半途而废。比如，公司里的会计，为了提高自己的价值，想要学习人事的工作。与其从头开始学习劳动法等人事劳务管理知识，不如考一个税务师的证书更有意义。什么都好用的“万金油”，会让自己很没有存在感。如果你在做的工作其他人都能做，那么就完全没有意义。

在自己的小小领域里面深耕，会有很多机会找上门来，“用你的专业知识，做一场培训吧”“打算把自己的经验写成一本书吗”“加入我们的项目吧”，等等，精耕细作的世界会一层一层向外拓展。

想追求事业的广度，还是先把脚下的领域研究透了再说吧。

答案

成功人士都有胜过旁人的“专业领域”。

第五章 积累资本做“投资”，应该怎样选择？

问题28 投资从何时开始？

攒够100万日元再开始/有了1万日元就开始

“我认识一个人，投资亏了。哎呀，投资是不好做的啊！”

“投资就像赌博一样，全凭运气。”

“投资是一件不靠谱的事情。”

看看，现在仍然有很多人对投资抱着怀疑的态度。这样的心情我是可以理解的，因为当年我还是个欠债小哥的时候，也是这么认为的，“投资就是赌博，太不靠谱了”。但是，我从欠债者变成34岁的财务自由人，恰恰是因为当年我用30万日元做本钱积极投资。

投资股票和房产，让钱继续生钱，是获得资产的捷径。投资，就是这样一条捷径。我想大家最迷惑的应该是进入市场的时机。究竟攒到了多少本钱才应该进行投资呢？好吧，我来告诉你，为什么你没有获得财富，就是因为你没有行动力。

没能获得财富的人，无一例外，当他们面对一件事的时候，最先去想的，就是不该去做的理由。所有的条件不是全部具备，就绝不会迈出一条腿。所以，即便对投资兴趣浓厚，也会给自己设限，“攒够100万日元再开始吧”。

相反，那些获得了财富的人，往往是“从现在能做的事开始做起

来”。就算手头只有1万日元，也会去购买能力范围内的理财产品。

本钱不足，说什么都是枉然

上面举的1万日元的例子，本钱太少，投资的收益也比较少，这样一点儿一点儿积累财富虽然不太现实，却能够获得投资的体验，在这个过程中，会注意到很多以前没有注意到的事情。

一个从来没有上过路的司机，总是认为驾驶是一件超级恐怖的事情。偶尔一次让他上路试一试，反而感觉“没想象中那么可怕”“还想到更远的地方去”。投资也是这样的道理。实际操作一下，就会懂得“哦，原来财富是这样增长起来的”，原来“这样就会造成损失”，这样就能增加自己的投资经验，找到适合自己的投资方法。

手上有1万日元，可以很轻松地开始投资。现在是利用互联网轻松进行投资的年代，1万日元也可以投资信托。投资信托，就是投资家们把资金集中起来进行投资的一种产品。专业人士会用你的投资为你购买、打理金融产品，使财富增值。

“攒够100万日元再行动”，只是为了不让自己行动找的托词吧。

首先，从能做的事情开始做起来，行动力强弱带来的差别，10年之后就见分晓。

答案

获得成功的人，都会从自己能够做的事情开始做起来。

问题29 购买股票的时机是何时？

股价大幅跌落时/股价迅速上升时

低价的时候买，高价的时候卖，这是投资的大原则，很多人也都知道。明白归明白，具体该如何去做，可不简单。回忆一下2008年雷曼兄弟公司破产时的情景吧。

从美国著名投资银行雷曼兄弟的破产开始，全世界范围内股价大幅下跌，日经指数平均跌至6000多点，让无数投资者遭受了极大的损失。当时，很多人没有采取“低买高卖”的原则，而是静待危机过境。其实就投资而言，股价大幅跌落反而是买进的绝好时机。

“股价也许还会跌下去吧！”

“现在是紧急情况，不适合采取任何行动。”

人们给自己各种各样的理由，总之纹丝不动。但是，现在回过头来看，如果当时雷曼兄弟股价大跌的时候买进，现在已经赚翻了。说一句“太可惜了！”也不足以表达遗憾的心情。低谷就是最大的机会。股价暴跌，大多数人选择“卖出”，这恰恰正是买进的绝好机会。

“企业危机”是投资的机会

还有的人会觉得大跌时买进太恐怖了。那样的话，还是需要好好体会“低谷就是最大的机会”这句话的深刻含义。股票价格迅速上升，这个时候并不是投资的好时机。股价之所以上升，就是因为很多投资人认识到了这个企业的价值，进而进行投资的结果。如果是刚刚开始涨起来，这时候买进还有获利的可能，不过一般当你注意到时，股价已经上升很多了。当然，股价是不可能永远上升的，一定会在某个时间点下跌，结果，没有判断好时机的投资者只能落得亏损的下场。

很多人成不了富翁，就是中了这种套路的毒。

富人都很会判断时机，在股价大幅下跌的时候稳稳地抓住投资机会。比如我们最常见的报道，“某企业业绩下滑”“某企业发生了危机”等，都是股价大幅下跌可以考虑投资的时机。高财商的人们遇到这样的情况，只要不涉及倒闭，肯定会抓住时机，积极进行投资。认为当前市场不景气而不去投资的，只是在给自己找借口罢了。越是不景气，越是投资的好机会。将“低买高卖”奉行到底，就是获得财务自由的黄金法则。

答案

高财商人士，都深信“低谷就是好机会”。

问题30 增加财富的投资方法，你的选择是？

坚持一种投资方法不动摇/多多尝试，找到适合自己的方法

投资地产、投资外汇、投资信托、投资发展中国家、投资石油期货……世上有很多关于投资的书。要想获得成功，学习“投资经验”是必需的。但实际上，因为学习方法错误，没有取得成功的投资者大有人在。我们来分别看一看成功的人和失败的人的思维方式。

投资者F先生，开始的时候是做股票的长线投资。尝到了一点儿甜头以后，以枯燥为由，开始了一天之内买卖多次的短线操作。过了没几天，又发现“地产即将成为热点”，开始挑战投资地产，购买了“REITs”（房地产信托投资基金）。最近，我一问他，他已经将持有的REITs全部卖掉，开始研究国外的股票了。结果，F先生折腾了5年，学习了各种投资方法，虽然其间见过小利，到头来一计算，财富不但没有增长，还生生赔掉了不少。

像F先生这样，对各种金融产品感兴趣，快进快出的人真是不少。认真读书上培训班是好的，但是在彻底弄明白一项投资方法之前，就转移目标，到头来还是一场空啊。

巴菲特从不进行短线投资

在通过投资获得资产增值的投资界，从股票到外汇，精通每一项投资工具和方法的投资家是不存在的。真正成功的投资者，都是拥有自己优势领域的人。

世界著名的投资家巴菲特，他的基本投资路线就是长期投资，坚决不做短时间获益的投资。有像巴菲特这样的投资家，也有每天操作获利

的短期投资家。即便是投资地产，也有专门投资一套公寓的投资家和投资整栋公寓的投资家。投资“市中心”和“郊区”也都有不同的投资方法。

就像做工作有擅长和不擅长一样，在投资领域中也有这样的说法。取得成功的那些投资家，都是在自己擅长的领域一决胜负。没有成功的投资家，总是喜欢尝试不同的投资方法，没有建立起自己的投资模式。

