

人生经营战略必备丛书

没有背景
我们照样可以成功
新世纪炒股的新招术
.....

ENGLISH
TRANSLATION
OF
CHINESE
TEXT

另类的 赚钱 新思维

王爱国
编著

怎样在西部栽种摇钱树
成功广告
作坊照样出名牌
.....

中国三峡出版社

精妙策划
没有钱照样可以当老板
绝版推销
21世纪最成功的推销法
.....

PDG

序

改革开放以来，中国经济有了迅猛的发展，因此，我们每个人赚钱的点子也越来越多，路子也越走越广，尤其是近几年，许多人迅速地积累了财富并合法地完成了个人的最初积累，成为了“先富”起来的一族。于是，在这些人赚钱的轰动效应下，许多人也趋之若鹜，跃跃欲试，整个社会展开了一场如火如荼的追逐金钱的“战争”。

与此同时，“先赚点钱再说”的口号响彻云霄；“不管黑猫白猫，抓到老鼠就是好猫”的指导思想也在许多人的心中如雨后春笋般茁壮成长。然而，赚钱就真那么容易吗？我看未必。

的确，随着我国经济的迅速发展，随着知识经济化、经济知识化的不断拓展、交叉生长，出现了一体化、复合化的新趋势，形成了知识经济一体化的结晶知识产业。经济领域出现了商业产业群，这一新兴的知识产业形象是人类文化、经济生活全方位进步的结果，也是精神文明和物质文明共同增长的结果，同时又是在新技术革命的背景下，经济升华、知识物化的结果。知识产业化是文化、精神、创意的物化；是商品、经济、产业的升华和理念化。

而这种知识产业化突出地表现为 20 世纪迅猛发展的国际化旅游浪潮。这是文化、知识物业、产业和商品贸易和旅游的统一；是文化、知识旅游与工商业的三位一体；是知识

物化、商业理念的最佳结合。这样就必然导致赚钱的观念及方式发生翻天覆地的变化。而当今我们许多人却恰恰疏忽或轻视了这一关键性的问题，急切地、大多是盲目地去挣钱，其结果可想而知。

因此，人们就更强烈地渴望寻找到赚钱的新捷径。那么，到底从哪些方面切入才能找到赚钱最理想的捷径呢？面对这一普遍而又十分敏感的社会问题，我们专门成立了由著名社会学家王启梁教授、著名经济学家金启文教授等专家、学者组成的编研组，经过长时间呕心沥血地反复研究、探讨与印证，终于编写成了这本对人们赚钱有着广泛意义和实用价值的集子。

本书细致、具体地从七个方面论证、阐述了目前赚钱最实用的新点子、新思维。这七个新点子、新思维无疑是目前最快捷、最可靠的赚钱方法，更可喜的是这些方法具有大众化、平民化，且易学易懂，方便快捷，确实是目前最具权威、最实用的好书，是一本使人们快速致富的指南。

《另类赚钱的新思维》，这是我们生活在 21 世纪的每一个人共同探索的课题；也是我们全体编写人员对每一个向往致富的人们的浓情奉献！

编者于北京
2000 年 12 月



目 录

第一章 环境赚钱的新突破

- 找准政治环境下的“芝麻开门”…………… (3)
- 特殊环境下的独特致富手段…………… (7)
- 怎样在独特的环境下施展身手…………… (10)
- 怎样在逆境中纵横自如…………… (13)
- 经营与环境相结合…………… (18)
- 弹一曲社会环境下的“高山流水”…………… (21)
- 开拓地理环境赚钱的新思路…………… (24)
- 人际环境是块“宝”…………… (28)
- 别出新裁，装饰旧环境…………… (30)
- 故意提价，给消费者心理环境一个谜…………… (33)
- 树上开花抢市场…………… (49)

第二章 信息赚钱的新方法

- 怎样利用信息的价值…………… (55)
- 信息管理有绝招…………… (58)
- 从信息中寻找商机…………… (62)
- 巧布信息网的福里布尔…………… (65)

□新闻里面藏商机	(66)
□演讲引出“财富”	(67)
□公开的“秘密”任你猜	(68)
□“不耻下问”也创富	(70)
□信息是金钱的筹码	(71)
□信息藏在灯火阑珊处	(72)
□会唱歌的铅笔	(73)
□付款时捕获的商机	(74)
□信息通，生意隆	(75)
□总统大选中获得的信息	(76)
□信息新，铁成金	(77)
□会外之音的信息	(78)
□顺风耳公司	(79)
□高智能创造辉煌	(80)

