

《穷人与富人的距离0到1》

图书基本信息

书名：《穷人与富人的距离0到1》

13位ISBN编号：9787506449687

10位ISBN编号：7506449684

出版时间：2008-7-1

出版社：中国纺织出版社

作者：郑建斌,岳西前

页数：250

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《穷人与富人的距离0到1》

前言

有这样一道脑筋急转弯题：两根麦秸，一长一短，那么你怎么使短的那一根变长？答案其实很简单：把长的那根麦秸折得更短就可以了。所有的差别，都是由比较而来的，没有长就没有短，没有富也就没有穷。穷人比富人缺少了什么，通过比较就很容易看出差距。在大家都熟知的故事里，世界首富比尔·盖茨曾抱怨一个12美元的车位物非所值；华人首富李嘉诚戴的是一块普通的电子表。那些真正的富人也许已经不需要表面的奢华来装点门面，但这种节制却只是他们整个生活中微不足道的一角。另一方面，成功给富人所带来的自由、荣誉和享受，依然超乎普通人的梦想。比尔·盖茨的豪宅，位于西雅图市的一个湖边，远处是美国的奥林匹克山。整个住宅占地2万平方米，住宅建筑面积3800平方米，价值为1亿美元左右。他甚至在客厅营造出一个海洋馆，养一条大白鲨当做宠物。李嘉诚25岁的儿子李泽楷创业，一下子就从父亲那里得到了4亿美元的资金支持，如此强的后盾，如此高的起点，想不成功都没道理。我们应当明白，一个人成功了，有了坚实的事业基础后，保持清醒的头脑不出昏招是主要的，至于选择什么样的生活方式，其实无伤大雅。穷人与那些已经登顶的富人的距离，主要就是金钱的距离，是从1到1000的距离，小发展到大发展的距离。富人在建立起了自己的事业基础之后，再怎么运作都有理。他可以选择保守的方式，稳扎稳打；也可以是激进派，一出手就是纵横捭阖的惊人动作。但这已经是另一个层次里的战争，对于那些刚刚温饱而己的穷人意义不大。所以穷人要寻找与富人的差距，应该重新回到起跑线上，看看那些白手起家的富人们，当初是如何从人群里打拼出来的。对于那些一穷二白但却有志成为富豪之一的人，无门无路无方向但却想成就大事业的人来说，富人们在白手创富的过程中的经验，将是一种最明确的启示。今天的富人，在昨天的卑微之中时，拥有什么样的心态、观念，都采取了什么样的投资、创业的行动和方法，经过了怎样的艰苦历程，这一切，都是穷人可以复制的致富门径。穷人要学习的重点，是他们当初如何完成从“0”到“1”、从无到有的突破的。在今天，多数富豪对自己的财产毫不关心，但对挣到第一桶金的感觉却难以忘怀。这“第一桶金”可大可小，意义却非比寻常。掘金成功，代表着一个人的创富能力得到了现实的检验，从此他的思维方式、胆识和眼光都与从前大不相同，信心足，干劲大，做什么都会顺手，从发小财到发大财已是顺理成章的事儿。我们要做的，就是要以富人当初的起点为起点，学习他们的思维方式和做事的方法，一点点清除自身的弱点，然后由量变到质变，从一个一无所有的“0”，脱胎换骨，变成一个已经站立在致富的轨道上的“1”！当某一天我们成为准富人的时候，再学习如何把一个小雪球滚成大雪球才有意义，当前的任务，是分解富人的成功模式，一步一步缩短从0到1的距离。

《穷人与富人的距离0到1》

内容概要

由穷到富，是一个不断积累、实现质变的过程。就如同。到1和1到100一样，前者是一个质的改变，而后者仅仅是一个量的积累。没有1，再多的0都没有意义。本书为读者丈量了从穷人到富人的真实距离：0到1，重点分析让穷人实现质变的几大因素，让读者找到穷的原因，发现富的机遇，从而成就自己的财富梦想和幸福生活。

