

BE  
YOURSELF

究竟是什么妨碍了我们致富？

# 赚钱要用自己的方法

To Be WEALTHY  
By Your Own Way

陈旭光◎著

- ▶ 39个经典致富案例逐一批判
- ▶ 39招完全适合你的致富招数
- ▶ 指出传统致富理论不足之处
- ▶ 学会一种点石成金的招术



农村读物出版社

抛弃名人致富法则因为你不是他  
最重要的是找到适合自己的致富方法

地球上遍地是黄金，为何还有那么多人拮据困顿  
那么多致富类书籍，为何没有教会我们如何致富  
只因为古法不足为凭，今人不足为据

究竟是什么妨碍了我们致富？

# 赚钱要用自己的方法

To Be WEALTHY  
By Your Own Way

陈旭光 著

农村读物出版社



## 图书在版编目 (CIP) 数据

赚钱要用自己的方法 / 陈旭光著. —北京: 农村读物出版社, 2004.2

ISBN 7-5048-4394-6

I. 赚... II. 陈... III. 商业经营—通俗读物  
IV. F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2004) 第006145号

---

|       |                                   |
|-------|-----------------------------------|
| 出 版 人 | 傅玉祥                               |
| 责任编辑  | 刘兆光                               |
| 出 版   | 农村读物出版社<br>(北京市朝阳区农展馆北路2号 100026) |
| 发 行   | 新华书店北京发行所                         |
| 印 刷   | 中国农业出版社印刷厂                        |
| 开 本   | 850mm×1168mm 1/32                 |
| 印 张   | 7.25                              |
| 字 数   | 160千                              |
| 版 次   | 2004年7月第1版 2004年7月北京第1次印刷         |
| 印 数   | 1~10 000册                         |
| 定 价   | 16.00元                            |

---

(凡本版图书出现印刷、装订错误, 请向出版社发行部调换)

# 前言

## 一 究竟是什么妨碍了我们致富

在马可·波罗的《马可·波罗游记》中，中国是“遍地黄金”；在佛经中，印度是遍地黄金；而在早些年的中国人眼中，美国是遍地黄金。由此看来，整个地球上都铺满了一层黄金，事实上却是，这个地球上的绝大多数人依然因为缺少金钱而拮据困顿。或许有人会说，遍地黄金的说法，只是出自一种夸张的修辞，地面上有的，只是水泥与尘沙，那么我们再来看一个例子。

一年前的一个行为艺术研究中，吕迪戈尔·萨弗兰斯基将一张一百美元的纸币揉成一团，趁没人注意的时候，扔在了纽约一个地铁站的进出口，然后自己站在一旁观察。他从早上七点三十分一直看到九点整。下面是一些十分有趣的资料：吕迪格尔总共看到二千五百六十四人进出了地铁站，其中有三百二十七人踩过这个纸团，一百十二人踢到过这个纸团，却只有三十八个人对它看了看。据吕迪戈尔的猜测，其中应该有五至十人对这个纸团如此像美元感到过疑惑，但是没人愿意把它捡起

来审查一番，因为在地铁站捡到百元大钞，这种想法实在太荒诞了。最后，在八点五十七分，一个清洁工准备把这团垃圾夹进垃圾箱的时候，吕迪格尔把它抢救了下来。在吕迪格尔的研究中，他还提到了另一点，这二千五百六十四人中，没有人出于社会公德心，想把这个纸团捡起扔进垃圾箱。

这些人之所以对百元大钞视如不见，并不是因为他们对这点小钱不屑一顾。据吕迪格尔的估计，这些人中，能够一天赚到一百美元的，不会超过十分之一。他们衣冠楚楚，行色匆匆，为的只是维持生活的工资，但是对于脚下的飞来横财，却视而不见。

当然，举这个例子的目的，并不是奉劝大家走路的时候紧盯脚下，如果真有人喜欢这样守株待兔的话，我想可能会捡到上千个别人随手扔下的废纸团，从中你可以找到旧情书、烂广告、破报纸，但是估计一百年之内很难捡到钱。这个例子所要提醒大家的是，财富往往就在脚下，你要取得它可能轻而易举，但是如果缺乏一种有别于人的眼光的话，只会把它一脚踢开，然后对远处的微薄利益穷追不舍。

