

财富是这样炼成的

龙子民 编著

三分

胆量

Sanfendanliang
Qifenzheteng

七分

财富英雄信奉的真理：
胆子大·会折腾·赚大钱

折腾

财富是这样炼成的

三分
胆量
七分
折腾

 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

三分胆量, 七分折腾: 财富是这样炼成的 / 龙子民编著. —北京: 中国长安出版社, 2009.6

ISBN 978-7-5107-0014-9

I. 三… II. 龙… III. 成功心理学-青年读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 085511 号

三分胆量, 七分折腾: 财富是这样炼成的

龙子民 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开本: 787mm × 1092mm 16 开

印张: 14.5

字数: 180 千字

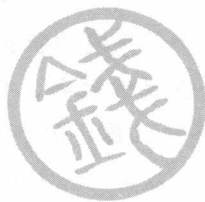
版本: 2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0014-9

定价: 28.00 元



■ 前言



发家致富、做大买卖，是所有商人共同的奋斗目标。尤其是那些白手起家的创业者，迫切希望通过一切合理、合法的途径挣到大钱，让家人过上好日子。

创业中必然会有困难，而且困难还不少：手头的本钱不够，没人给你投钱，赚钱的项目不理想，身边没有可靠的帮手，能帮上忙的朋友太少，等等。这些困难都是实实在在的。但是，困难并不可怕，可怕的是在困难面前退缩。因为做大买卖，首先得胆子大。

“挣钱”和“赚钱”虽然只有一字之差，但是两者之间的真实差距却很大。起早贪黑地进货、看摊，为了几块钱的小利跟客人磨破嘴皮子，这是小老板、小商贩在“挣钱”；每天晃悠悠悠，需要时来公司里看看订单和回款，听助理汇报一下情况，交待几句就走人，这是大老板、大商人在“赚钱”。无论是辛苦程度、经营规模还是管理水平，“挣钱者”与“赚钱者”都不在一个级别上。不过，甭管是“挣钱”还是“赚钱”，都躲不过“折腾”二字，只不过做大买卖的人很会折腾，能够把小买卖折腾起来，再一步步折腾成大买卖。

成功的生意人都认同这样一句至理名言：做好生意，三分靠胆量，七分靠折腾。的确，胆量是商人成功的前提条件。当别人还在迷迷糊糊的时候，有胆量的商人已经拍板决定做什么项目了；当别人还在观望的时候，有胆量的商人已经行动起来、折腾起来了；当别人还在犹豫不决的时候，有胆量的商人早就挖到了第一桶金。有胆量的商人观念上从不保守，行动上敢为天下先，得到的商机自然比别人更多。机会越多，成功的几率就越





大，成功的速度也就越快。这种胆大并不是盲目的，而是把鸡蛋放在正确的篮子里，以获取最大的回报。

当然，有胆量的商人也有失败的时候。不过，他们相信自己早晚能成功，所以他们输得起，经得起反复的折腾。每一次折腾，都在为这些有胆量的商人的成功增加一个重要的砝码。有句名言说得好：“丧失财富的人固然损失很大，可一旦丧失胆量，他就什么都完了。”可见，一个商人，不管做什么事情都要拿出自己的“三分胆量”来。

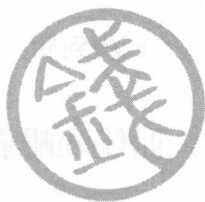
“你不理财，财不理你；你不求财，财不上门。”财富岂是等出来的？做任何事都可能遇到各种各样的风险，更何况是发财致富呢？做买卖的出路，说白了只靠两个字：折腾！

折腾是成功商人身上特有的一种气质，它并不是被人误解的“瞎折腾”。落实到创富行动中，只有折腾，你才能发现身边的商机；只有折腾起来、边想边干，你才有机会做大商人、大老板。任何时候，敢于折腾并且懂得如何折腾的人，获得的财富都是令人羡慕的。

