



夏 徐
小 宪
正 江
著

金钱和成功都是先想出来的
不会想，你会穷到死
财富都是实在行动产生的结果
不会做，你会穷到死
胜在思考，赢在执行

50位亿万富豪白手起家的赚钱哲学

THE RICH 富人不说， 穷人不懂\$



天津出版传媒集团

天津人民出版社

THE RICH 富人不说， 穷人不懂



穷人用悬崖来自尽，富人用悬崖来蹦极。
关于赚钱这件事，你和富人之间也就隔一层窗户纸，
捅破了你就会发现，原来，赚钱没有那么难！

穷人精于算计，富人精于计算；
穷人赚小利，富人抓大势；

.....

谁掌握了金钱规则，
谁就掌握了财富密码，
模仿富人你就会变成富人。

上架建议：成功 / 励志

ISBN 978-7-201-08275-2



9 787201 082752 >

定价：32.00元

文通天下
WENTONG TIANXIA

THE RICH
富人不说，
穷人不懂\$

徐宪江
夏小正
著

50位亿万富豪白手起家的赚钱哲学



NLIC2970929963

天津出版传媒集团

天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

富人不说, 穷人不懂: 50位亿万富豪白手起家的赚钱哲学 /
徐宪江, 夏小正著. —天津: 天津人民出版社, 2013.8

ISBN 978-7-201-08275-2

I. ①富… II. ①徐… ②夏… 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 (2013) 第 162823 号

天津人民出版社出版

出版人: 黄 沛

(天津市西康路35号 邮政编码: 300051)

邮购部电话: (022) 23332469

网址: <http://www.tjrmcbs.com.cn>

电子信箱: tjrmcbs@126.com

北京蓝空印刷厂印刷 新华书店经销

2013年8月第1版 2013年8月第1次印刷

900×1270毫米 32开本 9.25印张

字数: 160千字

定价: 32.00元



Chapter1 不赚钱的商人是不道德的

01/不赚钱的商人是不道德的	002
02/牵着“巨人的手”更好走路	005
03/多长一只“眼”	009
04/积水成渊	013
05/了解人性	016

Chapter 2 创业，要能赌

01/创业，要能赌	022
02/有多大胆，才能赚多大钱	026
03/学会空手套白狼	031
04/把“死人”说“活”	035
05/改变自己	039
06/成功之前，不要“脸”	045
07/将“山寨”艺术化	049

Chapter 3 赚钱从吃亏开始

01/赚钱从吃亏开始.....	054
02/千金散尽还复来.....	057
03/无德不创业	062
04/经商就是做人	067
05/创业, 诚信至上.....	071
06/得道多助, 失道寡助	075
07/厚道是成功的第一原则.....	079
08/得人心者得天下.....	083
09/诚实做人, 不要活在面具里	086

Chapter 4 创新要慎重

01/创新要慎重	090
02/讲个性才能出新意	093
03/没有思路就没有出路	097
04/唯一不变的是变化	101
05/脑袋决定口袋	106
06/速度是企业成功的关键.....	110
07/存活才是出路	114
08/不走寻常路	119

Chapter 5 偏执狂的哲学

01/偏执狂的哲学	124
02/行其所爱	131
03/专注成就理想	135
04/既靠天，也靠地，还靠自己	139
05/天下没有难做的生意	142
06/没有做不成的事	147
07/创业之路是寂寞的	151
08/驽马十驾，功在不舍	155

Chapter 6 折腾是检验人才的唯一标准

01/折腾是检验人才的唯一标准	160
02/吃苦中苦，做人上人	165
03/宏伟的目标是可怕的	169
04/别对文凭感兴趣	174
05/创业者要谦虚	178
06/老板，要从下属做起	183
07/能当老板的都不是匹夫	187
08/学会感恩	192

Chapter 7 天无绝人之路

01/天无绝人之路	198
02/危机是柄双刃剑	202
03/失败是一笔财富	206
04/懦夫才抱怨	210
05/适应不公平的人生	214
06/最大的错误就是不犯错误	218
07/要么自我革命，要么被人革命	221
08/狭路相逢勇者胜	225
09/最好的防守是进攻	230

Chapter 8 无勤敬则无功成

01/要追求自己的梦想	238
02/伟大是熬出来的，越苦难则越辉煌	242
03/勤奋和审慎是最大的天才	246
04/克服拖延，行动是唯一表现自己的证据	250
05/有理想就要奋斗，想优秀就要拼命	252
06/只为理想而努力，不为懒惰找借口	255
07/热情是奔向成功的力量	258

Chapter 9 做内心强大的自己，淡定的人生不寂寞

01/学会控制自己的情绪，传递幸福正能量.....	264
02/了解自我，摆脱焦虑	268
03/嫉妒是心灵的地狱	271
04/坚持不懈是一切成就的基础	275
05/有正思维才有正能量	278
06/有结果的过程更重要	281
07/目标是我们的行动方向.....	284



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”。

01 / 不赚钱的商人是不道德的

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（华远地产董事长）

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，那是慈善家。

——史玉柱（原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，我们的生活轨迹在以一种创造财富的方式去描绘，甚至可以自豪地说，这个时代最风行的工作就是创造财富。

SOHO中国的当家人潘石屹说：“不赚钱的商人是不道德的，不赚钱你就不能确保自己的生活，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，那就是在合法的基础上多赚钱。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，也没有因为疯狂地赚钱而忘记自己赚钱的真正目的和意义。

对企业赚钱这个问题，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，关于这一点，我深有体会。我的企业1996年、1997年连续两年亏损，损失直接转嫁给老百姓，转嫁给税务局，转嫁给社会，社会在填这个窟窿。所以，我觉得企业不盈利就是在危害社会，就是最大的不道德。”

