

Nan Dai
Jue Ding Qian Dai

脑袋决定 钱袋

王巧 宿春君◎编著

富人思维和穷人思维只有1%的不同

钱未必是我们追逐的理想，但钱能帮我们实现理想

普天之下，鲜有人不爱钱

但是，爱钱不一定有钱

这个世界上依然有很多没钱的穷人

为什么



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

Nan Dai
Jue Ding Qian Dai

脑袋决定 钱袋

王 巧 宿春君◎编著

富人思维和穷人思维只有1%的不同

钱未必是我们追逐的理想，但钱能帮我们实现理想

普天之下，鲜有人不爱钱

但是，爱钱不一定有钱

这个世界上依然有很多没钱的穷人

为什么



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

脑袋决定钱袋:富人思维和穷人思维只有1%的不同/王巧,宿春君编著. —北京:
中央编译出版社,2008.5

ISBN 978-7-80211-691-7

I. 脑...

II. ①王...②宿...

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078149号

脑袋决定钱袋

——富人思维和穷人思维只有1%的不同

出版人 和 龔

责任编辑 韩 冰

责任印制 尹 珺

出版发行 中央编译出版社

地 址 北京西单西斜街36号(100032)

电 话 (010)66509360(总编室) (010)66509367(编辑室)
(010)66509364(发行部) (010)66509618(读者服务部)

网 址 <http://www.cctpbook.com>

经 销 全国新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 700×1000毫米 1/16

字 数 183千字

印 张 19.75

版 次 2008年6月第1版第1次印刷

定 价 38.00元

本社常年法律顾问:北京建元律师事务所首席顾问律师 鲁哈达

凡有印装质量问题,本社负责调换。电话:(010)66509618

前言

“唉！咱就没有那个命！”

“我缺钱作为资本！”

“我缺少平台，不然……”

“我没有机遇，如果那个机会被我遇上了，我早就富了……”

“我没有背景，要是我有一个有钱的爸爸……”

……

现实生活中，经常听到一些穷人这样为自己没钱找借口，抱怨命运的不公。但事实真的是这样吗？

回答这个问题之前，我们先一起看个故事：

2003年的某一天，有两个出租车司机来加油站加油。于是有了下面这样的话。

司机甲说：“今年够倒霉。先是美国打伊拉克，这油价涨个没完了，接着又闹非典，没人坐车，这活都没法干了！”

司机乙说：“老兄，光抱怨没有用。美国打伊拉克时，油价涨了不少，你没买点石油公司的股票吗？从他们说准备打，我就买了些石油公司的股票，赚了不少。听说闹非典时，赶紧换成医药股票，又赚了点钱。我有个哥们儿才神呢，他说这两年汽车卖得不错，你没看见马路上新车新手那么多吗？咱们只是抱怨车不好开了，那家伙却早早买了不少汽车股票，买的上海汽车的股票，都翻了一番多了。那家伙拉客人的时候耳朵可没闲着，信息灵着呢，还说什么拉的客人去营业部的多了，就是卖出的时候，去营业部的人少了，就是买进的时候。人家现在拉活跟锻炼身体、观察信息动态似的，股票里赚了不少。”

答案出来了，很多人之所以穷，是穷在脑袋上，脑袋的贫穷导致行动的落后，行动的落后导致生活的贫穷。

思路决定出路，脑袋决定钱袋。在当今全球经济一体化的今天，“智慧经济”已被人们普遍接受。纵观古今中外的成功人士，他们之所以登上令人羡慕的“富翁宝座”，就是因为他们具有与众不同的智慧。

创业的智慧让他们调动沉睡在心中的那些优异、独特的品质与渊博的知识；竞争的智慧让他们轻松躲避了看不见的战火硝烟和刀光剑影；创新的智慧为他们搭建了一座通往财富的桥梁……

脑袋决定钱袋——富人思维和穷人思维只有1%的不同

本书立足于社会人生的宏观角度,以“去粗取精,去伪存真”的学术态度,为你搭建了一个解放观念、引爆智慧的致富平台。它通过一系列精彩的小故事和评论讲述了穷人和富人的差距,并教导穷人如何缩短这些差距,获取财富。其中,“你为什么不是有钱人”一章深刻剖析了造成穷人艰难处境的原因;“富人想的和你不一样”一章则向你破译了富人不为人知的财富密码;“借风使力”一章教你如何在一无所有的情况下用智慧借他人之力成就自己的事业;“世界上最聪明的投资思路”一章则教你如何抓住当今愈演愈烈的大牛市,在这场投资盛宴中舀取自己的那一部分财富……

与此书同行,它会助你破除长期以来观念之中的财富枷锁;它会为你补充致富赚钱的智慧和能量,让你的步履轻松自如,让你的财路四通八达。

请记住:你的人生,由你做主;你的钱袋,脑袋决定。只要你拥有智慧,并且勇于付诸实施,你的人生将更加灿烂辉煌!