人这一辈子，能奋斗的时间不过十几年，成大事者都是凭“三分胆量，七分清折腾”这句话翻身的。只要胆子大，敢折腾，你就能从小商贩变成大商人。“三分胆量加七分清折腾”，即本书提出的一条务实的创富原则，它对每个打拼中的商人都有着积极的指导意义。希望读者朋友能够从本书中得到启发，在创富的道路上勇往直前，最终获得巨大的财富。



■ 目 录



第一章 赚钱的都是有胆有识的人

从世界首富到华人首富，财富英雄们的成功经验表明：胆识，是商人成功的关键要诀；胆识，是成功者与平庸者的最大差别！

- 胆量是成功者必备的素质 / 3
- 财富英雄都是有胆有识的人 / 6
- 胆大者动作快 / 9
- 容易掘得第一桶金 / 12
- 能抓住更多的机会 / 15
- 胆大赢得好人缘 / 19
- 勇气杀出血路来 / 23

第二章 财富青睐爱折腾的人

人活着就得折腾折腾，想赚钱就不能保守，有了想法就要敢于行动。光说不练的只是“假把式”，任何时候财富都不会自动飞到你的手中，你不能在犹豫和迟疑中错失大好机会，有时候也许得“先打起竹板再想词”，抢占一切机会，从中攫取财富！归根到底，财富总是青睐那些爱折腾的人。

- 折腾者先富起来 / 29
- 行动起来，自有出路 / 33





- 财富属于主动改变命运的人 / 37
- 折腾者要有“闯关东”精神 / 41
- 想赚钱就别怕“丢面子” / 44
- 坐等天上掉馅饼，不如折腾到底 / 48

第三章 敢为天下先，抓住商机靠胆量

“无限风光在险峰”，成功者的创富经历有着惊人的相似之处，无不是在关键时刻充满了冒险精神与一往直前的勇气。眼光发现商机，更重要的还得要有胆量去抓住，凭勇气去打开财富之门。

- 胆大才能当老板 / 55
- 敢冒险能占尽先手 / 58
- 先人一步是商机 / 62
- 敢冒险能独揽风骚 / 66
- 任何事情都有风险 / 70
- 瞻前顾后会痛失良机 / 74
- 勇敢地迈出第一步 / 78
- 该出手时就出手 / 82

第四章 脑袋里折腾出“金点子”

赚钱盈利最重要的一条，是要有别具一格的想法和与众不同的思路。思路决定出路，好点子抵万金。作为一个想折腾出财富的人，最需要的应该是时刻挖掘“金点子”。

- 好点子是留意出来的 / 89
- 思考力决定你的财运 / 93
- 借鉴赢家的成功路子 / 97
- 卖的就是“一招鲜” / 101
- 不可能的点子更赚钱 / 105
- 折腾出财富的五大诀窍 / 110



好点子需要市场检验 / 115

第五章 资本是可以折腾出来的

原始资本的积累，是创业过程中最难把握的一环。不少创业者有创富经验也有好的项目，但就是受融资问题所困，迟迟无法开张。这种情况下，就要放开思路，利用一切可以利用的资本，不管是借贷或是合伙入股等方式，总之先利用别人的资本干起来。

不怕麻烦，让你的钱先动起来 / 121

学会从银行手中贷款 / 124

折腾身边的“可利用资源” / 128

坚持积累，定有回报 / 134

有胆识就做“无本”生意 / 137

有效融资的四种招数 / 140

不该拿的资源千万别拿 / 143

第六章 赚钱的人脉靠折腾

一个人折腾财富的能力如何，从他的交际水平、属下的能力、客户人脉的多少就可以看出端倪。如果一个商人不能建立广泛的人脉关系，不能赢得下属的信任和客户的忠诚，那么赚钱获利便是一件举步维艰的事。因此，人脉也要靠我们一点一滴折腾出来！

