

小生意大财富

沙砾之中淘得真金

张小雨 著



小生意 **大**财富

沙砾之中淘得真金

张小雨 著

 百花洲文艺出版社
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

图书在版编目(CIP)数据

小生意 大财富 / 张小雨著. -- 南昌: 百花洲文艺出版社, 2014.1

ISBN 978-7-5500-0858-8

I. ①小… II. ①张… III. ①中小企业-企业管理

IV. ①F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 318895 号

小生意大财富

张小雨 著

出版人 姚雪雪

责任编辑 郑 骏

美术编辑 郑 健

制 作 董 运

出版发行 百花洲文艺出版社

社 址 江西省南昌市红谷滩世贸路 898 号博能中心 9 楼

邮 编 330038

经 销 全国新华书店

印 刷 北京市凯鑫彩色印刷有限公司

开 本 787mm×1092mm 1/16 印张 16

版 次 2014 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

字 数 300 千字

书 号 ISBN 978-7-5500-0858-8

定 价 27.20 元

赣版权登字 05-2013-411

版权所有,侵权必究

邮购联系 0791-86895108

网 址 <http://www.bhzw.com>

图书若有印装错误,影响阅读,可向承印厂联系调换。

前 言

每一个人都渴望财富与成功,而在走向成功的道路上又有很多种途径和方法。相对而言,经商毫无悬念是最为便捷的一种。

然而,想要通过做生意,来获取自己想要的财富,往往都需要从头做起,抑或从小本生意做起。

古人有云:“大海不拒细流,故能成其大;泰山不却微尘,故能成其高。”很多成功的大商人,都是从小生意起步,聚沙成塔,汇涓涓细流而成大江大河,逐步成就大事业的。在最初的生意过程中,他们懂得薄利多销的道理,知道小生意做得好也一定能够成为大生意。

俗话说:“三百六十行,行行出状元。”不要小看小生意,只要你能细心观察,只要你能认真钻研,就会发现,身边处处都是商机。小生意中亦藏有大金矿,只要你找准目标,把握住时机,一样能够赚大钱。

当然,在如今竞争日益激烈的商场上,一个小本生意人想要在生意场上分一杯羹,并不是一件容易的事情,更别说将自己的小生意做好、做大、做强了。正如人们所说,大生意有大生意的做法,小生意也有小生意的招数。也许在规模上两者远远不能比拟,但小生意的机动灵敏又是大生意所不能相比的。只要能够认真钻研,找准商机,多些点子,运用得当,小生意一样可以很快地迈向成功之路。

赚钱之道有很多,但是找不到赚钱的种子,也就找不到事业与前程的希望。本书就好比一粒种子,能让优良的种子发芽成长,最后长成参天大树。只要人人都能够守望着这个梦想,一步步努力,必能见到希望成才,树木成林的那一天。

