

<<思路决定财路>>

图书基本信息

书名：<<思路决定财路>>

13位ISBN编号：9787802228603

10位ISBN编号：7802228603

出版时间：2009-5

出版时间：中国华侨

作者：上官一线

页数：262

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;思路决定财路&gt;&gt;

## 前言

奥康董事长王振滔说：“做企业一定要有思路。

做企业的人，思维一定要敏锐，要活跃。

”著名的成功学家拿破仑·希尔曾经说：“思考创造财富。

”在这个财富时代，很多人都感叹自己生不逢时，没有那些有钱的人幸运。

其实，有钱的人和没有钱的人一开始并没有什么大的区别。

现在很多富豪当初发家的时候不都是白手起家的吗？

他们起家时甚至比现在的大多数人都要穷得多。

而且，如果你稍微留心还会发现，现在社会中，那些有钱的富豪，多数人的学历并不一定高，家庭出身的背景也不好，即便有些高学历的人，也往往是在学校中成绩不太好的学生。

那么，是什么因素导致这些富翁脱离穷人的行列而发了大财，成为成功人士？

不是运气，不是出身，不是学历，只是穷人和富人的思路不同。

比如，穷人自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；而富人永不满足，即便是他们在穷的时候，在没有钱的时候也认为自己是富人，只是暂时没有钱或钱不多。

又比如，穷人喜欢投机，喜欢买彩票，渴望一夜暴富；而富人喜欢投资，喜欢做事业，一点点积累，做长久的买卖，放长线钓大鱼。

富人有富人的思路，穷人有穷人的思路，正是思路的不同，决定了穷人和富人的不同命运。

只要我们善于改变自己的思维方式，变穷人的思路为富人的思路，就一定可以拓宽财路，由穷到富，由小富到大富，快速步入富人行列。

从现在开始，就改变自己的思维方式和行为方式吧！

现实生活中，如果从现在开始你不再做“月光族”，而是节省出部分金钱来用于投资，而且能够保持投资的理性、能够实现资产的稳步增值的话，那么十年、二十年后，你也能跻身富人的行列，享受体面的生活。

否则，你只有永远受穷。

如果你觉得所有的市场机会都让别人捷足先登了，那你从现在开始就要明白，机会的场地虽然看上去似乎已经座无虚席，但只要挤进去，总会找到立足之地。

俗话说，见缝插针，寻找商机必须要有眼光和灵活性。

别人横着站，你不妨转化思路，侧身而立，利用好别人剩余下的空间，你完全可以站得更安稳牢靠。

如果你有负债，请不要怕，只要有思路，有事业在，撒出去的钱一定能赚回来。

如果手中握着大把的钱，却不知道该做什么项目，没有投资方向，也就是钱花不出去，或者根本就不知道怎么花，这才是真的可怕。

如果你觉得自己已经把路走绝了，真的没有出路了。

你就要想一想，路的旁边是否也有路？

如果你试着往旁边走几步，可能就会发现无数条路，而且条条都是全新的路，并最终引领你走向成功。

事实上，更多的时候，我们在生活的路上走得不好，并不是路太狭窄了，而是我们的眼光太狭窄了，所以最后堵死我们的不是路，而是我们自己。

一位千万富翁说过：“如果你讨厌一个人，那么，你就应该试着去爱他。

”善于改变自己的思路，打破常规，就会取得非同一般的成效。

这就是说，换一种思维方式，就能够化解问题。

只要肯动脑，垃圾也会成为黄金。

希望本书能让你改变思路，获得正确的思维方式，从而成为一个积极的人、富有的人、幸福的人；帮助你成为一个职场高手、商场高手、人场高手。

这是我们一个小小心愿！

也是我们编著此书的初衷。



## <<思路决定财路>>

### 内容概要

如果你讨厌一个人，那么，你就应该试着去爱他。

穷，也要争取往富人堆里站。

思路决定财路，布局决定结局。

这是一本写给勇敢的创业者的书，这是一本写给立志成为卓越商人的人的书，这是一本写给热爱生活，具有永不放弃精神的人的书。

## &lt;&lt;思路决定财路&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 观念比资金更重要 1.打工打到老,也是一根草,没钱也要当老板 2.想赚钱,首先你要对钱有兴趣 3.金钱遍地都是,赚钱很容易 4.创富是从制定目标开始的 5.哪里没有市场,就到哪里去 6.能当老板,能睡地板 7.天下没有不赚钱的行业,只有不会赚钱的人 8.想到就做到,不做连难度都不知道 9.准备到有一半的把握时,就要开始去做了 10.只要继续挥棒,你迟早会打到球 11.越扎堆,生意越旺 12.钱的多少靠积累,很少有人一夜暴富 13.只想还债的人成不了富豪

