

文化百科系列

思路决定出路

王新龙 编著



中国轻工业出版社

《马克思主义中国化研究》

思路决定出路



思路决定出路 3

王新龙
编著

中国文联出版社



图书在版编目(CIP)数据

思路决定出路.3/王新龙 编著. —北京:中国戏剧出版社,
2009.9

ISBN 978 - 7 - 104 - 03078 - 2

I. 思… II. 王… 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(2009)第 157046 号

思路决定出路 3

策 划:魏志国

责任编辑:张月峰

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真:010 - 58930242 (发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京一鑫印务有限公司

开 本:710 × 1035mm 1/16

印 张:60

字 数:668 千

版 次:2009 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 03078 - 2

定 价:298.00 元(全 4 卷)

版权所有 违者必究

前言

思路之重要：一切伟大的成就，均始于一个思路，思路之普遍：有生活就有思路，有困难定有出路，思路之关键：成功始之于思路，失败亦始于思路，思路之强大：能变天堂为地狱，能化地狱为天堂。

有什么样的思路，就会有什么样的出路。对于普通人，思路决定自己一个人甚至一家人的生活水准。对于决策者，思路则决定一个集体甚至这个集体所有员工的未来幸福。生活工作没有思路不行，组织管理没有思路不行，企业经营没有思路不行……在逆境和困境中，有思路才有出路；在顺境和坦途中，有思路才有发展。人们在事业、工作、人际关系、爱情、生活等方面会遇到很多困境和难题，它们影响命运、决定成败。如何解决这些问题，需要正确的思路。思路决定出路，思路的改变就是命运的改变！朋友们，千万不要因为陈旧的思路而使自己成为一个失败者。让我们从现在开始，无论在什么情况下都保持良好的心态和正确的思维模式，让整个身心都充满勇气和智慧，从而最大限度地发挥自己的潜能，高效率地解决摆在面前的各种问题。

在你仔细阅读后，相信你会发现无论是对于公司内部员工培训还是个人的成长，本书都是最佳的范本与参考书。希望本书能够激发出你的思想力量，在人生和职场生涯中助你披荆斩棘，创造辉煌！

目 录

第一章 更新自己的观念

打工打到老,也是一根草,没钱也要当老板	1
想赚钱,首先你要对钱有兴趣	3
金钱遍地都是,赚钱很容易	5
创富是从制定目标开始的	7
哪里没有市场,就到哪里去	9
能当老板,能睡地板	11
天下没有不赚钱的行业,只有不会赚钱的人	13
想到就做到,不做连难度都不知道	15
准备到有一半的把握时,就要开始去做了	17
只要继续挥棒,你迟早会打到球	19
越扎堆,生意越旺	21
钱的多少靠积累,很少有人一夜暴富	23
只想还债的人成不了富豪	25

第二章 智慧是极大的资本

真正白手起家的富豪,学历不一定高	27
财富时代,你一定要用脑子赚钱	29
赚钱始于想法,富翁的钱都是“想”出来的	31
不要企图靠耳朵赚钱	33
未来的竞争是智慧的竞争而不是狡诈的竞争	34
先下手为强,跟风者瞎忙	36
上当不是别人聪明,而是自己太贫	38
宁做刺猬不做狐狸	40
保持饥饿,保持愚蠢	42
只知道干活的人会错过赚钱的机会	44
用懒人的思维想问题	46

赔本买卖也要做好	49
学会投资而不是投机	51
积累知识,打好基础	53

第三章 信息是无形的财富

坐贾行商,贵在知市	55
与竞争对手合作获得信息	57
从电视新闻节目里捕捉信息	58
重视每一份情报	59
随时留意身边的商业信息	61
提取有效信息	63
客户来问货,信息送上门	65
聊天的内容里有大量有用信息	67
信息越快越准,赚钱越快越多	68

