

有錢人想的和你不一樣

T. Harv Eker，大塊文化

前言： ■ 如果你潛意識裡的「金錢藍圖」不是把目標「設定」在成功，那麼你不論學 了什么，懂了什么，做了什么，都不會有任何效果。

Funny：我得了「尼斯湖水怪病」：我聽過這種叫做「賺錢」的東西，可是我 從來沒看過。

Funny：我猜我爸可能向這位友人抱怨過我悲慘的處境，因為他看我的眼神裡 有一份同情，那通常只在葬禮上才會出現。

Funny：我應該讓他知道我很忙…忙著看牆壁上的油漆剝落。

■ 相信自己一定會成功，而且只許成功不許失敗。

■ 作家喬許·比令斯：阻止我們成功的並不是我們不懂的事情。那些我們深信不疑、但其實不然的事情，反而是我們最大的阻礙。

■ 信任小故事： 有一個男人走在懸崖上，突然失去平衡，滑了一跤，摔下懸崖，但是他很幸運抓住了崖壁，為了保命只好懸掛在那裡。掛著掛著，最後他大叫：「上面有沒有人可以來幫我？」終於，有一個洪亮的聲音回答他：「我是上帝，我可以幫助你。你把手放開，要完全信任我。」然後你聽到：「上面有沒有別人可以來幫我？」道理：如果你想往上升到更高的生命層次，就必須願意放棄一些舊的思考和存在模式，並且接受新的模式。最後結果會為你證明一切。

金錢藍圖：

■ 不但是要時間對了、地方對了，你自己這個人也必須對了。

■ 你是誰？你如何思考？你有哪些習慣和特質？你對自己真正的感覺是什麼？你如何與別人建立關係？你對別人的信任有多少？你真的覺得自己值得擁有財富嗎？在覺得恐懼、憂慮、挫折與種種不方便的情況下，你的行動能力如何？你在心情不好的時候還能夠行動嗎？

■ 韋爾德(Stuart Wilde)：成功的關鍵在於提高你的能量；當你提高了能量，別人自然會被你吸引。一旦他們慕名而來，你就要他們付錢。

■ **致富法則：** 你的收入，只能增加到你最願意做到的程度。

■ 那些靠自己努力而致富的人，在失去財富之後，通常在很短的時間內就可以把錢全部賺回來。

■ 80%的人一輩子無法如愿達到財務自由的狀態，而有 80%的人從來不覺得自己真正快樂。

■ **致富法則：** 如果你想改變果實，你首先必須改變它的根；如果你想改變看得見的東西，你必須先改變你所看不見的東西。 在這世界上，看不到的東西，它的威力遠勝過我們看得到的任何東西。

■ **致富法則：** 金錢是一種結果。財富是一種結果。健康是一種結果。生病是一種結果。你的體重也是一種結果。我們活在一個有因有困的世界。 你聽到了，會忘掉；你看到了，會記得；你去了，會了解。

■實現程序(Process of Manifestation)：想法產生感覺，感覺產生行動，行動產生結果。

■我們在生活的每一個領域中都被三個主要的方式製約：語言設定 模仿 特殊事件

■關於改變有四個關鍵因素，每一個因素都在你重新設定財務藍圖的過程中扮演重要角色。察覺—你要先知道某件事存在，才談得上改變它。理解—理解了你的「思考模式」從何而來之後，你就會知道：一切都是從你的內在而生。畫清界限—只要你知道瞭這種思考模式不等於你自己，你就可以脫離它，並且選擇是要保留它或放棄它；至於要保留或放棄它，就看你希望明天的自己是什麼樣子。你可以觀察自己這種思考模式，把它看個清楚；這是一個深藏在你心中很久很久的「檔案夾」，而這檔案夾裡面的訊息對你可能早就不具任何真理或價值。重新設定

■ 第一種影響：語言設定

察覺—寫下你小時候聽過的所有描述金錢、財富和有錢人的話語。

理解—寫下你認為這些說法如何影響你的財務生活。

畫清界線—你有沒有看出來，那些關於金錢的想法只代表了你所學來的東西，

而不是你自己的想法，也不是現下的你？你能不能看出來，你現下的所有選擇都可以改變？

提出宣言—請把手放在你的心上，說出以下這幾句話：

「我所聽到的關於金錢的看法，不見得都是真實的。我要選擇新的思考模式，讓它幫助我得到快樂和成功。」

■ 第二種影響：模仿

察覺—想一想父母處理金錢的方式和習慣是如何，你跟他們有哪些地方是完全一樣的？哪些是完全不一樣的地方？把這些寫下來。

理解—這個模仿步驟如何改變你的財務生活？把它寫下來。

畫清界線—你明白這個模式只是你後天學習的，並不是你自己原本有的嗎？你明白現下你有權力選擇改變嗎？

提出宣言—把你的手放在心上，

大聲說：「我所模仿的金錢理念是他們的。我現下要選擇自己的模式。」

然後，摸著頭說：「這是有錢人的腦袋。」 第三種影響：特殊事件 察覺—你小時候曾經遇到哪些與錢有關的事，在情緒上或情感上造成了重大反應？理解—這個事件如何影響了你目前的財務生活？把它寫下來。畫清界線—你知不知道，這種生活模式只是你後天學習來的，並不是原本的 你？你知道你現下可以選擇改變它嗎？提出宣言— 把你的手放在心上說：

「我要放開我以前那些沒有正面意義的金錢經驗，我要創造新的富裕的未來。」接著，摸著你的頭說：「這是有錢人的腦袋。」

■致富法則： 如果想徹底改變室內溫度，唯一的辦法是重新設定溫度調節器。同理，想「徹底」改變你的理財成績，唯一的辦法是重新設定你的財務溫度調器，也就是你的金錢藍圖。 你的收入只能成長到你想要的標準。

■致富法則： 保持自覺，就是可以時時觀看自己想法和行動，好讓你能夠做出自己真心想要的抉擇，而不是被過去的設定所操控。 事物本身沒有意義，是你在賦予它們意義。

■致富法則： 你可以選擇那些會鼓勵你獲得幸福和成就的思考方式，而舍棄那些不能支持你獲得幸福的思考方式。 大部分人都知道，人是習慣的動物；不過大部分人不一定了解，習慣分成兩種：習慣了「去做」，以及習慣了「不去做」。一切你現下沒有在做的事，都是你習慣了不去做的事。要把不去做的習慣改掉，變成去做的習慣，

