

创富： “三商”并立， 点石成金

文/凌风

How to Make Wealth: IQ+EQ+FQ = Midas' touch



不用说，财富是大多数人所梦寐以求的。那么，如何评判一个人财富的多寡呢？显然，这不在于他占有多少财富，而在于他获得财富的能力，即能否用已有的财富再创财富，也就是时下所谓的“理财”。于是，在激烈的社会竞争中，人们围绕投资理财的具体实践八仙过海，各显神通。

创富之途，“三商”并立

在我们看来，成功的个人理财不仅可以增加收入、减少支出，还可以改善个人和家庭的生活水平，以及储备未来用于养老的所需。然而，怎样才能成功理财，把握生命中属于自己的财富呢？无数成功者的创富事迹告诉我们：创富之途，

是：现代人只有智商和情商还不够，财商才是硬道理。如果没有一定的财务智商，就说明你还没有准备好进入等待你的现实世界。此观点有其正确性，然而，在笔者看来，还不够准确，在“三商”之中，财商固然重要，但是，要想在创富之途决胜群雄，智商、情商、财商不分彼此，三者并重。用马克思哲学原理解释，三者是辩证统一的关系。

实践证明，财富的创造者、拥有者，常常是智商、情商、财商成功的运用者，因为创造财富需要具备种种因素，如技术性、智力性、心理素质、性格特征等等，它们对财富的创造往往起到决定性的作用。因为一个人的智商和情商的高低，综合反映他财商的高低。你用什么样的心态和情感去看待财富、发掘财富，直接影

一个人的智商和情商的高低，综合反映他财商的高低。也就是说，是否具备智商、情商和财商，是你创富成功与否的关键，只有三者兼具，才能积聚你的财富。

需要“三商”并立，即智商、情商和财商兼备。

记得曾经读过这样一则小故事：

有个樵夫载学者渡河，闲着无聊，两人做起了猜谜游戏，事先约定：如果学者输了，就付10元钱给樵夫，反之则由樵夫付给学者5元钱。讲好条件之后，樵夫先问到：“什么东西在河里重1000斤，而在岸上仅重10斤？”学者百思不得其解，无奈之下，遂付出10元钱。转而问对方谜底，樵夫答：“我也不知道”。并找还学者5元钱，学者愕然。

看到这里，不禁哑然。一个人若能拥有足够的智商和情商，已经是一件很不容易的事了，然而，时下的流行说法

响你财富的积聚。也就是说，是否具备智商、情商和财商，是你创富成功与否的关键，更是你获得财富的法宝。因此，只有三者兼具，才能积聚你的财富。

智商、情商、财商，三位一体，几乎可以诠释人类社会生活的所有。正如樵夫和学者的故事，读过之后令人感慨良多。第一，樵夫敢于和学者比脑筋，就心态而言，早已不战而胜，说明他的情商充沛；第二，出一道子虚乌有的偏题迷惑学者，考倒对手，可见，樵夫的智商也不低；第三，樵夫先搅混目标利润，再演绎欲擒故纵，一进一出，最后居然平白无故地赚得5元钱的差额，其财商更是不同凡响。由此看来，樵夫的胜算，不仅仅是凭

借智商、情商、财商的某一个方面，而是兼具了三者。

道理虽如此，但是，静下来想想，许多时候我们这些坐在办公楼里，自称是“调节社会财富”的人，其智商、情商和财商，恐怕还不及那个砍柴的樵夫吧。

不信你看，那些仍在私家财务上奔波劳碌的人们，他们根

所在，并将其发扬光大，从而，创造出属于自己的财富。

方法二：要磨厚脸皮。富豪的行为方式通常异于常人，往往做出违反社会常规、招致他人嫉恨的事。例如，美国最大的零售商、沃尔玛的创办人山姆·奥尔顿，经常扰乱市场价格。只要逮到机会，他就伺机向供应商杀价。所以，供应商们都知道和沃尔玛做

处在这个经济狂飙突进的时代，若想创造财富，或者保持财富，成为财富的拥有者，就要兼具智商、情商和财商，这才是点石成金的秘诀。

本就不懂得创富的道理，盲目跟风，没有主见，别人做什么，自己也跟着做什么，别人买房、买车、买基金，他就跟着买；别人炒股、炒汇、炒基金，他们又跟着炒。反正似乎是因为别人买了，所以自己才要买。他们根本不去动动自己的脑子，而是安于听信那些跟他们一样对创富一窍不通者的鼓噪，其危害性，就好比盲人给盲人带路。时间长了，恐怕连智商都退化了，更何谈情商、财商呢？由此看来，虽说智商是先天的，但不用依然会生“锈”，甚至退化；情商、财商虽是需要后天的培育，但它仍要以智商为基础。

