

机定可以创造的
从细节里嗅出商机
透过机会抓机会
机会青睐有眼光的人
如何把信息变成钱
留意身边的机会
商机不简单
机会需要等待
金子比金子更重要
有钱人信任你
证明自己的价值
当心“机会”骗人

经营 励志



FINANCIAL INTELLIGENCE
QUOTIENT




罗经纬 陈玉勇◎编著

成功 = (智商 + 情商) × 财商

财商是我们每个人最需要拥有的一种能力

财商(FQ)指的是一个人理财能力,也就是认识金钱、管理金钱的能力,特别是对投资进行收益的能力。用英文表示就是Financial Intelligence Quotient,也就是理财方面的智商。有了理财能力,没有钱也能挣出钱来;没有理财的本领,有多少钱也会被慢慢糟蹋光的。

 中国纺织出版社

真是求来
攀高枝获得更大机
准钱堆就去扎
便车赚到
鱼总有吃
势者成大
钱打成
见低级针
会破坏
又要高
去走开
受就会
任性反而
有个性 做事有
有个性更有
方式一对生意
见解独到钱也
点子多 生意
奇招一把就
聪明人含
学会逆向求
迂回笑到最

经 | 营 | 励 | 志

财商

FINANCIAL INTELLIGENCE
QUOTIENT

罗经纬 陈玉勇◎编著

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

财商/罗经纬,陈玉勇编著.

—北京:中国纺织出版社,2009.7

ISBN 978-7-5064-5619-7

I. 财… II. ①罗… ②陈… III. 财务管理—通俗读物 IV. TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 063606 号

策划编辑:苏广贵 责任编辑:方博昌
责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2009年7月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:18.5

字数:270千字 定价:35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



财商(FQ)算是个什么东西呢?

讲简单了,它指的是一个人理财能力,也就是认识金钱、管理金钱的能力,特别是对投资进行收益的能力。用英文表示就是 Financial Intelligence Quotient,也就是理财方面的智商。

有了理财能力,没有钱也能挣出钱来;没有理财的本领,有多少钱也会被慢慢糟蹋光的。财商是我们每一个人最需要拥有的一种能力,可惜它也是最容易被人们忽视的能力。

有人提出,在财富日益增多的今天,一个人能否成功获得一定的社会地位,与他是否具有较高的财商分不开,因为他们认为:成功 = (智商 + 情商) × 财商。现在看起来,这话的确有道理。

照我们常人的理解,好人终有好报。可惜,在实际生活中并不是这样,有许许多多的人努力了,但没有发财,生活仍然处于困难状态。老天何以如此不开眼,关键的关键就在于:拥有财商的多少!

我们不能不看到这样一个残酷的现实:财商是一种中性的能力。就像智商一样,好人和坏人都可以拥有它。而且,谁拥有了它,谁就能胜过没有拥有的一方。但是,这么泛泛而谈,似乎说明不了问题,必须有个合适的角度,我们选择一个人比较常见但却没有一个清醒认识的角度,这就是,将富有的“奸商”与贫穷的“好人”进行一番对比。

无数的好人、老实人、善良的人总是发不了财,劳模们又是好人中的好人,他们的情况有时也令人扼腕叹息。一句流行很广的话就说明了这一点——“劳模流汗又流泪”、“英雄流血又流泪”,这就是说,许多劳模辛勤工作、为社会作出了贡献,但退休或下岗后,生活日益艰难。善良的人们不禁要问:为什么好人发不

了财？是他们情商不高吗？不一定，他们当中很多好人，为人质朴，情深意长，也算是很会为人处世。是智商不够高吗？也不是，尽管有不少人受过教育，但很多受过高等教育、非常聪明的人并没有成功，反倒是不少亿万富翁的学历、知识水平并不高。无论是在中国还是世界的财富排行榜上，总是有一些人没上过大学或没念完大学，也就是说，受过高等教育的人并不一定都能发家致富。这究竟是什么原因呢？

反过来，我们看看那些赚得盆满钵满的商人们，特别是有些“诡计多端”的“奸商”们，从容地将财富揽进自己的腰包，并且总是让它鼓鼓的。这又是为什么呢？

就拿大家熟悉的胡雪岩来说，照现在的眼光看，他可以算是个“奸商”。他工于心计，精于谋划，手段高明，处事圆滑，熟知各种营私舞弊、拍马钻营的套路。他八面玲珑，投人所好，在生意场上狡猾多端，以极其精细的连环算计，进行大规模的垄断性经营，并且屡屡得手。除了做蚕丝、茶叶生意之外，他还帮清政府大举洋债，大量进口军火。这些大生意使银子流水般地涌进了他自己的钱庄，短短10年，家财暴增至亿万，富可敌国，官至二品。正是因为这头上的二品顶戴花翎，使他成为当时天下人追捧的“红顶商人”，也就是今天的“官商”。

