

<<聪明人为什么赚不到钱>>

图书基本信息

书名：<<聪明人为什么赚不到钱>>

13位ISBN编号：9787811206951

10位ISBN编号：7811206951

出版时间：2009-10

出版时间：坂本桂一、梁喆 汕头大学出版社 (2009-10出版)

作者：坂本桂一

页数：194

译者：梁喆

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>

## <<聪明人为什么赚不到钱>>

### 前言

在现今这个网络化时代，任何信息的传递都可以在一瞬间完成。

互联网、卫星电视等传播媒介的高速发展，使原本存在于世界各个角落的看似遥不可及的信息变得俯首即拾，或许这的确是社会进步的一种表现，但是如果从另一个角度看，你就会发现“信息爆炸”就如同一把双刃剑，存在着不可小视的弊端。

想想每天你我身边出现的海量的垃圾信息，不得不花费大量的时间和精力处理这些信息，每个人恐怕都有深刻的体会。

能够去其糟粕、取其精华，之后在信息的海洋中遨游的人固然值得我们羡慕，但不幸的是，这样的人少之又少。

我们所看到的，更多的是那些被网络和卫星的冲浪板载入信息化的深海，还没来得及站稳就被一波波信息巨浪掀翻的人们。

虽然绝大多数人经过奋力挣扎最终能够有惊无险地重新回到岸边，但是被凶猛的“海水”吞噬时的那种恐惧感恐怕足以令他们重新踏上冲浪板的勇气损失大半。

当然，你完全有理由嘲笑那些人是不谙“水性”的菜鸟，但是当你真的置身于信息的巨浪之中时，你是否可以确定自己就是那少数能够乘风破浪的人之一呢？

看看书架角落里已经被尘土覆盖的剪报本，看看IE浏览器收藏夹中已经许久没有点击过的链接，答案似乎已经不言自明。

事实上，我一直希望自己能够为这些身处信息时代却被信息捉弄的“弄潮儿”做些力所能及的事情，当有人提议我写一本总结自己多年来商海闯荡心得的书时，我意识到这可能正是那个我等待多时的机会，因此，我欣然接受了这个建议。

## <<聪明人为什么赚不到钱>>

### 内容概要

所谓的常理就是一种看不见、摸不着的“病毒”，它在潜移默化间阻止了你的成功！

不合常理的故事将教会你赚钱的绝招！

日本青年创业者争相抢购，销量突破50万册 坂本桂一 日本最负盛名的实业家、战略顾问  
引领日本信息产业革命的创业第一人，日本媒体评价“最有活力、最多奇思怪想的怪才创业家”首次披露日本IT界商战内幕： 解决创业难题——有战略、懂技巧，赚钱不费力 传授创业智慧——永远不被“有毒”的常识蒙蔽 智慧比聪明更重要 识破认知陷阱，洞悉聪明人为什么 创业失败、赚不到钱的秘密！