目录

第一章 从0到2 质变是致富的爆炸点

从0到1远比1到10困难得多

从0到1不是一步可以跨越的

站在“0”点，无力改变环境时可以改变自己

穷人改变生活，富人改变命运

追求财富，是你天生的权力

富人在受穷时做了什么

富人靠资本生钱，穷人靠知本致富

第二章 0.1 锤炼自己：穷人与富人就差一点点

做事懂坚持，更要会判断

日事日清，提高效率

在看不到希望时就准备

有目标让你拥有方向

不懈学习是成功的永动机

成功只要多做一点点

第三章 0.2 留心观察：为什么到处都是有才华的穷人

变化里隐藏着致富的机会

比别人“快半拍”更容易获得机会

错过时机是庸人给自己找的借口

没有机会的时候要制造机会

寻找机遇从来不怕太晚

不要放过任何一个可能的机遇

接受新信息，发现新机会

第四章 0.3 境由心造：穷人最缺的是致富心态

发现自己，人生不能敷衍

给自己一个华丽梦想，享受奋斗的快乐

境由心生，你说行就行

保持“穷人”的优点，浮躁是创富的大敌

财富喜欢积极主动的人

是不是人物自己说了算

换一个角度，你就是赢家

富人的成功没有定式

第五章 0.4 胆识过人：想做富人先看看自己有多少勇气

冒险是攀登财富的台阶

墨守成规并非万全之策

安于现状，永远无法成为富翁

越是安全的生意越难致富

冒险不等于莽撞蛮干

既要有胆，更要有识

危机过后就是时机

第六章 0.5 付诸行动：敢作敢为是由0到1的双脚

拖延是让人消沉的泥潭

《穷人与富人的距离0到1》

以行动克服怯懦

直面失败：不做退却的懦夫

决不寄希望于别人

不停奔跑带来不尽财富

行动力决定你的竞争力

无论多大的生意都是“做”出来的

第七章 0.6 致力创新：打造独一无二的致富通道

创新从自我改造开始

创意思考是致富的源泉

换一种思路就是创新

独辟蹊径的秘诀

软着陆的创新方式

创新必须能经过实践的检验

第八章 0.7 打造观念：思路决定出路，观念决定财富

放下身段，寻找更多的机遇

双赢是富人秉承的原则

时间是富人最大的财富

正确的观念是致富的先决条件

不熟不做，熟能生巧更生财

收获财富，要有等待的耐心

第九章 0.8 理财经营：追赶富人，让钱在管理和流通中增值

理财，一堂生活必修课

消费，节流等于开源

鸡蛋不放在一个篮子里

选择适合自己的投资方式

百万富翁的神奇公式

理财越早，越容易成功

让钱生钱达到财务自由

第十章 0.9 整合关系：优化生存环境，寻找财富之源

人缘是财源的基础

人脉的投资也要走长线

结交使你的财富快速增长的“贵人”

努力推介自己，构筑成功的关系网

赚钱首先要经营好“个人品牌”

生意场中，利益不可独享

参考文献

《穷人与富人的距离0到1》

作者简介

编辑推荐

富人-穷人 = 1

从0到1：质变是致富的爆炸点；

0.1 锤炼自己：富人与穷人就差一点点；

0.2 留心观察：为什么到处都是有才华的穷人；

0.3 境由心造：穷人最缺的是致富心态；

0.4 胆识过人：想做富人先问问自己有多少勇气；

0.5 付诸行动：敢作敢为是由0到1的双脚；

0.6 致力创新：打造独一无二的致富通道；

0.7 打造观念：思路决定出路，观念决定财富；

0.8 理财经营：追赶富人，让钱在管理和流通中增值；

0.9 整合关系：优化生存环境，寻找财富之源。

我们把“0”比喻为穷人，“1”则是已经在创富的道路上取得了初步成功的富人。从0到1的距离，永远大于从1到1000的距离。财富自有奇妙的内在规律，不得其门而入，就只能永远徘徊于“0到1”之间的困苦地带。