目 录

思想篇

第一章 思路决定出路

不怕没机会就怕没思路	002
有好的思想才有好的命运	003
态度决定高度	005
换一种思路你就是第一	006
有准备的人善于发现机会	009

第二章 成功源于思想的巨人

成功从改变自我开始	012
学会思考才能致富	014
资讯时代需要信息,需要发现	016
方法比结果更重要	017

第三章 超前意识

睿智源于超前	020
眼光铸造财富	022
创意为王	025
怪招的背后	027
总比别人先走一步	028

第四章 全局意识

全局意识与善于布局	031
善谋才能掌控全局	031
要着眼于长远	032

卖煤气罐卖出一片天地	033
------------------	-----

第五章 时时把握市场脉搏

时刻掌握市场的神经	035
观察市场,分析市场,了解市场	036
玩网游,何以月入过万	040
市场需要啥我就生产啥	042
跟对主流觅商机	044

第六章 失败是成功之母

一定要用脑子赚钱	046
想成功就不要害怕失败	047
周黑鸭的崛起之路	048
99次失败1次成功而成为巨人	050

第七章 信息时代的财富意识

市场变得快,我变得更快	052
点子致富	054
利用信息为我所用是强者	059
信息四通八达,伸开触角是机会	061

第八章 人的品质决定财富高下

偏执者与神离得最近	066
从两元钱到年赚两亿要多久?	068

第九章 做人做事与赚钱

做好每一件事	073
成功始于足下	075
善于利用原有资源	077
从一百元到一百万元	079
“吃”出一个财源滚滚	081

第十章 商机无限,要做有心人

广交朋友有商机	087
小女子在火车上发现的生财之路	090

高材生卖猪肉致富	092
摆地摊摆出百万财富	093

执行篇

卖油条年收入数亿	096
亿万富翁的成功秘诀	097
“鞋王”成功崛起的生意经	099
靠收废纸起家的女首富	101
从“杂役”到巨富的传奇之路	102
华人首富李嘉诚的故事	105
从“106 块金牌”到“146 亿”的商业巨人	110
“芭比娃娃”的诞生与风靡全球的经历	115
一个温州青年神奇的财富成长故事	120

谋略篇

第一章 会规划才会有发展

如何正确地进行人生规划	124
职业规划应要注意的五大因素	125
白手起家,铸造商业传奇	127

第二章 会布局才动全盘

眼光、信心、毅力才是最重要的资本	130
做生意必须要有的四大要素	131
目标决定成就	133

第三章 行动之际谋略为先

学会审时度势	136
如何借“鸡”生蛋?	138
借力与助力	140

第四章 在蛛丝马迹中寻找战机

必须要知道的细节问题	146
创意妙招,音乐也能生财	147
有竞争,才会成功	149
大学生三个月赚 500000 元	150
小提手带来的千万市场	154
“空手道”也讲规矩	158
“一招鲜”的功夫	161
宠物身上有金矿	162

