

# 《28岁赚千万》

## 图书基本信息

书名：《28岁赚千万》

13位ISBN编号：9787506063661

10位ISBN编号：7506063662

出版时间：2013-7

出版社：东方出版社

作者：穷富弹指间

页数：272

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)

# 《28岁赚千万》

## 前言

序文写这个序文的时候，我不禁回想起了那一段斗志激昂的混沌岁月，那些刀光剑影、尔虞我诈，那些钩心斗角、笑里藏刀……无一不是我在商海中所经历过的沉浮。商海不是游乐园，商海也不是福利社。若干年前，很多与我有同样梦想的人同时下了海，能够在这片“海”里畅快遨游的人并不多，更多的是一批批前仆后继的不幸者，他们败给了自己，败给了梦想。而我，也只是艰辛地挣扎在海面上，直至上岸……或许是年纪大了的缘故，我早已看透了人情的冷漠，也早已习惯了世态的炎凉，所以，当看到昔日的伙伴或对手走投无路的时候，我的心中既不叹息，也不欣喜，我只是庆幸，庆幸那高空坠落的倒霉蛋不是我，仅此而已。有时候，麻木就是一种态度，而回忆和总结则是一种理性。17岁，我赚到了生命中的第一个十万元。20岁，我第一次创业，成了百万富翁。21岁，我经历第一次破产，一无所有。23岁，我第二次创业，赚了将近一千万。25岁，我经历第二次破产，负债百万。28岁，我绝地反击，第三次创业，赚到数千万财富。至今，我依然在路，我只是想把我的故事和需要的人分享，无论你有一颗创业的心，还是正走在创业的途中，我的故事都值得琢磨和借鉴。我不会给予你财富，我只能告诉你发财致富的窍门。我不会领导你创业，我只能传授你商海必胜的法则。我不会陪伴你生活，我只能教给你做人做事的方式。或许你不是下一个比尔·盖茨，也不是下一个乔布斯，但只要你有想改变生活现状的决心，那就请跟随我的脚步，走入我的商海沉浮，走进财富的领地。经典语录其实在这个世界上，除了父母，任何人对自己都没有义务，帮你就是人情，不帮你也是本分，从中根本就挑不出什么对错。所谓亲情是亲情，责任是责任，任何人都不能靠着亲情去强加给别人一份责任。钱只有踏踏实实地揣在自己的兜里，那才是真正属于自己的；至于自己觉得能够手拿把攥但还在别人腰包里的钱，即便它无限地接近自己，那也不是自己的。因为这个世界最多的就是变故，意料内的变故、意料外的变故、莫名的变故、毫无道理可言的变故……任何一个小小的变故都能让人失算。而这些，都是让人无力改变的。我始终坚信，勤能补拙，苦能补精。所有行业的精英都有自己的制胜诀窍，但任何一种制胜诀窍都是通过反复的失败才验证出来的，所以我的目光并没有单一地停滞在制胜的诀窍中，因为失败的案例同样很重要，能够吸取别人的失败经验，那么自己将会少走一大段弯路。事实上，我们每个人都有超越他人的潜能，却很少有人具备超越他人的勇气。这就如同蹦极，畏高者永远都不敢攀爬上去，所以他们永远都无法领略高空之中的曼妙。而一旦攀爬上去，只需纵力一跳，你顿时就会感到豁然开朗。活在这个社会上，我已经懂得了一个道理，人终究还是要讲资格的。没有想法就没有希望，没有希望就没有转变，没有转变就丧失了资格。所以要想获得资格，就要靠自己的双手去奋斗、去拼搏。我并不怕苦与累，真正怕的是劳而无获。我很认真很仔细地想过这个问题，最后我的总结只有九个字：穷则思，思则变，变则通。“变”说起来容易，但要做起来却很难，因为它需要调查，它需要稳妥，它需要创新，它需要胆量，否则，变就是一句空谈，甚至越变越差。在没有能力让人接纳我的时候，我往往会选择改变自己。毕竟这是个经商自由的年代，有关系固然好，但没关系同样能够生存，我始终认为头脑才是经商的核心竞争力。如何利用原有的资源创造出最大的利润，这对于每个人而言都是一个很重要的命题。只是有的人在意，有的人无视罢了。如果你拒绝了能和很多人打交道的机会，你就是生活的弱者；如果你在和很多人打交道的过程中被拒绝了，你才是生活的强者。有时候，成为强者还是沦为弱者，往往就在我们的一念之间。生活有时候就是一把锥子，它死死地顶在人的脊背上，倘若不把它甩开，那么就会被它狠狠地刺痛。当幸福降临的时候，灾难总会同期而至，它就像个小偷，即便不会夺走你的全部幸福，但至少会让你很难过。

