

CHANGE THE THINKING, EMBRACE THE FORTUNE

富人不说却在默默 做的10件事 Thinking

穷人和富人的鸿沟, 如何跨越?

一部
教你获得富人思维
迅速致富的工具书

为了拥有足够的财富, 过上自己想要的生活

人们一直苦苦寻找有效的致富办法

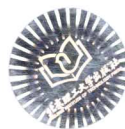
要战胜贫穷, 并非易事

不是缺资金, 就是缺机会

不是缺人脉, 就是缺后台

如何在种种困局面前实现超越

本书讲述了原本都是社会最底层最贫苦的人
经过滚爬跌打, 成为富人的真实鲜活的故事



徐敏 著

INKING IS THE FORTUNE 变思维, 迅速拥有财富。

最有效的致富工具, 就是拥有富人的思维模式。

马云、李彦宏、史玉柱、陈天桥……都在运用的致富思维!!

北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

富人不说话 却在默默 做的10件事

THINKING IS THE FORTUNE

一部教你获得富人思维迅速致富的工具书

徐敏 著



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

富人不说却在默默做的 10 件事 / 徐敏著.

北京: 北京理工大学出版社, 2011. 8

ISBN 978 - 7 - 5640 - 4755 - 9

I. ①富… II. ①徐… III. ①成功心理 - 通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 133567 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 三河市文昌印刷装订厂

开 本 / 700 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 15

字 数 / 180 千字

版 次 / 2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

责任校对 / 周瑞红

定 价 / 26.00 元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

Contents

目 录

第一件事 想赚钱，先学会吃亏

- 赚钱从吃亏开始 2
- 以退为进的妙用 6
- 忍一时之气，成长久之功 10
- 好汉也要吃得眼前亏 13
- 财聚人散，财散人聚 17
- 主动吃亏才能主动获得 19

第二件事 人生如赌场，要敢于下注

- 人生就像一场豪赌 26
- 认准的事情要敢下注 29
- 学会“空手套白狼” 33
- 撑死胆大的，饿死胆小的 35
- 将“谎言”变成“真理” 38
- 不要为自己留退路 40

第三件事 借别人的“鸡”，生自己的“蛋”

借贵人之光，照亮自己前程 44

借人之财，谋己之富 48

借人之名，成己之事 52

借势而起，乘风破浪上青云 57

为自己寻得一座靠山 60

欲成大事，要善于向人借力 63

第四件事 放下面子，成就大事

放下面子，才会轻装前行 68

脸皮厚，吃个够 71

肚子永远比面子重要 73

不怕丢面子，才能挣足面子 78

不要因害怕失败而放弃成功 81

不怕没面子，坚持到底 86

第五件事 创新是持续成功的助推器

一定要确保自己与众不同 92

拥有思想的人才会找到出路 95

脑袋决定你的钱袋 98

唯一不变的就是一直在变 102

速度是成功的关键 106

在不断创新中寻求发展 111

第六件事 敢冒险的人更容易成功

折腾是检验人才的标准 116

既要能吃苦，还得会吃苦 120

- 学会每天淘汰你自己 124
- 培养紧急意识，学会快节奏工作 128
- 效率第一，勤奋才能出成绩 133
- 让自己变得不可替代 137

第七件事 做人讲道理 做事讲条理

- 永远不要妄想一步登天 144
- 将精力集中在最重要的事上 146
- 工作计划一定有条理 150
- 运筹帷幄才能决胜千里 155
- 会用力，更要会用智 159
- 凡事多思考，切莫鲁莽行事 161

第八件事 关键时刻沉住气

- 宠辱不惊，临危不乱 166
- 不要让情绪失控 168
- 制住怒气才会出人头地 172
- 越是紧急，越要沉住气 175
- 永远让头脑保持冷静 179

第九件事 低调为王，做人不要太猖狂

- 想要出头，先学会低头 186
- 放下身段，才能提高身价 190
- 低下高贵头，收起虚荣心 195
- 自作聪明要不得 198
- 糊涂是一种智慧 203
- 失意不失志，得意不忘形 205

