

马云折腾电子商务，全球商人用上了阿里巴巴
比尔·盖茨折腾软件，全球网民开启了微软视窗
温州人集体折腾，中国商人在世界上扬名立万

龙子民 编著



财富

是折腾出来的

赚钱不能等等看，事业全凭干出来

《南方人为什么能赚钱》

作者 **龙子民** 最新力作

地震出版社

THE SOUTHERN CHINA ECONOMY
AND THE CHINA ECONOMY
RECONSTRUCTION, DEVELOPMENT AND
TRANSFORMATION

2004 1999

财富

是折腾出来的

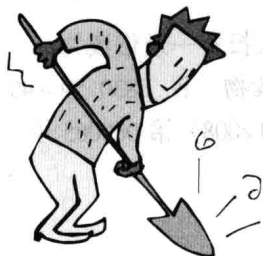
中国改革开放三十年 中国崛起三十年

《南方人为什么能赚钱》

作者 梁子强 最新力作

—— 中国崛起三十年 ——

龙子民 编著



财

富

是折腾出来的



地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

财富是折腾出来的/龙子民编著. —北京:地震出版社, 2008.7

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3364 - 0

I. 财… II. 龙… III. ①私人投资—通俗读物

②家庭管理:财务管理—通俗读物 IV. F830.59 - 49 TS976.15 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 089065 号

地震版 XT200800083

财富是折腾出来的

龙子民 编著

责任编辑:薛广盈

责任校对:宋玉

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:廊坊市华北石油华星印务有限公司

版(印)次:2008年10月第一版 2008年10月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:227千字

印张:14.75

印数:00001~10000

书号:ISBN 978 - 7 - 5028 - 3364 - 0/Z·628 (4048)

定价:34.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)



折腾起来,做财富的主人

这是一个充满机遇的时代,每个人都渴望成为财富的主人,其中最具代表性的,当属草根阶层的创业者,他们迫切希望通过一切可用资源和项目发家致富,给孩子和家人提供可靠的衣食保障。心里面有想法固然是好事,但是创业中的困难却是实实在在的:手头上没有资金作本钱,缺少起步的风险投资,找不到好的赚钱项目,身边没有可靠的帮手,人脉的积累远远不够……在“一穷二白”的条件下,我们如何能够在三五年时间内奋斗成功呢?

面对困难,许多人都在逃避,他们一边抱怨“时运不济”,一边眼睁睁看着别人的财富滚滚而来。常言说得好:“你不理财财不理你,你不求财财不上门”,财富岂能是等出来的?做任何事都会有这样或那样的风险,更何况是走发财致富这条道呢。求得财富的出路,说白了只是两个字:折腾!

折腾是一种主动的创富行为,是创业成功者身上特有的一种素质。在保守的观点看来,“折腾”是一个贬义词,似乎只是没有正当职业的、游手好闲的人,才会整天“瞎忙活”和“瞎折腾”。殊不知,落实到创富观念和创富行动中,“折腾”是必不可少的重要理念。价值连城的商机隐藏在我们身边,缺乏行动力的人是无法觉察的,只有折腾起来、边想边干,我们



Caifu Caifu Caifu

才有机会成为财富的主人。“发现可能的创富机会，就要积极行动、折腾起来”——这是“财富折腾”的行为核心，更是激烈的商业竞争中不变的赢家法则。

任何一个时代，敢于折腾并且懂得如何折腾的人，获得的财富都是无与伦比的。想成功，我们就不能过于求稳、担心失败。这一次折腾赔钱了，下一次还要继续折腾——只要有这种不放弃的念头，何愁不能获得渴望已久的财富呢？

在资源分配不均的现状下，创业仅有良好愿望是远远不够的。有时候，我们不缺少能力和追求，只是不懂得如何发掘财富，以及如何“折腾下去”才能赚钱获利。金子通常是埋在土里的，需要我们折腾出来。

