

掌握理财哲学， 迈向富人行列

你认为自己是一个贫穷的人吗？
如果是，你是否想过改变自己的现状，
从现在起积累自己的财富，迈向富人的
行列？读读以下的这些理财哲学，或
许会对你有所启发。

A. 将生活费用变成第一资本

一个人用100元买了50双拖鞋，拿到地摊上每双卖3元，一共得到了150元。另一个人很穷，每个月领取100元生活补贴，全部用来买大米和油盐。同样是100元，前一个100元通过经营增值了，成为资本。后一个100元在价值上没有任何改变，只不过是的一笔生活费用。

贫穷者的可悲就在于，他的钱很难由生活费用变成资本，更没有资本意识和经营资本的经验与技巧，所以，贫穷者就只能一直穷下去。

财智哲学：渴望是人生最大的动力，只有对财富充满渴望，而且在投资过程中享受到赚钱乐趣的人，才有可能将生活费用变成“第一资本”，同时，积累资本意识与经营资本的经验与技巧，获得最后的成功。

B. 最初几年困难最大

其实，贫穷者要变成富人，最大的困难是最初几年。财智学中有一则财富定律：对于白手起家的人来说，如果第一个百万花费了10年时间，那么，从100万元到1000万元，也许只需5年，再从1000万元到1亿元，只需要3年就足够了。

这一财富定律告诉我们：因为你已有丰富的经验和启动的资金，就像汽车已经跑起来，速度已经加上去，只需轻轻踩下油门，车就会疾驶如飞。开头的5年可能是最艰苦的日子，接下来会越来越有乐趣，且越来越容易。

财智哲学：贫穷者不仅没有资本，更可悲的是没有资本意识，没有经营资本的经验与技巧。贫穷者的钱如果不是资本，也就只能一直穷下去。

C. 贫穷者的财富只有大脑

人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象的那么大，一件事这个人能做，另外的人也能做。只是做出的效果不一样，往往是一些细节的功夫，决定着完成的质量。

假如一个恃才傲物的职员得不到老板的赏识，他只是简单地把原因归结为不会溜须拍马，那就太片面了。老板固然不喜欢不尊重自己的人，但更重要的是，他能看出你的价值。同样，假如你第一次去办营业执照，就和办证的人吵得不可开交，可以肯定，你开的那个小店永远只能是个小店，做大做强，这样的心态，别说投资，连日常理财都难做好。

很多投资说到底是一种赌博，赌的就是将来的收益大于现在的投入。投资是件风险极大的事，钱一旦投出去就由不得自己。

贫穷者是个弱势群体，从来没把握过局势，很多时候连自己也不能支配，更不要说影响别人。贫穷者投资，缺的不仅仅是钱，而是行动的勇气、思想的智慧与财商的动机。

贫穷者最宝贵的资源是什么？不是有限的那一点存款，也不是身强力壮，而是大脑。以前总说思想是一笔宝贵的精神财富，其实在我们这个时代，思想不仅是精神财富，还可以是物质化的有形财富。一个思想可能催生一个产业，也可能让一种经营活动产生前所未有的变化。

财智哲学：人与人之间最根本的差别不是高矮胖瘦，而是装着经营知识、理财性格与资本思想的大脑。

D. 对自身能力的投资

有一位伟人的话，大意是一个人的价值大小，不是看他向社会索取多少，而是看他贡献多少。相比之下，按劳分配并不是按你的劳动量来分配，而是要你生产出更多的价值。只要你愿意，你劳动的能力越强，创造的价值越多，就越可能获得高的收入。

多劳多得的本是质而不是量，贫穷者最根本的投资是对自身能力的投资。

财智哲学：说到资本家，贫穷者就联想到那些剥削工人剩余劳动价值的人，心中自然有种抵触。实际上，只要你愿意，你也可以当资本家，资本市场是向每一个人开放的，其中也有你的那一份天地。

E. 教育是最大投资

学历只是一般教育的证明，学校里学到的只是一些综合性的基础知识，人一辈子都需要重新学习。有一篇报道，江苏省2003年高学历者人均年收入超过11万元，小学文化程度者只有3708元，二者相差近30多倍。经济收入的悬殊，已经造成实际上的高低贵贱。在当今社会，要想过上稍稍像样的生活，就必须有一个高学历。

财智哲学：教育是最大的投资，对很多贫穷者来说，他们的命运是和受教育程度密切相关的。因为贫困不是一种罪过，但贫困中的人谁都不愿承受它的恶果。

F. 勿以运气为贫穷开脱

关于资本的故事每个人都听过不少。比如某个美国老太太，买了100股可口可乐股票，压了几十年，成了千万富翁，某位中国老太太，捂了10年深发展原始股，也成了超级富婆。故事的主角都是老太太，笨头笨脑，居然一弯腰就捡了一个金娃娃。