用人不疑，管人有道 / 147

重情守信，收获客户忠诚 / 151

与成功人士一起干事业 / 155

学习犹太人，靠嘴巴赚钱 / 159

有靠山，才能“钱途”无忧 / 164

以和为贵，生意场上少树敌 / 170

从陌生人身上获取最大收益 / 174

交对朋友，扩大你的财运网 / 179

折腾



第七章 胆子大、善折腾是优秀商人的基本素质

有胆识的商人敢作敢为、果断决策、及时出手，且不怕艰难困苦，因此他们最终都是能大获成功的优秀商人。

养成雷厉风行的好习惯 / 187

风险与财富成正比 / 191

财富跟着激情走 / 195

冒险要有一定的把握 / 200

老老实实地去冒险 / 203

得意忘形不可取 / 207

赚钱的神奇公式 / 211

出路、财路是闯出来的 / 214

战胜自我就能战胜世界 / 218



第一章

赚钱的都是有胆有识的人

从世界首富到华人首富，财富英雄们的成功经验表明：胆识，是商人成功的关键要诀；胆识，是成功者与平庸者的最大差别！





胆量是成功者必备的素质

中国武术界无论哪种拳派，无不把胆气放在首位。少林拳讲求勇、疾、狠、真。太极拳谱也说：“动用在心，不矜不张，中有所主，无任猖狂，随机应变，终不惊慌。”所谓“一胆二力三功夫”，就是把胆气放在劲力、功夫之上。比武就是比胆子大，有了胆气，就能从心理上战胜自我，打败对手，赢得成功。习武之人哪怕拳法再精熟，如果临阵之时胆战心惊、手脚发软，那么必败无疑。

武术格斗是这样，战争也是如此。正如孙中山所说：“军人到了不怕死，还怕不能打胜仗吗？”“你打你的原子弹，我打我的手榴弹，最后打败你。”毛泽东当年就是以这样惊世骇俗的胆量回应美国人的挑战的。中国人民志愿军战士同仇敌忾，凭小米加步枪将武装到牙齿的美军赶出了三八线，使得美军一直心有余悸。

西方近代军事理论家的鼻祖克劳塞维茨在《战争论》中强调了胆量的巨大作用：“对军人来说，从辎重兵和鼓手直到统帅，胆量都是最可贵的品德，它好比是使武器锋利和发光的真正的钢。”的确，胆量是成功者必备的素质。古今中外所有成大事者，无不具备超出一般人的勇气。

对于一个想成就一番事业的人来说，胆量的作用是不可替代的，甚至是起决定作用的。成就事业固然需要知识、眼光以及方法等等，但别忘了，还有一个词叫做“胆识”，胆在前而识在后，说明了胆量是处在第一位的，胆量永远比谋略更重要。这也是为什么很多饱读诗书的人为什么一事无成的原因，就是因为他们缺乏做事的胆量！

吕不韦是战国末期的韩国商人，他往来各地，以低价买进，高价卖出，所以很快就积累起千金的家产。

吕不韦到赵国都城邯郸做生意，遇见了在赵国做人质的秦

折腾



国公子异人。异人是秦国太子安国君的儿子，秦昭王的孙子。因为异人的生母夏姬不受宠爱，而安国君有20多个儿子，加上异人又排行居中，所以备受冷遇，就被送往赵国当了人质。身处敌国，处境自然很危险。又因秦国曾多次进攻赵国，所以，赵国对异人很冷淡，异人的生活极其拮据，常常食不果腹。

吕不韦以生意人的眼光看待异人，认为“此奇货可居”，于是有了一个大胆的想法，就是用金钱帮助异人谋取王位继承人的资格。为此，吕不韦与其父亲有着这样的经典问答。

吕不韦问父亲：“种田能获得多少利润？”他父亲回答说：“十倍左右吧。”又问：“那倒卖珠宝呢？”答曰：“一百倍的样子吧。”吕不韦再问：“如果拥立一位君主呢？”他父亲说：“这就没有办法计量了。”吕不韦说：“那我就去做这个最大的买卖。”

