

财务自由之路II：3年内让你的个人资产翻一番！

作者：【德】博多·舍费尔, 赵禹霏, ePUBw.COM

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

封面

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

前言

当您听说有人比您赚得多时，您有什么感觉？许多人会说：“金钱不是一切。”这的确有道理。关于成功我们可能有不同的定义。而我们的工作当然也存在许多重要的因素：安全感、乐趣、高收入、名望、足够的业余时间以及意义。这其中最重要的是什么呢？答案就是：一切都重要，而且我们有能力拥有这一切。

可是，但凡按照从学校学到的规则去生活，我们就明白这是不可能的。根据老规则，安全感是最重要的。人们必须在学校努力学习，得到好成绩，才能找到一份稳定的职业。兴趣和意义相较于责任感，都是次要的。满足感不如安全感重要，高收入亦不如名望重要。如果一个人想赚得更多，那么他必须长久而努力地工作。

这种情况下，如果我们了解了新规则，实现这一切就变得容易了。我们已经从工业时代迈向信息时代。与此同时，不管是受雇职员还是自由职业者，工作中关于成功的概念均有所改变。

这其中很大程度上存在危险：若按照老规则生活，许多人不可避免地失败。他们失败的并不常常指立即丢掉工作，他们失去的仅仅是不能够赚得本可以得到的，并且本应该得到的东西。因为他们并没有得到本可以得到的认可，工作对他们来说毫无乐趣可言。

然而如果他们赚得“很好”，那么就必须以牺牲健康和业余时间为代价。总体来说，因为没有达到应有的适合自己的生活水平，他们就是失败的。但是如果您依照新的规则生活，那么这个崭新的时代就为您带来了一次得天独厚的良机：在人类历史上，人们第一次可以在工作中找到一切的一切：安全感、乐趣、名望、充分的自由时间、工作的意义以及乐观的收入。您真真正正可以做到在未来几个月内将收入提高20%，在3年内翻一番。也就是说，这一切并不需要长久而努力地工作。

创造源于您生活的杰作吧，一份高收入对您来说大有裨益。您的收入也一直是测量您特定思想状态的标杆。金钱并不会毫无缘由地来到我们生活中。收入是能量的一种体现形式。您投入生命中重要方面的能量越多，获得的收入就越多。这样一来，整体上您的生活质量就大大得到了改善。

本书就是关于上述内容的——您可以通过书中包含的建议显著提高收入；然而实际上，这是一本使您获得更多乐趣、更多意义，提高生活质量的书籍。而客观的收入在其中扮演了重要的角色。

本书并非要改变既有的系统，并非使您对目前的职业产生怀疑。我更多的是想给予您个人指导。

您将确定自己最大乐趣之所在。我会向您展示如何鼓起勇气实现这种乐趣。您将学习到如何显著提高您的收入——这并不需要延长工作时间或者增加工作强度。

您也许马上会听到一些异议，“这样是行不通的”，“这简直就是乌托邦式的梦”，“在我的公司或者我的行业，这样是不可能的”。对此，我建议您思考一下，什么样的人会说这样的话。

从一个成功的、幸福的人口中，您永远听不到这样的话。谁讲出这样的话，就证明了他自己在工作

既没有乐趣，也没有可观的高收入，还没有业余时间。请不要让随便哪个人夺走了你的勇气。

一位虔诚信教的高官曾拜访东佛里西亚的一个村子。为向他致敬，村子里举行了一场射鸭仪式。人们把鸭子抛向空中，由一名猎人射击，鸭子被击中，落到了池塘中央。一位村民毫不犹豫地走到池塘边，到了水边，他还一直前进。他走在水面上，一直走到鸭子旁边，将其从水中捡起，然后拿了回来。村民的脚居然没有被水打湿。这给高官留下了深刻的印象。

同样的过程又重复了两遍，高官做了个决定：“我也能做到。下一只鸭子由我来取吧！”可是当试图在水面上行走时，他一下子就陷了进去。当他从冰冷的水中爬上来，一旁的村民向另一个人悄声讲道：“他是有信仰的，但他并不知道石头在哪里啊……”

高收入对于许多人来说是一个奇迹，就像在水面上行走一样。我想通过这个故事向您指出两点。一方面，这本书并非像歌曲中唱的那样：“你能做到一切！”我认为那是一种错误的、危险的想法。