第十件事 绝地反击，用行动证明一切

任何绝境都可以跨越 210

危险中蕴藏着机会 215

空想不如行动 218

在困境中突围 222

行动有多快，成功就有多快 224

用行动实践目标 227

第一件事

想赚钱,先学会吃亏

赚钱从吃亏开始

每个人都想赚钱，可有时候为了赚到更多的钱，需要先舍弃一部分利益。那些扬名一方的富人之所以能获得今天的财富，是因为他们始终秉承着这样一个理念：赚钱从吃亏开始。

那些总是害怕吃亏的人，最终什么也得不到。在现代社会，任何一个富人都是在吃了不少亏之后，才逐渐取得事业的成功与辉煌的。对于一个渴望成功的人来说、要敢于吃亏，善于吃亏，这不仅是一种胆识，还是一种风度，更是一种智慧。

上海安信地板董事长卢伟光就是一个敢于吃眼前亏的人。

2001 年，卢伟光在巴西做了一次赔本生意。这在许多人看来是非常不可思议的，但卢伟光却不这样认为。

2001 年春节前夕，因为地板市场非常火爆，许多商人都增加了订货量。这个时候，按传统习惯，大多数装修工程都会暂时停工，大家都回家过年了，客户很少，商家手头的现金非常紧张。正巧，这时印尼盾暴跌，印尼的木材一下子便宜了好多。许多商家开始停

止从巴西采购，将目光转向了印尼。

卢伟光之前早已与巴西的商家签订了订货合同。这时如果继续从巴西进货，贷款利率加上汇率损失，自己会亏损 1700 多万元，这可相当于卢伟光整整一年的利润啊！可是，如果毁约，在巴西辛辛苦苦 3 年建立起来的渠道和信誉就会毁于一旦。怎么办呢？是吃这个眼前亏，还是毁约？

经过良久的思索，卢伟光认为，未来中国房地产发展会非常迅猛，对地板的需求也会与日俱增，自己有很多机会将损失赚回来，虽然不知道能否赚回全部损失。最后，他决定吃下这个眼前亏。于是，他将钱打到了对方的账户上。

这件事让卢伟光损失了巨款，但“上海安信公司讲信用”的消息也传遍了巴西商界。卢伟光虽然吃了眼前亏，损失了钱，但他却赢得了巴西商界的广泛赞誉。后来，巴西有 150 多个木材厂与卢伟光建立了合作关系。卢伟光的生意越做越大，公司发展也越来越好。

在回想起自己当初作的那个决定时，卢伟光感慨地说：“我之所以有今天，全靠能吃下眼前亏啊。对大多数人来说，肯定是不吃这么大的亏的，但我为了信誉，却做了。正是这个吃亏的决定，才成就了安信公司！”

对一个富人或者具有富人的思考能力的人来说，做生意是件长远的事情，钱是永远都赚不完的，给客户留一个好印象，为自己树立良好的口碑才是最重要的。一旦客户对自己产生了信任，钱就会自动送上门来。正是拥有这种想法，富人才会将吃亏当成一种投资。可见，很多时候吃亏不但不是失败的开端，反而是成功的源泉。那些甘于吃小亏的人，最后大都赢得了信誉，赚到了大钱。

要知道，一心贪利，得到的只是短暂的小利；善于舍弃，得到的才是长久的大利。

有一个叫吕梁的年轻人，大学毕业后没有去待遇高且工作稳定的企业上班，而是选择了自己创业。可是，做什么呢？吕梁坐在家里冥思苦想了好几天，终于想到了一个绝妙的主意。

他选择的是麻绳生意。之所以选择麻绳，一是需要投入的成本比较小，二是自己可以靠量取胜。但当时做麻绳生意的人可不止他一个人，许多日杂公司也在经营这种不起眼的小生意，吕梁如何与这些有实力的公司来竞争呢？其实，他早已想好了妙招。

