

在逆境和困境中，有思路就有出路；在顺境和坦途中，有思路才有更大的发展。

零 到 一百万 的 思路

不靠运气，靠思路

揭示草根富豪的赚钱秘诀

李洋 / 编著

思路决定出路，观念决定贫富，创新推动发展。

人不能改变别人，但可以改变自己；人不能改变环境，但可以改变思路。

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

在逆境和困境中，有思路就有出路；在顺境和坦途中，有思路才有更大的发展。

揭示草根富豪的赚钱秘诀

李洋 编著

零
到
一百万
的
思路

不靠运气，靠思路

思路决定出路，观念决定贫富，创新推动发展。

人不能改变别人，但可以改变自己；人不能改变环境，但可以改变思路。

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

零到一百万的思路/李洋编著. —北京:新世界出版社,

2007.8

ISBN 978-7-80228-441-8

I. 零... II. 李... III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 140283 号

零到一百万的思路

编著:李洋

责任编辑:慧钰 董晶晶

封面设计:金大侠

出版发行:新世界出版社

社址:北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室:+86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部:+86 10 6899 5968 6832 8733 (传真)

网址:<http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱:nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话:+86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷:大厂县兴源印刷厂


开本:787×1092 1/16

字数:200 千字 印张:16

版次:2007 年 10 月第 1 版 2007 年 10 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-80228-441-8

定价:29.00 元

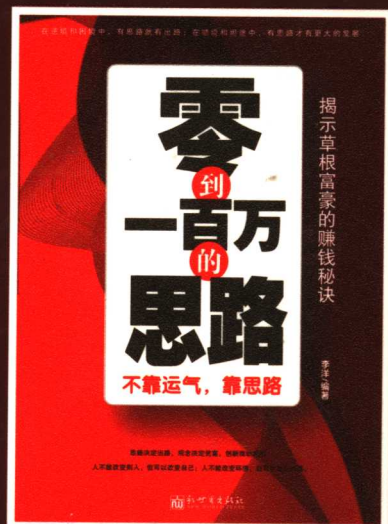


思路一改，财路就宽。

思维方法是解决问题的根。

掌握好的思维方法能大大提升绩效。





编辑：慧钰 董晶晶

策划：渝洋恒艺

封面设计：金大旗设计工作室
www.jindaxia.com

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com



前 言

把“0”变成“1000000”，只需在后面再加6个“0”，而“思路”就是前面的“1”。

有一个失业农民，靠着几亩庄稼过着单调又贫困的生活，这几乎是这个偏僻乡村里的人们唯一的选择。他也曾梦想着到外面去创一番事业，但当他扛着铺盖过了一段打工生涯后，现实破灭了梦想。他十分惆怅地回到了家乡。

清明节的时候，他上山给祖先上坟。下山的时候，他在草丛中发现了一窝野鸡蛋。一数，共有12枚。

12枚野鸡蛋如果煮熟，可以是一盘下酒菜，可以填饱肚子。

闪念之间，他觉得这些野鸡蛋对他有非同寻常的意义：他的梦想突然从这12枚野鸡蛋上找到了开始的方向。

他把这些野鸡蛋进行了孵化，结果有8只雏鸡破壳而出。他又依靠其中的6只母鸡连续繁殖，一年下来，野鸡数量达到300多只。

这些野鸡被一位香港商人看中，商人竟然开出了2万元的高价。

他没有卖，并为此觉得欣喜万分，这说明野鸡有市场，他的判断没有错。

于是，他从当地的猎户手中大量收购各种活野鸡，对它们进行杂交和繁殖，饲养规模不断扩大，野鸡成了周边地区的抢手货，并且远销到香港、广东、上海、北京等地，获利100多万元。

思路一变天地宽，12只野鸡蛋创造了100多万元的财富，这简直就是一个奇迹。在那个地区，谁都可以拥有12只野鸡蛋，但从这野鸡

蛋上看到梦想的人却只有一个。

“思路”决定了一个人成就的大小。思路决定出路，而出路则决定一个人的命运。只要方向对了，就不怕路远！思路就是告诉你怎么做才会有效果。

有人能卖给瞎子一台电视，卖给和尚一把梳子，你能吗？这就是思路的魔力。

人与人之间的区别，就是脖子以上的区别——大脑决定一切！不同的思路导致不同的经营结果。

要想成为百万富翁，钱不多没关系，没有钱也没关系，最重要的是，必须有个好思路。本书围绕思路这个话题，列举大量成功事例，结合有力的理论向读者阐述一些有效的创富思想。阅读《零到一百万的思路》，相信你定会得到启发，早日踏上财富之路，摘取到属于你的那颗明珠。