所以，如果你想尽可能多地把握一生中财富的缘分，就应明确在创富之途，要做到智商、情商、财商“三商”并立。

创富之法，点石成金

据悉，美国权威财经杂志《福布斯》今年公布的“全球亿万富豪榜”中，身价在10亿美元以上的497名超级富豪之中，竟有237名是白手起家。可以肯定地说，他们不都是才华卓绝的天才，但他们一定应该是智商、情商、财商的充分运用者。那么，怎样才能提升智商、情商、财商，使自己成为百万富翁，或者哪怕仅是一个财富的拥有者呢？对此，美国作家福利森给出了富豪们创富的方法。

方法一：要懂得把伟大的创意发扬光大。富豪不一定是某个伟大创意的发现者或发明者，但他们却是能够把伟大创意发扬光大的人。正如全球首富比尔·盖茨，虽然是凭借电脑操作系统DOS发迹的，但他并不是这个系统的发明者，真正的“DOS之父”很早就在一场酒吧的斗殴中丧生，享年只有54岁。当别人还在为此而叹惋之时，盖茨凭借自己的智商、情商、财商发现这一财富的

生意不容易。山姆·奥尔顿的经营理念，正是智商、情商、财商的具体运用。

方法三：要抱紧资产。若想长久地拥有财富，你就要具备足够的定力，拒绝短期利益的诱惑，抱紧核心资产。试想，比尔·盖茨之所以能够多年蝉联全球富豪榜首，就是得益于他充沛的智商、情商和财商，衡量得失，抗拒诱惑，不放弃微软的大部分股权。

方法四：要有捡“便宜货”的独到眼光。对于富豪们来说，捡“便宜货”不是在整个社会都认为很“便宜”的时候买进，而是他们认为，一旦某项资产的现价已经低于其“潜在的价值”时，就是介入的最佳时机了。独到的眼光，就是智商、情商、财商，三者合理调配，就是商机，就是财富。

方法五：要保持良好的心态。应该明确，没有投资就一定赚钱的道理，因此，面对投资风险的时候，一定要气定神闲，保持良好的精神状态，做到“不以物喜，不以己悲”，达到赔赚不惊的境界。那么，富豪们是怎样安度投资低潮的呢？据相关调查发现，原来大多数富豪都是玩扑克牌的高手，并且他们的作息时间都极其有规律，同时，他们的婚姻生活稳定、美满。所以，若想创造财富、拥有财富，不妨向他们的生活态度看齐。

从富豪的创富经验中，不难看出：用不同的眼光、心态和情感去看待财富、发掘财富，就会积聚不同程度的财富。这其中，智商、情商、财商最重要。

总之，处在这个经济狂飙突进的时代，若想创造财富，或者保持财富，成为财富的拥有者，就要兼具智商、情商和财商，这才是点石成金的秘诀。

犹太人的赚钱术

A Jewish Perspective
On Earning
And Spending Money

文/李山风

谋钱术：让钱从大脑中蹦出来

对钱财必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边，越尊重它，珍惜它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。

对于犹太人来说，生活在这个世界上赚钱是最重要的事。然而，惟利是图，不择手段的拜金主义者在犹太商人中却少得可怜，他们之中大部分人是合法地赚大钱，正所谓“君子爱财，取之有道”。这些“君子们”知识面广，反应敏捷，判断准确。只要有钱可赚，他们不会放过一切机会。拿军队中服役的犹太人来说，也是不会放弃赚钱念头的。他们总是千方百计寻找所有赚钱的机会，他们甚至巧妙地把军营作为放高利贷的最佳场所，以赚取高额利率。

算钱术：把钱匣子藏在心里

生意人之所以“生财有道”，最重要的原因是他们拥有一套特殊算钱法则：78：22 的经商法则。

我们常常听到人们这样说：“世界的金钱装在犹太人的口袋里”。犹太人从人口上说只占世界总人口很小很小的比例，但他们的富有却是众所周知的。无论是在世界首富的美国，还是在亚洲

对于犹太人来说，生活在这个世界上赚钱是最重要的事。然而，惟利是图，不择手段的拜金主义者在犹太商人中却少得可怜，他们之中大部分人是合法地赚大钱，正所谓“君子爱财，取之有道”。