目 录

前言

第一章 脑袋决定钱袋	1
勤奋的人未必富有	2
穷人不仅缺钱,更缺为其赚钱的头脑	4
观念改变命运	6
打开思路,万物都可赚钱	9
第二章 你为什么不是亿万富翁	11
你为什么不是亿万富翁	12
穷人缺的只是钱吗	15
衣食就是穷人全部的想法	17
穷人缺方法	19
穷人沉迷于横财情结	21
穷人过于相信机遇和命运	23
穷人没钱也觉得快乐	25
第三章 富人想的和你不一样	29
富人懂得正确思考才是致富捷径	30
富人没有穷人的饥饿思维	32
富人懂得推迟满足,放长线钓大鱼	34
富人做事业,穷人做事情	36
富人在乎赚钱的方法,而穷人关心赚钱的多少	38
富人学习为了获取力量,而穷人学习为了饭碗	41
富人精于“算计”,穷人疏于工计	43
富人牵着时间的鼻子走,穷人被时间牵着鼻子走	45
富人懂得利用平台让穷人替他赚钱	47
第四章 富有从改变观念开始	49
首先像亿万富翁一样思考	50
从心理上成为一名富人	53
只靠学校教育成不了亿万富翁	56

赚钱能力通过积累和学习而来	59
只有行动才能填平贫穷与富有之间的沟壑	61
让赚钱成为一种习惯	63
第五章 全世界富人都在用的博弈智慧	65
化解财富竞争中的斗鸡博弈,应学会剑走偏锋	66
穷人要善于隐藏利润点,在博弈中迂回赚钱	68
远离恶性竞争,破解囚徒困境	71
结成攻守同盟,做多人博弈中的胜者	73
运用重复博弈,让信用为你打开局面	75
运用酒吧博弈,做股市赢家	77
分享财富,实现正和博弈	80
第六章 借风使力只是一个智力游戏	83
借力有方,无本也能生万利	84
空手套白狼,靠的是智慧	87
聪明的穷人借钱赚钱	91
富人懂得借势经营而成气候	93
借助媒体于淡中生奇,全在一个“巧”字	95
善借名人效应成就自己	97
第七章 解读商场厚黑学,以智慧应对凶险市场	101
生意靠做,更靠炒	102
揣着明白装糊涂,赚得精明不如赚得高明	104
用利益打动对方	106
先予后取谋远利	108
第八章 以小搏大,需要的是脑力而非体力	111
四两拨千斤,以小搏大	112
巧用杠杆,就能让财富中的滑轮效应成为现实	114
富人深知小生意中蕴涵着大商机	116
“先赚小钱,再赚大钱”是一种智慧的选择	118
吃小亏是为了赚大便宜	120
先守弱、示弱是为了能以蛇吞象	122
小投入大产出需要智慧	124
第九章 思路创新乃致富必经之路	127
思路常新是富人的标签	128

解冻创新思维,与成功亲密接触	130
创意是创新之母	132
创意藏于细节	135
别让创意从手边溜走	138
第十章 智商决定经商,致富必知的筹谋学问	141
精通“老二哲学”:后发先至,蓄势出奇兵	142
弃直线思维取发散思维,以“活”赚钱	144
善于明势,精于造势	147
连环致富法,以智取胜	149
有效整合资源,让智慧在组合中催生奇迹	151
敏于财富和时间的转化,善打时间差	153
巧用智慧,将让利转为赢利	155
用心理暗示术,让顾客跟着感觉走	157
在引导消费上做文章	160
第十一章 以智会友,让你的人脉价值百万	163
人脉,富人离不开的推动器	164
得人脉者得钱财	166
对人际关系进行精耕细作	168
懂得和富人交朋友	170
富人善用有才能的人为自己赚钱	172
智慧把“双赢牌”的蛋糕越做越大	175
像富人一样明智地向适当的人士请教	177
第十二章 独辟蹊径,用智慧开启另一片蓝海	179
与众不同的思考才能赚钱	180
穷人在红海中血腥搏杀,富人却在蓝海中“畅享财富”	182
富人善于独辟蹊径,在别人看不见的地方赚钱	184
反转二八法则,用长尾智慧扫荡一切财富	186
打破常规,厚利适销赚大钱	189
人弃我取,在冷门处掘金	191
人无我有,以“独”制胜	193
关注特殊顾客,独得商机	196
第十三章 世上从不缺机遇,只缺发现机遇的大脑	199
穷人用嘴巴呼唤机遇,富人用脑袋创造机遇	200