第五章 学会商战中的 36 计

成局在胸,谋而后动	165
高瞻远瞩,稳中求胜	166
借花献佛,反吐获得	168
以逸待劳,反客为主	169
趁势而出,夺取胜利	171

第六章 走专业之路

做生意要专业化	173
捏泥巴捏出个大老板	174
做民工何以赚取数十亿?	178
每月“钓”来 2.5 万,靠的是专业	182

第七章 选行也要会选时

网络创业的优势	184
把握住了机遇就是成功	187
善于发现创意	189

第八章 善用天时地利人和

做生意时机选择非常重要	192
一毛钱也能发家致富	193
生活中处处皆商机	196
退学创业,一年盈利上千万	198

第九章 决策之时思三分

财富源于智慧,智慧源于思考	200
学会给自己定位	202
大学生卖饼,日赚 600 元	204

第十章 下手之时快、准、狠

看得要准,做得要稳	206
小生意算大账,切勿因小失大	209

第十一章 守恒:咬定青山不放松

诚实为本,做生意最重要的是信誉	211
诚信换来的是财源	213
做事成于专一,成事贵在坚持	214

第十二章 扩张与延伸产业链

产业链的定义	217
野鸡蛋带来的千万财富	219
从 0 到 1000 万的养殖之路	220
“灰太狼”的创业故事	221
1009 次失败后的成功	223

第十三章 微利时代的博弈

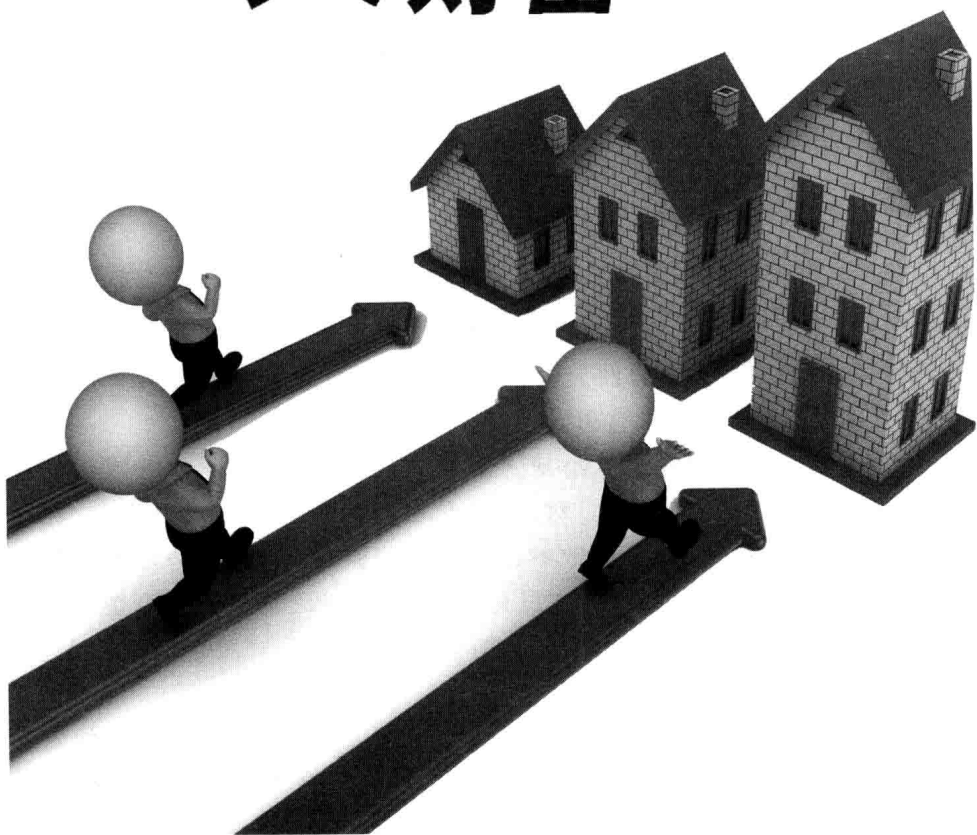
小生意要薄利多销	226
营销技巧也非常重要	229
抠门抠到上“福布斯”	233
80 后的桌游“元老”	236

第十四章 不被眼前利益遮住眼

不要盲目贪图“大生意”	239
做任何事都不能急于求成	241
拒绝诱惑,成就千亿掌门人	242

思想篇

小生意 — 大财富



第一章 思路决定出路

“思想决定行为,行为决定习惯,习惯决定性格,性格决定命运。”这是培根在《习惯论》中写的一句话。美国学者威廉·詹姆斯说:“人的思想是万物之因。你播种一种观念,就收获一种行为;你播种一种行为,就收获一种习惯;你播种一种习惯,就收获一种性格;你播种一种性格,就收获一种命运;总之,一切都始于你的观念。”一个人想要改变自己的命运,就要先改变自己的思想。思想是思路的源头,坚持正确与科学的方法,才能创新发展思路,才能改变命运。

不怕没机会就怕没思路

思路决定发展的路径,反映发展的方向,影响发展的成效。而思路又是由思想孕育而来,同时也由思想来支配、统领以及完善。法国哲学家安托·法勃尔·多里维说:“人类是一种使思想开花结果的植物,犹如玫瑰树上绽放玫瑰,苹果树上结满苹果。”思想是时代的产物,但又不局限于时代;来源于实践,但又高于实践,为思路的确的提供指南。

“思想决定思路,思路决定出路。”这句话是很有道理的,想要有一个好的出路,就必须要先有好的思想,提高思想水平,让思路保持正确的方向,把握规律性,富于创造性。换言之,有正确的思路才会有正确的出路,唯有如此,才得以换取成功。