其实，赚钱没有你我想象得那么难，最简单也是最有效的方法，是向那些会赚钱的人学习——学习他们是如何折腾的，学习他们是怎样运用智慧和胆识获得财富的，学习他们的盈利模式和投资技巧。

人这一辈子，奋斗的时间不过十几年，成功的机会是非常有限的。成大事者“三分靠能力，七分靠折腾”，只有会折腾、敢折腾，你才能在短时间内占有大量的财富。本书提出“折腾财富”这一套务实的创富理论，对于每一个创富实践者都有着积极的指导意义。拥有财富不是一种机会，而是一种行动。但愿翻开本书，正是你做出一种正确决定的开始，希望大家能够从中有所启发，在创富的道路上勇往直前。



■ 目录

第一章 财富青睐爱折腾的人 / 1

人活着就得折腾折腾，想赚钱就不能保守，有了想法就要敢于行动。光说不练的只是“假把式”，任何时候财富都不会自动飞到你的手中，你不能在犹豫和迟疑中错失大好机会，有时候也许得“先打起竹板再想词”，抢占一切机会，从中攫取财富！归根到底，财富总是青睐那些爱折腾的人。

- 一、“折腾者”先富起来 / 3
- 二、行动起来，就有出路 / 7
- 三、敢做“活宝”，名利双收 / 11
- 四、财富属于主动去改变的人 / 15
- 五、折腾者要有“闯关东”精神 / 19
- 六、想赚钱就别怕“丢面子” / 22
- 七、坐等财富，不如折腾到底 / 26

第二章 身边都是机会，看你怎么折腾 / 31

每一个怀揣致富想法的人，都应当创立属于自己的一番事业。留心隐藏在身边的好项目和好机会，加上你个人的智慧和胆识，就能从中折



腾出财路。本章告诉大家的，正是发现身边商机的各种途径和方法。

- 一、比别人快一步，就有机会赢 /33
- 二、掌握有价值信息顺势而为 /36
- 三、生意要从“小”做起 /42
- 四、“冷门”也可以做热 /47
- 五、从自己熟悉的领域中赚钱 /51
- 六、做善事是一种机会成本 /56
- 七、人多的地方自有生意做 /60
- 八、无孔不入才是生意人 /64

第三章 资本是可以折腾出来的 /69

原始资本的积累，是创业过程中最难把握的一环。不少创业者有创业经验也有好的项目，但就是受融资问题所困，迟迟无法开张。这种情况下，就要放开思路，利用一切可以利用的资本，不管是借贷或是合伙入股等方式，总之先利用别人的资本干起来。

- 一、不怕麻烦，让你的钱先动起来 /71
- 二、学会从银行手中贷款 /74
- 三、折腾身边的“可利用资源” /78
- 四、坚持积累，就有回报 /84
- 五、有胆识就做“无本”生意 /87
- 六、有效融资的四种招数 /90
- 七、不该拿的资源千万别拿 /94

第四章 逆境中折腾出转机 /97

尽管创业计划很周全、愿望很美好，但是市场的变幻莫测，总会让我们措手不及。困难总会有，逆境是常事，这些都是生意人必须面对的

情况。逆境时，心态的镇定、思路的果断和行动上的积极做法，都会帮助你渡过难关，赢得希望和转机。

- 一、敢折腾，也要敢吃苦头 /99
- 二、以积极心态应对坏消息 /104
- 三、天大的危机自有解决办法 /108
- 四、坚持下来的是赢家 /113
- 五、困难面前更要果敢行动 /116
- 六、赔本赚吆喝，变危机为转机 /120
- 七、自助者天助，求人不如求己 /123

第五章 顺境中折腾出“大买卖” /127

商场变化无常，无论身处逆境还是顺境，每个创业者都要及时调整方向，像一名优秀的船长，安全驾驭好自己的船。“生于忧患，死于安乐”，只有永不止步的行动，才能令你的事业屹立不倒，并且更大的机遇就在前方！

