



◎一部凝聚无数富人成功智慧的经典力作 一部开启千万穷人致富思维的制胜宝典◎

思路 决定财富

◆全世界富人都在用的110个成功思路◆

... 曹 博◎编著 ...



{ 敏捷捕捉经典财智思路
高效成就财富辉煌人生 }

摆脱贫困，从破译富人赚钱的奇思妙想开始 创造财富，从借鉴富人发财致富的思路开始
成为富人，从汲取富人成功的思维精华开始



◎一部凝聚无数富人成功智慧的经典力作 一部开启千万穷人致富思维的制胜宝典◎

思路 决定财富

◆全世界富人都在用的110个成功思路◆

... 曹 博◎编著 ...



Wealth



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

思路决定财富：全世界富人都在用的110个成功思路 /
曹博编著. —北京：新世界出版社，2008.10

ISBN 978-7-80228-789-1

I. 思… II. 曹… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第150098号

思路决定财富——全世界富人都在用的110个成功思路

作 者：曹 博

出 品 人：杨雨前

选题策划：宿春礼 邢群麟

责任编辑：杨艳丽 许长荣

装帧设计：奇文堂·潘峰

版式设计：精彩世纪

责任印制：李一鸣 黄厚清

社 址：北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

总编室电话：+86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部电话：+86 10 6899 5968 6899 8705 (传真)

本社中文网址：<http://www.nwp.cn>

本社英文网址：<http://www.newworld-press.com>

版权部电子信箱：frank@nwp.com.cn

版权部电话：+86 10 6899 6306

印刷：保定天德印务有限公司

经销：新华书店

开本：787×1092 1/16

字数：300千字 印张：17.5

版次：2008年10月第1版 2008年10月河北第1次印刷

ISBN：978-7-80228-789-1

定价：32.00元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

前言

为什么阿里巴巴的马云能以月薪45元的报酬跻身亿万富豪的行列？

为什么江南春能在负债160元的情况下缔造出分众传媒的真实神话？

为什么陈天桥能在5年的时间内将50万变成150亿？

为什么年仅23岁的彭海涛——一个走在大街上立马会被湮没的“土孩子”，却已经积累起很多人一辈子都无法企及的财富？

为什么……

为什么我们依然一贫如洗？

有一个乞丐，他懒洋洋地躺在纽约街头乞讨。他的面前放着一只破旧的碗，旁边还放着一个袋子。很多人从他面前经过，有的人见他可怜，就在他的破碗里丢几美分。

有一天，在这个乞丐的面前出现了一个穿戴非常整齐的年轻律师，这个律师对乞丐说，他的一个远方亲戚不幸去世了，留下一千万美元的遗产，他是这笔遗产的唯一继承人。一瞬间，这个一无所有的乞丐变成了富翁。

有人问他：“您得到这笔一千万的遗产之后，最想做的是什么事呢？”这个人回答说：“我首先要去买一只像样一点的碗，再去买一个漂亮一点的袋子。这样，我就可以像模像样地讨饭了。”

读完这个故事，在欣然一笑的同时，我们不禁要思考，现实生活中，经常听到一些人抱怨命运的不公，为自己的贫穷找借口，其实，这是人们的通病。他们从来没有考虑过，他们之所以穷，就穷在思维上。思维的贫穷导致行动的落后，行动的落后导致生活的贫穷。

盛大网络的陈天桥在央视《财富人生》做访谈时说，刚毕业的时候，他在深圳当公务员，看人家挣大钱，而自己待在办公室里无所事事，就下定了决心，下海经商！当时他的创业思路是经营网络游戏，目标是挣到100万，于是，他一门心思地挣

钱，大约干了5年，挣到了100万。这个时候，他又有了新的思路，他说，100万不够呀，还得挣，于是又定了1000万的目标。大概经过了3年，他就挣到了1000万。这个时候，他说，钱就如滚滚长江水，想不赚都不行，挡都挡不住了。