有类似观点的企业家不在少数，这是可喜的，这是人们观念和思想意识开放的一种表现：堂堂正正地赚钱，没有什么不对的。很长一段时间里，如何看待财富、金钱，一直是个备受争议的话题。大家对金钱的态度因为受封建文化的长期影响，带有很多压抑性的偏见，历史上重农轻商的结果已经给我们惨重的教训。不过也有智者云：“君子爱财，取之有道”，这是肯定了财富的积极意义，是尊重财富。

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，从来不掩饰自己爱钱的天性，所以世人在指责犹太人嗜钱如命、贪婪成性的同时，又深深折服于他们在金钱面前的坦荡无邪。只要认为是可行的，他们就一定要赚，在他们看来，赚钱自然又合理，赚回来钱才算真聪明，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。赚钱与否是衡量一个生意人、一个企业家成败的重要标准，所以赚钱应该是一个植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、不以盈利为目的的商人是不道德的。商人不赚钱，不以盈利为目的，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的是同一个道理。

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。

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。在市场经济下，赚钱与否是重要的评价标准。正像前面那几个已经赚到很多钱，并将继续赚更多钱的企业家说的那样——“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和带头人，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，将自己培养成一个能赚钱的领导人，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。

02 / 牵着“巨人的手”更好走路

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）

“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。

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——资金、人才、技术、智慧，等等。当你认识到自己缺乏某样东西，而自身无法快速补上的时候，就可以考虑借“他山之石”，“牵巨人的手”。

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，可怕的是不会借助力量，整合力量。“借”是技巧，更是智慧。小智者，借物；中智者，借钱；大智者，借人；超智者，借势。阿基米德说过：给我一个支点，我可以撬动地球。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，利用外力使自己获得成功。

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，通常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，并非善于游泳，但是可以渡过大江大河；有才能的人，并非生来与常人有什么不同，只不过善于借助外物罢了！”

“借”不仅是一种思维与行为的艺术，更是生存与成功的策略。如今，在商业领域中，“借鸡生蛋”“借地生财”“借船出海”“借机行事”“借题发挥”等说法随处可见。因此，创业者必须明白，商业中的竞争就是如此，积累财富、扩大生产、占领市场是商战中每一个参战者的终极目的，但是每一个经营者并非都实力庞大、资金雄厚，尤其在创业初期，许多人往往是一贫如洗。因此，当自己有限的资本不能与其他竞争对手抗衡时，成功

的技巧之一就是“借”，缺资金借资金，缺人才借人才，缺技术借技术，一切借来为我所用。

作为一个与时俱进富有智慧的创业者，要懂得从“巨人”身上汲取宝贵的经验，吸收失败的教训，以此扬长避短，最终取得成功。精明能干的温州人就非常懂得借势的道理，他们将借势比作“狐假虎威”。老虎其实就是成功人士，既有实力，又有知名度，狐狸借助老虎的力量来扩大自己的影响力，实在是一个好主意，狐狸让老虎跟在它屁股后面在森林里溜达一圈，自己借此一夜成名。

现实中，“牵着巨人的手走路”的实例也不少见，已经有不少企业开始借助外资的技术优势、品牌优势，发展和壮大自己，譬如中法合资的天津王朝葡萄酒股份有限公司的崛起就是一个成功的范例。

有着上千年葡萄酿酒史的中国，在20世纪80年代初期，一瓶国产酒仅卖2元钱，而法国的人头马极品“路易十三”居然卖到上万元。技术的差距、品牌的差距是导致价格悬殊的关键因素。天津市葡萄园下属的葡萄酒厂决定通过合资迎头赶上世界先进水平，经过多方努力和权衡，他们选择人头马集团合作。数年之后，王朝干白、干红的年产量由10万瓶发展到1800多万瓶，销售收入由20万元增长到2亿多元，总利润也由不足万元增长到9000多万元。但是，与人头马合资，中方从一开始就没想用驰名世界的“人头马”这一牌子，而是坚持创“王朝”自己的品牌。自1984年以来，王朝与法国人头马在国际市场上并蒂争艳，先后获得14项国际金奖；王朝葡萄酒还以符合东方人口味的特点，获得国内市场的认可，在葡萄酒中占据了近50%的市场份额。由此可见，利用他山之石，牵巨人的手并不意味着失去自我。“王朝”成为一个知名度很高的品牌，与它在合资控股的道路上积极地探

索定位和吸取经验有着密切的关系。

所谓，一流创业者讲借力，二流创业者讲转型，三流创业者讲执行。借力而行，是创业者为人处世成大业的最高境界，是创业者实现自己财富梦想、人生目标的有效途径。

作为一个创业者，如果既能得到政府相关部门的扶持——借助政策的力量，又拥有众多员工的爱戴——借助下属的力量，成功实现团队目标——最终借得团队的力量，那么取得辉煌的战绩也就是意料之中的事情。一个创业者，一定要懂得和成功者合作的重要性，跟强者紧密连接，或者加入成功、积极的团体，阅读成功者撰述的书籍，学习成功者的态度，让自己迅速地成长。只要你熟谙这项借力与合作的诀窍，很快你将会成为成功之林的雄伟巨木。

当然，势和力不是随时可以借到的，该不该借，或者借的方式对不对，直接决定成功与否。若是不懂得审时度势，后果会很严重。比如卡莉，她借HP董事会里一些高管的势，搞定了创始人家族，实现了对康柏的收购。但在整合两家公司的过程中，她本应该更聪明地去借员工的力量来实现业绩增长，可她的做法却没有得到员工的支持，最终失去了董事会的势而被迫辞职。这点值得引以为戒。