

50位亿万富豪
白手起家的赚钱哲学

富人不说 穷人不懂

徐宪江◎著

一百个美好的愿望
不如一次行动



一百次行动
不如读懂一种潜规律

一句话，改变你的一生
成功打破穷人和富人的分水岭

古吴轩出版社

富人不说 穷人不懂

徐宪江◎著

古吴轩出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

富人不说, 穷人不懂 / 徐宪江著. —苏州: 古吴轩出版社, 2010.12

ISBN 978-7-80733-566-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 216975 号

选题策划: 李 筱 张晨思

特约监制: 石生琼

责任编辑: 张 颖

见习编辑: 赵 妮

营销编辑: 朱银芳 王晓英

装帧设计: 芝麻官

书 名: 富人不说, 穷人不懂

著 者: 徐宪江

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号

邮编: 215006

Http://www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com

电话: 0512-65233679

传真: 0512-65220750

经 销: 新华书店

印 刷: 北京嘉业印刷厂

开 本: 880×1230 1/32

印 张: 8.5

版 次: 2011年1月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-80733-566-5

定 价: 30.00元

前 言

很多穷人天生贫穷，但很多富人却并非天生富有。为什么有的穷人最终成为富人，有的穷人却终其一生都一穷二白？富人为什么富，穷人为什么穷？这是很多穷人或者说是待富者的疑惑。

其实富人之所以成其为富人，是有秘密可言的，而这些秘密，如果富人不讲，穷人也就不懂。一个在十年内从一文不名到跻身法国富豪榜的人，在临终时留下 100 万法郎，来奖励能猜对他对穷人为什么不能成功的原因分析。参与猜想者很多，答对的只有一个人：穷人最缺乏的是野心，想成为富人的野心。

今天的富翁很多出身贫寒、白手起家，他们的起跑线和所有的穷人一样。今日年轻的新富，都毫

不掩饰地承认：野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点。

穷人之所以没有成为富人的野心，并不是穷人不想成为富人，并不是穷人不想成为成功人士，过上舒适的生活，而是因为穷人不懂得那些成为富人的道理。

穷人不知道成功是需要冒风险的，因而总是害怕冒险会给自己带来损失，所以他们不会像成功者一样，在商场中冒险，做其他人都认为不可能的事情。富人则大多勇于冒险，他们在稍纵即逝的机会面前，绝不会畏首畏尾。

穷人都知道成功需要智慧，却不知道一时的成功靠的是智慧，一世的成功靠的则是道德。所谓“小胜靠智，大胜靠德”。真正的成功，长久的成功，是要靠讲求公德，用道德来打动他人，用道德来笼络人心，用道德来取得完胜的。

穷人会认真工作，但是却不会认真思索。同样在面对一件事情时，穷人想的是如何按部就班地去认真完成，而富人想的则是如何用更好的思路去找到更好的出路。

穷人认为义大于利，信奉“君子喻于义也，小人喻于利也”的信条，所以在义利当前时，总是把义放在利的前面，重义结果没有得到利。而富人则会“道义放两旁，把利字摆中间”。

穷人也许能够找到适合自己成功的创业方向，却总是因为各种各样的原因而不能坚持下去，他们以为自己的放弃是“识时务者为俊杰”，但实际上，富人却认为只有偏执者才能生存，只有坚持自己的理想到底的人才会成功。而那些成功者无一不是坚持了自己的信念，从而野蛮地生长下去，取得了梦想中的成功。

穷人知道谦虚使人进步，但是却在商业竞争中与人争得你死

我活，而完全不知道富人在竞争中取胜的最大法宝之一其实也是谦虚，也是对竞争对手或者合作伙伴谦让。因为只有谦虚才能在竞争中得道多助，而与他人争夺则必然会两败俱伤。穷人之所以没能变富，也与他们一直不懂得创业要谦虚有关。

穷人之所以是穷人在生活中一定遇到过绝境，而富人之所以成为富人则是因为他们在生活中能够走出绝境。对穷人来说，遭遇绝境会导致他们不能成功。对富人来说，生活中根本就没有绝境，因为富人不仅在信念上认为绝境只是暂时的，而且会通过各种努力去克服困境。