那么，“奸商”是否都应该当作坏人看待呢？也不尽然。《现代汉语词典》对奸商的解释是：用投机倒把、囤积居奇等不正当手段牟取暴利的人。问题是我们现在进入市场经济后，所谓的“投机倒把”行为，也就是“买空卖空、囤积居奇、套购转卖”等都成为正常商业手段，而且只要有市场，就有利可图，谁也不嫌钱赚得多，谁会跟钱过不去呢，又从何谈“暴利”呢？如此看来，奸商的定义已经发生变化，奸商就不一定被看做“坏人”了。

但我们还是应该再搞清楚一些，那就是“奸商”不能等同于“不法商人”。不法商人是以违法手段赚昧心钱，为了利而黑了良心。比如，在奶粉中掺“蛋白精（三聚氰胺）”，在饲料中掺“瘦肉精”，在辣椒油中掺“色精（苏丹红）”，卖注水肉，卖假药等，这不是财商探讨的行为，是昧了良心的缺德行为。

“奸商”的“奸”，用对了地方，它就是智谋、是智慧，因为他用的是合法却不合常规做法的手段。如果你盈利的手段不如对方，你大可以痛骂对方是奸商。但只要对方经营手段合法，你就奈何不了他，甚至不得不佩服他。因为，他的财



商比你高。实际上，“奸商”的“奸”就是某些人高财商的一种表现手段，单从“捞钱”上讲，他们也算是“成功”了。

而和“奸”字差不多的“好”字，常常成为财商的负数。好人们的人格水平较高，他们应该是社会中创造财富的主力，但他们对财富的获取是有着致命的性格缺陷，所以始终与财富无缘——他们大多是诚实善良的，注重操守，心软重感情，为人谦让，助人为乐，富有正义感，具有奉献和牺牲精神等等，但也正是由于这些“优点”，恰好成了财富创造和分配中的弱者：太实在，太善良，太重感情，过于本分而错失机会，过于谦让而缺乏竞争力，太坦诚而缺少心计，太耿直而过于倔强，太率真而显得天真，太自尊而变得脆弱，太崇尚骨气以致傲气、自负、赌气等等，从财商的层面来理解，这就是一种性格缺陷，是一种负面性格。从财商的角度来说，他们的财商指数也是负的，很可能是高情商、低财商。这就是好人虽然很努力却发不了财的原因。

可见，财商的内涵有点“残酷”，对好人是冷酷了一些。与情商相比，财商最鲜明的特点正是这种“残酷”。因为，现实是残酷的，商场如战场，竞争更加残酷。财商就是财商，它缺少人性，显得中性、冷酷，没有太多的感情色彩，没有我们喜欢的那种人性中的温情。现实中的生活，毕竟不是我们儿时听到的那些故事，所以，好人不一定富有，坏人也不一定理当贫穷，没有道德可能发财也可能不发财，但没有财商基本注定就是贫穷伴随一生。如果也用公式来表示，那就是：**辛勤努力 × (- 财商) = 贫穷**。

要改变命运就要行动起来，但此时最重要的行动是改变自己那些不利于致富的性格。只要具备了较高的财商，就能在今后的事业中游刃有余，人脉旺盛，机会自然也就接踵而来，对财富的渴望就有可能变成希望，变成现实。做好人固然是种义务，但拥有财富更是基本的权利，好人们更应该过上富裕的生活。可以说，本书就是专门为好人写的一本书，我们衷心希望每个好人都过上好日子，每个好人都具备使自己致富的优秀财商。

编者

2009年3月



第一章 太自私与人无缘

财商不排斥自私。自私是人类与生俱来的本性，不必去提倡也不用刻意反对，反倒是应该承认自己的自私，同时也宽容别人的自私。自尊是做人的基本价值，是值得肯定的。但二者都不能走向极端，极端自私就会损人利己，过于自尊就会导致脆弱、自卑，最终的结果是损己。高水平的财商，关键在他能把握好二者的度，所以有必要先颠覆几个传统观念。