社会发展到今天，可以说人人都在向往财富、追求财富。改革开放为人们创造了无数的商机，很多人正准备或已经投入市场经济的商潮中。然而，财富却只青睐少数人。这是为什么呢？因为只有少数人掌握了致富的思维方式和窍门，经商创富并不是只有冲劲就可以的。很多人感慨赚钱太难，其实，要想赚钱，最简单有效的方式就是向那些已经赚到钱的人学习，学习他们对待金钱的态度、赚钱的方法、投资的技巧、冒险的胆识和智慧。

要想拥有财富，最关键的是要拥有自己的财富思路，如果你一直抱怨现实不公平，那你永远也不可能成为富人。

想要成为富人，不必先急于赚钱，首先要有富人的思路。没有富人的思路，即便你赚再多的钱，也只是暂时的，难以持久。

很多人看到比尔·盖茨、李嘉诚，以及李想、高燃等“80后”财富新贵的财富都很艳羡，梦想着有朝一日能够像他们一样家财万贯。其实，你要成为亿万富翁也不是没有可能。这是一个创造奇迹的时代，人人都是平等的，没有高低贵贱之分。比尔·盖茨、李嘉诚起初也是一文不名的小人物，但他们通过不懈的努力，成为财富的象征。他们致富的秘诀是什么呢？答案就是思路，他们时刻都在思考、在行动，最终通过不懈的努力，实现了自己人生的辉煌。“穷则变，变则通，通则久”，因此，你现在的贫穷并不可怕，可怕的是你对贫穷的适应，并因此失去对财富的思考。要想致富，关键在于你要改变自己的贫穷思维，思考如何变得富有。好的思路并不是人人都能想到的，正如分众传媒只能出一个江南春，阿里巴巴只有一个马云一样。那么，对于那些渴望富有而又没有好的思路的人来说，求助于书本是最简单也最有效的方法。

本书摒弃了枯燥的说理和说教，通过精彩的小故事和深刻的剖析讲述成为富人的奇思妙招，帮你充分挖掘自身赚钱的潜力，开拓你的财富思路，带你迈出成为富人至关重要的第一步；教你如何在一无所有的情况下借他人之力成就自己的事业；教你如何在竞争激烈的社会中稳步投资，在这场投资盛宴中舀取自己的那一部分财富……从中你可以领会到，拥有财富也并非什么难事，只要掌握了好的思路和方法，灵活运用，财富自然滚滚而来。

没有资源靠开发，没有资本靠动脑，没有智慧靠读书，赚钱一定要有思路，围墙一定要有出口。翻开此书，去行动，成为富人不再是梦想！希望本书能为在商场中打拼或即将投身于商场中的你架起一座通往成功的天桥。