无论在泡沫经济的迅速发展中，还是在它的突然崩溃中，都可以发现一个事实：通过勤劳而获得财富的途径已经不一定可行。自信、勤奋、意志这些以前认为是获得财富不可缺少的因素，现在看来，都已经显得不像从前那样重要了，这些东

西，或者可以让一个人成为一个很好的员工，领取一份不错的工资，在开始工作的十年内为买房而愁眉苦脸，在接下来的五年内为买车而捉襟见肘，在接下来的日子里为孩子而入不敷出，到了临终的一刻，不知道自己一辈子究竟干了些什么。

在索罗斯玩转金融的游戏中，我们可以看到，现在的经济秩序，一方面僵硬死板，任何一个行业都被太多的先行者占满，新来者如果没有雄厚的资本，很难立足；另一方面，这个经济秩序又显得荒谬和脆弱，只要具备了一种穿透性的眼光，那么任何地方都能找到发财之机。

本书所要做做的就是引导大家，让大家具备这种穿透性的眼光，在灵光一现的魔术中，使废纸变为美元。

## **二 抛弃名人致富法则，因为你不是他**

在这里我们不得不谈一下以前的致富类书籍的不足。在本书后面的章节中也会一再提及这一点，现在很多致富类书籍，都忽视了这两类观念之间的区别：适用于老板的致富观念和适用于员工的致富观念；适用于生产销售者的致富方法和这些厂家、销售者以一种广告或者类广告的方式，灌输给消费者的观念等等。

我随便拿起一本刚刚出版的致富类书籍，其中便在大谈特

说现在是网络的时代，电脑时代，一个人如果不懂得操作电脑，不懂得网络，那么他只能算是现代社会的文盲等等。电脑技巧真的有这么重要吗？我们看到那么多的人对电脑一窍不通，却依然大把大把地赚钱，这是为何？

这就是把生产厂家的广告当成真正的致富方法的例子。宣传说这是一个电脑的时代，你要赚钱就得学习电脑，说得过分一点，这就是电脑硬件生产商、软件生产商、网络工程公司、信息工程公司等等共同合谋，为了自己的利益所作的宣传。他们自己可以完全不相信现代社会离不开电脑这样的观念，但是仍然会通过各种媒体传播电脑如何如何重要的观念，因为通过这样的观念，会让更多的消费者购买电脑，更新软件，花钱上网。

因而，如果有读者看了这样的致富书籍，相信了如果要致富，必得先学电脑，那么他还没真正致富，就花了一大笔钱在买电脑学电脑上，而学了电脑是否真能迅速致富却仍然是一个未知数。当然，在这个过程中，有某些人已经赚到了钱，那就是电脑行业的人，而他们可能完全不需要相信电脑的重要性。

关于电脑和致富之间的联系，由于其中存在一定的合理性，那些厂家的广告只是夸大了这两者的联系，因而他们的计谋也具有一定的隐蔽性。可能还是有读者不能明白，那么说得再明白一点，例如某个公司推出了一种新产品——洗发水，然

后广告说，用了这种洗发水能够迅速致富。这个时候我们可以明确地区分两者：一是这个生产商不会相信这种说法，二是他希望所有的消费者都相信这种说法。（当然，这成了纯粹的欺骗，是十分不可取的。后面的章节中我也会提到这个问题。）

那好，我们可以这样说，厂家夸大自己产品的功用，这是比较普遍的现象，消费者一般都会在心中把厂家的夸大部分去掉。但是现在出了一本致富类书籍，他在书中也开始这样说：如果你想要致富，那么就要使用这种洗发水。此时，这本致富类书籍就成了这家洗发水厂家的帮凶，他把广告词当成了真正的致富观念。读了这样的书，除了头发可能变得更加柔顺光滑之外，想要致富，那简直就是缘木求鱼、石中取水。

当然，这是因为现代的经济制度存在着各种各样的缺陷，厂家经常误导消费者，向消费者隐瞒实情；而在管理上也存在这样的问题，老板有时候会向员工说，如果你想要致富，就要怎么样怎么样，老板说得最多的就是：要对公司忠心；把上级交代的每一件事情都尽善尽美地完成；把全部心思都放在工作上，不要多想；要任劳任怨，好好工作，不要讲报酬等等。好了，马上有致富类书籍开始说，想要致富，就要勤奋工作，不计代价等等，而且以各种理论来论证这些方法。如果相信这样的书，那么终其一生也只能是一个好员工，甚至还不一定能成为高层管理者，更不要说成为老板，为自己工作。