唯一的 模式就是去做它。

■財富檔案 1

有錢人相信：「我創造我的人生。」

窮人相信：「人生發生在我身上。」

■ 你所關注的事情會擴大。

■我一向盡可能遠離愛抱怨的人，因為負面的能量是會傳染的。但是有很多人 很喜歡聚在一起聽別人抱怨。為什麼？因為他們在等著輪到自己抱怨。

■ 像有錢人一樣行動：

1. 每次你發現自己在責怪別人、找理由或是抱怨的時候，就把你的食指劃 過你的喉嚨，當作是板機，提醒自己你正在斷送自己致富的機會。這個 動作看起來有點粗魯，但它不比你責怪別人、尋找藉口和抱怨的時候更 加粗魯，而且它最後會發生作用，把這些有害的習慣全部解除。

2. 做一份「簡報」。在每一天臨睡前，寫下一件你今天進行得很順利的事， 以及一件不順利的事。然後回答這個問題：「我是如何創造出這兩種情 況的？」如果事情牽涉到別人，就問自己：「造成這兩種情況的原因中， 我扮演了什麼角色？」，這個練習可以讓你為自己的生命負責，並且讓 你發現哪些策略對你有益，哪一些卻沒有。

■財富檔案 2

有錢人玩金錢遊戲是爲了贏。

窮人玩金錢遊戲是爲了不要輸。

■致富守則： 如果你的目標是過得舒服就好，你就很可能永遠也不會有錢。但是如果你的 目標是賺大錢，那麼你最後很有可能會舒服得不得了。

■像有錢人一樣行動：

1. 寫下兩個財務目標，要能顯示你確實決定要創造富裕生活，而不只是要 平庸生活或貧窮生活。爲以下的目標寫下「必勝」兩字： 年收入、淨值 爲這些目標設定一個實際的完成時間，同時，要記得「瞄準星星」。

2. 去一家進階餐廳，點一份「市價」餐，不要問價錢。(如果資金有點不 足，也可兩人共享。)記得，不要點雞肉。 歡迎訪問JZ5U綠色下載站<http://www.jz5u.com>獲取更多免費資源

■財富檔案 3

有錢人努力讓自己有錢。

窮人一直想著要變有錢。

■我們所處的這個宇宙，就像一個大型的郵購公司，不斷把人、事、物帶到你 的身邊。你根據你的信念把你的能量資訊傳送出去，然後得到你所「訂購」 的東西。根據吸引力定律，宇宙會儘可能的答應你，支援你。但是如果你的 檔案裡的資訊很混亂，宇宙就不會了解你到底想要什麼。

■致富法則： 大部分人沒辦法得到他們想要的東西，最大的原因是他們不知道自己 要什麼。

■ 想要的三個層次：

1. 我想要變得富有 如果錢掉到我的頭上我會接受。只是想要，並不會起作用。財富不 會僅僅因爲你想要就達成。

2. 我選擇變得富有。這是說你決定要變成有錢人。「選擇」具有很強的能 量，它與負擔起責任、為自己創造自己的現實，是一體兩面的事。

3. 我致力於變得富有。「致力」的意思是「毫無保留的貢獻自己」，意思是 完全付出，獻上你的一切，以達成富有的狀態。它的意思是願意做任何 該做的事，付出所有該付出的時間。這是戰士的模式。沒有藉口，沒有 如果，沒有但是，也沒有或許，當然更不許失敗。戰士的模式很簡單：「我會變得富有，而我會嘗試到死為止。」

■ 大部分人永遠不可能全心全意致力於讓自己變得富有。你問他們：「你愿不願 意用自己的性命打賭，十年後你會變成有錢人？」大部分人會說：「不願意！」正式因為他們不想全心致力於變成有錢人，所以他們不會有錢，而可能一輩 子都不會。

■致富法則：

如果你不是全心全意、真心真意想創造財富，那麼你很可能創造不出多大的 財富。

■探險家 W. H. 莫瑞(W. H. Murry)： 人在全心投入之前，都會猶豫，想著退出，也就一直做不出什麼成績來。關於所有自發的(以及創造性)的行動，都有一個最基本的真理，忽略了這個真理， 則會扼殺無數的點子和偉大的計畫：也就是說，從一個人真正把自己投入的 那一刻開始，上帝的旨意也會跟著動作。從那個決定開始，啟動了一連串的事件，各種不同且無法預見的事件、人際遇合、物質援助接踵而來，以他未 曾夢想過的模式匯聚起來，一同協助他。

■像有錢人一樣行動：

1. 寫下一段話，說明你為什麼認為創造財富是一件重要的事。請寫具體的 細節。

2. 與一個支援你的朋友或家人見面，告訴他，你要喚起心中那股願意做出 承諾的力量，讓這股力量幫助你創造成功。把手放在你的心上，看著對 方的眼睛，說出以下宣言：「我_____ (名字)，在此宣示，我要成為大富翁，預計於_____ (日期)以前達成。」然後，要你的伙伴對你說：「我相信你。」然後你說：「謝謝你。」對照你在許下承諾之前和做下承諾之後的心情。如果你覺得自由，那麼 你就上路了。如果你覺得有一點恐懼，那麼你也上路了。如果你連做這 個也懶，那麼你還處在「不願意付出所需付出的一切」的狀態，或是「我 不需要做這種事」的狀態裡；不管你是哪一種狀態，我都要提醒你： 就是你那種模式把你自己帶到今天這個處境。

財富檔案 4

有錢人想得很大。

窮人想得很小。

■致富法則：

你的收入，與市場認為的你所產出的價值成正比。

關鍵詞是「價值」。市場是以四個原素判定你的價值：供給、需求、質量、數 量。根據我的經驗，對於大多數人而言，這四個原素裡面挑戰最大的是數量。 這個數量原素很簡單，它問的就是：你實際上把多少自身價值帶進了市場中？ 換一個表達模式，你實際上服務了多少人，或是影響了多少人？

■人生不只是關於你自己怎麼過活而已，還與對別人付出有關，也與完成你的 使命有關，與你為什麼在此時存在於地球上有關。人生，使把自己這一塊小 拼圖加進世界的版圖上。大部分人都太執著於自我，認為一切都是繞著自己 旋轉，無時無刻想的都是我，我，我。然而，如果你想活出「富裕」一詞的 真正意涵，它就不會只跟你自己有關，而必須為別人的生活增加價值。

■現代最偉大的發明家和哲學家之一，巴克明斯特.富勒(Buckminster Fuller)曾說： 生活

的目的，是為我們這個世代及後代增添價值。

■瑪莉安·威廉森(Marianne Williamson)在她的發現真愛(A Return to Love)裡寫道：你是上帝的孩子。你的小心翼翼幫不了這個世界。縮小自己，好讓周遭的人在你身邊不會感到不自在，這么做並沒有意義。我們都必須閃亮，像孩童那樣發亮。我們生下來就是為了彰顯我們內在的上帝的榮光；它不是只存在於一些人裡面，它就在每一個人裡面。當我們讓自己的光芒閃閃發亮，我們也 就不知不覺中允許了別人散發光芒。一旦我們從自我的恐懼中解放出來，那 么自然而然的，我們的存在就會讓人得到解放。