# 《28岁赚千万》

## 内容概要

这是中国第一部自传体财经小说，同时也是一部能够引发所有创业者思考的教科书。

12年的时间里，一位17岁的少年，从负债百万开始奋斗，最终赚到了数千万财富。在这个过程中，他品味了世间的人情冷暖，见识了商海的风云变幻。从一个天真懵懂的少年，到一个老谋深算的老板，他的身上发生了太多太多的蜕变。这期间，风光的时候他可以一掷千金，落魄的时候他可以吃糠咽菜，只为生存。

从失败到成功，从幼稚到睿智，他闯出了一条不寻常的道路。他善于在生活中挖掘点点滴滴的商机，每一笔财富都能够让他领悟至深。他的生财之道很简单、很朴实，就是用最不起眼的方式去关注生活中的每一个细节。

亿万身家的神话不是不可复制，他的每一次蜕变都会给人带来沉思，他的每一次成功都会给人带来思路，他的每一次感悟都会给人带来共鸣，他的每一篇文章都会给人带来激励。这就是他的故事，一个值得所有创业人追捧的传奇故事……

# 《28岁赚千万》

## 作者简介

穷富弹指间：80后创业家，某上市公司董事长，中国创业者联盟名誉主席。目前在东北经营一家大型实体公司，资产上亿，为人低调，经历传奇。

自2011年在天涯、豆瓣网上连载自己的创业历程后，引起了极大的关注，他的粉丝包括草根、创业者、80后、90后，甚至一大批已经成功的企业家也均对他倍加推崇。因为他把一条条创业致富的经验、教训全盘托出，真实、详尽、实用，最后写成了这本创业先富笔记。

## 书籍目录

1. 一个从天堂到地狱的家庭 //1
2. 命运的宣判 //7
3. 17岁少年的蜕变 //13
4. 我用自己的方法让自己成长 //21
5. 穷则困，困则思，思则变，变则通，通则富 //29
6. 一天打三份工的煎熬历程 //35
7. 我人生的第一桶金 //43
8. 享受孤独 //51
9. 与老板的心理博弈 //57
10. 直面心灵的选择 //65
11. 销售的精髓 //71
12. 所有的行业都有可衍生的利益，关键在于你是否有一双慧眼 //77
13. 我的“拼缝”生涯 //83
14. 新的机遇和挑战 //89
15. 管理者的“腹黑”手册 //95
16. 商场如战场，随时都可以干掉别人，也可能随时被别人干掉 //101
17. 贪婪与良心的对责 //107
18. 对于金钱，活着的人永远不会停下追逐的脚步 //115
19. “小割肉鬼”的由来 //121
20. 我的欲望没有止境 //129
21. 从扎啤和肉串中挤出的财富 //137
22. “欢乐”的餐饮概念 //143
23. 一个人的生存环境取决于他的生存态度 //151
24. 面对高薪诱惑，我放弃了钞票，而选择了环境 //157
25. 创业法则与商业理念 //163
26. 利益至死的厮杀 //169
27. 完美的营销策略 //177
28. 惰性永远都是最致命的“杀手” //183
29. 以诚信为本，以勤勉为基，以稳妥为胜 //189
30. 在致富的道路上，我一路狂奔 //195
31. 我要爬上金字塔顶端 //201
32. 头脑风暴 //209
33. 有时候，金钱就是陷阱 //217
34. 欲壑难填的躁动 //225
35. 南下北上，我创立了自己的家电王国 //231
36. 人，终究要为自己的愚蠢埋单 //239
37. 20岁，我成了百万富翁 //249
38. 从身家百万到一无所有，我经历了“冰火两重天” //257

