

# 《富人不说，穷人不懂》

## 图书基本信息

书名：《富人不说，穷人不懂》

13位ISBN编号：9787807335665

10位ISBN编号：7807335661

出版时间：2011-1

出版社：古吴轩

作者：徐宪江

页数：261

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](http://www.tushu000.com)

# 《富人不说，穷人不懂》

## 前言

很多穷人天生贫穷，但很多富人却并非天生富有。为什么有的穷人最终成为富人，有的穷人却终其一生都一穷二白？富人为什么富，穷人为什么穷？这是很多穷人或者说是待富者的疑惑。其实富人之所以成其为富人，是有秘密可言的，而这些秘密，如果富人不说，穷人也就不懂。一个在十年内从一文不名到跻身法国富豪榜的人，在临终时留下100万法郎，来奖励能猜对他为什么不能成功的原因分析。参与猜想者很多，答对的只有一个人：穷人最缺乏的是野心，想成为富人的野心。今天的富翁很多出身贫寒、白手起家，他们的起跑线和所有的穷人一样。今日年轻的新富，都毫不掩饰地承认：野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点。穷人之所以没有成为富人的野心，并不是穷人不想成为富人，并不是穷人不想成为成功人士，过上舒适的生活，而是因为穷人不懂得那些成为富人的道理。穷人不知道成功是需要冒风险的，因而总是害怕冒险会给自己带来损失，所以他们不会像成功者一样，在商场中冒险，做其他人都认为不可能的事情。富人则大多勇于冒险，他们在稍纵即逝的机会面前，绝不会畏首畏尾。穷人都知道成功需要智慧，却不知道一时的成功靠的是智慧，一世的成功靠的则是道德。所谓“小胜靠智，大胜靠德”。真正的成功，长久的成功，是要靠讲求公德，用道德来打动他人，用道德来笼络人心，用道德来取得完胜的。穷人会认真工作，但是却不会认真思索。同样在面对一件事情时，穷人想的是如何按部就班地去认真完成，而富人想的则是如何用更好的思路去找到更好的出路。穷人认为义大于利，信奉“君子喻于义也，小人喻于利也”的信条，所以在义利当前时，总是把义放在利的前面，重义结果没有得到利。而富人则会“道义放两旁，把利字摆中间”。穷人也许能够找到适合自己成功的创业方向，却总是因为各种各样的原因而不能坚持下去，他们以为自己的放弃是“识时务者为俊杰”，但实际上，富人却认为只有偏执者才能生存，只有坚持自己的理想到底的人才会成功。而那些成功者无一不是坚持了自己的信念，从而野蛮地生长下去，取得了梦想中的成功。穷人知道谦虚使人进步，但是在商业竞争中与人争得你死我活，而完全不知道富人在竞争中取胜的最大法宝之一其实也是谦虚，也是对竞争对手或者合作伙伴谦让。因为只有谦虚才能在竞争中得道多助，而与他人争夺则必然会两败俱伤。穷人之所以没能变富，也与他们一直不懂得创业要谦虚有关。穷人之所以是穷人在生活中一定遇到过绝境，而富人之所以成为富人则是因为他们在生活中能够走出绝境。对穷人来说，遭遇绝境会导致他们不能成功。对富人来说，生活中根本就没有绝境，因为富人不仅在信念上认为绝境只是暂时的，而且会通过各种努力去克服困境。富人为什么富？穷人为什么穷？本书正是要揭开富人成功的谜底，让所有想成功的人都知道如何去成功，如何去为自己创造财富。如果你已经成功，阅读本书能够让你更加成功，能够更长久地成功，如果你还是一个穷人，那么阅读本书会让你豁然开朗，明白成功的秘诀。但是你一定要记得，虽然你懂得了“富人不说，穷人不懂”的道理，但是能够做到才是英雄！