第三章 策划赚钱的新技巧

□精妙策划，富裕人生	(87)
□成功策划广创效益	(88)
□精心策划名牌	(90)
□“野马”奔腾大策划	(91)
□法拉利独特的“卖点”	(93)
□策划经典大看台	(94)
□绝妙的“百事可乐”策划	(99)
□“信息杂交”策划	(102)
□神秘的推销术	(105)
□品牌形象策划的奥秘	(107)



- ☐ 怎样“抛砖引玉” (110)
- ☐ 公司形象新理念 (113)
- ☐ 公司形象的设计策划 (116)
- ☐ 公司综合感觉形象的设计策划 (121)
- ☐ 创新策划 (125)
- ☐ 策划绝招二则 (127)

第四章 创新赚钱的新点子

- ☐ 卡拉 OK 造就一个新行业 (133)
- ☐ 发明一种火柴，获利 1 亿日元 (136)
- ☐ 风靡全球的“瓦克曼” (137)
- ☐ 争论问题引出的发明 (139)
- ☐ 无意中加一点引出的发明 (140)
- ☐ 持之以恒，发明的根本 (142)
- ☐ 小发明变成摇钱树 (147)
- ☐ 处处留心赚大钱 (150)
- ☐ 神功神天下 (152)
- ☐ 东方魔水之秘 (156)
- ☐ 方便食品的首创者霍金士 (159)
- ☐ 贵在创新的吉列公司 (165)
- ☐ 发明创新 13 大成功事例 (168)

第五章 无本赚钱的新步骤

- ☐ 借花献佛 (187)

□巧用时间差·····	(188)
□刻意包装·····	(189)
□由“小”起家·····	(191)
□不用孩子也能套住狼·····	(192)
□无本生利·····	(194)
□“换亲”渔利·····	(195)
□空手赚千金·····	(197)
□殊途同归·····	(198)
□分期付款·····	(199)
□巧用地区差价·····	(200)
□化腐朽为神奇·····	(202)
□拆去东墙补西墙·····	(204)
□借风吹火·····	(205)
□捉人痛脚·····	(207)
□抵押举债·····	(208)
□无本贩运·····	(209)
□倒转腾挪·····	(212)
□“摘”取星星去卖钱·····	(214)
□厚着脸皮捡破烂·····	(215)
□预约销售法·····	(217)
□以利诱心·····	(218)
□巧用“双重文件”·····	(220)
□硕士破烂王·····	(222)
□捡出一家工厂·····	(223)
□油条变黄金·····	(225)
□回收旧电器·····	(226)
□四两拨千斤·····	(227)
□勿以利小而不为·····	(229)



□点石成金·····	(231)
□小鱼钓大鱼·····	(233)
□“借”人缘致富·····	(234)
□请别人为自己赚钱·····	(235)
□借关系聚敛财富·····	(236)
□借用他人的“脑袋”·····	(237)
□借“梯”上“楼”·····	(238)
□借“名”生财·····	(240)

第六章 投资理财的新招数

□炒股也能成为百万富翁·····	(245)
□投资理财，人人须知·····	(247)
□投资理财与人生目标·····	(248)
□生命中各个周期的理财计划·····	(249)
□现代人需要金融意识·····	(251)
□弄清赚与赔的误区·····	(254)
□怎样安排余款·····	(255)
□合理安排存单的诀窍·····	(257)
□投资基金，间接炒股·····	(258)
□应该买什么样的股票·····	(259)
□当家理财的金玉良言·····	(261)
□投资组合，因资而宜·····	(263)
□在债市和股市之间选择·····	(266)
□用理财的思路做股票·····	(268)
□管好自己口袋里的钱·····	(269)
□长期投资的要诀·····	(271)

□投资人应准备的“避雷针”	(273)
□投资：瞄一眼邮市	(274)
□随手可得的投资渠道：集币	(276)
□赚钱取决于操作技巧	(278)
□从年 K 线中捕捉机会	(279)
□盘整期中的投资策略	(281)
□回档行情中的操作策略	(282)
□涨跌停板制度下的操作策略	(284)
□震荡行情中的操作策略	(286)
□股市中的抓兔弃龟术	(288)
□新股认购，滚动盈利	(289)
□多做功课少看盘	(291)
□做股票应广交朋友	(293)
□做股票不能老盯着指数	(294)
□高通胀下寻求避风港	(295)
□春播秋收，夏耕冬眠	(297)
□一个思路，改变人生	(298)
□赚钱不吃力与吃力不赚钱	(300)
□钱袋子很快鼓起来	(301)