从“0”到“1”的数字距离虽短，却是一种从无到有的突破，一种锤炼自我的升华，一种破茧而出的质变。本书为读者丈量了从穷人到富人的真实距离：0到1，重点分析让穷人实现质变的几大因素，让读者找到穷的原因，发现富的机遇，从而成就自己的财富梦想和幸福生活。

以富人当初的起点为起点，学习他们的思维方式和做事方法，一点点清除自身的弱点，然后由量变到质变，从一个一无所有的“0”，脱胎换骨，变成一个已经站立在致富轨道上的“1”！

《穷人与富人的距离0到1》

书籍目录

第一章 从0到2 质变是致富的爆炸点从0到1远比1到10困难得多从0到1不是一步可以跨越的站在“0”点，无力改变环境时可以改变自己穷人改变生活，富人改变命运追求财富，是你天生的权力富人在受穷时做了什么富人靠资本生钱，穷人靠知本致富第二章 0.1 锤炼自己：穷人与富人就差一点点做事懂坚持，更要会判断日事日清，提高效率在看不到希望时就准备有目标让你拥有方向不懈学习是成功的永动机成功只要多做一点点第三章 0.2 留心观察：为什么到处都是有才华的穷人变化里隐藏着致富的机会比别人“快半拍”更容易获得机会错过时机是庸人给自己找的借口没有机会的时候要制造机会寻找机遇从来不怕太晚不要放过任何一个可能的机遇接受新信息，发现新机会第四章 0.3 境由心造：穷人最缺的是致富心态发现自己，人生不能敷衍给自己一个华丽梦想，享受奋斗的快乐境由心生，你说行就行保持“穷人”的优点，浮躁是创富的大敌财富喜欢积极主动的人是不是人物自己说了算换一个角度，你就是赢家富人的成功没有定式第五章 0.4 胆识过人：想做富人先看看自己有多少勇气冒险是攀登财富的台阶墨守成规并非万全之策安于现状，永远无法成为富翁越是安全的生意越难致富冒险不等于莽撞蛮干既要有胆，更要有识危机过后就是时机第六章 0.5 付诸行动：敢作敢为是由0到1的双脚拖延是让人消沉的泥潭以行动克服怯懦直面失败：不做退却的懦夫决不寄希望于别人不停奔跑带来不尽财富行动力决定你的竞争力无论多大的生意都是“做”出来的第七章 0.6 致力创新：打造独一无二的致富通道创新从自我改造开始创意思考是致富的源泉换一种思路就是创新独辟蹊径的秘诀软着陆的创新方式创新必须能经过实践的检验第八章 0.7 打造观念：思路决定出路，观念决定财富放下身段，寻找更多的机遇双赢是富人秉承的原则时间是富人最大的财富正确的观念是致富的先决条件不熟不做，熟能生巧更生财收获财富，要有等待的耐心第九章 0.8 理财经营：追赶富人，让钱在管理和流通中增值理财，一堂生活必修课消费，节流等于开源鸡蛋不放在一个篮子里选择适合自己的投资方式百万富翁的神奇公式理财越早，越容易成功让钱生钱达到财务自由第十章 0.9 整合关系：优化生存环境，寻找财富之源人缘是财源的基础人脉的投资也要走长线结交使你的财富快速增长的“贵人”努力推介自己，构筑成功的关系网赚钱首先要经营好“个人品牌”生意场中，利益不可独享参考文献