另一方面我想向您展示那些“石头”，踏着这些石头您可以稳稳地得到一份更高的收入。如果您选择顺着这条路走下去，那么在其他人眼里，您就像奇迹一样。然而实际上，您只是了解并且实践了一些关键的规则和策略。正是这些规则和策略使您实现了自己的价值。

我坚定地相信您！虽然我并不认识您，但是为何我能够这么讲呢？我认为，我们并不是找寻特定的书，而是书找到我们。如果您是作为礼物收到这本书的，也是这个道理。您还会知道，有这样的人，他确实是在为您着想。

是否存在一个您刚好在此时此刻阅读这本书的理由呢？我相信是有的。这其中的缘由在于，您想利用此时此刻，并且您并不满足于现状。让我们共同开启进步的征程吧！

您忠诚的博多·舍费尔

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

自我分析：您的收入状况

- 1.可否用一句话描述，您擅长哪些领域？
- 2.您有哪些不同于其他人的优点？用一句话进行描述。
- 3.您如何评价自己的收入？您的所得与您的价值相符吗？

非常好

够用

很好

糟糕

好

十分糟糕

基本满意

- 4.大多数人只有在工作时才赚钱。您是否已经找到一份一劳永逸的工作来赚钱呢？

有

没有

5.您的收入达到怎样的比例可以使您不必工作？

0%

低于50%

低于10%

低于75%

低于25%

超过75%

6.您依靠自己的想法赚钱吗？

是的

不是

7.您的专业化水平有多高？培训一名您所在岗位的新人需要多长时间？

1天

1星期

30天

至少90天

至少120天

8.您的钱能生钱吗？您收入的回报率是多少？

9.您是否已经找到了合法避税的方式？

从来没有考虑过

应该多考虑一下

已经找到很好的解决方法

10.您的工作是您的保障吗？您是否有多种收入来源呢？您有多少种收入渠道呢？

第一种收入来源 %

第二种收入来源 %

第三种收入来源 %

第四种收入来源 %

第五种收入来源 %

11.您上一次在职场上面临危机是什么时候？面临风险您做了怎样的思想准备？

几乎从未经历过

小风险

较高风险

高风险

12.您每天用来学习的时间有多长？

13.您是否有一位促进职业发展的教练？

有

没有

14.关于如何实现收入增加20%甚至100%，您是否有明确的计划？

没有计划

大致的想法

清楚的想法

详细的计划

15.您在工作中是否做到了最好？

0%~50%

最多95%

50%~75%

100%

最多85%

超过100%

16.您的工作是否占据了至少80%的乐趣？

是的

不是

17.您了解自己的强项和弱项吗？

是的

不是

18.您所工作的领域是否可以使您发挥优势，又避免弱势呢？

是的

不是

19.您的工作时间有多少投入带来收入的活动？ %

20.您是否相信收入的高低是十分重要的？

相信

不相信

21.如果您的收入是目前的两倍，这将对您的生活产生怎样的影响？

22.您是否每天至少用一个小时定位自己？

是的

不是

为自由职业者设置的额外问题

23.有哪些问题贵公司可以比任何一家其他的公司解决得更好？为什么客户要购买您的服务？

24.您的目标人群是哪些人？

25.您的任务宣言及机构标志是什么？

26.贵公司可以提供的最优便利有哪些？您的客户是否知晓？

27.您是否拥有一位业内骨干？

28.如果您因故停止工作，贵公司是否能够正常运转？可以运转多久？

我想将哪些想法付诸实践？

其中，首先我要做到：

1.

2.

3.

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！！

第一部分 理论基础

第一章 仓鼠之轮

富裕是指不费多大力气就能事半功倍；

贫穷是指下很大功夫却事倍功半。

——乔治·大卫（Georg David）

首先，有这样一个好消息：赚钱是一项游戏。人人都能参与其中并且获利。您可以在12个月内比现在多赚20%，并且在3年内将总收入翻一番。

然而，还有一个坏消息：大部分人并不了解游戏规则。他们因循守旧，墨守成规，所以哪怕付出再多的努力，也只是原地踏步而已。殊不知只有熟悉了规则，才能有所收获。

无论您收入高低，对自己的收入是否满意，总会有人比您的收入高出许多，有的人赚的钱是您的2倍，甚至有一些人的收入是您的10倍、20倍……怎么会这样呢？难道这些人比您聪明10倍、20倍？难道他们

