第一图书网, tushu007.com

<<怪诞创富学>>

图书基本信息

书名：<<怪诞创富学>>

13位ISBN编号：9787514200584

10位ISBN编号：7514200584

出版时间：2011-12

出版时间：印刷工业出版社

作者：午堂登纪雄

页数：159

译者：曹逸冰

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

前言

了解金钱的使用方法，才能不被钱牵着鼻子走。
　不花钱的人只会越来越穷　“什么？
越是节约就越穷？
”很多读者肯定会想，这怎么可能啊？
这年头儿经济这么不景气，当然要节衣缩食，好好节约才行啊！
然而，事实就是“越节约越穷”。
为什么？
只要仔细想想就明白了。
家庭财政偏向节约一商品和服务卖不出去一企业业绩下滑一企业不得不削减员工开支一工资、奖金减少一收入越来越少。
　没错，节约到头来就是作茧自缚。
不幸的是，在前途叵测的今天，人们不得不对“花钱”越来越慎重。
可是，同样是花钱，有的人只能让自己的资产越来越少，而有的人却让资产(不光是钱，还包括人脉等人力资产)不断增加。
　……　然而，我通过与成功人士的交流，渐渐学会了金钱的使用方法。
我希望通过本书，与各位读者一同思考“活钱”的用法，并传授让钱生钱的思维方式与技术。
　如果本书能成为各位“花钱提高人生满足感”的契机，我将深感荣幸。

内容概要

午堂登纪雄创作的《怪诞创富学(赚钱的学问来自于花钱的艺术)》首次披露顶级2%富豪世界秘而不宣的生财奇招！

《怪诞创富学(赚钱的学问来自于花钱的艺术)》分为：“ 别老想着在收入范围内精打细算 ”；“ 把收入的一半用于自我投资 ”；“ 增加人生的租赁系数 ”；“ 爽快地请客，痛快地接受邀请 ”等内容。

作者简介

（日）午堂登纪雄，1971年出生于日本冈山县，毕业于日本中央大学金融系，美国注册会计师，是33岁积累了3亿资产的创富奇才。
曾任职于日本一流流通企业的市场营销部门，后在世界著名的战略性经营咨询公司理特咨询公司从事经营咨询顾问工作，为从事IT、情报、流通、金融的国内外大型企业解决经营问题，提供战略性提案、并购(M&A)方案、企业再生支援等，成功案例颇多。

2006年创立PREMIUM
INVESTMENT＆PARTNERS公司。
在着手开展咨询业务的同时，还活跃于职业生涯规划、商务技能提升和与资产运用相关的各种研究会。

著有《赚钱好习惯》、《金钱的才能》、《我如何在33岁坐拥3亿资产》、《30岁拉开差距的“人生战略”笔记》、《问题解决力之书》等畅销书。

<<怪诞创富学>>

书籍目录

前言
第一章 贪婪地用钱
别老想着在收入范围内精打细算
奢侈不仅仅是花钱
为什么爱花钱的人能过上幸福的生活？

同样是花钱，有人花“死钱”，有人则花“活钱”
战胜负债的压力
你的行为受到某人的支配
从今天开始花钱
用金钱购买从容的人生
投资是GIVE&GIVE&GIVEN&SHARE
第二章 把金钱花在自我投资上
把收入的一半用于自我投资
不能在20多岁的时候存钱
把金钱花在一流的经验上
钱包里常备10万日元
把金钱花在构建自我品牌上
感兴趣的书要毫不犹豫地买下来
如何不浪费对学习的投资
投资新工具的好处多
不思考的人会变成“冤大头”
增加人生的租赁系数
学习税务知识
要投资，就要投资能让人生更从容的东西
第三章 为他人用钱
明白你是在靠他人的投资生活
让别人赚钱，就等于自己赚钱
爽快地请客，痛快地接受邀请
不要当“熟客”，要当“贵客”
第四章 根据自己的价值标准用钱
买了的东西要充分利用
不要被潮流或常识牵着鼻子走
如果动真格的，就买一流的产品
砍价是高难度的技巧
用沉没成本整理术，舍弃对事物的执著
拥有计划性与自制力
你买的人寿保险，就是你金融理解力的象征
金融产品令人头疼的真相
第五章 先为自己花钱，再为孩子花钱
应该多给爸爸些零花钱
作好准备，在孩子20岁的时候取得事业上的飞跃
花在孩子身上的教育经费是否合理
浪费过钱的人才会明白金钱的使用方法
第六章 向会赚钱的人学习好习惯