富庶的日本，犹太人都在金融界或商业界独占鳌头，百万、亿万富翁不乏其人。那么他们为什么能拥有这么巨大的财富呢？这光有一个聪明的头脑是不够的，关键是他们掌握了78：22的经营魔法，即20%的富人掌握80%的人的财富。

抓钱术：双手每天挖一座金矿

名贵的珠宝、钻石、金饰，一掷千金，只有富裕者才买得起。既然是富裕者，他们付得起，又讲究身份，对价格就不会那么计较。相反，如果商品价格过低，反而会使他们产生怀疑。

犹太商人对“薄利多销”的营销策略持相反的态度，有其道理。他们认为：在灵活多变的营销策略中，为什么不采取上策而采用了下策？卖三件商品所得的利润只等于卖出一件商品的利润，这是事倍功半的做法。上策是经营出售一件商品，应得一件商品应得的利润，这样既可省了各种经营费用，还可保持市场的稳定性，并很快可以按高价卖出另外两件商品。而以低价一下卖了三件商品，市场已饱和了，你想多销也无人问津了，利润起码比高价出售者少了很多，并毁了市场后劲。

A Jewish Perspective On Earning And Spending Money



挣钱术：擅长把机会变成财富

倘若可以多赚1美元，只要有这种机会，我就绝对不放弃。

在犹太人的挣钱术中，有一条广为人知的法则——“即使1美元也要赚”。这种挣钱术表明：犹太人惯于采取“避实就虚，化整为零，积少成多”的战略，最后战胜强大的对手。要实行积微成多的谋略，必须做到心怀大志，对前程自信；如果自惭形秽，胸无大志，永难成功。同时，还要具有坚韧不拔的意志和扎扎实实、埋头苦干的精神。犹太人的忍耐，创造出犹太人赚钱的信念：在忍耐中争取我们应得到的一切，你要为我的忍耐付出代价。犹太人的坚定耐心和具有悠久历史的忍耐力是常人难以想象的，但是，他们的忍耐也是有“度”的。

他们有极强的判断能力。如果他们认为自己的合作伙伴在某方面有利于自己，能够为自己带来钱财，那么，他们就可以坚定的耐心，等待对方转变心情或者等待时机的到来。

赢钱术：从别人口袋里掏出钱

犹太人做生意时，认为让女人掏腰包，远比让男人掏钱出来的机会要多得多。犹太人千百年来经商的经验是，如果想赚钱，就必须先赚取女人手中所持有的钱。相反，如果经商者想清洗男人兜里的钱，拼命“瞄准男人”，这笔生意则注定会失败。因为男人的工作是赚钱，能赚钱并不表示持有钱、拥有钱，消费金钱的权力还是操纵在女人的手中。在花销方面男人还得听女人的。

民以食为天，所以“吃”是天下一笔最大的生意。犹太人认为嘴巴的功能有二：一为说，一为吃。犹太商人经过他们几千年的反复实验，总结出“嘴巴”也是最能赚钱的商品之一。每个精于赚钱的人，都必须掌握这样一条赢钱术——善于在嘴巴里挖钱！

“越是流行的东西，越有钱可挣”，这是犹太人坚信不移的赢钱术，因此他们常这样做：巧妙利用人们“向上看”的心理去操纵流行趋势。

变钱术：不怕钱少，就怕手段少

“智慧与金钱，哪一样更重要？”“当然是智慧更重要。”如何把手中的钱用活，是犹太人经商的一门大学问，他们运作的变钱术是不作存款，而作现金运转。一般人认为，银行存款和现金相比，当然是现金最可靠，既不获利也不亏损。小心谨慎的犹太人当然在二者择一的条件选择了后者。因为对犹太人来说，“不减少”正是“不亏损”的最起码的做法。想借助银行存款求得利息，是不太可能获得利润的。

投钱术：看准之后就撒钱撒出去

每次生意都是初交，都要认真对待。

在市场竞争中，犹太人的一切投资决策思维，都是因“利”而驱使的。在相互争“利”的商场，使生意人真正获利的关键在于正确的决策，这就要求生意人应具备相应的素质。一是知彼知己，善于察市料“敌”，及时掌握市场的动