- 1 / ①可以有私心但要小心
- 5 / ②逐利也是生存本能
- 7 / ③挣钱离不开私心
- 10 / ④把欲望变成动力
- 12 / ⑤“盯钱效应”
- 15 / ⑥把产品当作情人
- 18 / ⑦做大事要升华欲望
- 20 / ⑧财富的宠儿：名利双收
- 22 / ⑨票子比面子更重要
- 26 / ⑩别为面子丧失机会
- 28 / ⑪财富喜欢脸皮厚的人
- 29 / ⑫自尊当不得饭吃
- 32 / ⑬虚荣过头吃大亏
- 35 / ⑭自命清高没有人缘
- 37 / ⑮有心别“玻璃心”



第二章 情绪化只亏不赚

做生意若是不讲感情,似乎不符合好人标准。但它的另一种意义却包含了经济理性,所谓理性即“亲兄弟明算账”、“先小人后君子”,财商可以容忍寡情甚至无情,但排斥滥用感情、意气用事。情绪化是失败的前奏,与财商成反比。

- 41 / ❶寡情不等于刷肉
- 43 / ❷计算成本要有“抠门精神”
- 47 / ❸用信念“提炼”情绪
- 49 / ❹“直到有结果”
- 51 / ❺能忍就能赢
- 53 / ❻“码头”是熬出来的
- 54 / ❼意气用事只会坏事
- 56 / ❽冲动败事有余
- 58 / ❾折腾等于散财
- 61 / ❿赌气输的是自己
- 64 / ⓫斗气斗的是钱
- 67 / ⓬太牛气 冲财气



第三章 实诚感人 实话伤人

做人要讲诚信,做生意也要讲诚信,但讲诚信不是不分场合讲实话,不能太老实,交易是种博弈行为,真真假假不仅是一种游戏规则,也可以说是潜规则,违背了这种规则就要受到惩罚。大实话易伤人,讲真话易伤己,有些不谙说话艺术的老实人纵然是好人好心,但他们的财商就不那么“实”,总是与财富擦肩而过。所以,人们通常讲“到什么山唱什么歌,见什么人说什么话”,而不分场合、不看对象地一味讲“实话”,说出来的不是傻话就是蠢话,既伤人又伤己。

- 69 / ❶ 让别人去猜
- 72 / ❷ 妙计藏锦囊
- 74 / ❸ 巧用连环计
- 76 / ❹ “谈”不厌诈
- 78 / ❺ 简单有效的“哼哈术”
- 81 / ❻ 虚晃一枪
- 82 / ❼ 底牌决定成败
- 84 / ❽ 不妨试试把水搅“浑”
- 86 / ❾ 请君入瓮
- 88 / ❿ 好形象赢得第一印象
- 92 / ⓫ 用包装创造价值
- 93 / ⓬ 商业间谍在行动
- 95 / ⓭ 太老实两面不讨好
- 98 / ⓮ 模式是死的 人是活的
- 101 / ⓯ 轻信只有吃亏的份
- 103 / ⓰ 迂腐就是捡钱都不会
- 105 / ⓱ 不能应变输掉命运





第四章 控制好善良的成本

自古以来,有商业就有“奸商”存在。他们不按常规出牌,甚至有些手段在常人看来简直是“欺诈”,是“老实人”深恶痛绝的。不过,尽管奸商是千百年来的客观存在,但和不法商人是有区别的。从某种角度讲,“经商之奸”不过是一些人用机智计谋有意迎合某些人爱贪小便宜的心理,使之吃亏“上当”,是种另类智慧。这些“奸商”不仅财商高,智商也高出常人,是黑色智慧的强者。本章重点讨论这一类性质的“奸”。作为普通人,如果除了爱占点小便宜,心态还一味善良,那吃亏的就只能是自己。

- 109 / ① 所谓的奸不过是一种“黑色智慧”
- 111 / ② “奸”是商海博弈的一种手段
- 113 / ③ 强中更有强中手
- 115 / ④ 老谋深算是种最难的算
- 118 / ⑤ 狡猾是为了趋利避害
- 120 / ⑥ 精打细算能算出金山银山
- 122 / ⑦ “小九九”是为了赚大钱
- 124 / ⑧ 用数字说话
- 126 / ⑨ 算大账要大智慧
- 129 / ⑩ 做整合资源的高手
- 132 / ⑪ 暴利改变命运
- 134 / ⑫ 计算之心不可无 算计之心不可有
- 136 / ⑬ 善良不是通行证
- 139 / ⑭ 好心却带来坏结果
- 141 / ⑮ 错误的善良是对自己犯罪
- 142 / ⑯ 经商必得有商德
- 144 / ⑰ 竞争中谁弱谁出局