要想投资成功，首先应该研究一下自己擅长的领域。而且要专注，不能见异思迁。

答案

取得成功的投资家，拥有自己的投资模式。

问题31 能够获利的投资方式，你的选择是？

一点一点来储蓄在/外汇投资上一掷千金

“普通的家庭主妇通过外汇投资，成为亿万富翁！”

最近书店的店头，总是能够看见这样惊人标题的财经杂志。读到这样的文章，任谁心里都会斗志满满吧，“我也有可能成为富翁哦”。

确确实实，真的有人通过外汇投资成了大富翁。

外汇投资就是缴纳押金，获取收益的一种投资方法。因为使用了杠杆机制，所以100万日元的本金，加10倍杠杆，就可以获益1000万日元。根据外汇交易的动态，可以短时间获取很高的收益，但也有可能一败涂地，本金全无。这是一种高风险高回报的投资工具。

如果能够把控杠杆的倍率进行交易尚可，但对于梦想一夜致富的人而言，很容易提高倍率，一决胜负。结果本金尽失，又得从零开始攒钱。反过来，通过这种方法孤注一掷，结果一夜暴富也大有人在，但是通过这种类似赌博心理获得的资本，就像不义之财，很快就被花掉了，这样的事情我见过太多了。大家都听说过这样的事吧，有人中了彩票成为大富豪，结果很快就把奖金花得精光，甚至借钱度日，外汇投资跟这很像。

外汇投资，就是一种针对汇率上升或者下降进行投资的方法，说得极端一点儿，赚钱的可能性是50%，跟赌博非常像。很多入门者没弄明白外汇买卖是怎么回事，也有可能获取超高收益。但是从长远来看，想靠运气取胜始终是不靠谱的。

“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”

如此说来，最靠谱的投资就是一点儿一点儿攒钱吗？每个月把工资的一部分存起来，确实是最踏实的获得本金的方法。这些辛苦攒下的钱，跟那些不义之财不同，主人会很珍惜地使用，不会让它轻易减少。不过，要用这种方法成为富人，实现起来有点儿困难，需要花很长的时间。

那么，该怎么做呢？说得简单一些，就是用这些一点儿一点儿攒起来的本金，一点点进行投资。比如，基金定投，跟存款很像，每个月固定投入一定金额，购买基金。很多基金都提供了“设定自动购买”的服务。

可以将本金分散开来，购买不同的基金以降低风险。“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”，是投资界的大原则。万一篮子破了，所有的鸡蛋都毁于一旦，但是将鸡蛋放入不同的篮子，就可以将损失降到最低。投资的时候，分散风险是基本前提。不只国内投资如此，国外投资也是一样。

通过投资实现资本增值，我们的心态应该不是“想赢”，而是“不输”。

答案

富人的投资，是“不损失的投资”。

问题32 富人怎样选择股票？

买喜欢的企业的股票/重视数据

富人选择股票的时候有没有什么特点呢？当然有了。但也不是千里眼那种稀有的东西。

研究数据买股票的方法是什么样的呢？具体而言，就是仔细分析企业的营业额和利润表，利用各种数据算出具体的指标（PER、PBR、ROE），再通过这些指标来选股票。真的有不少人，就是用这种方法选股，也获得了收益。但是对于富人而言，“数据并不是全部”。他们不会因为“ROE的表现不错”而出手投资。数据和指标最多就是个参考。

那么，富人选股，看重的是什么呢？简单而言，富人比较关注“商业模式易懂”的企业。

就是“做的是什么样的生意，怎样赚取利润”这些问题上清晰好理解的企业。世界著名的投资家巴菲特就说过这样的话：“我关注的股票，都是对自己的业务心中有数，利润稳定上涨，重视投资者利益的企业。”巴菲特拥有很多公司的股票，比如可口可乐，还有以生产剃须刀闻名的吉列公司等。

日本的企业，像丰田汽车，生产汽车，进行国内外销售，这样的模式谁都能懂。再比如优衣库，倡导快速时尚产业，以低价格向消费者销售高品质的商品，这样的经营模式也非常清晰。

充满自信地进行投资

商业模式清晰易懂，最大的好处就是，投资者能够充满自信地进行投资判断。

比如，企业发生了危机，因为充分了解这家企业的商业模式，所以能够自行判断危机带来的损失。如果不了解这家企业的商业模式，会怎么样呢？因为不了解，就会在判断上陷于被动。因此，与其说是“购买商业模式易懂的企业的股票”，不如说是“购买自己所了解的企业的股票”。

投资致富的成功人士，很多都会购买自己最熟悉的企业的股票。

答案

富人会购买“商业模式清晰易懂”的企业的股票。

问题33 房地产投资，你的选择是？

自己参与房地产交易/从REITs开始

“我想开始投资房地产，有什么建议？”

我常收到这样的咨询。贷款购买公寓或商业地产，如果上了轨道每月可以得到稳定的收益，这是投资房地产的迷人之处。贷款还完的话，每个月的租金就完全成为收益。

但是，我并不建议投资者自己购买房地产来投资。为什么呢？因为要想通过投资房地产获得收益，需要具有专业知识的储备。房地产方面的专家要找到心仪的房子尚且很难，更不要说我们普通人要在这个行业里跟他们竞争了。购买房地产需要大笔资金，就算跟银行借贷款，动用那么大额的资金也是风险很大的一件事。此外，房产租不出去、房租下降、房子老化等都是风险，贷款还有利率上升的风险。地震等不可预知的灾害还会造成房产价值的大幅下跌，这些都是必须周全考虑的问题。要调查房产资料，要跟中介周旋，需要花时间，对于有本职工作的人而言，是个不能忽略的负担。

房东需要面对的麻烦，超出想象

从零开始投资房地产，首先从REITs开始如何呢？

REITs，就是基金投资的房地产版本，投资者将资金交给投资经理投资于房地产。投资者将获得投资所得的租金、买卖的收益分成。在日本证券交易所上市的产品叫作“J-REITs”，投资者可以通过证券公司购买这种投资产品。REITs最大的魅力，就在于可以通过对房地产非常熟悉的专家来进行投资。REITs投资的产业，可以是公寓，也可以是巨大的商业大楼、仓库、国外的地产等。对于一些小额资金无法参与的投资项目，REITs可以帮助投资者间接参与。

当然，是有不少人自己通过直接买卖房地产获益。他们都是具有钻研精神，而且能够迅速采取行动，最后获得成功的人。刚刚开始投资房地产，以及准备不足的人，可以先从投资REITs开始。具有行动力的人将最后获得成功。想亲自去投资，先体验一下REITs再开始也不迟。

