

点子

面子

● 马银春 编著

人类究竟是靠什么存活在这个世界的？

面子说，再穷的人也要讲面子。

“树要皮，人要脸”嘛！

票子说，有钱能使鬼推磨。

没钱，那是“死要面子活受罪”！

点子说，要是做苦力都能发大财，

还要我点子干嘛呢？

票子

中国物资出版社

点子 面子 票子

马银春 编著

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

点子面子票子/马银春编著. —北京: 中国物资出版社, 2004.5

(人生感悟丛书)

ISBN 7-5047-2131-X

I. 点… II. 马… III. 商业经营 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 029660 号

责任编辑 衣 薇

责任印制 齐 岩

责任校对 钱 瑛

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

香河金鑫印刷有限公司印刷

开本: 880×1230 1/32 印张: 10.5 字数: 210 千字

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-5047-2131-X/C·0037

印数: 0001—5000 册

定价: 22.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前 言

有一天，点子、面子、票子之间发生了一场大争吵。

它们争吵的主题是：人类究竟是靠什么存活在这个世界的？

首先，面子“颜”正辞严地表明了它的立场。它说，其实这是一个没有商量余地的原则问题。试看当今花花世界，无数红男绿女，别看他们暗地里不怎么地，但一登场面上，则人人都离不开我。要不说“树要皮，人要脸”呢？说来好笑，昨天我还在北京饭店看见一个家里冰箱只有咸菜，老婆孩子已“三月不知肉味”，却宁愿浪费一桌菜而不愿打包的“大款”呢！

马上，票子不无嘲讽的说，好笑，真的是好笑！好一个“死要面子活受罪”！你也不动动你的猪脑，“大款”家里为什么只有咸菜？因为他是个假大款，说白了，那是他没有票子，要是真有票子，还会在乎一桌菜？前天我就在某饭店看见一个真大款，一连摔了二十瓶“人头马”，服务员还把他当大爷一样伺候着呢！有钱能使鬼推磨，马克思还说经济基础决定一切呢！

这时，点子发话了。它说，票子你也别牛，你说的那大款我认识。前些年他还在街上混，要不是我给他出了个点子，叫他拉下脸来去捡破烂变废为宝，这会儿还不知道跟哪熬呢？

面子说,拉得下脸也是为了以后的面子,这叫不要脸皮要面子!

票子说,面子值多少钱一斤?最终还不是为了钱?

点子说,看来咱们也争不出什么名堂来。还是我出个点子,让人类自己去掂量吧!

相信你在读完此书之后,会有这样的感叹:原来世间的事有这样一种说法!

编 者

2004年3月



目 录

第一章 你的智慧,赚钱有方法

1. 收集信息,点石成金 (1)
2. 放长线钓大鱼,有利不计眼前 (6)
3. 抓住突现灵感,联想成财 (8)
4. 换种思维,化腐朽为财富 (10)
5. 多兵团作战,有钱大家赚 (13)
6. 成人之美,你图名声我得利 (18)
7. 出卖你的智慧,把“智本”变成“资本” (20)
8. 拍一拍脑袋,财源滚滚来 (22)
9. 略施小计,“骗”人票子没商量 (25)
10. 钻法律空子,“合法”避税 (30)
11. 异想天开,靠王子发大财 (33)
12. 讨好“皇帝”与“公主”,掏大人的腰包 (34)
13. 给点甜头,让女人占“便宜” (37)
14. 帮助别人发财,自己不亏 (40)



第二章 玲珑社交,先有形象后有款

1. 善于施展自己的魅力 (43)
2. 为人处世礼为先 (46)
3. 克服社交恐惧症 (48)
4. 学会赞赏别人 (50)
5. 包装:让形象来推销你 (53)
6. 寻找对方的“兴趣点” (56)
7. 把倾听当作一门艺术 (58)
8. 巧言一生受用不尽 (62)
9. 把幽默当形象品牌来打造 (64)
10. 爱票子,更重视朋友与形象 (67)
11. 满足对方需要的称呼 (70)
12. 关键时刻拉人一把 (72)
13. 给人良好的第一印象 (75)
14. 不要轻易许诺 (78)
15. 充实你的人情账户 (80)

第三章 轻松创业,用脑子去闯路子

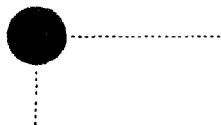
1. 脑筋转下弯,穷光蛋变富翁 (85)
2. 留心处,处处有商机 (87)
3. 轻松创业,给自己一个创意 (91)



