

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

图书基本信息

书名：<<貧窮，有幾百個理由；富有，只需一個關鍵>>

13位ISBN编号：9789861752358

10位ISBN编号：9861752358

出版时间：2012-6-27

出版时间：方智出版社股份有限公司

作者：齋藤一人

页数：160

译者：長安靜美

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>

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

前言

前言 啟動微差力，你將沒有做不到的事！

這是睽違已久的新書，我寫這本書的時候，實在是高興得不得了。

「原來只需要這麼一點點的努力，財富、幸福就唾手可得啊！

」只要想到每一個讀者都即將共享這個新發現，且越來越幸福，我就雀躍不已，完全無法壓抑不了喜悅的心情。

我想各位在讀這本書的時候，一定也會越來越興奮。

世界上有很多早就功成名就的經理人，可是就算他們再怎麼「厲害」，也不過只是比你先投入幾年而已。

無論公司再怎麼大，或是年營業額高達幾十億、幾百億圓，他們所做的，只是「追求微差」而已。

不管什麼工作，都有個相同的重點，那就是大家都在追求微差。

比如說拉麵店就追求拉麵的微差：拉麵裡一定有麵、湯和配料，所以能做的就只有追求麵、追求湯頭、追求配料的差異，再者就是對客人有沒有笑臉迎人，殷不殷勤，店裡乾不乾淨，大致如此。