- 一、安于现状，就会输掉未来 /129
- 二、做事业，要有远大目标 /134
- 三、保持永不满足的进取心 /138
- 四、把握时机，切忌盲目做大 /140
- 五、胃口要大，眼光要远 /144
- 六、谋划到位，傍上大客户 /148
- 七、抱团合作，开创共赢局面 /152

第六章 人脉也能折腾出来 /157

一个人“折腾”财富的能力如何，从他的交际水平、属下的能力、



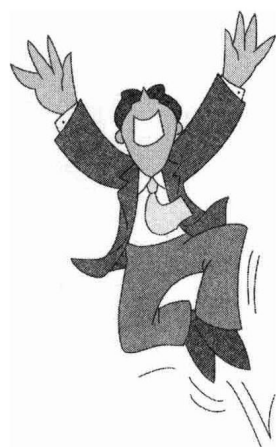
客户人脉的多少就可以看出端倪。如果一个商人不能建立广泛的人脉关系，不能赢得下属的信任和客户的忠诚，那么赚钱获利便是一件举步维艰的事。因此，人脉也要靠我们一点一滴折腾出来！

- 一、用人不疑，管人有道 /159
- 二、重情守信，收获客户忠诚 /163
- 三、与成功的人一起干事业 /167
- 四、学习犹太人，靠嘴巴赚钱 /171
- 五、有靠山，才能“钱途”无忧 /176
- 六、以和为贵，生意场上少树敌 /181
- 七、从陌生人身上获取最大收益 /185
- 八、交对朋友，扩大你的人脉网 /190

第七章 脑袋里折腾出“金点子” /197

赚钱盈利最重要的一条，是要有别具一格的想法和与众不同的思路。思路决定出路，好“点子”抵万金。作为一个想折腾出财富的人，最需要的应该是时刻挖掘“金点子”。

- 一、好点子是留意出来的 /199
- 二、思考力决定你的财运 /203
- 三、“借鉴”赢家的成功路子 /207
- 四、卖的就是“一招鲜” /211
- 五、实践“不可能”的点子 /215
- 六、折腾出财富的五大诀窍 /220
- 七、好点子需要市场的检验 /225



第一章

财富青睐爱折腾的人

人活着就得折腾折腾，想赚钱就不能保守，有了想法就要敢于行动。光说不练的只是“假把式”，任何时候财富都不会自动飞到你的手中，你不能在犹豫和迟疑中错失大好机会，有时候也许得“先打起竹板再想词”，抢占一切机会，从中攫取财富！归根到底，财富总是青睐那些爱折腾的人。



一、“折腾者” 先富起来



现实中，我们常听有的人发出这样的抱怨：“你说隔壁的老王凭什
么就比我发达了呢？论长相，他没有我帅；论个头，他没有我高；论学
历，他也没有我强，可是他就是过得比我好——喝茅台、开宝马、住别
墅。我好容易才能下一趟馆子，人家却吃腻了鲍鱼海鲜，真应了那句老
话‘人比人，气死人’呀！”

是啊，这究竟是因为什么呀？翻翻过去，看看现在，我们不难发现这
种成功者，都有一个共同点，那就是喜欢“折腾”，敢于“折腾”。他们
总能通过一两次折腾发达起来，尽管有时候也会赔钱，但是赚钱的次数
更多。曾宪梓“折腾”国外领带，无意中打造出“男人的世界”金利
来；李嘉诚“折腾”塑料花，引出后来“长江实业”的辉煌。而不敢像
他们一样去“折腾”的人，就只能呆在原地，事业止步不前。本书正是
要反复地提醒大家：只有折腾起来，财富才会青睐于你。

我们这里提倡的“折腾”，是通过有限度的尝试和试错，实现对财
富的追求，达到“自力更生”的目的。我们不赞同那种毫无头脑地盲目
投机和冒险，那样不仅不能“自力更生”，反而会造成巨大的损失。创
富的经验，是靠正确的思路一步步折腾出来的，“吃一堑”是否“长一
智”，是你能否折腾出财富的关键。不管怎样，有一点是可以肯定的：
敢于折腾的人，将会更接近成功。