只有操控“金钱”工具
收入的差距就是道德的差距
不要压抑好奇心
在感动与好奇心上花钱
给大人购买“玩具”
有钱人为什么要贷款买奔驰？

投资外表
投资住处
金钱的“KY”
金钱是感谢的印记
不要被大量金钱动摇了价值观
后记

章节摘录

很多人都觉得，“过日子不能太奢侈”。
可是，奢侈真的不是一件好事吗？
我并不这么想。
应该多奢侈才对。
只有奢侈，才能让人生更快乐。
在收入范围内精打细算，过上几十年的节约生活，这样的人生还有什么意义？
光是活着，与动物无异。
但是，只要学会享受奢侈的生活，让自己有余力去过奢侈的生活，生活就会变得多姿多彩。
一边和朋友聊天，一边享受美酒佳肴，该有多么逍遥！
穿上高级西装，整个人都会神采奕奕，言行举止会更加优雅，别人对你也会更有礼貌。
开高级轿车，就能在车赛上认识高层次的车主。
去参加几百万日元一次的高价学习班，就能遇见同样志向远大的人。
“话是这么说，可是我没钱啊！”也许有人会这么说。
收入一减少，经济一受挫，人们便会纷纷捂紧钱包。
这种做法大错特错！
如果不出去聚餐，建立人脉的速度就会减慢，也难以获得重要的情报。
如果不买书，而是去图书馆借书，就不能随便折书页、做笔记，书里的内容也很难转化成自己的血肉；为了节约几块钱，需要查找书的位置，到处寻找，浪费大量的时间。
节约用钱的想法，只会让我们陷入节衣缩食、减少收入的怪圈。
企业也是如此。
经济不景气时，首先做的就是削减广告宣传费和商品开发费。
省了这两笔钱，销售额就更差了。
企业不应该在这两个方面省钱。
正因为经济不景气，才需要在广告、促销、开发新商品、新服务上花钱，以吸引更多的顾客。
如果我们公司的营业额下降了，我首先就会增加市场营销的预算，花钱吸引顾客，而削减与吸引顾客、满足顾客没有关系部分的费用。
个人生活也是同样的道理。
正因为现代人对生活充满不安，才更需要把钱花在能够提高收入的事情上。
比如，为了拓展人脉，多花些钱出去聚餐；为了提高技能，花钱买书，参加学习班；为了增加收入来源，在周末开展新的事业，花钱让专业人士打造赏心悦目的主页；在SEO(优化搜索引擎)上花钱，让自己公司的名字出现在搜索页面的前列；发手机报做广告……普通人总想尽可能少花钱。
可是这样一来，只会让自己的世界变得越来越小。
这样的人只能心怀对不安定生活的恐惧，长时间在忍耐中低调生活。
如果你厌恶这样的生活方式，就应该趁现在开动脑筋，把钱花在提高收入上。
举个例子，如果你的年收入只有20073日元，你会很犹豫要不要买下一瓶3000日元的红酒；但如果你的年收入有100073日元，就会为是否购买1万日元的红酒而纠结了；当你的年收入达到3 000万日元时，你不仅可以选择3000日元的红酒和1万日元的红酒，甚至可以购买10万日元的红酒。
是甘于生活在眼前的小世界中，还是开拓眼界、追求更高境界的满足？
只要有钱，就能增加可以体验的选项，也能获得前所未有的巨大满足。
只要你想改变自己的世界，你的交际圈就会随之改变。
而这也会反过来改变你的世界。
美国的房地产大亨唐纳德·特朗普总说：“往大的方面想。”希望大家不要因为没钱，就让自己的心刹车，阻止自己追求奢侈。
奢侈并不等于花钱。