目录

CONTENTS

第一章 穷则思变，拓宽赚钱的思路 001

▶ 穷则思变，寻找赚钱的思路 002

“如果贫穷真那么有趣，现在的阔人一定首先躺在马路上，而现在的穷人的席子也没有地方铺开了。”（鲁迅《安贫乐道法》）

▶ 找个富人做楷模，学习他的致富之道 004

几乎每位成功的千万或者亿万富翁，背后都至少有一位导师。

▶ 拓宽思路，万物均有赚钱的可能 006

苍蝇都可以折腾出金子，就证明：只要拓宽思路，世间万物均可赚钱。

▶ 想挣大钱就得像老板一样思考 008

旧观念赚钱有“数”，新思路赚钱无数。

▶ 打造敏锐的洞察力，抓住瞬间灵感，创造财富 011

灵感就像流星一样，若不及时抓住，便会永远化为灰烬。灵感的瞬间，只有善于捕捉并及时抓住，才能让它发挥神奇的力量，因此，一旦产生灵感，就要用敏锐的眼光将它变成财富。

▶ 制定进军财富的计划表 014

在富人眼中，财富就像一棵树，是从一粒小小的种子长大的。如果在生活中制定一个适合自己的财富计划表，那么财富就会依照计划表慢慢增长。

第二章 掌握规则，善用创富定律积累财富 017

▶ 善用长尾理论，掌握卓越的赚钱之道 018

长尾理论不只影响企业的战略，也将左右人们的品位与财富观念，纵使不能成为亿万富翁，我们亦可以拥有属于自己的财富。

▶ 抓住创富关键点，发挥二八法则的魔力 020

不论是原因和结果，还是投入和产出，都存在着最关键的20%，当你专注于这最关键的部分，你就能发挥二八法则的创富魔力。

▶ 洞悉马太效应，让金钱成为你的奴隶 022

富人享有更多的资源——金钱、荣誉以及成功，贫困者注定一无所有。

▶ 滑轮效应：给你一个杠杆，你就能撬起一座金山 025

富人变得更富，是因为他们巧用杠杆的力量，让别人为他们赚钱，以较小的投入获得较大的收益。

▶ 牢记风和木桶定律，运用发散思维灵活应对问题 027

灵活的思想才能创造出非同一般的事物，善用智慧才能脱颖而出。

第三章 网罗人脉，用你的情商开拓财路 031

▶ 连横合纵，让天下人才为己所用 032

要想致富，总得凭借一定的资源，人才便是其中最关键的一环。创富，要懂得连横合纵，让天下人为己所用。

▶ 关心政治，找棵大树好乘凉 034

一个商人如果时时关心政治，处理好与政府及主管部门的关系，那就会左右逢源、得心应手。

▶ 联合强者，更快捷地增强实力 036

随着社会的发展，每一个个体都将与其他个体建立互惠关系，这样整个经济才会大步迈进，而个人财富的差距也会慢慢缩小。

▶ 要善于结识可交的失势之人 038

在别人失势之时拉他一把，那些受到帮助的人就像股票中的原始股，其财富价值在日后终会显现。

▶ 用最棒的人为自己赚钱 039

在富人看来，善于用最棒的人为自己赚钱不仅可以弥补自己的不足，还可以让自己变得强大无比。不善于同最棒的人合作，即使本人再优秀，也难成富人。

▶ 人情投资是一笔隐形的财富 041

处理好“钱财账”与“人情账”的关系，也是商场“关系学”中的必修课。在商业活动中，有时在钱财的赚赔上洒脱些、大气些，常常会获得意想不到的收益。

▶ 牛根生人脉融资的思路——“五引”合资 043

牛根生通过人脉融资，不断发展壮大企业，打造了“蒙牛”这块金字招牌，带领蒙牛人为实现“百年蒙牛”的宏伟目标努力奋斗。

第四章 有效合作，在双赢中轻松赚钱 047

▶ 利益均沾，聪明人懂得共赢 048

富人们认为，生意人应该“利益均沾”，这样才能保持长久的合作关系。