阅读本书，你将了解日本30年风起云涌的信息产业革命中，始终位于风口浪尖的坂本桂一先生经营与人生观的真传，广大创业者一定可以被强大的感染力所震撼。

——富山和彦（产业再生机构股份有限公司常务董事长）

## <<聪明人为什么赚不到钱>>

### 作者简介

作者：(日本)坂本桂一 译者：梁喆坂本桂一，日本最负盛名的实业家、战略顾问。

引领日本IT革命的信息产业创业第一人，日本媒体评价“最有活力、最多奇思怪想的怪才创业家”。

1957年生于日本京都府。

1982年至今先后创建Something Good股份有限公司、Adobe System股份有限公司、WebMoney股份有限公司等多家公司。

参与PlayStation游戏平台、Windows操作系统等开发工作。

现任Freude股份有限公司董事长兼高级合伙人、e-frontier股份有限公司战略顾问，山形大学客座教授

曾出版《成功力》《新事业为什么不成功》等畅销书。

译者简介：梁喆，祖籍日本横滨，1978年出生于中国内蒙古呼和浩特，2003年毕业于北京第二外国语学院日本语言文学专业并获文学学士学位。

毕业后投身于中日文化交流及日本文化传播工作，完成多部日本文学作品的翻译工作。

## <<聪明人为什么赚不到钱>>

### 书籍目录

第一章 商场如战场，不进则退创业抉择：烧烤店还是拉面屋？

1+1=5胜利源自最后一刻的坚持营销的真谛在于攻心把前线设在对手的后方退一步海阔天空兵马未到，粮草先行

第二章 这些常识都有毒，你知道吗？

有毒常识一：小公司不可能打败大公司？

有毒常识二：越畅销批发价越低？

有毒常识三：只要降价就卖得多？

有毒常识四：最勤劳的员工就是模范员工？

有毒常识五：加班光荣？

有毒常识六：积累人脉有意义吗？

有毒常识七：读报就是浪费时间？

有毒常识八：开卷有益是真的吗？

有毒常识九：利用信息比获得信息更重要——别当井底之蛙

第三章 成功战略，称王市场一流战略才能笑傲市场

矩阵方法不能包治百病越好卖越不卖：欲擒故纵的营销智慧条条大路通罗马：珍珠港事件的启示

成功来自胜人一筹的战略坂本桂一成功商业案例之一：PageMaker进军日本的神话

坂本桂一成功商业案例之二：打败一太郎的日语文字处理软件

坂本桂一成功商业案例之三：退出Mac版软件市场也能获利

坂本桂一成功商业案例之四：步步为营，“笔王”占据贺年卡制作软件市场

第四章 懂技巧，赚钱不费力收废纸也有高下之分向最优秀的经销商学技巧阵地战百战百胜你也可以并购沃达丰防病毒软件

没什么了不起

第五章 书中没有黄金屋搜索引擎让你变得更无知应试宝典不能用来创业前无古人，后有商机

为了保时捷而奋斗毕业了就别回来人不痴狂枉少年——成功商人的共性屡败屡战又何妨？

惧怕失败的人最愚蠢留得青山在，不十白没柴烧

第六章 你能当个好领导吗？

队长是无能的？

领导与高层领导的区别高层领导需要培养用人唯贤：领导的基本原则译者后记 经营商业经营人生

## <<聪明人为什么赚不到钱>>

### 章节摘录

插图：第一章商场如战场，不进则退创业抉择：烧烤店还是拉面屋？

经常有一些下定决心辞去工作，打算自己创业的人来征求我的意见，是开一家烧烤店好，还是开一家拉面屋好。

通常情况下这些满怀希望能够从我这里得到一些建议的人们都会失望地离开，因为“哪个都可以哦”，这就是我给他们的答案。

之所以这样回答并非是我摆架子、敷衍了事，而是因为在我看来，这的确是最好的答案。

喜欢什么就做什么，只要你愿意，烧烤店和拉面屋都是不错的选择。

如果实在无从选择，那么掷骰子来决定也不失为一种不错的方法。

任何一个选择都有可能让你赚到大钱，而任何一个选择也都可能让你血本无归，并不是说你选择了烧烤店并获得了成功，其他那些选择经营拉面屋的人就一定会失败。

决定成功与失败的关键不在于最终选择了WHAT，而在于HOW去经营。

但是，在我们身边总是有很多习惯于想当然的人，他们总是把大把大把的时间花费在寻找WHAT的答案上，而对于HOW却根本无心顾及。

因此，每当遭遇失败时，他们往往会迁怒于当初自己的选择，后悔自己当时为什么没有选择另外一个选项。

这不能不说是一个非常滑稽的现象。

大概应试教育潜移默化的影响已经让我们习惯于非A即B的选择，死记硬背也好、仔细演算也罢，成败的关键只在于能否找到那个唯一正确的答案。

但是，这样的规则却并不适用于商界中的考验。

最终决定胜负的不是选择了什么，而在于你是否对自己的选择抱有必胜的信念，并脚踏实地地付诸实施。

把大量精力浪费在对结果不起决定作用的环节上无疑是一个愚蠢的决定。

正如我所说的那样，没有必要过度紧张于选择什么，甚至完全可以轻松地作出一个选择，而作出选择之后你的所作所为才是决定成败的关键。

## <<聪明人为什么赚不到钱>>

### 后记

倒一杯咖啡，把自己扔进松软的沙发里，你大可以在这样一种非常放松的状态下拿起这本书翻上几页，相信书中平实而又风趣的语言，翔实而又生动的案例解读一定会让你不舍得将其放下。

