

这年头不懂经济学的人，一定会望钱兴叹拮据度日！

这年头一定要会点 经济学

这年头一定要会点什么，这年头一定要会点经济学！

资本由节俭而增加，由奢侈变为而减少。

——亚当·斯密

金钱不是价值，而是价值的代表，
归根结底是选择价值的代表。

张铁成◎编著

**ZHE
NIANTOU**
这年头不可不读

北京理工大学出版社
BEIJING UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS



这年头一定要会点经济学

张铁成

新世界出版社

目 录

前言	4
第一章	5
不让商机从身边溜走.....	5
把稳定的工作做好.....	7
敢于涉足新鲜领域.....	9
善于发现商业信息.....	11
自主创业者的利与弊.....	12
边际效用与机会成本.....	14
用好法规政策.....	15
第二章	18
月月储备，积少成多.....	18
想办法控制花钱的欲望.....	21
选择合理的储蓄方式.....	22
让储蓄成为一种习惯.....	24
国债是储蓄的首选.....	26
利用好约定转存与通知存款业务.....	27
第三章	30
认清票据和纸币.....	30
有钱人的标准是什么.....	32
算计好自己的衣食住行.....	33
做一个聪明的债权人.....	35
私人借钱要注意的事项.....	35
转移净资产进行投资.....	36
养成记账的习惯.....	38
第四章	41
反季购物，物美价廉.....	41
牢记网购的原则.....	42
发挥“团族”与“拼族”的力量.....	44
打折购物优惠多.....	46
掌握节日购物的契机.....	48
合理避税有妙招.....	50
用嘴皮子省钱的功夫.....	51
第五章	54
消费要保持清醒的头脑.....	54
乱花钱会让你成为穷光蛋.....	55

应该买什么样的东西.....	58
保留好你的消费凭证.....	60
人际关系也是商品.....	61
知识与技能值得投资.....	63
第六章	65
选择切合实际的险种.....	65
保险让你没有后顾之忧.....	67
保险也可直接获利.....	69
不可忽略保险投资中的细节.....	70
三招识破保险骗子.....	72
保险缴费有窍门.....	73
保险理赔有程序.....	75
第七章	78
最便宜的筹钱方式.....	78
利用信用卡的便利空间.....	79
借钱的不一定是穷人.....	81
用好每一笔钱.....	83
适合你的还贷方法.....	85
非法筹资不可取.....	87
选择买房还是租房.....	88
第八章	91
鉴赏力是古玩收藏的前提.....	91
根据行情进行收藏.....	92
收藏要注重特色与连续.....	94
纪念品有其独有的价值.....	95
重视宣传，挖掘升值潜力.....	97
制订黄金储备计划.....	98
物质与精神价值集于一身的艺术品.....	100
第九章	103
选择信誉好的伙伴.....	103
合作，不可只顾单方利益.....	104
慎选血缘伙伴.....	107
“亲兄弟”也要明算账.....	109
不让信用记录有污点.....	110
发挥团队和整体的优势.....	111
第十章	114
相信自己的判断.....	114
固定资产投资的利弊分析.....	116
风险投资的最终赢家.....	118
让钱进入市场循环.....	119
利用外汇的差价可赚钱.....	121
持有一只收益好的基金.....	122
清楚自己的承受能力.....	125

前言

提到经济，我们会想到钱，因为金钱是人生的手段，人生在世不能没有钱。贫穷会使你感到恐怖和孤独，会使你寸步难行。在当今的社会里，如果你没有钱，在某种程度上就代表着你没有能力。正如人们常说那句话，金钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。

当今时代，金钱的地位、作用日益凸现。没有钱家庭生活将难以维系；没有钱企业将难以运转；没有钱一个地区将难以发展；没有钱国家也会受制于人。

钱虽然是好东西，但遭到了许多人的诋毁，莎士比亚曾经诅咒金钱说：“金子，黄黄的，发光的，宝贵的金子！只要一点点儿，就可以使黑的变成白的，丑的变成美的，错的变成对的，卑贱的变成尊贵的，老人变成少年，懦夫变成勇士……”

其实，金钱本身并没有错，金钱能够成为人的奴隶，也能够成为人的主人，关键是看我们怎样对待金钱，怎样取得金钱以及怎样去利用金钱。简单地说，就是我们要学会支配金钱，而不是被金钱支配。

这个世界上，谁都不愿意做被钱鄙视的人，不愿意做被钱奴役的人。要想做金钱的主人，必须要会点经济学，学会理财，弄清自己所需要的理财内容，然后制定个性化的、切合实际的理财目标。

生活中积累财富不容易，守住财富更不容易。真正的富人并不是那些只知道埋头工作和辛勤劳动的人，而是那些懂得投资、善于理财、精于规划的人。学会理财，会让我们始终拥有富足尊贵的生活。

俗话说：“吃不穷，喝不穷，算计不到才受穷。”财不患其不得，患财得，而不得善用其财；禄不患其不来，患禄来，而不能无愧其禄。香港富豪李嘉诚曾经说过：20岁到30岁之间是人们努力挣钱的时候；30岁后投资理财的重要性逐渐提高；人到中年时，赚多少钱已经不重要了，这时候如何管好钱更重要。

《这年头一定要会点经济学》一书，通过形象、生动、通俗易懂的案例阐述，从赚钱、存钱、算钱、花钱、省钱、投资等十个方面入手，让你成为理财的行家里手，让你的钱能生钱，财富快速积累；让你养成储蓄的习惯，理性进行消费；让你清楚自己的承受能力，准确把握商机，投资发展创业；让你学会与人合作，发挥整体优势；让你掌握收藏的诀窍，最大限度提升财富的升值空间……

朋友们，为了不让我们的生活水准降低，不让现有的财富因通货膨胀而缩水，不让手头的资金继续闲置，请认真阅读本书吧，它会让你财务管理不再混乱无序，它会让你生活变得更加充实、理性和时尚，让你的人生目标更加清晰，事业发展后劲十足！读完这本书，你完全可以成为一名理财高手，成为名符其实的“经济学家”，你的命运将从此改写，从中得到的智慧将带你走上富足、快乐的幸福之路！

第一章

会赚钱，赢得财源滚滚来你该到哪里去“找”钱，收入平平的我们总是在羡慕有钱人：羡慕他们能够有豪宅、有名车，羡慕他们能够买到自己想要的，羡慕他们能够四处旅行，羡慕他们能够站在社会的顶端，羡慕他们能够被人尊敬……也许，除了羡慕，还有嫉妒吧。羡慕、嫉妒，都是徒劳无功，它们不会给我们带来一分钱，要想自己也能够捞到钱，还是睁大眼睛，开动自己的脑筋，让自己能够抓住难觅的商机，寻觅到最佳的财源吧。

不让商机从身边溜走

天生的商人，往往是能够最先嗅到商机的人。有人说，其实，在我们周围遍地都是金子，只是看你是否能够注意到罢了。谁能够率先发掘到商机，谁就能够最先成功。一旦发现商机，就敢于在合适的时机合理利用商机的人，都会创作一个暴富奇迹，让我们羡慕不已。