论及成功,这个世界上从不缺乏有能力的人,然而真正能够成功的终究只是极少数的一部分而已。对此,又总会有人抱怨自己没有机会,甚至是去埋怨他人以及社会,将失败的原因从自身推卸出去,从来都不去加以自省。更有人会豪言壮志地说:“我有的是能力,缺乏的只是机会罢了。只要给我机会,我就能够崛起,站在成功的金字塔之巅。”对于这样的人,大家只能在心中冷笑。

机会真的那么难寻吗?事实并非如此。相反,我们生活的环境中处处都是机会,只是缺乏发现机会的思路而已。机会不会无缘无故地落在谁身

上,更不会永远的停留在某个地方去等你。唯有拥有超前的思路与敏锐的眼力才能够发现它,并且及时地把握住。

在泰国有一个很奇怪的雕像,正面看是一个婀娜多姿,长发遮面看不到脸的裸体女人,而从背面看却又光秃秃的,后脑勺连一根头发都没有。泰国人说这是“机会女神”之像,意味着当机会走到我们面前时,就像这个裸体女人一样,充满诱惑,但却长发遮面,根本就看不到脸,让人诱惑的同时也让人疑惑,因为我们不知道长发下遮盖的是否是一张巨丑无比的脸蛋,因此我们通常都不敢去拥抱她。可当她从我们身边走过时,我们又发现这的确是一个“美女”,我们再想去抓住她时却抓不到了。因为后面光秃秃的,一根毛都没有且身上也一丝不挂,我们根本就抓不住任何东西。

所以,当机会来临的时候,我们必须抓住,不能错失良机。当然,抓住机会的前提是我们必须要有去发现机会的敏锐眼力。这就需要有超前、创新的思路。

很多人商场失意,难以成功,不是因为他们没有好的机会,而是没有好的思路,好的方法。思路影响和决定人们的精神、行为,甚至是性格。在相同的客观条件下,由于人的思路不同,主观能动性的发挥就不同,各种行为也大不相同了。有的人因为具备先进的思路,虽然一穷二白,但也能白手起家,出人头地。而有的人由于思想落后,哪怕坐拥千万财产,也能导致家道中落,贫困终生。亿万财富买不来一个好的思路,而一个好的思路却能创造出亿万财富。为什么那么多成功者能够独具慧眼,能够先知先觉地发现、捕捉到机会呢?根本原因还是在于他们思想不保守,思路更新快,并且富有创新精神。

历史告诉我们:先知先觉是机会者,后知后觉是行业者,不知不觉是消费者。犹豫者失去机会,观望者丧失机会,等待着永无机会。

抓住机会,未必能成功,但是抓不住机会,注定平庸!不要总是去抱怨自己没有好的机会。从今天起改变自己,开拓思路,让自己做一个有准备的人,去抓住正在向你走来的机会吧。

有好的思想才有好的命运

“思想决定行为,行为决定习惯,习惯决定性格,性格决定命运。”从这句话中便可以看出一个人的思想起着决定性的作用。思想支配行动,是行

动的先导与动力。我们无论做什么事情,都是先有思想才会有行动。有正确的思想就有正确的行动,有积极的思想才会有积极的行动。

心有多大,舞台就有多大。每一个人从出生来到这个世界开始,便有一定的社会环境中成长,接受各种教育,受到各种事、物、人的影响。尤其是思想认知,从无知到有知,这个逐步发展的过程,让我们渐渐地形成及拥有自己的世界观、价值观、人生观。由于每个人所存在的历史阶段、生长环境,所接受的教育程度,以及所拥有的经济地位不一样,从而导致每个人的世界观、价值观、人生观也不一样。

世界观决定着人们的思维方式,不同的世界观自然有着不同的思维方式,不同的思维又决定着不同的思想,从而使人们用以分析和处理问题的方法不一样。世界观也决定人们的价值观。人们对某种事物、现象的好恶,体现了在价值问题上的选择与倾向,世界观为人们在认知事物或现象中提供了理论基础及方法原则。因此可以说,价值观是世界观的体现,一个人有什么样的世界观,就会有什么样的思维方式,从而决定人生态度和价值取向。世界观又决定着人们的人生观。怎样做人?人生的道路该如何走?面对这些问题,世界观提供了对人与自然,人与社会,人与人之间关系的根本看法,为确定人生目的的态度提供了根本性的观点。