想要致富，我们就要离开员工和消费的视角，而从老板和厂家的观点来看问题，看他们是如何致富的。我们需要的，不是满足于做一个好员工，兢兢业业为老板工作，为他赚钱，然后安安稳稳地退休；也不是一个好的消费者，相信厂家广告中的一切话，把自己辛苦工作的薪水花在他们的新产品上；而是要成为一个好老板。因而，我们也必须从另一个观点来考虑老板和员工的关系，厂家和消费者的关系等等。这些都是本书要着重告诉大家的。

那么多致富类书籍之所以不能让我们成功致富，还有一条原因，那就是它们说了很多的理论，举了很多的经典案例，却完全不提这些理论和实例的适用范围，一般的读者很容易把这些致富理论和方法当成普遍适用的，结果当然失败连连了。说个最极端的例子，我手边有一本致富书籍，它谈到了避税的问题，但是这个避税方法明明只是根据英国的税制而定，但是它却去掉了这个地域限定，如果对世界各国的税制不是很了解的读者看了，他会以为这个避税方法世界各国普遍适用，然后，如果他在美国用这个方法，那么他就会破尽家财，锒铛入狱。

因此，在本书中，每一章我都举了一个所谓的经典案例，并且对其进行了批判。在这种批判中，读者可以更加明确地看到这些经典案例在时间、地点、时机等各方面的局限性，从而

能够找到真正适合自己的致富方法。

### 三 找出适合自己的致富方法

再讲一个故事。

佛印禅师与苏东坡一起到郊外散步，途中看到一座马头观音的石像，佛印立即合掌礼拜观音。苏东坡看到这种情形不解地问道：“观音本来是我们要礼拜的对象，为何他的手上与我们同样挂着念珠而合掌念佛，观音到底在念什么呢？”佛印禅师道：“这要问你自己。”苏东坡道：“我怎知观音手持念珠念什么？”佛印道：“求人不如求己。”

很多读者都会问一个和苏东坡一样的问题：“我们看各种致富类书籍，希望从中找到致富的窍门，那些致富类书籍的作者，他们是不是也想着怎么致富，他们又是怎样学习致富方法的呢？”

回答是一样的：“求人不如求己”。普遍适用的致富方法并不存在，那些亿万富翁的致富方法只能用一次，模仿者只能以失败告终。最重要的是，只有找到适合自己的致富方法，才能真正发家致富。

每个人都是不同的，所处的时代和地点也是不同的，只有找到一种完全适合自己的致富方法，才能让自己的能力得到最

大程度的发挥，让自己各方面的资源得到最大限度的利用，才有可能以最快的速度成功致富。

古人常说，授人以鱼，不如授人以渔。送人一些鱼，不如教授他捕鱼的方法。而本书更进一步，甚至不是直接告诉捕鱼的方法，而是通过引导，让人们自己发展出独具特色的，从自身的条件出发的捕鱼方法。因为每个人的身体条件、经济基础、捕鱼区域各有不同，因此每个人都应该用不同的捕鱼方法，才能捕到更多的鱼。

本书共分三篇，分别从三个方面来说明这个问题。第一篇着重说明一个致富者应该具备的素质，这就相当于武功中的“内功”；第二篇则着重介绍一些快速致富的技巧，相当于武功中的“招数”；则指明了这些素质和技巧如何在实际环境中灵活运用，相当于武功中的“临敌应用”。

通过阅读本书，相信读者们一定能够发展出属于自己的致富方法。

# 目 录

## 前言

### Part 1. 你需要做的九项准备

#### ★ 致富需要有欲望，但不能让欲望吞没理智…………… 2

以拿破仑·希尔为肇始的一大批成功学家纷纷鼓励人们激起心中对金钱的欲望，以欲望为驱动，迈向成功。但是，这样刻意激励出来的欲望，只是一种虚假的欲望：它不能给人动力，只能给人焦虑。因而，对于欲望的正确态度是既不刻意压制，也不揠苗助长，时刻都保持清醒和冷静。