第五章 钻什么别钻牛角尖

市场中的空子特别欢迎会钻营的人，因为他们填补了市场空白而皆大欢喜。钻营钻营，先钻后营，所以钻营是一种特殊的经营，体现了超凡的能力和财商。钻牛角尖则不同，因为钻，实质上是钻死胡同，既和别人过不去，也和自己过不去，最终与财富、与成功过不去。

- 147 / ① “钻对了”就赚了
- 149 / ② 商机是可以创造的
- 152 / ③ 从细节里嗅出商机
- 154 / ④ 透过机会抓机会
- 156 / ⑤ 机会青睐有眼光的人
- 158 / ⑥ 如何把信息变成钱
- 160 / ⑦ 留意身边的机会
- 162 / ⑧ 投机不简单
- 165 / ⑨ 机会需要等待
- 168 / ⑩ 圈子比金子更重要
- 171 / ⑪ 让投资人信任你
- 172 / ⑫ 学会展示自己的价值
- 174 / ⑬ 当心“机会”也骗人
- 177 / ⑭ 固执的总是错的
- 179 / ⑮ 钻牛角尖钻入死胡同
- 181 / ⑯ 自己的规矩要服从市场的规矩
- 183 / ⑰ 经验主义更危险



第六章 善借他人助己发展

财商总是告诫大家：财富从来都不是一个人能创造出来的。哪怕是愚公移山，他也是靠“子子孙孙不断挖下去”，才能感动上天，才能派神仙帮他把山背走了。没有子孙，他同样一事无成。所以，高财商的一个显著标志，就是要学会善待他人，助己发展。

- 187 / ①弱小的要学会依靠
- 189 / ②背靠大树挣踏实钱
- 192 / ③人脉比黄金还值钱
- 194 / ④真经是求来的
- 197 / ⑤“攀高枝”是为了获得更大机会
- 199 / ⑥看准钱堆就去扎
- 201 / ⑦会搭便车赚到笑
- 203 / ⑧跟着鲨鱼总有吃的
- 204 / ⑨会借势者成大事
- 208 / ⑩俗气和钱打成一片
- 209 / ⑪自负常犯低级错误
- 212 / ⑫负气会破坏财气
- 214 / ⑬义字过头走向反面
- 216 / ⑭接受别人的帮助就会有获得



第七章 你不理财，财不理你

如今，人们对个人资产的关注，已经从“够不够花”向“怎么花”转变。能挣钱是人们想往的境界，是财商所提倡的。节俭是我们的传统美德，也是财商所提倡的，但是，过度节俭就不是财商所提倡的。所谓节俭，从广义的角度理解，包含了深谋远虑和权衡利弊的因素。最有财商的节俭，有时却需要过分的消费。比如为了把生意做大所使用的交际费用，并不一定是浪费，反倒是一种大度的消费，是一种恰当的投资。

- 219 / ① 财富不喜欢过度节俭的人
- 221 / ② 别吝惜必要的花费
- 223 / ③ 敢舍敢得
- 226 / ④ 为做生意有时免不了炫耀
- 228 / ⑤ 愿望越美越危险
- 230 / ⑥ 想象总是假象
- 233 / ⑦ 只想好的 结果老是反的
- 235 / ⑧ 一主观就出错
- 236 / ⑨ 太浪漫不讲经营策略
- 238 / ⑩ 别把故事演成事故





第八章 个性 ≠ 任性

有个性的人做事就会有风格,做生意一般也都很有办法,常常能出奇制胜,而且乐于合作,富有性格魅力,所以,有个性是高财商的体现。任性是不成熟的标志,不仅做事平庸,人际关系也处于紧张状态,是财商提倡克服的性格毛病。

- 241 / ①任性反而平庸
- 244 / ②有个性 做事有风格
- 246 / ③有个性更有魅力
- 248 / ④方式一对生意就顺
- 251 / ⑤见解独到钱也到
- 253 / ⑥点子多 生意火
- 254 / ⑦奇招一把就赢
- 256 / ⑧聪明人会合作
- 259 / ⑨学会逆向求胜法
- 261 / ⑩迂回笑到最后



第九章 坏习气让人丢掉财商

现在有句时髦话：“细节决定成败”。无论你有再高的智商、情商，一旦有坏习气在身，这会使你的财商统统变成零，甚至成为负数。因为，坏习气 = 坏习惯 + 意气用事，坏习气是负数，最终结果将是一事无成。