■像有錢人一樣行動：

1. 你相信自己具備哪些「天賦」？我指的是你很自然就做得很好的事。然後，也寫下你認為你如何運用這些天賦、用在哪些方面，尤其是如何在你的工作上運用它們。
2. 你可以如何幫助你現有工作或事業上所影響到的人在多出十倍的人數？如何幫他們解決問題？把它寫下來，或者找一組人腦力激蕩，至少 想出三個不同的策略。想想「杠杆原理」。

財富檔案 5

有錢人專注於機會。

窮人專注於障礙。

「■杯子是半滿還是半空的？」這裡談的不是正面思考，而是你習慣性看待世界的角度。

■至於有錢人，他們為自己生活中的結果負責，而他們的行動是基於這個想法：會行的通，因為我會讓它行的通。

■包括運氣在內的任何有價值的事物，都是在你也采取了某些行動的時候才會 朝你走來。

■我不是說你不需要解決問題，你當然要在問題出現的時候就當下解決，可是 你也要看著你的目標，繼續前進。把時間和精力用來創造你想要的事物。當 障礙出現了，就把它解決掉，然後很快重新聚焦在你的目標上。人生不是用 來解決難題的，不必把所有的時間都用來救火，這樣做的人，是在倒退過日 子！你要把時間和能量放在想法和行動上，穩定向前，朝著目標邁進。

■「預備、開火、瞄準」 你要在盡可能短的時間裡就準備妥當，然後行動，然後在沿途修正。

■「踏上走廊」 從你現在所在的位置開始，用你現有的一切，加入遊戲下場玩吧。

■我為自己設定的任務是認識糕餅這一行，所以很感激有這機會花別人的錢來 學習，還能賺些零用錢。

■這就是我所說的「走廊」，它的意思是，進入你將來想進入的領域，不管從什 么角色開始，總之先跨出第一步。這是你了解某個行業的最好模式，因為你 能站在裡面看到一切。其次，你可以建立人脈，這是你站在圈子外面絕對做 不到的。第三，一旦你踏入了走廊，很多機會之門就會朝你打開。也就是說， 一旦你看到了真正在進行的事，你就可能會發現一個適合自己的切入點，這 是你先前看不到的。第四，你可能會發現你並不真的喜歡這個行業，感謝老 天，你還沒有投入太多，還來得及抽身。

■像有錢人一樣行動：

1. 加入遊戲。設想一個你一直想進行的情況或計畫，然後把你一向以來一 直在等待的不管什麼東西全部拋開。現下就開始，從你所在的位置開始， 用你手上現有的一切開始。如果可能，就一邊為某個人工作，或與某個 人一起工作，想辦法學習基本技術。

如果你已經學會了那些技術，那麼 你就沒有藉口了，馬上去做。

2. 練習樂觀。在今天一整天，不管誰提了什麼問題或障礙，都把它改造成一個機會。你會把那些習於負面思考的人逼瘋，不過，管它的，反正他們一直在把自己逼瘋。

3. 把焦點放在你已經擁有的事物上，而不是想著你所沒有的事物。列一張 歡迎訪問 JZ5U綠色下載站<http://www.jz5u.com>獲取更多免費資源清單，寫下十件你在生命中覺得感謝的事，然後把這十件事物念出聲音 來，接下來的一個多月，每天早上都把它讀一遍。如果你不感激你現下 所擁有的事物，你將不會得到更多，也不會需要更多。

■ 財富檔案 6

有錢人欣賞其它的有錢人和成功人士。

窮人討厭有錢人和成功人士。

■ 贏得信賴的能力。

關於致富的所有重要特質中，能得到別人的信任應該是最重要的一項。想想 看，如果你對一個人沒有起碼的信任，你會跟他做生意嗎？不可能！這也就 是說，假如你想賺錢，你很可能會需要得到很多很多人的信任，而且，爲了 要讓那麼多人願意信任你，你很可能必須是一個相當值得信賴的人。

■ 像有錢人一樣行動：

1. 練習夏威夷胡那人的哲學：「祝福你所想要的事物。」開車四處晃一晃， 或者買幾本雜誌，看看別人的漂亮房子、可愛車子，然後閱讀幾個成功 企業的故事。不論你看到了什麼東西是你想要的，都要祝福它，也祝福 那個擁有它的人。

2. 寫一封短信或 e-mail，寄給一個在某個領域非常成功的人(你不一定要認 識此人，也不必與對方見過面。)，告訴他們，你多么崇拜和尊敬他們 的成就。

財富檔案 7

有錢人與積極的成功人士交往。

窮人與消極的人或不成功的人交往。

■ 每當別人向我介紹一個非常有錢的人，我就會想辦法製造一個上去接近他們。我想跟他們談話，學習他們思考，交換聯絡模式，如果我們還有其它共同點，說不定可以跟他們交上朋友。

■ 如果我最親密的人不相信自我成長這一套，甚至打擊我的念頭，怎麼辦？ 首先，不要用力改變那些思想負面消極的人或者勸他們來上課；那不是你的 事。你的責任是，運用你所學到的東西，把自己變好，把你的人生過好。你 要當模範，要成功，要快樂，這樣之後也許別人會看見(你內在的)光亮，然後 也想要一點那光亮。再說一次，能量是會傳染的，黑暗在光裡面會退去。通 常，當四周都是光亮的時候，人們必須非常努力才能繼續待在「黑暗」裡。 你的工作就只有一件：活出你最棒的自己，如果他們來向你請教秘訣了，你 這時在告訴他們。其次，要學習一項原則，這是在我們「魔法師訓練」上教的原則。這個課程 是關於如何在彰顯你想要的事物的同時，做到保持冷靜，集中精神，內在祥 和。這堂課上談到了另一項法則：「事情會發生都是有原因的，那個原因就是 爲了要幫助我。」如果你周遭都是消極和不好的情況，那麼你確實不容易 維持 正面思考、保持清醒，但這就是你的考驗！就像鋼在火裡會變硬，如果你周 圍充滿了懷疑甚至譴責的聲音，但你還能真誠面對自己的信念，那麼你就會 成長得更快速而且更堅強。同時還要記住：「事物本身沒有意義，除非我們賦予它意義。」回想本書中的 第一章討論到，我們通常都會認同父母之中的某一人，或者反叛其中一人或 甚至雙親，要看我們是如何「定義」他們的行爲。所以，從現下開始，我要 你練習著重

