

孙颢/编著



清楚自己是个什么样的人，知道自己喜欢什么、擅长什么，然后一往无前地往前走，就一定能淘到属于自己的那一桶金。

什么样的人 赚什么样的钱

shenme yang de ren
zhuān shenme yàng de qián

找对路子，用对脑子，
才能赚到属于自己的票子

在追求财富的道路上，最忌讳的是这山看着那山高。看到别人赚钱，不管条件是否具备，也不管其中有多少玄机奥妙，就踏上了有去无回的独木桥。

中国华侨出版社

孙颢/编著



什么样的人 赚什么样的钱

找对路子，用对脑子，
才能赚到属于自己的票子

图书在版编目 (CIP) 数据

什么样的人赚什么样的钱/孙颢编著. —北京: 中国华侨出版社,
2010. 11

ISBN 978 - 7 - 5113 - 0821 - 4

I. ①什… II. ①孙… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 208889 号

● 什么样的人赚什么样的钱

编 著/孙 颢

责任编辑/尹 影

责任校对/高晓华

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 20 字数 240 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

版 次/2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 0821 - 4

定 价/35.00 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: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



前言

有人辛劳一生却庸庸碌碌；有人打拼终生却勉强养家糊口；有人轻轻松松就过上了想过的日子。你希望金钱赚够之日，就是青春耗尽之时吗？

有钱有闲的生活，是多数人毕生奋斗的目标与梦想。

每个人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500万大奖，然后取出一部分换成5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。

生活在当代的人们，无人不渴望富有。许许多多的人，也埋头苦干、努力工作、出大力流大汗，生活却没有改善；收入增多了，开支却也增大了；这些还不算什么，可单位破产得自己找饭碗了，这才是最要命的。当生存出现了危机的时候，钱似乎更是蓬山万里，可望不可及。

信不信由你：在这个世界上，没有谁注定要一辈子当穷光蛋。

其实，赚钱有的时候并不是很难。只要你有一个聪明的头脑，有新的赚钱思路，你的资产会快速增长；只要你有一个新的金钱观念，你手中的钱会活起来；只要你有一个新的创意，会让你可以找到赚大钱的新路；只要你有一个新的招数，你能出奇制胜，就能由穷人变成富翁……

或许，现在的您身无分文，没关系，只要掌握了恰当的赚钱方法和技巧，赚钱于您将易如探囊取物。



只是，赚钱的招数仅有极少数的人能够想到，想不到的人该怎么办呢？毫无疑问，就赶紧看看《什么样的人赚什么样的钱》吧！从本书中获得赚钱的招数是最简单的了。

本书摒弃了枯燥的说理和说教，通过精彩有趣、通俗易懂的故事来讲述什么样的人该去赚什么样的钱。

无论你一直在努力致富却尚未成功，还是仅仅需要信心去追求大的梦想，本书都是你的绝佳选择。

细阅本书，定能助你把握赚钱的良机，实现富翁之梦。

目 录

第一章 头脑精明者——思维灵活赚到钱

无论什么时候，生意都难做、钱都难赚，所以人们有生意难做、钱难赚的感叹；无论什么时候，生意都好做、钱都好赚，只要你是个头脑精明的人，思维能灵活一点，你就能财源滚滚。

思路决定财路	2
透过难点找钱点	4
抓住了点子也就抓住了金子	8
走发明之路	11
赚别人想不到的钱	14
传统并非意味着淘汰	18
做冷门的生意	21
把缺点变成特点	25
换一个角度找“钱”途	27
以变求胜	30
欲望和财富同行	32





第二章 目光长远者——抓住机遇赚到钱

不谋全局者，不足以谋一域；不谋长久者，不足以谋一时。在市场瞬息万变的今天，不会有永远的热门，也没有真正的冷门。谁眼光长远，谁就获利丰厚。那些只注重眼前小利的商人，最终会在竞争中被淘汰。如果你想在商海中站住脚，如果你想把自己的生意做大，那么请拿起你的望远镜，往前方看。

以眼力求财气·····	36
商机是金·····	38
拆分也是做大的一个途径·····	40
别把鸡蛋放在同一个篮子里·····	42
以合求大，方能求到大·····	45
利用不同对手·····	47
抢先一步发现新生事物的商业价值·····	49
会分享才能吃更多·····	52
预测经济前景，果断投资未来·····	54
连带开发，不让肥水外流·····	58
出大钱、育人才、谋远利·····	60
在时局的变化中找冷点·····	63
把冷货储存起来，到热时再卖·····	66
在热点的边缘找商机·····	71

第三章 心思缜密者——讲究细节赚到钱

“天下大事，必做于细。”老子的话在市场中也非常适用。面对不同的受众、不同的消费群体与消费需求，搞“一刀切”，只用某一类产品便想满足所有的消费者显然是不现实的。心思缜密的人会把点子用到这里：细分市场，给产品以明确定位，更好地服务市场，也自然能大获成功。

