



绝对的赚钱秘籍

海南人民出版社

524180



国防大学 2 045 1622 9

叫 绝 的 赚 钱 术

艾菊 林艾 编译



海 南 人 民 出 版 社

责任编辑，安 宁

封面设计，孙 平

叫 绝 的 雕 镂 术

文 菊 林 艾 编译

海南人民出版社出版

长沙市新月书社总经销

长沙文华印刷厂印刷

开本：787×1092毫米1/22 印张，7.5 字数，165千字

1989年4月第一版 1989年4月第一次印刷

印数：1—40000

ISBN T-80541-151X/F·8

定价：2.50元

目 录

第一章 少年得志的关键

- 第1计 说干就干莫犹豫..... (2)
- 第2计 孕育成功的欲望..... (10)
- 第3计 树立必成的信念..... (18)
- 第4计 动脑开拓新创意..... (25)
- 第5计 不轻易错过良机..... (33)
- 第6计 生活谨守中庸之道..... (40)
- 第7计 找机会推销自己..... (46)
- 第8计 对别人有求必应..... (54)

第二章 犹太商人赚钱法精键

- 第9计 恪守犹太经商法则..... (62)
- 第10计 先具备致富条件..... (69)
- 第11计 当机立断看得开..... (75)
- 第12计 有效地利用时间..... (79)
- 第13计 不要只重装点门面..... (82)
- 第14计 厚利多销赚大钱..... (86)
- 第15计 不要轻易信任对方..... (92)

第三章 创业成功的门径

- 第16计 认清事业的目标..... (100)

第17计	掌握住经营重点	(107)
第18计	勇往直前好拓荒	(114)
第19计	发挥自己的长处	(120)
第20计	强化经营的能力	(125)
第21计	精通商场实战技巧	(131)
第22计	赚钱与储蓄双管齐下	(138)

第四章 中小企业登龙术

第23计	建立经营的特色	(144)
第24计	知人善任惟才是用	(150)
第25计	开源不易先节流	(160)
第26计	开发崭新的产品	(167)
第27计	顾客永远是对的	(173)
第28计	加强销售的产量	(180)
第29计	做个称职的老板	(186)

第五章 致富远景的预测

第30计	看准投资方向	(194)
第31计	赚钱要有先见之明	(197)
第32计	因应不景气之道	(202)
第33计	掌握经济变化时机	(210)
第34计	赚钱高手常改行	(215)
第35计	盯住消费者的荷包	(222)
第36计	看准有远景的行业	(228)

第一章 少年得志的关键

——李友邦、游俊

第1计 说干就干莫犹豫

俗话说：“三十不发，四十发，四十不发，永不发。”要想少年得志，岂能得过且过。更何况“任何人都可以决定他自己的命运”。我们必须具有这个观念，具有这个观念，四十岁以前的成功机遇，也一定会来。

支配自己的命运，的确是可能的。如果你不喜欢现在的工作，你可以不必呆在那里；如果你对于目前的拮据生活感到厌烦了，你可以设法增加你的收入。你所以在目前不得意的位罝，那是因为你愿意在那里的缘故。只要你改变想法，你就能够改变一切。

命运不能能手他人

人生好比是一块黑板，你可以在黑板上，画出你自己的未来蓝图。但是如果你呆呆地不想去画，那么，别人就会从旁边抢走你手上的粉笔，在你的黑板上涂些什么东西，于是你的住所、你的职业、你的收入、甚至你的一生，都由别人给你决定了。这里所说别人，就是你的父母、你的老师、你的上司，以及成千、成万你从未见过面的人们。

我们大可不必把自己的事，听由别人决定。现在有所成就的人们，没有一个不是自己开拓自己命运的。能把逆境转为顺境的人，才有成功的可能。让我们举个例：

这是某一位有志从事协调工作的年青技师的故事。当时他——杰克是卅一岁，半年来，一直工作得不顺利，甚至养家活口都成问题。不过他有强烈的创业欲，想贯彻初志。他坚信：经营协调工作，一定是有辽阔的前途。尤其对于他的专门分野——现场劳工按能率计酬的特种方式——怀有绝大的信念。这方法以往在几个规模较小的工厂里试用过，都有良好的效果。现在所缺的是，他需要一个大规模的实验机会。