新定義別人的負面行爲，把它當作你絕對不要仿效的例子。他們 越是消極，你心中就越是要經常響起警告生提醒自己，像他們那樣活著是多 麼難看的事。我可不是建議你去那樣告訴他們，只是要你這么做。不要責怪 他們。因爲一旦你開始論斷、批評、鄙視他們的人和行爲，那麼你也不比他 們好多少。事情也許會變得很糟，如果你實在無法抵擋他們的消極能量，實在是使你跌 到了谷底，無法成長，這時你可能就必須勇敢做出決定，決定自己要變成什 么樣的人，接下來的人生想要怎么過。我不是建議你去 做衝動的事，但我自 己絕對不會跟一個非常負面的、老是踐踏我學習慾望和成長慾望的人一起生 活，因爲我尊重我自己和我自己的人生，而且我值得獲得快樂和成功。世 界 上有六十三億人，我沒有理由跟一個老是撥我冷水的人綁在一起。如果他們 不能跟 上來，我就繼續前進。

■大部分的人所賺的錢都在比好朋友平均收入多 20%或少 20%的範圍以內。

■你懂得哪些事並不重要，重要的是你認識了哪些人。

■若想與老鷹一起飛翔，就別和鴨子一起游水。

■ 2004 奧運會，加拿大選手百米障礙賽世界冠軍波蒂塔·費裡西恩(Perdita Felicien)，在最後決賽中撞上了第一道閘極欄跌倒了，第二天記者會： 我不知道爲什麼會發生那種事，不過它就是發生了，所以我要好好利用它。接下來的四年我要更專注，更努力。誰知道，如果我這次贏了，我接下來的 人生道路會是怎樣？也許我一點慾望都沒有了。我不知道。不過我知道的是， 現下的我比以前更渴望贏得金牌，下次回來時，我會更強壯。

■像有錢人一樣行動：

1. 去圖書館、書店或到網絡上，找一個事業成功的大富翁的傳記來讀。以 下幾人是 不錯的範例，卡內基(Andrew Carnegie)、洛克斐勒(John D. Rockefeller)、梅琳·凱(Mary Kay)、 川普(Donald Trump)、巴菲特(Warren Buffett)、威爾契(Jack Welch)、比爾·蓋茲(Bill Gates)、 泰德·透納(Ted Turner)。在他們的故事裡尋找啓示，學習一些追求成功的策略，最重 要 的是要模仿他們的思考模式。

2. 參加一個進階的俱樂部，例如網球、健身、商業、高爾夫俱樂部等。在 富麗堂皇 的環境下與有錢人交誼。如果你負擔不起高檔俱樂部的會費， 那麼就在你的城市裡最 進階的飯店喝杯咖啡或下午茶，讓自己習慣這種 氣氛，觀看四周的顧客，發現到他們 跟你沒有什麼不同。

3. 指出你生活中的一個情況，或一個人，是特別帶有負面能量的。把自己 從那個情 況或關係中移開。如果是家人，就盡量少待在他們身邊。不要 再看垃圾節目，也別再 看不好的新聞。 歡迎訪問JZ5U綠色下載站<http://www.jz5u.com>獲取更多免費資源

財富檔案 8

有錢人樂意宣傳自己和自己的價值觀

窮人把推銷和宣傳看成不好的事

■有錢人通常都是領導者，而所有的領導者都是宣傳者。假如你想當領導者， 你必須 擁有跟隨者和支援者，也就是說，你必須善於推銷、啓發並鼓舞別人 來相信你的觀點。

■像有錢人一樣行動：

1. 你認爲，你目前提供(或者計劃中)的產品或服務有多少價值？根據你的 看法，從一 分到十分給它一個分數(一是最低，十是最高)。如果你給了 七分到九分，就請修正你的 產品或服務，提升它的價值。如果你的結果 是六分以下，那麼不要再繼續提供那項 產品或服務了，請你去宣傳你真 正相信的東西。

2. 看書，聽錄音帶或 CD 的有聲書，或者去上一堂營銷課與業務的課程。讓自己成為這兩個領域的專家，讓自己可以專精到向別人宣傳你的價值 的程度，而且是用百分之一百的誠實態度來做宣傳。

■ 財富檔案 9

有錢人大於他們的問題。

窮人小於他們的問題。

■ 致富法則：

成功的秘訣，就是不要逃避問題，不要在問題面前退縮；成功的秘訣就在於 你要成長，讓自己大於一次的問題。

■ 在一到十的等級上，一是最底分，十是最高分，假設你是一個位在第二級的 個性和態度的人，但是你現在面臨了一個第五級的困難。那麼，你把這個問題看成大問題或小問題呢？從第二級的觀點來看，第五級的問題可能會是個 大問題吧。現下，想像你已經成長到第八級了，那麼，這個第五級的問題會是大問題還是小問題呢？很神奇的，同樣的一個問題，現下變成小問題了。最後，想像你非常努力，把自己提升到了第十級，那麼現下，原先那個第五 級的問題是大問題還是小問題？答案是：根本不是問題了。你的腦子雷根本 不會認為它是個問題，不會出現負面的能量，你覺得它是家常便飯，就像刷牙或穿衣一樣簡單的小事。注意，不管你有錢還是沒錢，玩大的或玩小的，生活中永遠都會出現問題。問題永遠不會消失。如果你還在呼吸，生活裡就會出現所謂的問題和障礙。讓我做個簡短而甜美的總結：問題的大小永遠不是問題；真正的問題，是你 有多大？聽起來很痛苦，但如果你準備要向上移到另一個成功的等級，那麼你就必須 察覺到，在你生命中到底發生了些什麼。準備好了嗎？開始囉。如果你的生活裡有一個大問題，這只說明了一件事：你很小。不要被外表騙 了，你的外在世界只是你內在世界的回應罷了。如果你想要徹底改變，那就 不要再專注於你的問題有多大，而要開始注意你自己有多大！

■ 你能處理的問題越大，那麼你能掌握的事業就越大，所能承擔的責任也 越大，你能帶領的員工、面對的客戶也就越多，而你能處理的前也就越多，最後，你能掌握的財富當然也就越多。其次，你的財富成長的幅度只會被你 自己成長的幅度限制住！你的目標是讓自己成長到一個層次，足以克服為了 創造財富與維持富有而遇到的所有問題或障礙。

■ 把你自己想象成是你自己財富的容器。如果你的容器很小，但你的錢很多， 會發生什麼事？你會留不住那麼多錢。你的容器會滿出來，多餘的錢會洒的 滿地都是。你所擁有的錢財不能大於你的容器。所以你必須成長為更大的容 器，才能不只收納更多的財富，同時也吸引更多的財富進來。宇宙很討厭真 空的狀態，所以如果你有一個很大的財富容器，它就會忙著把你的容器填滿。