《穷人与富人的距离0到1》

章节摘录

第一章 从0到1质变是致富的爆炸点 从0到1远比1到10困难得多 我们可以把“0”比喻为穷人，而“1”就是已经在创富的道路上取得了初步的成功，拥有了事业基础的人。“10”代表着“1”的财富基数的增长，可以算是站在某一行行业顶点的风云人物。从“0”到“1”的数字距离虽短，却是一种从无到有的突破。我们发现几乎所有的财富巨子都对自己的原始积累感触颇深，认为是自己人生最为难忘的岁月。美国的石油大王保罗·盖蒂说：“多数富豪对自己的财产毫不关心，但对挣到第一桶金的感觉却难以忘怀。”这“第一桶金”可大可小，意义却都非比寻常。掘金成功，代表着一个人的创富能力得到了现实的检验，从此他的思维方式、胆识和眼光都与从前大不相同，信心足，干劲大，做什么都会顺手，从发小财到发大财已是顺理成章的事儿。所以说从“1”到“10”只是量变，是一个逐渐积累的过程，而从“0”到“1”却飞越了“无”与“有”、“穷”与“富”的壕沟，属于质的改变，相对就困难得多了。人们常说万事开头难，对于一个还没有找到自己的事业轨道的穷人来说，可能只是在无目的、无意识的奔忙中，半辈子的光阴就已经过去了。古人云“穷则思变”，这里的“穷”有穷途末路的意思，实在走不下去的时候，不由得你不发愤图强改变现状。反过来，现在社会上某些庸庸碌碌的穷人们，主要对危机和压力认识不够，没有改变现状的意识，哪来改变的动力？今天我们虽然把穷人比喻为“0”，但相信这里面没有那种绝对意义上的赤贫，吃饱穿暖，对每个人来说都不是问题。人都是有惰性的，只要日子还能维持下去，就很难有投入一个陌生的、前程未卜的新领域的决心。因为害怕更坏，所以永远也没有更好。微薄的薪水维持着年复一年的基本生活，从“0”开始，又以“0”结束。人不能成为习惯的俘虏。每个渴望成功的人，都要趁自己还没定型、还有激情和锐气的时候，及时地变化一下，看看自己到底有多大的能量。一旦你创业成功，就会进入人生的一个新境界。大连实德集团董事长徐明，是2007年福布斯中国富豪榜上最年轻有为的企业家之一，可谓风光无限，他的成功经历，也是“十年辛苦不寻常”。1971年，徐明出生于辽宁省庄河县，是一个典型的东北人，身上天生有一种桀骜不驯的因子。从沈阳航空航天大学毕业后，徐明被分配到大连市庄河县的经贸委工作。两年后，徐明再也受不了这种平庸生活，一种信念告诉他，他不能再这样碌碌无为地生活下去。毅然辞去公职后，豪气满怀的徐明便单枪匹马来到车水马龙的大连市。当一踏进快节奏的大连市时，高度敏感的徐明便发现自己并不占有什么优势，只不过是沧海一粟而已。但对于勇于接受挑战的人，机会总是有的。两年的平凡工作使得徐明对国家的贸易政策烂熟于心，并发现了一个发财致富的大好商机。那就是在对虾出口需要许可证的年代，却没有对熟虾出口实行许可证的规定。无疑，这是一个可遇而不可求的机会。当徐明将这个重大发现告诉一个从事虾出口的外商时，外商在感激不已的同时，极力劝说刚刚辞职下海的徐明一同来做。1992年，徐明开始从事卖虾的生意。在买入一吨虾为7万元左右，卖出却为37万元之多的情形下，刚下海不久的徐明便在眨眼般的时间里，轻而易举地从一个毫无资产可言的普通人一举变为拥有千万资产的大亨。也就在这一买一卖中，年轻的徐明便赚了3000万元，为自己掘到了人生的第一桶金。由一个普通的小职员到一个实力派商人，徐明已经完成了一次漂亮的蜕变，以这个“1”为基础，以后他再怎么发展都有理。在创建了大连实德集团后，徐明将投资方向转入化学建材行业，迎来了一个飞速发展的黄金时代。其后他又涉足足球领域，后来家喻户晓的大连实德俱乐部，成了最闪亮的招牌。有人会以徐明是时代的幸运儿，并不是每个人的事业都能如此一帆风顺。但是我们可以这样想，如果不主动去寻求突破，你将永远被困于命运的底层，毕生也领略不了成功的滋味。而已经建立起自己的基业的人，尽管还要面临新的风险和诱惑，但那已是一种更高层次上的成败。你要知道，曾经创业成功的人，失败了，负债累累，变成了比穷人还穷的人，但是他要重新变富，似乎比我们这些普通人还是快得多。比如巨人集团的老板史玉柱，曾经负债两亿元，他自己说，他已经是世界上最穷的人了，但只用了两年时间，靠脑白金这个产品，不但还了债，而且彻底翻了身，这是为什么呢？因为他有了赚钱的方法和渠道，有了失败和成功的经验，并培养、具备了赚钱的素质和一些社会关系，而这些东西恰恰是没有创业经历的普通人身上不具备的。所以他就是失败了，变得比你更穷，但如果要翻身，成功的速度还是比你快，因为你的不成功是在慢车道上，而他的失败还是在快车道里。人说“落架的凤凰不如鸡”，但是这句话本身却充满了穷人式的嫉妒。凤凰最初也只是一只平凡的鸟儿，可当它习惯了飞翔，见识了人间的高山、大河之后，就等于已经完成了从“0”到“1”、从质到量的突破，即使一切重新开始，也和屋檐下的鸡不是一个档次。做事易，起步难，穷人如果不想做环境的奴隶，就应该充分挖掘出自己生命深处的潜力接受挑战，当你有了第一次的收获之后，命运的格局就会