富人为什么富？穷人为什么穷？本书正是要揭开富人成功的谜底，让所有想成功的人都知道如何去成功，如何去为自己创造财富。如果你已经成功，阅读本书能够让你更加成功，能够更长久地成功，如果你还是一个穷人，那么阅读本书会让你豁然开朗，明白成功的秘诀。但是你一定要记得，虽然你懂得了“富人不说，穷人不懂”的道理，但是能够做到才是英雄！

目 录

Chapter1 不赚钱的商人是不道德的 / 1

1. 不赚钱的商人是不道德的 / 2
2. 牵着“巨人的手”更好走路 / 6
3. 随时留意身边有无生意可做 / 11
4. 从身边零星的小生意做起 / 16
5. 抓住了人性就是抓住了世界 / 20

Chapter2 看准了，就赌一把 / 25

1. 看准了，就赌一把 / 26
2. 撑死胆大的，饿死胆小的 / 30
3. 空手套白狼是成功需要的一种本领 / 35
4. “谎言”重复一千遍，自己也会相信是真理 / 39

- 5. 最先改变自己的人最聪明 / 43
- 6. 干大事的从来不要脸 / 49
- 7. 全球都是模仿秀 / 54

Chapter3 赚钱从吃亏开始 / 59

- 1. 赚钱从吃亏开始 / 60
- 2. 财散人聚，财聚人散 / 64
- 3. 小胜凭智，大胜靠德 / 70
- 4. 经商就是做人 / 76
- 5. 信誉诚实有时候比自己的生命还重要 / 81
- 6. 得道多助，失道寡助 / 86
- 7. 厚道是成功的第一原则 / 91
- 8. 人心最无价 / 95

Chapter4 “创新”是个很危险的事情 / 99

- 1. “创新”是个很危险的事情 / 100
- 2. 一定要确保你的与众不同 / 104
- 3. 没有思路就没有出路 / 108
- 4. 唯一不变的是变化 / 113
- 5. 脑袋决定口袋 / 118
- 6. 速度是企业成功的关键 / 123
- 7. 活下来是我们真正的出路 / 127

8. 当大家按同一固定模式行事时，你不妨按另一种不同的模式去做 / 132

Chapter5 只有偏执狂才能生存 / 137

1. 只有偏执狂才能生存 / 138
2. 要知道你所热爱的是什么 / 145
3. 专注成就理想 / 149
4. 既靠天，也靠地，还靠自己 / 154
5. 天下没有难做的生意 / 158
6. 我不相信世界上有做不成的事 / 164
7. 要真正地耐得住寂寞，这是非常关键的事情 / 169
8. 用左手温暖你的右手，放弃是最大的失败 / 173

Chapter6 折腾是检验人才的唯一标准 / 177

1. 折腾是检验人才的唯一标准 / 178
2. 男子汉第一是能吃苦，第二是会吃苦 / 183
3. 宏伟的目标是可怕的 / 187
4. 别对文凭感兴趣 / 192
5. 千万别忘了创业者的谦虚 / 197
6. 想当老板，先去为别人工作 / 203
7. 永远不要批评你的老板无知、刻薄和无能 / 208
8. 感谢那个踹了你一脚的人 / 213

Chapter7 生活中其实没有绝境 / 219

1. 生活中其实没有绝境 / 220
2. 危机不仅带来麻烦，也蕴藏着无限的商机 / 225
3. 失败是一笔财富 / 229
4. 当你陷入人为困境时，不要抱怨 / 233
5. 人生是不公平的，你要习惯适应它 / 237
6. 最大的错误就是不犯错误 / 242
7. 要么自我革命，要么被人革命，没有第三条道路 / 246
8. 狭路相逢勇者胜 / 250
9. 主动出击永远是最好的防御手段 / 256

Chapter 1

不赚钱的商人是不道德的

很多人说商人不应该只重利，还要重义。这种说法当然没有错，但这并不是说商人更要重义而不重利。商人经商的目的当然是赚钱，如果一家企业不赚钱，那么不仅无法经营下去，而且是违反经济运行规律的。因此想成为一个富人，首先要树立起“不赚钱的商人是不道德的”观念。因为商业的本质就是在法律法规许可范围内获取最大利益，而也只有赚到了钱，才有资本与资格去讲“义”。

