

实用赚钱秘诀

告诉你最简单最有效的经商技巧

金 和 / 主编



一个人如果没有足够的金钱，
将有大半的人生被拒于门外。

〔英〕毛 姆



企业管理出版社

F 715
31

实用赚钱秘诀

金 和 主编

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

实用赚钱秘诀/金和主编. - 北京: 企业管理出版社,
2000.11

ISBN 7-80147-425-2

I. 实… II. 金… III. 商业经济管理学 - 通俗读物
IV. F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 56909 号

书 名: 实用赚钱秘诀
作 者: 金 和
责任编辑: 钟铭一 技术编辑: 孙 奇
标准书号: ISBN 7 - 80147 - 425 - 2/F·423
出版发行: 企业管理出版社
地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044
网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>
电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387
排 版: 北京时事印刷厂
印 刷: 北京时事印刷厂
经 销: 新华书店北京发行所发行
规 格: 850 毫米×1168 毫米 32 开本 12.75 印张 260 千字
版 次: 2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷
印 数: 10000 册
定 价: 22.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

中国有句古话：“君子生财，取之有道”。所谓生财，赚钱也，用今天的话来讲，即增加收入，积累财富；所谓道，门道也，用今天的话来讲，即方法和技巧。赚钱要讲究门道，增加收入应该懂得方法。因此，赚钱大有学问。

处在目前这样一个商品化的社会里，一个人要生存，就必须学会赚钱。就大多数人而言，骨子里总想着让自己多挣钱，活得更滋润，更潇洒。

现在的有些人对于“金钱”二字，依然有欲说还羞的一种腼腆。平时交谈中，钱这个字终归难以启齿。因为“金钱”一词听起来总是透着那么一股子俗气以至于大家总是小心翼翼地使用这个词。孔老夫子早就有言：“君子喻于义，小人喻于利”，一句话就把清高与鄙俗对金钱的态度联系在了一起。

但说归说，金钱偏偏又一直是使人心里发痒的东西，现在更是如此。毕竟市场经济的基本假设就是每个人都会从自己的最大利益出发，去工作，去赚钱。

本书就是专为那些想摆脱贫困，赚大钱的有心人编写的。

如果你就是一个有心想赚大钱的人，那么，本书将点燃起你希望的火花，使你摆脱贫困，进入“富豪”之林！

编 者

2000年10月

目 录

上篇 赚钱的法则与心态

第一章 白手起家的赚钱之道 (1)

1. 罗曼蒂克的人才能赚钱 (3)

2. 不论是多么有钱的人，并非一开始就有钱
..... (5)

3. 生活愈穷困的人，赚钱成功的机会愈多 (7)

4. 学问和赚钱并不成正比 (9)

5. 脑筋愈好的人，往往不容易赚大钱 (12)

6. 安于现状的人，永远无法成为富翁 (14)

7. 好奇心是赚大钱的必要条件 (16)

8. 不为常识所限，会得到意想不到的好结果
..... (18)

9. 想发财就不要怕羞、怕流汗、怕用心机 (20)

10. 马无夜草不肥，人无横财不富 (22)

11. 自己一个人发不了财 (24)

12. 家境富裕的人为何难以再创造事业高峰 ... (26)

- 13. 自信和自傲是成功之本 (28)
- 14. 利用自我暗示，达到致富的目的 (29)
- 15. 以信念和毅力改变环境 (31)
- 16. 直觉和胆量是致富的秘诀 (33)
- 17. 容易被穷神找上的人 (35)
- 18. 没有播种，怎能收获 (37)
- 19. 让他人欠你人情债 (38)
- 20. 不可仅凭外表去判断一个人 (40)
- 21. 赚钱的好灵感和坏灵感 (42)
- 22. 有心致富的人，不可丧失机智 (43)
- 23. 要先想到别人还没有想到的事 (45)
- 24. 女企业家特别要注意对风流韵事保密 (48)

第二章 稳操胜券的赚钱秘诀 (51)