细处用功：只赚一部分人的钱·····	76
针对特殊人群的特殊需要·····	80
寻找空白点，小商品做成大生意·····	83
简单能创造财富·····	86
变废为宝：挖掘“废物”的第二价值·····	90
掘取生活习惯中的盲点·····	93
左撇子的苦恼·····	96
因性别因素而被人们忽视的商机·····	99
无人问津的未必就是没有价值的·····	101
从身边不起眼处寻找商机·····	104
从潮流中找灵感·····	108
专门赚滞销品的钱·····	110
充分利用“小”的优势·····	112
寻找差异化·····	115



第四章 准备充分者——示假隐真赚到钱

有的人认为赚钱难，而有些人又觉得赚钱简单，要善于摸索规律、运用规律，做生意时不能不用的一些小计谋，赚钱对你来说也就不那么难了。

用自己人当假对手	120
让对方只看到你最强大的一面	122
吃不着的才是最好的	124
往有钱的地方钻	127
先充胖子再成为胖子	129
瞒天能过海，以弱可胜强	131
把节日变“商日”	133
错过一次机会，就可能错过一辈子的财富	135
打破禁忌，创造财富	138
欲擒故纵，送出消费“陷阱”	140
给人假希望，成就自己的真希望	143

第五章 肯舍小利者——舍小“甜头”赚到钱

许多事作为一个旁观者看来常觉得高深莫测，赚钱就是这样。实际上你只要找到窍门，就能顿悟而立地成“商”。运用“甜头”的技巧就是这样一个做生意的窍门。



别人的需要正是我的机会	146
小“甜头”换来大利益	148
故意给你个大便宜	150
替顾客省钱，为自己赚钱	152
创立一个互动的平台引导消费	154
急人所需，做成无本生意	157
摸透心理，便没有做不成的生意	159
制造流行，生意好做	161
你的浪费是我赚钱的理由	163
利用人们贪便宜的本性赚钱	164
巧用第三者的假情报	167
巧用“牵驴战术”，借“托儿”成事	170
用“二人转”制造竞争局面	172
赔钱正是为了赚吆喝	173

第六章 巧于借力者——背靠大树赚到钱

赚钱的战略战术和方式方法不胜枚举，但能够借力用力显然不是什么样的人都能做到的，唯借力乃修炼谋术之道的至高境界。一个人要想提升自己的经商层次，借力是一条必经之路。只有巧于借力，练就四两拨千斤的技巧，才能借力，从而获取更大的利益。

利用信息赚钱	178
空手套白狼，制造借力点	179
让名求利	182



巧借葫芦卖药	184
帮人而助己	185
找到一个成功的支点，借技成功	190
知识创造财富，借知识求大利	192
拿来主义，借己有求未有	194
借“诱惑”赚钱	196
换位经营抢先机	199
借特殊事件发展自己	201
借新方式做大生意	204

第七章 敢于冒险者——巧借风险赚到钱

商场如战场，走出去的每一步都意味着风险和失败，也正是因为这样，那些从困境中拼搏出来的商业英豪才令人肃然起敬。冒险并不意味着蛮干，而是从积极开拓中，从战略转型中，从与时间赛跑中寻找机会。它的价值不仅在于可以把握住机会，其行动本身同样可能创造出产生财富的机会。

多一分准备，少一分风险	210
任何“危机”都是“机”大于“危”	214
陷阱之中必有香饵	218
钱就躲在勇气的背后	221
面对机会，要有豁出去的勇气	226
“冒险”是成功者的通行证	229
骑虎伏虎，偏向虎山行	235

“纵”出去，是为了更好地“擒”回来	238
赚钱有时只需“傻”那么一点	241
见风使舵好行船	243
开先河的商机要大胆尝试	247
冒险是打开机遇之门的钥匙	250

第八章 善于创新者——以奇制胜赚到钱

在保守者的眼里，只有循规蹈矩、一成不变才是最稳妥的，但实际上，恰恰是创新，才是动力之源。创新就意味着突破旧有“瓶颈”，同时以一种新的方式来适应变化了的环境。在赚钱大军中，只有那些善于创新的人，才能以奇制胜赚到钱。

打破思维的束缚	256
创新有时只是多做一点点	258
在模仿中创新	263
人弃我取	266
把创意变成财富	269
从破坏中寻求创造，改变偏见创造消费	270
敢异想则天开，将资源与需求相结合	273
新思维解决旧难题	275
无中生有，标新立异	278
将错就错，开辟新财路	280
把兴趣变成机会	282
把小机会变成大机会	287