不知你是否到天安门城楼游览过？可能，很多旅客在游玩的时候，都被深具历史气息的古城楼所震撼，都沉浸在历史的氛围中而满心愉悦。可是，偏偏有人就是在游玩的时候，发现了商机。一位范先生携妻带子游北京时，突发奇想要承包天安门城楼开一家“马列书店”：店内以红黄“国旗色”为主色调，高处悬挂马克思、列宁、毛泽东、邓小平等伟人的画像，所售图书均为经典著作。他认为借助地理的优势和红色的主题，销路绝对没有问题。当范先生的朋友知道他的想法之后，都嘲笑他太神经质、痴人说梦：天安门城楼可是全国最有名的景点了，寸土千金，庄严雄伟，怎么可能有机会让你一个普通的人去开书店？做梦吧！

可是，等到 1999 年，也就是新中国成立 50 周年、马克思主义传入中国 100 周年的时候，拥有独特眼光的范先生预感到，自己之前所说的商机就要来了。于是，他坚定地叩开了天安门城楼管理处的大门。结果在范先生意料之中，在许多人意料之外，管理处不仅当场同意，还破例对这家书店免收租金。之前笑话他的人全都目瞪口呆、羡慕不已，都佩服范先生有一双善于发现商机的眼睛。

说到商机，全国最善于发现商机的眼睛，应该长在温州人的身上吧。2002 年 1 月 1 日，欧元在欧盟各国开始正式流通，中国报纸刊登了一张欧元的照片。聪明的温州人却在这张非常普通的照片上，发现了无限的商机：新版欧元比欧盟各国以前所使用纸币尺寸都要稍微大一点，那现在的皮夹肯定就装不下新币了。很快，大批的适合新币大小的皮夹从温州出口到欧洲，并且大受欢迎。所以有人形象地说，温州人的眼睛里安装有探测眼，稍微的风吹草动，都能够让温州人测探出商机，并且以最快的速度将商机转化为财富。

同样因为善于发现商机而一夜致富的，还有美国的一个十分普通的女佣。美国的克里芙兰市有个叫姬克妮的年轻女孩，因为家庭变故，中学没有毕业就辍学自谋生路，因为文化程度低，找不到好的工作，只能到富人家做女佣。但是，姬克妮是一个很有志向的女孩子，她不想一辈子都做女佣，她想像那些成功的女人一样，闯出一番事业来。她每天给主人家打扫完卫生之后，就会找些书来读，由于男主人是一家工厂的老板，十分擅长经商之道，家里也有很多经商方面的书籍，因此，姬克妮逐渐对经商产生了浓厚的兴趣。

改变姬克妮命运的，是一个突然的电话。一天，姬克妮打扫完所有的房间，正坐在主人的书房里看书。电话响了，姬克妮拿起电话：“姬克妮啊，我想请你帮个忙，咱们家楼下左

边的那座别墅，是我的一个朋友的家。她家有个卧床的老人，一直雇不到保姆。今天老人有些发烧，不能一个人在家，我的朋友要参加一个重要会议，不能回去。想请你去照看一天。”放下电话，娅克妮马上去那个人的家。床上的病人见到了娅克妮，就像见了亲人一样，她说自己非常需要人照顾，请求娅克妮留下来。可是，娅克妮没有分身术，她不能以个人同时干完两家的活，于是，她只能先忙完主人家的活之后，再急匆匆赶到邻居家忙活。

就在急急忙忙奔波的过程中，娅克妮发现了商机，产生了初步的创业计划。她决定成立一个“家政服务公司”，专门为那些忙于工作，没有时间照顾老人、孩子和料理家务的职业人士服务。但是，创业资金还不充足，为了早日完成自己的创业计划，娅克妮省吃俭用，慢慢积攒着自己的创业资金。

两年过去了，省吃俭用的娅克妮积攒下了一笔钱，开始了自己创业的旅途。于是她买来一些清洁用品，并印制了传单，请了四名女工，成立了一家“娅克妮女佣公司”。一开始，她并不着急招揽业务，而是先将传单张贴出去，另一方面针对聘请来的女工进行专业训练，使她们掌握一整套料理家务的专业技能。经过短期的训练，“娅克妮女佣公司”正式开业了。当时还没有一家这样的公司。公司一成立，来雇用者简直挤破了门槛。之后，娅克妮充分运用自己做女佣时的闲暇时间里学习到的管理知识来管理自己的公司，如今，“娅克妮女佣公司”早已扩展到了美国 27 个州，成为美国知名的一家企业。女佣出身的娅克妮也成了美国有名的富婆。

成就这个全美国知名的富婆的最重要的因素，就是她那双善于发现商机的眼睛。就是在奔走于邻里之间做女佣的过程，她就能十分敏感地捕捉到其中的商机，也就难怪成功属于她了！

娅克妮是因为女佣而成功，还有和她一样平凡的人，则是从饥渴中发现商机而一夜暴富。

19 世纪中叶，美国加州发现了储量可观的金矿，消息传来，整个美国都轰动了。人们群情激昂跃跃欲试，很多人快速放下手里的工作，日夜兼程纷纷奔赴加州，谁也不想错过这千载难逢的发财机会。17 岁的穷孩子亚默尔也加入了这支庞大的淘金队伍。

一时间加州到处都是淘金者，金子自然也就越来越难淘。不但金子难淘，生活也越来越艰苦。当地气候燥热，到处是荒山野谷，粮食和生活日用品都需要从很远的地方运过来。最主要的是缺水，许多淘金者因为不适应这里的气候条件，带着遗憾长眠于地下。小亚默尔和大多数人一样，没有挖到金子，还被饥渴折磨得浑身无力。

这天，小亚默尔因为不舒服，没有和同乡去挖金子。他躺在用木板搭起的床上，望着棚顶出神，“怎么办？身上的钱都快花光了，可连一粒金子也没有挖到。又得时常忍受没有水喝的痛苦。”想到水，亚默尔望了望已经空了的水袋，一个念头在他脑中一闪而过：“淘金的希望太渺茫了，这样下去，什么都不会得到，身体还会垮掉，还不如卖水呢！对！卖水！一定能行！”亚默尔兴奋起来，忘记了身体的不适，从床上下来。把挖金矿的工具收拾到一起，然后走出帐篷。此时，小亚默尔心里升起了一个希望，这个希望让他浑身上下充满了力量。他开始打听这个地方离哪处水源最近，挖水渠需要哪些工具。一周以后，亚默尔正式开始了自己新的事业。

听说亚默尔要放弃挖金矿而改行卖水，很多人嘲笑他胸无大志，千辛万苦地赶到加州来，不挖金子发大财，却干起这种蝇头小利的小买卖，可亚默尔毫不在意。他开始挖水渠，从百里之外将河水引入水池。没有人帮他，他就一个人没白天没黑夜地忙碌，双手都磨出了血泡，饿了啃口黑面包，困了躺在石头旁睡一会儿。附近的农夫看了不忍心，纷纷过来帮他。很快，水被引进了水池里。