张恒的老家在河南新野，在民风淳朴的家乡人看来，张恒折腾的每



一件事都称得上是“惊世骇俗”。比如，刚考上大学后不久，他就从西安第二炮兵学院退学。对于一个农家孩子，能考上大学无疑是天大的好事，可张恒居然放弃了到手的香饽饽！面对家人和亲戚朋友的质疑，张恒冷静地解释说，退学是源于自己发现有很多梦想要实现，比如创办一个成功的企业，当几年老师，然后周游世界……

“这孩子脑袋出问题了！”家人对于张恒的行为众口一词地反对。但是，张恒不管这些，退学后忙着务农种菜。太阳最毒辣的晌午，他光着膀子挑水锄地，只为不晒伤幼苗。但由于没有经验，前后不到4个月，张恒辛苦换来的只是菜苗全部死光。

第一次折腾失败，使张恒明白了自己不是种地的料，他毅然出门南下打工，顺便推销自己的手抄本《经营管理手册》。在福建泉州街头，张恒看中一家气派的大酒店，进去找到酒店经理，一本正经地推荐说：“经理，如果你使用我的管理办法，生意一定会做得更好。”经理压根没有搭理他，只是轻蔑地瞥了他一眼，让他马上离开。

一个月下来，书没有推销出去，身上的钱却花得差不多了。张恒意识到这样混下去不行，应该回去念大学多学点东西，然后再出来折腾。回家后，他准备高三复读，用4个月时间捡起功课，在1991年的夏天考上了北京大学。从北大毕业后，张恒与同学一起主攻多媒体软件。“两个哥们就是看中了我能折腾，”张恒笑着回忆说，“我当时对IT业一知半解，心里只是想自己办个企业，于是回到老家游说乡亲们出钱入股我们的软件公司。我当时是北大的高材生，说话能没有号召力吗？乡亲们也确实信任我，一口气往我身上砸下20多万人民币。就这样，我开始了自己的又一次折腾。”

张恒之前的社会阅历不少，但是他和另外两个伙伴都没有经营企业的经验，大干一场的愿望很快落空，公司只是替别人组装电脑勉强维持了一年，最后关门倒闭。之后，张恒当着债主们的面承诺道：“大家入股的20万元决不会打水漂！这些钱全部算在我一个人头上，由我自己一个人还债！”即使是现在，20万元债务对于一个刚毕业不久的大学生也是个天文数字，更何况是在1997年初。在债务的压力之下，张恒没有选择老实地找份工作慢慢赚钱还债，而是继续出去折腾，看能否找到

回本的好机会。四川、西藏、青海、陕西全都留下了他的足迹。一路上，张恒不断地琢磨做什么才是适合自己的好项目。当来到拉萨的布达拉宫，看到遍地都是背包的游客，张恒一下子想到了“户外用品”这个词。

在大学读书时，张恒就是个不折不扣的“驴友”（旅游发烧友），每个寒暑假他几乎都是在旅行中度过的。在与国外背包客的接触中，张恒接触到“自助旅行”这个概念。自助旅行在西方有着数十年的历史，但在20世纪90年代的中国却是一个新鲜词。这一次在西藏，张恒特别留意了老外身上的旅行装备，发现个个装备精良，而张恒的旅行用品都是东拼西凑，胡乱找来的。宿营的时候，老外们的帐篷都很漂亮，张恒的破帐篷却不好意思拿出手。

户外用品在欧洲市场非常成熟，但在当时的中国刚处于起步阶段，张恒心想，以中国经济的发展速度，这个行业不出一两年就能快速成长起来。他决定投石问路，在布达拉宫广场上拿出自己的破帐篷吆喝叫卖，没想到真有人花300元买下来。张恒喜出望外，索性把身上不用的户外用品全摆出来，结果一天时间便全部卖光。看到市场有潜力，张恒马上回到北京，印了几百份户外运动的调查问卷，在北京大学、中关村一带分发。见问卷反馈的信息不错，张恒决定再折腾一把，他咬咬牙又回家凑了3万元，在北大东门租了个门脸，找些旧家具当办公桌，用旧报纸把屋子四壁贴成怀旧风格。1997年底，“三夫户外用品店”开张了。

