

你也可以成为有钱人

这是给上班族量身打造的财富人生规划课

让上班族也能聚财百万

欧阳逸飞 编著

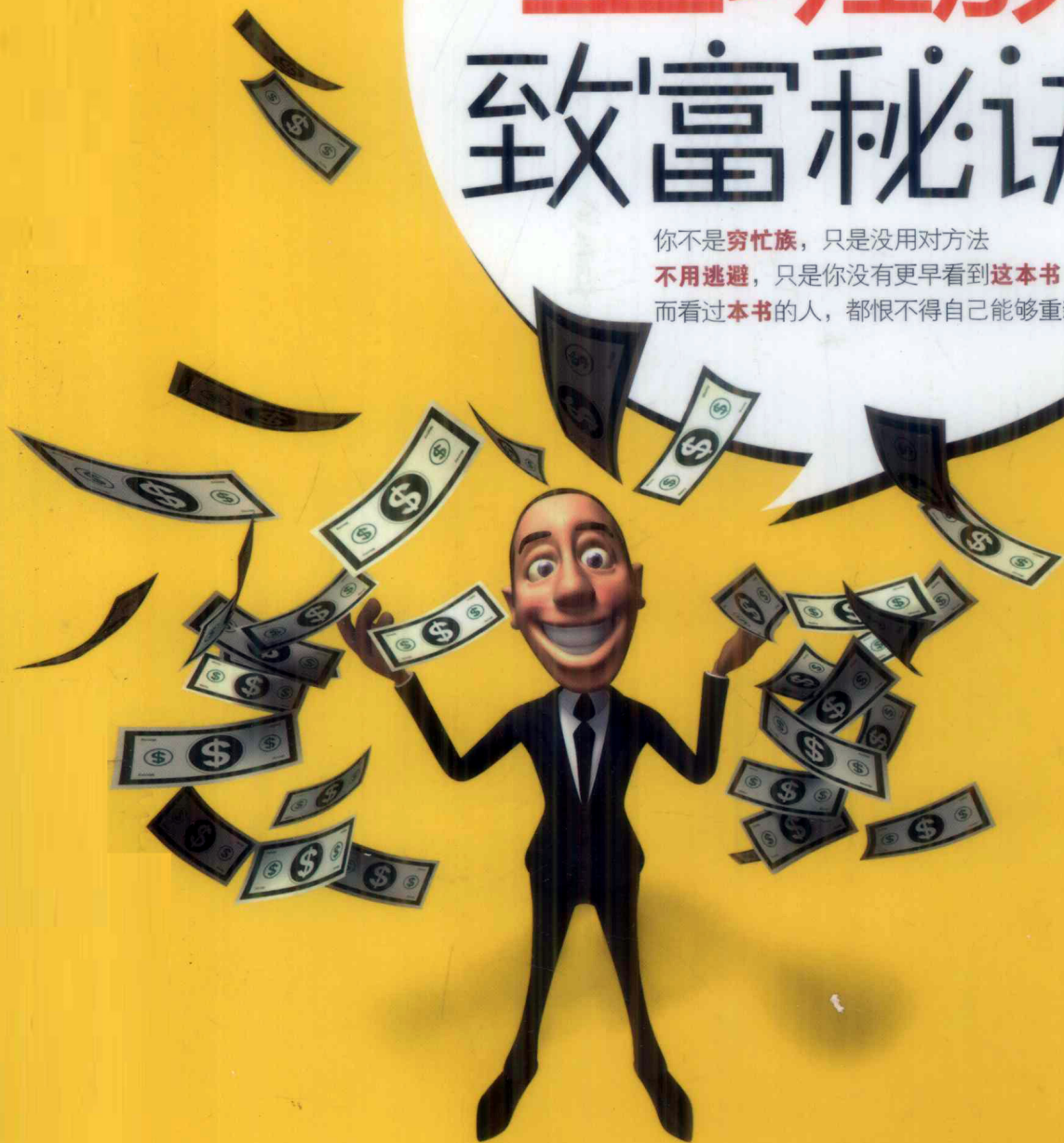


上班族 致富秘诀

你不是**穷忙族**，只是没用对方法

不用逃避，只是你没有更早看到**这本书**

而看过**本书**的人，都恨不得自己能够重新活一遍



中国华侨出版社

欧阳逸飞 编著



上班族 致富秘诀



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

上班族致富秘诀/欧阳逸飞编著. —北京:中国华侨出版社,2010.12

ISBN 978-7-5113-1005-7

I. ①上… II. ①欧… III. ①商业经营-基本知识
②投资-基本知识 IV. ①F715②F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 244534 号

●上班族致富秘诀

编 著 / 欧阳逸飞

策 划 / 刘凤珍

责任编辑 / 宋 玉

责任校对 / 李瑞琴

装帧设计 / 紫 郁

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 17 字数 230 千字

印 刷 / 北京京北印刷有限公司

版 次 / 2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1005-7

定 价 / 30.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

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

序 言

这是一个发财致富的时代，梦想自己创业做老板的人越来越多，其中也包括众多上班族。他们所遇到的问题主要有：时间紧、资金有限、经验缺乏、患得患失等。

对于不想冒任何风险而又想尝一尝创业滋味的上班族来说，第一要充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉。人脉就是财脉，关系就是财富。上班族要学会充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉进行创业，可以大大减少创业风险。但是要注意不能将个人生意与单位生意混淆，将工作秩序颠倒，甚至只要是有利可图的生意就归自己，而无利可图或者亏本的生意就归单位，这样做不仅要冒道德上的风险，而且很有可能会受到法律的制裁。另外，要区分清楚主业、副业，不能因为自己的创业活动影响单位的工作。