相反，光顾一己利益，而无视对方的利益，只能是一锤子买卖，慢慢将生意做绝。

▶ 善用“永远的利益”成就合作 049

生意的本质就是公平地互相妥协，以此达到互惠互利，因此，生意场上若想与对方合作，应懂得用利益打动对方。

▶ 抓住弱点，投其所好，心安理得地赚钱 051

不少富人的高明之处，在于他们善于抓住不同人的特点，区别对待，也即通常说的“投其所好”。只有这样，才能在商场中如鱼得水，占据有利地位。

▶ 义利双行，因义用财，则财源广进 054

富人们认为，“义”与“利”并非截然对立的两端，在商业经营活动中，商人完全可以做到“义利双行”。

▶ 有舍方有得，先予后取谋远利 056

先予后取的交往法则对一切经营活动来说，是利莫大焉，高明的富人都善于运用这一策略来为自己谋远利。

▶ 合作协调，赢得商场中的“赤壁之战” 058

唯有乐于合作、善于协调，才能获得更大的力量，联结更广的财路。

▶ 和气才能生财 059

从商之道，和为上；为人之道，和为贵；义利相生，利为上。为商如烹鲜，百料调和，百味聚生，功夫亦在商外。

▶ 联想集团“斯巴达”式的人才培养方式 061

不光是国家，凡是有志向做大做强的企业，都对人才选拔和任用非常重视。联想总裁柳传志的用人之道，非常值得称赞。

第五章 妙用博弈思维，实现财富赢家的梦想 065

▶ 剑走偏锋，化解财富竞争中的斗鸡博弈 066

在商业竞争中，我们何不采取剑走偏锋的策略，将财富竞争中的斗鸡博弈化为无形？

▶ 要善于隐藏利润点，在博弈中迂回赚钱 068

欲扬先抑，用公开的事情来掩盖自己真实的目的，也不失为一种巧妙的赚钱方法。

▶ 远离恶性竞争，破解囚徒困境 069

在囚徒困境中，对大家都有利的做法是所有人都遵守游戏规则，远离恶性竞争，从而实现双赢。

- ▶ 结成攻守同盟，做多人博弈中的胜者 071
面对多方竞争，要先选择结盟保全自己，才可能成为多人博弈中的最终胜利者。
- ▶ 运用重复博弈，让信用为你打开局面 074
做生意讲求的是信用，要做长期的生意靠的更是信用，信用可以成就你，也可以毁掉你。
- ▶ 运用酒吧博弈，做股市赢家 075
作出与别人不同的判断是酒吧博弈受益者的选择，股市也一样，了解其他股民选择的规律性，选择不同的，就可能获胜。
- ▶ 分享财富，实现正和博弈 078
双赢可能比独赢赚得更多，在商场上，富人往往选择一种“双赢”的策略，来追求财富中的“正和博弈”。
- ▶ 李嘉诚教你如何掌控利润与风险的平衡 080
李嘉诚先生说：“不敢说一定没有命运，但假如一件事在天时、地利、人和等方面皆相悖时，那肯定不会成功。若我们贸然去做，失败时便埋怨命运，这是不对的。”

第六章 筹谋制胜，好思路化为大财富 083

- ▶ 精通“老二哲学”：后发先至，蓄势出奇兵 084
甘当“老二”不见得就是弱者，“老二”可能才是隐藏得最深的那一个，有一天做得比谁都成功。
- ▶ 大生意要靠大炒作 086
经营者要能够凭借自己的智慧和力量去积极主动地创造出一种有利于自己的态势、格局和趋向，生意靠做，更靠“炒”。
- ▶ 善于明势，精于造势 087
识时务者为俊杰，懂得势态发展的趋势，善于运用趋势创造性地发挥自己才能的人，是最可能由穷人变成富人的人。
- ▶ 环环相扣，步步为营步步赢 089
雪球越滚越大，做生意就如同滚雪球，学会环环相扣、出奇制胜，一个环节连着一个环节，生意就会越做越大。
- ▶ 学会以退为进，方可绝处逢生 092
有时一贯的进攻不见得会取得胜利，反而退一步会绝处逢生，在遇到问题时，试着退一步，或许就海阔天空。