吕梁先去了趟麻绳的生产地，对那里的麻绳工厂做了详细的考察，然后挑出质量最好、价格最低的一家进行商谈，结果他以 5 毛钱一条的批发价进了一万条麻绳。接下来，他又原价卖给那些求购麻绳的商家。由于他的麻绳质量好、价格低，很快就得到了客户的高度认可。没过多久，吕梁的名气就打出来了。正是由于这种看似有些“傻”的经营方式，全国各地的订单才雪片般飞到吕梁这里。

此时，吕梁开始第二步行动。他找到生产商，告诉他们自己订购的量非常大，希望他们再便宜点儿。生产商看到吕梁的订单确实非常多，便破例将每条麻绳的批发价降到 4 毛钱。接着吕梁又找到客户，告诉他们自己之前卖的麻绳一分钱都没有赚，主要为的就是创信誉，如果算上运费自己还赔钱呢，再这样下去的话，自己就没有能力再进货了。他的诚意打动了客户，他们一致同意每条麻绳多付 5 分钱，将价格提升到五毛五分钱。这样一来，除去运费，一条麻绳吕梁净赚 1 毛钱。他每天的销售量都有十几万条，一年下来，吕梁净赚了 100 多万元。5 年后，他成了著名的“麻绳大王”。

在这个竞争越来越激烈的社会，吃亏总是难免的，实际上真正吃大亏的并不是那些老实人，而是那些自认为非常聪明的人。因为老实人总是能够吃得下一时的小亏，即使最后得不到大利，也往往不会吃亏太大。而那些聪明人则不然，他们总是看似赚到了一些蝇头小利，实际上却失去了更多。

因此，我们要做一个能够吃小亏、善于吃小亏的人。小的损失往往能够换来大的回报，相对未来的长久利益，这点儿“投资”还是值得的。

以退为进的妙用

对于社会上功成名就的人，大家只看到了他们表面的光鲜，却很少有人关注他们为什么能够获得成功，坐拥万金。

实际上，这些成功者大多都是低调的人，他们的成就得益于懂得退步。他们从来不会在人前表现得锋芒毕露，总是放低自己的姿态，以一个普通人的身份与人相处。这样做的目的是，一来可以使自己免遭他人的嫉妒和排挤；二来可以暗中积蓄能力，悄悄积累更多的财富，获得更大的成功。可见，退步有时也是一种智慧，这并不是倒退，而是另一种前进。

英国有一位叫托马斯的皮鞋制造商，他去法国巴黎开拓市场。临行前，他对巴黎的皮鞋市场作了深入的研究，认为自己推广的这种鞋质量好、款式新，一定会大受欢迎。因此，他怀着愉悦的心情去了巴黎。

刚下飞机，他就迫不及待地去拜见当地最大的皮鞋公司的总裁密特朗先生。他早就听说过密特朗的大名，知道他是位城府极深的

商场老手，于是托马斯决定采取以退为进的方式进行谈判。

相见之后，密特朗果然如托马斯所料，一开始就拼命杀价，在双方订立契约的时候，密特朗将价格杀到了最低，并要求分期回款。面对密特朗的步步紧逼，托马斯步步退让，不断满足对方的要求。见到这种情况，密特朗误以为托马斯是个刚刚“上道”的愣头青，便逐渐放松了警惕。当货物运来时，密特朗再次杀价，他以为这次肯定又能得逞。

然而，令密特朗意想不到的，是托马斯一反常态，果断地说出了“不”字。接着，托马斯冷静地说：“按先前签订的契约，我有理由向你提出索赔。”这时，密特朗才醒悟过来，自己中了托马斯的圈套。这时，他不得不按托马斯的报价接受这批货物。

由于这批鞋价格合理，在法国非常畅销，密特朗和托马斯也成了好朋友，他成为托马斯在巴黎的最大代理商。

通过托马斯的故事我们可以看出，富人为了迅速占领市场，常常采用以退为进的策略。退一步不但能抬高自己的身价，还能让自己占据主动。只有将自己的姿态放低，才能抬高自己的身价，实现自己的理想。

