



富有的人在每一次忧患中都看到一个赚钱机会 贫穷的人则在每个赚钱机会中都看到某种忧患

赚钱 一定有方法

——李国超 / 主编——

ZHUANQIAN
YIDING YOU FANGFA



赚钱的方法既不深奥，也不诡秘，是人人可以学到办到的。

只要你破除一些根深蒂固、自以为是观念和习惯，
树立起富人的财富观和行为方式，就能够打开你潜藏的财富宝库。

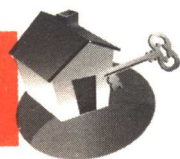
中国商业出版社



赚钱 一定有方法

——李国超 / 主编——

ZHUANQIAN
YIDING YOU FANGFA



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赚钱一定有方法 / 李国超主编. —北京: 中国商业出版社, 2006.5

ISBN 7-5044-5640-3

I. 赚... II. 李... III. 商业经营 - 通俗读物
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 040308 号

责任编辑 刘毕林

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

中国石油报社印刷厂印刷

700 × 1000 毫米 16 开 14 印张 161 千字

2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

定价: 24.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究



我们或许都幻想过这样的场景：被流星砸到，嫁娶个有钱人；或是买彩票中了五百万大奖，然后取出一部分换成五角“金币”，天天没事儿在家数钱玩，数着向往已久的幸福与痴迷，数到两手抽筋。

而这种事情发生的几率对于我们这些常会被失业困扰，甚至不能为下个月的住宿交上租金的普通人来讲，往往不会高于火星撞地球的几率。

于是，面对眼前的困境，我们宁愿发财仅仅是一个梦想，也不愿因为追求它而让现在还算安逸的生活破碎。因为在大多数人的眼中，财富是需要付出很多的代价也未必能够得到的东西，普通人追求财富是一件难于上青天的事情，除非你生在有钱的家庭。

但是，如果你了解过那些白手起家的富人的方法，你就会改变上述观念。为什么把问题复杂化呢？那样只会让你面临更多的困难，甚至让你裹足不前。

阿基米德曾指着一根杠杆说：“给我一个支点，我将撬动地球。”也许发财曾经在你看来就如同撬动地球一样困难，而现在，你将得到这样一个“支点”，你所做的只有一件简单的事情，就是按下杠杆的这一端。

“千里之行，始于足下”，阅读本书很可能成为你走向成功，拥有财富的第一步。你所读到的都是些简单得不能



再简单的赚钱方法，而正是这些方法，加上你自己的努力就完全可以使你梦想成真。既然没有中奖的运气，又不愿卑躬屈膝地嫁给有钱人，就要靠自己的努力来创造属于自己的财富。

当你阅读之后，轻轻合上这本书时，你或许会感叹一句：

赚钱其实很简单！





01 人品是财富大厦的基座

1

在年轻人的颈项上，没有什么比人品这颗灿烂的宝珠更灿烂了，在用卑鄙的手段去赚取钱财的时候，不要只想到开始，也要想到发展，而尤其是不能不想到结局。

02 “借”成一个大富翁

9

如果天生不是大富翁，又想成为大富翁的话，就要有善于“借”的本事。可以借“钱”、借“力”、借“物”、甚至借“人”，高手中的高手是借用别人的“智慧”。

03 抓住点子就是抓住金子

23

人生是由思想创造的，独特而奇特的观点是能力优越的征象。灵感是发明创造的钥匙，发明创造又是财富宝藏的大门，只要不埋没灵感，财富自会与你相伴而来。

04 赚别人想不到的钱

35

争当第一个吃螃蟹的创业者，就是要敢于去尝试创新，找出适合自己或企业发展的路；而且还要敢为天下先，永争第一。相反，如果不敢自己尝试创新，等看到别人成功后才步入后尘，企图分一杯羹，许多情况下只会有别人捡了西瓜我捡芝麻的结局。



05 面对机会，要有豁出去的勇气

45

敢想敢干，敢做敢为，这是成功致富必备的魄力！许多人也想致富，也能敏锐地发现致富的机会，但就是不敢行动，害怕失败，犹犹豫豫，结果一个个致富的机会从他们身边溜过。

06 走发明之路

57

我们每一个人都是一座银行，只要能充分发挥自己的才能和潜能，努力去奋斗，便会打开这座银行之门。一个富裕的人总是会通过自己的智慧找到最好的起点，利用智慧，搞发明创造，会给你带来滚滚财源。