在不可能之中找商机	290
从别人的竞争中渔利	292
机会只怕有心人，处处留心找机会.....	297
在众人关注中找商机	300
把不断完善的过程当做创新的机会	302

第一章

头脑精明者——思维灵活赚到钱

无论什么时候,生意都难做、钱都难赚,所以人们有生意难做、钱难赚的感叹;无论什么时候,生意都好做、钱都好赚,只要你是个头脑精明的人,思维能灵活一点,你就能财源滚滚。



思路决定财路

“思路决定财路。”要想赚钱，思路是十分重要的。

思考型的人因具有与自己感情保持适当距离的才能，总是能冷静地考虑问题。即使面临压力，思考也不会下降，能够对事物准确地做出判断。他们理解力强，能够洞悉他人言语背后的深意和各种事情的真相。思考型人的魅力不仅表现在言语上，他们还擅长以动作和表情等来表示爱。

很多人一谈到赚钱，首先考虑到的就是先拥有一大笔资金来开展自己的事业。但你是否想过，在经商的过程中，最为关键的不是拥有大笔的资金，而是拥有一流的思维方式呢？

著名的成功学家拿破仑·希尔曾经说过：“思考创造财富。”只要我们善于改变自我的思维方式，就一定可以做到：思路一改，财路就宽！

要想突破思路，首先要突破心灵。这一点对刚刚开始经商的人而言，尤其重要。

事实确实如此！思路是智力方面的问题，但是，智力的突破，首先来自于心力上的突破。

成功经商有三大要素十分关键：一是心力，二是智力，三是办事力。这三大要素缺一不可。尤为关键的还是心力，也就是我们所说的心灵的力量。



心灵就好比降落伞，只有当打开时才有用。关键时刻不打开，还存在着生命危险。勇于去打开，就能创造连自己都难以想象的奇迹。

思路一改变，财富奇迹就会随之出现。有时，财富迟迟不肯出现，并不是没有找到财富的源泉，而是思路没有转变。

由此可以得出一个结论，只有经常换脑筋、转变自己的思路，才能找到更多的财路。

一直以来温州人十分会做生意，有中国的“犹太人”之称，他们的秘诀之一，就在于善于调整自己的思路。就拿众所周知的章光 101 集团的总裁赵章光为例来说吧，在多年前，赵章光凭借着自身不错的医术，在家里开了一个小诊所，成了一名赤脚医生。当时，村子里常常有人来找他治脱发，为此，他专门研制了治疗脱发的药品，并决定开始创造自己的事业。

出人意料的是，当赵章光把自己的生发剂装进玻璃瓶，准备作为一种产品销售的时候，却因没有批号被指定为“非法行医”。无奈之下，赵章光只好找大医院合作。但是，在这些大医院的眼中，他不过是一个“江湖郎中”，根本就不可信。

垂头丧气的赵章光本想打道回府，但又有些不甘心。

有一天，他在街上无意中看到一幅护发品的广告，广告上画的，是一位有一头秀发的美女。

他从中获得了一定的启发，并决定改变自身的思路：既然我的生发剂不能当做药品卖，为什么不当美容品来推广呢？说干就干，他当即就找了一家专门卖护发品的商店，给老板写了一封信，希望能够合作，没想到对方很快就有了回音，表示愿意与之合作。

两人交谈之间一拍即合，并决定合作建厂，生产“101 毛发再生

剂”。产品一推出就引起了轰动，也才有了今天“101 王国”的辉煌史。

思路决定了人与事业的发展。换言之，怎样思考问题，决定了我们会拥有什么样的财运，会拥有多少财富。

许多人在追求财富的路上，往往只看到一个点，只朝着一个方向努力。但很多时候，却需要多看几个点、多选几条路。不同的思路会导致不同的经营结果！思路越广，财路就会越宽！



透过难点找钱点

思考型的人有回避空虚的“误区”，把自己的空虚归罪周围人的浅薄。他们远离人们，以自己的眼光观察现实，形成自己的看法，并试图自圆其说。

思考型的人通过避免与人产生过深的关系而确立自我价值。当不得不在人群中周旋时，他们倾向于泛泛之交。喜欢在不同的生活中的拥有不同的朋友和兴趣。对他们而言，把生活分成几个不同的部分是一种智慧，可以维护自己、避免过于暴露私生活。思考型的人和对方稍稍接触就能得到很多信息，因此，泛泛之交就足够了。比起涉及自己内心世界的话题来，他们更喜欢讨论各自的爱好。讨论彼此感兴趣的话题，或者以别人为话题。他们总喜欢扮演“旁观者”。

他们还喜欢学习心理学、占星术等方面的知识，这些学问能把人的各种纷繁复杂的特性整理得井井有条。思考型的人不喜欢和人深交、陷