

MONEY MONEY MONEY MONEY

赚钱一定有方法

俗话说：赚钱不费力，费力不赚钱

拥有赚钱的技巧，财富近在身边，

不懂赚钱的诀窍，财富远在天边。



诸葛军师 编著
南海出版公司

赚钱一定有方法

诸葛军师 编著

南海出版公司

图书在版编目(CIP)数据

赚钱一定有方法/诸葛军师编著;—海口:

南海出版公司, 2001.12

ISBN7-5442-1793-0

I. 赚… II. 诸… III. 商业经营 — 普及读物

IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第076096号

责任编辑: 杨兴华

封面设计: 新世纪工作室

赚钱一定有方法

诸葛军师 编著

南海出版公司出版

(海南省海口市机场路友利园大厦B座3楼)

北京市兆成印刷厂印刷 新华书店经销

开本850×1168 1/32 印张12.25 280千字

2002年1月第1版 2002年1月第1次印刷

ISBN7-5442-1793-0/C·19

定价: 23.00元

前言

现代人大大方方说上一句“我爱钱！”只会让人觉得你坦白得可爱，绝不会招致白眼。当然也有人说起“钱”就是一脸“苦大仇深”的模样，开始义正辞严地痛诉钱的危害：“钱是一把杀人不见血的刀”。财富是万恶之源，这句话的反义就是：贫穷是万恶之源。如果我们稍加思索，这两句意思相反的话，其内在的意义是一样的：财富引诱人们犯罪，什么人会被引诱呢？当然是穷人；穷人为什么会不择手段去获取金钱呢？当然是因为贫穷。

金钱，除了买到基本的生活之外，还可以买到个人的尊严，个人的理想。钱，其实是十分重要的。所以，真正正确的金钱观是“君子爱财，取之有道”。

有人被钱迷住双眼，见利忘义，把他人的利益乃至生命当作自己攫取金钱的筹码，这类人最终必会遭人唾弃，自食其果。此种金钱至上的金钱观当然不足取，但自鸣清高、固守清贫的观念也和现代社会格格不入，同样应该被摒弃。

也许有的朋友会自我解嘲说，“想说爱钱并不是很容易的事，爱钱爱到我心痛。”为什么会心痛？因为你爱钱，但钱

不一定爱你。心痛不如心动，心动不如行动。什么行动？当然是赚钱的行动。

打开这本书，一定是因为你常常想到钱；你常常想到钱，当然是因为你没有钱。人总是对自己没有的东西念念不忘，你自然也不会例外。你不必感到惭愧，因为很多人都和你一样。我们有很多想钱的理由：当你在霓虹灯点缀的夜幕下，脚步匆匆地穿行在城市中，望着高楼内温暖的灯光，你会想，如果我有钱……；当你带着在异乡承受的伤痛，风尘仆仆地回到故乡，看到辛劳一生的父母依然辛劳，你会想，如果我有钱……；当你心爱的女友对她心爱的珠宝那渴慕的眼神刺痛了你的心，你会想，如果……不必再如果了，因为“如果”只会让你心更痛。

请把“我如果”，变成“我会”、“我可以”，你的生活态度就会不同。

一文不名并不可怕，可怕的是安贫乐道，不思进取。在崇尚竞争和实际的社会里，你钱包的厚薄程度通常也是别人评判你的价值尺度。你可以不把钱当回事，但别人也就会因此不把你当回事；别人轻视的眼神可能会让你怀疑自己肩膀上的脑袋，原来它并不像自己想像的那样出类拔萃。不要再迟疑不决，你的头脑也和别人一样灵活，你所缺少的，是行动。

条条大路通罗马，赚钱一定有方法！

“工欲善其事，必先利其器。”想要赚钱，得先学会赚钱

的技巧。不具备一定的个人素质,不懂得赚钱的方法,连生存都成问题,发财当然只能是一句空话。所以,我们的第一篇的题目就是:知识是财富的源泉。如果你的学历不高,千万别看到这里,马上就来个“识时务者为俊杰”,知难而退,知识的内涵是十分丰富的,绝不只限于课堂,你的人生阅历,你的处世经验同样是可贵的知识,它一样能为你带来财富,当然你也别忘了随时补充自己的学识,因为它可以让你的精神生活更加充实,并可以为你带来更多的物质财富;如果你有骄人的学识,那么首先恭喜你,你已经有了一个良好的起点,但接下来,我们要劝你,千万别沾沾自喜,因为再丰富的知识只有转化成财富时,它的价值才能真正被体现,高深的学识有时反而会使你变得瞻前顾后,别让它绊住你的手脚,知识是你的工具,不是你的屏障。

