

你不可不知道的赚钱原则

你不可不了解的赚钱技巧

想赚钱 来找我



赚钱一定有方法

* XIANGZHUANQIAN *

* LAIZHAOWO *

孙 和◎编著



赚钱，赚钱，怎样才能赚到钱？

本书将告诉你如何赚到更多的钱！

谁也不是天生就会赚钱的，赚钱是一个渐进的学习、摸索的过程。

打开你的致富大门 找到你的赚钱之路

北京工业大学出版社

想赚钱 来找我



孙 和◎编著

* XIANGZHUANQIAN *

* LAIZHAOWO *

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

想赚钱 来找我/孙和编著.—北京:北京工业大学出版社, 2010.6

ISBN 978-7-5639-2280-2

I. ①想… II. ①孙… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 074485 号

想赚钱 来找我

编 著: 孙 和

责任编辑: 刘学宽

封面设计: 创品牌工作室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 九洲财鑫印刷有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 787 mm × 1092 mm 1/16

印 张: 15

字 数: 190 千字

版 次: 2010 年 6 月第 1 版

印 次: 2010 年 6 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2280-2

定 价: 26.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换



前言

人的一生是经营的一生，没有经营的人生是没有价值的人生。人生的价值除了用社会价值来衡量以外，还得以经济价值来衡量，说白了即是通过赚钱的多少来体现，你赚的钱越多，你创造的经济价值越大，你人生的价值也就越大。我们每一个人都希望能挣到更多的钱，为社会创造更多的财富，从而体现自身更高的价值。

赚更多的钱，是现实生活中每一个人都渴望的一件事。但是，怎样才能赚到更多的钱，又是许多人朝思暮想，而又不得其法的事。尽管如此，人们想赚更多的钱的愿望却从来没有泯灭过。许多人为此事感到困惑，有的人认为：“我努力了，为什么赚不到钱？”还有的人认为：“我并不比那些有钱的人愚笨，他们能成为富豪，我为什么不能？”

到底怎样才能挣到更多的钱呢？富豪们成功的赚钱经验很值得我们学习借鉴。为了帮助人们打开财富之门，赚到更多的钱，我们特意编写了本书。该书汲取了大量的成功事例，分别从“为什么说‘人的一生是经营的一生’”、“为什么说‘商人的嗅觉是最敏感的’”、“怎样抓住赚钱的机会”、“怎样获得顾客的芳心”、“做生意没钱怎么办”、“怎样从拥挤的市场中找到自己的位置”、“怎样使用推销技巧抓住顾客”以及



想 赚钱 来找我

XIANGZHUANQIAN LAIZHAO WO

“如何面对失败”八个方面讲解了赚钱的方法和技巧。

人生在世，生来就有钱的人并不多，很多有钱的富豪当初也都是穷人，他们之所以能赚到大钱，成为富豪，关键在于他们掌握了赚钱的方法和技巧。我们把这些方法和技巧收集在《想赚钱，来找我》一书中，只要你静下心来认真阅读，并在实践中加以灵活运用，就一定能赚到更多的钱。





目 录

第一章 经营就是为了赚钱

赚钱是人生追求的要务之一	3
要经营就要有赚大钱的想法	5
要有赚钱的信念	9
要有赚钱的胆量和眼光	12
经营要有头脑	13
凭能力和智慧赚钱	15
赚钱要选择自己熟悉的领域	18
要善于寻找赚钱的门路	20
敢于冒险才能赚钱	25
把赚钱作为附带的结果	29





想

赚钱 来找我

XIANGZHUANQIAN LAIZHAO WO

第二章 想赚钱就要比别人行动快

仔细留心身边的每一件事	35
快速地实现赚钱的目标	39
要善于抓住赚钱的机会	41
敏锐地抓住隐含的商机	47
巧妙应对瞬息万变的市场	51
重视信息的收集与整理	55
敢想敢做，积极行动	60
发现商机，毫不犹豫	61
永远跑在别人前面	63

第三章 靠智慧赚大钱

要经常换个角度思考	69
要灵活改变赚钱的方法	71
要不断变换赚钱手段	73
要善于采纳别人的意见	75
要善于转换管理模式	76
要善于巧用逆向思维	78
要善于巧用法律规则	81
要善于采用利益交换方式	83





不怕吃亏才能大赚	85
欲取先予，打开市场	86
要善于韬光养晦	87
用“奇点子”招徕顾客	90
用廉价吸引客户	93
用赠送小礼品“赢得”客户	96
善用优势，先声夺人	98
以变应变，推陈出新	99
善于出奇，才能制胜	101
乘风破浪，借势操作	106
以退为进，见机而行	109
置之死地而后生	112