第二，不妨先尝试一下兼职。目前在各个城市，上班族做兼职是一种常见现象。兼职职位有高有低，需要根据各人的能力、机遇而定。不过，不管任何兼职，都可以锻炼能力、积累经验，同时还可以积累一定量的资金，又不占用上班时间，不用放弃目前的工作，正好能够弥补想创业的上班族的短板，可谓一举两得的好事。但是上班族

在选择兼职的时候，一定要注意与自己的特长和未来发展的方向相结合。兼职是为了缩短自主创业的距离，缩短从打工者到老板的距离，如果陷入到为兼职而兼职，为眼前的一点蝇头小利斤斤计较，而忘记了对自己能力的锻炼和资源的积累，那就有点得不偿失了。

第三，实施创业。选择合适的合伙人进行创业。有些上班族没有时间自己进行创业，但可以提供一定的资金，或者拥有一定的业务经验和业务渠道，这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。与合作伙伴一起进行创业需要注意的事项是：责、权、利一定要分清楚，最好形成书面文字，有双方签字，有见证人，以免到时候空口无凭。更不能等到赚钱了再说。我们看到无数合作创业的伙伴，在公司没有赢利之前，双方都能够和谐相处、和和气气，一旦公司赚了钱，矛盾便开始出现，有时一发而不可收拾。这就是有些合伙企业，开始热热闹闹，中间打打闹闹，最后一败涂地的原因。

第四，要学会理财。为什么有的上班族月入 8000 元能够买车买房，而有的上班族月入 20000 元却每月花光光？因为良好的理财观念很重要。因此，高薪不如会理财。上班族要想发财致富，必须学会投资理财，开源节流，使自己的财富不断地保值和增值，这样才能积累财富。会不会理财，决定了上班族未来生活的质量。只有掌握了投资理财的技巧，才能让你的财富保值、增值，开创财富人生之路。

第五，选择一个好产品做代理。现在翻开报纸、杂志，到处是寻找产品代理的广告。有些人对此类广告抱着本能的排斥心理，以为都是骗子，其实并非如此。这里同样隐藏着一座座金山，关键是你要有眼光。选择产品代理，最重要的是看清代理产品的发展前景。成熟的产品是不需要满世界打广告来寻找代理的，不打广告也会有许多代理

人找上门来。打广告招代理的产品，一般都是尚处于市场拓展阶段的新产品，因而如何判明产品的市场前景，也就是产品之于代理商的“钱”景，是一门学问。

第六，从零开始，加盟连锁。上班族如何才能确保自己所选择的行业是有生存空间的，所挑选的品牌是有发展潜力的，所投入的资金是有安全保障的呢？为了规避风险，敏锐的上班族把盈利能力良好的连锁加盟系统纳入到了自己的投资范畴。因为连锁加盟对于上班族来说，就像拐杖之于盲人，可以引导他们到达成功的彼岸。从零开始成功加盟一个连锁体系，避免创业失误，从而实现自己的创业梦想。