第四章 要学会深藏不露

不自大,哪怕你真的是老大	70
讷于言,敏于行	72
只做不讲,或者多做少讲	74
专心做好一件事情	76
任何事情都可以做得更好	78
世界上没有单纯优秀的理念,只有脚踏实地的结果	80
小钱不愿挣,大钱就挣不来	82
继续你的取经之路	84
期待不等待	85
如果不事先计划好,失败便不可避免	87
良贾深藏若虚	90

第五章 学会积累资本

你赚我赚大家赚	92
财自道生,利缘义取	94
太主动反而做不成买卖	96
好处不能占绝,好事不能吃干抹净	97
援助别人是为自己积德,也是为自己的事业作投资	99

做生意要尊重商业惯例	101
不挡别人的财路	103
吃亏换大利益	104
同行不是冤家	106
和和气气生财旺	108

第六章 节俭是必需的

想赚钱先学会省钱	110
只要你愿意,你就能省更多	112
将成本控制到每一分钱,将盈利增加到极限	114
成本竞争,微利是“途”	115
节俭与成本的聚变效应	117
“抠门”出效益	119
在细节处体现节约	121
浪费一张纸,也会使商品价格上涨	123
勤俭两者不可偏废	124
算大账,更要算细账	125
真正的老板都是俭朴的	127

第七章 诚信是经营的基础

一次失信,就能断了你的财路	128
只有讲信誉,你才能立得住,立得稳	130
重商德的人容易成功	132
做生意,实在一点好	134
得到了不应得到的,就会失去了不该失去的	136
恒信者昌	137
对用户和顾客负责,这样才能创造出一个吸引顾客的强“磁场”	139
嘴硬不如货硬	141

第八章 人情是极大的财富

悟商道,通商路	143
以人情换财富	145
找对人,交对人	147
圈子主义:拳头力量大于手指的力量	149

加强与政府的合作与沟通	151
不能依赖政府,也不能忽视政府的作用	153
同学关系是一种重要的资源	155
无论方向朝哪里,只要大家一致,总能赢	158
感情投资是所有投资中花费最少、回报最高的投资	160
让语言表达幽默一点	162
正面攻关与侧面攻关	164
应付媒体的妙招	166
处理好与公益事业的关系	168

第九章 危险和机遇并存

机遇在于胆识	170
风险大,做的人少,说明商机很大	172
做生意最大的冒险就是不去冒险	174
事后控制不如事前控制	177
有危机是常态,没有危机才是异常	179
在危机中寻找商机	181
最具有诱惑力的时候要沉住气	183
大势好未必你好,大势不好未必你不好	185
勇于对机会说“NO”	186
不冒进,做生意不是你想多快就能多快的	188
时变我变,掌握主动	190
在没有机会的地方创造机会,在有机会的地方抓住机会	192
危机意识,什么时候都不能丢	193

第十章 拥有长远的眼光

眼界有多宽,商路就有多宽	195
眼光有多远,生意就能做多大	197
别人恐慌时,也许是你进入的最好机会	199
没有期限的目标只是说大话,吹牛皮	201
头脑发热时不要做决定	203
很多人失败的原因不是钱太少,而是钱太多	204
“做事”还是“做事业”	205
不需要钱的时候借钱	207
小生意靠勤奋,大生意跟趋势	208

今天很残酷,明天更残酷,后天很美好	210
现在是穷人,要先想到和看到5年后拥有了一千万	211

第十一章 赚钱其实有方法

宁可让钱生钱,不要人省钱	213
最简单的方法最赚钱	215
经验是赚钱的陷阱	216
从缝隙中发现别人不齿的财富	217
模仿富人,你就会变成富人	219
虽然你现在是小人物,先养成大人物的做事习惯	221
放弃也是一种选择	223
骏马行千里,耕地不如牛	225
扔掉面子弯腰赚钱	227
计算你的收入前先计算你付出了多少	229