为了钱,追求钱,犹太商人的的人生目标简单直截,清晰明确,这对钱上成功极有助益。今天,“犹太人的神成了世俗的神,世界的神”。

向、消费者的需求;准确判断竞争对手,知其力,料其行,先发制人,抢先占领市场。二是扬长避短,善于出奇制胜。充分用己之长,由长而谋,因利动止,并注意用自己的优势,在时间速度上用奇,在产品设计上用奇,在经营销售上用奇,使竞争对手意料不到或仿效不及,从而迅速收口投资并赚回期望的目标值。三是审时度势,善于操纵商机。适时抓住市场上有“利”可图的一切机会,主动发起出击。在具体做法上,或施小利诱对手而动,或放弃眼前的小利,使竞争对手进入误区,从而使自己获得大利。

攒钱术:让自己成为铸造金库的高手

拖延昨天的工作,是最可耻的事。犹太人把时间看得如此重要,在工作中也往往以秒计算,分秒必争。一旦规定了工作时间,就严格遵守。下班铃声一响,即使是打字员,他们只要再花几秒钟时间再打10个字就能完成的一件公文,他们也不再打而下班。强烈的时间观念提高了他们的工作效率,而把时间和商品对等,使盗窃时间就像偷取别人金柜内的金钱那样可耻。

管钱术:看紧自己的钱柜

先要学会看管少数金钱,然后才可以管理更多金钱,这是最聪明的提防金钱损失的办法。

犹太管理法则提醒经营者,你的公司就好比一个小分队,也是由各色各样的人组成,他们都有自己的看家本领。身为老板,你就要做到对部下的特点、能力,甚至个人的性格了如指掌,做到适才适所,使内在的潜力得到充分的发

挥。惟有如此,你的公司才可能高人一筹。

护钱术:按照规矩办好事

合同是与神的签约,谁也不能违背。在犹太人心中,有一套属于他们自己的观点,他们认为,纳税是和国家订的无形的“契约”,无论发生什么问题,自己也要履行契约。当然,犹太人“绝不漏税”并不表明他们轻易地就交出不合理的税款。他们讨厌被人随意征税。犹太商人在做一笔生意之前,总是要首先经过认真计算,这笔生意是否能挣钱,先粗略算出在除去税款以外,他们有多少钱能装入自己的口袋。

谈钱术:用嘴巴咬住钱币

与其迷一次路,不如问十次路。

在商谈中商定有关价钱问题时,对金钱非常热爱的犹太人,态度是非常认真的。犹太人对每个有关价钱的问题,都会非常认真地考虑。对于利润的一分一厘及契约书的形式等,也相当仔细。在这些问题上,他们没半点含糊,即使谈得满嘴白沫也不罢休,发生激烈的争吵也在所难免。犹太人的“变脸术”,是值得学习的。他们的理智,足以战胜一切。在利益关头,“面子”算什么,值多少钱?为了“面子”,不值得放弃商谈或浪费时间来拖延商谈。为了达到争利益的目的,犹太人善于向对手施加压力。

为了钱,追求钱,犹太商人的的人生目标简单直截,清晰明确,这对钱上成功极有助益。今天,“犹太人的神成了世俗的神,世界的神”。

与财共舞的都市女郎

文/于杉

City Girl Who Dances With Wealth



现代社会，女性承担着社会和家庭的多种角色，而随着人们投资理财意识的觉醒，越来越多的女性也自觉或不自觉地加入到理财大军中来。聪明知性的现代都市女性，都拿起理财武器武装自己，使自己在多种角色中游刃有余。

■ 女忙人——网银让银行就在手边 ■

职业女性的忙碌程度有时并不逊于男性，她们在职场奔波的间隙，还要不时考虑给亲人汇款、还房贷、缴费、转存等各种事务。然而银行上班时她们也要上班，等她们忙完工作，银行却又下班了。现代女忙人会借助现代金融工具来解决这些烦恼。她们在工作中一般都少不了用电脑，在工作间隙动动鼠标就能免去跑银行的麻烦。目前各银行提供的网上银行一般有大众版和专业版两种，有些银行还有第三种选择——动态密码版，女忙人们可以根据自己的需求来选择。具体来说，如果平时几乎没有对外转账汇款等需求，那么自助开通大众版就可以了，使用大众版可以进行查询、卡内定活互转、缴费等；如果经常需要对外转账汇款或者有大额汇款需求，就需要持个人身份证件到网点开通专业版；如果转账汇款的金额不高，在公司使用电脑并非“单人单机”，那么最好持身份证去网点开通动态密码版的网银，它与你的手机进行捆绑，无论登录还是汇款，都需输入绑定手机上接收到的动态密码才能进行操作，安全性更有保障。