几乎每个上班族都做着发财梦，最后能梦想成真的却不多，要想告别“月光”生活，想每个月的薪水翻番，想告别打工的生涯……只要你在充分估算了自己的能力之后，适当理财投资，一定也能实现自己发财致富的梦想……

目 录

第一章 人脉：关系就是财富 / 001

人脉就是钱脉 / 001

朋友决定你的财富 / 005

巧借他人力量 / 007

你的通讯录价值千金 / 008

用人脉撬开“机遇”之门 / 011

人脉高手从不说出的“秘笈” / 014

从零开始做人脉 / 018

每个人都可能成为你生命中的贵人 / 020

让上司成为你升迁的贵人 / 022

人脉的惊人力量 / 024

得人脉者得天下 / 026

好人脉是一座挖不尽的金矿 / 027

播下人脉的种子就有收获 / 030

要发达不靠菩萨靠人脉 / 033

善用属下的能量 / 036

地缘关系要抓牢 / 038

同学人脉最珍贵 / 039

同事帮你最爽快 / 041

让上司为你办事 / 043

经常参加高档培训班 / 045

靠得住的朋友要深交 / 048

亲戚朋友要多走动 / 050

多结交知名人物 / 053

第二章 兼职：鱼与熊掌可兼得 / 056

边工作边兼职 / 056

寻找兼职工作的通途 / 059

如何成为身兼数职的达人 / 061

自由翻译：风靡新世纪的时尚职业 / 062

家庭教师：教书育人，兼职赚钱 / 066

兼职导游：风景这边独好 / 070

自由撰稿：智慧成就财富 / 073

新闻线人：依靠嗅觉赚取财富 / 077

业余摄影：精彩的财富梦 / 079

策划创意：仅次于总统的职业 / 080

健身教练：在运动中体现价值 / 084

营养顾问：关注健康的朝阳产业 / 085

调酒师：让酒吧成为淘金基地 / 086

电话销售：最能成就上班族的兼职工作 / 088

网络写手：日进斗金的码字工 / 089

网络营销：利用网络淘金 / 091

第三章 创业：点亮激情人生 / 095

工作之余兼职创业 / 095

随时做好创业的准备 / 097

创业机遇垂青有准备的头脑 / 099

新时代下的概念创业 / 101

做自己熟悉的行业 / 104

筹集创业所需资金 / 108

选择合适的创业伙伴 / 112

小市场成就创业梦想 / 114

女性创业的优势 / 119

用创业的心态来武装自己 / 122

创业要拼才会赢 / 124

创业者应具备的素养 / 126

创业要善于发现并抓住市场机遇 / 128

规避创业时的风险 / 130

上班族应具备的创业特长 / 132

克服创业时的恐惧心理 / 134

创业前先赢得家庭的支持 / 136

如何寻找赚钱的种子 / 139

确定创业的方式 / 141

- 借鉴成功者的创业经验 / 143
- 明确你的客户之后再创业 / 145
- 夫妻店的优势和要注意的细节 / 147
- 如何利用网络创业 / 149
- 如何实现内部创业 / 151

第四章 理财：高薪水不如会理财 / 154

- 上班赚钱下班理财 / 154
- 投资理财不是有钱人的专利 / 157
- 有钱时需要理财，缺钱时更需要理财 / 159
- 别让不良习惯误了你的“钱程” / 161
- 不要奢求一夜暴富 / 163
- 从现在开始理财 / 167
- 为理财定一个目标 / 169
- 日常生活中理财 / 171
- 旅游省钱有窍门 / 173
- 购物也有大学问 / 176
- 理财改变人生 / 179
- 让钱为你赚钱 / 182
- 上班族为什么越忙越穷 / 183
- 理清花钱和赚钱的关系 / 185
- 如何合理安排收入 / 187
- 爱“拼”才会赢 / 189
- 上班族莫让债务缠身 / 191