第一章 更新自己的观念

打工打到老,也是一根草,没钱也要当老板

拿破仑曾经说过:“不想当将军的士兵不是好士兵。”没有背景怕什么,没有靠山怕什么,自己的命运自己掌握。心有多大,舞台就有多大。

这就是富人的思路。为了说明这个思路的正确性,这里讲一个真实的创富故事:

在离某大学的校门口 50 米的一个不起眼的角落,有一个鞋摊。补鞋的是个温文尔雅的大姑娘。

有一天,一名高傲的大学生到修鞋摊上补鞋,大学生怜香惜玉地说:“一个大姑娘给人修鞋不怕人看不起吗?”

姑娘反唇相讥:“一个大学生穿着破鞋不怕人看不起吗?”

“你以后打算干什么?”

“当老板。”

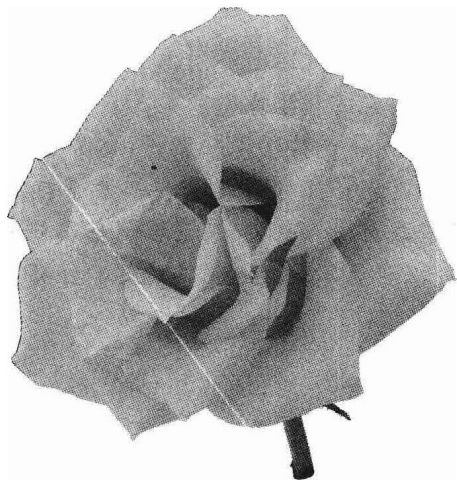
“你没有钱怎么当老板?”

“我这不正在挣钱吗?”

后来,这位姑娘成了一个上市集团公司的董事长。

有人问她成功的原因,她后来回忆说:“我和别人最大的不同是,别人毕业想怎么找到工作,我毕业想怎么创业。这可能就是我和别人最大的不同了。”这句话真是一语道破了富人最根本的思维方式。

跟一位广东的亿万富翁聊天,他说:“我们广东人不想给人打工,只有当老板的野心和对成功的欲望。你可以留意一下,即使是菜市场上卖菜的年轻



人,也从未把自己看做是一个谋生活费的小贩。他们认为自己是在经商,是在做经理,他们甚至有名片。”

想过富有的生活,要先有富有的思想,有想成功的欲望。穷人的口头禅是“让我干,我就干”,“让我干什么,我就干什么,给我发工资就行。”富人的口头禅是“我要干!”而不是“要我干!”

甚至有的富人这样说:“即使你做了微软的 CEO,IBM 的总裁,都还不如一个小卖部的老板值钱。不管走到哪里,想要创业要做老板的‘野心’永远都不要失去,只有自己才不会背叛自己,自己才不会炒自己的鱿鱼。”

改革开放之初,一位商人在一次失败的生意后到深圳去打工。因为没有学历、没有技术的他在深圳找不到工作,但是他很自信地说:“我只能做老板,因为像我这样没有什么学历、没有什么专业技术的人,打工没人要,只好做老板。”

于是,他就开始寻找创业的机会。不久,他就发现一个创业的机会——做租房中介,收取佣金。当时的深圳,很少有正规的中介公司。当时,在香港注册公司几乎很方便。于是,他就跑到香港,在香港注册了一家立业(香港)房地产开发公司,成为深圳第一家民营租房中介公司。公司一开张,生意就非常好,公司十几个员工,忙得晕头转向。两年时间,他就积累了十几万元。

随着租房中介公司的增多,他开始转行做其他生意。

香港富豪庄永竞则说:“即使当个小老板,资本再少也总是为自己干,总会有发财的希望。给别人打工,总是没有自己做老板显得更有发展。”

想发财的人就要时时有做老板的“野心”和追求成功的“欲望”。如果你没有做老板的“欲望”,你就不会用老板的思维去思考,不会用老板的眼光去看待事物,更不会以老板的姿态去做事,试想,这样的人不就只能替人打工一辈子吗?