#### ★ 只有无拘无束的白日梦，才会真正有助于致富…… 9

白日梦的作用已经被过分强调。如果规范性地应用白日梦以作为激励自己意志的工具，只会得到反面的效果，而且多少是一种软弱的行为。真正顽强的人应该能够和谐而自由地运用白日梦，以缓解对抗性世界的压迫。

#### ★ 建立在狂热上的自信，会让人盲目…………… 15

现在很多成功学书籍或者讲座，往往教导人们通过自我催眠的方法来获得自信。这种自我催眠中含有自欺的成分，最起码也是把不确定的东西说成确定的了。这种自我催眠虽然可以让一个人自信满满，却带有极大的盲目性，容易让人作出错误的判断，失去了致富的能力。

## ★ 冷静思考，在此基础上树立信心…………… 21

通常来说，知道得越少的人越容易获得自信，越是以为自己无所不知无所不能，但是这样的自信毫无用处。真正的勇者知道自己和这个世界一样，都是不完美的，存在各种各样的瑕疵，但是依然保持一种积极的态度，这才是自信。

## ★ 发挥想像力，变不可能为可能…………… 27

想像力的运作法则就是不依照常规的逻辑思维来解决一个问题，而是运用发散性思维，创造出新事物。想像力并不仅仅是一种建设性的智力行为，而且是一个把知识或思想集成成新的、创始性的和合理的系统，同时也是上帝的能力，从虚空中创造事物的能力。

## ★ 知识不能转化为财富，但能催化财富的增长…………… 32

知识对于致富的作用受到了质疑。无论从哪个调查报告来看，学位和收入都不成正比。但是如果据此就蔑视知识，那也显得太浅薄了。知识并不能通过物理反应或者化学反应转变成金钱，它不是以这种方式对致富起作用的，它的作用相当于催化剂。

## ★ 保持积极的心态，同时不失对现实的清醒认识…………… 38

如果是通过隐瞒事实，只看自己想看的東西来保持一种乐观积极的心态，那么这种已经陷入桎梏的心态，就算再怎么乐观向上也于事无补。真正积极的心态是这样形成的：直面自己的缺点以及外部环境的冲突，然后认识到这一切都是可以改变的。

## ★ 为世界立法，创造一个属于自己的时代…………… 43

我们经常可以看到“这是一个……的时代，我们应该……”

之类的话，而我们所处的这个时代究竟属于一个什么样的时代，则众说纷纭，彼此矛盾。如果盲目相信这类话，并改变自身以适应“时代”，只会让自己进退维谷，无所适从。我们应该做的是为这个时代立法，创造属于自己的时代。

### ★ 我行我素，塑造与众不同的自我…………… 49

个性是不能模仿和训练的，通过模仿和训练得来的东西，只能是呆板和礼仪，却不可能是个性。吸引人的个性，需要有独特的东西，与众不同的东西。这种东西都是不可模仿的，这是一种类似于“惟大英雄能本色”的东西。这才是独特的自我，吸引人的个性。

## Part 2. 你需要学会的九大技巧

### ★ 按计划行事的时候，不能过于依赖计划…………… 58

为了在某个期限之内完成一个目标，大家通常采用的方法就是制定一个严密的计划，然后按照计划按部就班地完成。但是计划并不是惟一适用的东西，有时候因为遵循计划往往会浪费更多的时间，因而需要根据实际情况，确定是否需要制定计划，以及制定一个什么样的计划。

### ★ 人尽其才，善用别人不用的人才…………… 63

在中国古代兵法《三十六计》中，就有借尸还魂一招，讲的就是利用别人不用的人才。不过很多的公司，对于这样的人才，往往采取有用之时待若上宾，无用之时弃若敝履的政策。这是十分不可取的，如此做法，最终只会导致人才的流失。

## ★ 不逞口舌之利，让人心服口服..... 70

总有一些人，他们的语言充满说服力，雄辩滔滔。但是事后被说服者往往会感到自己受到了别人言辞的蛊惑，因而从此不信任和不欢迎那些能言善辩的人。真正的语言技巧是通过语言的智慧，在说服的过程中，为别人提供了价值，能让人感到受益匪浅。