答案

成功人士都具有马上行动的执行力。

问题34 准备养老金，你的选择是？

年轻时就开始规划养老金/年轻时买喜欢的东西，养老的事以后再说

“不清楚是否可以得到养老金，为了年老的时候有个安定的生活，现在就开始规划养老金。”

社会现状令很多人开始转变，从对未来的淡然、安心，到开始着手筹备养老金，人们想要做更多准备以应对未来的生活。在日本，年功序列工资制和终身雇佣制已经成为历史，不管在哪里，都不再有企业可以保证工资能够每年上涨。就说我自己，在实现财务自由之前，也是内心对未来充满了不安。

但是，我把话说在前面。年轻的时候就开始计划养老金的人，一方面不能成为富人，另一方面，存钱养老的计划也未必顺遂。

为什么呢？因为对于存钱这件事来说，“存够目标的金额，实现自己的愿望”，有这样的成功体验是十分必要的，就是这么一回事。

比如，我有一个目标，“我想买车，我要存够首付款50万日元”，然后就开始用各种手段存钱，节约、打短工、经营副业，等等，开始用各种方法攒钱。

有了明确的目标，就能够向着目标一步一步扎扎实实地走过去。目标实现了以后，就会深深体会到实现了目标的美好，这就是成就感。在存钱这件事上，让自己的大脑和身体都深深记住目标实现的成就感，有深刻的成功体验，是非常必要的。当下一次又有了物质目标的时候，身心就会重新体会达成目标的成就感，自己会变得更加有动力和干劲，存钱的过程就会变得顺遂。

有过达成存钱目标的体验，体质变得容易“吸金”，存钱会变得更加

容易。

把目标设定为“存够养老金”，那么可能一生也做不到

年轻的时候就计划“攒钱养老”的人，成功存钱的体验不够，于是，就会缺乏实现目标的推动力。另外，把“存养老金”当作目标，也有点不切实际。因为这笔钱并不是必要的资金，所以存得不在意，看到喜欢的东西，一冲动就花出去了。结婚、生子，都是需要花钱的时候，这个时候经常从“养老金”里支出存款，结果，又得从头开始存起来。而且，把“存养老金”作为目标的年轻人，就会疏于管理自己的投资和挑战新事物，人生的格局会变得越来越小。

在物质上取得成功的，恰恰是那些年轻的时候体验过攒钱成功、达成目标的人。虽然买了喜欢的东西，钱包变空了，但是以长远的眼光来看，变成了“吸金”体质，那么关于养老的担心也就不存在了。

答案

富人都有过“存够目标金额”的成功体验。

问题35 哪项需要优先？

资本运作/自我投资

资本运作和自我投资，哪个更重要？

就结论而言，两者都很重要，想成为富人，两者缺一不可。只是，各自有各自的“时间表”。

二三十岁的时候，应该投入金钱和时间进行自我投资。自我投资，就是投入金钱，令自己变得更加有赚钱的实力。学习英语等外语、取得各种工作资格证书、学习新的技术、拓展人脉等，这些珍贵的体验都能够提高自己的价值，为将来创造更多可能性。从长远来看，年轻的时候积极进行自我投资，将来会获得更多的收益。自我投资的结果就是，30岁就年薪800万日元的人，和50岁年薪800万日元的人，人生的总收入完全不同。

越早增强自己赚钱的实力，越容易取得物质自由。特别是二十几岁的时候，比起资本投资，自我投资必须被优先考虑。二十几岁，投资自己花的钱，每一分都有价值。这一份投资，一定会在未来获得回报。因为年轻的时候可以自由使用的金钱有限，年轻人容易迷惑，常常不知道该如何选择，最聪明的做法就是选择自我投资。

复利的效果，30年后见分晓

那么资本运作呢？

三十几岁开始比较理想。为什么呢？因为资本运作的时间越长，效果越明显。利息分为单利和复利。单利，就是设定一定时间，到期后结算利息，利息不滚入本金。复利，就是利滚利，利息滚入本金进入下一期。复利，除了本金，上一期结算的利息继续进入下一期，成为本金继

续产生利息。所以本金越多，时间越长，收益就像滚雪球，越来越多。

所以，越早进行资本运作，获益越多。年轻的时候努力存钱，尽早开始资本的投资吧。

不过，四五十岁再开始也不算晚。年龄越大，手中可以投入的本金就越多，只要投资有道，退休以后过上舒服的生活也不是没有可能的。不管是资本运作还是自我投资，都是越早开始越容易，越早开始越受益。

现在就开始行动吧。行动，就是你获得财务自由的第一步。

答案

富人从二十几岁就开始进行自我投资和资本运作。

第六章 能增值的人际关系，应该怎样选择？

问题36 喝酒交朋友，你的选择是？

总是主动邀请别人/总是被邀请

关于人际关系与金钱的关系，有一个原则希望大家能记住，那就是“人聚集则带来金钱聚集”。

能够使越多的客户得到满足，作为等价也就能够收获更多的金钱。执行一个大项目，参与的人越多，营业额也就越高。金钱，并不是随随便便从天而降的。一定是借“人”这个介质，将很多信息聚拢在一起，从中产生“缘分”，并直接导出商业成果。所以，富人都十分重视人与人之间的缘分。

我认识的不少成功人士，都十分重视这一点，不论对方的身份地位，都十分珍惜与对方的缘分。面对我这样的一个小人物，最初的见面以后，有人也会写给我回礼的书信，也会去读我推荐的书，事后还会跟我交流感想等，用行动表达他们对“人情”的看重。这样与人交往的态度，会让对方感受到自己被尊重，于是总是想着做点什么来回馈这份尊重。以此为缘，结出了商业成果的例子真是太多了。一言以蔽之，就是“变缘为元”。

果断拒绝不合适的邀请

那么，成功人士是怎样将缘分拓展出去的呢？

成功人士在构筑人际关系的时候，总是将主动权牢牢把握在手中。绝对不是一味被动地接受别人的邀约。当然，成功人士会收到很多酒会、交流会的邀约。但是若自己感到不合适出席，或者有一点儿不喜欢，就会果断拒绝。即使没有具体的理由，直觉不想去的时候，就会直接拒绝掉邀约。

“直觉？这靠谱吗？”

在人际关系这件事上，直觉是不能忽视的一项指标，常常没理由地准确。迄今为止，每个人都有过与别人交往的经验吧，回头想一想，在这个过程中，你的直觉是不是比你想象的要准确。当你遇见一个人，“感觉跟这个人不会处得来”，那么实际在相处过程中，两人的关系也真的无法深入，有的还发生了不愉快。人跟人之间是有投缘这码事的，不投缘的人就是不行，怎么相处都不行。