07 利用所有赚钱的阶梯

63

在通往发财的路上，有人能扼住命运的喉咙，有人却被命运的喉咙扼住了。只要能因势利导，乘好风上青云，就能扶摇直上，实现发财的梦想。

08 冲破思维的框框

71

世界是千变万化的，没有一成不变的事物。发财也不例外，只有不断地创新才能不断地发财！赚钱的路千千万，就看你会赚不会赚。

09 学习是最安全的投资

81

学习是人的一生中一项最重要的投资，一项伴随终身最有效、最划算、最安全的投资，任何一项投资都比不上这项投资。

10 信用是发财最好的担保

93

信用是无形之财，信誉是无价之宝。经济的损失，将来可以赚回来；而信誉的损失，就难以弥补回来。信用是企业的生命，信用是发财的根本。

11 掌握信息资源

101

在现代市场竞争中，如果你不掌握信息，你将如盲人摸象，乱搞一气。谁掌握了信息，谁就掌握了主动；谁占有了信息，谁就占有了商机。真正会赚钱者，也无一不是会抓信息者。

12 用网络与世界对话

113

互联网，21世纪信息科技时代的标志。它，高度发达。它，正待开发。发财高手将利用互联网这块丰沃的土地，种出一棵棵摇钱树！

13 此路不通，另寻他途

123

日出东海落西山，愁也一天，喜也一天；求财路上不钻牛角尖，人也舒坦，心也舒坦。赚钱之道很多，但是找不到赚钱的种子，便成不了真正的富有者。

14 不敢冒险是发财的最大风险

131

发财的人都具有冒险精神，世界上任何领域的一流好手，都是靠着勇敢面对他所畏惧的事物，才出人头地的，而一些实现致富梦想的人，也都是如此，都是以冒险的精神作为后盾的。如果剑走偏锋，往往会得到旗开得胜的效果。



15 错过一次机会，就可能错过一辈子的财富

141

有人说，当运气来临的时候你挡都挡不住。如果真的是这样的话，就不会有那么多后悔的事了，也不会有“坐失良机”一说了。正如台湾著名作家林清玄所说的：“有的事情，你错过了一回，就错过了一辈子。”

16 早起的鸟儿有虫吃

151

已经有无数的事例可以证明，财富总是青睐那些勤奋努力的人。从洛克菲勒到张瑞敏，从福特到比尔·盖茨，从松下幸之助到李嘉诚，无一例外。伟人所达到并保持着的高度，并不是一飞就到的，而是他们在同伴们都睡着的时候，一步步艰辛地向上攀爬的。

17 主动往自己脸上贴金

159

用什么去宣传自己的产品，用什么去克敌致胜，用什么去发财？——广告。品牌是物质文明高度发展后人们的一种信仰，用它发财理直气壮。

18 建立一个庞大的人脉

165

西方有句谚语说：“每个人离总统只有六个人的距离”，也就是说，你的朋友会让你认识更多的朋友，而“朋友多了路好走”，“关系就是财富”。

19 让思想先富起来

175

当一个人先从自己的思想上开始奋斗，他就是个有价



值的人。你，改变思想，思想也会改变你，改变你的人生道路，使你走上获得财富的方向。穷并不可怕，只要肯思富思变。

20 利用自己的特点赚钱

185

日本著名经济学家扁方善治曾说：“有一千家优秀的企业，就有一千条独具个性的智慧。”言下之意是：要想发财，绝对要走一条有自己特色的道路。

21 好策略就是好财路

195

赚钱其实就像战斗，只能靠战略战术才能运筹帷幄，才能决胜于千里之外。只有策略才能让你在发财的这场战斗中财源如滔滔江水绵绵不绝。

22 欲望和财富同行

205

每个人都有一个梦想，这个梦想就是你要实现什么样的欲望。有梦想是好事，有欲望也不完全是坏事。欲望是前进的动力，梦想是追求的目标。我们渴望“金”秀“钱”程，并为这个梦一直在努力！

人品是财富大厦的基座

在经商生涯中，不管你是老板还是员工，或是别人的合作伙伴，都需牢记“最重要的是人品”这句箴言，它有助于你在商道上走向成功。



有时一个人能够走上发财之路，并不在于他比别人更聪明，而是人们有感于他人格的魅力给予了他更大的帮助和机会。如果人格上存在着缺陷，即使取得了一时的成功，最后也会走向痛苦的深渊。