第四章 吸引顾客要有技巧

要善于抓住消费者的兴趣	117
以诚实的态度对待客户	118
认真做好不起眼的小事	120
平时多烧香	121
用爱心赢得顾客	123
要善于投其所好	124
对待顾客要笑脸相迎	126
以诚心对待顾客的挑剔	129
顾客不买东西也要热情相待	130





想

赚钱来找我

XIANGZHUANQIAN LAIZHAO WO

要善于为顾客“抠门”	133
要敢于让客户免费试用	136

第五章 巧用“借”字赚大钱

靠借钱走上成功之路	141
借助地理优势生财	143
会借，就不愁借不到钱	145
善借他人的头脑和金钱	149
借别人的智慧为自己经营	152
要善于集结大家的智慧和力量	155
借助名人、大造声势	157
依附强势、发展自己	159
广借鸡，多生蛋	161
步步借，步步赢	163

第六章 要善于见缝插针地寻找财路

做别人不愿意做的小生意	169
在市场中寻找空白点	170
善于在热门中见缝插针	171





在不起眼的地方下工夫	173
利用对方的弱点寻找市场空隙	176
强势壮大自己的实力	178
完善自己，以优势克敌制胜	180
利用宽容扩大市场份额	182

第七章 要善于运用促销的技巧

不同客户采用不同的促销方法	187
智慧地对付蛮横粗暴的顾客	188
诱导顾客说出拒绝的理由	190
在客户心中树立自己的权威	191
扭转顾客对价格的抱怨	192
学会委婉改变顾客的态度	193
应对有怪癖的顾客要因人而异	195
技巧地面对少言寡语型顾客	197
从客户需要入手	198
帮助客户作决定	200
持续不断地拜访顾客	202
以出奇制胜赢得客户	203
运用逆向成交法	204
讲个故事给顾客听	205
突破推销瓶颈的三种技巧	206
应对拒绝的八种绝妙方法	207





想

赚钱 来找我

XIANGZHUANQIAN LAIZHAO WO

第八章 我执著、我赚钱、我无愧

果断取舍，以图发展	213
面对危机敢于坚持	215
能忍耐，就能成功	219
改变策略，摆脱困境	221
薄利多销，扭转危机	223
学会放弃	224
独出心裁，起死回生	227
比别人更坚强	229



第一章

经营就是为了赚钱



有本事的人靠经营（经商）能够赚大钱，没有本事的人
靠卖体力，只能挣小钱。如果你有本事，又想赚大钱，你就
必须学会经营（经商），经营（经商）的目的就是为了赚钱。



赚钱是人生追求的要务之一

人生的价值除了用社会价值来衡量外，经济要素也是很重要的衡量标准。每一个人都希望能赚到更多的钱，为社会创造更多的财富，从而体现自身更高的价值。

祝义才出生于安徽桐城一户贫苦农家，大学毕业后被分到了安徽省交通厅属下的海运公司。一个穷人家的孩子跳出“农门”，吃起了“皇粮”，这放在绝大多数人身上都会心满意足。然而，祝义才是个例外，1990年，“不安分”的祝义才弃官经商，舍“皇粮”而“下海”，这是祝义才第一次“舍得”之举。他认为经商赚钱才是人生的要务之一。

经朋友指点，祝义才看中了当时利润很大的水产生意——贩卖虾蟹，做出口贸易。祝义才租了一辆三轮车来送货，将从水产摊上赊来的货一车一车送到贸易公司。为使货保鲜，他在车上装满冰块，而他自己就坐在满是冰块的车上，冻得腿脚发麻……辛苦了半个多月，订单完成，祝义才仔仔细细地对自己的第一笔生意做了一下结算，结果令他大吃一惊：赚了10万元！





想 赚钱 来找我

XIANGZHUANQIAN LAIZHAO WO

好景由此开始，聚沙成塔，他又接连拿到几家大公司的订单，当年销售额达到9 000多万元，净赚了480万元！

收入从800元到480万元，“皇粮”与百万财富的“舍”“得”，给祝义才的震撼与影响是不可估量的，而他的“野心”绝非仅仅到此为止。虽然他靠水产起家，但这行还是没能留住他。1992年，祝义才怀揣着200万元，到南京闯天下。在雨花台区的沙洲，他租下一个小厂房，创立了雨润肉食品公司。