归根结底,一个人的行为都是由思想来决定的。而行为又会变成习惯,从而形成性格。思想变,态度则变,行为亦变;行为变,习惯亦变;习惯变,性格亦变。

习惯是潜意识的功能。我们在学习各种知识,接受各种事物的时候,是在意识的指导下一次次重复动作,直到在潜意识中留下深刻的“烙印”为止。潜意识会为人们产生自动的习惯动作。所以习惯又被人们称为第二天性,它是潜意识对言行的自动反应。

换言之,习惯就是意识的选择结果。你选择做某件事,并不断地重复,你的潜意识就会认为你想做那件事,然后变成你的习惯。同样道理,任何一种思想,只要不断的重复,也会成为一种习惯,在不知不觉中影响人们的行为。所以说,有好的思想就会有好的习惯好的行为;反之,就会养成坏的习惯,进而演变成坏的行为。习惯的形成既然是意识选择的结果,那我们就可以通过有意识地选择,来改掉自身一些不好的习惯。任何人都拥有自由选择好的或坏的习惯的权力。我们的习惯只是我们的选择。如果我们能够将好的思维方式,好的行为,变成我们的习惯,我们就会轻松地获得成功与快乐的人生,并形成乐观向上的性格。

心理学一般把性格定义为：在生活过程中形成的对现实的稳定态度以及与之相适应的习惯化的行为方式。我们每个人的性格都是经过日积月累而形成的，没有谁的性格是与生俱来。罗曼·罗兰说过：“一个人的性格决定他的际遇。如果你喜欢保持你的性格，那么，你就无权拒绝你的际遇。”性格决定命运。一个人的成功，离不开良好的性格。而良好性格的养成和改变，是一个逐渐的过程，不能操之过急。从细节行为中养成好的习惯，从习惯中巩固出好的性格。正如罗曼·罗兰认为：“没有伟大的品格，就没有伟大的人，甚至没有伟大的艺术家，伟大的行动者。”

性格是表现在人的态度和行为方面的较为稳定的心理特征，是个性的重要组成部分。性格不仅影响一个人的生活状况、婚姻家庭，也影响一个人的人际交往、职业升迁、商务活动、事业发展、经营理财等。总之，性格决定一个人的成败得失，决定一个人的前途命运。优良的性格让人不管是在顺境还是在逆境中，都能坦然积极地面对，并且不懈努力，取得成功；不良的性格会让人走尽弯路，受尽挫折，甚至在关键时刻毁掉一生，造成悲剧性的结局。

而决定人们性格的源头则是思想。所以说改变思想就是改变命运，有好的思想才会有好的命运。

态度决定高度

一个人能否成功，需要看他的态度。成功人士与失败人士之间最大的差别不是在于双方的能力、基础，更不是背景，而是态度。成功人士始终用最积极的思考，最乐观的精神和最辉煌经验来支配自己的人生。而失败者则正好相反，他们的人生是受过去的种种失败及疑虑来引导和支配的。

有些人总是喜欢说，他们现在的境况是别人所造成的，抑或环境决定了他们的人生位置，让他们无法改变。但是我们的境况并不是环境所造成的，而是我们自己决定的。其实，关键还是在于一个心态。

一个人有什么样的态度，无疑是至关重要的。态度决定着一个人的情绪，甚至是行为。巴布科克说：“最常见同时代的最为昂贵的一个错误，就是认为成功依赖于某种天才，某种魔力，某些我们不具备的东西。”成功的要素其实掌握在我们自己手中，成功是正确思维的结果。一个人能飞多高，并非由人的其他因素，而是由他自己的态度所制约。我们的态度很大

