

樊丽丽◎编

B I E Z H I W A N G K A O G O N G Z I F A C A

别指望靠工资 发财



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

别指望靠工资发财

樊丽丽 编

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

别指望靠工资发财/樊丽丽编. —北京: 中国经济出版社,
2005. 2
ISBN 7—5017—0372—8

I. 别… II. 樊… III. 商业经营—通俗读物
IV. F715—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 010648 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037·北京西城区百万庄北街 3 号)

网 址: WWW. economyph. com

责任编辑: 后东升 (电话: 68359423)

责任印制: 常毅

封面设计: 张乙迪

经 销: 各地新华书店

承 印: 三河市华润印刷有限公司

开 本: 880mm×1230mm 1/32 印张: 10.125 字数: 243 千字

版 次: 2005 年 3 月第 1 版 印次: 2005 年 3 月第 1 次印刷

印 数: 0001—5000 册

书 号: ISBN 7—5017—0372—8/F·317 定价: 19.00 元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68353507 68341876 68341879
68353624

《别指望靠工资发财》

编 委 会

主编 樊丽丽

编委会成员

周传林	甘长江	刘昊昌	范普森	魏伟
杨艺明	舒文娟	樊伟伟	李路	张道深
熊婉芬	程日芳	傅珠军	赵望海	斯廉松
谭美凤	乔世荣	龙梅林	袁良喜	金耀华
沈宏昌	徐怀明	钱丹舟	林静	马世泰
王露晓	鲁耘耕	方木黎	田良中	花永芳
汤玉升	黄宏深	孔会伯	姜本立	范宏喜
孙方圆	高克敏	沈冉由	华特欣	卫辉球
夏南星	韩得谊	尹尚连	曹立芳	郑洛宁
蒙正久	肖亚敏	牛准	于干天	宋方士
胡今声	由晓强	熊午书	戴松衮	周亚芳
贾凤喜	林慧洲	冯伯如	罗斯点	石成军

前 言

在我们的生活中，大部分人由于只追求职业保障而非财务保障，从而使自己的财务状况总不断处于“红线”境界。例如，看到别人下海发财了，一些人边看边说：“我很满意我的位置。”另一些人说：“我对我的位置不满意，但是我现在不想改变或者移动。”他们还在固执地认为目前的职务可以给他带来生活保障，下海有巨大风险，为自己工作不如为别人或政府工作安全。

这些只追求职业保障而非财务保障的人，只能靠工资吃饭。既然是靠死工资，你就不可能发大财。因为你自己不可能有太大的主动权，很多时候，你所在的单位效益如何，就是你能否发财过上好日子的决定因素。

也许有人会说，工资不能使人真正富有，那么“打工皇帝”挣的钱不少，他们该算是富人了吧。

这世界上是有那么几个“打工皇帝”挣了不少钱，但这几个屈指可数的“打工皇帝”与世界上多如牛毛的富豪相比，可谓凤毛麟角，他们挣的那笔工资和富豪们天文数字般的财富差距是天壤之别。“打工皇帝”挣得再多也仅仅是高级打工仔而已，还称不上真正的富人。

你是一位上班族，你的舞台是别人给你的，别人随时可以抽走；一位征战战场的将军，不能再指挥部队勇敢杀敌，怎能谈到英勇？一旦你的人生舞台不在，顿时生活失去依靠，怎能谈论理想、抱负？一个人贫穷，不是口袋贫穷，而是脑袋贫穷。你要先有发财的想法，才能过上富裕的生活。

我们的时代在变，我们的生活也在变，我们的观念在变……转眼间，“革命英雄”和“道德英雄”被逐渐淡化，而“财富英雄”正在成为我们这个时代的鲜活偶像；“靠工资发财”的

思想不再被人们所信守，发财致富的渴求弥漫在社会的每一个角落。

今天，我们明白了，贫穷不应该是我们生活的本意，幸福生活仅靠死工资是不能够实现的，要想发财就要摆脱旧的思想去大胆赚取财富。我们应开始关注与财富有关的一切故事，我们开始采取发财致富的行动。