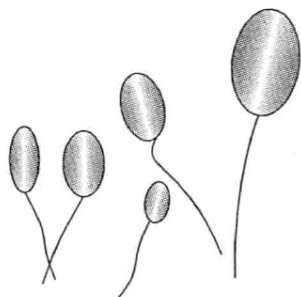
除了知识,你还需要经验和实践,因此,在第二章和第三章里,我们会告诉你别人的经验,并把赚钱的实操策略教给你。

磨刀不误砍柴功,先把本书的知识消化掉,然后一步一步地把自己变成一个会赚钱的人。等到那一天,再把你的经历和感受告诉我们,让我们分享你的快乐,并把你的经验告诉给更多的人,让他们也因你的成功而受益。

编者

2001.12

目 录



上篇 知识是财富的源泉 /1

第一章 从经济角度看知识 /3

知识是你赚钱的资本	/4
知识的认识	/6
知识的转换	/8
知己是胜利的第一步	/9
不要轻忽你所拥有的知识	/10
学理知识与经验知识	/12

第二章 知识的结构和价值 /15

知识的结构化	/16
--------	-----

目 录

知识的广度	/17
知识的转换	/19
寻找有价值的知识	/20
知识价值与时间的关系	/21
哪些知识对你是有“价值”的	/23
知识商品化	/25
畅通的知识资讯	/27
商品的六 W	/28
知识商品的均衡价格与数量	/32

第三章 建立人际网络与自我推销 /34

如何寻找人际关系	/34
如何扩展人际关系	/36
知识经营者的人际网络	/37
自我推销	/38
自我推销的心理准备	/39
自我推销的关键	/41

第四章 增加知识的附加价值 /44

为知识商品加上“附加价值”	/45
知识商品的创造方法	/46

赚钱一定有方法

不要让知识成为你的负担	/48
浴缸理论的应用	/49
清空自己 随时学习	/51
保持知识的流通	/53
知识经营者应具备的八种能力	/55
建立自己的专业网站	/56
不要急着想上网络赚钱	/57

第五章 建立自己的知识库 /60

知识库是商场致胜的关键	/60
组织知识库的架构	/61
为你的知识装扮	/64
“写”呈现出来的知识	/65
“说”呈现出来的知识	/68
常见的写说知识方式	/70
学富五车人人知	/71
说的比唱的好听	/71
立言好自在	/72
练习方法	/73
知识练习的注意事项	/76

第六章 演讲者和专业顾问 /78

演讲者与补习班老师	/78
演讲题目及内容的选定	/79
有待加强的演讲	/80
如何成为一个专业顾问	/81
建立自己的事业问题库	/82
整理出自己的独门秘方	/83
“鉴往知来”训练“归纳”及“演绎”	/84
必须成为事业的“老”练者	/85
多预备——锦囊妙计	/86
有时“倾听”胜于“出点子”	/87
先从义工、志工顾问开始实习	/88
谨守职业道德	/88

第七章 传播知识的财富之路 /90

先预备一些库存知识	/90
懂得知识的转换应用	/91
不要全盘托出	/93
教师不只是指学校老师	/93
取得证照是最佳的宣传	/96

赚钱一定有方法

言教的重点	/97
如何将知识编成书出版	/99
提高“书价”的方法	/100
拟定书本的架构	/101
多设几个笔名	/102
随时记录心得	/103

中篇 赚钱的白金法则

第八章 白手起家的赚钱之道 /107

罗曼蒂克的人能赚钱	/107
富豪并非一开始就有钱	/109
穷困出富豪	/111
学问和赚钱并不成正比	/112
聪明不是金钱之源	/115
成功的动力——不安于现状	/117
好奇心是赚大钱的必要条件	/118
建构目标的灯塔	/119
大胆致富	/121
找寻横财	/123
自己一个人发不了财	/125