在商业场合，通过第一次会面很难判断以后能否合作，请相信自己的直觉，一定会做出对未来有益的选择。

所以，面对别人的邀约，“不想去就果断拒绝”，是人际交往的原则。

构筑起了以缘分相系的人际关系，自己就会变得主动，做事更有效率，也会更加相信直觉，尤其是面对邀约的时候。感觉“跟这个人可以试着聊一聊”“这个人感觉可以相信”“觉得这个人和自己比较合”，一旦有了这种直觉，就会主动邀请别人相聚，增加与对方相处的时间。正是相信了自己的直觉，才能将缘分扩散出去。

不是被邀请，而是主动邀请别人，这就是成功人士十分重视的交际准则。

答案

成功人士，“变缘为元”。

问题37 介绍别人的时候，你的选择是？

在聚会上，把很多人一起介绍/在个别场合单独介绍

大家对富人的印象是怎样的呢？

“人脉丰富，所以几乎每天都聚餐，参加社交聚会吧。”

大家的想象都是这样的吧。其实，现实中成功人士们并不是这样的。我认识的富人，他们的交友方式，甚至是很乏味的。他们基本不会召集很多人举办奢华的聚会。喜欢经常举办奢华的生日聚会，或是其他各种聚会的人，该怎么说呢，大约都是暴发户吧。在成功人士的心中，能够被他们认可为可以交心的朋友并不多，只有两三人。和亲友们也不是每周见面，一年也就只有一次而已，他们会在有限的见面中充分享受与亲友的温暖亲情。你也许会感到意外，但这就是成功人士人际关系的现实。

成功人士也会举办一些酒会和交流会。这时候需要考量的是“能不能招待好所有的参加者”这一要素。比如，要举办一个100人的聚会，那么让每一个人都得到殷勤的招待是不可能的事，很多人打个招呼就过去了。即使想给两个嘉宾做介绍，但参加人数这么多，恐怕也是有心无力，无法专心为两人做介绍，所以在这样的场合中，也仅限于结识，并不能深入交流和了解。这样，就会大大降低参加者的满意度。很多人还会因此产生被怠慢的错觉，继而疏远与主办者的关系。

几个人私下里的相识更有效

我认识一位事业有成的朋友S先生，他常常召集几个他感觉不错的朋友定期聚会，人数不超过10人。参加者都是通过S先生彼此认识的，会上通常以S先生为中心，交流一些商业上、生活里的问题。这个聚会的效率不错，常常会产生不错的商业合作机会。因为最多只有10个人，

所以S先生完全照顾得来，可以为所有的参加者起到牵线搭桥的作用。于是，参加者的满意度大大提升，非常感谢S先生的介绍，会带来更多的商业机会。要说S先生在这件事上的成功之道，就是他在自己可以照顾周全的范围内举办了聚会这一点吧。

成功人士的交际场是有原则的，不以人数多为荣，而以能够照顾周全为最优先考量。所以，若想介绍B先生给C先生，连自己在内一共3个人，就只会做3人聚会的准备。绝对不会将所有的人召集在一起，在大型的聚会上“批量”介绍。那样不但无效，还会给别人做事马虎的印象。

“两三个人的聚会，令聚会更事半功倍”，请记住这条准则。

答案

成功人士更重视“照顾周全”。

问题38 要推进人际关系，你的选择是？

晚餐/午餐

“要拉近人与人之间的距离，必须得喝酒呢！”

相信这句话的人不在少数吧。晚宴或者酒会上，如果进行得顺利，确实可以拉近与对方的距离，对商业关系大有裨益。我并不否定与商业伙伴一起喝酒这件事。

但是，实际上，相比晚上的酒场，成功人士们更重视白天的午餐时间。午餐桌才是他们拓展人际关系的重要战场。晚上一块喝喝酒，确实可以拉近距离，但是随之而来的问题也不能忽视。

第一条，“开心归开心，似乎没有什么延续”。双方喝得倒是很开心。酒醉之后回过头来想一想，喝得晕晕乎乎地结束了，完全不记得说过了什么。要拓展商业上的人际关系，让关系得以延续非常重要。

第二条，酒桌上的话题分散。一边喝酒一边说话，话题容易变得杂乱，没有主题。无论是说的人还是听的人都不晓得到底重点在哪里。这样的酒会，没有意义。

第三条，拖拖拉拉，时间就过去了。喝多了容易兴奋，时间拖拖拉拉被无限延长。就算晚餐结束，一起再去卡拉OK唱歌什么的，开心归开心，这个过程并不能产生有意义的交谈，效率极差，而且还会影响第二天的工作。晚上的酒宴，可以说缺点多多。

成功人士们在精力充沛的白天，拓展人际关系

成功人士们倾向于利用午餐时间构建人际关系。一边吃午餐，一边与客户或者业内人士交流，这就是人们常说的“权威的午餐”。一起吃饭聊天，虽然跟酒桌不同，但开放的气氛一样可以起到拉近距离的作用。

还有一点跟晚上的交际不同，那就是效率会大大提高。最大的好处就是，谈话会有实际的进展。

把晚上的谈话放到午餐时间来说，就会有详细的规划，“那么，我们下次就以×××为主题开一次专题会议吧”“下次我介绍××先生给你认识”“×月×日我去拜访您哦”，等等。有了具体的规划，就会把谈话的效果落实到现实当中，而不是嘴上空谈。所以，要有效拓展人际关系，不要过于期待晚宴，而要重视午餐时间。

最近又出现了“元气满满的早晨”“晨间活动”等新说法，指的就是利用上班之前的时间举办早餐会。我就曾经参加过一个早餐研讨会，叫作“伦理法人会”，每周一次，早上6点开始。参加者当中有很多企业的经营者，跟他们的交流让我受益匪浅。能够早起参加早餐会的人自律勤勉、重视效率。所以，参加早餐会是拓展人脉的有效方法。据说这样的早餐会在全日本各地都有举办，谁都可以申请参加。

答案

成功人士更重视聚餐之后的延续。

问题39 点菜的时候，你的选择是？

随大流/点跟别人不一样的

跟公司的同事一起去吃午餐，你是如何点菜的呢？如果你习惯点跟大家一样的食物，那么很遗憾，你很难成为富翁。

点菜的时候，习惯配合其他人点单的思维方式，也会体现在对商业和人生的思考上面，是一个很大的问题。习惯说“跟大家一样”“随便”的人，乍一看是配合度很高，实际上是没有自我轴心的表现。

没有了自我轴心，就容易跟在别人的后面跑，在投资方面容易失败。比如，看周围人买了什么股票，于是自己也买了相同的股票。我们知道“低买高卖”是投资的基本原则，但是一味跟在别人身后，不能主动掌握时机，很容易导致失败。做生意也是如此，听说什么好卖，于是也跟着投身其中，结果深陷泥淖难以脱身。

一味听从别人的意见，配合别人的步伐，是不会获得财富的。做跟旁人不同的事情，这样可以避免残酷的竞争，也会比较容易取得胜利。看起来似乎人际关系不错，但若只是习惯迎合别人的话，是不会成功的。