武亮在美国哈佛大学攻读软件工程专业博士学位，学成回国后，他不但没有在人前显摆自己的知识和能力，反而主动放低姿态，事事谦虚谨慎。尽管如此，由于学历太高，又缺乏工作经验，武亮在求职的过程中屡屡受挫。

后来，武亮想：“这些企业之所以不录用我，主要是看我学历太高，怕我的能力和薪水不对等。看来，我需要改变一下策略了。”想

到这里，武亮收起了自己的博士学历证书，拿出高中毕业证，以高中生的身份去应聘。很快，武亮被一家软件公司录用了，公司分配给武亮的职位是电脑输入员。

一名海归博士，居然做这种没有任何技术含量的“体力劳动”，若换作一般人，肯定早就受不了了。可是，武亮却没有一丝怨言，在电脑输入员的岗位上兢兢业业，一丝不苟，他不但录入得又快又准，还时常发现同事编程代码中的错误，帮助同事改正。很快，他的工作就得到了同事的赞赏和部门领导的认可。

于是，部门领导将他的表现汇报给了老板，老板决定亲自见见武亮。相见之下，老板感觉有些奇怪，因为他怎么也看不出武亮居然只是个高中生，因为一个高中生不可能有这样的气质，也不可能发现软件工程师程序中的失误。

老板问武亮到底是什么学历，武亮便拿出了自己的学士学位证书，老板亲自给武亮安排了一个实习程序员的岗位。

可过了没多久，老板又发现不对劲了。武亮的编程水平竟然比公司里最优秀的软件工程师还要强得多。另外，武亮还经常提出一些独特的建议，这些建议有效提高了公司产品的市场竞争力。而这些，一般的大学毕业生是很难做到的。

老板又把武亮叫到办公室，在他的询问之下，武亮拿出了自己的硕士学位证书，老板很高兴，破格提拔他为研发部的副经理。

工作了两个月后，老板还是觉得有问题，因为武亮的表现要远远强于一般的硕士生。在老板的再三追问下，武亮终于拿出自己哈佛大学的博士学位证书。老板这才恍然大悟，他被武亮的精神所打动，毫不犹豫地提升武亮做了公司的副总经理。

在这个崇尚个性的时代，大多数人都在竭尽全力地从不同角度展示自己，甘于低调的人越来越少。可是，太过张扬的人看似得到了很多，实际上却所获无几。而那些低调退让的人，却在默默地积蓄力量，他们看似没有得到什么，但当他们“爆发”的那一天，你会感受到从未感受过的力量。正是凭着这股力量，他们才越飞越高，飞上梦想的天空，实现原来遥不可及的理想。因此，任何一个渴望成功、渴望拥有财富的人，都应该学会退步，放低自己。这样，你才会在退让中积蓄更多的力量，让自己的身价一步步提高。

忍一时之气，成长久之功

人生在世，没有人可以事事顺心、时时顺心，总会遭遇一些非议和委屈。对待这种事情，富人和穷人之间的区别就在于是否拥有忍耐之心。许多人生活拮据、穷困潦倒，就是因为总是放不下所谓的骨气、尊严，奋起反击，最后落得两败俱伤；富人则不同，他们遇到委屈和责难的时候，会忍下这一时之气，尽量保持与对方人际关系的和谐，然后在轻松友好的氛围中将钱挣到手。

纵观古今中外，凡是能成大事的人都具有非凡的忍耐力，这些人信奉的道理是：百忍能成钢。

只有忍住一时之气，才能成就长久之功。有许多残酷的现实是无法改变的，有许多非议是无法消除的，有许多委屈是不可避免的，如果时时反击，就会让自己陷入被动的误区，甚至带来巨大的麻烦和损失。当你不具备硬碰硬的资格时，不妨忍住一时之气，用另一种方式来对待它，或许能收到意想不到的效果。

忍一时之气不仅是一种自我保护行为，也是成就大事所必需的一种素质。日本矿山大王古河市兵卫曾说过：“忍耐就是成功之路。”