

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。

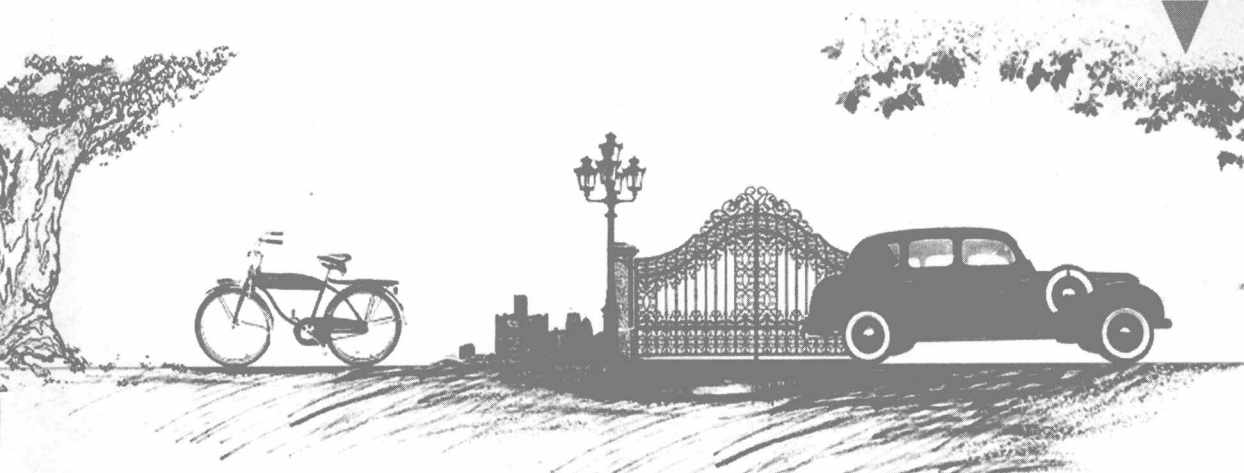


穷人与富人^的 距离0到1

富人 - 穷人 = 1

我们把“0”比喻为穷人，“1”则是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。

The Distance Between The Rich And The Poor



穷人与富人^的 距离0到1

富人 - 穷人 = 1

岳西前 郑建斌◎编著

中国纺织出版社

内 容 提 要

由穷到富,是一个不断积累、实现质变的过程。就如0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。

图书在版编目(CIP)数据

穷人与富人的距离 0 到 1/岳西前,郑建斌编著. —北京:中国纺织出版社,2008.7

ISBN 978-7-5064-4968-7

I. 穷… II. ①岳… ②郑… III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 069011 号

策划编辑:曲小月 闫 星 责任编辑:林少波 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

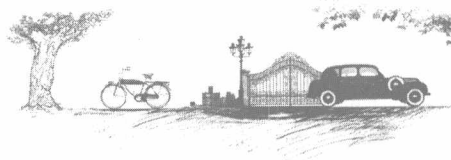
尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2008年7月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16.5

字数:204千字 定价:28.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



序言

PREFACE

有 有这样一个脑筋急转弯题：两根麦秸，一长一短，那么你如何使短的那一根变长？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已的穷人意义不大。

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。

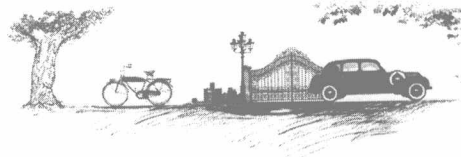
我们要做的,就是要以富人当初的起点为起点,学习他们的思维方式和做事的方法,一点点清除自身的弱点,然后由量变到质变,从一个一无所有的“0”,脱胎换骨,变成一个已经站立在致富的轨道上的“1”!

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。

编著者

2008年4月

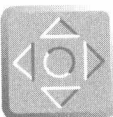




目录 CONTENTS

■ 穷人与富人的距离 0 到 1

【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 / 3

从 0 到 1 不是一步可以跨越的 / 6

站在“0”点,无力改变环境时可以改变自己 / 9

穷人改变生活,富人改变命运 / 13

追求财富,是你天生的权力 / 16

富人在受穷时做了什么 / 19

富人靠资本生钱,穷人靠知本致富 / 23

【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 / 29

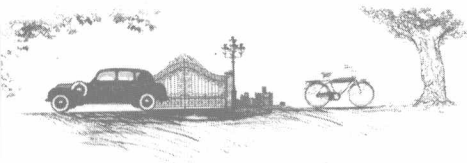
日事日清,提高效率 / 32

在看不到希望时就准备 / 35

有目标让你拥有方向 / 39

不懈学习是成功的永动机 / 43

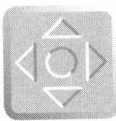
成功只要多做一点点 / 46



穷人与富人的距离 0 到 1 ■

目录 CONTENTS

【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 / 51

比别人“快半拍”更容易获得机会 / 54

错过时机是庸人给自己找的借口 / 58

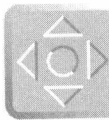
没有机会的时候要制造机会 / 62

寻找机遇从来不怕太晚 / 66

不要放过任何一个可能的机遇 / 69

接受新信息,发现新机会 / 72

【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 / 77

给自己一个华丽梦想,享受奋斗的快乐 / 81

境由心生,你说行就行 / 84

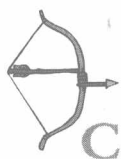
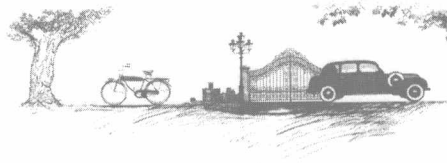
保持“穷人”的优点,浮躁是创富的大敌 / 88