亚默尔用细沙将水过滤，使之变成清凉可口的饮用水，然后将水装进桶里，挑到山谷一壶一壶地卖给找金矿的人。大家都深知缺水的难处，一时间，排队买水喝的人挤破了头，喝够了还要买回去一些储存起来。水总是供不应求，小亚默尔常常要忙到深夜。后来，亚默尔

又雇了几个人来帮忙，可依旧是一天 24 小时地忙，没有一会儿空闲的时候。

有了充足的水，人们不再为没水而发愁了，梦想发财的人们又开始全力以赴地挖掘金子。然而，金子哪里那么容易得到，几年后，淘到金子的人寥寥无几，大多数人都是一无所获空手而归，有些人甚至沦为乞丐。而亚默尔却在很短的时间内，靠卖水赚到了 6000 美元，这在当时可是一笔非常可观的数目。当初嘲笑亚默尔的人也不得不佩服他的远见。

后来，亚默尔用这笔钱成立了一家专门生产和加工肉制品的公司，这就是美国著名的亚默尔公司。

当我们总是在感叹命运不公，抱怨老天不给我们一些赚钱的机会时，我们不妨冷静一下。其实，不是老天不给我们机会，而是老天给的机会我们没有发现。换个角度想想，如果你是娅克妮或者亚默尔，处于他们的环境之下，你也能发现商机吗？

不过，现在意识到这一点还不算太晚。毕竟你还有大把的时间，以后，不管是在出游，还是在嬉戏打闹，或是在工作的过程中，都多长一只眼睛，商机其实就在你身边！

把稳定的工作做好

内心有创业想法的人，最容易有的心态就是好高骛远、盲目急躁。其实，如果真的想在将来创业成功，在创业之前的资金积累阶段，有一份稳定的工作、有固定的收入做资金积累，是必不可少的。

如今红极一时的社区人气网——开心网的创始人程炳皓在创办开心网之前，就曾在新浪从事了 10 年稳定的工作，借此 10 年，他才筹集了足够的创业资本。

程炳皓的外形并没有很强的与众不同的特征，大众化的中等个子，身材清瘦，脸上还有几颗青春痘。他是一个出生在北京郊区的小伙子，让人意外的是，他的最高学历是中专。他完全靠这后期的自学成才而获得成功。也许因为起点并不是很好，所以他的经历颇为坎坷，曾经在一年间换过 5 家公司。其中，两家公司倒闭，一家公司老板跑掉，他本人还被解雇一次。在 1998 年进入第五家公司新浪后，程炳皓才稳定下来。这个时候的程炳皓在新浪找到了自己的位置，于是，在新浪他一待就是 10 年，这 10 年里，他既学到了技术、学会了人际，更重要的是，这 10 年的稳定期给了他足够的时间积累资本。

在新浪 10 年的时间里，程炳皓积攒了 200 万资本，这才让他的创业有了基本的启动资金。于是，在 2008 年，当 SNS 红极一时，多人争创社区网站时，他看到了商机。而这个时候，他也已经拥有了足够的资本，所以，当他的开心网面世之后，便迅速成长起来。

很多年轻人可能十分不屑于一份稳定的工作，觉得那样会让人加速衰老。尤其刚刚毕业的大学生，很多人都是眼高手低，觉得稳定的工作总是日复一日，做重复性的工作，完全没有激情，让人受不了，不会有任何出息。其实不然，任何工作都是一样的，它总会努力的人更加偏爱。即使是在最普通又稳定的工作岗位上，只要你肯用心，你同样能够大放异彩。

李蒙是个十分平凡的女人，她出生于 20 世纪 70 年代，按照家人的要求，她一步步循规蹈矩地走着自己的人生轨迹。高中毕业后，她就到了一家企业幼儿园做幼师工作。但是 1997 年，这家企业却忽然通知她由于企业的经营状况不好，幼儿园解散了。当时毫无准备的她“蒙了”，生活一下变得空虚起来。然而更雪上加霜的是，在她失业后一个月，她的丈夫也失业了。眼看着家里的存款即将花费一空，孩子的开销还在不断增长，李蒙像无头苍蝇一样到处寻找工作机会。

后来回想起来，李蒙都不敢相信自己是怎么度过的，她说，只感觉那个时候就是人生的一段噩梦。但现在回想起过去，她对那一段生活同样也心存感激，正是因为当时的困难局面，让她不顾别人的眼光，低头踏踏实实地接受了洗碗工的工作，也正是那份洗碗工的稳定工作给自己今后的发展奠定了基础——从 1997 年年末到 2002 年，李蒙应征到一家日式料理店做

洗碗工，在这个不起眼的工作岗位上，她一干就是四五年。不为别的，就是因为这份工作稳定，每个月可以拿到 800 元的固定收入。

正如前面所说的，上天不会辜负认真努力、勤奋好学的人。就是在这个普通的工作岗位上，李蒙闯出了不一样的人生。至今，她仍然记得到料理店刷碗的第一天她所学到的第一句日语：“把洗完的盘子都拿过来。”上班的第一天早上，厨师长——日本人金田三郎用日语给她分配着工作。当时，她从来没有接触过日语，听完后，根本不明白是什么意思，金田三郎又用日语连续说了几次，但她仍没有任何反应，这让金田三郎非常恼火，随手就把一个炒菜的勺子扔进了洗手池中，非常生气地走了。李蒙见着厨师长甩手离去，十分不解，一头雾水，感觉自己受了委屈。可是，这时候，同事告诉她，原来厨师长是让她把盘子拿过去就行了。

就是这件事的刺激，让李蒙很快意识到了，在这家料理店要想干好，如果不懂日语，就只得马上面临失业。于是，她加紧学习起日语来。当天下午，她学会了一句简单的“下班了，您慢走”。当她用这句生硬的日语与厨师长道别时，厨师长显得非常吃惊，随后就十分高兴地也用同样生硬的汉语告诉她：“你比别人更加努力，我相信你总有一天会与别人不一样的，你会成功的！”

受到厨师长的鼓励之后，李蒙回家给自己订下了学习日语的计划，并且，从第二天开始，下班后的时间，她除了处理好家里的家务事之外，把时间都放在了学习日语上。当厨师长知道后，便开始提拔她，并将一部分做日本料理的技术传授给她。经过了短短的一个月后，她凭借着自己的勤奋和对日本料理的敏感，被调入后厨。在后厨近一年的工作中，她基本上掌握了日本料理的做法，同时她的勤奋也被日本老板看中，在她才在店里做满一年半的时候，就被老板破格提拔为前厅经理。

00 到 2001 年时，李蒙所在的料理店慢慢在当地有了一些名气，身为前厅经理的李蒙也赢得了同行老板的青睐。不断有其他的料理店请她过去工作，其中有的料理店竟开出了年毛利润 5% 的提成与一个月 2000 元工资的丰厚待遇，当时她的工资和他们所开出的优厚条件有着几倍的差距。但是，想到自己一步步成长的过程，李蒙没有抛弃培养她的店，而是继续在店里尽职尽责地工作。慢慢地，她的职位也越升越高，逐渐步入了料理店的管理阶层。