## 《28岁赚千万》

### 章节摘录

版权页： 1.一个从天堂到地狱的家庭 我出生在一个临近东北省城的小城市，这个小城市只有几十万人人口，却承载了我所有童年的美好。父母都是“铁饭碗”，典型的双职工家庭，家境谈不上好也谈不上坏，一家人蜗居在50平方米的职工家属楼内。这种家属楼都是红砖码砌而成，名义上是楼房，实际上还得自己烧煤取暖，房子里有火炕有炉灶，房前有小仓库，房后还有一片自留地，可以种些应季的蔬菜。记得父母还种过几垄草莓和几棵樱桃树，每到成熟的季节，我都会吃得满嘴泛甜，那种甜是真甜，从嘴里甜到心里，是我无数次都魂牵梦萦的味道。只可惜，那种味道早已一去不复返了。父亲是个小富即安的人，他没有什么雄心壮志，每天老婆孩子热炕头就满足了。由于一次意外他受了工伤，随即办了内退，基本上就是不干活还能照常拿工资的好差事。闲下来的父亲整天无所事事，靠打牌度日，整日都以小赌打发时间，那一年他43岁。母亲天生就有一颗不安分的心，她不甘于现状，她不向贫穷妥协，于是她办了病退，只身下了海，做起了服装生意。那年月，铁饭碗很值钱，很多人的脑子里都没有下海经商的概念。所以我一直都觉得，先富起来的那一部分人毋庸置疑是主动起来的人。他们的成功就是他们毅然决然“下海”带来的回报。这种成功不需要羡慕，不需要嫉妒，因为那是他们应得的。事实上，很多时候机遇都很公平地摆在每一个人面前，只是有的人抓住了，有的人错过了而已。母亲下海的时机很好，那时候在我所居住的城市里只有一个供销百货大楼，几十万人的大部分生活需求都来源于这个百货大楼，其利润是可想而知的。母亲的思路也很活泛，她租了几节柜台卖起了各式各样的服装，其中有男装、女装，还有童装，随着季节的变化而更换。总之，就是看什么衣服赚钱就卖什么。在那个朴实的年月里，百货大楼都是柜台制，还没有精品屋、专卖店这一说，与那些早市、夜市、地摊相比，这些柜台卖的就是精品货。在我的记忆中，母亲做服装生意发达主要靠两种货：第一种就是成套的西装。就当时而言，能够穿上一身西装那就是一种潮流，也是一种体面的象征。甭管是夹包的公务员，还是蹬三轮的苦力，谁都得备上这么一身，等有重要的场合时穿戴。记得那一年我上初中二年级，母亲也给我配了两身笔挺的西装，尽管穿上去有些大，甚至袖子都能遮住手，但我仍是乐得穿在身上，因为我是全校第一个能够穿上西装的学生，就是跟校长那一身西装相比，我这身西装的料子和款式也毫不逊色。所以说，虚荣这个东西，不分年纪大小，打从娘胎出来就在心里打上烙印了。