有一天，魏尼和朋友决定要联手“做一票”，而他们下手的对象，是一台载运露华浓化妆品的卡车。他们两个趁卡车司机在路边快餐店吃饭的时候，偷偷地溜上车，自己动手把引擎发动，然后拖着一大堆的口红和保养霜扬长而去。

不过，他们虽然得手了，但要把那么多偷来的化妆品转手卖出去，即使是在 20 世纪 60 年代的布鲁克林区，也不是件容易的事情。当他们销赃的时候，就算不被警察逮到，也很可能会被当地的龙头老大强索“保护费”。于是，魏尼和他的同伙就得想个办法，把偷来的东西给卖掉。

这两个人先在华尔街找了份工作。华尔街一向都是人口稠密的地方，这里的公司雇用很多的交易商和秘书小姐，每个人都有不错的收入，而且似乎也都对高品质的东西有所偏好。

于是，魏尼在一个大型的经纪商那里找到了一份低级的差事，然后开始找机会转卖他们偷来的货物。口红每支卖 2 美元、3 美元、或是 4 美元，这样的价钱很好卖，东西非常抢手，他的同伙也做同样的事情。他们每天差不多可以赚 100 美元，一年大



概就是 30000 美元的进账。在 20 世纪 60 年代，对于两个从布鲁克林区混出来的生意人来讲，第一年就能赚到 30000 美元，已经相当不错了。于是，他们仅靠着卖露华浓化妆品，就在华尔街得到了相当不错的底薪和额外的红利了。

但是这些非法偷来的东西，最后还是有销完的一天。然而，很讽刺的是，魏尼后来竟然发现华尔街生活和过去在黑街打混的日子一样刺激。于是，他便在华尔街留了下来，在场外市场(OTC)担任股票交易商的工作，而且一混就是 20 年。或许在这段期间，他还曾经为了好玩而买卖过露华浓的股票呢，谁晓得？

不过，后来听说魏尼是靠社会福利金在过活。他最后在华尔街的混日子的公司在 1987 年崩盘的时候倒闭了，而且那家公司好像也涉及了某件股票违约交易的案件。

财富又通过它来时的路走了，这就是金钱法则，不是通过正当途径挣得的钱财是不能长久的。

人品好者人缘也好；人品欠佳者人缘自然也欠佳。一个人倘若没了人品，谁也不愿与其合作共事。

许多投机商，包括一些所谓很成功的投机商，并没有很严肃地对待自己的事业，他们认为只要有钱可挣，便不顾一切人格的得失，他们以为钱就能取代一切。

请记住：无人品者莫赚钱。

老人常说，做人要讲良心。赚钱当然也要讲良心。如果经商者只考虑赚黑钱，当然也可以富，但这样的富只是一时的，不会一世。

某地方曾出现过机构健全的“乞讨公司”。公司设有老板、业务经理、会计、员工，俨然是一个正规私企。日前，大连

市收容遣送站收容该有组织、有明确分工的“乞讨公司”。原来，“乞讨公司”的老板与亲戚外出打工，可是没赚到钱。当听人说乞讨来钱快时，他们就回老家找了两个孩子外出乞讨，在山东烟台和威海一带“实践”了半个月，除掉开支，每人还分得500元钱。老板认为再找两个孩子来钱更快，就又在老乡中发展了两人，可对孩子的父母谎称外出打工贴广告。公司成立，老板统管全局，“业务经理”负责踩点、检查工作，会计(老板之妻)负责财务、生活和照顾自己4岁的儿子。先来的两个小孩按“业绩”与老板五五分成，新来的两个小孩月薪500元，一个月后“转正”。老板为“业务”配了手机和信用卡，还为一小孩配了传呼机。“乞讨公司”后被识破，财产全部没收，一个赚黑心钱的所谓公司就此消失。

这种利用人性中的善良、美好大做文章，以满足一己私欲的话，真是可恶至极。上文提到的“老板”，骗人不说，利用失学少年来乞讨可以说是没有人性。

赚钱一定要光明正大，如果仅靠小聪明去赚黑心钱的话，总有一天会被识破。天上没有掉馅饼的事，只有渴望天上能掉下馅饼的人。聪明的人如果肯花力气一定不会没钱赚的，如果只想着投机，到头来只能是铤而走险。