■ 你的心靈通常一次只能專注在一件最重要的事情，所以，你若不是在抱怨問 題，就是在找解決方法。有錢人和成功的人通常都是習慣性就會去解決問題； 他們面對了挑戰，就會把時間和精力用來思考對策與尋找解決答案，並且找 出方法不讓問題再出現。

■ 如果你能變成一個處理問題和克服障礙大師，那麼還有什么東西能夠阻礙你 成功呢？沒有！什麼都擋不住你，你就所向無敵了！如果你變成所向無敵， 那麼你在人生裡能擁有哪些選擇呢？你可以擁有全部的選擇。因為你所向無 敵，所以一切都隨你取用，你只需要做出選擇，它就是你的！這樣的自由可 真棒哪！

■ 像有錢人一樣行動：

1. 每當你因為某個「大」問題而心情低落沮喪的時候，就指著自己說：「我 很小！我 很小！」然後深呼吸，對自己說：「我可以處理，我比任何問題 都強大。」
2. 寫下你在生命中遭遇的一個問題，然後寫下十個你可以採取的行動，它們能解決或至少改善這個情況。這可以幫助你從在腦子裡想著問題，轉 移到用行動解決問題。這樣做的好處是，首先，你極可能會解決這個問 題。第二，你的感覺會好很多很多。

■ 財富檔案10

有錢人是很棒的接受者。

窮人是差勁的接受者。

■你要認識到，你有沒有價值的這回事，只不過是一個「故事」。其次，事情本身沒有意義是我們賦予它意義。我不知道你是怎樣，但是我從來沒聽過誰出生的時候要先透過「蓋章」的程式。你能想像上帝在每一個人出生前幫他在額頭在蓋章嗎？「這個有價值，這個沒價值…這個有一點價值，這個有不少價值…呃，這個完全沒有價值。」抱歉，我不認為事情是這樣的。沒有人會為你蓋上「有價值」或「沒有價值」的記號，而是你自己蓋上去的，是你自己編造出來的故事，是你自己決定了你自己有沒有價值。完全是你個人的觀點。如果你說你有價值，你就有價值；如果你說你沒有價值，那麼你就沒有。然後你就會依你的故事版本而活。

■致富法則：

如果一株百尺高的橡樹擁有和人類一樣的心靈，那麼它頂多只能長到十尺。

■任何人說什麼，或過去曾經說過什麼，完全不重要；因為，是你相信了它，完全被它說服了，它才可能對你起作用，而且從頭到尾都是你自己再做決定。

■致富法則：

凡是出現一個給予者，就有一個接受者；而每一個接受者的對面都是一個給予者。

■ 致富法則：

金錢只會讓你現有的自己更加擴大。

■致富法則：

你做一件事情的方式，就是你做所有事情的方式。

像有錢人一樣的行動：

1. 練習當一個很棒的接受者。凡是有人給你讚美，只要對對方說「謝謝」，不要馬上就回贈一個讚美。這個練習可以讓你完全接受讚美並擁有這個讚美，而不是去「折射」它。這個練習也能讓讚美者感受到送出禮物而禮物沒有被丟回來的喜悅。

2. 任何一筆錢，我說，任何一筆錢，只要是你發現了或接受了，你都應該歡天喜地的慶祝，放聲大叫：「我是一塊金錢吸鐵。謝謝，謝謝，謝謝。」這練習適用於任何收到錢的時候，包括檢到錢，收到禮金，政府退回的稅，領到薪水，做生意的營收。記住，宇宙是要來幫助你的，如果你繼續大聲向世界說你是一塊金錢吸鐵，特別是你有證據可以證明這一點的時候，那麼宇宙只會說「好」，然後繼續送你更多。
3. 寵愛你自己。至少一個月做一件能讓你的身體或心靈得到養分的事。做個按摩，修個手指甲或腳指甲，讓自己吃一頓奢侈的飯，租一艘船或度假小屋，請人把早餐送到你的床上。(你也許要跟朋友或家人打個商量。)

做些能讓你覺得有錢、有價值的事。你從這些體驗中所傳送出來的頻率，會送到一個宇宙中，表示你活得很豐裕，而且，宇宙只會做它自己的工作，對你說「好」，然後給你機會，讓你得到更多。

■財富檔案11

有錢人根據結果拿酬勞。

窮人選擇根據時間拿酬勞。

■致富法則：

擁有穩定的薪水沒什麼不對除非它阻礙了你用自己的能力賺取你所值得的金錢－問題是，「穩定的薪水」這概念往往就會阻擋你賺更多錢。

■我沒有興趣買你的時間，我想要的事爲了特定的成果來支付你的酬勞，如果你無法產生結果，我爲什麼要付你薪水？再說，如果你能產生更好的結果，你就應該拿更高的酬勞。

■致富法則：

永遠不要爲你的收入設定上限。

■是從誰的觀點來看的？我確定你的頭家認爲你的酬勞很合理。爲什麼你不離開領死薪水的工作，要求完全以你的工作表現給予報酬？如果那樣不可行，爲什麼不替你自己工作？那樣你就會知道，你所賺到的數目就是你所值得的。

■我個人相信，每一個人都應該擁有自己的事業，不管是專職或是兼職。第一個理由是，到目前爲止，絕大部分的千萬富翁都是因爲有自己的事業才發財的。第二，在要繳那麼多稅的情況下，想要創造財富實在是非常困難的事，當你有了自己的事業你可以扣除一部份開銷，例如買車、旅遊、教育和甚至購買自宅的費用，而省下一筆爲數不小的稅款。爲了這個理由，就值得你去擁有自己的事業。

■ 如果你只是替別人工作，領薪水，那麼你永遠不會有錢。如果你要謀職，那麼就確定你拿的是百分比的酬勞。否則，就自己當頭家。

■ 像有錢人一樣行動：

1. 如果你現下有一份領取鐘點費的工資或是在領月薪，請向你的雇主建議一個模式，讓你至少有一部份的酬勞是依照你的工作成果以及公司的執行成果來受薪。如果你擁有自己的事業，請設計一個制度，讓你的員工，甚至主要供貨商，可以根據個人表現與公司表現來獲得報酬。立刻將這個計畫付諸實行。
2. 如果你現下的工作並沒有根據你的表現來付你薪水，請你考慮自己當頭家。你可以先從兼差開始，譬如先加入一個傳銷公司，或是當某種教練或老師，把你的所學與知識交給別人，或者，你可以向你的公司提供獨立的顧問服務，但是要依你的表現和成果接受酬勞，而不是依照工作時間。