这听上去好像是个悖论。
如果与心灵的满足或自身的成长无关，无论你花了多少钱，都只是单纯的消费。
　如果你平时一个人住，觉得很无聊，可能会去租影碟看；可能会买台电脑，上网冲浪；也可能上街购物。
可是，如果和喜欢的人在一起，喝杯咖啡也会觉得非常幸福。
　对平时太忙，无法完成自己工作的人来说，周末来到公司，在空荡荡的办公室里工作，就是一件很奢侈的事，因为周末不会有人来打扰。
对有家庭的人来说，在出差的时候享受独处的时间也是非常奢侈的，因为他们能借着难得的机会思考各种问题。
　由此可见，每个人对“奢侈”的定义各不相同，没钱的人未必不能享受奢侈。
所以，如何享受奢侈，把钱花在提高自己的满足感上，其实是一件相当耗费脑力的事情。
　为何要说花钱是一件耗费脑力的事呢？
因为我们应该把花钱看做一种投资，也就是在花钱的时候，要想到“能得到多少回报”，或“对方和自己能得到多少利益”。
　如果我主动约别人吃饭，我肯定会负责买单。
无论对方是谁，这辈子与他一同吃饭饮酒的机会不会太多，所以我尽量用好酒好菜招待人家，不让对方担心账单的问题。
P3-7

后记

在我非常喜欢的漫画。
《钢之炼金术师》中贯彻着一种思想，那就是“等价交换”。
也就是说，想要得到什么东西，就必须付出相应的代价。
其实，在我们的日常生活中，也隐藏着各种等价交换。
这就是所谓的“trade—off”(无法两全其美的关系)。
　因为手头的预算、时间、体力有限，所以不能满足所有的要求。
无论是工作还是日常生活，总是逼着我们不断作出抉择。
　面对分岔路，我们会选择什么？
舍弃什么？
我们总是重复着取舍。
在面临选择时的决定，应该是基于“价值观”(喜好与厌恶也包括在内)作出的。
　当然，以什么为优先能够得到最高的满足感，是因人而异的。
可是，如果你对自己现在的状态不满意，那就说明你以前作出的许多选择与判断并不合理。
也就是说，你作出判断的根据——也就是价值观——并不正确。
所以，我们必须不断调整自己的价值观，让它引导自己走向正确的方向。
具体该怎么做呢？
老生常谈：邂逅人，邂逅书籍，用自己的头脑进行思考，勇于实践。
　我也有许多不足之处，不过我在与“成功人士”的交流中学到了许多，又通过各种书籍汲取知识，进行思考，不断进行实践。
在这样的过程中，我的价值观逐渐成型了。
　其中一个例子就是“学习、赚钱、回报”。
我希望自己的人生能在这三大原则的指导下度过。
我为什么想通过事业这一形式对社会作出贡献呢？
首先，因为这样的贡献会带来感谢与金钱。
其次，因为我从出生到现在，接受了社会对我的巨大投资。
想当年我只是个穷学生，现在能在东京经营公司，多亏了父母、家人、朋友、上司、前辈、同事、后辈们的帮助。
无数人有形、无形的投资，才造就了今天的我，所以，现在轮到我用金钱的形式来回报他们了。
　说句题外话，在我的公司里，有不少员工的年收入比我还高。
原因只有一个：我想把公司的收益返还给员工。
　通过这一方法，能提高员工的士气，让他们更加努力地工作，于是，客户就会感谢员工的服务，公司的业绩会蒸蒸日上，员工的工资也会更多。
我想打造这样一种良性循环，所以不会藏富于己，而是将收益返还给员工。
　本书中有不少偏激的观点，读者对此恐怕褒贬不一。
希望大家能以对本书的感想为契机，自主思考，形成自己的看法，并进行实践。
这样一来，一定能给周围带来变化，得出与以往不同的结果。
　写书的时候，我交稿总是比较拖沓，可日本实业出版社的长谷川和俊先生不仅会耐心等待，还能给我提出中肯的意见与建议。
在此请允许我向长谷川先生致以最诚挚的谢意。

编辑推荐

赚钱的学问来自于花钱的艺术！
33岁坐拥3亿的吸金奇才！
《怪诞创富学：赚钱的学问来自于花钱的艺术》首次披露顶级2%富豪世界秘而不宣的生财奇招！
《怪诞创富学：赚钱的学问来自于花钱的艺术》告诉你原来富豪们全都这样想！

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