4. 找准路子,机遇改写命运 (94)
5. 创业有路,东方不亮西方亮 (97)
6. 拜冷庙烧冷灶,高风险有高回报 (99)
7. 打破常规,出奇制胜 (101)
8. 从不满意中发现创业机会 (104)
9. 找个帮手,给自己减负 (107)
10. 聪明人创业,懒的动手 (110)
11. 生米煮熟饭,自己坐轿自己抬 (112)
12. 做“第三者”,人弃我取照样创奇迹 (115)
13. 巧妇能为无米之炊 (118)
14. 不计小利,吃亏就是占便宜 (124)
15. 第二次创业,让思维血液常新 (127)

第四章 方圆办事,不失实惠又体面

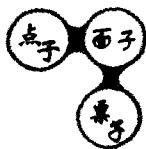
1. 善于妥协,善于双赢 (131)
2. 锐气少年不可欺 (134)
3. 最不堪的时候也要保持清醒 (138)
4. 不要脸皮,要面子 (141)
5. 用点脑子,学会轻松解决难题 (144)
6. 方圆办事讲究创新 (147)
7. 给人留面子,有话好好说 (149)
8. 该你的,就应该当仁不让 (154)
9. 放弃“公平”,先捞实惠再讲面子 (156)



- 10. 拒绝,在委婉中拒绝 (159)
- 11. 适当恭维,先谈心后说钱 (162)
- 12. 发现亮点,投其所好找话题 (164)
- 13. 话到嘴边留半句 (169)
- 14. 礼轻情义重,关键要会送 (171)
- 15. 学会尊重别人 (176)

第五章 以“智本”经销,票子随着点子转

- 1. 读懂人心,用点子点开销路 (179)
- 2. 先“亏”后赚,有“礼”销遍天下 (184)
- 3. 寻找突破口,榜样的力量无穷 (185)
- 4. 为顾客着想,让顾客恋上你 (188)
- 5. 投石问路,是骡子是马先溜溜 (191)
- 6. 巧“丢”戒指,天下午餐无白吃 (193)
- 7. 无中生有,柳暗花明又一招 (196)
- 8. 扯虎皮大旗,卖名人招牌 (199)
- 9. 奇思怪想,“歪”点偏能正着 (201)
- 10. 借“神”说法,让顾客替你推销 (204)
- 11. 幽“它”一默,在笑声中成交 (206)
- 12. 赶鸭子上架,不买不行 (208)
- 13. 和尚买梳子,一方会卖一方愿买 (210)
- 14. 赞美法则:嘴甜能吃热豆腐 (212)
- 15. 打雷不下雨,用“悬念”来制造需求 (214)



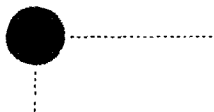
16. 曲径通幽,酒香也怕巷子深 (216)

第六章 职场学问,“守”着面子“跳”出票子

1. 与团体共享荣耀 (219)
2. 做老二,不要做老大 (222)
3. 把冷板凳坐成经理椅 (224)
4. 不轻易得罪上司,给自己留面子 (227)
5. 装聋作哑,可以不战而胜 (230)
6. 要善用拟态和保护色 (232)
7. 小心应付魔鬼型的上司 (234)
8. 放下身段,路越走越宽 (236)
9. 只有付出才有回报 (238)
10. 跳槽最充分的理由:我要加薪 (241)
11. 跳槽最头痛的问题:能加薪吗 (245)
12. 卸下道德的包袱,当跳则跳 (248)
13. 及早跳槽,年龄就是票子 (250)
14. 激流勇“跳”,不可与人共富贵 (252)

第七章 和气谈判,靠点子来挣票子

1. 快速签字,功夫在“诗”外 (255)
2. 黑脸白脸,让点子当主演 (259)
3. 互利互惠,在“亏”中赢 (262)



4. 设暗钩钓笨鱼,在笑谈间见刀光 (263)
5. 给对方树“假想知”,自己收渔利 (266)
6. “香肠式”谈判,一片一片来 (270)
7. 非此即彼,让你别无选择 (273)
8. 咬文嚼字,一字值千金 (275)
9. 将计就计,套中设套 (279)
10. 让事实说话,资料就是票子 (282)
11. 装疯卖傻,“伎俩”拔“千金” (283)
12. 为对方着想,好“心”有好报 (287)