■ 財富檔案12

有錢人想著：「如何兩個都要？」

窮人想著：「如何二選一？」

■ 錢是潤滑劑，它可以讓你「滑順」過生活而不是「緊繃」過生活。錢帶給你自由：想買什麼就買什麼，用自己的時間做想做的事。金錢可以讓你享受工作中的美好事物，也給你機會幫助別人滿足生活所需。最重要的是，有錢可以讓你不必浪費精力擔憂自己沒有錢。

■ 致富法則：

有錢人相信：「魚與熊掌可以兼得。」

小康階層認為：「熊掌太貴了，所以我吃一小片就好。」

窮人說自己吃不起熊掌，所以他們吃雞肉，但又惦記著自己吃不起熊掌的事，滿心疑惑為什麼自己「什麼都沒有」。

第一，錢的價值不會耗盡；幾千幾萬人可以年複一年在使用同樣的錢，它的價值也不會耗光。第二，你擁有越多的錢，你有能力放進那個流通循環的錢也越多，這表示別人就會有更多錢去交換更多的價值。這一點正好與二擇一的思考模式相反。當你有錢而且使用它的時候，你和與你一起花錢的人都享受到了這個價值。講白一點，如果你這麼擔心別人沒有錢，想確定他們都得到應得的那一份(講得一副大家共有財富的樣子)，那麼你就想辦法變成有錢人，讓你自己可以散播更多的錢。

■ 像有錢人一樣行動：

1. 學著採用「兩個都要」的思考方法，並製造情況讓自己練習做到。不管你面臨什麼樣的選擇，都問自己：「我要如何兩者通吃？」

- 務必知道：流通的錢可以增進人們的生活。每一次花錢時都對自己說：「這筆錢會經過成千上萬人的手，為所有人創造價值。」
3. 把自己當作模範生，展現你的善良、慷慨、友愛，以及富裕！

■財富檔案13

有錢人專注於自己的淨值。
窮人專注於自己的工作收入。

■致富法則：

真正衡量財富的標準是淨值，不是工作收入。

■淨值，是你所擁有的全部東西的財務價值。想知道你的淨值有多少，要先把你所擁有的現今數目，以及你所擁有的股票、債券、不動產的現值，以及(如果你自己有事業)你的事業的價值，以及你自有房屋的現值都加起來，然後扣除掉你的債務，所剩的數字就是你的淨值。淨值是財富的終極測量標準，因為如果必要的話，你的資產最後可以轉化為現金。

■四種決定淨值高低的因素是：

1. 收入

收入有兩種形式：工作收入和被動收入。工作收入是從實際工作而來的金錢，包括每日工作的薪水；對企業所有人來說，這還包括事業的獲利或收入。工作收入要求你投入時間和勞力以賺取薪水；工作收入很重要，因為若是沒有它，幾乎不可能產生另外三項淨值原素。工作收入是我們填滿財務「漏斗」的模式。假設不論其它條件，照理說，工作收入越多，所能存下與投資的金錢也越多。儘管工作收入很重要，但它只是財務淨值等式裡的一環。被動收入，指的是你不需要實際工作就能賺到的錢。把它想像成填充財務漏斗的另外一條收入支流，而且可以來消費、儲蓄和投資。

2. 存款

儲蓄也是至關重要的一環。你可能賺了很多錢，但如果你一點都沒有保留下來，你絕對無法創造財富。

3. 投資

你越懂得投資，你的錢成長的速度和產生更大的淨值的速度就會更快。有錢人會把時間和精力用來學習與投資相關的事物，會誇耀自己善於投資，至少善於雇用投資專家幫他們理財。

4. 簡化

簡化和儲蓄一起作用，讓你很自覺地過著一種對金錢需求比較低的生活模式。減少了生活開銷之後，你的存款就能增加，而你能拿來投資的金額就跟著增加。

■ 帕金森定律(Parkinson's Law)：收入永遠與支出成正比。

■ 拿一張白紙，寫上「淨值」兩字。然後畫一個數字表，一端是「0」，另一端是你的淨值目標，隨便你寫多少。然後，寫下你目前的淨值，三個月後，寫下你的新的淨值。就這樣。持續做下去，你會發現自己越來越有錢。為什麼會這樣？因為你開始「追蹤」你的淨值了。

記住：你所專注的事情會擴大。我在訓練課上常說：「注意力所在的地方，就會有能量流動，也就會出現結果。」

■ 像有錢人一樣行動：

1. 專注於四項構成淨值的原素：增加收入，增加儲蓄，增加投資獲利，並且藉由簡化生活模式來減低生活開銷。
2. 製作一張淨值報表。製作這張表的時候，把你所擁有的一切物品的現值(你的資產)都加起來，並減去你的負債總值。每四個月追蹤和修改這張財務報表一次。再說一次，根據專注定律，你專注的東西一定會增加。
3. 雇用一位優秀的理財規劃師，與信譽良好的知名公司合作。再次提醒你，最好請朋友和合伙人，請他們推薦一位理財規劃師。

■ 財富檔案14

有錢人很會管理他們的錢。

窮人很會搞丟他們的錢。

■ 除非你能管理你現有的一切，否則你不會再得到更多。

■ 致富法則：

你管理金錢的習慣，比你擁有的金錢數目更重要。

■ 財務自由帳戶：

到銀行開一個帳戶，當作你的「財務自由帳戶」(FFA, Financial Freedom Account)。你每一次收到一筆錢(扣稅之後)，就把它10%放進這個帳戶。這筆錢，你只能用來投資和創造被動收入。這個帳戶的任務，是為你生出一只金雞母，讓它生下一種叫做被動收入的金雞蛋。等你退休，才可以動用這筆基金為你賺來的錢(雞蛋)，但是你絕對不花本金。這種模式會使得前持續成長，這樣你就永遠不會落到身無分文的地步。

■財務自由罐：

除了開設一個財務自由帳戶以外，你還要在家裡設立一個「財務自由罐」，每天把錢放進去，金額不重要，十元、五元、一元都好，重要的是這個習慣。這個祕密，是要讓你把每天的「注意力」放在達成財務自由的這個目標上。錢會吸引更多的錢。讓這個簡單的錢罐變成你的金錢吸鐵，把更多的錢和機會吸進你的生命中，幫助你達成財務自由。管理金錢的重大祕密之一，在於「平衡」。