这机会终于来到了。一旦成功，他不但名利双收，还可以保证获得其他的顾客。

他开始调查工厂的生产组织。不到一个星期，他便拟出一套提高生产，减低成本方案。可是工人们却提出了反对。

本来，工人们对于“能率技师”，就有很深的反感和成见。他们认为这种技师，会抢走他们的饭碗。实行这特种方式，必须有工人的支持和合作，不然，什么按能率计酬制或刺激给酬制，便成废话。杰克眼见一个绝好机会就要溜走，正好比，这些工人们，要从杰克手中抢去粉笔，要在他黑板上乱涂乱画了。

杰克不甘心，绞尽了脑汁，思考对策。经过数小时的苦思后，终于让他想出了一个方案。第一步骤，他要说服厂方。靠着杰克的活力、热情和自信，厂方终于同意了杰克的请求。

面对现实解决难题

——杰克的故事

那一天，坐在说明会席上的，大多是文静而固执的人。杰克深深吸了口气，以充满热情的口吻，开始扼要地说明自

己的计划。

“总之，我的计划就是要向你们保证，每一块本钱能产出更多的产品，而每一个小时工作，能得到更多的酬报。”

“不过，这里要有一个先决条件，那就是，如果没有你们的同意，我决不愿意引进这个制度来。”杰克这样结束了他的说明。

会场一片静寂，杰克一时感觉到类似失败的恐惧。

他像是抓住了牛角，不是把牛制伏，就是亡命在牛角下。依然是可怕的沉默。后来杰克回忆当时的心情说，这是他有生以来感到最长湊的一刻。终于，一位体格雄伟的委员站了起来，向着杰克，以沙哑的声音微笑着说：

“很好。我没遭到过像你这样，能够直截了当说明自己信念的技术。我同意你的计划。”

刹那间，各种改进意见，纷纷提出来了。总经理向着杰克倾着身问道：“什么时候开始做呢？”

从那一次以来，在这十多年间，杰克仍然固守着这个——“把自己的意向和盘托出”的战法。

结果呢？杰克的公司，在十二年间，在四百多个第一流的公司里实施了他的计划。这制度，给厂方带来了百分之廿五的产量增加；给工人带来了百分之十五的收入增加。现在杰克仍然把那一次身历其境所使用的方法，继续使用着，也继续收着宏效。

成功的三基本要素

像杰克这种神速路上成功之路的人们，到底有着什么秘

诀呢？这不是魔术，也不光靠运气，那是什么呢？

第一、像杰克这种人，都是紧紧拿着粉笔，画出了自己命运的人。他们都有着自己建筑自己人生的信念。他们相信这个可能性，并且发奋努力。

第二、律己须严。不断探求为解决每日所发生的问题所需要的新意念，凡是争取机会所不可缺的工作他都做。一旦机会来到，便能紧紧的抓住灵活运用。

第三、必须知道怎样推荐新的意念。杰克就是这样，他就能一发而说服了总经理，以及工会的委员们。

以上三点，便是成功的基本要素：第一、须有大志。第二、努力奋斗，求其实现。第三、把新意念推荐给自己也推荐给别人。这就是把成功公式凝缩而成的基本原则。

驾驭思想控制行为

我们也可以学着杰克，试着支配自己的命运。可是，应该怎么做呢？

你今天能积极思考，你就能改变了你明日的命运。要成功，就得想成功。这话不是诡辩，而是事实。因为，思想产生行动。先想出什么，然后才能把它付诸实行。你认为你是什么样的人，你便成了什么样的人。你只要控制思想，你便能控制行为。

更重要的一点，那就是，我们还可以支配自己的思想。我们能够决定思想些什么。能够舍弃无用的思想，能够创造积极的、充满活力的、导致成功的思想。愈是积极地往成功里想，你的前进便愈是神速。