如何远离投资陷阱 / 193

第五章 代理：最有“钱”景的致富捷径 / 197

代理机会的捕捉 / 197

发现代理机会的途径 / 200

识别代理行业的类型 / 201

代理模式的选择 / 205

适合代理产品的分析 / 207

要代理有生命力的产品 / 212

代理产品如何防骗 / 215

第六章 连锁加盟：上班族最快的致富方式 / 218

连锁加盟的起源与历史 / 218

连锁加盟经营的含义和分类 / 221

连锁加盟的优势和特点 / 224

连锁加盟的选择与经营 / 227

连锁加盟竞争力状况评估 / 231

选择适合自己的加盟品牌 / 234

连锁加盟企业的经营管理 / 238

连锁加盟企业成功经营的密码 / 245

连锁加盟需要注意的问题 / 248

如何规避加盟连锁的经营风险 / 251

避开花样繁多的加盟陷阱 / 255

第一章 人脉：关系就是财富

人脉就是资本，关系就是财富。好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。有人脉的人如鱼得水，没人脉的人捉襟见肘。对于上班族来说，构建人脉网络，并不只是在危难的时候才需要，而是每一天都需要。因为成功也要靠别人，而不是单凭自己。人是群居动物，每个人所从事的行业归根结底都是人的事业。人的成功也只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余，才可为事业的成功开拓宽广的道路。社会就是一张由每一条人际纽带编织成的人脉网络，作为上班族，只有充分地利用其中的各种资源，才能得到机会，赚得财富，实现自己的理想与抱负……

人脉就是钱脉

成功学大师卡耐基经过长期研究得出这样的结论：专业知识在一个人成功的作用中只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。有人总结人生成功的三部曲是：生人变熟人，熟人变关系，关系变生意。也就是说，很多生意是从关系开始，关系由人脉而来。

在好莱坞，流行这样一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。你非常有人脉，但是你没有能力，你还是无法取得很好的业绩。如果你既有人脉又有能力，那么你的前途将不可限量。

一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。无奈饭店的夜班服务生说：“十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。若是在平常，我会送二位到没有空房的情况下用来支持的旅馆，可是我无法想象你们要再一次的置身于风雨中，你们何不待在我的房间呢？它虽然不是豪华的套房，但是还是蛮干净的，因为我必须值班，我可以待在办公室休息。”这位年轻人很诚恳地提出这个建议。

老夫妇大方地接受了他的建议，并对造成服务生的不便致歉。隔天雨过天晴，老先生要前去结账时，柜台仍是昨晚的这位服务生。服务生依然亲切地表示：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我们不会收您的钱，也希望您与夫人昨晚睡得安稳！”老先生点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个风雨夜晚所发生的事，另外还附一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。

在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了这位当年的旅客，这个路口正矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，好吗？”服务生惊奇莫名，说话突然变得结结巴巴：“你是不是有什么条件？你为什么选择

我呢？你到底是谁？”

“我叫做威廉·阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

这旅馆就是纽约最知名的华尔道夫饭店，在1931年启用，是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的高层政要造访纽约下榻的首选。

当时接下这份工作的服务生就是乔治·波特，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

是什么样的态度让这位服务生改变了他的命运？毋庸置疑的是他遇到了“贵人”，可是如果当天晚上是另外一位服务生当班，会有一样的结果吗？

经营人脉的“脉客”们苦心经营的无非是能在关键时候帮助我们的“贵人”，其实，“贵人”无处不在，人间充满着许许多多的因缘，每一个因缘都可能将自己推向另一个高峰，不要轻忽任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，学习对每一个人都热情相待，学习把每一件事都做到完善，学习对每一个机会都充满感激，我相信，我们就是自己最重要的贵人。

拥有良好的人脉也能体现你的能力，没有人脉，你无法取得很好的业绩。你非常有人脉，但是你没有能力，你还是无法取得很好的业绩。如果你既有人脉又有能力，那么你的前途将不可限量。

难怪美国石油大王洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价，来获取与人相处的本领。”

作为一个上班族，不仅要懂得积累人脉，更要明白，人脉加上能力才等于财脉，这个道理会让你受益无穷。仅有人脉没有能力肯定是不行的。没有能力的人，别人很难接受你，没有能力的人也很难说服

别人，更别说影响别人，成功者和失败者之间最大的差距就是成功者影响别人，而失败者是被别人影响。

有一位保险推销员，他经常去拜访一位老太太，与老太太聊天，陪老太太散步，帮老太太做一些家务事。经过一段时间，老太太就离不开他了，常常请他喝茶。然而不幸的是，有一天老太太突然死了。这位推销员怀着一颗悲痛的心去参加老太太的丧礼。当他抵达会场时，发现另一家保险公司竟也送来两只花圈，他很纳闷：究竟是怎么一回事呢？