说干就干，吕不韦先拿出五百金送给异人，作为日常生活和结交宾客之用；又凭借其巨大的财力，来到秦国都城咸阳，四处结交上层关系，大力宣传炒作异人的能力。

吕不韦又拿出五百金买珍奇玩物，送给秦国宠妃华阳夫人的姐姐，于是其姐劝说华阳夫人立异人为继承人。她说：“女人得宠靠的是姣美的容貌，可是容颜易老，一旦年老色衰便会失宠。要想永保受宠的地位，最好的办法是乘受宠时立自己的儿子为太子，可是你没有亲生儿子，应该及早在众公子中选一位合意的。如今异人贤德有加，而他的地位又不突出，他的母亲也不受宠，如果你立他为太子，他会终生感谢你，你的地位也就保住了。”

华阳夫人被说动了，于是在安国君面前大吹枕边风，最后安国君终于同意立异人为太子。

为了博得异人的欢心，吕不韦还大搞美人计，把自己心爱的女人送给异人为妻。在赵国，吕不韦有一个宠爱的美姬，异人也十分爱慕她，于是吕不韦就把她送给了异人。不久，美姬便生下一子，取名政，也就是后来的秦始皇。

此时的吕不韦可以说是身无分文了。但是他就是胆子大，敢为这样一个机遇付出自己的所有。后来，异人结束人质生活，



回到秦国。吕不韦知道华阳夫人是楚国人，于是让异人穿着楚国的服饰去拜见华阳夫人。果然，华阳夫人见到着楚装的异人，非常高兴，当场便让异人改名为子楚。

公元前 250 年，安国君即王位，立子楚为太子。可安国君登上王位仅三天就死了，于是子楚继位，史称秦庄襄王。子楚登上皇位后，吕不韦就顺理成章地成为宰相，还被封为十万户侯。自此，秦国的军政大权开始掌握在吕不韦的手中。子楚即位三年驾崩，年仅 13 岁的太子政继位，吕不韦再次出任相邦，号称“仲父”，控制了秦国的政权。

成事靠胆！吕不韦能取得如此巨大的成功就在于他的胆大包天，将整个国家当做买卖来做，而且这笔大生意做得非常成功，让自己从一个小商人成为权倾朝野的宰相，用有限的小财富，换来了无穷的利益。

折腾



财富英雄都是有胆有识的人

所谓胆量，就是要敢于想他人所不敢想、做他人所不敢做、为他人所不敢为，敢于打破一切条条框框，敢于行动起来，敢于果断抓住机会，甚至敢于孤注一掷。而有胆量的商人就是“胆商”，他们是最终能大获成功的优秀商人。

敢拼就会赢，人们对于很多的事情之所以做不来，做不好，并不是不会做，不能做，而是不敢做，怕去做。“撑死胆大的，饿死胆小的”，要经商必须要有胆量。创业初期，敢于白手起家；关键时刻，敢于勇往直前。如果前怕狼后怕虎，哪道菜都甭想吃上。

1973年，英国有一位叫科来特的小伙子考上了哈佛大学，在美国，他结识了一位美国朋友。大学二年级时，美国朋友对他说：“科莱特，我们退学吧，现在财务软件很走俏，我们一起去开发 32bit 财务软件，我们现在学的进位制已经够我们用了。”科莱特却一本正经地告诉他的伙伴说：“我来这里的目的是学习，不是来瞎闹的。”他拒绝了好朋友的邀请。

十年时间一晃过去了，科莱特成为哈佛大学的博士研究生，而那位退学的朋友，则在这一年里进入了美国亿万富翁的行列；1992年，科莱特拿到博士后学位，而他的朋友成为美国第二大富翁；1995年，科莱特认为自己可以研究开发 32bit 财务软件了。但是，他的朋友却已经开始研究比 32bit 快 1500 倍的财务软件了，并且很快推向市场。而且，就是在这一年，他的这位当年大胆退学的朋友成为世界首富，成为一个代表着成功和财富的字眼——比尔·盖茨。