# 《富人不说，穷人不懂》

## 内容概要

《富人不说,穷人不懂:50位亿万富豪白手起家的赚钱哲学》内容简介：富人为什么富？穷人为什么穷？《富人不说,穷人不懂:50位亿万富豪白手起家的赚钱哲学》正是要揭开富人成功谜底，让所有想成功的人都知道如何去成功，如何去为自己创造财富。书中的每一小小标题，不只是一种关于成功的理念。更是一些富豪关于成功的心灵感悟或血泪教训；书中的每个事件，揭露了那些成功人士由白手起家到富甲一方不垮人汹的秘辛。内容通俗、实用、可续。如果你已经成功，阅读《富人不说,穷人不懂:50位亿万富豪白手起家的赚钱哲学》能够让你更加成功，能够更长久地成功；如暴你还是一个穷人。那么阅读《富人不说,穷人不懂:50位亿万富豪白手起家的赚钱哲学》会让你豁然开朗，明白成功的秘诀。

# 《富人不说，穷人不懂》

## 作者简介

徐宪江，图书策划人，曾用笔名苏木禄、江上渔者、钱图等。擅长文史、社科、励志、法律类图书的选题策划与书稿编撰，代表作品有：《像李开复一样思考人生》《百年中国实录》《三天读懂博弈学》《不可不知的1000个法律常识》《中国人的人格》《穷二代，富二代》等。

# 《富人不说，穷人不懂》

## 书籍目录

Chapter 1 不赚钱的商人是不道德的 1.不赚钱的商人是不道德的 2.牵着“巨人的手”更好走路 3.随时留意身边有无生意可做 4.从身边零星的小生意做起 5.抓住了人性就是抓住了世界

Chapter 2 看准了，就赌一把 1.看准了，就赌一把 2.撑死胆大的，饿死胆小的 3.空手套白狼是成功需要的一种本领 4.“谎言”重复一千遍，自己也会相信是真理 5.最先改变自己的人最聪明 6.干大事的从来不要脸 7.全球都是模仿秀

Chapter 3 赚钱从吃亏开始 1.赚钱从吃亏开始 2.财散入聚，财聚人散 3.小胜凭智，大胜靠德 4.经商就是做人 5.信誉诚实有时候比自己的生命还重要 6.得道多助，失道寡助 7.厚道是成功的第一原则 8.人心最无价

Chapter 4 “创新”是个很危险的事情 1.“创新”是个很危险的事情 2.一定要确保你的与众不同 3.没有思路就没有出路 4.唯一不变的是变化 5.脑袋决定口袋 6.速度是企业成功的关键 7.活下来是我们真正的出路 8.当大家按同一固定模式行事时，你不妨按另一种不同的模式去做

Chapter 5 只有偏执狂才能生存 1.只有偏执狂才能生存 2.要知道你所热爱的是什么 3.专注成就理想 4.既靠天，也靠地，还靠自己 5.天下没有难做的生意 6.我不相信世界上有做不成的事 7.要真正地耐得住寂寞，这是非常关键的事情 8.用左手温暖你的右手，放弃是最大的失败

Chapter 6 折腾是检验人才的唯一标准 1.折嘴是检验人才的唯一标准 2.男子汉第一是能吃苦，第二是会吃苦 3.宏伟的目标是可怕的 4.别对文凭感兴趣 5.千万别忘了创业者的谦虚 6.想当老板，先去为别人工作 7.永远不要批评你的老板无知、刻薄和无能 8.感谢那个踹了你一脚的人

Chapter 7 生活中其实没有绝境 1.生活中其实没有绝境 2.危机不仅带来麻烦，也蕴藏着无限的商机 3.失败是一笔财富 4.当你陷入人为困境时，不要抱怨 5.人生是不公平的，你要习惯适应它 6.最大的错误就是不犯错误 7.要么自我革命，要么被人革命，没有第三条道路 8.狭路相逢勇者胜 9.主动出击永远是最好的防御手段