有时令人感觉舒适的人际关系其实是危险的

成功人士都是拥有自我轴心的人。“自我轴心”这个词看着挺酷，其实在周围人眼中，却代表了任性自我、难以协调、不好说话。但是，这样的人反而容易获得财富。

有一个小故事，6个成功人士相约一起去旅行。开始的时候说好了一起去逛景点，结果没多久就出现了意见分歧，有的人想去有特色的餐厅，有的人想去别的地方玩。结果，意见不能统一，完全变成了各自的

自由旅行。

能够成功的人，不仅仅对旅行的目的地和饮食有自己的偏好，在很多方面都有自己的讲究，乍一看不合群，但也因为其与众不同的价值观而容易取得成功。

能取得成功的人，在公司里面，都不是很好说话的人。所以，你可以审视一下自己，如果你在公司里恰恰很好说话，配合度很高，那么你距离成功只会越来越远。平时跟公司的上司和同事一起去吃饭，节假日一起出去玩，与同事们的关系融洽，也容易变得懈怠。我在补习学校工作的时候人际关系很不错，经常跟同事们一起去喝酒，周末一块去赛马场，这样的人际关系很舒服，也让我放松了对自己的要求，既没有继续学习，对生活也不够谨慎，最后落得债务缠身的下场。

要想取得成功，经营副业的时间和自我投资的时间不可缺少。工作时间之外跟同事玩乐的时间太多，会挡住通往成功的道路。

答案

成功人士拥有“自我轴心”。

问题40 面对不擅长、不愿接受的工作，你的选择是？

违心接受/果断拒绝

有一句话，“富人不吵架”。说的是富人大多沉稳冷静，不会让情绪外露。富人确实很少去计较有的没的杂事，但也不是说他们生来性格冷静淡然。他们不会一味地说“好的、好的”，像老好人一般地顺从。

根据我的观察，富人，也就是成功人士，他们更习惯用行动来表达自己的情绪，而且尽量使情感与行动相一致。

比如，不熟的人央求“把××先生介绍给我吧”，这时候，成功人士们会断然拒绝。他们绝不会勉强自己去扮演好人，也不会希望别人把自己想成所谓的好人。只要根据自己的判断，这件事不符合情感与行动相一致的原则，会给自己带来压力，就会拒绝。

如果内心不想介绍，结果勉勉强强去做了的话，日后必然会产生纠结的情绪，甚至后悔。这种不利索的情绪是一种负面情绪，让自己不愉快，甚至会影响与委托人的交流。与其后患无穷，不如及早当断则断。

有一句话是“人以群分”。一味做老好人，会带来越来越多自己不擅长、不想做的事情，勉强接受只会令自己越来越不顺利，这一点，成功人士都很清楚。

成功人士懂得区分重要的人和不重要的人

简单来说，成功人士并没有一视同仁地对待所有人。为了不令大家产生误解，这句话的意思具体而言，就是他们懂得区分“重要的人和不那么重要的人”。

我过去继承了父亲的保险公司，继续卖保险，我把客户分为两种类型：“利润率高的客户”和“利润率低的客户”。让我感到不可思议的事情是，利润率低的客户投诉特别多。投诉多，带来的利益又少，这样的客户，从商业角度来看，性价比是很低的。

于是，我干脆停止对这部分客户提供服务，全力应对那些可以带来高收益的大客户。父亲很不满意我的做法，教训我要遵守商业规则，“公平对待所有的客户”。

我则继续按照自己的想法去做，结果全力服务的大客户们非常满意，口口相传，聚集来了更多的大客户，营业额大幅增长，大大减轻了我当时的压力。

成功人士们都忠于自己的情感和情绪。不喜欢的时候，直接拒绝。

答案

成功人士，情感与行动保持一致。

问题41 想要成功，你的选择是？

听取成功人士的建议/贯彻执行自己的方法

大家对于在事业上取得了成功、获得了财富的人是什么样的印象呢？

“拥有独创的点子和技术。”

“那个人是个天才。”

大约都是这些吧。实际上，大多数的成功者都不是从零开始白手起家的。要么将几个不错的点子组合，要么是参照了已经成功的商业模式。这么说吧，不少人都是从模仿开始的。

举个例子，脸书（Facebook）就不是扎克伯格从零创办出来的。在他做SNS之前，“My space”等SNS已然大行其道，脸书本身的理念，据说也是模仿了当时哈佛其他学生的创意。以这些为基础，扎克伯格加上了自己的元素，才有了今天的脸书。

请秉持“如果是我，会怎么做”的思考方法

想要成功的人一定收集了很多成功者的经验精华。怎么样去吸收这些精华，决定了你是否能够取得成功，获得财富。不能成功，没有获得财富的人，总是过分强调自己的方法，不去或者很少去聆听成功者的经验谈。即便听闻了成功者的谈话，也喜欢进行片面的总结，总是着眼于负面的方向。

成功人士，不会原封不动地照搬他人的成功谈，而是会去努力探索跟自己的共通点，选取可以运用于自身的部分。他们总是带着“如果是我，会怎么去做”的思考，去接受他人的成功经验。

选择听谁的成功谈也有讲究，要看这位人士是“现在成功”还是“曾经成功”。比如，在公司的酒会上，上司心情很好，大谈自己曾经的辉煌经历，像这些听听就罢了，并不能作为参考。销售人员可以向公司里业绩第一的同事取经，即便他比你年轻也应该虚心学习。此外，也可以多看相关的书来学习经验。

我身边的成功人士，总是围着我追问“田口先生是怎样取得了现在的成绩”“想出版自己的书应该怎么做”，等等，非常真诚，即便对方是高出我几个等级的行业大佬……

成功人士们，富人们，不分年龄行业，总是孜孜不倦地去探索如何有效利用他人的成功经验这一问题。但是，要特别注意那些“从没有失败过”的人。因为什么也没做过，所以没有失败的经验，那么也有可能意味着，他们从未取得过成功。

答案

成功人士，善于吸收他人的成功经验的精华。

结语

最后的问题。

书架上排着100多本商业书的人，书架上没有1本商业书的人，哪个会成为富人？

曾经我努力钻研，渴望摆脱欠债的窘境，当时我的房间里，到处都是商业书。书架上，类似标题的书摆了好几排，除了书架，地板上也都是各种商业书。这些书围绕着我，令我陶醉，“看我学习多么努力，看了这么多书”。

但是，后来我发现一件事情，我输入了这么多知识，却没有改变我的状况。我只是片面追求将知识输入大脑的过程，并没有把这些知识转化为实际的行动。就算看了成百上千本书，没有付诸行动，就永远也不能成功获益。