为什么别人就这么有钱，我又不比别人傻，为什么我就赚不到钱呢？我应该从哪里去发财呢？

其实，只要我们摒弃那种“一夜暴富”的幻想，我们就会发现许多富豪英雄都是带着一种发财的渴望从零开始的，无论是美国的比尔·盖茨，还是中国香港的李嘉诚，他们的发迹史都证明了这个事实。

本书理论与案例相结合，采取夹叙夹议的表达手法，从国内外各路富豪的经营业绩和人生经验中，归纳出了简单实用的九大生财法则。只要你翻上几页，你就会发现它确实是一本让我们每个人都可以实现自己发财梦想的入门书。

编 者

目 录

第一章 脑袋决定你的口袋——不做工资的奴隶 (1)

在现实生活中，人们都羡慕已经富裕起来的人，更期望自己也能富起来，但是自己舍不得舍弃手中捧着的“铁饭碗”，紧紧守住那固有的死工资，生怕一旦失去将会一无所有。人一旦思想充满怀疑和忧虑时，心态就变得消极起来，因而也就没有了创造力，也就不能发大财，就会依旧陷入贫困的生活中。

要想发财，你必须走出旧有的思想框框，别再仅仅依靠工资生活。如果你仅为工资工作，你就把力量给了雇主，从而变成了工资的奴隶；如果你不再仅为工资工作，你就可广扩财路，最终成为金钱的主人。只要摆脱原有思想，成为富人离你就不会太遥远。

一、靠工资发不了财 (1)

◇工资不会使你成为真正的富人 (1)

◇仅靠工资过日子的生活 (4)

◇铁饭碗也有被打破的一天 (6)

◇失业将是 21 世纪最时髦的名词 (7)

◇能够让钱生钱的人才能成为真正的富人 (7)

二、贫穷是因为脑袋贫穷 (9)

◇为什么世界上到处都是有才华的穷人？ (9)

◇是什么妨碍了你的发财？ (11)

◇穷人的思维模式是为钱工作 (12)

◇安于现状的人，永远发不了财 (13)

◇穷人最宝贵的资源是大脑 (14)

三、想法观念决定一生	(15)
◇世局瞬息万变，苟安无以图存	(15)
◇为自己找回人生理想	(16)
◇什么想法过什么生活	(17)
◇上班族生活不是唯一选择	(17)
四、脑袋致富是未来趋势	(18)
◇“口袋贫穷”与“脑袋贫穷”	(19)
◇培养发财的理念	(20)
五、冲破穷人的“思想牢笼”	(23)
◇谁说你天生没有发财的命？	(23)
◇妨碍你发财的 15 种性格	(24)
◇强化发财的欲望	(27)
◇重新规划自己	(29)

第二章 量身定制你的“钱途”——找准发财的出发点

建造房屋要有规划的蓝图，追逐财富也要有具体的目标。没有规划就没有步骤，没有目标就没有方向。但追逐财富的目标也不是越高越好，而必须定得符合自己的实际。定得太高是空想，定得太低没有意义。因此，制定一个经过努力能够实现的财富目标特别重要。

确定追逐财富的目标，就是选择财富的方向。选择生财方向，实际上也就是选择生财的道路。条条道路通罗马，个个行业可致富。但人生有限，条件有别，我们只能选择适合自己特点的生财道路，才有可能达到发财的目标。

一、梦想是发财的先导	(31)
◇敢做发财梦	(31)
◇把梦想化为人生目标	(33)
◇做从来不敢想的大梦	(35)

二、明确发财方向，设定恰当目标 (38)

◇目标是成功的基石 (38)

◇确定财富目标的原则 (40)

◇勿为心灵设限 (42)

◇分阶段实现发财的目标 (46)

三、做自己的财富设计师 (49)

◇为自己创造一个施展才华的平台 (49)

◇正确认识自我 (52)

◇了解自己的价值 (54)