许多没有发财致富、没有一番作为的人总会抱怨上苍没有赐予自己发展的机会，其实，机会无处不在，它每天、每个时刻都在环绕着我们，只是很多人对机会熟视无睹。而那些善于在别人熟视无睹的地方发现机会并且巧妙抓住的人，则能成就一番事业，实现自己的梦想。胡雪岩、李嘉诚、马云、比尔·盖茨等人无一不是发现商机、把握商机，创造奇迹的高手。香港华人首富李嘉诚于1950年夏天倾尽自己的多年积蓄连同向亲友筹借的五万港元，在筲箕湾租下了一间厂房，创办了“长江塑胶厂”，专门生产塑胶玩具和简单日用品，由此开始了他的创业之路。在最初的一段时期，李嘉诚顺利地赚了几笔小钱。但不久后，由于他对自身以及市场认识的不足，他的企业开始亏损，直至濒临破产的境地，李嘉诚为此付出了沉重的代价。阵痛过后，李嘉诚开始冷静地分析世界的经济形势，香港的市场走向，寻找东山再起的机会。一天深夜，李嘉诚在最新英文版《塑胶》杂志上一个不太引人注目的角落里，看到一则有关意大利一家公司用塑胶原料设计制造塑胶花，并即将倾销欧美市场的消息。李嘉诚马上认识到，此时如果在香港大量生产塑胶花，肯定会很受居民的欢迎。说干就干，急于走出绝境的李嘉诚马上开始了他的“转轨”行动，组织力量投入生产。既便宜又逼真的塑胶花上市后，很快为香港市民所接受，订货单源源不断，产品供不应求，很快，“长江塑胶厂”的名字为人们所熟悉。李嘉诚借助一个偶然发现的商机度过了创业的危机，渐渐地走上了稳定发展的道路。“随时留意身边有无生意可做”，李嘉诚这句话的真正含义是：我们要随时和善于发现商机。李嘉诚是这样说的也是这样做的，在他50多年的商业生涯中，他一直保持着敏锐的商业头脑和超前的商业感觉度，这也是他的长江集团能逐渐做大做强的根本原因。和李嘉诚一样，马化腾也是一个善于发现和抓住机会的人，他原本只是一个“超级网虫”，如今却拥有一家注册用户超过2亿的网络服务公司。如此巨大的转变只是源于他的一次突发奇想：在网上“寻呼”朋友。这个想法催生了如今最为流行的通讯方式——腾讯QQ。一个“拷贝”过来的想法，改变了上亿人的沟通习惯，引领了一种新的网络文化，更创造了一种新的营利模式。30年前，美国人弗雷德·史密斯凭着一个想法——隔夜传递，被风险投资家看中，创办了“联邦快递”。如今，“联邦快递”已是全球最大的快递运输公司，在全球211个国家开展业务。同样是美国人的李维斯一次去矿上玩耍时，看到采矿工人工作时跪在地上，裤子膝盖部分特别容易磨破，于是他灵机一动，把矿区里废旧的帆布帐篷收集起来，洗干净重新加工成裤子，“牛仔裤”就这样诞生了，并且很快风靡全球。以上几个例子，都证明了商机和发现商机的重要性。可以说成就一个商人的最大要素就是商机，如果不会把握商机，一个商人不可能在竞争激烈的市场中脱颖而出，更不可能找到最大的财富金矿。正所谓商机无处不在，但是，要看我们有没有一双慧眼，有没有一颗敏感而灵活的心。一个一流的商人必须有一个像猎犬一样灵敏的鼻子，准确无误地“嗅”出哪里有金矿，哪里有机会。同时，还要拥有鹰隼一样的攫取速度，一旦发现目标，就一击而中。成功还是平凡，往往就在这一瞬间。因此，面对机会，一定要果断出手不要迟疑。我们身边的商机会很多种、很多个，获得一个好项目是商机，得到一个不错的市场需求信息是商机，得到竞争对手的信息也是商机，了解到自己的一些缺点同样是商机；只要是能致富、能赚钱的机会和信息都是商机。商机不是等来的，要靠看、靠找、靠琢磨、靠感觉才能发现和获得。从某种意义上讲，机遇对任何人都是公平的，但是机遇却又青睐那些坚持学习、厚积薄发的人。美国钢铁大王卡耐基曾说：机会是自己努力创造出来的，任何人都有机会，只是有些人不善于创造机会罢了。机会是通向成功的捷径，只有不断发掘市场机会，才能商机无限，创造无限。勇敢地创造机会，发掘商机，财富才会扑面而来。机遇只青睐有准备的人，一个有志成功的人会根据自身的情况做出适当和积极的努力；就像登山，只要肯攀登，就能登上山顶，虽然每个到达山顶的人走过的路可能会不同。俗话说“天上不会掉馅饼”“皇天不负有心人”，相同的商机面前，有人能举一反三，有人却能举一反三十。用陷阱捕猎与猎枪打猎收获不会相同，用猎枪打猎同骑上骏马、手握猎枪、带上猎狗出猎收获又不相同，这充分说明，只要创业者用心努力，就能把握机会，甚至创造机会，进而到达成功的彼岸。生活就像一座永远开发不尽的“金矿”，还有许多“处女地”等着有心人去发掘开采。活跃在市场的“缝隙”中，只要你有着独具的慧眼，便可以抓住商机，发现市场，开拓市场，做一个有才能的成功者。发现创业商机的能力也是当老板必备的素质之一，创业者在日常生活中需有意识地加强实践，培养和提高这种能力。要想抓住机会，首先要注意培养自己发现商机的能力。要养成积极参与市场调研的习惯，要经常深入市场进行调研，了解市场供求状况、变化趋势，考察顾客需求是否得到满足，注意观察竞争对手的长处与不足等。其次，要多看、多听、多想。俗话说，见多识广，