这是一个平凡女人平凡的奋斗故事。但是，她珍视自己稳定的工作的态度，实在是值得我们大多数人好好学习。当我们总是在抱怨我们的工作太平淡、太没意思、工资太少的时候，我们不妨向李蒙学习，把时间用来提高自己的业务水平。这样，你才能以稳定的工作为跳板，让你的工作变得不平凡起来。

不过，在如今就业压力越来越大的社会中，可能很多人想要拥有一份稳定的工作都很难很难。有的人拥有了稳定的工作，却不甘心，嫌工资太低；有的人则总是被工作淘汰，难以寻找到一份属于自己的稳定工作。那么，到底稳定的工作应该如何寻觅呢？

“稳定的工作要用心去创造”，这是一个下岗女工小翠的切身体会。

1999 年之前，小翠一直在贵州的一家机车厂工作，但是工资很低，每个月只有 500 元左右，日子总是过得很艰苦。1999 年她从贵州的机车厂分流出来。下岗后，她凭着有会计师的专业技能，一口气跳了三回槽，结果都因企业不太景气，自己的收入和分流之前差不多。

“眼看着自己 34 岁了，上有老，下有小，工作一直稳定不下来，再折腾着找工作，年龄就是一个很大的门槛。”那段时间，小翠的心里压力很大，当时最大的念头就是，赶紧找着一个稳定的工作，然后就不再跳槽了，全心全意地干下去，再苦再累也不抱怨了。

苦苦寻觅了许久的小翠终于等到了一个机会，新成立不久的贵州物业管理服务中心招收收费员。小翠顺利地通过了考试。但是，收费工作并没有开始想象得那么轻松：“一个小区里最少也有上千户人家，每天晚上大街小巷地跑着收费，每家收十几块钱。”每次收完钱，小翠都要在灯下对账到半夜，有时候几分钱的出入都能让她忙上半天。小翠说：“那会儿，中

心的员工基本上都是些和我情况差不多的人，大家都玩命地干，一分一厘地为企业积累财富，结果企业发展也越来越稳定，我的工资收入也开始上升。”2001年，小翠调到服务中心的财务部，几个月后，她就因工作能力较强、业绩突出被提升为部门负责人。由于工作担子加重，她几乎每天晚上都在7点左右才能回家。说到这，小翠心里不安：“作为妻子和母亲，如果在家里连做饭的工夫都没有，是个怎样的心情？欠着吧，毕竟新工作来之不易，我真想把工作做得更好。”如今，小翠所在的企业已经成为当地比较知名的企业，而小翠也成为当地高收入人群中的一员。

这些真实的故事，其实就发生在我们身边，不信，你睁大眼睛仔细寻找，也许你身边的朋友中就有这样的人。他们踏踏实实地努力做好自己的稳定工作，尽管刚开始工资并不是很高，但是，时间长了，他们会让人惊诧地大放异彩！所以，当你从事一项工作时，不要抱怨太多，而应埋下头，用心思考，将自己的工作做好！这样，你得到的不仅仅是金钱上的收获，你还得到了一个创业者必须要有的一种心理素质——坚忍。

敢于涉足新鲜领域

敢做寡头的人，一般都能成功。但是，鲜有人能够有慧眼发现寡头行业；即使发现了，也鲜有人能够有勇气与魄力投资于寡头行业。所以，能够在寡头行业成功的人就很少很少了。但是，能够在寡头行业成功的人，都是赚进了名声和银子……

敢为他人之未为之事，不仅仅需要魄力，首先还需要眼力。美国青年纽克伦本是一个小本生意的经营者，每年的收入仅够维持最起码的生活消费，但志向远大的他从没有放弃从事更大事业的想法。一个偶然的机，他看到一家大公司的运载垃圾的大货车装着满满一大车的垃圾来到纽约郊外的一处空地上，把垃圾卸下后，然后付出一笔钱数给垃圾“定货人”。与此同时，他又看到一些人付给垃圾的“收货人”一点微薄的“管理费”后，整天地埋头在垃圾山上拣拾有用的东西。有的用汽车将拣拾到的东西运走，有的肩背手提高高兴兴而去。纽克伦突然意识到，即使是被我们遗弃的垃圾里，其实也还有很多尚有价值的“宝物”。

有了这个想法的纽克伦马上开始动手调查，他想看看垃圾宝物市场到底有多大。答案果然不出他所料，经过调查发现，垃圾已成为许多大企业大伤脑筋的事情，他们都愿意花点钱将垃圾清除出去。他还发现，这些垃圾并不全是废物，里面有不少宝贵的可再利用的东西。只要设法把它们分离出来，妥善处理，就能变废为宝。于是，独具慧眼的纽克伦决定冒险一次，他决心在这块无人问津的“垃圾”行业中开始闯荡。

下定决心之后，纽克伦按照自己的计划一步步开始了自己在“寡头”行业尝试的道路。他先在郊区购买了一块土地，作为垃圾堆放场，还雇佣了几名工人，买了简单的清理和加工设备，正式开始创建自己的事业。开张那天，纽克伦亲自坐镇垃圾堆放场，迎接送来的每一车垃圾。但遗憾的是，纽克伦创办的垃圾公司并没有引起人们的足够重视，送垃圾来的只是一些小商家小厂家，垃圾数量十分少。纽克伦想了想，自己的公司才刚刚开始起步，肯定难以引起大企业的重视，于是，他决定改变方式，变被动为主动，采取上门服务的方式来吸引更多的企业合作。

他的方法很快见效，慢慢地，越来越多的大公司将垃圾运到他的空地上交由他处理，并且还要付给他一定的费用。在卸下垃圾之后，纽克伦指挥手下的人把垃圾中的塑料、玻璃、破布、废铜废铁等分拣出来。两个半月后，他将这些垃圾变废为宝，将提炼出的原材料卖给相关的厂商。这样一来，经济效益就出来了，他赚了4倍于投资的利润，这一数字比他原来的小本经营高出了20多倍。就这样，在这个“寡头”行业中，他的资本越滚越多，事业不断扩大，成为美国知名的大企业家。

如果用比较通俗一点的话说，敢当“寡头”行业的创业者的人，那就是他们善于“钻空

子”。行别人所未行，想别人所未想，寻找别人的疏忽，从而填补市场的空缺。钻空子是在遵守市场游戏规则的前提下决胜竞争场的诀窍。其实这就是一个诀窍，你只要牢牢记住这一点，并且快速行动，你就会很快拥有市场，慢慢地在市场操作中得心应手。

也许你还不知道吧，你羡慕不已却买不起的“大众甲壳虫”就是一个敢做“寡头”的典型商业成功例子。“甲壳虫”看上去车身又短又宽，外形丑，并且小得令人发笑，在强手如林的美国车市似乎无立足之处。但是，它自报短处的广告却确定了它不可撼动的市场地位：“请往小处想，小有小的好处。”无论多挤，你都可以找到车位；交通堵塞时，别的车都只能望车兴叹，而你的甲壳虫可以左右穿梭，游刃有余，在时间就是金钱的时代，为您节省时间；而且小的造型可以省油，使你在经济上更划算。结果，又小又丑的“甲壳虫”竟然最终成了汽车行业里的大帅哥！厂家自然从中大获其利了！