不靠运气

目 录



目
录

第一章 思路决定出路，观念决定财富

——思路创造财富奇迹

思路决定了财路，有什么样的思路就有什么样的财路。思路决定出路，观念决定贫富，这是每个人都认可的名言。在市场经济条件下，只有饱和的思想，没有饱和的市场。市场无处不在，缺的是“发现”二字，缺的是独具匠心、别具一格的思想。

松下幸之助：经营之神	3
本田宗一郎：摩托大王	8
王永庆：塑胶大王	13
皮尔·卡丹：服装大师	18
迪斯尼：卡通世界的上帝	22
邱德根：一个穷汉到亿万富翁	30
郑裕彤：珠宝大王	34
李嘉诚：华人第一首富	38
曾宪梓：领带大王	44
彭洪根：七彩豆腐铺就财富路	49
胡成中：力超德国西门子	58
南存辉：从修鞋匠到亿万富翁	62

靠 思 路

周彦俊：精神是跌不倒的	66
黄贵银：从牧童到富翁	69
周成建：从普通农民到亿万富翁	72

不靠运气

第二章 白手起家，赢在创业思路

——命运在选择，选择的轴心是思路

任何一位白手起家的人总是从小做起，循序渐进，然后不断壮大。白手起家走向成功，他们靠的是好思路。

思路，是一切人生财富的心理根源！人的命运在选择，选择的轴心是思路，人的成功在于思路。商机无限的大好市场中，行业竞争也相当激烈。创业不仅需要资金和勇气，更需要有突破性思维，否则很难在激烈竞争中生存。那么，哪些思维是突破性的，又能创造财富呢？

凸显个性	79
薄利多销	85
选择健康	90
投资教育	94
情倾女性	98
倾情孩子	104

第三章 富人的思路，价值高于一切

——改变命运，从改革思维习惯做起

改变世界之前，需要改变的是你自己。改变从决定开始，决定在行动之前。是思路，而不是环境在决定你的命运。自己是自己命运的真正主宰者，自己是自己生命中的惟一思想家。要创造幸福生活，改变自己的命运，

必须从改变自己的思维习惯入手。

富人骨子里就深信自己生下来不是要做穷人，而是要做富人，他有强烈的赚钱意识，这已是他血液里的东西，他会想尽一切办法使自己致富。富人的思路决定了他们会成为富人。

安于现状是积聚财富的大敌	113
不“做”等于零	118
朝着明确的目标奋斗	124
时间就是金钱	128
赚大钱是从赚小钱开始的	132
“废物”也能赚大钱	136
寡欲与贪欲无度一样无知	140
千万别“逆来顺受”	145
成功是前进的阶梯，也是后退的滑梯	150
积累气概，放大胆量	155
世上没有陌生人	161

第四章 思路改一改，财路宽一些

——改变走向成功，创新产生奇迹

在市场经济的今天，有许多品牌在竞争中落水，不少企业在竞争中苦苦挣扎。于是创业者们埋怨生意难做，财路难找。其实在变幻莫测的商海里，换一种思路或许就可找到财路！

走的人多了就没有了路	167
“反弹琵琶”往往能“曲径通幽”	174
危机恰是机会	178
改变“斗鸡”模式，不与对手直面竞争	183
另辟蹊径，出奇制胜	186
“借”得智慧，“偷”得成功	192
四两拨千斤的独特财路	197
“出格”才有出路	202

第五章 拥有一流思维品质，做经营天才

——经营天才的超凡思维

每个人的思维具有不同的特点，有着不同的思维品质。有的人思维内涵深刻，有的人思维内容广阔，有的人思维灵活，有的人思维敏捷。在周围的人中，有的人不善于开启自己的思维，思维方式非常差。拥有好的思路，人人可为，事事可为，关键就看你有没有开动你的思维机器！