成功人士，他们的书架上1本商业书也没有。当然不是说他们是完全不会买书不会看书的人，会买会看是个大前提。

那么，为什么书架上没有书呢？

成功人士，不单单要输入知识，更要输出，也就是说会立即付诸行动。拿出实际的成果，才是实实在在走在成功之路上。

完全不去实践的话，光看书是没有意义的。

即使书不在手边也没有关系，知识和经验已经完全向行动转化，这时候可以把书扔掉，也可以送给别人。明明购买了商业书，却在书架上

找不到它们的踪迹，也是一种转化为行动的证明。

希望我的这本书也不要长眠于你的书架，有一天能够从你的身边离开。作为作者，没有比这更令我开心的事情了。

田口智隆

01《百万富翁快车道》

作者：[美]MJ·德马科（MJ Demarco）

译者：郑磊 王占新

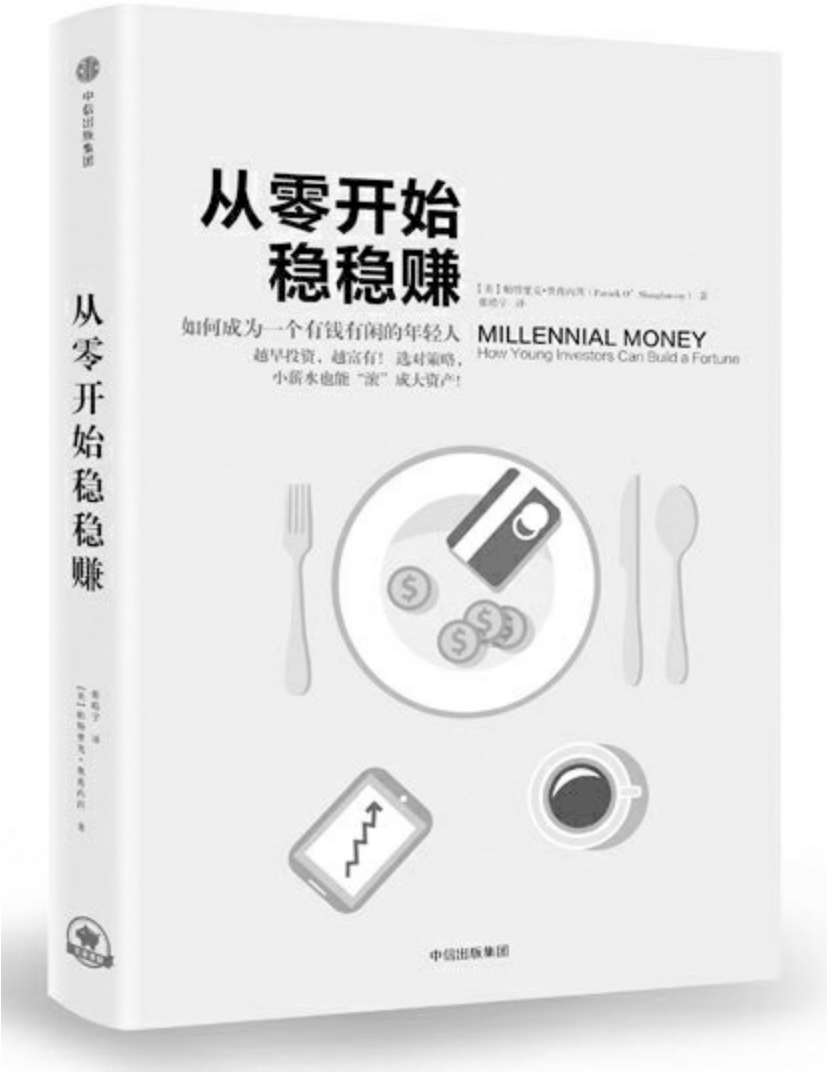
风靡近**10**国，平民的**“**致富哲学**”**！上班族们，准备好低薪逆袭吧！

02《不上班也能月领万元：尽早准备实现完美退休计划》

作者：[加]摩西·A·米列夫斯基（Moshe A.Milevsky）亚历山大·C·麦奎（Alexandra C. Macqueen）

译者：罗桂连 徐贞颖 谢晓晖

顶尖理财师教你轻松**DIY**退休计划，实现**“**不上班也有钱**”**的终极梦想！



03《从零开始稳稳赚》

作者：[美]帕特里克·奥肖内西（Patrick O’Shaughnessy）

译者：张皓宇

越早投资，越富有！选对策略，小薪水也能**“**滚**”**成大资产！

04《金格格理财逆袭记》

作者：夜叶子

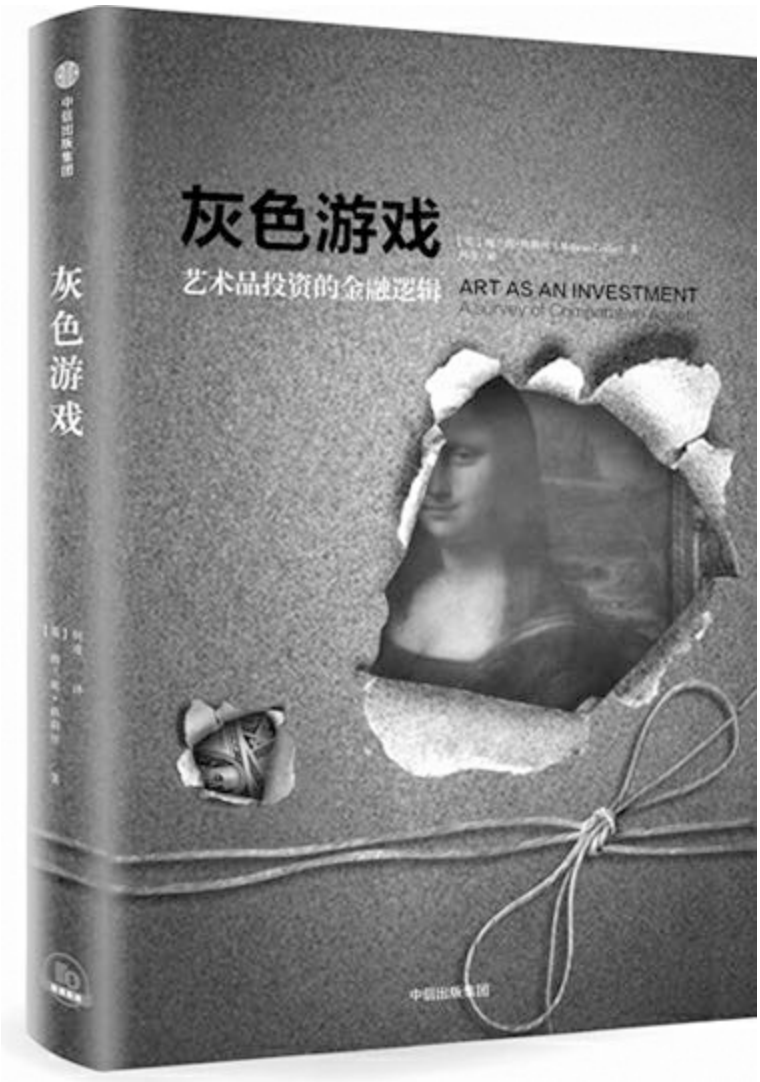
从月入**2000**到资产千万，一个草根女孩真实的财富成长故事。一本有趣、实用、有爱、有希望的财女手册。