丝毫光阴不能浪费

今天，一切事物都能够用时间来量度，电力以千瓦时计算，生产量以劳动时间计算。我们如何在四十岁以前成功，也是以时间为基准。

在工厂，我们提到，单位劳动时间的生产性时，所指的是每一个工人平均每小时的平均工作能力。可是，人和工厂不同，我们不能籍人数的增加来使劳动时间增加。我们能够思考的时间是有限的。显在意识一天最多不过十八小时，就以潜在意识来说，一天也不过二十四小时。再有办法，也不能有更多的思考时间。

如想早日得到成功，就丝毫不能浪费宝贵的思考时间。这是非常重要的。

从失败中吸取经验

你是不是喜爱自寻烦恼的人？是不是到现在仍然懊悔着去年所遭遇的失败呢？如果是，那么你真是把宝贵的思考时间，丢进泥沟里了。

失败不是百分之百的不好，从失败中我们可以得到教训。人，本来就要从失败上面踏过来。人生可以一连串的犯错误。要紧的是，从失败中吸取经验，我们要常常面对着现实的问题。

自寻烦恼最要不得

你会不会为着遥远的将来而寝食不安？哎呀，我就要被革职了；工资不会再升了，一个月后不知道要变怎样了……我劝你及早纠正这毛病。遥远将来的事再多虑，也无补于现在，只是蚕食你宝贵的思考时间罢了。

未来如何，全系于今天。今天的事，又系于今天的切实的思想切实工作。不要让多余的胆怯，在你心上投下了阴影。

自怨自艾于事无补

你是不是把自己看成世上最可怜的人？无用的嫉妒、羡慕和反感等不良情绪，是不是占住了你的心？赶紧去掉，赶紧去掉。

这好比是不断发出噪音的广播电台，立即关掉为妙。把无用的、消极的思想从心中排除，而填以建设的、积极的思想，那么，你的心病也就会渐渐治愈。把心中的开关转换一下，努力把眼前的工作做好。

开拓未来美好的人生

人生是创造的。不要有对抗别人的意识存在。

成功者的典型：对于怀有大志的年青人，确是一个很大的刺激。但你千万不能把你的人生航路，定在打击那些已经成功的人们，而让自己出头的想法上。

每一个人都有不同的地方。你如想和别人对抗，打击别人，那么事情就不能顺利进行。我们应该运用创造力，以独特的方式积极进行。活用你天赋的能力、性格、和你的经验，而创造你自己的未来，我们要得到自己所向往的将来实现，要塑造一个合乎自己的将来，最好的办法，便是充分利用你自己所有的才能和特点。人生应是创造的。愚拙的对抗意识和竞争心，有损而无益。人生是自己的，不是为和别人敌对而存在。

现在举一个运用创造力，而不依靠竞争成功的好例子。

数年前，一位男青年进入了美国某大电机制造公司的洛杉矶营业所。他名叫哈姆。进入公司时，便决心把自己的工作做好。他不计较其他的销货员，推销得比他多、或少，只顾全心全意去做自己所应做的——特约商店销售更多的灯泡这种工作上。

这工作并不轻松。在商标意识相当浓厚、形成连锁经营的特级商场上，要说服人家去销售一种名气不大的公司的产品，当然不是一件容易的事。于是，哈姆想出了一个战略：

1. 约定几家连锁商店为特约经销处。
2. 定期巡回各家商店，拟定各种展示方法。
3. 对于连锁商店的各销售店，积极展开销售的工作。

各连锁商店对于哈姆的新方式和服务，相当满意；实际上各店的销售量也都有增加，所以对哈姆渐生好感了。过去没有售过这种灯泡的商号，现在也开始订货了。采用新方式的店铺也越来越多，哈姆的销售成绩，便一跃而登上了王座。

在纽约的总公司，对于这位很有一套的年青人，渐渐表

示关心。公司的上级赶到洛杉矶，实地调查原因。当他听了哈姆的说明后，相当佩服他的创造性。不久，哈姆被调到东部，升任西伐尼亚电气制造公司照明事业部的零售主任。这时他只不过二十九岁。