只要有眼光，你不要惧怕暂时的贫穷，因为你的眼光就是一笔无价的财富。有一个难民，就是凭借自己独特的眼光，从一个难民变成了一代富豪。

1922年，以难民身份进入希腊国土的奥纳西斯双手空空，身无分文，工作找不到，栖身之处也无着落，真是度日艰难，他利用在一条旧货船上打工的机会，等船刚停泊在阿根廷首都港口时，他就走了，从此便开始了他的轰轰烈烈的创业生涯。

奥纳西斯早期在阿根廷的一家电话公司当了一名焊工，他每天的工作时间都在16个小时以上，而且还时常通宵达旦地工作，在穷困中长大的奥纳西斯不舍得多花一分钱，时间长了他便积累了一笔钱，之后他从事烟草生意，很快他拥有的资金丰厚了，他的经营头脑和眼光也随之成长和尖锐起来。他发现要做一个成功的经商者，一定要掌握一个诀窍，那就是到别人认为一无所获的地方去赚钱。

当奥纳西斯刚刚站稳脚跟想要再度发展时，震惊世界的经济危机席卷而来，在这充满了恐慌的灾难之中，奥纳西斯以他过人的勇气和眼光，把他的财力投掷于在危机中被普遍认为最不景气的行当：海上运输。要知道当时全世界的贸易都陷于瘫痪之中，而海上贸易濒临死亡，1931年的海运量仅是1928年的1/3左右，当加拿大国营铁路公司被迫出售时，奥纳西斯了解到该处有6艘货船出售，这些船在10年前的价钱是每艘200万美元，而如今只卖2万美元。奥纳西斯知道后急匆匆赶到加拿大，买下了这6艘船。他这种孤注一掷的投资令人惊异，而奥纳西斯却坚信值得这样干，一旦时势变化，投资势必会赚回来，利润也会源源不断地滚来。

果然不出他所料，“二战”爆发了，形势要求运输业复苏并发达。奥纳西斯明智而果断的投资见效了。6艘货船顿时成了活动的金矿，他骤然变成一个拥有制海权的希腊海运巨头。其他人不干的，奥纳西斯干了，其他人不赚钱的，奥纳西斯赚了，并且还赚个够。奥纳西斯除了有钱有势之外，他还向多方面发展，成了世界上一个举足轻重的人物。

“二战”结束后，当别人又对海运忧心忡忡，举棋不定时，奥纳西斯又以他的明智和魄力投资于油轮，其速度惊人；“二战”前他的总吨位是1万吨，而到1975年时，他拥有45艘油轮，其中15艘是20万吨以上的超级油轮！当年日薪23美分的穷小子奥纳西斯如今成了世界富豪，除了上述的那些油轮轮船，他还拥有8家造船厂、100多家公司以及众多地产、矿山，财产累计达10亿美元之多。

奥纳西斯认为别人觉得一无所获的地方往往是聚宝盆。不管是他，还是敢于率先闯荡“垃圾”行业的纽克伦，都以他们的成功证实了眼光的重要性，证实了寡头行业潜在的利润。新鲜领域里，永远都会藏着巨大的财富，如果你一旦发现，就不要犹豫了。寡头，就是巨大的成功机会。

善于发现商业信息

有很多人喜欢追看财富大亨们的花边新闻，他们又赚了多少钱，他们的排名是升还是降，他们投资的方向变了没有……在看完花边新闻之后，人们便又开始讨论，他们为什么能这么成功呢？因为他们独具慧眼？因为他们智商高？因为他们运气好？其实，真正的答案是“信息”二字。正是因为信息灵通，所以，他们能够“独具慧眼”地看到别人看不到的利润空间；正是因为信息的广泛，让他们的眼光更加长远，使他们能够“高智商”地在别人觉得没有利润的行业中大赚特赚。在如今这个信息化社会，信息可以为我们创造更多的机会，信息才更方便我们与他人之间的交往，信息能够为我们提供更好的投资决策，可以说，开启财富之门的钥匙其实只有一把，那就是——在瞬息万变的市场中蕴涵着商机。在现代社会里，靠信息创造财富的成功个案可谓比比皆是。

亚默尔肉类加工公司的老板亚默尔在成功之后，充分意识到信息对商业成功的推动作用，所以，在公司发展得很稳定的时候，他仍然保持着勤于收集信息的习惯。他习惯于天天看报纸，虽然生意繁忙，但他每天早上到了办公室，就会看当天的各种报纸。1875年初春的一个上午，他仍然和平时一样细心地翻阅报纸，一条不显眼的不过百字的消息把他的眼球牢牢吸引住了：墨西哥疑有瘟疫。亚默尔顿时眼睛一亮：如果墨西哥发生了瘟疫，就会很快传到加州、德州，而加州和德州的畜牧业是北美肉类的主要供应基地，一旦这里发生瘟疫，全国的肉类供应就会立即紧张起来，肉价肯定也会飞涨。他立即派人到墨西哥去实地调查。几天后，调查人员发回电报，证实了这一消息的准确性。亚默尔放下电报，立即集中大量资金收购加州和德州的肉牛和生猪，运到离加州和德州较远的东部饲养。两三个星期后，瘟疫就从墨西哥传染到联邦西部的几个州。政府立即下令严禁从这几个州往外运食品，北美市场一下子肉类奇缺、价格暴涨。亚默尔便及时把囤积在东部的肉牛和生猪高价出售。短短的三个月时间，他净赚了900万美元。这就是信息的力量。报纸上的一条小小的信息，就让亚默尔在短期内迅速升值，我们不能不说，对于善用信息的人来说，信息真的是无价之宝。

亚默尔善于运用信息，也切切实实地从信息中收获到了巨大的利润，所以，感受到信息重要性的亚默尔为了得到更多的信息而投入了更大的资本。为了更有效地获取信息，也为了避免他个人的力量无法兼顾到所有的信息，他还专门成立了一个小组，负责收集相关信息，这些人员的文化水平都很高，长期经营相关行业，富有管理经验，知道哪些信息是有用的，哪些信息是无用的。他们每天收集世界各地的几十份主要报纸，并对其中的重要信息进行分类，最后再对这些信息作出相应的评价，而这些已经集聚了全世界信息精华的信息，最后才会被送到亚默尔手中，再由他去选择出可以为公司带来财富的信息加以利用。如果他觉得某条信息有价值就和他们共同研究这些信息。这样，他在生意经营中由于信息准确而屡屡成功。从亚默尔的例子中，我们可以知道，如果我们能够抓住对我们有用的信息并加以利用，就可以为我们创造无尽的财富。

在20世纪，商业世界里的信息战就大有金钱战役的味道，其实，在商业世界里，不管是在哪个年代，信息永远与金钱密不可分。关注信息就是关注金钱，任何风吹草动都有可能包含着让我们成功的信息。信息已经成为这个时代的决定性力量，及时拥有信息的人，才能拥有财富。如果能够及时拥有信息，那么，在几个小时之内，创造几百万、甚至更多的财富，都不是天方夜谭。