第八章 睿智爱情,在面子与金钱中平衡

1. 司马相如:“拐”人女儿还死赖嫁妆 (291)
2. 浪漫的爱情扎根在贫贱的土壤里 (293)
3. 唐伯虎当书童,另有所图 (297)
4. 陀氏学以致用,老夫少妻创辉煌 (302)
5. 说者有“心”,听者有“意” (304)
6. “中美合作”,有宋霭龄的功劳 (306)
7. 罗丹故作镇静,事业美女双丰收 (309)
8. 爱情马拉松,费罗丝套上英迪拉 (311)
9. 死要面子不受罪,坤沙色财兼收 (314)
10. 远不止一千美元的爱情 (317)
11. 卡扎菲“电”眼征服女刺客 (318)
12. 糟糠之妻不下堂 (321)



第一章

你的智慧，赚钱有方法

1. 收集信息，点石成金

悟者，感悟、顿悟、联想、分析也，人有灵犀，豁然开朗，就是“悟”的结果。悟是特异功能还是第六感官呢？显然两者都不是。其实悟还是一定条件依托的，只不过有些人善于此道，有些人不善于此道罢了。成功商人的高明之处就在于善悟。

据有关资料报道，当年，中国在松辽平原发现了大庆油田时，日本的行家仅凭报纸上的几张照片就基本上估计出了大庆油田的规模等。

更有趣的是发生在第二次世界大战中的一个故事：一次，苏军与德军相持不下。一天，在两军阵地交界处不远的地方，一位正在值勤的苏联红军突然发现德军阵地上有一只猫，他

马上想到了这个地方有可能是德军司令部，于是，把这一情况很快报告给了上级。经过继续观察，一连两三天都发现那只猫经常出现，苏军方面迅速调集炮兵，向那个地方猛然轰击，战役结束后证实那个被摧毁的地方果然是德军的一个司令部。

一个普通士兵看到一只猫而断定这是德军的司令部，这就是一种悟性。自然这种悟性是有一定根据的，因为在那种残酷的战争下，养猫肯定不是一般的士兵，必定是一位高级军官，而家养的猫不会走远的，一连几天都出现在那个地方，那个地方就很有可能是高级军官的驻地，也就是说那个地方极有可能就是德军的作战指挥部或司令部。事实证明了这位士兵的推理，这自然是一个完美的推断。可现实生活中，很多人没有养成分析问题的习惯，对很多有价值的东西视而不见，听而不闻，这是很可惜的。

战争信息如此，商业信息何尝不是：哈默就是一位利用信息赚大钱的典型代表。

当时，富兰克林·罗斯福正在竞选总统，正在逐渐走近白宫总统宝座，哈默的眼睛虽然盯着罗曼诺夫艺术品的销售生意，可是他的耳朵却在打听总统竞选的事情，他听到了一个清晰的信息：新政。哈默的聪明就在于他能利用捕捉到的信息迅速领悟，作出惊人的判断。他认为，有朝一日，只要罗斯福的新政得势，那么，禁酒法令就会被废除。

果然不出他的预料，富兰克林·罗斯福在 1933 年宣誓就职，接着就签署了一道法令：废除禁酒令。14 年来，全美国





都实行禁酒令，但事实上，人们一直暗中走私酒，可以说是
有令不止。

罗斯福解决这个矛盾的方法很直接，就是彻底废除禁酒
令，谁想喝酒就喝个够。

威尔·罗杰斯对罗斯福这种态度给予了很高的评价：“罗
斯福只说了三个字：‘让人喝。’头两个星期，美国政府就收
到 1000 万美元的酒税。如果他有优质啤酒，现在已经能付清
国债了。”

废除禁酒令之后，脱销的商品不是啤酒，而是装啤酒的
酒桶，特别是经过处理的白橡木制成的酒桶（可用来装啤酒
和威士忌的那一种），在市场上没有销售。

自从 1919 年 10 月 27 日，“可恶的安德鲁·沃尔斯台德灾
祸”降临到美国以来，没有人需要啤酒桶了。可是装啤酒的
酒桶现在却身价百倍，特别是用经过晾干的白橡木制成的酒
桶，需要量更大。这种桶板必须是白橡木板，要一寸厚，至
少要经过二年的风干。自然，全美国也无法找到这样的木板。

哈默清楚地知道在哪里可以弄到桶板，那就是苏联。

他在苏联住了很久，苏维埃政府有哪些东西可以出口，
他是一清二楚的。在两个月之前，也就是他认为罗斯福很可
能当选总统那个时候，他就发电报给苏联外贸部，以每只
酒桶 5 美元的价格订购了几船桶板，同时，哈默立刻到安豪
泽·布什酒厂，表示愿意供给他们酒桶，他们立刻给他一张
10 万美元的支票，订购了一万只酒桶，平均每只酒桶 10 美
元，当其他酒厂得知他从苏联进口桶板的消息时，也纷纷争