1.不赚钱的商人是不道德的

不赚钱的商人是不道德的，不赚钱你就只能确保自己的生活，不能给员工好的工资福利待遇，不能给国家上缴利税，不能给客户带来实惠。

——潘石屹（SOHO 中国有限公司董事长）

商人不赚钱是不道德的，我是个商人，商人的天职就是赚钱盈利。

——任志强（华远集团总裁）

商业是什么？商业的本质就是在法律法规许可范围内获取最大利益，我是一个商人，做的事情就是在不危害社会的前提下为企业赚取更多利润。要一个商人又要赚钱又要宣扬道德，那不是商人，而是慈善家。

——史玉柱（上海征途网络科技有限公司董事长）

这是一个财富迅速膨胀的时代，每个人都在以自己的方式创造财富，享受财富。个人生活的改善，自我价值的体现，社会利益的达成，我们的生活轨迹都在以一种创造财富的方式得以实现，甚至可以自豪地说，这个时代最伟大的工作就是赚钱，就是创造财富。

SOHO 中国的当家人潘石屹说：“不赚钱的商人是不道德的，不赚钱你就只能确保自己的生活，不能给员工好的工资福利待遇，不能给国家上缴利税，不能给客户带来实惠。”

在潘石屹看来，商场上没有什么固定的规则，只有一个目的，那就是赚钱。潘石屹是个聪明人，他的聪明绝不仅仅表现在他是个天才的商人，更重要的是他懂得好和坏、多和少，懂得平衡金钱和欲望的关系，他没有忘记自己作为一个企业家的根本使命——赚钱，赚更多的钱，也没有因为赚到了很多的钱而忘记自己赚钱的真正目的和意义。

对赚钱这个问题，史玉柱的看法和潘石屹类似。在一次接受记者采访时，史玉柱说：“我觉得做一个企业，追求利润是第一位的。你不赚钱就是在危害社会，对这个，我深有体会。我的企业 1996 年、1997 年亏钱，给社会造成了很大危害。当时除了银行没被我拉进来，其他的都被我拉进来了。我的损失转嫁给老百姓，转嫁给税务局，企业亏损会转嫁给社会，社会在填这个窟窿。所以，我觉得企业不赢利就是在危害社会，就是最大的不道德。”

有类似观点的企业家不在少数，而这是可喜的，毕竟这是人们观念和思想意识的一种开放，堂堂正正地赚钱，没有什么不对的。在很长一段之内，如何看待财富、看待金钱，一直是个备

受争议的话题。我们的意识形态中，对金钱的态度一直受封建文化理念的影响，人们持一种不正常的态度，历史上重农轻商的经历已经给了我们惨重的教训，好在，时代变了，人们追求财富、看待财富的态度也跟着变了。

“君子爱财，取之有道”，肯定财富的积极意义，就是尊重财富，就是尊重一种公共选择的规则，这可能不是人类社会最好的规则，但我们总结历史，会发觉至今还没有比这更好更恰当的规则。

在如何赚钱和如何看待钱这个问题上，犹太人值得我们学习。他们爱钱，从来不隐瞒自己爱钱的天性，所以世人在指责他们嗜钱如命、贪婪成性的同时，又深深折服于犹太人在金钱面前的坦荡无邪。只要认为是可行的，犹太人就一定要赚，在他们看来，赚钱天然合理，赚回钱才算真聪明，这就是犹太人的经商智慧。

怎样才算成功的商人？赚到了钱的商人就是成功的商人，赚不到钱甚至赔了很多钱的商人还能称之为商人吗？金钱不是万能的，但没有金钱却是万万不能的，对于商人而言，更是如此。赚钱与否是衡量一个生意人、一个企业家成功或者失败的重要标准，所以赚钱应该是一个切入创业者灵魂深处的信念，是他不可推卸的责任和义务。

不赚钱、不以赢利为目的的商人是不道德的。商人不赚钱，不以赢利为目的，就如同种农民种地不以收庄稼为目的，工人上班不以生产为目的，军人作战不以打胜仗为目的为同一个道理。