市场定位思维	217
商业机会思维	222
解决问题思维	226
果断决策思维	232
逆向思维	237
建设性思维	242

不靠运气



第一章

思路决定出路，观念决定财富

——思路创造财富奇迹

思路决定了财路，有什么样的思路就有什么样的财路。思路决定出路，观念决定贫富，这是每个人都认可的名言。在市场经济条件下，只有饱和的思想，没有饱和的市场。市场无处不在，缺的是“发现”二字，缺的是独具匠心、别具一格的思想。

松下幸之助：经营之神

“世界电器之王”松下幸之助是日本松下电器公司的创始人。他是一位传奇人物，他的企业从一个3人的小作坊起步，经历了半个世纪的拼搏，发展成为拥有职工2.5万人的跨国集团。1990年初，日本一家发行量最大、影响最广的报纸，举办对企业经营者评价投票，松下幸之助名列“最受欢迎的经营者”榜首，被誉为“经营之神”。为什么松下幸之助如此受大众的喜爱呢？

1894年，松下幸之助出生在和歌山县海草郡和佐村，在他家是最小的一个。他上面有2个哥哥和5个姐姐（其中两个很小就夭折了）。松下家在其祖父时期是很兴旺的，是江户时代的名门望族。在他家院子后面，有一棵3人才能合抱的800年古松，枝干华美，许多人都称它为神木，后来因为发生火灾烧掉了。

幸之助4岁时，松下家的没落已成定局。他们不得不离开世代居住的土地，搬到和歌山市内，开始经营一家木屐店。但由于经营不当，不到两年就关门了。后来，幸之助的父亲把仅有的一点钱拿出来，到米行市去经营，全家过着极不稳定的生活。在少年幸之助的记忆中，父亲总是给他一种垂头丧气的印象。

不料，厄运又接踵而至，幸之助的大哥、二哥和大姐都得了流行性感冒而相继去世。当时日本人由于生活贫困和卫生、医疗水平低下，平均寿命只有40岁左右，如此小病就可夺去人的性命。老大那时已经在纺织公司工作，是全家生计的顶梁柱，他的死给这个家庭带来沉重的打击。幸之助的父母更是悲痛欲绝。

幸之助父亲为了养活一家人，去了大阪，在聋哑学校找到一份杂务

活干，一家人可以勉强维持生活。

幸之助在上小学四年级时，一天，父亲从大阪来信，说那里有一份小伙计的工作，叫他立刻去。母亲说他还不到10岁，等小学毕业再去。但是，父亲的决定是不能改变的。于是，小小年纪的幸之助便中断了学业，远离亲人，到大阪一家做火盆买卖的店里当学徒。

在火盆店里只干了3个月，大概主人觉得他太小，做不了什么事，便把他辞了。他又被介绍到一家自行车店当伙计，整整干了6年。

当时，自行车算是一个先进的代步工具、高档商品，起先只有少数人拥有，不过大有迅速普及之势。这是一个很有生气的行业。幸之助所在的那家自行车店生意也很好，他干活踏实，颇得主人的欢心。主人夫妇对他十分好。

上世纪初，正是日本电器事业迅速发展的阶段，不仅有了电灯，街道上也开始跑电车了，电在城市生活中越来越显得重要。渐渐地，幸之助感觉到电器的时代已经到来，他暗暗地下了决心：今后，要干一份与电器有关的工作。

不过，由于主人夫妇对他那么好，他始终没说出辞职的想法。又干了一段时间，终于有一天，他的决心已经发展成为一股遏制不了的冲动，他连招呼也没打，就离开了店铺。到姐姐家他才写了一封信给那对夫妇，并表示深深的歉意。

辞职后，他并没有找到称心的工作。在姐夫的帮助下，他到水泥公司做了一段时间的临时搬运工，那是真正的力气活，只有15岁的他，身体还很瘦弱，装着水泥的手推车十分沉重，他强撑着干，累得小便带血。不过，他还是坚持下来了。

1910年，16岁的幸之助进了大阪电灯股份有限公司，当一名安装室内电线的练习工，后被提升为检查员。

第一次世界大战中，欧洲成为战场，物资奇缺，日本的产品就成了抢手货，不管什么都能卖得出去。这就大大地刺激了日本工业的迅速发展，国内工商企业像雨后春笋般地生长起来。幸之助萌生了独自办企业