着向哈默订购。

哈默洋洋自得,但他并没有预料到,运来的不是成型的桶板,而是一块块晾干了的白橡木板,还要经过加工才能制成桶板。

当哈默订购的几船桶板抵达纽约时,他才发现这个问题。在全美国无法找到一家这样的加工厂,哈默感到意外,自然也很沮丧。他付给苏联人的是美国酒厂老板的订金,这些订金是向他买加工成型的酒桶的。眼下只有一条出路:立刻创办自己的桶板加工厂。

在停泊苏联货船的布鲁克林,哈默利用纽约船坞公司的一个码头修建了一座临时的桶板加工厂,当时到处都可以找到在禁酒时期被解雇的桶板加工工人,他们都很乐意重操旧业。就是这样一家工厂,一日三班,每班8小时,每班可生产1000只酒桶。

因为供不应求,哈默又在新泽西州的米尔敦建立了一个现代化酒桶工厂。

禁酒令废除之日,也正好是他的酒桶从生产线上滚滚而出的时刻。安休斯、布希、库尔斯、申利和其他各家制酒厂用高价把哈默制桶公司的酒桶抢购一空。

不少人看到哈默将大把的美元装进了腰包,眼都气红了,但也只能骂句:“这小子鬼头精,真他妈的有运气。”

这些商人看到的只是哈默挣钱的表面现象,而没有看到背后所花费的脑筋和精力,哈默的运气全表现在“悟”上。

无独有偶,在中国西部农村,有一位叫张永旺的青年农





民，他的“悟”性比哈默还高，当时中国西部很穷还未开通火车。有一天，当他看到有人勘测，他马上意识到这是要通火车，而且这个县城还是一个大车站。于是他承包了 300 亩荒山全部种上了梨树，因为梨树在那个地方极易成活，而且结出的梨口感好、个大、水分足。好多人对他的举动不以为然，认为他在自讨苦吃，因为几乎家家都有梨树，没有人会买他的梨的。没过几年的时间，这里果然通火车了，张永旺种的梨树也随之有了反应，他把那些梨都发往外地赚了一大笔钱。这时那些人才反应过来，也赶忙栽种梨树，但梨树并不是种上就结果的，等到别人的梨树结果时，张永旺的梨树正是产果的最佳树龄。

这时的张永旺却做了一个让人吃惊不小的举动，他把自家 300 亩梨树砍掉了近一半，种上了一种丛生性的荆条。原来，张永旺发现了一个情况就是来批发梨的人不愁买不到梨，犯愁的是没有装梨的筐。于是，他马上种植了当年就见效益的荆条，又招了一批人日夜编织装梨的筐，其结果我们就不再赘述了，张永旺也因此在当地一举成名，成了传奇式的人物。

当有了一定资金后，张永旺在火车站附近开了一家西服店，可一连好几天无人问津。大约过了一个半月左右，在张永旺西服店对面又开了一家西服店，而且同样的西服要比他这里的西服便宜许多。这样一来，张永旺西服店的生意更冷清了，而对面的生意却慢慢好起来，于是他怒气冲冲去找这家西服店理论。正在这时，日本丰田汽车公司中国销售区的



总经理慕名前来拜访张永旺,看到眼前吵架的情形,大失所望,准备折道回府,但又马上察觉到这里面另有文章。后来,这位经理终于把事情弄清了。他马上向张永旺发出了年薪150万元的聘用书,要他到丰田汽车销售公司做销售部的主任。原来那两家西服店都是张永旺开的,这种绝妙的经营手段真可谓空前绝后啊!

我们不禁惊诧于张永旺的经营手法了,不得不佩服他的“悟”功。在市场经济激烈的竞争时代,这种经营手法似乎让人感到艺术化了,是一种美妙至臻的境界,让人没有理由不为他的经营手法喝彩,更让那些多年在商海拼搏而未见成就的人汗颜。

2. 放长线钓大鱼, 有利不计眼前

会赚钱的赚明天的钱, 不会赚钱的赚今天的钱。

岛村芳雄生于日本一个贫困的乡村, 年轻时背井离乡到东京谋生, 在一家材料店当店员, 每月薪金只有1.8万日元(当时约合人民币180元), 还要养活母亲和三个弟妹, 因此时常囊空如洗。

下班后, 岛村芳雄惟一的乐趣是在街上走走, 欣赏有钱人漂亮的服装和其他值钱的东西。因为只能享受这种不用花钱的乐趣。

岛村想自立门户创业, 但资金问题一直困扰着他。最后