工作比您努力10倍、20倍？当然没有。他们只是知道该如何玩这场关于收入的游戏，他们了解游戏规则。

本书就是一本关于这些规则的书。了解了这些新规则，您便可以参与到这场收入游戏中并且取胜。我不敢断言每个人都能够赚到多得令人难以置信的钱。但是，如果您遵守本书中的规则，我向您保证：其结果一定会比不这么做要好得多！

赚钱的五种方式

其实您能够赚钱的方式只有五种。对您来说，确定您所在的领域可能很容易：

1.雇员或者工人（A）

2.自由职业者（F）

3.投资者（I）

4.企业家（U）

5.专家（E）

在五角星中表示如下：

五个收入领域

□

如您所见，这个五角星可以分为两部分：两个领域位于右半部分，三个在左半部分。对此，我希望您注意以下两方面。

首先，学校几乎就是为位于右半部分的领域而准备的。我们学习如何成为一名好的职员或者自由职业者。但是我们丝毫不了解如何成为一位成功的投资者、企业家或者专家。

其次，位于左半部分领域使人赚更多的钱。拿企业家举例，他们每月可支配的资金平均是雇员或者工人的5倍。投资者可利用自己的钱滚滚利；专家由于其特殊的地位享有巨大的声望，他们更容易感到满足，而其收入也远远高于那些不知道自己精通哪方面的人。

五角星的两方面

并不存在哪个“最佳领域”。每个领域都有其优势，同时也存在弊端。最终选择了哪一领域，取决于您的强项和弱项，取决于您对风险的准备，取决于您的性格和目标。

同样道理，您处在哪一领域，在哪个领域举足轻重，您就可以由此获得满足和可观的收入。任何一个村落、城市，任何一个民族都需要五角星图中左右两边的领域。在学校我们学到如何成为优秀的雇员或自由职业者。我们为从事警察、医生、消防员、机械工程师、会计、厨师、护士、教师等那些创造乐趣并且具有意义的职业而努力，我们的学校为传承文化做出了重大贡献。

但是，重要的是，您下意识地五角星图中的一个领域进行选择。不是说您仅仅因为“大家都是这么做的”，就终生致力于某个对您来说并非最佳选择的领域。在第二章您将明确哪些是与您个性相适合的领域。

收益更大的领域在五角星图的左侧

在工业化国家，每个投资者、企业家以及专家背后都存在着至少12名雇员或者自由职业者。如果五角星图两边的人们赚同样多的钱，那么雇员和自由职业者的钱总共就会是投资者、企业家和专家的12倍之多。而实际上并非如此。德国联邦政府近期发表的研究显示，德国半数家庭的收入仅占总货币供应量的

4.5%。

而贫富差异日益增加。经济学家估计，5年后就职于企业核心部门的人仅剩目前的一半，而他们赚得的是其他人的两倍并且创造了其他人3倍的价值（ $1/2 \times 2 \times 3 = P$ ）。

□

那么随即而来的一个问题便是，为什么一小部分人赚得的远多于其他人呢？答案就是他们有着完全不同的想法，并且遵从完全不同的游戏规则进行游戏。

赚得更多的三种方式

本书的核心内容在于如何使您赚得更多。为此我们需要首先定义收入。我建议将其直接定义为：所有的进项都是收入。

至关重要的是，您每个月可支配的收入有多少。这与您通过本职工作赚钱，还是兼职，抑或是自主创业赚钱没有区别。您也可以不工作但照样赚钱，比如做个投资者。所以，美国人不说赚钱，而是说造钱（to make money）。

有三种方式可以使您实现更高的收入。本书中对这三点均有详细的描述。

1.如何能够在—个领域提高收入。对此您可以得到很多相关建议。凭借我培训班的经验，如果遵循“能量贴士”，您就可以在一年之内将收入至少提高20%。

2.如何就职于—个特定领域，同时又从另外一个领域获取额外收益。不是每个人都愿意或者都有能力离开五角星图右半部分的领域。但是除了作为职员或者自由职业者得到的收入，每个人都能学着作为投资者取得额外收益。特别是职员和自由职业者可以学习如何将自己定位为专家。因为专家赚得更多。