世界著名的犹太巨富罗斯查尔德的儿子尼桑，就曾利用信息创下一个奇迹：他在短短的几个小时之内，赚了几百万英镑。1815年6月20日，一大早伦敦证券交易所便充满了紧张气氛。因为昨天，英国和法国进行了决定两国命运的战役——滑铁卢之战。毫无疑问，如果英国获胜，英国政府的公债将会暴涨；反之若法军获胜，英国的公债必是一落千丈。此时，

每一位投资者都明白，只要能比别人早知道哪方获胜，哪怕半小时、10分钟，甚至几分钟也可以大捞一把了。战事远在比利时首都布鲁塞尔，当时还没有无线电，没有铁路，主要靠快马传递信息。对方的主帅是赫赫有名的拿破仑，前几次的几场战斗，英国均吃了败仗，英国获胜的希望不大。大家都在看着尼桑的一举一动，他还是习惯地靠着厅里的一根柱子——大家已经把这根柱子叫做“罗斯查尔德之柱”了。这时，尼桑面无表情地靠在“罗斯查尔德之柱”上开始卖出英国公债了。“尼桑卖了！”这条消息马上传遍了交易所，所有的人毫不犹豫地跟进，瞬间英国公债暴跌，尼桑继续抛出。公债的价格跌得不能再跌了，尼桑突然开始大量买进。“这是怎么回事，尼桑玩得什么把戏？”大家纷纷交头接耳。此时，官方宣布了英军大胜的捷报，交易所里大乱，公债价格暴涨，而此时的尼桑已经悠然自得地靠在柱子上欣赏这乱哄哄的场景了。他狠狠地发了一大笔财！尼桑怎么敢这么大胆买卖？万一英军战败，他不是要大大地损失了吗？可是，谁也不知道，尼桑拥有自己的情报网！原来，罗斯查尔德共有5个儿子，他们遍布西欧的各主要国家，他们非常重视信息，认为信息和情报就是家族繁荣的命脉，所以他们别出心裁地建立了横跨整个欧洲的专用情报网，并不惜花大钱购置当时最快最新的设备，从有关商务信息到社会热门话题无一遗漏，而且情报的准确性和传递速度都超过英国政府的驿站和情报网。所以说，富人的“富”，不是没有理由的“富”，他们掌握着最全面、最及时、最有效的信息，而他们又善于利用这些信息，想不富都难！

形象点说，有效的信息放到真正善用信息的人手里，就会变成能够预知未来的魔镜，它可以指导聪明的商人们如何投资，让他们迅速、有效地稳赚不赔。当然，这种善于发现信息、善于收集信息、利用信息的能力，不是与生俱来的，而是需要通过个人努力、多多锻炼才能慢慢形成的。

自主创业者的利与弊

做任何事情都是有两面性的，自主创业，听起来是多么诱人的词。如果有资本，谁不愿意自主创业，闯荡一番，奋力拼搏一把呢？但是，自主创业有利也有弊。在你犹豫着是否选择自主创业时，不妨仔细考虑考虑，你能够从中收获到什么，又会从中失去什么。

要想探究自主创业的利弊之处，结合具体的例子来看是最直接的方法。如今，大学生自主创业好像成了一股小的潮流，也许，从他们身上，我们更能清楚地看到自主创业的一些利弊得失。

2008年11月中旬，“0℃手机数码驿站”正式开业，这个手机数码驿站比较特殊，因为是由三个自主创业的大学生创办的，目前，这三个大学生都还只是刚刚20出头。因为都是第一次创业，所以这几个大学生开店的资金基本都是父母资助的。而且，三人中，除了英杰曾经接触过手机生意，另外二人都是新手。可能，我们都在为这三个大学生的敢想敢干而感叹或者是嘲笑的时候，他们却已经干得有声有色了。

这三个年轻的创业者脸上还依旧留着学生时代单纯的印记。他们坦诚地说：创业并不是想象中那么容易，也不是想象中那么有意思。在创业初期，必定要经历一段十分辛苦的岁月。要知道，刚刚试水的小船难免遭遇暗礁和骇浪。刚创业时，他们欠缺很多行业知识，再加上“0℃手机数码驿站”是新店新面孔，所以在卖场上完全没有口碑。最糟糕的是，“0℃手机数码驿站”开业不久，全球金融危机鼓噪而来，整个手机行业都受到了冲击，销量大不如前，这对一个“新生儿”来说更是雪上加霜。我们也可以想象，三个不知天高地厚，没有什么人生经验、刚出大学的孩子进入一个全新的领域，他们的创业之路该有多艰难！

不过这三个学生创业也有他们的优势，就是他们还相对比较单纯，因此在刚开始做生意时，没有太多的心眼，而且激情高涨，因此，对顾客的服务态度都很好。这就为他们博得了一批回头客。因为他们信誉好，做生意踏实，店里的状况一天天好了起来，回头客也慢慢增

多。正是因为他们不懈的努力和良好的服务态度，他们慢慢得到了回报。只用了几个月的时间，这三个学生所创的“手机数码驿站”就开始扭亏为盈了。

但是，要想成功，仅有好的服务态度，对创业者来说是远远不够的。与其他的已经经营好几年的卖家相比，他们最缺的就是经验、人脉、资金。所以，这三个创业者前方的路还很漫长，他们还需要做好足够的身心准备，继续向前。

这是一个不算复杂的创业故事。但是，仔细分析一下，我们不难从这三个创业者的身上发现创业的利弊所在。

我们先说好的方面，创业之利：

(1) 体验丰富多姿的人生经验。并不是所有的人都能够有勇气来尝试这种经验。所以，能够鼓起勇气创业的人，他的人生肯定比整天庸庸碌碌的人的人生更加精彩。

(2) 金钱上的回报。当然，这是创业成功之后才能享受到的利益。创业一旦成功，那你的经济地位可能会发生天翻地覆的变化。从穷人到富人的梦想，是大多数创业者选择创业最原始的动力。

(3) 人生价值观的实现。通过创业，可能能够实现你的梦想、抱负。通过创业，不管成功与否，也许就在拼搏、经历的过程中，你就慢慢实现了你的人生价值。当然，如果成功了，功成名就，成为一个名人，这恐怕也是很多创业者的梦想吧。

(4) 人脉的积累。在创业的过程中，免不了要和各种各样的人、企业打交道，在这个打交道的过程中，建立起良好的人脉网络也是很不错的收获。

可能你自己还能想到其他的创业的好处，但是，在说完好处之后，我们还是冷静下来好好分析一下创业的弊端：

(1) 资金筹措的困难。在创业之初，最难的就是创业资金的筹措困难。真正想干一番大事，想创业成功的人，一定是要有长久的资金积累的准备。卧薪尝胆、勤俭节约地筹集资本，这不是一般人能够做到的。