▶ 有机会就要敢冒险 094

当机遇来临时，有智慧的商人会毫不犹豫地大举借钱，然后周密策划、精心运营，最终收获别人不敢想象的财富。

▶ 敏于财富与时间的转化，善打时间差 096

时间就是金钱，时间就是生命。时间是一份无形的资产，当你一点点地浪费掉它的时候，你的资金也在逐渐流失。

▶ 巧用智慧，从让利转为赢利 098

在让利的上限和下限间找到平衡点，从而使让利转为赢利，是所有经商者需要掌握的一个计谋。

▶ 马化腾整合商业模式，组合出腾讯奇迹 099

一棵草的力量是弱小的，但是经过编织的草鞋却能走很远的路。你若学会有效地整合所拥有的或可借助的一切有形和无形的资产，就能创造无限的奇迹。

第七章 运用智慧，轻松开启财富之门 103

▶ 无本起家，空手也能套白狼 104

只要有勇气和智慧，一穷二白的你也有可能成为家财万贯的富豪。

▶ 借钱赚钱，上演惊人的财技 107

借助别人的资金成就自己的事业也是一个好方法。

▶ 借势造势，引领消费潮流 108

借别人的力量，用以扩充自己的大脑，延伸自己的手脚，提高赚钱的能力。

▶ 巧借媒体，与社会形成共振 110

借助媒体的绝妙之处在于不做广告而胜过做广告。

▶ 化敌为友，表现财富大智慧 114

和气才能生财，适当的时候，我们不妨放下夙怨，化敌为友，借助对手的力量，为自己赚取财富。

▶ 借鸡生蛋，白手也能起家 116

创业并非一定要有雄厚的资金才行，借助富人的力量，也可以让你的事业平步青云。

▶ 善借名人，传达品牌精神 118

借名人效应也就是“狐假虎威”。“老虎”其实就是名人，既有实力，又有知名度，“狐狸”善于借助“老虎”的力量，就能扩大自己的影响力。

- ▶ 借机生财，从沙里淘出大把的金 121
在富人眼中，时机就是金钱，他们善于借机生财，从沙中都可以淘出大把的金。
- ▶ 赚钱有度，掌握国家与个人的平衡 123
李嘉诚认为，有些人一生中无论生或死与这世界完全无关。假如只顾独善其身，对社会、对国家不闻不问的话，那样的人有多少财富都没意思，死后与草木同枯而已。

第八章 以小谋大，小生意做成大事业 127

- ▶ 四两拨千斤，以小博大 128
在一定条件下，弱小可以战胜强大，四两也能拨动千斤。
- ▶ 先守弱、示弱，然后以蛇吞象 130
守弱是一种心态和策略，不是自暴自弃，当时机成熟时，弱可以向强转化，进而以蛇吞象。
- ▶ 先用小钱赚经验，再用经验赚大钱 131
富人的成功经验之一就是：大钱小钱都赚，能赚几分几厘的机会也绝不放过，他们响亮地喊出了“先赚小钱，再赚大钱”的口号。
- ▶ 小产品也可以做大生意 133
再坏的时机，也有人成功，再好的时机，也有人失败；再小的生意，也有人赚钱，再大的生意，也有人破产。
- ▶ 吃得小亏，方能赚得大便宜 135
佛家有句名言：舍得小我得大我，这句话套用在商战中，就应该是：吃得小亏赚大钱。
- ▶ 以小钱换大钱，丢了芝麻捡西瓜 137
“舍不得孩子套不住狼”，懂得在适当的时候投入才能以小钱换大钱。
- ▶ 物以稀为贵，通过限量提升竞争力 138
实行限量销售往往可以以少胜多，以小博大，这也是商家常用的一种经营策略。
- ▶ 马云以小谋大，用互联网做中小企业的生意 140
马云希望阿里巴巴成为中国的网商，为中小企业创造出更多的百万富翁、千万富翁，如果阿里巴巴能创造这么多的百万富翁、千万富翁，马云自然不会穷到哪里去。