- 1. 想法愈单纯，愈能赚大钱 (53)
- 2. 不管对任何人，要常存感谢之心 (54)
- 3. 想赚钱，先给人家好印象 (56)
- 4. 亲切的问候是无价之宝 (58)
- 5. 没有活力的男人，赚不了大钱 (60)
- 6. 注重健康也是赚钱的一种技巧 (61)
- 7. 六十岁一样能赚大钱 (62)
- 8. 每天三小时集中思考，才可做大事 (64)
- 9. 别摆出落魄的样子，否则人和钱都不会亲近你
..... (66)

10. 多和外界接触，会对你有利	(68)
11. 赚钱必须“动”	(70)
12. 重视人与人之间的缘分	(72)
13. 生意上往来的客户，都是你的恩人	(75)
14. 对本行以外的发财机会要多留意	(77)
15. 想赚钱，就不能树敌	(78)
16. 不能轻易地向亲戚朋友借钱	(81)
17. 借高利贷周转，只会使你越陷越深	(83)
18. 有发财的机会不可独占	(85)
19. 交涉时表里不必一致	(87)
20. 女企业家要善于利用自身的特点	(89)
21. 女企业家应避免以肉体当武器	(91)
22. 施展女性的魅力在商界占有一席之地	(92)
23. 女企业家的克星	(94)
24. 女性经营者应和公司的男性干部保持距离	(97)
25. 重金礼聘人才，使其充分发挥所长	(99)
26. 唯有施与，才有获得	(101)

第三章 棋高一招的赚钱方略

1. 你的身边就有赚钱的机会	(107)
2. 有勇气的人可把逆境变成顺境，可以赚大钱	(109)
3. 老店没落的原因在于不知创新的重要	(112)

- 4. 想赚钱要重视灵感并要随时把想法记下来
..... (114)
- 5. 赚钱需要决断力 (116)
- 6. 只依靠信息赚钱是不够的 (117)
- 7. 事业的高峰期，就更是飞跃的契机 (119)
- 8. 常怀穷困之心，才能激励你大赚钱 (121)
- 9. 钱财也从高处往低处流 (123)
- 10. 金山只是冰山一角 (124)
- 11. 健康和赚钱机会成正比 (126)
- 12. 赚钱不必太严肃，但要认真 (127)
- 13. 低着头走路的人发不了财 (129)
- 14. 把钱利用到十倍才有价值 (131)
- 15. 使顾客满意，就是财源滚滚而来的保证
..... (133)
- 16. 反流行的构想不会成功 (135)
- 17. 满足女人心理的产品必定畅销 (136)
- 18. 得到消费者的赞赏才能赚到钱 (138)
- 19. 不要忽视走晚运 (140)
- 20. 赚钱的要诀 (142)
- 21. 自己写出赚钱的方程式 (144)
- 22. 想赚钱，不要只期待机会，更应努力工作
..... (146)
- 23. 合伙企业很少赚钱 (148)

第四章 积极进取的赚钱心态	(151)
1. “富”与“致富”的不同	(153)
2. 是否人人均可致富	(154)
3. 贫穷是一种疾病	(155)
4. 有关财富的格言	(156)
5. 如何接近财富	(158)
6. 富者更富的理由	(161)
7. 感谢心可接近无限财富	(162)
8. 丰富的感情可带来财富	(164)
9. 别嫉妒他人的富有	(165)
10. 想致富也应祝福他人	(167)
11. 你自己也有成为富翁的一天	(168)
12. 别说金钱的坏话	(170)
13. 善用金钱的功能	(171)
14. 肯定金钱在生活圈中循环的事实	(173)
15. 追求更多的金钱	(174)
16. 别认为自己不需要金钱	(176)
17. 好的心理状态能创造财富	(177)
18. 潜意识能促进买卖的成功	(179)
19. 一定有人想买你出售的产品	(180)
20. 在致富中挫折与失败的原因	(181)
21. 何谓精神上的磁铁	(183)
22. 等待财富的降临还是积极去追求	(184)
23. 保持心平气和的重要性	(185)