穷人视麻烦为瘟疫,富人视麻烦为商机	203
穷人只知欢庆节日,富人巧把节日变商日	206
穷人从热点中找热闹,富人从热点中找商机	208
聪明的富人从祸患中也能发现商机	210
机遇面前灵活变通才有出路	212
第十四章 达到财富自由的几种理财方式	215
用智慧去消费	216
让钱如加利利海般流动而非死海般沉寂	219
变盲目消费为理性投资	222
以钱赚钱,走财务自由之路	224
第十五章 世界上最聪明的十种投资思路	227
从你熟悉的地方寻找 10 倍股	228
预测市场不如应对市场	230
只做符合自己投资标准的投资	232
尽量减少交易频率	235
做与大多数人不同的投资	237
炒股需把握大势,顺势而为	239
选股不如选时	241
止损乃投资的第一要义	243
忽视短期波动,购买未来	246
长线是金	248
第十六章 亿万富翁与众不同的思维法则	251
比尔·盖茨:鸡蛋不要放在一个篮子里	252
巴菲特:不是更多的投入,而是更聪明的投入	255
丁磊:动脑是财富的第一要义	258
江南春:创意面前生意是不平等的	261
陈天桥:成为领先者,首先得有智慧	264
马云:竞争靠的是智慧、勇气和胆略	266
第十七章 80 后财富新贵演绎惊天传奇的非常智慧	269
李想:从“才”到“财”的非常转变	270
茅侃侃:Majoy 来源于如何让玩更有意思	273
高燃:成功源于比别人想得多一点	276
夏乾良:让系统为你赚钱	279

孙雁:美女闪客“哎呀呀”也需智慧才能长久	282
第十八章 向全球顶级商帮学思考	285
犹太商人:用脑袋光明正大地挣钱	286
温商:只要独具慧眼,遍地是黄金	288
晋商:哪里有需求,哪里就有钱赚	291
粤商:以独特的创意填补空缺	293
港商:智商是经商的底牌	296
徽商:连横合纵,让天下势力为己所用	299
后记	302

第一章

脑袋决定钱袋

勤奋的人未必富有

适应人群：勤奋但并不富有的穷人。

致富指数：★★★★★

穷人迷思：从道理上讲，农民是最伟大的，也是最勤奋的。然而，最勤奋的农民，恰恰是最穷的，真正印证了那句话：勤奋的人未必富有。

世界上勤奋的人很多，而真正富有的人却只有那几个，大多数勤奋的人并没有通过勤奋地工作摆脱贫穷的命运，为什么？

勤奋的人未必富有，是有其内在原因的。

其一，穷人的工作太具体。

很多时候，富人并不需要做太具体的事，做事越具体的人，挣钱越少。比如修鞋师傅，每一个破洞都是他亲自操劳，哪怕他补得再好、要价再高，也不可能富到哪里去。

富人的种类有很多，但大多数富人致富并不是靠做具体的事，而是靠经营，是靠别人的双手致富。富人其实就是个高级厨师，把油盐酱醋恰到好处地调配起来，一炒一烹，味道就出来了。

其二，穷人的努力可能只是一个陷阱。

下面这则故事，说明了许多经济理论无法说明的道理。

一只小小的苍蝇，用尽短暂生命中的全部力量，渴望从玻璃窗飞出去。它拼命挣扎也无济于事，努力没有给它带来逃生的希望，反而成了它的陷阱。

苍蝇再努力也无法逃出困境，但就在房间的另一侧，大门敞开着，它只要花1/10的力气，就可脱离这个自我设置的陷阱。

这就是说，付出的努力再多，不等于你能够如愿以偿，有时候它反而成了一个大问题。

许多穷人都很努力，但是他们没有成功，没有创造财富，就是因为他们的努

力不对头。

穷人劳动不止，然而他们却忘了一句至理名言：勤奋的人未必富有。



思维突破

把大脑作为勤奋的保障

丘吉尔曾说过这样一句话：“未来的帝国是头脑的帝国。”1998年2月10日，即将就任韩国总统的金大中为《每日经济》报创刊32周年的题词是“头脑强国”。4月21日他在出席新设计展览会的开幕式时说：“21世纪是文化和经济融为一体的时代，只有‘头脑强国’才能支配世界……”