## 《富人不说，穷人不懂》

识多路广。走动起来，广泛获取信息，及时从别人的知识、经验、想法中汲取经验和灵感，从而增强发现商机的可能性和几率。机遇往往只垂青少数人，我们必须克服从众心理和传统的习惯思维模式，敢于相信自己，有独立思维和创新意识，有敏锐的感受力，不随波逐流，不为别人的意见和看法而随意放弃或者改变自己的主意，保持独立的思想意识和市场感觉，才能发现和抓住被别人忽视或遗忘的商机，脱颖而出。 P12-15

# 《富人不说，穷人不懂》

## 编辑推荐

50位亿万富豪，白手起家的赚钱哲学。



## 《富人不说，穷人不懂》

### 精彩短评

- 1、笔记。小胜凭智，大胜靠德。赚钱从吃亏开始。最大的错误就是不犯错误。
- 2、闲的时候看看还是会有所收获的
- 3、开卷有益。很多道理其实很简单，但是要运用起来并非一日之功。天时地利人和，加上个人修养城府，缺一不可。
- 4、正版书，用处不大
- 5、网上有pdf，看了开头5节，感觉东拼西凑一些例子，描述很笼统。但系amazon.cn的介绍有以下呢几句还是不错的！

问：为什么富人什么都敢干？

答：撑死胆大的，饿死胆小的！

问：为什么富人总是拼命工作？

答：你歇着吧，钱都给我赚。

问：为什么富人做事不怕没面子？

答：穷才没面子

问：做什么既可以赚钱又没有风险

答：做梦！

问：我为什么勤劳而不富有？

6、富人不说，穷人不懂

7、坑爹的七拼八凑，烂书一本

8、逻辑一塌糊涂都能写书.....骗稿费的吧

9、说的非常好。看后有不少启发。

10、书介绍的富人是如何创业，怎样成功的历程。

11、一般般，凑合吧，多角度分析问题，觉得还没有创意学和佛儒道随便一本书能够给人启发呢

12、这不叫书，小学生作文的水平拼凑而成，看这破东西根本就是耽误工夫！

13、烂

14、东抄抄西借借

15、都没怎么看，感觉不怎么好

# 《富人不说，穷人不懂》

## 精彩书评

1、前半本分析了很多经典实例 有些比较冷门的的确没有听说过 但这里面我发现有一些实例作者并不清楚细节 而是单纯用自己的逻辑证明出了成功的结论...看得人一头雾水 后半本完全是老生常谈...觉得像是凑厚度的 如果以前没怎么看过那些成功学致富传记什么的话 还不错

# 《富人不说，穷人不懂》

## 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](http://www.tushu000.com)