财富喜欢积极主动的人 / 92

是不是人物自己说了算 / 95

换一个角度,你就是赢家 / 99

富人的成功没有定式 / 102



目录

CONTENTS

■ 穷人与富人的距离 0 到 1

【第五章】

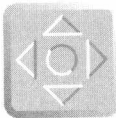


0.4 >>>>>

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 / 107
- 墨守成规并非万全之策 / 110
- 安于现状,永远无法成为富翁 / 114
- 越是安全的生意越难致富 / 118
- 冒险不等于莽撞蛮干 / 121
- 既要有胆,更要有识 / 124
- 危机过后就是时机 / 128

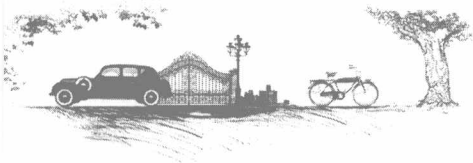
【第六章】



0.5 >>>>>

付诸行动:敢作敢为是由 0 到 1 的双脚

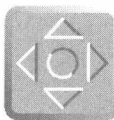
- 拖延是让人消沉的泥潭 / 133
- 以行动克服怯懦 / 137
- 直面失败:不做退却的懦夫 / 141
- 决不寄希望于别人 / 144
- 不停奔跑带来不尽财富 / 148
- 行动力决定你的竞争力 / 151
- 无论多大的生意都是“做”出来的 / 154



穷人与富人的距离 0 到 1 ■

目录 CONTENTS

【第七章】

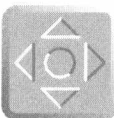


0.6 >>>>>

致力创新:打造独一无二的致富通道

- 创新从自我改造开始 / 159
- 创意思考是致富的源泉 / 163
- 换一种思路就是创新 / 167
- 独辟蹊径的秘诀 / 171
- 软着陆的创新方式 / 175
- 创新必须能经过实践的检验 / 178

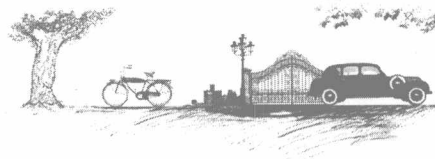
【第八章】



0.7 >>>>>

打造观念:思路决定出路,观念决定财富

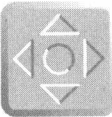
- 放下身段,寻找更多的机遇 / 183
- 双赢是富人秉承的原则 / 186
- 时间是富人最大的财富 / 189
- 正确的观念是致富的先决条件 / 192
- 不熟不做,熟能生巧更生财 / 195
- 收获财富,要有等待的耐心 / 198



目录 CONTENTS

■穷人与富人的距离 0 到 1

【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 / 203

消费,节流等于开源 / 207

鸡蛋不放在一个篮子里 / 210

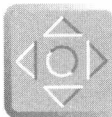
选择适合自己的投资方式 / 214

百万富翁的神奇公式 / 217

理财越早,越容易成功 / 220

让钱生钱达到财务自由 / 223

【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 / 229

人脉的投资也要走长线 / 233

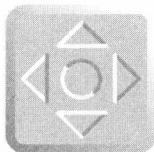
结交使你的财富快速增长的“贵人” / 237

努力推介自己,构筑成功的关系网 / 241

赚钱首先要经营好“个人品牌” / 244

生意场中,利益不可独享 / 247

参考文献 / 250



从 0 到 1 >>>>

质变是致富的爆炸点



犹太人有句财富谚语：从 0 到 1 的距离，大于从 1 到 1000 的距离。乍一看，不容易理解，仔细寻味，方才体会其中的奥妙。财富有着奇特的内在规律，不得其门而入，就只能徘徊在“0~1”之间的痛苦地带。而 1 则代表着一个人已经完成了从无到有的质的飞跃，无论从思想观念和做事的方法上都已迈向准富人的轨道，以后只是一个积累的过程，相对就容易得多。所以穷人要致富，能不能完成第一桶金的突破，是关键因素之一。



从0到1远比1到10困难得多

很多穷人缺乏把握命运的主动性，大部分时间都在浑浑噩噩地混日子，以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。而“1”代表着一种从无到有、从落后到进取的突破，穷人们接受挑战并有了第一次收获之后，生命就会进入一个新的境界。

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。

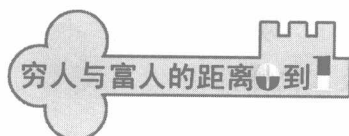
由一个普通的小职员到一个实力派商人,徐明已经完成了一次漂亮的蜕变,以这个“1”为基础,以后他再怎么发展都有理。在创建了大连实德集团后,徐明将投资方向转入化学建材行业,迎来了一个飞速发展的黄金时代。其后他又涉足足球领域,后来家喻户晓的大连实德俱乐部,成了最闪亮的招牌。

有人会以为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,命运的格局就会大得多。



从 0 到 1 不是一步可以跨越的

对于每一个正处于穷困之中的人来说，如果要致富，要完成从无到有的突破，就不能放纵自己贪舒服、恶劳苦的天性。明天的成功来自于今天的积累，当你在不该停滞的地方停滞，不该享受的时候享受时，就是在透支未来。

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。