不管多厲害的店，大概也都大同小異，大家都差不了多少。

而且最叫人開心的是，這些全都是能力所及的事。

所以，在這個世界上，絕對沒有什麼做不到的事。

而且就算是別人先做了的事，只要你能夠追求微差，俐落的一一補齊，就能馬上急起直追，並超越他人。

也因此，經理人只要不斷追求如何當個好經理人的微差就好，員工也只需要追求身為一個好員工的微差就好。

這個世界，其實比你想得還要單純許多！

我相信，長眠在你內在的「微差力」，一定也會進入「啟動」狀態。

重視微差，湧現「神的直覺」 人的腦力，其實是無限量的，頭腦聰明跟不聰明的人，差別就在於：「是否了解微差有多厲害！

」僅止於此。

「經營之神」松下幸之助也是個重視微差的人。

在VHS錄影帶和 帶相爭天下時，他選了VHS帶。

他是以什麼基準去選的？

據說當時他把每台錄影機都拿起來試試看，結果因為VHS比較輕，於是他只說了句「這個好」就決定了。

你不覺得這很像「經營之神」會做的選擇嗎？

這是在長年經商並長期累積微差的人身上，才會出現的「神的直覺」。

就技術性而言， 帶其實比較高。

但VHS帶比較輕是因為零件少。

零件少了，自然價錢就便宜了。

不管「 帶的技術有多先進」，顯現出來的終究只是微差。

兩者畫面大同小異，如果只是微差，客人當然要選便宜的。

「透過微差，好還要更好」，但技術上的微差，只有技術人員才知道。

結果因為價錢較貴，消費者還是選擇了便宜的VHS機種。

松下幸之助在拿起錄影機的瞬間，就明白了這一點，這就是做生意的直覺。

這份直覺，只會出現在經常琢磨微差的人身上。

本田宗一郎也一樣，據說他光是用手輕輕一摸，就可以摸出連游標尺都測不出的零點零幾釐米。

本田先生的手相當粗糙，並不細緻柔嫩，但那雙粗手摸過就連零點零幾米釐都摸得一清二楚，這也是在注重微差的人身上才會有的「神的直覺」。

所以，了解微差有多厲害，並不斷累積微差的人，就可以變得無限聰明。

微差就是大差。

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

不斷追求微差，並鎖定微差追根究柢，自然會浮現種種想法，這對做生意只想到自己的人而言，也會慢慢出現試著替別人想的想法，甚至會想到是否對社會有幫助之類…… 有趣吧？

這就是我為什麼會說微差真是有趣得不得了啊！

追求微差的成功店家 商店街最熱鬧的地方，總有些賣流行商品的店，對嗎？

但有時在巷子轉角也可以找到這種店，這就是做生意最有趣的地方，也是我最想觀察之處。

為什麼呢？

舉人的例子來說，帥哥受歡迎一點都不稀奇，可是也有不帥的人依然大受歡迎，這就讓我覺得很有趣，也得到很多啟發。

這是同樣的道理。

所以如果我要開店，一定會發紙條給客人，上面寫著：「如果你知道哪個隱密的地方，比如說山上有什麼流行的店，就請告訴我。」

之後每逢休假都到那個商店去逛逛看看，一定會有興趣得不得了。

畢竟那裡是寶山啊！

這麼說一點都不誇張，因為那就真的像寶山一樣。

以前，有個人聽說名古屋某個地方的肉店很有名，所以就親自去尋訪。

結果肉也買了，吃也吃了，卻發現味道很普通。

可是，這家店門前還是大排長龍。

「為什麼？」

為什麼呢？

「這個人非常興奮的在肉店前張望了好幾天，他就是喜歡這樣。

因為這是個謎，對他來講這就像是在解謎一樣。

忽然間，他看到了招牌！

招牌上寫著「肉第一，電話第二」，他心想：「這就對了！」

其實一直守在肉店前的這個人，是做長崎蛋糕的。

他覺得關鍵一定在招牌，所以就在自家招牌「長崎蛋糕第一，電話第二」之外，再加上一句「三點的下午茶點在文明堂」。

沒想到，拜這個文案之賜，文明堂的長崎蛋糕開始大賣！

世上有很多長崎蛋糕店，但卻都被「長崎蛋糕第一，電話第二，三點的下午茶點在文明堂」給打敗了。

以前說到長崎蛋糕，比較有名的其實是福砂屋，可是時至今日，文明堂的知名度反而遠遠的贏過了福砂屋，沒聽過福砂屋的人比較多。

這不是很有趣嗎？

不懂這個樂趣，就沒得玩啦！

所以說，如果是拉麵店就要找拉麵店學習，這才叫專業。

之後只要了解越多微差的樂趣，就越能成為達人。

想想看，連賣長崎蛋糕的都跑去肉店偷學了（笑）。

一般來講，長崎蛋糕店是不會去肉店學習的，結果那個老闆竟然一直在那裡觀察，得到的結論是：關鍵一定就在那個招牌！

「一定是電話號碼！」

（笑） 追求微差的過程自有樂趣！

而且，追求微差的店家，一定也會追求其他的微差。

所以賣拉麵的人在休假日就得去別家吃吃拉麵，就算參觀的不是拉麵店，去看看生意興隆的店家也好。

而很不可思議的是，越是喃喃念著「客人怎麼就是不上門」的店，就越不去別家店參觀。

就算我告訴他，既然做的是同樣的生意，最好去那家店觀摩一下，他也不去！

仔細觀察這種人，都有同樣的特徵，他們都是基於「生意是為了混口飯吃才做的，要不然根本不想再做了」「有錢的話，誰還想做生意」的想法在做事。

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

相對的，長年財源滾滾的人的特徵則是：「沒有比做生意更有趣的事了！

」 這也是微差。

重要的是對事的心態，心態不同，一切便會截然不同。

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

內容概要

日本唯一連續12年納稅No. 1的鉅富，最想傾囊相授的成功祕訣 出版後連續43天位居百大暢銷書榜，1個月熱銷20萬冊，讀者口碑絡繹不絕！

是什麼樣的祕訣，讓日本鉅富視為珍寶？

是什麼樣的關鍵，讓日本競爭力揚名國際？

一本值得讀七次的好書，它將改變你的人生 一家門可羅雀的拉麵店，老闆心中想的往往是：

「我們家賣的拉麵就是清淡才好吃」。

「生意是為了混口飯吃才做的，要是有錢，誰還想做生意啊？」

」 相對的，門庭若市的店家，老闆想的卻永遠是： 「沒有比做生意更有趣的事了！」

」 「我該怎麼做，才能讓顧客更開心？」

」 不同的心態，往往就是乏人問津與暢銷熱賣、貧窮與富有的唯一關鍵。

日本最神祕也最有魅力的鉅富齋藤一人，把他數十年來的商場經驗與人生體悟，化作一篇篇妙趣橫生的文章和實例，告訴你：成為富人的關鍵，僅此而已！

齋藤一人關鍵語錄 認真的人，只要透過微差的努力，就可得到極大的差異。

不管是做生意或是人生，都是微差的累積。

人生，說穿了幾乎就是一場戲。

只要你演好這個角色，就可以一齣接著一齣演下去。

如此一來，好事也會跟著接二連三的發生。

一個人的魅力，不管是服裝、動作、講話的方式，全都是一連串的微差。

這些微差都會積沙成塔，變成巨大差異。

富士山的攻頂人數高達好幾萬，但只要你帶個梯子，爬到山頂後站上去，就可以傲視群倫！

每個人都是為了成就幸福而降生到這個世界上的。

只要自認幸福，你馬上就可以在這個當下成為一個幸福的人。

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

作者簡介

齊藤一人 自1993年起，連續12年名列日本10大納稅人排行榜，創下日本最高紀錄。在幾乎皆以股票和房地產買賣而名列排行榜的富豪中，唯獨他是全憑經商而年年賺得鉅富的實業家。2003年更成為累計納稅額第一名。

他以多年經商經驗歸納出獨樹一幟的經營法與商業觀，擁有廣大書迷及追隨者，所著多本商業及勵志書也都名列暢銷排行榜，如《有錢人的口頭禪，貧窮人的口頭禪》（先覺出版）等。