在成立雨润肉食品公司时，祝义才放弃了眼前的小机遇，没有上马市场红火但竞争也激烈的高温火腿肠项目，而是瞄准宾馆的高档西式低温肉制品市场。当时，内地尚没有进行工业化生产的西式低温肉制品，可以说，根本就没有竞争对手。于是，他一炮打响，销售额逐年翻番。

1996年，祝义才又先人一步，开始参与国企的改革改制，在内地先后重组了30多家国有企业。现在雨润已成为以食品业为主，下属59家分公司的大集团。公司员工由10年前的60人增加到2.3万人，总资产由200万元增加到53.6亿元，销售额从创建时的600万元发展到2003年的62亿元，2004年超过80亿元。

祝义才没有因此而满足，他心中有更远大的目标，那就是经过10年、20年甚至是50年的努力，将雨润打造成一个国际化企业、全球前几位的品牌。为此，他已将眼光投向国外，正在东南亚、中亚、俄罗斯等国家和地区洽谈建厂，将雨润的产品销往海外市场。

“舍得”、“舍得”，有舍才有得。没有勇气舍得的人，是难以赚到大钱的。舍得的勇气与赚到的钱是成正比的。如果你希望自己也能赚到





更多的钱，就不要过多犹豫，因为那样会消耗你的锐气，迟缓你的思维，最后什么事都不可能成功。

要经营就要有赚大钱的想法

生来就有钱的人并不多，很多富豪当初也都是穷人。他们之所以能成为富豪，就在于他们不愿意一辈子过着贫穷的日子。为了实现富有的梦想，他们勤奋努力，用自己的能力和智慧去赚钱，最终圆了自己赚大钱的梦想。

鲁冠球出生在浙江省萧山市宁围乡，他父亲在上海一家医药工厂工作，收入微薄，他和母亲在贫穷的乡村，日子过得很艰难。初中刚毕业，为了减轻父母沉重的生活负担，鲁冠球想靠自己赚钱来养活自己。刚开始时，他回家种起了庄稼，过起了普通农民的生活。十四五岁本来是读书的大好时光，告别学校的鲁冠球是下了很大决心的，他定要混出个人样来。

为了赚到钱，鲁冠球经别人介绍来到萧山县铁业社当了个打铁的小学徒。然而，命运往往捉弄人，就在鲁冠球刚刚学成师满，有望涨工资时，恰巧遇上了三年困难时期。企业、机关精简人员，他家在农村，自然被“下放”回家了。鲁冠球想赚钱的梦想被现实无情地击碎了，他感到自己又一次陷入了无望的境地。

但是，鲁冠球并不甘心又回到贫穷的生活中去，经过一段时间





想 赚钱 来找我

XIANGZHUANQIAN LAIZHAO WO

的思索，他决定重新为自己找到一个能赚钱的门路，于是他壮着胆子买了一台磨面机、一台碾米机，办起了一个没敢挂牌子的米面加工厂。

然而，那时是一个禁止私人经营的年代，所以，鲁冠球搞米面加工厂的消息很快传到某上级领导那里，于是就给他立了一个“不务正业，办地下黑工厂”的罪名，并立即派人查封。

鲁冠球几乎被这无情的打击击垮了，他很长时间都吃不下饭、睡不好觉，整日闭门不出。让他感到特别痛苦的不仅有这次商业实验本身失败，而且还有由失败给家里带来的巨大经济压力。父母用血汗换来的钱就这样化为了乌有，他成了“败家子”。鲁冠球当时的境况非常艰难，但他仍然没有消沉，而是独自咽下了生活的苦水，重新挑起自己生命的重担，奋然前行，继续追求着赚钱的梦。

为了能赚到钱，鲁冠球毅然收了五个合伙的徒弟，挂起了大队农机修配组的牌子，在童家塘小镇上开了个铁匠铺，为附近的村民打铁锹、镰刀，修自行车，这铁匠铺吸引了周围的许多人。以后，鲁冠球的农机修配组的生意越做越红火。

工夫不负有心人，机会终于落到了有准备的鲁冠球身上。1969年，鲁冠球接管了宁围公社农机修配厂，终于走上了能赚钱的路。

鲁冠球接手宁围公社农机修配厂的前几年，生产的万向节产品，一直由浙江省汽车工业公司包销，吃的是“大锅饭”，日子虽然不景气，但总还算过得去。但后来赶上各地汽车大批封存，他又一下子陷入了重重困难之中。宁围公社农机修配厂生产的万向节产品大量积压，没有销路，有半年时间不能按时给职工发工资了。那一年春节