◇经营自己的长处 (55)

◇做自己最了解的行业 (57)

◇从小事做起，从早年起步 (58)

第三章 好汉不挣有数的钱——靠独立经营发财 (61)

许多勇敢者相信成为经济上完全独立自主的人所带来的好处与获得财富所需要承担的风险相比，是非常值得的，所以义无反顾地跳出“老鼠赛跑”的圈子，走上自己做老板的道路。虽然创业之初的老板不仅要失去平稳安适的生活，而且还要备尝工作的艰辛，以及承担经营的风险和随之而来的对家庭和亲人的影响等等。即使你拥有了一份产业，还要你全力以赴去经营。

二十几年前谁都瞧不起个体户，并以有稳定的职业为荣。随着“下海”热经商潮的到来，人们观念才发生了根本变化，事实胜于雄辩，先富起来的人们给我们上了生动的一课：只要全力以赴、苦心经营，定能发财，或许将来碰到合适的机会，起初的小规模就有发展壮大的一天。

一、职业与事业 (61)

◇为他人打工和给自己打工 (61)

◇有事业才有机会	(62)
◇为自己打工	(65)
◇打出属于自己的一片天地	(66)
二、独立经营者必备的资质	(68)
◇独立经营者需要商业能力	(68)
◇勇者致富	(69)
◇要有吃苦的精神	(72)
◇克服心理障碍	(75)
◇坚忍不拔	(76)
◇坚强果断	(78)
◇积极乐观	(79)
◇激励你自己	(81)
三、步步赢：走好自我经营每一步	(82)
◇自我经营时代的来临	(82)
◇不熟不做	(84)
◇先从自己原先了解的行业范围内求发展	(85)
◇掌控创业机遇	(87)
◇经营业务就要与众不同	(89)
◇独立经营的十大策略	(90)
◇生存创业最重要	(91)
◇独立经营的七大必备条件	(94)
◇做好失败的打算	(94)
◇拟定创业计划	(96)
四、驾驭市场：独立经营的市场法则	(97)
◇热爱才能成功	(97)
◇从“身边”开拓市场	(99)
◇没有本钱也可以做生意	(101)
◇永远睁大你的双眼	(102)
◇做行业的创新者	(104)
◇投资创业六戒	(105)

◇这样经营最有效·····	(106)
五、独立经营的实用技巧·····	(107)
◇发财先做最坏打算·····	(108)
◇让我们从侧面走向成功·····	(110)
◇小店经营六绝招·····	(111)
◇从哪里发现机会·····	(112)
◇网上经营：虚拟世界的真实财富·····	(113)
◇下岗经商金融锦囊·····	(115)
六、能力借鉴：成功人士的经营真经·····	(118)
◇张晓丽经营“洗澡店”·····	(118)
◇彭洪根下岗经营“湖南豆腐”·····	(120)
◇由小书贩变图书大亨的石景宜·····	(122)
◇杨小宝经营河南大饼也红火·····	(124)

第四章 赚别人想不到的钱——靠创意和创新发财····· (127)

谁因循守旧，谁就会落伍，谁不创新，就意味着谁将贫穷。

进入21世纪，知识经济初露端倪。用你的大脑创意去发财，这是时下人们普遍认同的观点，所以人们积极研究“金钱智业”这样的论题。

一个伟大的创意或创新能改变人生。在知识经济时代创意能够创造出令人心跳的财富，一个伟大的创意能开创一项事业或挽救一家企业。创意发财是智者的事业，是智者的成功之路。

一、创意才能赚大钱·····	(127)
◇勤俭创业的观点是不够的·····	(127)
◇墨守成规妨碍致富·····	(128)
◇成功创富需要创造性的思考·····	(130)

