

ZUINENG ZHUANQIAN
DE 9ZHONG NANREN



最能赚钱的

吕叔春/编著

种男人

成/功/男/人/的/赚/钱/密/经/伟/大/男/人/的/赚/钱/捷/径

中国华侨出版社



ZUINENG ZHUANQIAN
DE 9ZHONG NANREN

最能赚钱的 种男人

吕叔春/编著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

最能赚钱的九种男人/吕叔春编著. —北京:中国华侨出版社,2006.11

ISBN 978-7-80222-225-0

I. 最… II. 吕… III. 男性—商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第135746号

●最能赚钱的九种男人

著 者/吕叔春

责任编辑/文 喆

装帧设计/柳晓春

版式设计/李伟军

责任校对/王金兰

经 销/新华书店

开 本/787×1092毫米 1/16 印张19.5 字数 235千字

印 刷/北京康利胶印厂

版 次/2007年1月第1版 2007年1月第1次印刷

印 数/1—5000册

书 号/ISBN 978-7-80222-225-0/G·189

定 价/29.80元

中国华侨出版社 北京市安定路20号院3号楼305室 邮编100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部: (010)64443056 64443979

发行部: (010)64443051 传真:(010)64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

世间做生意的人成千上万，为什么有人能够赚得盆满钵满，而有的人到头来却亏得血本无归，甚至因诈骗犯罪而入狱？

人和人其实是一样的，人和人同时也是不一样的，这并不是什么无关痛痒的废话。同为生意人，商海中的竞争和鏖战同样激烈，但得到的结果却是大不一样，如果要问这之间的区别，我倒想反问一句，你会做生意吗？

相信大部分人会满怀自信地回答：做生意有什么难的，不就是买卖吗？买进、卖出，赚取之间的差价，仅此而已。

答案的确没错，一句话就可以道出生意的本质：赚取差价，获取利润。但问题是获取利润有千万个环节等着你处理，你是否做得足够好呢？

我们在做生意时，成本要仔细核算，质量要牢牢把关，前景要睿智地预测，广告要精心地投放，人缘还要努力地把握好，新产品的更新换代，员工的积极性和效率，公司的长远发展……如果再列下去，相信千字都不够，我想说明的一个问题是：做生意，其实也挺不容易。

商海沉浮，我们看到过太多的风光无限和万劫不复，能够屹立不倒的商界巨子，的确是凤毛麟角，屈指可数。诚然，大多数人也没有想到过能做下一位李嘉诚或巴菲特，但是取得一定的成就，能够让自己

小富一下,亦是大多数人比较普遍的梦想,也是比较现实的梦想。

若干年前,一位伟大的作家在谈到自己成就的得来时用了两个字来概括,那就是“勤、恒”。如果让我来概括那些伟大商人的成功秘诀,大概可以用四个字:“勤、恒、智、诚。”

勤是勤奋,恒是恒心,智是智慧,诚是诚信。这几个字说起来简单,但做起来又是何其之难。

单说一个“诚”字,大家都知道生意场上诚信的重要,但偏偏有那么多人面对利益的诱惑,干起了坑蒙拐骗的勾当。西方有句名言:“你可以在所有时间欺骗某些人;你也可以在某些时间欺骗所有人;但是你却不可能在所有时间欺骗所有人。”骗子的下场,能有几个好的?不要为暂时能够欺骗得手而沾沾自喜,那是魔鬼早就给你准备好的索命绳索。遗憾的是,偏偏就有那么多人往里面钻,并且前仆后继,乐此不疲。这大概便是亚当夏娃在当年就没有经得住诱惑而留下的恶果吧。

当然,谁都无法穷尽生意场中的奥秘,但是做生意却是有一定的规律和模式可循的,前人的足迹,给了我们矫正自己方向的机会;前人的智慧,也能成为我们踏上未来之路的路标。很多成功是不可复制的,但天下的道理却殊途同归,但愿在生意场中想有所作为的男人,能够在此书中找到一点点灵感和智慧,并且能够运用到实际的操作中去,为自己的事业增添一点成功的助推剂,便是我们编此书的最大的欣慰了。

编著者

第一章

敢冒险善于抓住机会的男人最能赚钱

男人做生意,首先要敢于去想,如果没有赚大钱的欲望,就免谈做大生意的成功。除了敢想之外,还要敢于付诸行动,敢于在行动上冒些风险抓住机遇。商场竞争激烈,要想脱颖而出,就要付出比别人更多的勇气和努力,这样才能闯出男人自己的天地。

1. 机遇与风险是孪生兄弟 / 3
2. 坚持就是胜利,在风险下坚持就是大吉大利 / 8
3. 男人经商,“胆商”比“情商”更重要 / 11
4. 冒十次险,成功一次也是大成功 / 15
5. 适者生存,冒险的男人才不会被淘汰 / 18
6. 冒险,需要有不放弃百分之一机会的精神 / 23
7. 胆大还需心细,无谓的风险不要冒 / 28
8. 风险也可以规避 / 32