从理论上讲，美国老太太和中国老太太的投资都是成功的，但对更多的人而言，却很难有什么推广价值。两个老太太凭什么能够坚持捂股？不是理智的分析，也不是坚定的信心，而是什么都不懂，要么是压在箱底忘在脑后了，要么是运气的因素。贫穷者把很多事情都归于运气。因为只有运气是最好的借口，可以为自己的贫穷开脱。“运气不好”是所有失败者的疗伤良药。

财智哲学：在商品经济时代，人人都会有运气，不劳而获不仅是可耻的，而且是不可能的。一个人之所以有权获得收入，是因为他为社会生产出了产品，社会才给了他的回报。

G. 知本向资本靠拢

有个故事说的是一个国王要感谢一个大臣，就让他提一个条件。大臣说：“我的要求不高，只要在棋盘的第一个格子里装1粒米，第二个格子里装2粒，第三个格子里装4粒，第四个格子里装8粒，以此类推，直到把64个格子装完。”国王一听，暗暗发笑，要求太低了，照此办理。不久，棋盘就装不下了，改用麻袋，麻袋也不行了，改用小车，小车也不行了，粮仓很快告罄。数米的人累昏无数，那格子却像个无底洞，怎么也填不满……国王终于发现，他上当了，因为他会变成没有一粒米的穷者。一个东西哪怕基数很小，一旦以几何级倍数增长，最后的结果也会很惊人的。

贫穷者的发展难，起步难，坚持更难。就那么几粒米，你自己都没了胃口。可一件事情的成功，往往就在于最后一步。当基数积累到一定的时候，只需要跳一下格子，你就立地成佛了。这之前的一切都是铺垫，没有第一粒米，就没有后面的小车大车，这个过程是漫长的，也是艰难的。但是世界上聪明的人很多，有知识的人遍地都是，但真正能发大财的却少，要把知识变为知本，只有和资本联姻才行。

财智哲学：富人靠资本生钱，贫穷者靠知本致富。以知本作为资本，赤手空拳打天下，可能是现代贫穷者们最后也最辉煌的梦想。但是，一个生活在底层的人，很难有俯瞰的眼光和轩昂的气度，贫穷者内心最缺乏的其实就是这种自信。

国内私人飞机潜在客户超15万

私人飞机销售代表：目标客户存款50亿以上

并不是每个人都能像“神舟九号”飞船航天员一样，冲破云霄到达外太空。然而，越来越多的中国富豪们却已经实现了飞的梦想。

根据《胡润财富报告》报道，中国内地现在约有100万个千万富豪和6万个亿万富豪，占六分之一的群体计划购买私人飞机。为赵本山生产“本山号”的庞巴迪公司做出的预测是，2011年至2020年期间，交付至中国的私人飞机数量将达960架。2021年至2030年期间，该数量将达到1400架。另据专业机构预测，中国私人飞机的潜在客户将超过15万人。

私人飞机可以分成直升机、公务机两大类。直升机只能在低空飞行，主要功能是短距离人员运送和娱乐飞行。而公务机则主要用来进行高空、中长途飞行。保守估算，直升机占私人飞机的比例是20%，私人直升机的潜在消费者就是3万人左右，如果10%的消费者实现购买，则私人直升机的销量就能达到3000架。

对于公务机市场，这个数字更为惊人，“中国公务机数量已经从三年前的20架猛增到现在的100多架。”民生金融租赁股份有限公司董事长孔林山认为，未来10年中国将是全球最具潜力的公务航空市场之一，公务机市场需求量为1000架。而一架公务机的售价在几千万人民币到4亿元人民币之间，按一架公务机2亿元人民币计算，1000架公务机就是2000亿。

“如果你觉得一个人花4亿买私人飞机是为了炫富，那也太瞧不起这些富豪了。”面对记者的提问，从事私人飞机销售工作的郑先生有些不屑。“中国购买私人飞机的人，尤其是购买公务机的人，绝对是有真正的需求。”

2009年，郑先生曾经卖出过两架公务机。而他的两位客户一位是北京的地产业商，另一位是山西的矿业老总。郑先生透露，两位买家购买飞机的过程相当理智。地产商由于经常需要接送客户去海南以及去悉尼看望家人，因此特别重视舒适度，最终购买了适合北京-海南-悉尼线路的达索猎鹰900EX。而矿业老板则需要经常去巴西采购矿石，选择了湾流450。

“买飞机仅仅是第一步，后续花费贵得令人咋舌。”郑先生告诉记者，除了裸机价格和17%的增值税以及5.85%的营业税（如果飞机注册在国外，可省营业税），买家还得负担备件费以及大笔的维护、保养费用。其中飞机停在机场一个月的维护费用就要100万元。而每次飞行，还要向航空执管公司支付相关费用。以北京飞深圳为例，飞行费用大约为30万人民币，包括起降费、占用航道费、空中耗油费、空乘人员费用等。

“对于公务机市场而言，我们的目标客户是个人银行存款在50亿元人民币以上的人，这是我们的行规。这些顾客多是金融、地产、能源行业的老板，他们的共同特点就是非常低调，炫富一说绝对是无稽之谈。”郑先生说。

据《北京晨报》