富家子弟难以再创造事业高峰	/126
---------------	------

第九章 心灵赚钱术 /128

自我暗示可致富	/129
以信念和毅力改变环境	/131
直觉和胆量是致富秘诀	/132
容易被穷神找上的人	/134
没有播种,怎能收获	/135
让他人欠你人情债	/136
不可仅凭外表去判断一个人	/137
赚钱的好灵感和坏灵感	/139
有心致富的人,不可丧失机智	/140
抢占先机创意致富	/142
不要出绯闻	/144

第十章 稳操胜券的赚钱秘诀 /147

想法愈单纯,愈能赚大钱	/147
对人常存感谢之心	/148
想赚钱,先给人家好印象	/149
亲切的问候是无价之宝	/151
有活力才能赚大钱	/152

赚钱一定有方法

注意健康也是赚钱的一种技巧	/153
六十岁一样能赚大钱	/154
集中思考智慧之源	/156
金钱不与落魄之人为伍	/157
扩展交际圈	/159
赚钱必须“动”	/160
重视人与人之间的缘份	/161
顾客是上帝	/164
对本行以外的发财机会要多留意	/165

第十一章 想赚钱,就不能树敌 /167

不能轻易地向亲戚朋友借钱	/168
脱离借高利贷的陷阱	/169
有发财的机会不可独占	/171
交涉时表里不必一致	/172
女企业家要善于利用自身的特点	/174
女企业家应避免以肉体当武器	/175
在商界施展女性的魅力	/176
女企业家的克星	/178
与公司男性干部保持距离	/180
重金礼聘人才致富	/182
从施予中获利	/183

第十二章 棋高一招的赚钱方略 /186

你的身边就有赚钱的机会	/186
打破现状 勇于创新	/189
重视灵感的赚钱术	/190
赚钱需要决断力	/191
只依靠信息赚钱是不够的	/192
趁着事业的高峰期飞跃	/193
了解金钱的价值	/194
钱财也从高处往低处流	/196
金山只是冰山一角	/197
健康和赚钱机会成正比	/198
低着人走路的人发不了财	/199
把钱利用到十倍才有价值	200
使顾客觉得自己是上帝	/202
满足女人心理的产品必定畅销	/203
得到消费者的赞赏才能赚到钱	/205
不要忽视晚年运	/206
赚钱的要诀	/207
自己写出赚钱的方程式	/209
合伙企业很少赚钱	/212

赚钱一定有方法

第十三章 积极进取的赚钱心态 /215

“富”与“致富”不同	/215
是否人人都能致富	/217
贫穷是一种疾病	/218
有关财富的格言	/219
如何接近财富	/221
富者更富的理由	/223
感谢之心可接近无限财富	/225
丰富的感情可带来财富	/226
别嫉妒他人的富有	/227
想致富也应祝福他人	/229
你自己也有成为富翁的一天	/230
别说金钱的坏话	/231
肯定金钱在生活圈中循环的事实	/233
追求更多的金钱	/234
别认为自己不需要金钱	/236
好的心理状态能创造财富	/237
潜意识能促进买卖的成功	/238
一定有人想买你出售的产品	/239
挫折与失败	/240
精神上的磁铁	/241

等待财富的降临还是积极去追求	/242
保持心平气和的重要性	/243

下篇 赚钱的实操策略

第十四章 赚钱生意经 /247

精明人的生意经	/247
商品的价值与价格	/250
人们的购买动机	/251
顾客的需要与需求	/252
“短期需要”与“长期需要”	/256
公司的形象与信用	/258
市场的营销与销售	/259
做生意必须懂的几个问题	/262

第十五章 怎样入行做生意 /269

经商不要入错行	/269
懂哪行做哪行	/273
入行三件事	/274
先效仿后超越	/279

赚钱一定有方法

与同行竞争的良策	/281
理智地对待竞争	/285
多进行市场分析	/288

第十六章 财源滚滚的战术 /293

生意兴隆的秘诀	/293
经商战略	/297
不要独占顾客	/302
附加“灵魂”的价值	/304
利用不景气打天下	/306
成功的捷径:抢先一步	/308
大众永远是对的	/311

第十七章 跟犹太人学赚钱 /314

78:22 的致富法则	/314
集中精力攻克一个目标	/317
不拘一格的赚钱法	/319
精打细算	/322
关注有钱人的流行趋势	/326
瞄准两大财源:即女人和嘴巴	/328
信守合同	/331