智慧之源

穷人:打工好,不用本钱,没有风险,只进不出,埋头干活就是了,更无须为各种各样的琐事操心。很多人毕业后一心一意地找工作,找到工作后一心一意地干活,就这样干了一辈子,也穷了一辈子。

富人:“工字不出头。一辈子打工,很难有大成功。老板吃米饭,打工者最多能跟着喝点稀粥,有时候只能喝刷锅水。自立门户才能赚大钱。只要自己当老板,自己掌握自己的命运,才会有出头的那一天,尽管这个过程充满艰辛和挑战。

想赚钱,首先你要对钱有兴趣

天下这么多事情,大家都是为一些利益所驱使,为利益而奔忙。人之常情是见到有利可图的事情不可能不干,见到祸害则不可能不躲避。商人们做买卖,夜以继日地赶路,两步并作一步走,千里行程也不会感到遥远。这是什么道理呢?因为努力向前可以获得更多利益!

不想赚钱的人认为自己是穷人,常常满足于能“凑合着过日子”的现状和安乐窝。而想赚钱的人则永不满足,因为他们对钱感兴趣,而且即便是在他们穷的时候,在没有钱的时候也认为自己是有钱人,只是暂时没有钱或钱不多。对钱有没有兴趣是每个人的一生能否发财致富或者事业能做多大的关键因素。

对钱有兴趣,不是让你抱着钱死不放松,而是要利用自己现有的资金去换取更大的回报,让钱去生钱,这就是浙商的生意经。

有一个人,出身农村。在小学时由于家里穷便辍学回家,帮家里做农活。在他17岁时随家里的一位堂兄到城里打工,做装修队的泥瓦小工。

他说:“由于穷怕了,我发誓要挣钱发财,让下面的两个妹妹能好好上学,尽管我身无分文,连穿的鞋都裂着口子,但我始终对钱有着极大的兴趣和渴望,每天都想我有一天会发大财,有很多很多钱。”

在干活时,他从不偷懒,最脏最累的活他都很诚实地去做。而且每次干完活后,别人随手丢下一些垃圾,他都不怕麻烦把工地打扫干净。时间久了,老板看他能吃苦、肯干活,比别人勤奋,先是给他涨工资,后来又让他当施工组长,后又升为施工队长。

三年后,由于老板忙不过来,便让他独当一面去外面看活,甚至替老板定价钱。在外面做生意他从不吃回扣、拿私钱,为这事,他堂兄还骂他笨。但他想,要想赚钱当老板就不能有坏毛病。后来,他的老板又主动将他的一部分业务让他承包。他以前一年挣不到两万元,四年后每年能挣三十多万,他终于成了一个有钱人。

他慢慢地发现自己开始喜欢上了赚钱,喜欢上了钱到了自己手里的那种感觉,正是由于他对“多多益善”的金钱的由衷的喜欢和向往,促使他向更远的方向迈进。

这位只有小学文化的农村打工仔自从发掘了自己的第一桶金之后并没有抱着他喜爱的钱去睡大觉,而是立即把自己现有的钱投入到更大的工程中去,他用这笔钱组办了自己的装修队,由于接触过的人都知道他诚实,他的装修队的活儿是做不完的。钱当然挣得也越来越多。

后来,他又组建了施工队承包更大的建筑工程。在2000年,他又把他的大

量资金投入房地产开发,身价达到几个亿的资产。

从默默无闻但是对钱有极大兴趣的穷小子到现在拥有过亿身价的大富豪,他用自己的行动告诉我们,要想赚钱,首先要对钱感兴趣。

钱不是罪恶,而是价值的化身,是业绩的体现,是智慧的回报。物以类聚,钱以人分。你必须对钱有浓厚的兴趣,感觉赚钱很有意思,很好玩,你喜欢钱,钱才能喜欢你。这决不是拜金主义,而是金钱运行的内在规律,不信你看那些富翁都喜欢钱,都能把钱玩得非常了得,看看沃伦·巴菲特,看看乔治·索罗斯。