◇好的创意能使你轻松生财·····	(131)
二、创意之灯：永葆财源不竭 ·····	(132)
◇巧妙的创意比雄厚的资金更重要·····	(132)
◇精妙创意，富裕人生·····	(134)
◇创新让财富唾手可得·····	(136)
◇发财在于创意巧·····	(137)
三、创新让你出奇致胜 ·····	(139)
◇突破思维定势·····	(139)
◇独辟蹊径好发财·····	(141)
◇创新的力量是无穷的·····	(142)
◇敢于有不同的想法·····	(144)
◇逆向思维：反其道而行之·····	(146)
◇充分发挥想象力和创造力·····	(146)
四、开启创富思维之门 ·····	(147)
◇创意是创新之母·····	(147)
◇创新不是天才的专利·····	(148)
◇创新成功在于把握顾客心理·····	(150)
◇思考即财富·····	(151)
◇充分利用逻辑想象能力·····	(152)
◇开发自己发财的灵感·····	(153)
◇捕捉财富灵感的四种方法·····	(154)
◇挖掘自己的创新能力·····	(155)
◇科学运用自己的创新能力·····	(156)
五、活用创新思维赚大钱 ·····	(158)
◇买卖别人不要的东西·····	(158)
◇聊天室里生意火·····	(158)
◇做别人没有做过的生意·····	(159)
◇神秘的旅店·····	(160)
◇觅宝乐园·····	(161)

六、能力借鉴：激活各种创富思维模式…… (162)

◇纸板中做广告创富…… (162)

◇旧行业出新意…… (163)

◇执着于与众不同的观点…… (164)

◇月亮也可以出售…… (166)

第五章 知本应向资本靠拢——靠知识发财…

…… (169)

富人靠资本生钱，穷人靠知本致富。以知识作为资本，赤手空拳打天下，可能是现代穷人们最后也是最辉煌的梦想。

确实有很多人成功了，在知识经济时代，向来嫌贫爱富的金钱似乎也显示出公正的一面。

但是只要眼睛再睁大一点就可以发现，知本的发达，其实还是得靠资本的提携，最终还是资本说了算。没有富人的青睐，穷人的知识也不值钱。

世界上聪明的人很多，有知识的人遍地都是，但真正能发大财的却很少，要把知识变为知本，只有和资本联姻才行。

一、知识是你无形的财富…… (169)

◇你的无价之宝…… (169)

◇知识是财富的开山祖…… (171)

◇知识资本是一座含有无限财富的宝矿…… (173)

二、把知本转化为资本…… (174)

◇知本唯有与资本共舞才能创造新的财富…… (174)

◇“财富教授”创造财富…… (176)

三、做一位发财“知本家”…… (178)

◇靠知识发财…… (178)

◇凭知识打天下…… (179)

◇知识资本创业的优势…… (181)

◇行家好发财，专家易致富…… (183)

四、能力借鉴：知识英雄是怎样变成资本英雄的

..... (185)

◇互联网皇帝——张朝阳..... (185)

◇“复星”照耀下的知本创业模范——郭广昌

..... (187)

◇永攀高峰的“用友”创始人——王文京..... (191)

第六章 市场淘金不是梦——靠销售发财

..... (195)

在现代经济社会中，销售与每一个人、每一个家庭的生活息息相关，各企业、学校、基金会、政府和其它组织也都离不开各种各样、多姿多彩的销售活动。

也许对大多数人来说，销售是一种最具有挑战性的工作，因为这与其说是销售产品的过程，不如说是征服客户、战胜自我的过程。正因为难，其收益才巨大。

销售人员可根据自己的销售量得到相应的业绩提成，只要销售人员能把自己的销售额提到一个空前的高度，所得收入不但可以远远超过一般的工薪收入，还可以为你挖到自己的第一桶金。

所以，如果不指望靠工资发财的话，做销售、拿提成也是一个不错的选择。

一、销售使你“钱景”更美好

(195)

◇销售为你创造更多的发展机会..... (195)

◇正确认识销售的意义..... (196)

◇从事销售工作的五大好处..... (198)

二、选择销售作为职业

(200)

◇销售职业是否适合你..... (200)

◇从工作中获得乐趣..... (200)

◇销售员推动整个世界..... (201)