3.如何实现飞跃（并且转换领域）。—个领域的完全转换自然能够带来最佳收益。但是为此我们也得付出最大的代价。为此重要的是去了解通往五角星左半部分领域所涉及的原则。

如果已经是企业家或者独立经营者，尽管不必转换领域，您也可以实现跨越，并借助本书为自己的职业做出巨大调整。

上述三种方式没有任何一种可以在学校学到。尽管学校的书本知识十分重要，但是若想多赚钱，就需要额外的社会经验。现在，社会经验不属于任何学科，也不是仅仅依靠逻辑而形成的。

当然了，投资者、企业家以及专家有其固定的准则。而这些准则常常不受重视。如此一来，许多投资者和企业家只能忍受其所在领域的弊端，而不能享受其中的乐趣。我们会明确指出哪些是您必须注意的准则。

此外，在欧洲的人们几乎不了解关于专家的定位。当我就关于定位的话题向众人发问时，大家给出了各种匪夷所思的答案。这时，专家的优势就凸显出来了。本书的重点正是向您展示，如何成为专家。您会了解到，作为专家，您的收入会增加—倍、两倍甚至更多。而如何定位为专家也是有其明确指导原则的。

仓鼠之轮

首先看一下我们国家大多数人的真实生活。成百上千的人因为对其财政状况的担忧而夜不能寐，早上睁眼起来，就去上班。他们怀抱希望，自己马上就能赚到可以付清账单的钱。而当他们收入提高时，开支又梦魔般地同步增多。这些问题常常变得越来越严重。

唯一的解决办法就是，继续努力工作。您希望着通过多赚钱，最终变得节俭。但是生活水平同收入平行增长。负债日益增加。这些人就必须越来越努力而长时间地工作才能保持生活水平，以偿付债务和账单。这些人让我们想起仓鼠的轮子：尽管他们使尽全力，却没有进步。同理，一些人不管多努力地工

作，只要处在仓鼠之轮中，他就是在原地踏步。

赚得越多，带走越多

越努力工作的人越容易受到国家的惩罚。因为赚得越多，国家以税收和社会保障的形式带走的钱就越多。公民每年为国家工作的平均时间超过了200天，也就是说每年到了7月末才开始为自己赚钱。

仓鼠之轮中的职员和自由职业者

处在仓鼠之轮中的许多人都是职员。他们印象中从来不为自己工作，而是为他人工作。作为雇员，他们工作是为了使老板更富裕；作为纳税人，他们使国家更富有；作为借贷人，他们使银行盈利；作为消费者，他们又使其他企业家更加富裕。

而自由职业者同样处在相同的仓鼠之轮中。除此之外，还有一些因素使他们常感觉更加不自由：一切的一切都和他们的紧密联系在一起，他们是不可或缺的人。如果一名医生、律师或者建筑师有几周没在岗，通常情况下不会有什么机制能够填补他们的空缺。患者、顾客、委托人经常固定联系某个特定的人，而自由职业者就是这样一种机制。

这样一来，自由职业者很容易成为工作的俘虏。其中的矛盾在于：一个人越是努力工作、取得越大的成功，这个机制就越大，由于他本人处在机制中，所以他的压力也就越来越大。

投资者的仓鼠之轮

同样地，投资者也难逃仓鼠之轮。尽管许多人声称他们进行投资，而事实看起来确实这是这样的：他们中的大多数承担的债务（欠债和抵押贷款）往往超过他们所拥有的财产。他们要为债务支付6%~10%的利息，通过财产他们仅盈利2%~5%，而这些微薄的利润还要被财政局分去一部分。

有时候，这些投资者也会到股票交易所闲逛，结果却常常不令人满意。因为他们并不知道应该买什么，何时买入，何时卖出。他们就这样重新回到自己“安全的”规划中。

而这里就是所谓的仓鼠之轮：税收和通货膨胀吞噬着微薄的利润，投资者只能原地踏步。然而，假设还有一些债务，那么他为这些债务支付的利息要超过他通过财产所获得的利润，最终他的总利润仍然为负。