生意开始还是不顺，店面在小胡同里，没有什么知名度，有时候两三天一分钱也赚不到。好不容易上门一笔“大生意”，几天后人家便把帐篷全都退回来，原因是质量不好，漏雨。张恒虽然身为老板，但连进货的钱都得三五百地找别人借。为了打开销路，张恒每逢周末就蹬着一辆三轮车，把店里的户外用品拉到北京各大高校摆地摊。大学生很容易接受新鲜事物，张恒基本上每个周末的收入都在2000元左右，养家糊口是没有问题了。

当有的客户抱怨说买来的户外用品没有机会使用时，张恒脑筋一转：我不能坐等客户上门，要主动领着他们去消费。说干就干，张恒组织老客户去长城野营，一下子来了20多人。出去玩当然要买东西，这



一趟野营之旅使张恒获利了不少，他趁热打铁，成立了北京三夫户外运动俱乐部，专门组织节假日户外活动，从消费习惯和情感上，逐渐培养出固定的客户群，生意随之越做越大：2000年底，张恒召集朋友入股，在北京马甸开了一间140多平方米的店；2002年，三夫在北京国贸开了分店；2004年，三夫推出加盟连锁，投入350万元到上海开分店；之后，张恒相继在京沪两地开了5家直销专卖店，在全国八个城市设有加盟连锁店。

如今，张恒已是中国户外用品零售业的领军人物，他一手创建的三夫户外用品店堪称全国同行业中规模最大的一家。回首自己的财富折腾之路，张恒觉得做过的每一件事都是值得的：“即使屡屡受挫最惨痛的时候，我也没有想过退路。我的成功就是在不断折腾中积累，一次次摔得四脚朝天，然后爬起来继续上路。只要你能够从失败中吸取经验教训，成功便是迟早的事。”

经验、能力和资本，都是在不断“折腾”中产生的，你根本无需绞尽脑汁、事无巨细地提前构思好。事实上，许多原本可以快速致富的人，正是把宝贵的时间和精力浪费在没有必要的空想中，导致身边的好项目一次次地错过。想成功，就要敢于折腾，有想法，能坚持，才会有收获。

二、行动起来， 就有出路



曾几何时，当大多数人为了一个“铁饭碗”挤得头破血流的时候，一些人已经放弃不错的公职下海经商，独立创业。曾担任温州通用机械厂领导职务的郑秀康，1980年毅然辞去公职，卖掉家里的手表、自行车等值钱物品，开始学做皮鞋。这一疯狂的举动，在当时遭到许多人的嘲笑，不过现在郑秀康的康奈皮鞋早已享誉国内市场！

在郑秀康这类折腾者的头脑里，“行动”的观念永远是排在第一位的，他们在创业的过程中从来不等不靠，有没有条件都敢上马去干，甚至宁可“借鸡下蛋，卖蛋还钱”。每一个机会都是财富，如果没有强烈的行动意识，没有主动出击的胆量，再好的机会在眼前你也把握不住。有足够的胆量吃第一只螃蟹，加上踏实勤恳地努力，财富自然会滚滚而来。不仅如此，那些看起来不利的因素还可能转化为有利的条件。

网易的创始人丁磊，原来在宁波市电信局工作，旱涝保收，待遇不错，但他在1995年不顾家人的强烈反对，从电信局辞职决心出去闯一闯。丁磊是这样描述自己当时的行为的：“人的一生总会面临很多机遇，有勇气迈出第一步，往往就是人生的分水岭。”想到了，努力了，未能做成结果不会令人后悔；但是想到了而不去尝试，便会终生遗憾。温州商人之所以能够遍地赚钱，是因为他们行动得早，能够“先知先觉”去折腾出钱来。这一方面由于他们的观念总是与时俱进、不断更新，另一方面在于他们有那种敢于叫板的胆量。同样有10万元创业资金，一般