富人喜欢钱,但他们更喜欢让自己手中的钱变得更多,“富人赚钱,多多益善”。正是这种对钱执著的兴趣爱好,促成了今天这许多的富豪,他们喜欢钱,钱自然聚集到他们的手里。

在商言商,在商场上你可以毫不避讳地去谈钱,你甚至可以大胆地喊出你对金钱的喜欢,这样钱才会真正的“喜欢”上你,你才会有滚滚财源。

智慧之源

穷人:钱不是什么好东西。人不能把钱带进棺材里,但钱能把人带进棺材里。要那么多钱干吗?够过日子就行了。别谈钱,谈钱伤感情,一个字,“俗”。

富人:为什么他能赚钱,你不能赚钱。追根求源,想赚钱,首先你要对钱有兴趣,对钱有一个正确的认识,不然钱不会找你。在生意中,“有利可图”很重要,换句话就是说对利益的追逐很重要。

金钱遍地都是,赚钱很容易

“金钱遍地都是,赚钱很容易。”富人们都赞同这个说法。对他们来说,没有不赚钱的事情。那些大富翁没有一个认为赚钱是难的,反倒认为花钱太难。

1965年,一位韩国学生到剑桥大学主修心理学。在喝下午茶的时候,他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。这些成功人士包括诺贝尔奖获得者,某一些领域的学术权威和一些创造了经济神话的人,这些人幽默风趣,举重若轻,把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了,他发现,在国内时,他被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退,普遍把自己的创业艰辛夸大了,也就是说,他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。

那些能发财的人从来不认为什么事情很难,更不怕生意难做,在他们眼里也根本就没有难做的生意。

几年前,曾遇到一位商场得意的朋友。此人年龄不过二十余岁,却拥有数百万家资,闲暇时,谈到赚钱的事,他说:“赚钱是件很简单的事,遍地都是金子,就看你会不会捡。”

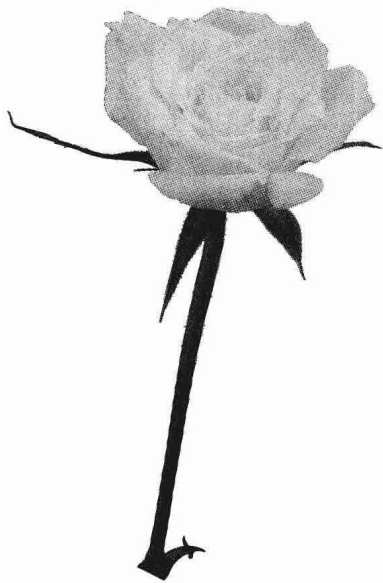
“不是会不会捡的问题,我根本没看见地上有金子。”

他打趣道:“地上的垃圾就是金子,难道你看不见?”

金钱遍地都是,关键是你看不看得到,想不想捡,敢不敢捡。

收购破烂,有些人怕脏,瞧不起这个“叫唤买卖”,宁可闲玩,也不愿意干,导致自己始终富不起来。而有些精明的人正是看中了收购破烂投资少、见效快、赚钱稳的特点,逐渐把收购破烂的生意做大,积累了一些资金后,又把下乡收购改为设点收购,慢慢做起了小老板,有些人因此走上了富裕之路,过上了幸福的生活。

还有一个台州商人,18岁那年,他的家乡已经兴办起了市场,包括废旧电机市场、废旧设备市场等。他看到左邻右舍开始忙着做生意,整个家乡呈现一片生机勃勃的热闹景象,突然之间他也萌生了创富的冲动:老家已经有了现成的市场,南来北往的货品通过这里辗转之后又运往大江南北,如果到外地去回



收一些废旧设备,再通过路桥的废旧设备回收市场,肯定会卖得很好的。在几个朋友的带领下,他踏上征途。这次他的目的地是白雪皑皑的东北。东北是我国的重工业基地,全国重要的工业设备基本上集中在此。在技改项目不断推陈出新的时候,大量的新型、现代化的设备得以运用,而那些被大换血的旧设备正是他眼中的宝。眼里有市场、不怕麻烦的他成功了。

一个18岁的小伙子也能做大生意,你说做生意难不难?