《穷人与富人的距离0到1》

大得多。从0到1不是一步可以跨越的。穷人要致富，在心理上要把自己当成正在行进中的富人看，在行动上要脚踏实地、逐步积累自己的成功资本。沿着这条路走，我们会离成为富人的目标近一些，但最终能不能完成从“0”到“1”的飞跃，还要看你中途会不会懈怠，能否坚持到底。中国人有句老话：“吃得苦中苦，方为人上人。”话虽俗，但其中依然存在着积极的教益。无论什么样的社会环境，总会有主流精英与贫弱人群的分化，穷人要跨过这个沟壑，必须要奋发。这个奋斗过程是艰难的、漫长的，这就要求一个人必须能抵制享乐的诱惑，把有限的精力都用在你的“正途”和“大业”上。当一个人刚踏入社会的时候，常以为自己有着取之不尽、用之不竭的能源，所以在各个地方、各种方面都不知爱惜自己生命的储能。花天酒地、饮食无度、不检点的生活、奢侈的习惯、工作的不认真等都可以摧残、减弱你的生命储能。一个渴望成功的人总要做这样的思考：怎样利用自己的才智、精力和体力才是最有效率的？

大音乐家莫扎特年轻时，倾慕爱恋过好多位活泼、美貌的姑娘，但时间都不太长。在21岁时，他与母亲一起外出做第二次演奏旅行。在去巴黎的途中，路经曼汗城时，莫扎特邂逅了一个芳名阿蕾霞的德国少女。这位少女有着银铃般优美的歌喉，莫扎特整个心都被她迷住了。他就以教阿蕾霞的声乐为借口，说服母亲在曼汗停留了相当长的时间。两个人卿卿我我，莫扎特完全把进行演奏旅行的事抛在脑后。母亲目睹这一切，感到如此下去，势必影响巴黎之行，于是就写信把一切告诉了莫扎特的父亲。很快，父亲来信，对莫扎特婉转警告：“你想要成为将来被世人淡忘的平凡的音乐家呢，还是做一位留名青史、受人祝福的第一流音乐家？你愿意做时常被美貌所迷、不多几时死于床铺上、让妻儿流浪街头的人，还是追求幸福的生活，重视名誉与自立，给予家族以安乐？”接着父亲又以严厉的语气追加道：“必须前往巴黎，不得迟延。然后加入伟大人物的行列。若是不能成为恺撒，就不必做人。”在父亲的忠告下，莫扎特强忍情欲，终于向阿蕾霞告别，和母亲踏上巴黎之途。

人活着，追求美满的爱情本也无可厚非，可如果为此抛弃了一生的目标，就不是理智的行为了。人生的快乐不可以预支，当你在不该停滞的地方停滞，不该享受的时候享受，就是在透支未来。等到年华已过，又穷困潦倒之时即使再想起步，也是有心无力了。世界上最富有的犹太人，把对享乐的态度，看做一种衡量人的重要的尺度。在他们的典籍《塔木德》上写着：“有4种尺度可以用来测量人，那便是金钱、醇酒、女人以及对于时间的态度，这4种尺度标准有其共同之处——它们都有吸引人的地方，但是却不可以沉迷于其中。”