“财富来源于智慧的大脑”，这一名言在知识经济时代，愈来愈显示出它的价值与意义，勤奋没有错，但它需要智慧的大脑来保障。

爱若和布若差不多同时受雇于一家超级市场，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久爱若受到总经理青睐，一再被提升，从领班直到部门经理。布若却像被人遗忘了一般，还在最低层原地踏步。终于有一天，布若忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理用人无方，辛勤工作的人不提拔，倒提拔那些溜须拍马之人。

总经理耐心地听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺了点什么。但具体缺什么，总经理一时也说不清楚，想了一会儿他忽然有了主意。

“布若先生，”总经理说，“你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

布若很快从集市上回来说，刚才集市上只有一个农民拉了车土豆在卖。

“一车大约有多少袋，多少斤？”总经理问。

布若又跑去，回来后说有40袋。

“价格是多少？”布若再次跑到集上。

总经理望着跑得气喘吁吁的他说：“请先休息一会儿，看看爱若是怎么做的。”说完叫来爱若对他说：“爱若先生，你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

爱若很快从集市上回来了，汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，有40袋，价格适中，质量很好，他带回几个让总经理看。这个农民过一会儿还将弄几箱西红柿上市，据他看价格还算公道，可以进一些货。想到这种价格的西红柿总经理大约会要，所以他不仅带回了几个西红柿作样品，而且把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢。

总经理看一眼红了脸的布若，说：“请他进来。”

很多穷人就如同可怜的布若一样，他们很勤奋，但他们的勤奋没有智慧的大脑去牵引，因此，这样的勤奋只能算是一个无奈的行动。穷人要想用勤奋换来财富，就必须把大脑作为勤奋的保障。

穷人不仅缺钱，更缺为其赚钱的头脑

适应人群：没有一个富脑袋的穷人。

致富指数：★★★★

穷人迷思：穷人缺钱，毋庸置疑。然而穷人更缺的是为其赚钱的头脑，穷人和富人，首先是脑袋的距离，然后才是口袋的距离。

两个穷人，没有半分钱，政府给他们每个人发放了100元的生活补贴。第一个人用领取来的钱买了50双拖鞋，拿到地摊上每双卖3元，一共得到了150元。然后留下50元作为生活费，其它的又拿去投资，最终钱生钱，逐步摆脱了贫穷的命运。而另一个穷人把这100元全部拿来买大米和油盐，结果不到一个月，这些食品吃完了，穷人依然是穷人，依然面临着饥饿的威胁。

穷人缺钱，无可否认，但穷人更缺的，是为其赚钱的头脑。很多穷人即使你给他钱，他也不会按你给他安排的致富道路前进。你给他100元，他会去买米；给他200元，他会去买酒买肉；给他500元，他会去买套体面的衣服，最后剩下10元也要买几注彩票。穷人穷惯了，有了钱就只想改善生活，然而他们不知道的是，拥有再多钱，如果只出不进，要不了多久也会耗光。

穷人和富人，不仅是口袋的距离，更是脑袋的距离。



思维突破

要富口袋，先富脑袋

富人，永远是穷人的榜样，富人的口袋里装着穷人梦寐以求的东西。

但是，穷人只能看到富人口袋里的东西，却看不到富人脑袋里的东西。其实，什么样的脑袋决定自己有什么样的口袋，要富口袋，必须先富脑袋。

洛克菲勒曾经说过：“即使把我的衣服脱光，再放到没有人烟的沙漠中，只

要有一个商队经过，我又会成为百万富翁。”

这就是富人和穷人的差别。穷人只能拥有装钱的口袋，富人却拥有赚钱的脑袋。

这个世界上也有那么一个人，开始时不仅有一个穷脑袋，更有一个穷口袋，可以说是一个彻彻底底的穷人。但是，他从9岁的时候就往自己的脑袋里装自己认为有用的东西，后来他也把这些有用的东西变成了一个又一个奇迹，书写了一个从穷人到富人的神话。后来他口袋里的财富堆起来恐怕比日本最高的山峰还要高。

这个人，就是被世界商界誉为经营之神的松下幸之助。

松下还是个孩子的时候，在车行里工作，冬天五点半，夏天五点，不管刮风下雨，必须起床将店内外打扫一遍，然后一整天就全部做修理、销售之类的活，一直到晚上七点钟才能休息。然而，就是从七点钟到睡觉前的那几个小时，松下也没有闲着，而是读一些小说来充实自己。他自己这样说：“德川时代武士的修养，商人的气质，百姓应有的态度，都生动地出现在小说里。只要照着去做，大致就不会错了，这样可以学到不少为人处世的学问。”