## 《28岁赚千万》

### 编辑推荐

《28岁赚千万》编辑推荐：17岁，他赚到了生命中第一个十万元。20岁，第一次创业，他成了百万富翁。21岁，经历第一次破产，一无所有。23岁，第二次创业，赚了将近一千万。25岁，经历第二次破产，负债百万。28岁，绝地反击再次创业，赚取数千万。1. 中国第一部自传体财经创业图书，作者被誉为“中国三亿草根创业青年的教科书”，其致富的秘密就是“小本赚积累，大本做大单”、“闷声发大财”。2. 天涯论坛+豆瓣小组百万粉丝膜拜贴，拥有超高的点击率和回帖量，未出之前赢得读者一致追捧，认为这是一本相当强悍又实用的致富秘笈。3. 致所有想发财的80后，正在抢饭碗的90后，如果想改变命运，《28岁赚千万》可以让你少走5年，明白真正的强者并不是梦想家，而是练摊帝。全书传递一种励志向上、有点腹黑的奋斗精神，是一本地道的创业者和致富者实践手册。

## 精彩短评

- 1、里面反复出现一个非常重要的销售技巧：用人们熟悉的货品做低价诱饵，误以为你这里的利润率比其他地方低；然后接机推销其他顾客比较陌生的品牌的高利润率货物。我之所以对此印象深刻是因为我以前公司楼下的进口食品超市就用过这种技巧！
- 2、虽然，故事不一定是真的，但这书作者的经历写的很惊心动魄，能让人感受到商场那种惊心动魄的感觉
- 3、目前处于困顿时期，看完了，很有收获。期待2出版！！！！
- 4、我看到了自己.....
- 5、唯一记得的一句话：“商人的话都要筛着听”，此人经历不能拿来模仿，属于先走犯罪道路积累人脉，用赚到的钱交罚款，然后用人脉再赚不犯罪的千万
- 6、写得非常之好,很期待第二本，不过我等了大半年了还等不到,该不会作者又进看守所啦?
- 7、第一次买商业实战有关的书。真正的商人/富人与学历无关，观察入微/善于总结/敢做敢冒险/优秀的处事与社交能力是致胜法宝。当然该狠的时候狠，该走“邪路”的时候知道如何去走，也是许多商人的必经之路。书没有完结，估计不会再出，但期待中
- 8、不错的选择.....我们都是在看
- 9、还是值得买的，但别指望看到他是怎样赚到千万的，
- 10、非常好看，作者几乎把自己的所有真么是想法都和盘托出了，真的很好看，很真实，很有启发！
- 11、出版社起书名也真够拼的。看的天涯原帖，楼主的多琢磨+敢动手+团队....很值得学习。思维是关键！
- 12、无意中在图书馆看到的本书，元旦三天看完了。有真有假的感觉。学到了几点。一，销售时不要选同类产品贵的那一款。透明化大众的，商家不好乱抬价，而稀罕力推的反而是各种猫腻。二，凡事不要做绝，以人为善，也要留个心眼，力求双赢，别压低别人利润到近乎成本，狗急真会跳墙。三，要么当歌者，嘴皮溜，拓展维护的好人脉资源。要么当好匠工，学好技术，创天下。二者合作共赢，天下无双。四，世事多变，心态决定一切，不悲不亢，一切不会自己好起来，除非你一再的努力，知己知彼，百战不殆。五，学会清零，放空。
- 13、写的很不错，以自身经历叙述，朴实而真实，只是高潮连跌起，难免心理有点接受不了，人性刻画方面一般，但这是自传体，看点很足，至少会让人记住，不会像纯鸡汤文那样枯燥，迷茫时推荐看
- 14、毕竟只是小说，没有预期的那么好，但是还是有所启迪的
- 15、几个点很有用
- 16、真实的成功故事确实曲折委婉，可贵的是楼主给出了自己每一步的策略和理性总结，这种强大的表达能力和总结能力应该也是书内所体现不出来的重要之处；遗憾的是故事并没有讲完，在具体涉及第一次失败的时候，对如何堕落的记录和某些重要细节（我相信也是有的），没有看到期望中一贯的详细描述。
- 17、能看下去就是好书
- 18、2014-01
- 19、看完了，还行，不过那是90年代的事了，不适新的年代了，不知道第2部出了没，我想2应该更值得啊帮我实现财富梦
- 20、我需要一些这种书来激励下自己吧？看完：靠着yy臆想出来的一本书，没多大看头，只是吹嘘自己多么的有商业头脑，能克己.....小孩写的东西
- 21、“有了想法就要论证，论证之后就要实践，这是我一贯的做事思维”
- 22、成功的方式可能有千万种，但善于思考和勇气两者可能是大多数成功者身上兼具的品质。这种品质不仅仅针对经商有效，同样适用于各种职业。思则变，变则通。
- 23、很现实的实业经验，很丰富的经历，打算创业的人要看看。
- 24、虽然作者的经历有些不太真实，但作为商人的精神还是值得学习的。作为家电销售人员，用心挖掘利润点。作为烧烤老板，用新、好玩打响名头。作者的升级之路：底层销售人员 优秀销售人员 销售经理 和别人合作经营 省代理商，自己制造。
- 25、不管真实与否，但对这本书对我这个学生，没什么见识的学生，已然是开阔了我的视野
- 26、书名虽然很俗气，但是作者叙述功底深厚，一个一个的创业经历具有重要的启发意义。发现本书