第九章 志存高远，着眼于明天的财富 143

发现盲点商机，洞悉被别人忽略的蓝海 144

冒险家与企业家是很像的，他们都愿意去多数人不去的地方，发现真空地带，然后填补空白。

推迟满足，放长线钓大鱼 146

抓住市场机会捞一票就走的人在商场上比比皆是，但都是短命的，只有懂得“推迟满足”，放长线，钓大鱼，才能在商场决胜千里。

赚钱先要看前景 148

一件事情，重要的不是现在怎样，而是将来它会怎样，看准了它的前景，坚定不移地去做，这是很多富人赚钱的思路。

眼光高远，冲破国界打天下 150

不同的视野，不一样的收获，只有站得高才能看得远。

锁定目标，慧眼识得黄金屋 153

在富人们看来，遍地是黄金，只要你练就一双善于发现黄金的“市场眼”，成为富人是轻而易举的。

立足长远，有效利用生活费用 155

你的生活费用也可以成就一番事业，不积跬步无以至千里，养成良好的习惯，学会积累资金，为你的致富梦想铺就一条光明大道。

眼光独到，在别人看不到的地方赚钱 156

别人正在干的你不干，别人不干的你捡起来干，找那些别人看不到的地方赚钱才最值钱。

张瑞敏在海尔集团的创新三原则 159

何谓新经济，张瑞敏认为应该是以数码知识、网络技术为基础，以创新为核心，由高新科技所驱动的可可持续发展的经济。

第十章 逆反求胜，开创财富新天地 163

打破常规，厚利适销赚大钱 164

同行之间展开薄利多销战争，厂商不能维持长久经营，加上消费者买够了商品，价格再低也很少有人要了，所以“厚利适销”也是一种策略。

“便宜无好货”，抬高价格有商机 166

便宜无好货，一根冰棍三毛钱没人敢买，五毛钱却争先恐后地买，对一些特定的商品而言，便宜并不讨好，反而是抬高价格，会收到意想不到的效果。

▶ 在竞争最激烈的地方赚钱 167

“苟日新，日日新，又日新”，有竞争才会有突破，竞争激烈才能不断迫使你推陈出新，更加优秀。

▶ 赚得精明不如赚得高明 169

俗话说，赚得精明不如赚得高明，宁可做独，不可做绝。有时看似一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事。