在任何国家，企业都是以盈利为目的的社会性组织，不论是微软、IBM、联想、海尔，还是民间的一些小作坊、夫妻店，都需要盈利才能发展并壮大。赚钱有理，财富无罪，赚钱的最高境界就是快乐地赚钱。当你拿到一个项目时，当你看到一个机会时，

你就应该考虑如何利用这个机会或项目赚到更多的钱，怎么赚更多的钱。

做生意的目的或许不仅仅是赚更多的钱，但是，不赚钱的生意人必定是一个失败者，不赚钱的企业也必定会失败。在市场环境下，赚钱与否是唯一的评价标准。正像前面那几个已经赚到很多钱，并将继续赚到很多钱的人说的那样——“商人不赚钱是不道德的”。不论我们的领导能力有多大，我们必须是一个赚钱的领导者 and 带头人，如果我们不会赚钱，如何教我们的合作伙伴赚钱？如果我们的合作伙伴不能赚钱，我们又有什么资格成为他们的“领导人”？我们首先要对财富有一个确切的认识，知道财富的真实意义和价值，将自己培养成一个会赚钱，也会用钱支配钱的人。财富是个好东西，它是无罪的，财富带给人们的更应该是自由，而不是负担。一个创业者，首先要爱钱，懂得赚钱的方法，将自己培养成一个赚钱的领导人，带领手下的人去赚钱，让每一个人都赚到钱，这样，你才能做活你的生意。

2. 牵着“巨人的手”更好走路

我不赞成学生毕业之后创业，现在做小企业真的就是别人的“孙子”，甚至是“孙子的孙子”。还是到大企业里做个白领的好，可以积累自己的人脉、情感、资历资源，牵着“巨人的手”更好走路。

——严介和（太平洋集团前总裁）

假舆马者，非利足也，而行千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河；君子生非异也，善假于物也。

——荀子（战国思想家）

当我们解放思想，敢于借势、善于借力的时候，一切皆有可能。

——黄振达（吉旅集团总裁）

对于刚刚离开校园、缺乏社会经验和各种资源积累的大学生而言，想仅仅依靠个人力量，白手起家，难免会遇到一系列棘手的问题。如果有一个实战经验丰富、掌握一定业内资源的“领路人”，必然会帮助创业青年少走很多弯路。

——税丽（中国青年创业国际计划宁夏办公室主任）

人们常说“大树底下好乘凉”，一个人的力量是有限的，精明人懂得和善于利用身边一切有利条件，借助一切有利于自己的力量发展和壮大自己的事业。对一个精明的人来说，一切都是可以借的，可以借资金、借人才、借技术、借智慧。当你认识到自己缺乏某样东西，而自身无法满足的时候，就可以考虑借“他山之石”“牵着巨人的手”。

“我不赞成学生毕业之后创业，现在做小企业真的就是别人的‘孙子’，甚至是‘孙子的孙子’。还是到大企业里做个白领的好，可以积累自己的人脉、情感、资历资源，牵着‘巨人的手’更好走路。”这是严介和在一次访谈中说的一番话。严介和所谓“牵着巨人的手更好走路”的观点，实际上就是说一个创业者要善于借助外力来发展壮大自己。

每个巨人都不是天生的，不是巨人不要紧，我们可以和巨人为伍。没有力量不可怕，可怕的是不会整合力量，借助力量。“借”是技巧，也是智慧。小智者，借物；中智者，借钱；大智者，借人；超智者，借势。如果有一个支点，人类甚至可以撬动地球。那么在创业的路上，如果你懂得借势，还有什么事情做不了呢？一个精明的创业者要学会“假”“借”，要充分利用一切可以利用的事物和条件，要学会借助外力，利用外力使自己成功。

所谓“牵着巨人的手”的人都是一些懂得借势、借力的人：王者以借取天下，权者以借谋高官，商人以借赚大钱。不善于借助外力的人，一定是那些平庸一生的人。善于“借”的人，借他人之花献自身之佛，借亲朋好友之助登上事业之巅，借天时地利人和圆成功之梦。古代大学者荀子说：“借助于车马的人，并非脚步快，但是可以到达千里之外；借助于舟楫的人，并非善于游