265 / ❶ 暴脾气不是坏习气

268 / ❷ 小聪明吃大亏

271 / ❸ 警惕细节出大事

272 / ❹ 别倒在最后一步

275 / ❺ 马虎迟早算总账

276 / ❻ 太贪也会穷





太自私与人无缘

财商不排斥自私。自私是人类与生俱来的本性,不必去提倡也不用刻意反对,反倒是应该承认自己的自私,同时也宽容别人的自私。自尊是做人的基本价值,是值得肯定的。但二者都不能走向极端,极端自私就会损人利己,过于自尊就会导致脆弱、自卑,最终的结果是损己。高水平的财商,关键在他能把握好二者的度,所以有必要先颠覆几个传统观念。

1

可以有私心但要小心

人是不可能完全没有私心的,但又不能极端自私,太自私的基本逻辑演绎是,先损人,后损己。所以,对待私心要尽量小心,不能放任自流。

私心与人的生命存在、生命延续是息息相关的,是与生俱来的一种近似动物的本能。也许从人身上不好论证,但从动物界就可以很容易看出来。动物没有太复杂的思维,一辈子就是为了食物而奋斗,有时不得不去争抢食物。比如,鸡、鸭、猪、狗,它们要是饿了就一直跟着主人走。表示要吃了,猪会大声叫唤,直到你给送吃的去。一些养猪户就是充分利用了猪的私心,把几头猪放在一个圈里,让它们在同一个槽里相互争食,这样有利于它们长得更好更快,出栏时能卖个好价钱。还有,草原上的野狗、狼、狮子等也是如此。比如长相丑陋,性情凶残的野狗,狗妈妈通常是一胎多生。有的时候生多了,奶头数量不够,这些刚出生的小家伙们就会拼命争奶水。如果谁不抢不争,母亲也不知道谁饿了。不会主动喂食,不愿争、争输了、身体弱小的就会饿死,最后能成活下来的都是最强壮的。草原上的野牛、斑马、羚羊等,一旦队伍里有了病残,尤其受伤的同伴出现,就会被

同胞们驱逐出去,这是为了不拖累大家,防止给整个群体带来危机和伤害,因为狮子、鬣(liè)狗、豹子们会闻到伤者血腥味追随而来。但是狮子不一定知道究竟是谁受了伤,它会在群里浑水摸鱼,运气好说不定能逮着一个又肥又强壮的猎物,因为它也喜欢吃健康食品,和那些半死不活的猎物肉质比起来,肯定健康猎物的味道好多了。

植物界也是这样的,在原始森林里,小树苗如果被大树遮蔽见不了阳光,就只有等死;有些成年大树,结了很多果子掉在地上,但这些果子能长成参天大树的却很少,弱的、有病的、基因有缺陷的基本没有成活的可能。

反过来讲,如果狮子不自私,同情羊、牛、斑马而改吃素食,那么动物世界的生存规律就会一团混乱:食草动物繁衍无度,草木被吃得精光,然后相互残杀……

其实人也是一样,我们是自然界的一部分,生存本能和动物、植物也一样,从精子喷薄而出的那一刻,几亿个同胞就展开了生死搏斗,要抢先与卵子结合,可以说人就是从自私而生的,如果都不自私而相互谦让,可能人类也不存在了。

在沙漠中迷路的一对情侣,他们自救成功,主要靠的不是纯洁的大爱,而是一点私心。

放了暑假,女孩和男友去沙漠边界旅行,他们准备了三天的食物和饮用水。由于一时兴起,误入了沙漠腹地,更致命的是他们只剩下最后一块面包了。女孩很喜欢男友,她拿出面包让男友吃,出乎她意料的是,男友在经过简单的思考后没有推让,把面包吃了。女孩难过死了,她正幻想着经历一场小学课本里那篇一个苹果的故事呢。那多感人啊,一个连的人吃一个苹果吃了一圈后还有一大半!但她太爱她男友了,没有当场责备。

在手机电池用完之前,警方终于找到了他们。走出沙漠后,在女孩心中有一个永远的阴影——那块面包:女孩几次想问男孩,为什么没有谦让面包,但又不好意思。要订婚了,女孩再也忍不住,问起了那次的面包。

男孩笑了:“我知道你会问我的,你知道我为何吃了吗?当时的情况是,如果给你吃了,我很有可能饿死;我死了以后,你就失去了活下去的勇气。你肯定觉得你一个人是走不出沙漠的,但我吃了以后,我会多一份责任心,我即使背也要把你背回去。”

正是男孩当初的这一点私心,才挽救了两人的生命,如果一味的纯洁无私,