■ 女管家——信用卡让记账变轻松 ■

很多现代女性在公司忙工作，回到家又成了不折不扣的女管家，家庭采购、给家人置装等事务通常是责无旁贷。既然是管花钱，那么花钱花在什么地方、花得是否合理，也是女管家们必须考虑的问题，于是不少女管家采取记账形式，

然后一周一小结、一月一汇总。

聪明的女管家们都会巧用信用卡，免去了每天记账的麻烦，同时又省去了携带大量现金，还能得到一些增值服务，例如积分换礼品、获赠保险、购物打折等。用信用卡作为家庭支出的专用工具，凡能刷卡处无论是再小的金额都坚决刷卡，这样每月的家庭开支就基本都登记在信用卡账单上，管家们只需进行少量的查漏补缺就可以按月汇总了。

这样坚持一段时间，精明的女管家们就会发现，由于家庭开支基本都从自己手中过，自己使用的这张信用卡的刷卡金额就会较高，积分也越攒越多，得到的回馈也越来越多。同样是花钱，那么通过刷卡花钱还能得些好处、享受便利、积攒信用，又何乐而不为呢？当然，这一切好处的前提是要记得按时还款。

■ 女主人——基金让财富增值加速 ■

无论是女忙人还是女管家，其实在女人心目中，或许最骄傲的角色还是女主人——可以安排家庭的大小事务，包括财富。身在其位就要谋其政，担负重任的女主人当然要积极吸收学习经验，琢磨怎样让家庭财富保值增值。

目前作为身负家庭财政大权的都市女主人，或许已无人不知基金是什么了。经历了2006年的大牛市，基金俨然成为炙手可热的赚钱宝器，很多女人谈话的主题相信也少不了基金。虽然说今年的基金可能不会再上演收益翻番的神话，但基金作为家庭理财不可或缺的工具或许是必然的趋势了。所以，精明的女主人早就通过基金、银行理财产品在内的一系列投资手段，及早实现预定的生活目标，让自己和家人生活得更美满富足。还有的家庭组建不久、家底较薄，都采取定期定额申购基金的方式，就像零存整取一样，实现了“小积累，大财富”。

财富PK幸福

文/于杉

Wealth PK Happiness

一个人，与生俱来就拥有了财富，比如，时间、健康、家庭、亲情等。多数人在人生道路上所做的，不过是财富的交换而已，即用自己的时间、健康等无形财富来换取金钱、汽车、房产等有形财富。



如果有人问你幸福吗？想必答案只有两个：我很幸福，或者我不幸福。

幸福是什么？

曾经有位企业家画了一幅自画像：蹲着马步，穿着一条破裤子，长着三头六臂，每个头上都顶着一摞盘子，几只手上分别拿着酒杯、令旗、匕首、盾牌等物品。这幅画像上哪里能看出幸福的影子？分明只有压力、愁苦、无奈、勉为其难、不堪重负。

虽然画像有些夸张，但是这位企业家并非空想。他对这幅漫画的解释是，头上顶着的盘子分别代表着现金、市场和人际，稍有不慎，盘子就会落地摔碎，这些环节可能就会出问题；而酒杯喻为推挡不掉的酒席应酬，令旗则表示自己的命令必须像军令一样有效，蹲马步是象征长期背负着各方面的压力，所以裤子都蹲破了。

细细品味这幅有些夸张的漫画，在令人啼笑皆非的同时，也真实地反映了某些成功人士的生存现状：原来众人眼中拥有豪车宝马、叱咤风云的企业家，也有说不出的苦恼，道不够的心烦。幸福和他们的距离，并非近在咫尺。

关于幸福的含义《现代汉语词典》的解释是：“幸福”就是生活和境遇称心如意。那么，称心如意又是如何界定的呢？似乎没有固定答案。在生活中我们总是会把自己的境遇和别人的相比较，自由时间充裕的人羡慕薪水待遇丰厚的人，工作按部就班的人羡慕工作充满挑战的人。比较的惯性形成以后，每个人都习惯于看到别人拥有而自己不具备的优势，自然无法称心，难以如意，离幸福感越来越远。最终追求幸福被误解成为追求“比别人更幸福”。于是，无论怎样比较，每个人都有比别人不足的地方，那么也就没有幸福的人