▶ 自揭其短，将缺点转化为优点 171

在经商过程中，我们不妨有意暴露自身产品的某些不足，这样不仅能够向顾客展示真诚，还能赚钱。

▶ 广而告之，学会发挥广告的潜在效应 173

在广告中学会出奇制胜是获得财富的上方宝剑，这样才能更有效地发挥广告的潜在效应，让你变得更富。

▶ 在冷门处掘金，避开一窝蜂的财富陷阱 175

真正的富人有他们独特的深谋远虑，当其他商人都争先恐后地涌入所谓的“热门行业”时，他们却反其道而行之，在冷门处掘金。

▶ 看史玉柱如何推广脑白金赚钱 178

脑白金的生产厂商认为他们的广告虽然没有艺术性，但却是非常成功的市场营销策略。

第十一章 寻找机遇，随时捕捉投资机会 181

▶ 机遇无处不在，别把机遇当借口 182

在一些亿万富翁的传记中我们都会看到，问题和麻烦是富人们的“盟友”。

▶ 把节日变商日，有效利用节日里的商机 184

不论是对于民俗的节日，还是舶来的外国节日，聪明的商人总会从中把握商机，大发节日财。

▶ 从热点中找商机 187

社会的“热点”中蕴涵着商机，巧借“热点”是一条不错的致富之路。

▶ 从祸患中也能发现商机 188

对于祸患，人们历来都是唯恐避之不及的，然而，聪明的富人却可以从祸患中发现商机，进而坐享其利。

▶ 怀旧心理，有“机”可寻 190

总有那么一部分人怀念过去，而聪明的富人便利用人们的怀旧心理，从中

寻找商机。

▶ 慧眼识信息，借机赚大钱 191

信息是一种不可忽视的力量，不重视信息的商人一般不会取得成功，在商海中搏击，更要学会收集信息，从信息中洞察机遇。

▶ 科技创新，抢占市场前沿 193

时代的进步离不开技术的进步，每一项技术的进步都是获得机遇资本的捷径。

▶ 根据市场需求锁定商机 196

一切商机皆蕴藏于需求的满足之中，因此，要从市场需求着手，从需求的短缺中发现可能的商机。

▶ 在机遇面前，快一步则海阔天空 198

机遇出现在面前，你等待了一秒钟，它就被别人抢去了，聪明的人懂得：在机遇面前，快一步则海阔天空。

▶ 富士康与郭台铭的“982”原则 201

郭台铭认为，全球化竞争（战争）即使方向对了，但若时机不对、程度不够，也照样会导致最后的失败。

第十二章 巧投精算，启动自己的投资列车 205

▶ 理想的投资：金边债券 206

有人把中国的债券叫“超金边债券”，是债券投资中最理想的。

▶ 分享公司的成长：投资股票 209

股市指数的上升使股票投资者能够一边分享公司的成长，一边看着自己账户上的数字飞涨。

▶ 赚取钱的差价：买卖外汇 212

钱的差价的简单诱惑，使得外汇市场投资成为许多投资者钟爱的一种赚钱方式。

▶ 与自己较量：买卖期货 214

多数人认为自己是同市场角逐，但是市场毫不介意，实际上他们是在同自己较量。交易的唯一目标不是要证明你准确无误，而是到手多少钱。

▶ 拥有不动产：投资房地产 216

房地产是最有利而稳当可靠的投资途径，只要早人一步买好土地，待价而沽，房地产商自会争先恐后地找上门来。

▶ 赏心悦目的投资：买卖黄金珠宝 218

买卖黄金珠宝一方面可以让投资者得到享受，另一方面也会给投资者带来

不菲的收益。

▶ 闲情逸致的投资：买卖收藏品 220

选择买卖收藏品，做个有品位的商者，懂得欣赏，更懂得赚钱。

▶ 黄光裕：经商要有好模式 223

经商的秘诀就是假如你的脑袋有足够的知识与丰富的想法和管理技能的话，还要找到一个好的经营模式，这样不管从事哪个领域都可赚钱。

第十三章 顺势而为，与时俱进巧创富 225

▶ 赚钱的思路应与时俱进 226

世界在与时俱进，我们更应让自己与时俱进，不断学习，才可能赶上“数字化”、“信息化”的步伐。

▶ 网络新时代，利用互联网网罗财富 228

互联网是人们创业的天堂，它就像一个童话，给了现代人美妙的精神营养。

▶ 跟随宠物经济的步伐 230

QQ也能养宠物，小猫、小狗成为时代的新宠，宠物市场的潜力有待发掘。

▶ 孕婴市场有商机 232

儿童是祖国的希望，婴幼儿产品是人们致富的希望，婴幼儿用品市场的细分让人们跃跃欲试。

▶ 懒人时代，发展懒人经济 235

如果饿了不想做饭，超市里有速冻饺子；如果不想去超市，打电话订餐，自会有人将香喷喷的饭菜送上门……懒人时代，要学会挣懒人的钱！

▶ 把握“银色产业”带来的财富新空间 237

如果你是一位消费品市场调研人员，而你忽视了老年人的消费市场，那你就大错特错了。随着老龄化时代的到来，老年人的消费比重与日俱增，“银色产业”蓄势待发。

▶ 在特殊的年代做特色的生意 239

信息讲求时效性，做生意也要讲时效，处于不同的环境，就要做不同的生意。

▶ 在环保产业中赚大钱 241

当环保时代来临，我们能做的不仅仅是公益，还有赚钱，环保产品、环保观念都能赚钱。

▶ 用心理暗示术，让顾客跟着感觉走 244

富人们常常凭借心理暗示术，来实现自己推销产品的目的，暗示者不需要有任何承诺，受暗示者就可能作出种种“投其所好”的允诺。

▶ 引导消费就是吸引财富 246

引导消费，是在观念上改变消费者，让他们按照引导者安排好的去做，一旦引导成功，消费的需求就会大大上升。

▶ 关注特殊顾客的特殊需求 248

生产经营产品并不一定要尽可能满足更多的消费群体，满足一小部分有特殊需要的消费者反而更容易获得成功。

▶ 女人身上有挖不完的财富 249

如果说男人是世界的中心，那么女人就是男人的中心，围绕着中心的中心做生意，肯定是“钱途”无限的。

▶ 在顾客的好奇心里找黄金 251

好奇是人的本性，利用人们的好奇心，把心理学原理应用到商战谋略中，已经越来越被国内外的经商者重视。

▶ 从嘴巴里掏钱——最务实的赚钱方式 253

民以食为天，所以“吃”是天下最大的一笔生意，每个想穿越贫穷围墙的人，都必须掌握这样一条赢钱术——从嘴巴里掏钱。

▶ 让顾客享受星级服务，愉快付钱 256

做事要有服务精神，尽量做多一点，做好一点，主动一点，让顾客在享受星级服务的同时，愉快地掏钱。

▶ 口碑是赚钱的根本 259

《塔木德》指出，不要为自己的信用立碑，不要大肆鼓吹自己的产品优秀，要说就让人们说去吧，你会发现，口碑才是赚钱的灵魂。

1

穷则思变， 拓宽赚钱的思路

错误的财富观

- ◎ 安贫乐道
- ◎ 找不到致富的方法
- ◎ 看不见致富的方向

开放思路的方法

- ◎ 安贫不必乐道，穷则思变
- ◎ 找个富人做榜样，做他们正在做的事
- ◎ 打开思路，万物均可赚钱
- ◎ 走老板之路
- ◎ 制定一个进军财富的计划表