的念头，于是就把一份很好的工作给辞掉了。

他的全部积蓄，加上刚领到的退職金，也才只有 100 日元。他的两位老同事森田延次郎和林伊三郎是他的支持者，加上他的妻子和内弟并植岁男，一共只有 5 个人。就这样，工厂办起来了，生产幸之助设想中的改良电灯灯头。

当他们历尽千辛万苦，生产出一部分样品之后，却又推销不出去。他们拿着样品，走遍了大阪的大街小巷，几乎问遍每一家销售电灯的商店，一天最多也只能卖出 10 只灯头。10 天下来，总共只卖了 100 来只，收入不过才 10 块日元，这就是他们奋斗了 4 个月的结果。出师不利，两位伙伴都自谋生路去了，幸之助夫妇和内弟 3 个人仍苦苦地支撑着。那段时间真是异常艰难。从 1917 年起到 1918 年期间，幸之助共十几次将他夫人的衣服、首饰等物品送进当铺抵押借钱。

不过，就在他绝望之际，森田延次郎给他带来了一个好消息：有一家北川电器器具制造厂对他的产品感兴趣，看过样品之后，要订购 1000 只电扇底座，并且不需要任何金属配件。这对松下幸之助来说，无疑是“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”。

夫妇俩和年幼的内弟一起投入到紧张的生产，大约 10 天工夫，完成了全部订货。不久，幸之助收到货款 160 日元，扣除成本，获毛利 80 日元，基本收回了当初开业时的投资。

第二年年年初，又接到 2 个底座的订单。幸之助意识到必须扩大规模，小小的家庭作坊已经显得地方太小了，于是决定搬迁到大开町（街），租赁一座新建的两层楼房，楼上住家，楼下当工厂。从此，松下电器股份有限公司的前身——松下电器器具制造厂诞生了。

幸之助是个善于发明、勇于改进的人。他紧紧抓住“研制新产品，开拓新市场”这一环，以电灯为中心，不断发明出一些相关的新产品。但从市场销售来看，主要产品仍是“电灯改良插头”和“双灯用插头”，这两种产品品质优良、价格低廉，其他厂家无法与之相比，因此需求量年年上升，市场渐渐扩大到东京、名古屋、九州乃至日本全国。这时，

不靠运气

幸之助手下雇员有 50 人，每月营业收入达到 1.5 万日元，在当时国内的电器产品生产厂家中，无论企业规模还是生产能力，都属于“小人物”。幸之助深深明白，要想超过同行，就要研制新产品。那时候，自行车已成为日本日常交通工具，而城市的市政设施还比较落后，道路和路灯跟不上，人们夜间骑车面临着照明的问题。虽然用干电池的车灯已经问世，但由于电池使用时间太短，仅有 3 个小时，所以几乎没有实用价值，人们甚至用煤油灯挂在车头。夜间骑车极为不便的问题，成为了一直困扰人们的重大难题。

有商人眼光的松下幸之助意识到，只能把电池的使用寿命延长了，一种理想的车灯就能产生出来。一次在拜访生产干电池的朝日公司总经理松本时，松本告诉他，如果能将这种车灯的小灯泡重新设计，将干电池进行改良，那么，市场潜力将会很大。松下幸之助经过约半年的试验，终于制造出一种炮弹型的电池车灯，用 3 节干电池，使用时间可达到近 40 个小时。这种车灯设计巧妙，价廉物美，产品投放市场后，深受人们的喜爱。

有一天，有个叫山本武信的商人找上门来，这是一个极有商业头脑的人，在大阪商界颇有声誉。他向松下幸之助提出由他担任大阪地区总代理商，保证 1 个月售出 1 万只炮弹型车灯，3 年代销 36 万只。如果销售不出去，山本商店愿承担一切责任。使幸之助更吃惊的是，山本武信答应将 3 年的货款一次付给松下电器制造厂。

此后，松下电器开始迅速地发展，松下幸之助不断地把新产品推向市场，相继生产出电熨斗、电炉、电热器、真空管和收音机等。他以“高于他人的质量，低于他人的成本，优于他人的服务”为宗旨，在日本国内占据越来越广大的市场。他的工厂多次扩建，并先后购买合并一些私营企业，到 20 世纪 60 年代，松下电器公司一跃而成日本电器制造业霸主。

一个人的成功并不是毫无原因的，从松下幸之助自身的经历来看，才气和智慧是他成功的重要因素。