■致富法則：不是你控制錢，就是錢控制你。

■像有錢人一樣行動：

1. 開立一個財務自由的銀行帳戶。把你收入的10%(稅後)存進去。這筆錢只能用來投資，所產生的被動收入是要讓你退休以後使用。
2. 在家中擺一個財務自由罐，每天都放一點錢進去，即使是銅板也好。這可以讓你每天把注意力集中在財務自由這目標上；注意力集中的地方，就會產生結果。
3. 開一個玩樂帳戶，或是在你家裡放一個玩樂錢罐，把每個月收入的10%(稅後)放進去。另外再開立四個帳戶，存入不同百分比的收入：10%，存入為消費使用的「長期儲蓄帳戶」；20%，存入「教育帳戶」；50%，存入「需求帳戶」；10%，存入「財務自由帳戶」。
4. 不管你有多少錢，現下就開始管理，不要等明天，今天就開始。就算你只有十塊錢，那就把一塊錢放進你的財務自由罐裡，另外一塊錢放進你的玩樂錢罐。這個動作會把資訊傳送到宇宙中，讓宇宙知道，你已經準備好要接受更多的錢。

備好要接受更多的錢。

■財富檔案15

有錢人讓錢幫他們辛苦工作。

窮人辛苦工作賺錢。

■財務自由：當你有能力過著你想要的生活方式，不必工作，不必在金錢上依賴任何人，這就叫做財務自由。

■窮人工作賺錢，是爲了今天；有錢人工作賺錢之後用錢投資，是爲了將來。

■購買房地產，如果買得起一定會產生現金獲益的資產，那是最好的，不過我覺得，

就算只有一點點不動產也比沒有好。購買不動產只有一個麻煩，那就是沒有量力而為，或是在不景氣時賤價賣出。不要等著買房地產，要把房地產買下來等。

■致富法則：

有錢人把每一塊錢都視為「種子」，把它種下之後可以多賺一百塊錢，再把這些賺到的錢種下，又多回收一千塊錢。我個人把我的每一塊錢都看成投資「尖兵」，而他們的任務是「獲得自由」，我不會輕易讓他們離開。

■ 像有錢人一樣的行動：

1. 學習。找一堂投資的課程來上。一個月至少讀一本投資理財書籍，閱讀理財雜誌譬如<錢>(Money)、<富比士>(Forbes)、<拜倫氏>(Barron's)，以及<華爾街日報>(Wall Street Journal)。我沒有要你聽從雜誌上的投資建議，而是要你知道外面有哪些理財的選擇，然後挑一個領域深入研究，成為專家，再進入那個領域進行投資。
2. 把你的焦點從「主動」收入轉向「被動」收入。列出至少三種你可以不需要工作就創造收入的模式。開始去研究然後採取行動，實行這些策略。
3. 不要等著買房地產，要把房地產買下來等。

■財富檔案16

有錢人就算恐懼也要行動。

窮人卻會讓恐懼擋住了他們行動。

■致富法則： 行動是內在世界和外在世界之間的「橋梁」。

■ 致富法則： 真正的戰事可以馴服這條叫做「恐懼」的眼鏡蛇。

■致富法則： 如果你只愿意做輕鬆的事，人生就會困難重重。但如果你願意做困難的事，人生就會變得輕鬆。

■為什麼不舒服還是要行動？因為「舒服」就是你現下所在的位置。如果你想要移動到新的生命層次，就必須突破你的舒服區域，嘗試一些你覺得不太舒服的事。舒服的狀態會讓你覺得溫暖、模糊而安全，但它不會讓你成長。你唯一能成長的時機，是在你跨出了你的舒服區之後。

■你第一次常識新事物的時候，感覺舒服還是不舒服？通常是不舒服吧；但是後來呢，你嘗試過多次之後，你就覺得它越來越書來了，對不對？就是這樣。一切事物在剛開始時都是不舒服的，但如果你堅持下去，最後就會穿越不舒服的領域，達到成功。然後你就會擁有一個更擴大的舒服區域，也就是說，你會變成一個「更大」

的人。

■致富法則：

你只在一個狀態是真正在成長的，那就是你覺得不舒服的時候。

■CZ = WZ (Comfort Zone = Wealth Zone)

你的「舒服區」等於你的「財富區」。

假如你能擴大你的舒服區，你就會擴大你的收入和財富區。你假如想要得到更多的舒服，你所冒的險就會比較少，得到的機會比較少，遇到的人比較少，新的嘗試也比較少。懂我意思了嗎？你越是以舒服當作選擇事物的考慮點，你被恐懼約束的程度就越高。

相反的，當你願意伸展你自己，你就擴大了自己的機會領域，而這就能讓你吸引更多的收入與財富。再者，當你擁有了一個很大的容器(舒服區)，宇宙就會沖進來把那個空間填滿。有錢和成功人士的舒服區很大，而且他們一直在擴大這個領域，以便取得並留住更多的財富。

絕對不會有人因為不舒服而死去。但是以舒服之名活著，比什麼都會扼殺新點子、機會、行動和成長。舒服是一個殺手！如果你的人生以舒服為目標，那麼我保證你兩件事。第一，你永遠不會成為有錢人；第二，你永遠不會快樂。活在半冷不熱的狀況裡，幻想一切有所不同，這樣是不可能快樂的。快樂，來自於我們讓自己順著自然去追求成長，並且充分發揮自我潛能。

試一試吧，下次你覺得不舒服、不確定或者害怕的時候，不要縮起來躲

進安全區，而要大膽挺進。要注意並體驗不舒服的感覺，知道它只是一種感覺罷了，而它沒有能力阻擋你。如果你罔顧不舒服的感覺也硬著頭皮繼續前進，你最後一定就能達到目標。

不必管不舒服的感覺會不會消失，就算他真的消退了，也要把它當作是訊號，表示你應該把目標再擴大一點，因為你一旦感覺舒服了，你就停止成長了。然後，為了讓自己達到最大幅度的成長，你必須永遠活在你的盒子邊緣。

而且正因為我們是習慣的動物，所以我們必須多多練習。我要你練習在面對恐懼的時候採取行動，在不方便的時候採取行動，在不舒服的時候採取行動，還要練習在你沒有心情行動的時候也能採取行動，這樣一來，你很快就會進入更高層次的人生。

此外，練習的過程中要沿路檢查你的銀行賬戶，我保證它也會成長迅速。

■作家馬克·吐溫：我這輩子有過幾千個問題，其中大部分從來沒有真正發生。

■致富法則：

就追求成功和快樂來說，你最應該學習的技巧，就是訓練並管理你自己的心。

■暢銷作家羅伯特·艾倫說：你腦子裡沒有一個想法是不必付房租的。你要為負面的想法付出代價。你會付出金錢、精力、時間、健康和你所在層次的快樂程度。

■像有錢人一樣行動：

1. 列出三個你與金錢和財富有關的最大憂慮、困擾，或恐懼。向它們挑戰。你所害怕的情形是什麼？把它們寫下來。這些情況如果真的發生了，你會怎么做？你還能生存嗎？你能東山再起嗎？很可能答案是可以。所以，別再憂慮了，開始變成有錢人吧！
2. 練習走出你的舒服區，故意做一些會讓你感到不舒服的決定。找一些你平常不會交談的人說話，找頭家加薪，或是提升你的服務價格，每天早一個小時起床，晚上去樹林裡散步。歡迎來接受我們的啓蒙戰士訓練，它會把你訓練得所向無敵。
3. 運用「強力思考法」。觀察你自己和你的思考模式，只接受那些會支援你得到快樂和成功的念頭。挑戰你腦子裡那個老是說「我不行」或「我不喜歡」的聲音。不要讓這種源自恐懼、一心想要舒服的聲音得勝。與自己約定，不管何時，只要那個聲音試圖阻撓你去做某件可以幫助你成功的事，你就偏要去做，要讓你的心靈知道，主人是你，不是它。這樣一來，你可以大幅增加自信，這個聲音會變得越來越安靜，最後，對你絲毫不起作用。