从上面的例子中我们可以看出，松下往自己脑袋里装的东西都是决定他要成为一个真正富人的东西，而这些东西，都是一个经营之神必须具备的东西。

作为一个想成为真正富人的穷人，不仅仅要关注富人的口袋，更应该关注他的脑袋，特别是富人口袋还没有鼓起来时的脑袋，看看他都往自己的脑袋里装了些什么东西。做一个一时的富人很容易，但做一个长久的富人并没有那么简单。记住，要富口袋，先富脑袋。

观念改变命运

适应人群：观念需要常新的穷人。

致富指数：★★★★★

穷人迷思：传说中的阿里巴巴用“芝麻开门”的秘语打开了装满金银财宝的神秘山洞，而穷人则需要用新的观念来开启财富之门，富人能够赚钱，正是得益于其观念更新之快。

人的思想观念决定了人的言行举止，在任何时候都起着先导的作用。从只能捕捉几条小鱼的渔网到一网网尽天下的因特网，从嫦娥奔月的传说到杨利伟遨游太空的潇洒，说到底就是观念更新、思想进步的结果。

富人观念超前，能想别人之不敢想，为别人之不敢为，自然就能够发现别人视而不见的商机，获得源源不断的财富。就拿理发这一普通的事情来说，穷人和富人是有很大的差异的。穷人一般都理得比较快，理发就只是理发，价格比较便宜，寄希望于剪得多挣得多；而富人就尽量磨你的时间，理发的同时还伴随相关服务，让你觉得服务很好、很高档，是一种享受，当然价钱也很贵。

市场经济的规律告诉我们：成功的喜悦总是属于那些思路常新、不落俗套的人们。一堆木料，将它用来作燃料，几乎分文不值；如果将它卖掉，值几十元；如果你有木匠的手艺，将它制作成家具再卖掉，值几百元；如果你有高级木匠的手艺，将它制作成高级屏风卖掉，那就值几千元了！

改革开放以来，一桩桩、一件件活生生的事实证明着一个朴素的真理：思路决定出路，观念决定贫富！



思维突破

与时俱进地更新观念

观念的更新是永无止境、与时俱进的，所以，身在商场便如逆水行舟，没有创新不进则退。观念是创新的先导，需求是创新的动力。要想赚钱，就要勇于开拓，不断创新，为自身发展闯出更广阔的新天地。年轻的打工仔杨子明就是靠观念的更新赢得万两黄金的。他利用广阔的 QQ 市场，做起了经营 QQ 号码的生意。现在，他每月的收入近万元。他是怎样敲开财富之门的呢？

一次闲来无聊时，杨子明随朋友进网吧玩。他在朋友的指点下申请 QQ 号码，折腾了半天，只申请到了一个又长又不好记的 QQ 号码。

然而，由于他的 QQ 号太没吸引力，所以没有网友与他深聊，甚至朋友都嘲笑他：“这叫什么破号码？太难记了，你没有短一点的号码吗？”

杨子明深深感到：长而不好记的普通 QQ 号确实很麻烦。他决定去弄一个短一些的靓号。可他申请了上百回，却一直未能如愿。

后来，一个偶然的机，杨子明得知许多大学生都有七八个、多至十个靓号，计算机专业的人更多，有人甚至拥有二三十个号码，而不少号码他们根本就用不着，大都被闲置着。

这件事给了杨子明莫大的启发，他想，现在腾讯公司已基本上不再提供五六位的免费靓号，而网民却希望拥有一个短位靓号，许多大学生手里握着一大批免费靓号而又不，为什么不把那些号码收集起来再出售给需要的人呢？

说干就干，杨子明马上走进附近的大学收购 QQ 靓号。当时大学生们也很少有人意识到 QQ 号码也可以作为一种商品，觉得这种东西放在手里闲置是浪费，见有人出钱买，也就不在乎价钱了。杨子明相继收购了一百多个 QQ 号码，其中有不少还是五六位的靓号。这一次，杨子明整整赚了 15000 元。

为了收购到足够多的靓号，杨子明把目光瞄向了邻近的湖北、江西以及广东，他托熟人到这些地方的高校和大型电子企业、网络公司收购靓号。与此同时，他的销售市场也扩大了，每个月的收入都在 5000 元以上。为了工作方便，他还买了电脑和摩托车。

2003 年 3 月，一个女孩打电话给杨子明，问杨子明手头有没有号码为 19790714 的 QQ 号，说只要有，价格高点也无所谓。因为那女孩是 1979 年 7 月 14 日出生的，她想买一个自己出生年月日组成的 QQ 号。尽管杨子明由于当时没有这个号码而未做成这笔生意，但他从中大受启发。他分析：有些号码，虽然对大部分人来说毫无意义，但对某个人而言，却十分有意义，这个 QQ 号可能是她