程度上决定了我们的成败：我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。我们在刚开始时的态度决定了最后有多大的成功，人们的地位越高，就越能找到最佳的态度。难怪有人说，我们的环境（心理的、感情的、精神的）完全由我们的态度来创造。

有一头驴，掉到了一个很深很深的废弃的井里。主人权衡一下，认为救它上来不划算，走了。只留下它孤零零的自己。每天，还有人往井里面倒垃圾，驴很生气：自己真倒霉，掉到了井里，主人不要他了，就连死也不让他死得舒服点，每天还有那么多垃圾扔在他旁边。

可是有一天，它的思维发生了转变，它决定改变它的人生态度（确切点说应该是驴生态度），它每天把垃圾踩到自己的脚下，而不是被垃圾所淹没，并从垃圾中找些残羹来维持自己的体能。终于有一天，垃圾成为它的垫脚石，使它重新回到了地面上。

不要抱怨你的不如意，不要抱怨你的男人穷，你的女人丑，不要抱怨你没有一个好爸爸，不要抱怨你的工作差、工资少，不要抱怨你总是失败，现实有太多的不如意，就算生活给你的是垃圾，你同样能把垃圾踩在脚底下，登上世界之巅。这个世界只在乎你是否到达了一定的高度，而不在乎你是踩着巨人的肩膀上去的，还是踩着垃圾上去的。而事实上，踩着垃圾上去的人更值得尊重。

失败并不可怕，可怕的是失败后而从此消极、放弃。只要拥有一个好的态度，换一种眼光去看待事物，从失败中吸取经验，让消极变成积极，你就会发现，人生不过如此，没有什么是值得你去悲伤的。

换一种思路你就是第一

在如今这个竞争力日益渐增的经济时代里，商品在竞争，市场在竞争。不知道有多少品牌在竞争中消亡，也不知道有多少企业在竞争中苦苦挣扎，更不知道有多少人在竞争中被淘汰。于是创业者们纷纷抱怨生意难做，财路难寻。其实在市场变幻莫测的商海里，我们换一种思路或许就可以找到财路。

在19世纪中叶，美国加州突然传来发现金矿的消息，很多人都认为这是一个千载难逢的大好机会，于是所有人都前往加州，满怀期盼地加入淘金之旅。当时只有17岁的亚默尔还是个小农夫，也受到淘金热的影响，经

历千辛万苦之后加入这批淘金者的行列。

越来越多的人蜂拥而至,一时间近乎整个加州都是淘金者,这就导致金子越来越难淘。到最后,不仅是金子难淘,就连生活也越来越艰苦。当地气候干燥,水源奇缺,许多不幸的淘金者不仅没有如愿以偿地发财致富,反而葬身于此。亚默尔也和其他人一样,没有发现黄金,反而被饥渴和恶劣的环境折磨得半死。直到一天,看着睡袋中一点自己舍不得喝的水,听着四周众人的哀声苦叹时,亚默尔忽然突发奇想:淘金的希望太渺茫了,还不如卖水呢。

于是,亚默尔便毅然放弃了淘金,将手中用以挖金矿的工具用来挖水渠,从远方的河水里引出水源,用细沙过滤变成清凉可口的饮用水,然后再装入桶中,将其挑到山谷里一壶一壶地卖给那些挖金矿的人。

当时还有人嘲笑他,说他胸无大志,不远千里地前来淘金,放着可以发大财的金子不挖,反而去干这种蝇头小利的小买卖。

对此,亚默尔不以为意,更是不为所动,依旧一日复一日地卖水。这样的好买卖哪里去找?把没有成本的水高价卖出去,而且还是如此畅销。哪里还会有这样的市场?