性格沉稳、处事老练的李嘉诚，实际上是个不安分的人，他喜欢做充满挑战的事。他有句创业名言就是：“第一个吃螃蟹的人永远是最香的。”

20 世纪 60 年代中期，香港的房地产经历一场狂炒后，一



落千丈。李嘉诚独具慧眼，认为土地价格将会有再度回升的一天，决定实行人弃我取的策略。他用低价大量收购地皮和旧楼，在观塘、柴湾及黄竹坑等地兴建工厂大厦，全部用来出租。未出三年，果然风暴平息，大批当年离港的商家纷纷回流，房产价格随即急涨。李嘉诚趁机将廉价收购来的房产高价抛售获利，并转购具有发展潜力的楼宇及地皮。这次他的策略是只买不卖，全都用来兴建楼宇。20世纪70年代初，他已拥有楼宇面积共达630万平方英尺，出租物业超过35万平方英尺，每年单是收取租金，就高达400万港元。

之后，李嘉诚在地产业屡出大手笔。先是拿出6000多万港元资金购买物业及地皮，并积极兴建高级住宅与商业楼宇。1971年，又动用2亿3千万港元，买入美资集团、希尔顿酒店及凯悦酒店，开创了华资在港吞并外资机构的先河。而李嘉诚历时两年半之久，全面进军“和黄”的整个过程直如“蛇吞大象”，实为香港开埠以来华资收购英资的经典之作。“和黄”是老牌和记洋行及黄埔船坞的合作品。到1980年，“长实”终于持有“和黄”超过40%的股票，李嘉诚当上了“和黄”的董事会主席。至此，李嘉诚坐上了香港华资地产龙头的位置，“李超人”的绰号不胫而走。

商场如战场，且总是带有很大的随机性，各种要素变幻莫测，难以捉摸。在不确定的环境里，商人的胆量就显得尤为重要，“一人拼命，十人难挡”，勇气往往能够让人占得先机或者杀出血路，从而最终取得胜利。从世界首富比尔·盖茨到华人首富李嘉诚，再到近年来轮流坐庄的国内首富们，莫不如此。

刘永言、刘永行、刘永美、刘永好是中国富豪榜里面鼎鼎有名的刘氏四兄弟。兄弟四人本来都有一份令人羡慕的好工作。老大刘永言在成都906计算机所工作，老二刘永行从事电子设备的设计维修，老三刘永美在县农业局当干部，最小的兄弟刘永好在省机械工业管理干部学校任教。

刘氏兄弟若是缺乏胆识的话，是绝对不会砸掉当时令很多人梦寐以求的铁饭碗，甚至是金饭碗而出来创业的。即使创业，也会像有的人那样，

折腾



选择一边工作一边创业这种脚踏两只船的方式，万一失败还有一条退路呢。但兄弟四人都勇敢地“置之死地而后生”，从孵小鸡、养鹌鹑开始创业，到后来搞饲料、搞电子，一直发展到房地产、金融和资本运作，多种经营，多管齐下，终成大业。

网易的丁磊也是这种情况。大学毕业后，丁磊被分配到宁波市电信局工作。电信局旱涝保收，待遇不错而且又有非常好的发展前景。对于一般人来说，是一个求之不得的好地方。而丁磊却不那样认为，他认为在那里不能实现自己的人生理想，不能发挥出自己的专长，不能做自己想要做的事情。1995年，他不顾家人的强烈反对，毅然辞职而创业。1997年5月，丁磊创办了网易公司。短短的六年后，他开拓出了一个网络帝国，一跃成为中国首富。

有人对未成功人士的形象描述是：表面上最缺金钱、本质上最缺雄心。其他就是脑袋上最缺观念、对机会最缺了解、命运里最缺选择、骨子里缺勇气、改变上最缺行动、事业中最缺毅力、内心里最缺胆气。其实用一句话概括，就是缺乏胆识！

胆识，就是商人成功的关键要诀；胆识，就是成功者与平庸者的最大差别！