## ★ 创业之初，不宜选择太过冷僻的行业..... 76

冷僻的行业固然竞争对手少，更容易获得成功，但是冷僻的行业之所以冷僻，也说明了一个问题：这类行业的发展前景也不大。即使你在这个冷僻的行业中独占鳌头，获利依然不会很多。与此相反，一些热门行业虽然看起来人满为患，但是并不表示没有机会。

## ★ 学会统筹方法，拥有数倍于别人的时间..... 82

用“像从海绵中挤水一样挤时间”的方式来筹划时间，并不是一种能够让时间增倍的方法，而且越到后来，挤时间变得越困难。而运用统筹方法，取消等待时间，发挥全部的能力，在一个时间里同时做多件事，这样就相当于把生命延长了几倍。

## ★ 危机与商机并存，具备应付危机的能力..... 88

危机往往与商机并存，主要就看你如何利用了。精明的商人思路开阔，善于寻找人们需求之间的联系，化危机为商机。不过利用危机赚钱，就需要充分考虑风险，这样才能做到稳赚不赔，否则就会蜕变成纯粹的赌博活动。

## ★ 与成功者对话，利用集体的智慧..... 92

想创业，想致富，却发现资金不够，怎么办？借。力量不

够怎么办？借力。那么如果因为年轻而智慧和经验不足怎么办呢？同样是借。注意，这里说的是“借”而不是学。在这方面，拿破仑·希尔倒是提出了一个好方法。

### ★ 借鉴前人的成功经验，然后超越他们…………… 97

拿破仑·希尔同古人神交辩论的方法，固然有其可取之处，而且已经远胜于简单的模仿。但是拿破仑·希尔的这种方法，缺点也就是他自称的“英雄崇拜的习惯”。每个时代都会有成功的英雄，但是他们并不能作为这个时代的典范。

### ★ 在变化中看到机会，从而迅速致富…………… 101

《孙子兵法》谓“能因敌变化者谓之神”，讲的都是根据形势的变化而找到机会。在一个经济秩序呆板的时代，富人不会变穷，而穷人相应地也很难致富。想要迅速致富，惟一的机会就是变数的产生，这种变数，无论是对整体的经济形势有利还是有害，只要懂得变通之道，都能从中获得好处。

## Part 3. 你需要掌握的二十条应用法则

### ★ 创业要具有独创性，模仿不是长久之计…………… 106

就算是在创业之初，也要具有独创性。虽然此时经验尚缺，很难看到独创性产品市场潜力究竟如何，具有一定的风险。但是这样的风险是值得冒的，而且通过本书介绍的方法，也能最大程度地减少这一类的风险。

### ★ 信任客户，把客户当作朋友来看待…………… 110

其实销售不止是一个将商品卖给客户的过程，更是一个互

相交流的过程。在这个交流过程中，给客户以信任相当重要。我们常常会说：“顾客是上帝。”可又有几个人真把顾客当作上帝？把客户当作朋友来看待，待之以诚，给予信任，这将为你今后的事业拓出一片新天地。

## ★ 利用他人的癖好，快速致富…………… 114

如果人们出于癖好而购买某件商品，就几乎根本不会考虑价格，惟一考虑的就是这件东西是否符合其癖好，因而这类商品的利润就会是其他商品的几倍。但是在利用他人的癖好赚钱的同时也必须考虑道德因素，否则这种利益也不会长远，往往会害人害己。

## ★ 物尽其用，真正变废为宝…………… 118

一旦说到致富，很多人就会以一种功利的眼光审察万事万物，但是这种眼光同时也是一种遮蔽：它掩盖了事物本身。这里所谓的慧眼，虽然仍然从功利的角度出发，但是观察的时候，毋宁说更多借助了认识或者是审美的眼光，在这种眼光下，有如魔术，能够把一个废纸团变成纸币。

## ★ 随机应变，创业目标的设定不怕“三心二意”…… 123

我们经常听到这样的话：“做什么事情都要一心一意，三心二意的人是不会达成目标的。”实际上，在创业的过程中会不断有各种各样的变化，变化又给创业提供了新的机会，环境的变化会给各行各业都带来一些发财的良机，我们通过社会的变化，就会从中看到新的发展前景。

## ★ 摆脱价格战的泥淖，物美价廉不如高价策略…………… 129

价廉物美、薄利多销之类的话可以算是陈词滥调了，这些