钱可以塑造一个人的德行，也可以毁掉一个人的德行。

钱是让我们获得安全感的东西，如果因为赚钱而受良心的谴责，那钱于我们又有什么用呢？光明正大赚来的钱花着也舒服，用着也心安。

钱可能有花完的时候，人品却是要跟随一辈子的，只要有一个好人品，再穷也是富有的，何况人品还真的能助你发大财呢？



李立山曾经怀揣200元，负债9万元，但他毅然的“下海”了，到50岁的时候李立山已积累了千万元资产，他深有感触地说：“这靠的是在部队里磨炼出来的过硬作风和值得让人信赖的人品，人品是经商的第一品牌”。

1972年，李立山从安徽六安参军来到威海，4年后走出绿色的军营。对一个在部队里生活惯了的人来说，初涉商场，感觉有些迷茫。但是他坚信只要努力，靠本事吃饭，不坑不骗，老老实实去拼搏，就一定会看见成绩的。李立山带领群众冲破“左”的束缚，大力发展经济，使村民的收入翻了近一番。又过了4年，李立山到社办企业任厂长、党支部书记，结果企业亏损了9万多元。李立山带着遗憾自己“下海”创业，并表示一定要用自己的经营收入弥补企业的亏损。

说起这段经历，李立山强调：“如果一个人的人品比较好，首先是个人对集体、对组织负责任。这样大家才能相信你。”与人交往，李立山同样注重人品。有年秋天，一场大火把经营者丛献滋的一大摞账本化为灰烬，其中包括李立山签了字的一沓子货款单。丛献滋凭记忆理出了2万元的供货账目，心里像揣着小兔似的拨通了李立山的电话。李立山听说自己的供货商家里遭了灾，忙不迭安慰他：“供货单我这有底儿呢，我马上查，你明天过来提款就是了。”让丛献滋想不到的是，李立山查出来的数字，竟比自己凭记忆整理出的数字多出来12000元！在生意场上只信白纸黑字的丛献滋，对李立山的人品佩服得五体投地。

李立山的“人品好”远近出名，靠着这块招牌，他想走更远的路。10多年来，威海市商业街上的许多店铺几易其主，不少人说这生意是越来越难做了。但李立山的庆威店却越做越火、越做越大。李立山说：“做生意讲诚信，是吃小亏赚大便宜。人品永远是金字招牌。”



“能帮助别人就快乐”，李立山作为山东省“十佳个体工商户”之一，在国庆节后举办的“致富思源”报告会上，李立山说，自己的财富来自于党的好政策，来自于社会，应该毫不吝啬地回报社会。李立山除了积极纳税外，还踊跃捐款，在威海当地被誉为“捐款专业户”。

李立山是从军队里走出来的，他时刻牢记部队那种不怕困难的精神，更时刻以“雷锋精神”为榜样。捐款帮助过的单位和个人，自己都数不清了。有一年教师节前一天，环翠区泊于镇侯家中学的师生给李立山发来了一纸大红喜报：“甘泉”终于流淌出甘甜的泉水了！师生们力邀李立山前往品一品“甘泉”的水。“甘泉”是一口机泵井，侯家中学的校园坐落在一个山丘上，师生们常年为饮水问题发愁，李立山出资为学校打了这口井。李立山回忆说，“甘泉”打成正赶上了教师节，“当时我掬一捧甘泉水心里真甜呢！”

李立山认为，帮助别人就是帮助自己，即使有的帮助不能有很好的回报，但是打出了自己的好人品，自己能在老百姓的心中占一点位置，他已经知足了。环翠区的养老院也是李立山经常光顾的地方。李立山曾出资5000元，给养老院添置了一台VCD和一批娱乐用具。每一年元旦，李立山照例给老人们拜年。那次他带来了近万元的上好布料，还带去了服装剪裁师，给54名老人当场量体裁衣。

经济尚不发达的安徽六安老家，是李立山心中永远的牵挂。在那里，李立山常年出资帮助4名孤寡老人，每次回家问候过了老娘，他就给这4名老人挨门挨户送钱送物。有一年回家，听说特困户老王家的两个孩子因经济原因上学有困难，李立山掏给王家3000元，此后又连续资助孩子上学。又有一次回家，听说泮东乡小学有好几间危房，李立山一次性捐助5万元用于校舍改