## 《28岁赚千万》

是在天涯社区的同名帖子中发现的，后来作者因为一些原因断更了。有机会买一本实体书吧~

27、我的感觉是作者的头脑很开阔，反思自己感觉自己落后太多年了，庆幸的是自己开始醒悟，毕业四年多，换了几份工作，到现在回过头来一无所有，我猛然发现自己走错路了，我也要开始创业的路程，不求大富大贵，但求比现在好很多倍，虽然很艰难，但只有这条路才有机会，我不想等到我四十多岁时苟且的或者，再来后悔自己当初为什么不选择改变。

28、是一本可以隔段时间拿出来翻一翻的书，对于时间和事业的规划都有详细的想法和操作过程。

29、名字很俗气，语言很平实，故事很可怕

30、语言平实易读，内容生动，角度独到。不清楚故事是真实的还是虚构的，但是可以确定的是，作者这种思维水平的人不会混得差。

31、别人的故事，自己的乐趣与学习。

32、真正的商战~

33、预知怎么28岁赚千万，请听下本书分解，尼玛，这不是骗钱吗。故事只讲一半。

34、很真实，真实的有点血淋淋的。我有个朋友就是这样的经历，作为见证者，我对其中人性的描述感到特别特别淡然。这个可以说是现实版的销售心理学

35、有好的货源并不意味着能发财，销售才是至关重要的环节，如果说创造产品是一种本能，那么销售产品就是一种本事了。

36、能从中学到一点好的方法，不错

37、精采的小说

38、做生意动脑子敢想敢干

39、轻易不给评价，好书。自己还要消化消化~就是封面看着不习惯，这个出版社也少见。

40、自卑且前途渺茫内心没有方向的时候看的，给了我一股无形的力量。

41、响亮的名字，通篇的术，如流水账一般，看了没有觉得很厉害，倒是感觉缺乏真实性，可读性不强，除了寥寥几句略有深度的话。快餐文化的代表。

42、没有太多新意，百分百有加工的成份

43、虽然标题有一点噱头，但是看起来挺真实的

44、作者在书里看似没有强大的逻辑和思维框架，话和事都有点糙，但句句确实在情在理，无论真假，我都相信这是中国经济发展中的一个缩影，没有浓鸡汤和伪人生道理，还掺杂了一点点小腹黑，所以深得我心。那个家电时代已经过去了，现在的时代又翻新，但商场中的道理还是一样，首先还是要坚守底线，不能昧了良心，我自问没有作者的才华和智慧，但从中也学习到了不少，思维不能定向，要看到别人看不到的盲点，还有就是豁得出去，够勤奋，我自问是不能做到每天睡眠不足四小时的，所以这也是为什么作者能成功。最后，无论真假，只要相信你想相信的地方就好了，总有一句话会给你启发，有怀疑就一笑而过吧。