第二章

善于编织人际关系网的男人最能赚钱

会 做生意的男人都知道人际关系的重要性,生意的本质就是将你的产品卖给需要它的人,因此做生意是无时无刻不在和别人打着交道,处理和编织各种人际关系网便成了商人们极其重要的“必修课”。这门课程学得好坏将直接关系到你事业成就的大小。

1. 要刻意打造自己的人际关系网 / 37
2. 做生意要善于投资“人情生意” / 40
3. 生意场上,小礼物能派上大用场 / 43
4. 用点“心机”,主动接近大老板 / 46
5. 朋友是人际关系网中最重要的一环 / 50
6. 人脉即财脉,对手是你潜在的人际资源 / 53
7. 天下财富,善“钓”者取 / 56
8. 同媒体搞好关系:做生意必知的公关技巧 / 60



第三章

讲诚信的男人最能赚钱

古人云：人而无信，不知其可也。西方也有一句流传已久的名言：你可以在所有时间欺骗某些人；你也可以在某些时间欺骗所有人；但是你却不能在所有时间欺骗所有人。无论如何，诚信是做人的一个基本准则，诚信也是生意人的灵魂之所在，没有诚信的商人，小则成不了大器，大则将自己的前途断送掉。你若想你的生意既做长久又赚大钱，你就必须诚信到底。

1. 舍利取义，替客户着想不搞骗人买卖 / 67
2. 诚信，商人最值钱的无形资产 / 70
3. 诚信是一张透支不完的信用卡 / 74
4. 欺骗，一条商场不归路 / 77
5. 骗人之心不可有，防人之心不可无 / 81
6. 一锤子买卖砸伤了别人，也砸死了自己 / 84
7. 信誉是商人的生命 / 88
8. 经商要能守住道德底线 / 92



第四章

有头脑会算计的男人最能赚钱

商场如战场,是战场便会有刀光剑影、尔虞我诈,没有心机、不会算计的男人很难在激烈的商场竞争中立足。有心机、会算计并不是要你去干违法的事情,而是要你在法律允许的范畴之内多用些计谋和技巧,计多者自然会占得先机,取得生意的成功。

1. 经商无定法,有心机的人最易成功 / 97
2. 精于算计成就“李超人” / 101
3. 懂得算计,男人空手也能套白狼 / 105
4. 棋高一招,利高一筹 / 109
5. 商场如战场,计多者胜出 / 112
6. 做生意多动脑筋,合理避税是王道 / 117
7. 没有资金便要学会借“鸡”生“蛋” / 119
8. 会赚小钱,才有可能赚到大钱 / 123



第五章

不断提升自我的男人最能赚钱

当今时代是一个知识型的时代,靠某些非常规和不正当手段做生意来谋取暴利是越来越不可能了。在这个竞争激烈的社会,男人们只有不断地提高自己的知识水准、业务能力和综合素质,才能在激烈的竞争中脱颖而出,不断提升自我,不断超越自我的男人做生意最能赚钱。

1. 人勤起来,口袋才会鼓起来 / 129
2. 知识的杠杆能撬动成功的人生 / 134
3. 千万不要被逆境所吓倒 / 138
4. 有大的愿望才会有大的作为 / 141
5. 做人谦虚一点,事业会更加成功 / 144
6. 不断提升自我,金融大鳄索罗斯靠思考起家 / 147
7. 抛弃消极心态,财富源于你的积极心态 / 151
8. 生意人要经得起磨练 / 154
9. 做大生意的男人应该具备的“九商” / 158



第六章

能说会道的男人最能赚钱

让别人心甘情愿地掏钱购买你的产品和服务并不是件轻而易举的事情。做生意大多数时候是离不开良好口才的,无论是在推销还是谈判中,能说会道的男人都能占到很大的便宜。掌握好恰当的口才技巧,对于在生意场中打拼的男人来说必不可少。

1. 生意七分靠做,三分靠说 / 165
2. 谈生意离不开说服,说服别人需用技巧 / 169
3. 赞美的语言最能打动顾客的心 / 173
4. 用道具作陪衬,提升语言的说服力 / 177
5. 只要恭维到家,顾客高兴,你也赚钱 / 181
6. 能说会道,诱导顾客打消顾虑 / 184
7. 推销产品,能说会道的男人占尽优势 / 189



第七章

善于创新,有点子的男人最能赚钱

创新是一个民族的灵魂,创新也是一个企业的灵魂。善于创新的男人总是走在时代的前列,他们多拥有超前的眼光与超常的智慧,他们的每一个创举都会引起市场的强烈震动,这样的男人做生意,不想赚大钱都难。