(2) 创业初期的困难。资金筹措到位之后，创业之路开始，至少三年内，都是公司的初步成长期，这几年，创业者所要受到的苦，可能不是一般人所能想到的。包括设备的筹措、与同行的竞争、进入市场的宣传、人员的召集等各个方面，都不是我们想象中那么简单的事。

(3) 稳定期承受风险的压力。公司稍微稳定一点，发展也走上正轨的时候，就需要担心各种突发事件、危机事件的冲击。这个时候，心理压力之大，可能是常人难以承受的。

(4) 负债的危险。在创业的过程中，少有人能够完全靠自己的资金进行，多多少少可能都会负债。如果创业成功当然好了，但是，如果创业失败，那就将背上沉重的债务，可能会直接影响到以后的生活。

(5) 对家庭的影响。如果是有了家庭之后创业，肯定会对家庭的稳定造成一定的影响。因为创业者在创业初期，难以顾及到家庭，因为创业而导致家庭支离破碎的例子并不少见。

总的来说，创业就像一场赌博。赌赢了，一切都好；赌不赢，你失去的东西可能会让你后悔终生。这就要看你如何看待了。不过，如果真的想创业，但是又不希望承受太大的压力和风险，那就可以从小生意开始做起，慢慢壮大，这样最保险。

山姆·沃尔顿小时候家境清贫，曾经当过报童，一边挣些零用钱，一边勤奋地读书。年轻时也时常在一些雇佣临时工的连锁百货店里干活，为了多存下一些钱，他从来舍不得像别的年轻人一样去娱乐场所，更不讲究吃穿。因此从小就养成了节俭的习惯。

在百货店的打工经历，使山姆认识到，创业经商是使自己尽快富裕起来的唯一途径。日用百货是人们生活中必备的，需求量大，具有很大的市场潜力。于是二十几岁的时候，他向岳父借了2万美元，作为创业基金。不久，他和妻子海伦在纽波特租到两间房子开了一家小店，专卖5~10美分的商品。

由于山姆待人和善，商品价格又低廉，附近的住户都愿意到他的店里来买东西，生意还

算不错。山姆是个有心人，他学会了采购、定价和销售，还不时地看些有关经商的书，有空的时候，还主动向一些老商人请教经商之道。

他知道要想有所作为，一定要有一套能让购买者满意的经营方式。顾客满意了，生意自然也会好起来。正当山姆的小店生意越来越好时，房东因为嫉妒山姆的小生意红红火火，找借口收回了店面。山姆没办法只好收拾货物，关了门。无奈之下，山姆来到另一座城市本顿维尔，打算重新开始。

从小出身贫寒的山姆，遇事善于分析思考，做事更是小心谨慎，由于资金少底子薄，他只能从点滴做起，一步步地开拓自己的事业。不久他在本顿维尔开了一家小店，随着生意一天天地好转，利润也渐渐地增多了。三年以后，有了一定周转资金的山姆决定开始经营连锁零售店。朋友建议他先在附近的几个城镇各开一家连锁店，这样就会扩大影响，造成一定的声势。可山姆却不这样认为，他觉得自己资金少，必须从小做起，要开一家成功一家，一步步地将自己的事业向大的空间拓展。

不久，他开了第一家连锁店，取名沃尔玛（Wal-Mart）百货商店。随着营业收入的增多，山姆的零售店面在全美逐步建立了起来，最后成为了世界著名的企业之一。

初创业，如果没有本钱，应该像山姆一样，从点滴做起：采取渐进式策略，稳步拓展，一点点地积累资金和管理经验，然后再逐渐将生意做大，这也是一种很好的创业模式。而且，这种创业模式的风险比较低，成功率比较高，比较适合保守型的人来创业。即使失败，也不至于倾家荡产。

边际效用与机会成本

边际效用，对于不懂经济学的人来说，可能难以理解。在经济学中，效用就是指商品满足人的欲望的能力，或者说是指消费者在消费商品时所感受到的满足程度。一种商品对消费者是否具有效用，取决于消费者是否具有消费这种商品的欲望，以及这种商品是否具有满足消费者欲望的能力。

这样空洞地讲理论，可能有些朋友觉得很乏味，并且看完之后还是一头雾水。这样吧，我们来看一个简单的例子，通过这个例子我们就能够很好地了解到什么是边际效用，又该如何运用边际效用。

比如说，你现在正在吃美味的水饺，你的饭量大概是 15 个水饺。那么，在你吃第一个水饺后，得到了较大的满足感，这个时候，你的内心是最高兴的，因为刚刚尝到水饺，意犹未尽，那么，这个时候，第一个水饺的边际效用就是最大的；接着，你会吃第二个水饺，这时，你还是很觉得很满足，很高兴，但是，这第二个水饺给你的满足感就没有第一个那么强烈了，因为吃第一个水饺的时候，你觉得很新鲜，而第二个水饺已经不是尝新鲜了，那么，这第二个水饺的边际效用就比第一个水饺的稍微小一点……依此类推，等到你吃到第 15 个水饺时，你已经基本上饱了，第 15 个水饺吃下肚之后，你就不想再吃了，再吃估计就反胃了，那么，这第 15 个水饺的边际效用就变成 0 了。因为它已经不能引起你的欲望了……

看了这个例子，估计你大概已经弄清楚边际效用的基本概念了。再形象点，我们能够从美国总统罗斯福所说的一段话中深切地体会到边际效用的概念：

罗斯福曾三次连任美国总统，曾有记者问他有何感想，总统一言不发，只是拿出一块三明治让记者吃，记者吃下去，总统又拿出第二块，记者勉强吃下去，没料到总统紧接着又拿出第三块三明治，记者赶紧婉言谢绝，这时罗斯福笑笑说：“现在你知道我连任三届总统的滋味了吧。”

所以，完整地阐述，我们就可以这样概括边际效用：在一定时间内，在其他商品的消费数量保持不变的条件下，随着消费者对某种商品消费量的增加，消费者从该商品连续增加的

每一消费单位中所得到的效用增量将会递减。边沁曾经说过，一个人占有的财产越多，他从增加的财产上所获得的幸福就越少，也正是这个道理。

而机会成本正是在边际效用的基础上发展出来的理论。机会成本，是指利用某种资源生产某种商品时所放弃的可以利用同一资源生产的其他商品的价值。也就是说，当你在投资一件商品时，随着享受的积累，你的满足感会下降，商品的边际效用会下降；那么，在这种情况下，你还是继续投资这件商品，你用于投资该商品的资金如果用于投资其他商品，可能会收获更多，但是，你没有，那么，这舍弃掉的一部分，就是你的机会成本。

了解了机会成本的概念之后，我们会发现，在我们身边，经常有需要用到机会成本来帮助我们来作决策的情况。比如说，不久前，有位朋友意外地获得一套房源的购买权，户型整齐，价格比周边楼盘每平方米便宜至少 1500 元，按理说，这是天上掉馅饼的好事，很多人求之不得，不过，被机会垂青的这位朋友，却是顾虑重重。因为目前他手头上已经有了一套房子，这套房子尚处于按揭的状态，于是，该朋友就有点犹豫了，在思考是否应该先把原来的房子卖掉后再买新的。