第七章 网络赚钱的新捷径

□网上淘金梦成真	(305)
□“大突破”的金融世界	(308)
□展望未来的广告业	(310)
□从天而降的好运	(312)
□网络：闪电般聚集财富的桥梁	(314)



□网络：经济增长的催化剂.....	(317)
□联机市场探秘.....	(319)
□用分类广告发展业务.....	(322)
□建立网上经营社团.....	(324)
□建立网上营销伙伴.....	(325)
□开垦网上交易的处女地.....	(328)
□比莫斯——网上新书店.....	(332)
□奥密达——网上大拍卖.....	(335)
□凯斯——网上食品大展览.....	(338)
□迈克尔·戴尔——网上飓风	(341)

第一章 环境赚钱的新突破

可以说，无论是那一次环境的改变，就会是一种新的时势、新的发展机遇。无论是地理环境、人文环境、工作环境还是交际环境，每一个环境的更变都会为我们提供一个新的广阔的发展空间。

但怎样适应环境的变化而迅速改变自己的观念，调整自己适应环境的能力，再得心应手的利用环境为自己创造财富，最重要的是需要我们有一副聪慧的头脑和机灵的眼睛，做一个生活的有心人，随时调整自己的观念、思想、行为及目标。这是生存的根本，也是赚钱创富的基础。

□找准政治环境下的“芝麻开门”

不同的时代决定不同的社会环境，不同的社会制度，必须营造出不同的政治环境，而许多商业奇才，虽然他们成功的经历也许各不相同，但有一点是绝对相同的，那就是他们每一个都善于根据自己所处的特殊位置把握了政策环境下的机遇。

1993年3月，在电视摄像灯强光照射的中外记者招待会上，当台湾女记者向著名私营企业——希望集团董事长刘永好发问：“你最关心什么”的时候，刘永好不暇思索地回答：“我最关心改革开放的政策。”这是一位成功商家的经验之谈！刘永好在谈自己“飞”起来的秘诀时讲到，他是把政策看作机遇，在国家大气候下运筹每一个“棋子”，使自己的每一步“车、马、炮”都合乎国家经济发展的规律，纵横卑阍于市场经济大潮，只有这样，才能在商战中做到左右逢源，稳操胜券。

的确，我国正处在经济体制“转型期”。处于体制转轨、调整过程中的中国老板，要想使自己的每一步都符合自己和国家发展规律，就得下功夫研究政策、吃准“气候”。对老板来说，所谓“抓住机遇”，从一定意义上讲就是善于抓住政策的契机，这才是商家的致胜之道。

无须讳言，经验往往来自教训，刘永好在制定经营战略时如此地关心政策，是因为他曾因之“摔过跤，交过一大笔学费”。

早在八十年代初期，刘永好的弟兄们筹划着同生产队联

办一家电子厂，可当他筹集到资金出音响样品时，却被无情地“枪毙”了：开什么黑店？有这种“公私融合”的政策吗？

于是，刘永好小心翼翼地关注着国家每一项大政策方针的细微变化：

——政府的文件说到私营经济政策时，“大力发展”的提法取代了“适当发展”的提法。

——第八届全国政协委员里，新进了包括刘永好在内的20位私营企业家，传媒首次对他们使用了“非公有制经济界代表”的称谓。

——李鹏总理在《政府工作报告》中明确提出：各种所有制形式“长期共同发展”。

——被称为“国家队”的国有企业，现在同意和外资企业“嫁接”，小厂还可以公开租赁拍卖给私人。

目光敏锐的刘永好在思索：这些到底是偶然巧合，还是市场经济带来的背后的突破？这种种政策变化，让刘永好有种预感：新一轮的发展机会，已一步步地向希望集团走来了。

于是，在政协会上，刘永好大胆地提出了：“国有、私营、优势互补、共同发展”的构想，他形象地称之公私企业的‘杂交组合’。

此后不久，刘氏兄弟与湘、赣、鄂等小的七、八家饲料厂签订了合资合同，并在一两个月内就完成了改造任务，投入生产，现在办得红红火火。

的确，刘永好再一次尝到了吃透政策的甜头。于是乎国有企业雄厚的固定资产，购销渠道和人缘关系及技术，管理人才，同刘氏企业要适应市场经济的经验与机制，组合进新的企业里，并迅速变成巨大的效益。

可以说，时时刻刻地密切关注国家的政策使刘永好在商战中总能把握决胜天机。相信这位“中华饲料王”的经验一定会给许多商界后起之秀以深刻的启示。

当然，国家大政策，对于老板来讲，自然是利益攸关。但是，也有不少商界投机人士无视国家政策，甚至热衷于钻国家政策的“空子”，结果自然可想而知。正如体育竞赛必须遵守场上的规则一样，在市场上做生意就不能偏离国家的政策规定的轨道，否则难免会一失足成千古恨，错过了合法发展的大好时机！