事实上，作为译者的我正是在这样一种状态下一口气读完此书的。

《聪明人为什么赚不到钱》，如果一定要让我把这本书归入某一个门类的话，我想它应该属于经营类图书的范畴。

虽然我几乎没有在这本书中发现同类别图书里那些晦涩的术语、繁杂的数据和艰深的理论，但是通读全篇之后，我却发现自己已经在不经意间学到了很多坂本桂一先生经营商业、经营人生的方法。

聪明人却赚不到钱，对于大多数人来说，这无疑是一个悖论。

事实上，仔细阅读本书后，你会发现更多一直存在于我们身边却被我们忽略的悖论：认真学习会令你与成功渐行渐远；积累人脉没有太大意义；阅读报纸只是浪费时间；不按套路出牌将使你出奇制胜；依靠搜索引擎将只能让人变得愚笨……所有这些悖论并非是作者自说逢话，信口雌黄，而是他历经多年商海浮沉总结出的经验教训。

人非圣贤，孰能无过。

坂本先生也并非圣贤，他也曾犯过许多低级的错误，但难能可贵的是他能够从这些经历中总结出教训，并毫无保留地把这些宝贵的经验奉献给读者朋友。

## <<聪明人为什么赚不到钱>>

### 媒体关注与评论

阅读本书。

你将了解日本30年风起云涌的信息产业革命中，始终位于风口浪尖的坂本桂一先生经营与人生观的真传，广大创业者一定可以被强大的感染力所震撼。

——富山和彦（产业再生机构股份有限公司常务董事长）



## <<聪明人为什么赚不到钱>>

### 编辑推荐

《聪明人为什么赚不到钱:青年创业者成功智慧金点》：日本青年创业者争相抢购，销量突破50万册，坂本桂一，日本最负盛名的实业家、战略顾问，引领日本信息产业革命的创业第一人，日本媒体评价“最有活力、最多奇思怪想的怪才创业家”首次披露日本IT界商战内幕：解决创业难题——有战略、懂技巧，赚钱不费力，传授创业智慧——永远不被“有毒”的常识蒙蔽。

青年创业者成功智慧金点：不要再为开烧烤店或拉面屋苦恼·应试宝典不能用来创业；·小公司不可能打败大公司·越畅销批发价越高；·只要降价就卖得多·最勤劳的员工就是模范员工；·加班光荣·积累人脉有意义吗；·坚持100天拜访同一个客户绝不会徒劳无功；·搜索引擎让你变得更无知；·为了保时捷创业有什么不对·创业成功者的共同点是异常的执著；·读报就是浪费时间·真的开卷有益吗。

有两个科学家做过一个有趣的试验。

他们在两个玻璃瓶里各放进5只苍蝇和5只蜜蜂，然后将玻璃瓶的底部对着有亮光的一方，而将开口朝向暗的一方。

几个小时之后，5只苍蝇全都在玻璃瓶后端找到出路，爬了出来，而那5只蜜蜂则全都撞死了。

蜜蜂为什么找不到出口？

因为它们的经验认定：有光源的地方才是出口，所以每次朝光源飞都用尽了全部力量，被撞后爬起来继续撞向同一个地方。

同伴的牺牲并不能唤醒它们，它们在寻找出口时也没有采用互帮互助的方法。

如果说蜜蜂是教条型、理论型，而苍蝇则是探索型、实践型。

它们的智慧中，就从来不会认为只有光的地方才是出口；它们撞的时候也不是用尽全部的力量，而是每次都有所保留；最重要的一点是，它们在被碰撞后知道回头，知道另外想办法，甚至不惜向后看：它们能从同伴身上获得灵感，合作与学习的精神让它们共同获救。

所以，最终它们是胜利者。

蜜蜂为什么找不到出口？

也许和“聪明人为什么赚不到钱”这个问题有异曲同工的答案。

愿与此书的读者——广大青年创业者共勉！

一语道破财务自由的真谛，每个创业者都能实现梦想

<<聪明人为什么赚不到钱>>

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>