■財富檔案17

有錢人持續成長。

窮人認為他們已經知道一切。

■名作家吉姆.朗(Jim Rohn)：如果你繼續做你從以前到現在一直在做的事，你就會繼續得到你一直以來得到的東西。

■哲學家艾瑞克.霍非(Eric Hoffer)說：學習者將會繼承地球，而有學問的人將會優雅的住進一個不再存在的世界。

■富蘭克林：如果你認為教育很昂貴，請試一試無知的代價吧。

■每一位大師都曾經是位大失敗。

■有錢人了解，成功的順序是：成爲 去做 擁有 窮人和小康人士卻認為，成功的順序是：擁有 去做 成爲

| ■創造財富的目標，主要不在於擁有一大筆錢；創造財富，是爲了幫助你成長爲你所成爲的最佳的你。

■想得到最好的薪水，你必須是最好的。

想看看上面這三點特徵，自己有沒有？如果您想當有錢人，那麼現在請讓我們一起徹底改變吧！

致富法則：

- 0 1、你的收入，只能增加到你最願意做到的程度。
- 0 2、如果你想改變果實，你首先必須改變它的根；如果你想改變看得見的東西，你必須先改變你所看不見的東西。
- 0 3、金錢是一種結果。財富是一種結果。健康是一種結果。生病是一種結果。你的體重也是一種結果。我們活在一個有因有果的世界。
- 0 4、設定產生想法，想法產生感覺，感覺產生行動，行動產生結果。
- 0 5、假如我們的潛意識必須在深植的情感和冷硬的邏輯這兩者之間作出抉擇，情感幾乎是每戰必勝的。
- 0 6、如果你的動力來源並不是正面的作用，例如你是出於恐懼、憤怒而想致富，或者只是為了證明自己而想成功，那麼你的錢永遠不會帶給你快樂。
- 0 7、如果想徹底改變室內溫度，唯一的辦法是重新設定溫度調節器。同理，想徹底改變你的理財成績，唯一的辦法是重新設定你的財務溫度調節器，也就是你的金錢藍圖。
- 0 8、保持自覺，就是可以時時觀察自己的想法跟行動，好讓你能夠做出自己真心想要的抉擇，而不是被過去的設定所操控。
- 0 9、你可以選擇那些會鼓勵你獲得幸福和成就的思考方式，而捨棄那些不能支持你獲得幸福的思考方式。
- 1 0、錢，在它發揮效用的地方實在是太重要了；而在它不能發揮作用的地方，它就完全不重要了。
- 1 1、你在抱怨的時候，其實是在吸引更多爛事進入你的生活中。
- 1 2、天下沒有所謂〔有錢的受害者〕這回事！
- 1 3、如果你的目標是過得舒服就好，你就很可能永遠也不會有錢。但是如果你的目標是賺大錢，那麼你最後很有可能會舒服得不得了。
- 1 4、大部分人沒辦法得到他們想要的東西，最大的原因是他們不知道自己想要什麼。
- 1 5、如我你不是全心全意、真心真意想創造財富，那麼你很可能創造不出多大的財富。
- 1 6、你的收入，與市場認為的你所產出的價值成正比。
- 1 7、祝福你所想要的東西。
- 1 8、領導者賺的錢遠遠多跟隨者！
- 1 9、成功的秘訣，就是不要逃避問題，不要在問題面前退縮；成功的秘訣就在於你要成長，讓自己大於一切的問題。
- 2 0、如果你的生活裡有一個大問題，這只說明了一件事：你很小！
- 2 1、如果你說你有價值，你就有價值。如果你說你沒有價值，那麼你就沒有。然後你就會依照你的故事版本而活。
- 2 2、如果一株百呎高的橡樹擁有和人一樣的心靈，那麼它頂多只能長到十呎。

- 23、凡是出現一個給予者，就有一個接受者；而每一個接受者的對面都是一個給予者。
- 24、金錢只會讓你現有的自己更加擴大。
- 25、你做一件事情的方式，就是你做所有事情的方式。
- 26、擁有穩定的收入沒什麼不對，除非它阻礙了你用自己的能力賺取你所值得的金錢——問題是，〔穩定的薪水〕這概念往往就會阻礙你賺更多錢。
- 27、永遠不要為你的收入設定上限。
- 28、有錢人相信：〔魚與熊掌可以兼得。〕小康階層認為：〔熊掌太貴了，所以我只吃一小片就好。〕窮人說自己吃不起熊掌，所以他們吃雞肉，但又惦記著自己吃不起熊掌的事，滿心疑惑為什麼自己〔什麼都沒有〕。
- 29、真正衡量財富的標準是淨值，不是工作收入。決定淨值的四項因素是：收入、存款、投資、簡化。
- 30、注意力所在的地方，就會有能量流動，也就會出現結果。
- 31、除非你能管理你現有的一切，否則你不會再得到更多！
- 32、你管理金錢的習慣，比你擁有的錢財數目更重要。
- 33、不是你控制錢，就是錢控制你。
- 34、有錢人把每一塊錢都視為種子，把它種下之後可以多賺一百塊錢，再把這些賺到的錢種下，又多回收一千塊錢。
- 35、行動是內在世界和外在世界之間的橋樑。
- 36、真正的戰士可以馴服這條叫做恐懼的眼鏡蛇。
- 37、不必把恐懼除掉也能成功。
- 38、如果你只願意做輕鬆的事，人生就會困難重重。但如果你願意做困難的事，那麼人生就會變得輕鬆。
- 39、你只在一個狀況下是真正在成長的，那就是你覺得不舒服的時候。
- 40、就追求成功和快樂來說，你最應該學習的技巧，就是訓練並管理你自己的心。
- 41、你可以是對的，你也可以是有錢的，但你不會兩者都是。
- 42、每一位大師都曾經是個大失敗。
- 43、想要得到最好的薪水，你必須是最好的。