官網：<http://www.saitouhitori.jp/> 創設銀座日本漢方研究所（現銀座MARUKAN），研發生產各種以中藥材為原料的化妝品及健康食品。

長安靜美 任教於東方設計學院，專事日文口筆譯實務與教學。
譯作有《生命的答案，水知道》《印度生死筆記》《蹺課遇上哲學家》《為什麼斑馬是頂尖業務員？》《這樣整理，天天都有好事發生！》《塑身女皇教你打造完美曲線》等。

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

書籍目錄

< 前言 > 啟動微差力，你將沒有做不到的事！

PART1 每個人都可以發揮微差力一切「微差」都是「大差」追求大差距，反而事半功倍微差，讓你做到賺到！

帶梯子上富士山魅力，絕對是微差！

辭職還讓公司依依不捨的人，一定會成功超乎期待，才稱得上專業專家總是堅持微差重視微差，湧現「神的直覺」追求微差的成功店家演好你的角色，好運就會不斷公司大起大落的分歧點愛的推進力如機關槍的重續力生命中的寶物，讓你充滿魅力將自己琢磨成璀璨的寶石PART2 活用微差力，才能成就幸福學習伽利略的應變之道我不是優秀的人，但我很幸福如何當下成為幸福的人擴充器量的妙方用撞球的四球賽法則來檢驗人生超前一步勝過超越十年清淡好吃的拉麵為何賣不出去？

大腦設定的「成功」結構人生不如意的人，你是不是忽略了自己？

讓財富和幸運一路跟著你的魔術PART3 付諸行動，不斷挑戰新的微差行動+感恩，創造了奇蹟分析神的啟示，讓我獲得奇蹟般的成功永保開朗，照亮身邊的人柏油路上長不出青椒天天挑戰新微差不行動就什麼也不會改變一輩子都要身體力行微差力

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

章節摘錄

前言 啟動微差力，你將沒有做不到的事！

這是睽違已久的新書，我寫這本書的時候，實在是高興得不得了。

「原來只需要這麼一點點的努力，財富、幸福就唾手可得啊！

」只要想到每一個讀者都即將共享這個新發現，且越來越幸福，我就雀躍不已，完全無法壓抑不了喜悅的心情。

我想各位在讀這本書的時候，一定也會越來越興奮。

世界上有很多早就功成名就的經理人，可是就算他們再怎麼「厲害」，也不過只是比你先投入幾年而已。

無論公司再怎麼大，或是年營業額高達幾十億、幾百億圓，他們所做的，只是「追求微差」而已。

不管什麼工作，都有個相同的重點，那就是大家都在追求微差。

比如說拉麵店就追求拉麵的微差：拉麵裡一定有麵、湯和配料，所以能做的就只有追求麵、追求湯頭、追求配料的差異，再者就是對客人有沒有笑臉迎人，殷不殷勤，店裡乾不乾淨，大致如此。