可能买房子不是为了投资，而是为了自己住的人，都有一种投资恐惧感，害怕自己投资错了之后连住的地方都没有了。因此，很多人出于对投资房产的陌生，往往不敢轻易涉足，哪怕前脚买进，后脚转手就可以赚钱的房子，还是有所顾虑。于是，就有理财专家给他建议了，问了他一堆问题：你现在手头有多少钱是躺在银行不动的？如果发挥你的亲情、人际关系，你可以调动的资金极限是多少？你的家庭月收入是多少，年收入又是多少？你现有房子的月还款额是多少？如果现有房子出租的话，月租金能达到多少？你炒股、炒期货吗？买不买基金、国债？在未来的几年之内，你是否有自己创业，或者是其他方面的长期投资打算……

结果，在听完理财专家的一席话之后，这个朋友冷静下来算了算账，就恍然大悟了。才发现自己既不炒股，也没有其他的投资渠道，家庭收入稳定，租金收入完全可以抵消月按揭款支出，应付首付款的资金能力更是绰绰有余。因此，最后这位朋友无比坚定地作了决定：买进且不出售现有的房子。这样，原有房子仍然能够维持它的价值，而且不会给他增加负担，也就是房子的边际效用虽然在缓慢减小，但是，房子可以自己再创造价值，两相抵消；那么，再购买其他的房子，就完全是稳赚的了。

说到这里，我们可以发现，机会成本告诉我们如何在买、卖房子和现阶段的资金流向之间作一个权衡。这样，买或卖的行为产生动机，就有了可以直接参照的对比物，在无法给买、卖房子作具体指标量化的现阶段，这无疑是一个简单却很有效的方法。

所以，当你想要投资而又犹豫不决时，不妨冷静下来，把你的几种资金流向摆出来作一个权衡，算一下选择其中一种，会损失掉的其他途径的机会成本是多大，几轮权衡下来，应该投资什么，你就会有答案了。

用好法规政策

创业时，需要首先弄清楚哪些事情是你不能做的，而哪些事情又是你能做并且还对你有利的。也就是说，创业之前，你得先懂点“法”。至于法律政策，你如果用得好，对你的创业就会有帮助；但是，如果你不管不顾，用错了，那就遗憾了，“一失足成千古恨”的悲剧常常发生，一旦这种悲剧发生在你身上，可能就会成为你终生的遗憾。

比如说，有的地方对大学生自主创业经营有特殊的法律政策。如果对这些政策不了解，盲目创业，应该享受到的福利享受不到不说，也许还会危害社会。如今，很多地方都发布了这样的法规政策：对大学生在创业经营过程中的一般违法行为主要以教育为主。能引导的不取缔、能教育的不处罚支持和扶持大学生创业起步。

在青岛，就曾经有一名自主创业的大学生，在自己临时租用的办公地点悬挂户外广告，

而没有通过任何审核和登记。严格说来,根据规定,未经审批擅自悬挂户外广告最低罚款一万元。但是,相关的工商人员在调查后得知,这名大学生的创业资金全部都是借来的,很不容易,决定对其以鼓励为主,不予处罚。在给这名学生老板耐心地讲述政策后,工商人员引导他到规划局办理了审批手续。如今,全国很多地方都鼓励大学生自主创业,并且给出了一系列的帮助政策。比如说,为申请登记的大学毕业生开通“创业绿色通道”,实施“零收费”扶持政策,放宽对“住改商”经营场地的限制,适当减少前置许可限制等。并且如上述内容所说,很多地方对大学生正在创业经营过程中的一般违法行为都采取教育、引导为主。

如果能够了解好这些法规政策,并且能够好好利用,那么就可以从中享受到很多福利。但是,如果放纵自己,仗着自己是大学生而无所顾忌地操作,连其他一些基本应该遵守的法律法规都不遵守,那最后只能被取缔了。

除了要知道有哪些创业的优惠政策,以便能够好好享受到政策的照顾外,在创业时,我们更需要明白法律的禁区在哪里,不要去触碰那些禁区。每一个创业者都须知,“天网恢恢,疏而不漏。”即使再聪明的违法行为,都最终会有被识破的一天。曾经有几位红遍全国的明星因为偷税漏税行为已经构成偷税罪,最终都受到了相应的惩处。对于明星来说,当然在很大程度上影响到了观众对他们的喜爱,对自己的名誉造成了极其不良的影响。

因此,当我们自主创业时,更应该引以为鉴,不要犯同样的错误,不要去挑战法律法规。当然了,也有很多创业者在违法时尚属于无知的状态,也就是说,已经犯罪了自己还不清楚呢!这就十分冤枉了。所以,为了减少刻意违反法律法规行为的发生,也为了避免无知犯罪情况的出现,创业者在创业之初,一定要好好学习学习自己创业所涉及行业的法律法规和国家关于创业方面的政策。这里,简单地给大家提供几条国家出台的与创业相关的大政策,一方面,了解这些政策,可以让创业者用好、用足这些政策,尽量享受到这些创业政策所提供的便利条件和优惠,另一方面,也可以提醒朋友们在享受政策优惠的同时,不要忘了随时遵守法律法规,在法律所允许的范围内创业。总的来说,现行的创业政策主要集中在以下7大板块:

(1) 融资服务的政策包括劳动部门、小企业服务中心等部门制定和操作的各项政策,主要有劳动保障部门的创业贷款担保政策、小企业担保基金专项贷款、中小企业贷款信用担保、开业贷款担保、大学生科技创业基金等。政策优惠主要涉及创业贷款、担保及贴息等。

(2) 场地扶持的政策重点有两方面的政策:一是都市型工业园区的政策,二是创业园区的房租补贴政策。这两大类园区各自都有针对入园企业的房租补贴政策。其中,在创业园区之内,除了房租补贴之外,还有一些相关的配套指导服务,如提供代理记账、专家指导、贷款直接申请的渠道等。

(3) 税费减免的政策主要集中在四个方面:①商贸型、服务型企业的优惠政策;②高校毕业生创业方面的税收优惠政策;③失业、协保人员、农村富余劳动力从事个体经营的优惠政策;④劳动就业服务企业的税收优惠政策。

(4) 创业专家指导的政策。目前上海有一支由600多位各行业专家组成的公益性专家志愿团,可以为创业者提供个性化的指导服务,包括一对一的咨询服务,也可以由多名专家组成“专家团”为创业者提供“会诊”。另外,还有每隔两周定期举行的开业讲座服务、网上咨询指导服务等。

(5) 创业能力提升的政策。这一板块的政策可以关注三个方面:一是创业培训的政策,二是职业经理人培训的政策,三是创业专家讲座方面的信息。其中创业培训政策为个人提供创业理论、个性化辅导和创业实训三段式的培训。这一政策的适用范围是上海市户籍的所有意向创业者、本市的失业人员以及农村富余劳动力可以享受全额的培训费用补贴。

(6) 鼓励科技创业的政策。主要包括大学生科技创业基金政策、科技型中小企业创业基金政策和高新技术成果转化相关政策等。其中,大学生科技创业基金由上海市政府出资