1. 创新思维是做生意的一大捷径 / 195
2. 创新比模仿更重要,做生意要有好点子 / 199
3. 眼光独特的男人总会领先一步 / 203
4. 创新出新路,做生意多用妙招 / 207
5. 老套路会把生意做死,新办法能把生意做活 / 211
6. 逆向思维是创新的最大特质 / 216
7. 奇思妙想——把梳子卖给和尚 / 220
8. 眼光决定命运,点子造就财富 / 224
9. 如何发展你的创新能力? / 227



第八章

知己知彼，了解竞争对手的男人最能赚钱

商场如战场，很多时候，商场竞争甚至比战场竞争更激烈，有些生意人为了达到获取最大利益的目的，施尽各种手段，用尽各种卑鄙伎俩，无所不用其极。而知己知彼了解竞争对手的男人，就能在纷杂的商战中脱颖而出，不会被那些坏生意人所欺骗所蒙蔽，能够掌握竞争的主动权，从而战胜对手。

1. 千万别轻视比你弱的对手 / 235
2. 向竞争对手学习是男人成功的秘诀之一 / 238
3. 顾客也是对手，要准确了解其心理 / 241
4. 全方位地准确地获取市场信息 / 244
5. 经商要有危机意识 / 247
6. 小心！千万要保护好你的商业机密 / 251
7. 对待竞争对手有时别太仁慈 / 255
8. 了解竞争对手的弱点：打蛇要打七寸 / 259



第九章

有贵人相助的男人最能赚钱

人们常常把对自己事业有所帮助的人叫做贵人。的确，有了贵人的提携和资助，会让你无形之中迈上新的台阶。但贵人的相助是有选择的，有一句话叫“自助者天助”，只有别人觉得你是可塑之材时，你才能得到贵人的提拔和相助。同时，贵人的帮助也绝非完全无条件，他如果认为能够在日后你发达时得到好处，自然是非常乐意地帮助你。所以你要知道：天下没有免费的午餐。

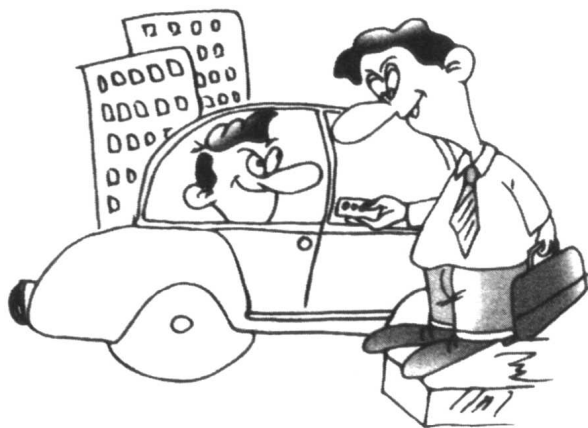
1. 自己走百步有时不如贵人扶你走一步 / 267
2. 找对同仁，同舟共济创伟业 / 271
3. 实干精神不可少，贵人绝不会扶助笨蛋 / 274
4. 放下面子，感化贵人要有诚心 / 277
5. 妻子是你永恒的贵人 / 280
6. 风物长宜放眼量——让下属成为你未来的贵人 / 284
7. 巧借明星声威做广告，把明星变成自己的贵人 / 288
8. 不要让贵人从身边悄悄溜走 / 291
9. 经商要有帮手：与出色的人在一起 / 295



第一章

敢冒险善于抓住机会的男人最能赚钱

男人做生意，首先要敢于去想，如果没有赚大钱的欲望，就免谈做大生意的成功。除了敢想之外，还要敢于付诸行动，敢于在行动上冒些风险抓住机遇。商场竞争激烈，要想脱颖而出，就要付出比别人更多的勇气和努力，这样才能闯出男人自己的天地。



1. 机遇与风险是孪生兄弟

没有无畏的机遇，也没有无畏的风险，机遇与风险是一对双胞胎。男人在生意场上，要想获得更大的赚钱机遇，就要用心去冒有必要的险。

许多男人在生意场上郁郁不得志，不是说项目不好，感觉自己这行没希望，就是认为世道对他不公，没有给他做大生意赚大钱的机会。其实所有白手起家的人都是从巨大风险中获得机遇的，而机会也是均等的。只是有些人思考了，冒着风险去做，抓住了机会；而有的人思考了，但没冒风险，也就错过了机会。至于那些只想着钱而不思考如何做生意的人，机会从来就没有对他瞧一眼。那些成功者自然是捕捉机遇、创造机遇的高手，而且他们惯于在风险中猎获机遇！

在美国金融史上，摩根家族的名字是最响亮的，在19世纪到20