了，因为没有“比别人更幸福的人”。

部分缺失幸福感的人们的心理机制也来源于此。压力无处不在，并非企业家独有。诚然，企业家大部分时候承受的压力更大，时间更长，但是同时他们也拥有着普通老百姓们难以企及的社会地位和发挥能力的空间。如果这样进行比较，那幅漫画里的企业家仍旧可以三头六臂，盘子、酒杯、令旗、匕首、盾牌等物品一样都不少，但形象气质却可以脱胎换骨，头顶的盘子是企业家八面玲珑游刃有余的证明，手上的令旗是企业家恩威并重手到擒来的表征。

回到最初我们对幸福的定义的探究上来，看来幸福是一种心平气和的比较，是对自己已经拥有的东西的知足。大多数人一生中或多或少有压力和不满，但也时时刻刻享受着亲朋的关爱，每一个心满意足的人都会具有这样的心态：我虽然不一定方方面面都比别人幸福，但是我一定拥

有着属于自己的幸福。作为社会的精英，更有理由做一个幸福之人。

■ 财富=幸福? ■

有人真正认真想过什么是财富吗？存折、股票、汽车、房产？是的，没错，这些都是财富。或许，金钱是财富最为直接，最容易的理解了，因为往往财富是以金钱的形式来展现在世人的面前，金钱也就渐渐的成了财富的代名词，所以，很多人错误的认为金钱可以买到一切。其实，随着现代生活的丰富多彩，人们对财富的理解远不止此，越来越多的人意识到，时间、健康、知识、信息、家庭、信誉、友谊、阅历等等，都是同等宝贵的财富。

其实，一个人与生俱来就拥有了财富，比如，时间、健康、家庭、亲情等。多数人在人生道路上所做的，不过是财富的交换而已，即用自己的时间、健康等无形财富来换取金钱、汽车、房产等有形财富；但越往后你会发现，时间、健康、亲情、友情等最初曾经拥有的财富，越来越匮乏，越来越宝贵，而金钱、房产、汽车等过去曾经毕生追求的东西，越来越淡漠，越来越不重要，到后来，你甚至不得不保持相当多的金钱来买时间、买健康。

的确，金钱已不再能涵盖财富的概念。倘若你有机会和那些手持亿万美元的风险投资者聊聊，可能会听到他们侃

● 幸福是一种心平气和的比较，是对自己已经拥有的东西的知足。大多数人一生中或多或少有压力和不满，但也时时刻刻享受着亲朋的关爱，每一个心满意足的人都会具有这样的心态：我虽然不一定方方面面都比别人幸福，但是我一定拥有着属于自己的幸福。

自己的一句话就是：“我什么都没有，穷得只剩下钱了！”你看，风险投资者寻寻觅觅在找什么呢？在他们眼中，金钱并非财富，而只有有市场前景的项目，可以合作的管理团队、拥有专利的实用技术等才是财富。金钱，不过是使这些财富社会化增值的催化剂。

了解生命真谛的人，可以使短暂的生命延长；了解财富真谛的人，可以使微渺的财富无限扩大。“在巨富中死去，是一种耻辱。”身为“巨富”的卡耐基如是说。

财富，通常是指物质财富；“巨富”，当然是指物质财富充足到在人群中凤毛麟角的程度。人与物的关系无处不在，人创造物，享受物，赚取与自身能力和素质相称的金钱，创造极大的财富，也可以成为衡量人生价值的重要砝码。这样的价值观长久以来处于统治地位，其实和拜金主义在根本上并非一致，貌似拜金，实为拜人。

然而，物质财富和到达价值实现感之间还隔着一条迷惘的河流，许多“巨富”驾

着享乐的小船企图上岸，结果只能是沉入抑郁和重压的河底。其实，有一座美丽的彩虹桥通往对岸。坐在船里的“巨富”常常心里会萦绕着这样的疑问：赚了钱就一定幸福吗？为什么我这么有钱却仍然不堪重负？赚钱到底为了什么？而有一些走在桥上的企业家已经给出了他们的财富观：“我只是我的财富的看管人，我需要找到最好的方式来使用它。”

本世纪初就有人指出，大公司不仅是经济机构，还是一个应当承担一些公共责任的社会机构，即企业公民。其实“财富的看管人”也就是企业家公民。企业家的财富积累一定有着天时、地利、人和的背景，他们理应具有比一般公民更特殊的义务去回馈社会，承担起对自然和社会环境的责任，比如维护环境质量，使用清洁能源，共同应对气候变化和保护生物多样性，扶助贫困社区等等，具备如此社会理想的企业家，或许才是真正在财富之外，开辟了一条新的幸福之源。