45、发现商机整合资源、销售的重要性、商品的衍生价值往往才是真正的利润点。其中销售技巧运用可以印证《影响力》中的很多理论，作为案例精彩生动，强烈推荐

## 《28岁赚千万》

### 精彩书评

1、我在这里质疑,是冒着被人说成是嫉妒的风险来说的,毕竟一个人28岁能够赚够几千万,物质上是非常的成功.但如果,假设,这个故事根本不存在呢?之所以这么说,是因为我曾经在网络上和陌生人聊天时,也故意编造过自己的经历,把自己说得很辉煌,编造的故事都是我从身边看的听的故事里截取的片段而来.许多细节都可以编造得很绘声绘色.有了这些个经历垫底,我对和此类事情都比较警惕.看这本书,我最大的一个感受就是,作者知道许多,见识了许多,懂也懂得许多,但字里行间透露出一种飘浮感,这种感觉很不真实.而且他的天涯里的帖子,有好几处都在明里暗里诱导读者去买书,说什么得罪哪个老板人得罪了出版商,所以要删帖子让大家买书看去.读者们可以想想,一个人,以28岁赚千万这样的字眼吸引天涯大众的关注,以丰富的见识和经历来编写了一个辉煌的财富传奇,以取得大众的信任,然后出书,诱导大家来买他的书,从而赚取版费.这样的可能性我想应该还是有的,甚至很大.

2、我想尽量客观的评价此书,但是做不到,因为很多内容和内心独白写的几乎就是我自己的经历.自己已经很难从书中跳出来了.有人质疑书中的经历有虚构,不真实.其实我想说,确实主人公的各种经历略显完美,但是很多内容都能够在现实中找到例子的.我从没有把主人公当成现实中的人,质疑乃至查证现实中有无此人确实很无聊.一本书,吸取对我们有用的,去除无用的,足够了.如果这本书对我们的生活、事业会有助力,那就能称得上是一本好书了.且不论这本书是不是虚构,书名俗不俗,至少它对我来说,有很大的参考价值,就足够了.一个成大事的人,必然知道并且能够抓住事物的关键环节.有勇有谋.想到做到.这才是一个合格的创业者应该具有的状态.反观自己,在激情退去后就会有“惰”,这是我应该向主人公学习的.此书中很多案例值得反复读,很多话也说的到位经典.总之,对创业的人或者是在低谷的人来说,此书值得一读。

## 章节试读

### 1、《28岁赚千万》的笔记-第1页

这本书其实可以写出来很多东西  
术讨论的很多，但是各有各术。  
以我之前放贷款举例来说销售到底怎么赚钱  
首先

1  
基本工资，虽然少但是基本工资已经饿不死够温饱。多余的都是赚的。

2  
提成 本职工作的提成。

3  
有个东西叫 评估，评估就要有评估师，估的高贷的多。  
我多说一句，黄老爷，咱们好好把这个车估估，好好把这车他妈的、他妈的估估，这纸上多出来的就是几万块。

4  
过户手续  
找黄牛当天办完，不找黄牛等三天，贷款的都是着急用钱的主，多少钱，300块，回100，现金。

5  
还有备用钥匙，这个钥匙我以为都有备用钥匙，但就是有人没有。  
一把钥匙300块，回100。现金。

6  
接着商业保险，根据车来，好车保险贵，不好的车保险便宜。就这几个保险公司，就这几个卖保险的，回12%。

7  
同行卖客户。

所以你看，这跟努力勤奋关系不是很大。钱的赚法各有不同，各有各的玩法。  
钱得这么赚才行

# 《28岁赚千万》

## 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)