哈姆的这一套，今天已为全世界各大厂商采用，他对于所从事的工作集中精力、运用头脑，全力奋斗，因而获得了成功。你能照他这样做，你也一定成功。

第2计 孕育成功的欲望

一九五六年的某一天，纽约市一家医院产房的电话总机突然繁忙起来。调查结果，是因为将要初产的福特夫人，把产房当做她临时办事处了。她经营着刚萌芽的时装模特儿代理店，因为过分热衷于事业，所以入院后仍然不断以电话与顾客联络。

她的努力终于得到了成果，如今她和她丈夫所共同经营的模特儿公司，名声遍及全国。每年的营业额有一百二十五万美元。这数目虽然不大，但以他们创立仅仅八年，夫妇年龄不过三十几岁来说，成就便相当可观了。

福特夫人把她的成功原因归于努力。

“自己的命运应由自己开拓。”她说：“只要你真正想得到，你就必能得到。束着手当然是不行的。你应该做，努力、拚命地做，你所想要的东西，最后一定是你的。”

凭空幻想一事难成

在第一计里，我们所谈的，主要是成功所需要的前提——心理状态与方向的瞄准。现在，引擎已经发动了，准备向着目的地起飞了。我们需要高级汽油。成功的路是峻险无比，燃料必须是高能量的。

欲望，正是我们所需求的高级汽油。没有它，便不能爬

到山顶。

理由很简单。人，可分成两个类型：第一种，是“愿望型”。这种人成天坐着追求粉红色的美梦，他们只想不劳而获，他们沉溺在买奖券，买马票想成暴富。到头来，什么都落空了，只好自认倒霉。

第二种，是“行动型”。他们有强烈的欲望，而以行动获得想得到的东西。

世道是艰苦的。世上没有能把梦幻化成现实的魔术师。不过，假使你心中燃烧着非完成不可的强烈欲望，就会有奇迹出现。

愿望和欲望有什么两样呢？这差异，不是质的不同，而是强度的不同。愿望乃是弱者的欲望，其强度不足以推动你迈向成功之路。只有欲望，才能发出冲向成功的高能量。

常听基层管理人员或年青的推销员这么说：

“某某的运气真不错，他可以想做什么便做什么，我也能像他那样就好了。”

如果一个人真正有志于某事，我们或可鼓励鼓励他。可是只要跟一个人谈两三分钟，我们便立即发现，大部份人都是嘴里说说，而实际上什么都不做。他们甚至不知道自己想做的到底是什么。也不用脑筋去寻求。他们不想把空泛的愿望，改变成强烈的欲望。因为缺乏自主性，所以尽管有许多好机会，也白白放走了。

可是一旦觉醒，他便明白愿望必须成长为欲望。这时候不要灰心，我们谁都能够把微弱的愿望改变为强烈的欲望。这转变一旦成功，也就有了向前挺进的可能。



如何培养成功的欲望

“早知道自己想做的是什麼，我就不会浪费那么多的时间，白活这么多年了。”

我们常会听到这种话。

当然，如果知道自己要做的是什麼，我们可能早就得到它了。不过，千万不要记挂着过去了的事情。即使我们的真正欲望还没确定，也不能闲散过日。培植心中的欲望，并非不可能。既然思想决定行动，而我们又能控制思想，欲望是可以创造的。

列出中短期目标

让我们试试，把愿望改变为欲望，把梦幻转变为现实吧！

请把将来——比如说六个月内——所想做的事情统统写下来。当然，你不能把毫无条理或远超过自己能力的也写出来。

看看你的表，其中可能要花十几年时间也不能实现的，把那些划掉。不要写那么久远的事情——且把目标定在三个月至半年之内吧！

这份表一定能使你明瞭你欲望的全貌。你可以进一步找出什么是最大的欲望。先把你的欲望，依大小顺序记上号码——到十号为止。现在你可决定什么是第一欲望了。