不管多厲害的店，大概也都大同小異，大家都差不了多少。

而且最叫人開心的是，這些全都是能力所及的事。

所以，在這個世界上，絕對沒有什麼做不到的事。

而且就算是別人先做了的事，只要你能夠追求微差，俐落的一一補齊，就能馬上急起直追，並超越他人。

也因此，經理人只要不斷追求如何當個好經理人的微差就好，員工也只需要追求身為一個好員工的微差就好。

這個世界，其實比你想得還要單純許多！

我相信，長眠在你內在的「微差力」，一定也會進入「啟動」狀態。

重視微差，湧現「神的直覺」 人的腦力，其實是無限量的，頭腦聰明跟不聰明的人，差別就在於：「是否了解微差有多厲害！

」僅止於此。

「經營之神」松下幸之助也是個重視微差的人。

在VHS錄影帶和 帶相爭天下時，他選了VHS帶。

他是以什麼基準去選的？

據說當時他把每台錄影機都拿起來試試看，結果因為VHS比較輕，於是他只說了句「這個好」就決定了。

你不覺得這很像「經營之神」會做的選擇嗎？

這是在長年經商並長期累積微差的人身上，才會出現的「神的直覺」。

就技術性而言， 帶其實比較高。

但VHS帶比較輕是因為零件少。

零件少了，自然價錢就便宜了。

不管「 帶的技術有多先進」，顯現出來的終究只是微差。

兩者畫面大同小異，如果只是微差，客人當然要選便宜的。

「透過微差，好還要更好」，但技術上的微差，只有技術人員才知道。

結果因為價錢較貴，消費者還是選擇了便宜的VHS機種。

松下幸之助在拿起錄影機的瞬間，就明白了這一點，這就是做生意的直覺。

這份直覺，只會出現在經常琢磨微差的人身上。

本田宗一郎也一樣，據說他光是用手輕輕一摸，就可以摸出連游標尺都測不出的零點零幾釐米。

本田先生的手相當粗糙，並不細緻柔嫩，但那雙粗手摸過就連零點零幾米釐都摸得一清二楚，這也是在注重微差的人身上才會有的「神的直覺」。

所以，了解微差有多厲害，並不斷累積微差的人，就可以變得無限聰明。

微差就是大差。

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

不斷追求微差，並鎖定微差追根究底，自然會浮現種種想法，這對做生意只想到自己的人而言，也會慢慢出現試著替別人想的想法，甚至會想到是否對社會有幫助之類…… 有趣吧？

這就是我為什麼會說微差真是有趣得不得了啊！

追求微差的成功店家 商店街最熱鬧的地方，總有些賣流行商品的店，對嗎？

但有時在巷子轉角也可以找到這種店，這就是做生意最有趣的地方，也是我最想觀察之處。

為什麼呢？

舉人的例子來說，帥哥受歡迎一點都不稀奇，可是也有不帥的人依然大受歡迎，這就讓我覺得很有趣，也得到很多啟發。

這是同樣的道理。

所以如果我要開店，一定會發紙條給客人，上面寫著：「如果你知道哪個隱密的地方，比如說山上有什麼流行的店，就請告訴我。」

之後每逢休假都到那個商店去逛逛看看，一定會有興趣得不得了。

畢竟那裡是寶山啊！

這麼說一點都不誇張，因為那就真的像寶山一樣。

以前，有個人聽說名古屋某個地方的肉店很有名，所以就親自去尋訪。

結果肉也買了，吃也吃了，卻發現味道很普通。

可是，這家店門前還是大排長龍。

「為什麼？」

為什麼呢？

「這個人非常興奮的在肉店前張望了好幾天，他就是喜歡這樣。

因為這是個謎，對他來講這就像是在解謎一樣。

忽然間，他看到了招牌！

招牌上寫著「肉第一，電話第二」，他心想：「這就對了！」

其實一直守在肉店前的這個人，是做長崎蛋糕的。

他覺得關鍵一定在招牌，所以就在自家招牌「長崎蛋糕第一，電話第二」之外，再加上一句「三點的下午茶點在文明堂」。

沒想到，拜這個文案之賜，文明堂的長崎蛋糕開始大賣！

世上有很多長崎蛋糕店，但卻都被「長崎蛋糕第一，電話第二，三點的下午茶點在文明堂」給打敗了。

以前說到長崎蛋糕，比較有名的其實是福砂屋，可是時至今日，文明堂的知名度反而遠遠的贏過了福砂屋，沒聽過福砂屋的人比較多。

這不是很有趣嗎？

不懂這個樂趣，就沒得玩啦！

所以說，如果是拉麵店就要找拉麵店學習，這才叫專業。

之後只要了解越多微差的樂趣，就越能成為達人。

想想看，連賣長崎蛋糕的都跑去肉店偷學了（笑）。

一般來講，長崎蛋糕店是不會去肉店學習的，結果那個老闆竟然一直在那裡觀察，得到的結論是：關鍵一定就在那個招牌！

「一定是電話號碼！」

（笑） 追求微差的過程自有樂趣！

而且，追求微差的店家，一定也會追求其他的微差。

所以賣拉麵的人在休假日就得去別家吃拉麵，就算參觀的不是拉麵店，去看看生意興隆的店家也好。

而很不可思議的是，越是喃喃念著「客人怎麼就是不上門」的店，就越不去別家店參觀。

就算我告訴他，既然做的是同樣的生意，最好去那家店觀摩一下，他也不去！

仔細觀察這種人，都有同樣的特徵，他們都是基於「生意是為了混口飯吃才做的，要不然根本不想再做了」「有錢的話，誰還想做生意」的想法在做事。

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

相對的，長年財源滾滾的人的特徵則是：「沒有比做生意更有趣的事了！

」 這也是微差。

重要的是對事的心態，心態不同，一切便會截然不同。

<<貧窮，有幾百個理由；富有，只>>

媒体关注与评论

讀者五顆星推薦： 「很棒的一本書，舉的例子也簡單易懂，讓人看了不禁熱血沸騰，躍躍欲試。

」 「這本書充滿睿智，不論是商業人士或一般人，如果能了解、進一步實踐書中道理，必定會改變你的人生。

」 「寫出許多非常重要、但我們在日常生活中很容易忽略的重點，我讀完後，完全認同作者的觀點。

」 「這是一本可以讓人積極向前的好書，上班族、企業經營者必讀！

」 「將身為公司負責人的我隱隱約約感覺到的事情，清楚地寫了出來。

」

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>