有些老板热衷于从事效益高，来得快的生意，比如房地产业。但由于缺乏对国家大政策的预见和理解，往往吃不懂政策的亏而元气大伤。

例如：1988年全国治理整顿，政府又三令五申停建楼堂馆所，不少投资房地产开发业的老板面对被迫停建的建筑而痛心不已，无所作为。而被称为“商界奇才”的福海集团董事长罗忠福在治理整顿的政策确定以后，早已从早期的房地产业转向长线投资的旅游业，以短养长，获得了长期的利益。

这一切无不根源于对国家政策的深刻把握。罗忠福坦言：“无论在中国以外的任何一个地方，我都不可能有一天短短几年，增值千倍的奇迹。我的公司在特定的地方，一个特定的历史环境里成长的。要说我有过人之处，那就是我比别人更会利用政策。”的确，优秀的老板不仅非常熟悉国家以及旅游部门的有关方针，而且针对领会政策变动的精神、原因以及趋势，并以此来具体指导自己的经济活动。因为，一个企业自身的经济行为必须在符合国家的政策和社会利益的前提下才能正常运行和发展。

但是，精明的老板决不会守株待兔一般坐等国家各项政

策的出台，他们会以自身的行动来影响政府的决策。因此，许多商家及时向有关主管部门汇报企业的生产经营、销售盈利情况，保持企业与政府主管部门之间的信息渠道的畅通。

大家都很清楚：政府制定的许多政策都是以基层（企业）的情况为依据的。企业的良性发展，离不开国家的政策支持与扶植。但政府在情况不明，信息不通和信息失真的情况下，往往会造成政策偏离实际，不利于国家和企业和发展。

真正的老板不仅关心影响政策决策，使政策向有利于自己的方面倾斜；而且，即使有关方针政策并不尽如人意的時候，他们也能做到应付自如，游刃有余。

从计划经济向市场经济的转轨，是一个艰难的历程。作为中国改革开放后的第一代先富起来的商人，无不深知过去的成功靠的是机遇和市场的不完善；在竞争日趋激烈的今天，要想保持企业的竞争趋势，必须转变创业初期的经营之道。这就需要在进一步了解日趋完善的各项市场经济的法律以及相关政策的前提下，逐步调整自己的经营行为。

毕竟，进入市场之后，就得遵守游戏的规则，遵守国家权力机关和行政机关制定和颁布的各种经济法规和各项政策。相对于法律来说，政策具有更大的灵活性，变通性。

因此，目光敏锐的商家都爱好仔细研读有关政策的条文和其他具体解释。有的企业甚至配有专人研究政府法规和政策，为企业决策提供依据。为此，大家心照不宣：谁最能吃透政策，谁就能最大限度地受惠。

同时，成功的老板们并不拒绝接受有关部门的具体指导。国家管理经济的职能，往往要通过各级主管部门的具体管理来实现。对于主管部门向自己下达的各项生产计划指标、措施，他们通常在心领神会之余，根据自身及市场的状

况，恰到好处地执行。

世界上，各种事物都是紧密相联的。任何事物都无法摆脱同其他事物之间千丝万缕的关系。纯粹为了经商而不考虑其他，你永远无法达到一个优秀商人的标准。尤其在中国这片奇异的土壤上，花掉全部精力投入商业经济经营的，未必就能成为成功的商人。

吸取了大量教训的罗忠福经理说：“中国没有百分之百的商人。我用 50% 的时间研究政治，30% 的时间面对各种社会关系，剩下 20% 的时间考虑商业上的事情。”现在，用一半时间研究政治的中国首富——罗忠福，不仅担任珠海市长商会会长，还是珠海市政协副主席，各种社会职务有十几种。而这一切，无不对他所经营的福海大酒店、湖中湖花园及建材业大有裨益。

尽管成功无法复制，不同的人有不同的环境和机遇，但成功者的经验永远是一个取之不竭，用之不尽的宝库，罗忠福的成功经验一再提醒我们：中国没有百分之百的商人，商人也要讲政治。

□ 特殊环境下的独特致富手段

穷，几乎是中国所有农民的象征。在人们眼里，农民不仅贫穷、土气，而且孤陋寡闻，毫无文化。然而，有一群不是农民的“农民”，却即将在未来几十年内，成为社会瞩目的风云人物。他们就是专门从事农业技术研究的农业技师。农业技师在西方一些国家被誉为“点土成金的人”，是人人向往的热门职业。