第二章 富人思来年,穷人思眼前 1.眼界有多宽,商路就有多宽 2.眼光有多远,生意就能做多大 3.别人恐慌时,也许是你进入的最好机会 4.没有期限的目标只是说大话,吹牛皮 5.头脑发热时不要做决定 6.很多人失败的原因不是钱太少,而是钱太多 7.“做事”还是“做事业” 8.不需要钱的时候借钱 9.小生意靠勤奋,大生意跟趋势 10.今天很残酷,明天更残酷,后天很美好 11.现在是穷人,要先想到和看到5年后拥有了一千万

第三章 走对路,才会有出路 1.宁可让钱生钱,不要人省钱 2.最简单的方法最赚钱 3.经验是赚钱的陷阱 4.从缝隙中发现别人不齿的财富 5.模仿富人,你就会变成富人 6.虽然你现在是小人物,先养成大人物的做事习惯 7.放弃也是一种选择 8.骏马行千里,耕地不如牛 9.扔掉面子弯腰赚钱 10.计算你的收入前先计算你付出了多少 11.敢闯,但决不乱闯 12.人弃我取,人取我与

第四章 聪明赚不到钱,智慧能赚大钱 1.真正白手起家的富豪,学历不一定高 2.财富时代,你一定要用脑子赚钱 3.赚钱始于想法,富翁的钱都是“想”出来的 4.不要企图靠耳朵赚钱 5.未来的竞争是智慧的竞争而不是狡诈的竞争 6.先下手为强,跟风者瞎忙 7.上当不是别人聪明,而是自己太贪 8.宁做刺猬不做狐狸 9.保持饥饿,保持愚蠢 10.只知道干活的人会错过赚钱的机会 11.用懒人的思维想问题 12.赔本买卖也要做好 13.学会投资而不是投机 14.积累知识,打好基础

第五章 利润和风险成正比 1.机遇在于胆识 2.风险大,做的人少,说明商机很大 3.做生意最大的冒险就是不去冒险 4.事后控制不如事前控制 5.有危机是常态,没有危机才是异常 6.在危机中寻找商机 7.最具有诱惑力的时候要沉住气 8.大势好未必你好,大势不好未必你不好 9.勇于对机会说“NO” 10.不冒进,做生意不是你想多快就能多快的 11.时变我变,掌握主动 12.在没有机会的地方创造机会,在有机的地方抓住机会 13.危机意识,什么时候都不能丢

第六章 信息越快越准,赚钱越快越多 1.坐贾行商,贵在知市 2.与竞争对手合作获得信息 3.从电视新闻节目里捕捉信息 4.重视每一份情报 5.随时留意身边的商业信息 6.提取有效信息 7.客户来问货,信息送上门 8.聊天的内容里有大量有用信息 9.信息越快越准,赚钱越快越多

第七章 关系网有多大,钱包就有多鼓 1.悟商道,通商路 2.以人情换财富 3.找对人,交对人 4.圈子主义:拳头的力量大于手指的力量 5.加强与政府的合作与沟通 6.不能依赖政府,也不能忽视政府的作用 7.同学关系是一种重要的资源 8.无论方向朝哪里,只要大家一致,总能赢 9.感情投资是所有投资中花费最少、回报最高的投资 10.让语言表达幽默一点 11.正面攻关与侧面攻关 12.应付媒体的妙招 13.处理好与公益事业的关系

第八章 轰轰烈烈难长久,闷声才能发大财 1.不自大,哪怕你真的是老大 2.讷于言,敏于行 3.只做不讲,或者多做少讲 4.专心做好一件事情 5.任何事情都可以做得更好 6.世界上没有单纯优秀的理念,只有脚踏实地的结果 7.小钱不愿挣,大钱就挣不来 8.继续你的取经之路 9.期待不等待 10.如果不事先计划好,失败便不可避免 11.良贾深藏若虚

第九章 做生意看起来是卖,实质上是“买”

第十章 眼睛不能总盯着钱

第十一章 节约的都是利润

## &lt;&lt;思路决定财路&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章观念比资金更重要1.打工打到老，也是一根草，没钱也要当老板穷人的思路：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。

富人的思路：“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。

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。

## &lt;&lt;思路决定财路&gt;&gt;

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？

2.想赚钱，首先你要对钱有兴趣穷人的思路：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”。

富人的思路：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，换句话说就是说对利益的追逐很重要。

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

## &lt;&lt;思路决定财路&gt;&gt;

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。

3.金钱遍地都是，赚钱很容易穷人的思路：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。

富人的思路：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。

“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。



## <<思路决定财路>>

### 编辑推荐

《思路决定财路》内容为：富人有富人的思路，穷人有穷人的思路，正是思路的不同，决定了穷人和富人的不同命运。

只要我们善于改变自己的思维方式，变穷人的思路为富人的思路，就一定可以拓宽财路，由穷到富，由小富到大富，快速步入富人行列。

做企业一定要有思路。

做企业的人，思维一定要敏锐，要活跃。

不是运气，不是出身，不是学历，只是穷人和富人的思路不同。

思考创造财富。

<<思路决定财路>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>