这样的人很快就会感觉虽然自己想向上方跑，却处于下行电梯上。这种系统在与他作对，因为他不了解规则。

企业家的仓鼠之轮

许多企业家也存在类似的情况。尽管他们自称为企业家，行事起来却并未如此。大多数人在公司工作，与其说他们是企业家，倒不如说他们更像是职员。虽然他们为自己工作，却常常对自己的要求严于其他老板。他们工作时间更长，也工作得更努力。

当然，效力于自己的公司完全是正常的。但是抛开创业阶段不谈，一名企业家不应该被日常业务吞没。他们应该创造一种机制。

如此一来，我们就说到了第二点，也是从根本上更有意义的一点：许多企业家会忽视去创立一个机制，一种离开他本人也可以正常运转的机制。只要公司没有这样一种机制，他就没有自由可言。谁没有能力建立这样的机制，他就只能用自身劳动力进行弥补。

许多家族企业缺乏的正是这种机制。他们想来去自如的时候却没有这种自由。他们完完全全和业务拴在了一起。如果一名职员不在岗而没有人能够替代，那么他就需要做两个人的工作。这和我关于工作乐趣的想法完全不相符。

对于每个会做饭的人来说，是同样的道理。他们都有能力烹制出比麦当劳“套餐”更加可口的美味，还更健康。但是谁能够像麦当劳一样建立一种机制呢？在第十章我们就来谈谈如何建立机制。

最后我想说的是，大多数企业家都没有确立一种“退出战略”。或者说这些企业大多是不可售的，也就是说他们不能待价而沽。一个不能出售的公司不是资产，而资产是属于这个公司的。

多赚一倍的钱……

在五角星图的所有领域中赚得更多的秘诀在于把自己定位成专家。谁不了解并且应用这个规律，那么他就被生活的实际意义忽略了。这样的人只能收获到实际属于他的一小部分果实。他常常挣扎在最低生活保障线的边缘，而不是过着本属于他的富裕的生活。

在第九章您可以得到关于如何将自己定位为专家的指导，以及从事哪个领域的工作。多年来，我在研讨班上多次谈到这个话题。您应该了解一下那些应用了我的基本原则的学员的经历。经常有人实现了两年之内将收入增加两倍，而在这之前这些人也曾在仓鼠之轮上原地踏步。

具有批判性格的记者有时会心生疑虑地发问：“舍费尔先生，一切真的如您所讲吗？”我很高兴邀请他们在我演讲之后给书签名的时候在我身边待上一会儿。这总是令人激动的时刻：许多读者会对我讲他们是如何利用我的想法和策略工作的。有时候我会听到一些很棒的经历。促使我前进的一大部分动力都来源于这些读者的反馈。那些记者如果听到了这些，就不会有其他问题了。

您在哪里跑步

您还记得机场的传送带吗？不需要太大的努力您就能轻松超过传送带以外的行人。那么您目前是在以双倍速将您带向目的地的传送带上，还是在仓鼠之轮上呢？

问题在于，处在仓鼠之轮上的人，经常忙得意识不到自己的处境。局外人可以通过训练有素的眼光很快了解情况。但是仓鼠只是自顾自地跑着，跑着……

我们需要时间来分析我们的处境，然后采取重要的行动。我们反思得越多，我们能够赚的钱就越多。正如洛克菲勒所言：整天工作的人，没有时间赚钱。

仓鼠之轮的描述是否有一部分也在说你？欢迎加入我们。我自己有几年也是这样度过的。26岁我曾患胃病，感觉十分不幸福。我的自信一点一点消失殆尽，我看不见希望。但是在这种情况下我很荣幸结识了我的第一位教练。他带我看到了通往高收入、通往成功和满足的路。

时至今日，我完全过着一种同那种不自由状态完全不同的生活：夏天我住在马略卡岛，阅读写作。其他的时间我游历四方，从事我的第二爱好：做演讲。除此之外，我还被那些幸运的成功的人吸引——我同许多这样的人会面，我们相谈甚欢。

目前，我所拥有以及参股的8家公司没有夺走我的自由，反而给予我自由。我至少有五六种不同的收入来源，每一种都能够使我生活（顾问收入，投资分红，稿酬，演讲收入，不同公司的分红……）。

我是如何做到这些的？我首先认识到我处于仓鼠之轮中。先诊断，再开药方。我花了一些时间在教练的帮助下改变我的思考模式：财富属于那些和别人想法不同的人。我了解了新规则，并且按规则行事。我寻求榜样，目睹了他们都是按照新规则生活的。我也学到了使我们收入显著提高的技能和策略。但开始是很艰难的。