任何东西到了商人手里,都会变成商品。1984年,尤伯罗斯把一向亏损巨大的奥运会卖出了天价,使奥运会从此身价百倍。

鬼和你怕的东西不都是想出来自己吓唬自己的吗?人生中许多事,只要想做就都能做到,想克服的困难也都能克服,只要你用心经营,天下就没有难做的生意。

一个人,只要你肯动脑筋,就可以看到遍地的金钱,抓住唾手可得的機會。

智慧之源

穷人:国家实施稳健的财政政策和保守的货币政策后,紧缩银根,经济不景气,干什么都不容易,钱不好挣。

富人:天下没有难做的事,只是看你肯不肯做。赚钱是件很简单的事情,遍地都是钱,就看你会不会捡。脑筋活一点,做事多一点,行动快一点,效率高一点,赚钱就这么简单。

创富是从制定目标开始的

一个人没有明确的目标,就好像一条船在海里飘荡,因为没有它的目标港。那么不管这条船漂了多久,有多少经历风浪的经验,它始终不会到达目的地。尽管这条船有很好的现代化设备,有强大的发动机动力,有训练一流的船长和船员,因为没有明确的目标,它只能是东走西荡,始终不能到达最后的港湾。

哈佛大学曾做过一个著名的实验:

在一群智力相近的二十几岁的青年中进行了一次关于人生目标的调查,结果发现:3%的人有十分清晰的长远目标;10%的人有清晰但比较短期的目标;60%的人只有一些模糊的目标;27%的人根本没有目标。

25年后,哈佛大学再次对他们做了跟踪调查,结果令人十分吃惊!

那3%的人全部成了社会各界的精英,行业领袖;那10%的人都是各专业各领域的成功人士,生活在社会的中上层,事业有成;那60%的人大部分生活在社会中下层,胸无大志,事业平平;那27%的人过得很不如意,工作不稳定,入不敷出,常常抱怨社会,抱怨政府,怨天尤人。

如果我们回溯历史,就会更加明显地感受到这个道理。成就,永远是由那些拥有崇高志向的人创造的。像莱特兄弟一样伟大的发明家,或者像曼德拉这样的社会改革家,他们都以追求卓越为自己的终身目标,是目标将他们推升到金字塔的顶部。

说到金钱财富,也是同样的道理,如果你还没有制订出很具体明确的金钱目标,那么你也很难致富。我们静下心来,分析和研究一下每个成功者,就会发现他们之所以达到成功,首先是他们有明确的人生目标。请你多看一些成功人物的传记和人生故事,从他们的人生中我们可以悟出这一道理。霍英东,王永庆,李嘉诚,包玉刚,比尔·盖茨,如果你看看他们的书,他们的人生故事,就很明白看到,在他们很年轻时,便有清晰的人生目标——达到成功,不成功决不罢休。

很多人讲,我要成为富人,挣多多的钱,这都只是想法而不是目标,目标是要有具体数字,时间期限,详细的计划,然后大量的行动,并且每天每个星期每个月,能衡量进度。

比如,你想要拥有一辆车,一幢三居室房子,得每年至少100万元的收入,你想每年有一次带着家人去国外旅行等等。值得注意的是,你光有这些想法不算目标。你一定要把这些想法写在纸上,并且对每个想法订出相应的计划来实现,而且对每个目标设定达到它的最后期限,然后是大量的行动。没有计划和行动就不算有目标。