要把自己的精力全部倾注到事业上，这是许多立志成功的人非常明白的一个道理。但是在实际生活中，他们仍会不知不觉地把相当的精力耗费到了毫无裨益的事情上。一个人利用自己的精力，就像我们平时用水一样，一不小心就会浪费很多。相反，那些能克制自己的自然欲望，把精力投入自己所喜爱的事业上的人，他的付出将换来更大的回报。

威尔是卡特尔斯建筑工程公司的执行总裁，几年前，他是作为一名送水工被卡特尔斯一支建筑队招聘进来的。威尔并不像其他的送水工那样把水桶搬到工地之后就躲在阴凉的墙角，一面抱怨工资太少，一面无聊地抽烟。他先到工人中间给每一个忙碌在岗位上的工人的水壶倒满水，并在工人休息时，一边给他们加水，一边听他们讲解关于建筑的各项工作。很快，这个勤奋好学的人引起了建筑队长的注意。半年后，威尔当上了计时员。他并不因为职务的晋升改变过去的习惯，依然勤勤恳恳地工作，总是最早一个上班，最后一个下班。由于他对所有的建筑工作比如打地基、垒砖、刷泥浆等非常熟悉，当建筑队的负责人不在时，工人们遇到棘手的问题，总喜欢问他。一次，负责人看到威尔把旧的红色法兰绒上衣撕开包在目光灯上，以解决工地上没有足够的红灯来照明的困难，负责人决定让这个勤恳又能干的年轻人做自己的助理。这个负责人因为有威尔的帮助，把所有的事务处理得井然有序。在这支建筑队的规模扩大到原来的三倍时，效率比别的建筑队都高，后来经这位负责人的推荐，不到一年时间，威尔便成了公司的副总，但他依然专注于工作，从不说闲话，也从不参加任何纷争。他鼓励大家学习和运用新知识，还常常拟计划、画草图，向大家提出各种好建议。只要给他时间，他可以把客户希望他做的所有的事都做好。过了两年，董事会决定任命威尔为公司的执行总裁。

人都是有惰性的，只要想偷懒，马上就能找到各种各样的理由，紧张、疲劳、身体不舒服等。这时候你需要这样鼓励自己：明天的成功，需要今天的积累，放过今天，就等于放走了未来。造成贫穷的原因各有不同，可摆脱穷困最奏效的方法只有一个：那就是让自己感觉到贫穷对于我们是多么的不舒服，富有的生活才是我们真正的生活。为了这个大目标，我们必须走出所谓的“贫穷舒服区”。也许开始时，我们会感觉枯燥，会觉得不舒服，不过在以后的日子里，随着那一项项可见的收获的到来，我们会自然而然地把枯燥当做兴奋，把不舒服看成挑战！

站在“0”点，无力改变环境时可以改变自己。关于人与环境的关系，最能说明问题的一句话是：物竞天择，适者生存。适应指的是一个人对外在环境的顺应，其实是人们与生存环境之间的一种互动关系，一个人