梦想的收入

三年后，你打算每个月赚多少钱——纯收入？当几年前我的教练向我提出这个问题时，我没有任何想法。我当时26岁，身无分文。我关心更多的是，我在接下来的一周能赚多少钱。但是，这是我第一次同我的教练对话。我不仅仅要回答他的问题，还必须说服他，让他觉得孺子可教。

我回答道：“20000马克。”这么多钱是我根本无法想象的，并且我也不知道，如何每月赚到这么多钱。但是我想给我的教练留下深刻的印象。这完全失算了。因为他回答道：“我不想给一个鼠目寸光的人做教练；我再给您一个机会来回答这个问题：您想在3年后赚到多少钱？”

我感觉自己像走进了一场不真实的电影。20000马克对我来说是终极目标，却被说成了“鼠目寸光”。但是我相信这个人——远超过相信我自己。我的大脑飞速运转思考着，一个人每个月到底可以赚多少。我想到的是35000马克到45000马克。我的教练笑着建议道：“那我们就定在50000马克吧，这是个整数。”我把这个数字记了下来。

您的梦想收入是什么样的

我想向您提出同样的问题：3年后，您想每个月赚多少钱？您有两种选择来回答这个问题。第一您可以回顾一下自己：回顾您所接受的教育，您拥有的能力，您目前的状况。然后您可以想一下，根据您的分析，哪些是可以实现的。然后，根据自己的情况来确定这个目标。我们的学校教我们这样做计划。这样的做事方法带来的危险是可能不会有太多改变，一切一如既往。

非常成功的人对此的做法完全不同。他们的注意力完全不在自己，而是在一个特定的幻想。他们描绘出自己想要追求到的事物，然后思考变成怎样的人才能够使这番幻想成为现实。

成功的人不将其目标依赖于目前状况。他们知道，如果我们的目标是以我们自己为导向的——那么我们就停滞不前。如果我们以目标为导向——那么我们就注定要成长。

两条路

本书中我想向您展示这两条路：现实之路——如何在一年之内将收入提升20%以上。但我还想展示给您一条通往高收入的快速量变之路——它能使您的收入翻一番。

当了解了这两条路并且知道要付出哪些代价时，您才能做出正确的选择。但首先请您抛开本书初步做一个决定，请回答这个问题：3年后，您想每个月赚多少钱——纯收入？

衷心地祝贺您，您刚刚做了一个完全疯狂的举动。而这里的疯狂指的是一些不同寻常、超凡脱俗的事情。您知道，做大家都在做的事，只能得到大家都得到的东西。

您已经记下一个数字了，对吧？请您在写下上面这个问题的答案之前不要往下看。您会惊叹于这本书怎样改变了您对于收入和目标的想象。将来，如果您回顾一下最初关于梦想收入的想法，那就再好不过了。

量的飞跃

当我写下50000马克之后，教练要求我画掉这个数字然后乘以2。我只好写下“我将在3年后每月纯收入至少达到100000马克”。我的手一直在颤抖。教练恭喜道：“衷心祝福你，现在您有了一个目标。”

我并没有感觉到自己刚刚写下了我的目标。面对这个目标，我甚至感觉到很不舒服。我试着改变那个数字，说道：“我并不需要这么多钱；这么多也许对我来说并不好。”

教练回答道：“您现在根本不知道您需要多少钱。”他接着说道，“这和100000马克并没有什么关系。这个数字仅仅是一个检测您是否真正达到了目标的标尺。这其中更多关乎您的个性；重要的是，在这个过程中您会变成怎样的人。”

他的这番话深深地触动了：我想变成一个有个性的人，我想变得钢铁一般坚强。之后他又说了一些至今仍然在激励我的话：“生命短暂，不应该碌碌无为。”

我的教练说到这些的时候并没有涉及引申的意义：在其他人看来，什么有意义可能是不一样的；他关心更多的是我做的对我（本身）重要的事情，完成这些事情，并在这个过程中不断学习。

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《财务自由之路II：3年内让你的个人资产翻一番！》【德】博多·舍费尔，赵禹霏

请登录 <https://shgis.cn/post/624.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