05《新经济下的财富管理》

作者：[美]诺伯特·明德尔（Norbert Mindel）莎拉·斯莱特（Sarah E. Sleight）

译者：侯伟鹏

如何实现财富保值、增值、转移与传承。给每一个希望实现财富积累和保值增值的人的理财规划课。家庭理财规划必读，高净值客户财富管理必读。

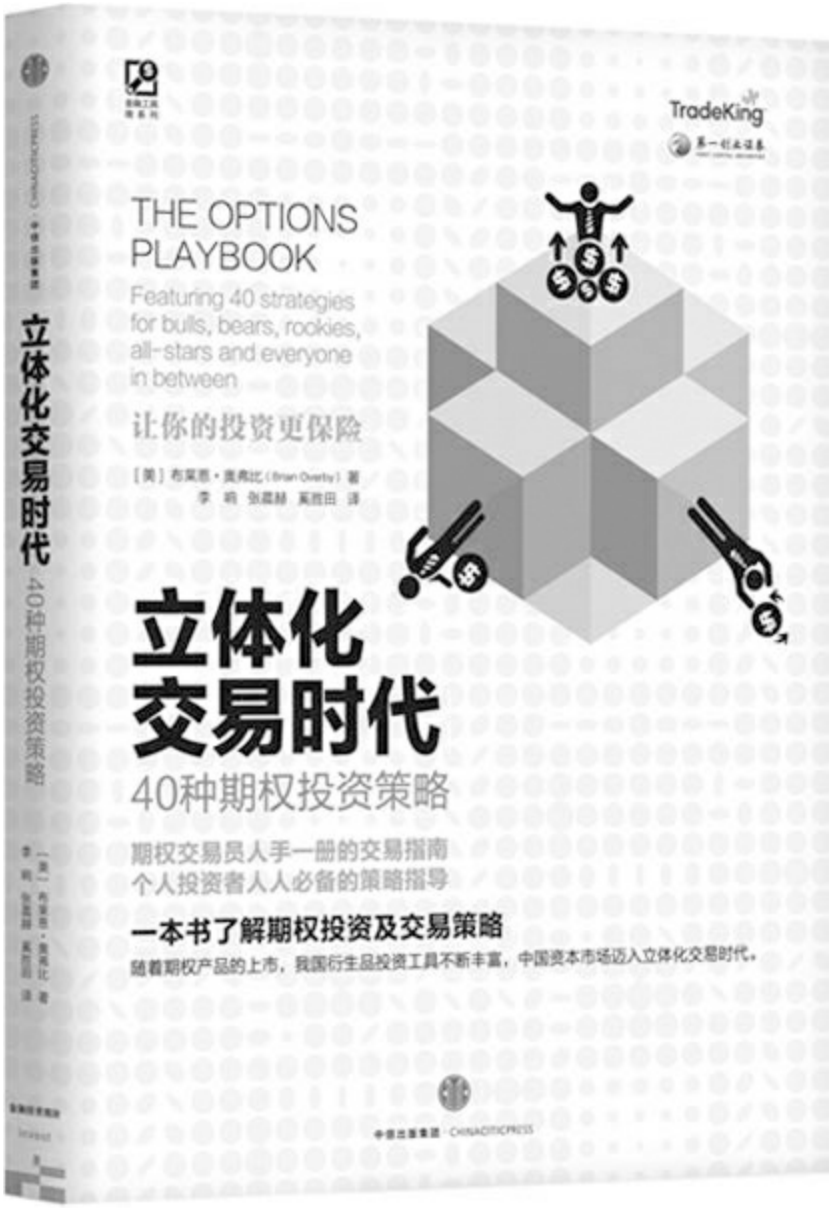


06《灰色游戏：艺术品投资的金融逻辑》

作者：[英] 梅兰妮·格莉丝（Melanie Gerlis）

译者：何凌

一本针对收藏家和投资者的投资指南。层层解密，直击神秘艺术市场；看准门道，重构稳健投资组合。

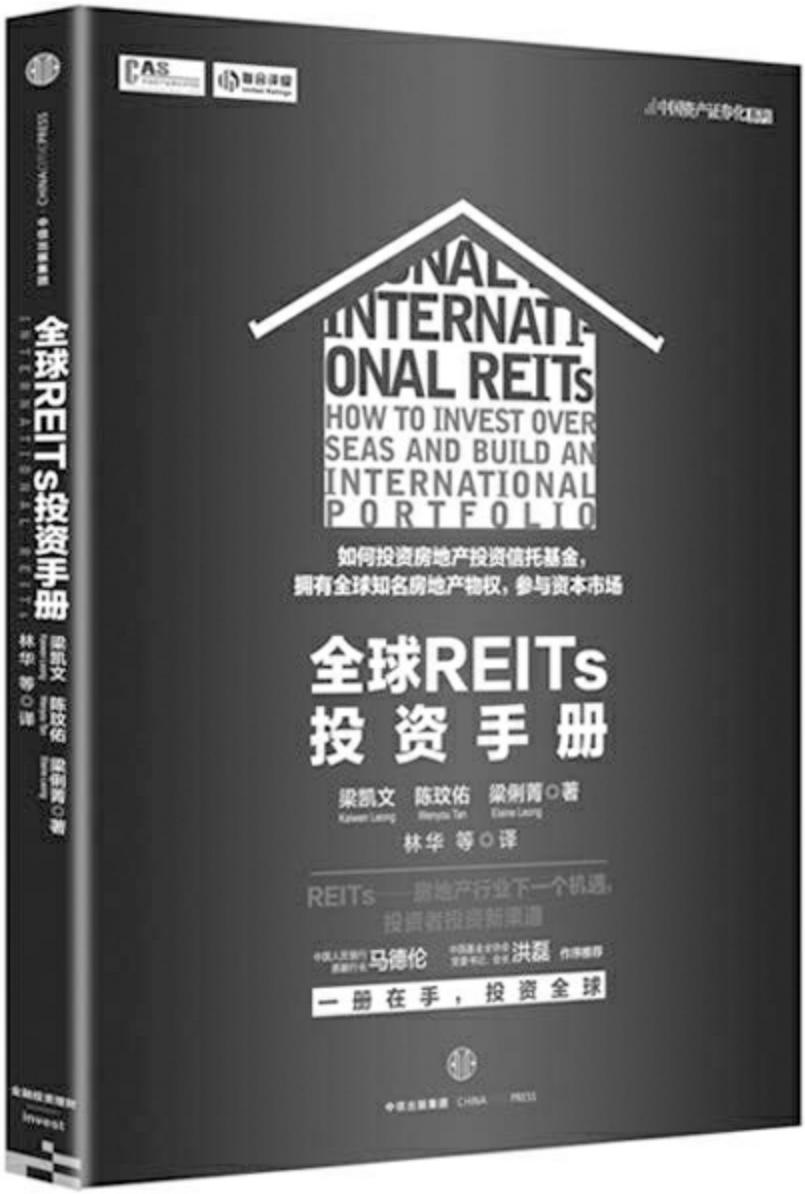


07《立体化交易时代：**40**种期权投资策略》

作者：[美]布莱恩·奥弗比（Brian Overby）

译者：李响 张晨赫 奚胜田

让你的投资更保险。期权交易员人手一册的交易指南，期权投资者人人必备的策略指导，大众读者快速了解期权投资的图文读物。一本书了解期权交易细节及全过程。

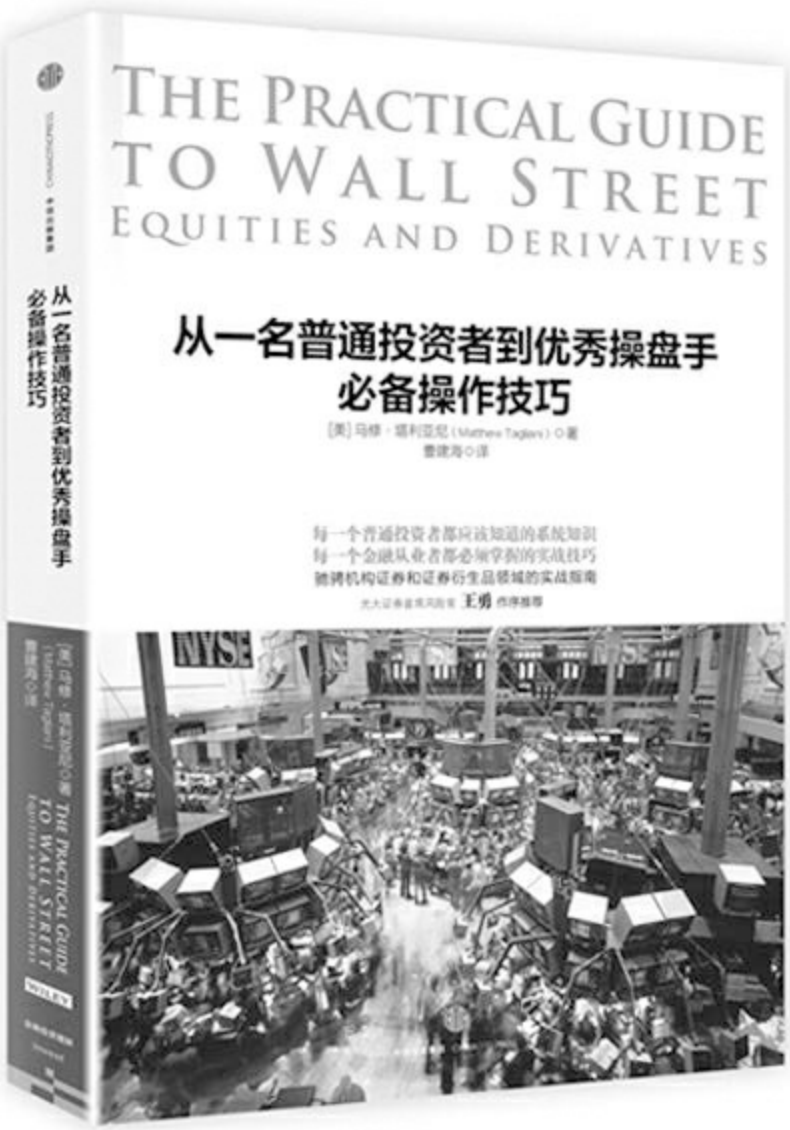


08《全球**REITs**投资手册》

作者：[新加坡]梁凯文陈玟佑梁俐菁

译者：林华 等

房地产行业下一个机遇，投资者投资新渠道。教你如何投资房地产投资信托基金，拥有全球知名房地产物业，参与资本市场。



09《从一名普通投资者到优秀操盘手必备操作技巧》

作者：[美]马修·塔利亚尼（Matthew Tagliani）

译者：曹建海

每一个普通投资者都应该知道的系统知识，每一个金融从业者都必须掌握的实战技巧，驰骋机构证券和证券衍生品领域的实战指南。

有钱人想的和你不一样
[日]田口智隆　著
袁淼　译

电子书编辑：张畅
版权经理：王文嘉

出 品：中信联合云科技有限公司 www.yuntrust.cn
版 本：电子书
版 次：2017年7月第1版
字 数：70千字

纸书书号：978-7-5086-7417-9
出版发行：中信出版集团股份有限公司 CITIC Publishing Group

版权所有 · 侵权必究
投稿邮箱：tougao@citicpub.com

中信出版社官网：http://www.citicpub.com/;