《穷人与富人的距离0到1》

是否适应他所处的外在环境直接影响到他本人的生存状况，越是适应环境的人生活得越好。穷人本身对外在的环境有一种被排斥在外的感觉，于是很多人就把自己的贫困归罪于外部的环境。当然，可能外在的环境在一定程度上是加重了我们的贫困，可是，你能改变环境吗？你的地位决定了你对环境的影响力是非常有限的，那么你就只有首先改变自己，来适应目前的环境了。这本身与你愿意或不愿意无关，愿意的命运领着你走，不愿意的命运推着你走。我们生存的世界不是停滞不前的，所以我们每个人所面临的外部环境和客观条件也随时都在改变，它们不会以某个人的意志为转移。你不能因为自己喜欢登高就要求面前是一座山，也不能因为自己擅长游泳而希望面前是一条河，相反，在碰到山的时候你应该学习攀登，遇到河的时候应该学习游泳。威廉·怀拉是美国一位享有盛名的职业棒球明星，40岁时因体力不济而告别体坛另找出路。他琢磨着，凭自己的知名度去保险公司应聘推销员不会有什么问题。可结果出乎意料，人事部经理拒绝道：“怀拉先生，吃保险这碗饭必须笑容可掬，但您做不到，无法录用。”面对冷遇，怀拉的热情未受丝毫影响，而是下决心从头开始苦练笑脸。由于天天要在客厅里放开声音笑上几百次，因此使邻居产生误解：失业对他刺激太大，以至于发起神经来了。为此，他只好把自己关进厕所里练习。一次，他在路上遇见一个熟人，非常自然地笑着打招呼。对方惊叹道：“怀拉先生，一段时日不见，您的变化真大，和以前相比真是判若两人！”听完熟人的评论，怀拉充满信心地再次去拜见经理，笑得很开心。“您的笑是有点意思了。”经理指出，“然而还不是真正发自内心的那一种。”他不气馁，再接再厉，最后终于如愿以偿，被保险公司录用。这位昔日棒球明星严峻、冷漠的脸庞上，绽放出发自内心的婴儿般的笑容。它是那样的天真无邪，如此讨人喜欢，令顾客无法抗拒。就是靠这张并非天生而是苦练出来的笑脸，怀拉成了全美推销寿险的高手，年收入突破百万美元。适应环境，不仅仅是对环境的妥协，对于穷人，这是在自己的力量还很弱小时的一种生存的智慧。对现实有了明确的认识之后，我们要懂得哪些事情应当马上提上日程，哪些梦想还应当藏在心里。路是一步步走的，你不能从一开始就期望摆在眼前的是一个随心所欲的天堂。每个人身上都有着未曾被开发出来的潜力，是人才就不应该只被界定在一个小范围内。当我们改造不了环境的时候，可以改造自己，然后那看似陌生的、冰冷的环境就会接纳你，命运才开始对你露出笑脸。……

《穷人与富人的距离0到1》

编辑推荐

富人-穷人 = 1 从0到1：质变是致富的爆炸点； 0.1 锤炼自己：富人与穷人就差一点点；
0.2 留心观察：为什么到处都是有才华的穷人； 0.3 境由心造：穷人最缺的是致富心态；
0.4 胆识过人：想做富人先问问自己有多少勇气； 0.5 付诸行动：敢作敢为是由0到1的双脚；
0.6 致力创新：打造独一无二的致富通道； 0.7 打造观念：思路决定出路，观念决定财富；
0.8 理财经营：追赶富人，让钱在管理和流通中增值； 0.9 整合关系：优化生存环境，寻找
财富之源。 我们把“0”比喻为穷人，“1”则是已经在创富的道路上取得了初步成功的富人。从0
到1的距离，永远大于从1到1000的距离。财富自有奇妙的内在规律，不得其门而入，就只能永远徘徊
于“0到1”之间的困苦地带。 从“0”到“1”的数字距离虽短，却是一种从无到有的突破，一种
锤炼自我的升华，一种破茧而出的质变。本书为读者丈量了从穷人到富人的真实距离：0到1，重点分
析让穷人实现质变的几大因素，让读者找到穷的原因，发现富的机遇，从而成就自己的财富梦想和幸福
生活。 以富人当初的起点为起点，学习他们的思维方式和做事方法，一点点清除自身的弱点，
然后由量变到质变，从一个一无所有的“0”，脱胎换骨，变成一个已经站立在致富轨道上的“1”！

《穷人与富人的距离0到1》

精彩短评

- 1、日事日清 目标 留心周围 换角度 危机过后 不停行动！ 耐心 节流 45岁后的1亿（1.4万/年,20年，7%） 被动收入 人缘 推销自己

《穷人与富人的距离0到1》

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：www.tushu000.com