24. 何谓扩大法则	(187)
------------------	-------

下篇 赚钱的实务与方法

第五章 怎样入行做生意

1. 何谓生意	(191)
2. 怎样才算做成生意	(193)
3. 商品的价值与价格	(194)
4. 人们的购买动机	(195)
5. 顾客的需要与需求	(197)
6. 公司的形象与信用	(203)
7. 市场的营销与销售	(204)
8. 经商不要入错行	(207)
9. 识哪行做哪行	(211)
10. 入错行怎么办	(212)
11. 入行三件事	(212)
12. 先效仿后超越	(217)
13. 与同行竞争的良策	(219)
14. 多进行市场分析	(227)
15. 生意失败的主要原因	(231)
16. 做生意必须懂的几个问题	(236)

第六章 生意兴隆的战术

1. 商店兴隆七秘诀	(249)
------------------	-------

2. 经商战略三十条	(252)
3. 服务第一销售第二	(258)
4. 不要想独占顾客	(259)
5. 让老顾客带来新顾客	(260)
6. 卖方必须是买方的掌柜	(261)
7. 卖货品要像嫁女儿	(262)
8. 向经销商请教	(264)
9. 作广告使顾客认识产品	(265)
10. 使先买的人觉得伟大	(266)
11. 每天都要有新信用	(268)
12. 缺货也能提高信誉	(269)
13. 附加“灵魂”的价格	(270)
14. 利用不景气打天下	(272)
15. 百分之百在自己	(273)
16. 抢先一步是成功的捷径	(274)
17. 维持二十四小时的危机感	(275)
18. 提倡水坝式经营法	(277)
19. 大众永远是对的	(278)
20. 大胆计划小心执行	(280)
 第七章 开店的方法与策略	 (283)
1. 开店前的市场调查	(285)
2. 商店位置的选择	(288)
3. 商店的组织结构	(289)

4. 进货与订货的技巧	(291)
5. 商品订价应考虑的事项	(296)
6. 商品陈列的方法及数量	(299)
7. 商品损失的发现防止和处理	(302)
8. 控制商店经费的六项要点	(308)
9. 顾客上门术	(310)
10. 每日开店前与闭店后应做的工作	(315)
11. 提高“店誉”的方法	(319)
12. 小商店如何与大百货公司竞争	(321)

第八章 犹太人赚钱绝招

(325)

1. 78: 22 的致富法则	(327)
2. 取一个会赚钱的好名字	(329)
3. 集中精力攻克一个目标	(331)
4. 不讲贵贱不拘方式的赚钱法	(333)
5. 精打细算 开源节流	(337)
6. 要关注有钱人的流行趋势	(340)
7. 瞄准两大财源：即女人和嘴巴	(342)
8. 信守合同 绝不毁约	(346)
9. 存款求利划不来	(349)
10. 掌握外语也是赚钱的资本	(353)
11. 精于心算 判断迅速	(356)
12. 一个好汉三个帮	(359)
13. “黄色和红色”战略	(361)

14. 巧妙运用瞬间催眠术	(362)
15. 找出最有效的推销语言	(363)
16. 深谙“和气生财”之道	(364)
17. 因机而变的经营策略	(368)
18. 巧打“国籍”差 善于跨国经营	(371)
19. 运用“厚利适销”的推销战术	(374)
20. 广用策动人心的销售“暗示”法	(377)
21. 坚持“每次都是初交”的生意经	(381)
22. 喜欢讨价还价 遇事据理力争	(385)
23. 做个以攻为守的债务人	(388)
24. 尽量多用女职员	(392)

第一章

白手起家的赚钱之道



1. 罗曼蒂克的人才能赚钱

“对人生怀有理想的人，必能成功。”这句话真是至理名言。

“只要三餐能温饱，要那么多钱干嘛？”

我们相信，这个世界上很少有人不想成为大富翁，拥有的钱，既不会让人感觉困扰，也不致把人变得下流或庸俗。

所以，“够用就好，不必有多余的钱”这句话是对不能赚大钱的人用来自我安慰的话。

当然，人们不否认，的确有人甘心贫困，而把金钱视若粪土。这种人不在本文讨论之内。

其实，人生没有钱，什么事都做不了；像那种仅能维持三餐温饱的生活，实在很难受。

以日本的汽车旅馆大王中嶋孝司来说，毕业后，在一所中学当教员，所得的薪水勉强能够维持日常开销，至于想买的东西或想做的事，只凭那点薪水，无论如何是办不到的。