一个月后，那位老太太的女儿到这位推销员服务的公司拜访他，说：“我就是另一家保险公司经理的夫人，我在整理母亲遗物时发现好几张您的名片，上面还写有一些十分关怀的话。我母亲很小心地保存着，而且，我以前也曾听母亲谈起过您，仿佛与您聊天是她生活的快事，因此今天特地前来向您致谢，感谢您曾如此鼓励我的母亲，带给我母亲晚年的快乐。”

夫人深深鞠躬，眼角还噙着泪水，说：“为了答谢您的好意，我瞒着丈夫向您购买贵公司的保险……”然后拿出 20 万现金，请这位推销员签约。对于这种突如其来的举动，这位推销员大为惊讶，一时之间，无言以对。真诚的态度可以感动人，同样也可以使你收获你想要的东西。所以说，人脉就是财脉。

人脉的经营就像将小鱼养成大鱼一样，不能太急。如果你想要与某个人维持不错的人际关系，至少要长期、固定、持续地联络，五年之后，即使两人不常联络，友情仍然不会消失。

上班族喜欢赚大钱，总是寻求快速致富的方法。钱脉虽然要顾及，人脉也要经营。不断地与你所认识的人联络，让他们分享你的快

乐，真诚地关心他们，才能让人脉根深蒂固。然后你会发现，有时候，储存一份人脉，就是储存一份助己之力，打通人脉就打通了迈向成功的路。

无论你是谁，无论你想做什么，无论有多么聪明的头脑，如果你不善于沟通，不屑于交际，不齿于人脉，那么，你所拥有的一切都不能让你顺利走向成功。通常，一个成功的人背后往往有一群人在为之付出努力。所以，自古怀才不遇者比比皆是，但善于积蓄人脉却无出路者则少之又少。人脉决定你的财富多寡，决定你的力量强弱，进而决定你的生活是丰富多彩还是黯然无光，决定你的人生是辉煌还是无奈！

上班族在通往财富之旅的过程中，主要依靠什么呢？我们可以没有知识，没有背景，没有机会，但是从现在开始，你需要去获得通往财富金殿的通行证——人脉。人脉本身就是一种无形的资产，经营维护好人脉，无疑就拥有了一把打开财富金殿的金钥匙。

朋友决定你的财富

理财规划师在给上班族的理财培训课上说：“请各位上班族写下和你相处时间最多的5个人，也就是与你关系最亲密的5个朋友，记下他们每个人的月收入，从他们的收入我就知道你的收入。为什么？因为你的收入就是这5个人月收入的平均数。”

上班族都觉得不可思议，自己的月收入怎么会由朋友决定呢？但是，当他们写下最亲密朋友的财务状况时，很快发现自己的收入真的和他们差不多。月收入2000多块钱的人，他的朋友月收入也大多是

2000多块钱；资产100万的人，他的朋友大约也是100万左右；而使用信用卡循环利息的人，他的朋友也几乎都处于负债的边缘状态。

其实，这并不是什么奇怪的巧合，而是正应了中国那句古话“物以类聚，人以群分”。稍微细心一点，你就会发现在现实生活中，医生的朋友，通常也都是医生；出租车司机的朋友，通常也都是出租车司机；当老板的人，他们的朋友通常也都是老板；亿万富翁的朋友通常也都是亿万富翁……

想想看，你的很多决定或者想法，甚至是一些生活方式和习惯是不是都和你亲密的朋友有关？我们永远无法否认朋友对我们的影响力。有句话说，你想成为什么样的人就和什么样的人在一起。想成为健康的人，那你就和健康的人在一起，因为他会告诉你如何保养身体；想成为快乐的人，就和快乐积极的人在一起，因为他会告诉你如何拥有快乐积极的心态。

可以说，是你身边的朋友决定着你的未来。曾经有人认为，保罗·艾伦是一位“一不留神成了亿万富翁”的人。其实，这是一种误解，真正的原因是艾伦年轻时就与盖茨在一起，他们志趣相投，一起干事业。当初他们在波士顿注册了一家名为微软的计算机软件开发公司，总经理比尔·盖茨，副总经理保罗·艾伦，这就奠定了他的未来。

现在微软公司已成为世界上的一个巨无霸，总经理已成为人所共知的世界首富。副总经理在总经理的巨大光环下，虽然有些暗淡，但在《福布斯》富豪榜上也名列前五位，个人资产达210亿美元。

这就是朋友对一个人的影响力。犹太经典《塔木德》中有这样一句话：和狼生活在一起，你只能学会嗥叫；和那些优秀的人接触，你