◇销售员是勇敢者的职业·····	(203)
三、合格销售员是这样打造的·····	(205)
◇合格的销售员决不要死缠滥打，但要锲而不舍·····	(205)
◇合格销售员能力三“磨练”·····	(208)
四、打开别人的钱库闸门·····	(209)
◇研究主消费群需要·····	(206)
◇善于“制造需求”·····	(210)
◇关注市场，洞察需求·····	(211)
五、信誉是销售的灵魂·····	(211)
◇永远给顾客以“人道”的关怀·····	(211)
◇让顾客看见品质·····	(213)
◇让顾客记得你的服务·····	(214)
六、巧妙销售：没有打不开的市场·····	(215)
◇建立销售关系网·····	(215)
◇学会察颜观色·····	(217)
◇态度要热情·····	(218)
◇灵活应对反对意见·····	(219)
◇销售小花招·····	(220)
◇行销怪杰卡索吉·····	(222)

第七章 种下一颗摇钱树——靠发明与专利发财····· (225)

没有任何东西比人类脑子里的思想更重要。人类的成就是建立在人类思想的基础上。发明之所以引人入胜，是因为它常常使我们看到：历史上某个时候的某个人头脑中的思想，对改变人类文明的进程起着重大的作用。

21世纪是高智能大显身手的世纪，由于智能革命的到来，世界财富将有一次大的转移。而发明与专利则可能成为这种财

富大转移的纽带。一个新的发明或专利就可能给你带来巨大的财富。

一、创造发明：穷人发财的利器	(225)
◇一个配方值亿元	(225)
◇发明给你带来意想不到的财富	(226)
◇发明不在于大小，而在于实用	(228)
二、动一动脑袋，你就能挖到地底的金矿	
.....	(229)
◇发明不是科学家的专利	(229)
◇处处留心赚大钱	(231)
◇不要埋没自己的灵感	(232)
三、如何利用发明发财	(234)
◇从生活中找发明	(235)
◇由问题而生的发明	(235)
◇超前发明	(236)
四、靠专利与发明的“神话”	(237)
◇造就了一个行业的卡拉 OK	(237)
◇小牧童因带刺铁丝网变成大富翁	(238)
五、能力借鉴：智慧与韧性造就新发明	(239)
◇发明和专利在细致观察中诞生	(239)
◇发明和专利在博学中诞生	(240)
◇发明和专利在较真的秉性中诞生	(241)
◇发明和专利在迎难而上中诞生	(242)
◇发明和专利是在前人基础上不断探索的结果	
.....	(244)
◇发明和专利在天才与汗水的结合下诞生	(245)
◇发明和专利在言传身教中诞生	(250)

第八章 信息之光照亮你的“钱”程——靠捕捉信息发财 (253)

有关专家提出，人类利用资源有三个里程碑：第一是利用一般物质资源；第二是利用能源；第三就是利用信息资源。当今世界各国信息资源的开发利用程度和信息行业的发达水平，已成为国民经济现代化的重要标志。

身处这样一个信息化的时代，谁拥有信息，谁就拥有资源，就拥有机会，在信息就是机会的市场经济条件下，谁拥有信息，谁就具备更强的竞争力，就能够在市场中争取更大的主动。因此，捕捉信息就是发财的机会，就是开辟通往致富的道路。

一、信息业“钱”途无量 (253)

◇信息就是金钱 (253)

◇信息就是机会 (255)

◇无形的财富 (256)

◇信息为本，财源滚滚 (257)

二、好信息出财路 (258)

◇出售情报发财 (258)

◇市场信息使祝义才一次赚 10 万 (259)

◇盐水中捞金 (260)

◇把信息转化为财富 (261)

三、善于捕捉和利用多种信息 (262)

◇利用战争信息 (262)

◇利用气象信息 (263)

◇借助朋友获得信息 (263)

四、激发你先知先觉的财富神经 (264)

◇从缺货中寻找商机 (264)

◇从演讲中得财源 (265)

◇书中自有金元宝 (265)