结果,大多数淘金者都垂头丧气地无功而返,而亚默尔却靠卖水大赚了一笔。

很多时候就是如此,在追逐目标的过程中,大多数人都会蜂拥而至地抢在第一落点处,到头来却是一无所获。有时我们不如换一种思路,去抢第二落点也不失为是明智之举。

在生活中,我们做生意亦是如此。转换思路,转移市场。由于各地的消费习惯、经济状况、消费群体不一样。有些商品在这个地方销量不好,却并不代表在其他地方也会卖不出去。有的商品卖不动,同样也不代表别的商品会没销路。比如中国内地的红木家具,在香港市场上不是很畅销,原因是大多数香港人住房面积小,喜欢占地少的家具;而在西欧则不同,红木家具大行其道。

在激烈的市场竞争中,如果我们能够突破常规思维,有意识地运用与传统思维和习惯背道而驰的逆向思维方法,换一种思路说不定就能改变现状,收获意想不到的好处。“反弹琵琶”往往能够“曲径通幽”。

美国芝加哥有一位老人退休之后,在一所学校的附近买了一栋简朴的住宅,打算在那儿安度晚年,好好享受一下生活。他住的地方是一个很不错的地方,最初的几个星期非常安静,不久,就有三个年轻人开始在附近

踢所有的垃圾桶,附近的居民深受其害,对他们的恶作剧,采用了各种各样的办法,好言相劝过,也吓唬过他们,可一直没有作用,等到人一走,他们又开始踢。邻居们无计可施,也只好听之任之,无奈地忍了下去。

可是,老人一直想过平静的生活,他实在受不了他们制造的噪音,他便想办法让他们离开。于是,他出去跟他们谈判:“你们几个一定玩得很开心,我年轻的时候也常常做这样的事情。你们能不能帮我一个忙?如果你们每天来踢这些垃圾桶,我每天给你们一元钱。”这三个年轻人听到老人这么一说,想有这样的好事?他们很快就同意了,于是,他们使劲地踢所有的垃圾桶。

过了几天,这位老人愁容满面地去找他们,“通货膨胀减少了我的收入,”他说,“从现在起,我只能给你们每人五毛钱了。”这三个年轻人对此有点不满意,但还是接受了老人的钱,每天下午继续踢垃圾桶,可是,却没有以前那么卖力了,踢得浮皮潦草的。几天后,老人又来寻他们。“瞧!”他说,“我最近没有收到养老金支票,所以每天只能给你们两毛五分了,成吗?”“只有两毛五分!”一个年轻人大叫道,“你以为我们会为了区区两角五分钱浪费时间在这里踢垃圾桶?不可能,我们不干了!”从此老人与附近的居民便都过上了清静的日子。

很多时候,事情的成功,往往得益于逆向思维。从这个简单的小故事中我们也可以看出,老人正是运用了逆向思维,通过曲线方式,让三个年轻人放弃了他们的行为,从而得以解决问题。

犹太人的聪明是众所周知的,很多时候,犹太人能够将一条死路在经过思考后走成活路。这种事情远非一般人可以做到的,不仅如此,很多人因为方法和思维方式不对,反而将一条活路走成了死路。因为他们不知道如何去转换,不知道换一种思路来看待问题,只知道一味地按原来的思路走,这样便很容易让自己的路越来越窄,直至最终无路可走。

有一个国王发布了一个奇特的命令,要求每个即将被处死的犯人说一句话,而且必须能马上验明真假。如果是真话,犯人就被绞死;如果是假话,犯人就被砍头。国王觉得自己想出这个主意实在是聪明之极。正好有4名犯人要被处死,于是当着众位大臣的面,他让每位犯人说一句话。第一个犯人说道:“我爱你,国王。”国王随即说道:“爱我,就不应该犯罪,假话!拉出去砍头!”第二个人见到国王后,说道:“我有罪啊,我该死!”国王说道:“你确实有罪,也确实该死,说的是真话,拉出去绞死!”第三个人看见前两个人都死了,于是说道:“太阳距离我们有70万公里零9米。”国王说