官方微博：http://weibo.com/citicpub;
更多好书，尽在中信书院
中信书院：App下载地址https://book.yunpub.cn/（中信官方数字阅读平台）
微信号：中信书院

Table of Contents

扉页
目录
前言
第一章 富人的“人生选择”，应该怎样选择？
问题1 取现金，你的选择是？
问题2 买房还是租房，你的选择是？
问题3 乘坐新干线，你的选择是？
问题4 便利店支付，你的选择是？
问题5 买保险，你的选择是？
问题6 孩子的教育，你的选择是？
第二章 富人对待金钱的思维方式，应该怎样选择？
问题7 能够变富裕的人是谁？
问题8 家庭财务管理，你的选择是？
问题9 计划增加收入，你的选择是？
问题10 招财的态度，你的选择是？
问题11 遇到想买的东西，你的选择是？
问题12 关于赚钱，你的选择是？
问题13 对于消费税上涨，你的反映是？
第三章 富人的生活习惯，应该怎样选择？
问题14 管理自己的时间表，你的选择是？
问题15 只有一站地的距离，你的选择是？
问题16 使用钱包，你的选择是？
问题17 你的钱包里有几张信用卡
问题18 买书的时候，你的选择是？
问题19 收集信息，你的选择是？
问题20 手机壳，你的选择是？
第四章 富人的工作方式，应该怎样选择？
问题21 新干线临时出故障，你的选择是？
问题22 回复工作邮件，你的选择是？
问题23 关于工作，哪种情况最常见？
问题24 通勤包的重量，你的是？
问题25 成功人士的日程表，会？
问题26 提前多久到达约定地点？

问题27 如何打造自己的商务形象？
第五章 积累资本做“投资”，应该怎样选择？
问题28 投资从何时开始？
问题29 购买股票的时机是何时？
问题30 增加财富的投资方法，你的选择是？
问题31 能够获利的投资方式，你的选择是？
问题32 富人怎样选择股票？
问题33 房地产投资，你的选择是？
问题34 准备养老金，你的选择是？
问题35 哪项需要优先？
第六章 能增值的人际关系，应该怎样选择？
问题36 喝酒交朋友，你的选择是？
问题37 介绍别人的时候，你的选择是？
问题38 要推进人际关系，你的选择是？
问题39 点菜的时候，你的选择是？
问题40 面对不擅长、不愿接受的工作，你的选择是？
问题41 想要成功，你的选择是？
结语
版权页