

● 成功不求人丛书

成功發財技巧

· 檀明山著



95
F715
152

2

成功不求人丛书

成功发财技巧

3529/20

檀明山 编著

C

173643

(京)新登字 073 号

图书在版编目(CIP)数据

成功发财技巧/檀明山编著

(成功不求人丛书)

—北京:中国商业出版社,1994.5

ISBN 7-5044-2417-X

I. 成…

II. 檀…

III. 商业经营—经验

IV. F715

责任编辑:曲惠英

中国商业出版社出版发行

(1000053 北京宣武区广安门内报国寺1号)

各地新华书店经销

福建省新华印刷厂印刷

1994年5月第1版 1994年5月第1次印刷

开本:784×1092毫米 1/32 5.5印张

字数:120千字 印数:00001—5000

定价:3.90元

《成功发财技巧》

内 容 提 要

在现代社会中,人人都想发财。然而,面对汹涌澎湃的经济大潮和生财有道的富翁,人们困惑、迷茫、烦闷、妒忌、忧伤!发财之梦何日圆?富翁之愿何时还?

并不是人人都能发财,发财也要讲究技巧。掌握并熟练地运用发财技巧,将使你财源茂盛,成为二十一世纪的大富翁。

《成功发财技巧》一书以精辟的论述,翔实的实例总结了中外成功发财技巧,多角度、多层次地揭示发财技巧的艺术和魅力。该书具有很强的实用性、操作性和可读性,是你发财致富走向成功的得力助手。

目 录

1. 贫富就在一念之间	(1)
——心想事成法	
2. 多思多想尽善尽美	(3)
——挖空心思法	
3. 点子赚钱走向市场	(5)
——以智生财法	
4. 爱屋及乌名人效应	(8)
——借名发财法	
5. 顺应需求推动新潮	(10)
——制造时髦法	
6. 低价买入高价售出	(12)
——炒卖楼花法	
7. 方寸天地魔力无穷	(15)
——集邮增值法	
8. 果断买进果断卖出	(18)
——炒股发财法	
9. 稀罕古钱价值连城	(20)
——钱币收藏法	
10. 期货市场遍地黄金	(22)
——期货交易法	
11. 买卖债券收益稳定	(24)
——债券投资法	
12. 独具慧眼起死回生	(26)
——趁火打劫法	
13. 鹬蚌相争渔翁得利	(28)
——坐收渔利法	

14. 积水成河聚沙成塔	(30)
——降本求利法	
15. 商业信息无形财富	(32)
——信息致富法	
16. 抓住热点大获其利	(34)
——就势取利法	
17. 打破常规不随大流	(36)
——反向求异法	
18. 物稀为贵奇货可居	(38)
——囤积居奇法	
19. 见微知著准确投资	(40)
——预测判断法	
20. 热门商品不断增值	(41)
——比较利益法	
21. 新奇独特适应需求	(43)
——变中求胜法	
22. 薄利多销致富之本	(45)
——积少成多法	
23. 依据行情灵活变动	(47)
——随行就市法	
24. 架桥铺路沟通渠道	(49)
——无本万利法	
25. 合作各方皆大欢喜	(51)
——易货贸易法	
26. 横向联合共谋其利	(53)
——合理垄断法	
27. 塞翁失马安知非福	(55)
——转害为利法	
28. 人无信誉寸步难行	(57)
——以信为本法	
29. 盈利在本物美价廉	(59)

- 擅长进货法
- 30. 寻找缺口善于突破 (61)
 - 巧钻缝隙法
- 31. 该进则进该退则退 (63)
 - 进退有据法
- 32. 小本生意越做越大 (65)
 - 从一做起法
- 33. 集资办厂合股经营 (67)
 - 搭帮入伙
- 34. 只许成功不许失败 (69)
 - 背水一战法
- 35. 居安思危未雨绸缪 (71)
 - 化险为夷法
- 36. 当机立断以变应变 (73)
 - 稳中求快法
- 37. 资金分流化解风险 (75)
 - 分散投资法
- 38. 急于求成一波三折 (77)
 - 迂回发展法
- 39. 综合开发立体经营 (79)
 - 链式循环法
- 40. 选准项目一举成功 (81)
 - 舍难就易法
- 41. 市场弃多元化走专业化 (83)
 - 弃车保帅法
- 42. 商业游乐融为一体 (85)
 - 寓玩于商法
- 43. 女性用品第一商品 (87)
 - 瞄准女人法
- 44. 见风转舵把握机遇 (89)
 - 闻风而动法

45. 因地设店择地经营	(91)
——巧占地利法	
46. 人尽其用地尽其利	(93)
——双重经营法	
47. 不拘一格灵活多变	(95)
——因地制宜法	
48. 扬长避短发挥优势	(97)
——因长设事法	
49. 一买一卖赚取差价	(99)
——流通生财法	
50. 拉线搭桥效益无穷	(101)
——买卖技术法	
51. 炒汇高手依靠电脑	(103)
——程序管理法	
52. 文化掮客借助公文	(105)
——公私兼顾法	
53. 不磨嘴皮耍笔杆子	(107)
——妙笔生花法	
54. 独辟蹊径独具风格	(109)
——大爆冷门法	
55. 碎布娃娃千人千面	(111)
——别出心裁法	
56. 开拓市场创新产品	(113)
——推陈出新法	
57. 办班授教赚钱可观	(115)
——办班走穴法	
58. 穴头老大牟取暴利	(117)
——轰动效应法	
59. 业余兼职收入不菲	(119)
——炒更创收法	
60. 业余掮客两头得利	(121)

- 慧眼识珠法
- 61. 大胆奇特胜人一筹 (123)
- 出奇制胜法
- 62. 模仿改进申请专利 (125)
- 创新发明法
- 63. 打破传统文商结合 (127)
- 寓文于商法
- 64. 抓住根本独占鳌头 (129)
- 舍末逐本法
- 65. 风云变幻乱中取利 (131)
- 混水摸鱼法
- 66. 有多大财做多大事 (133)
- 量财投资法
- 67. 萝卜青菜各有所爱 (135)
- 投其所好法
- 68. 脱颖而出家喻户晓 (137)
- 力创名牌法
- 69. 取人之长避人之短 (139)
- 跟随超越法
- 70. 甘冒风险赚取大钱 (141)
- 长线钓鱼法
- 71. 一业为主多种经营 (143)
- 多角经营法
- 72. 开发转换超前经营 (145)
- 超前一步法
- 73. 借用资金寻找空白 (147)
- 借鸡生蛋法
- 74. 借助媒介以声造势 (149)
- 先声夺人法
- 75. 适销对路化贱为贵 (151)
- 点石成金法

76. 感情投资爱心回报 (153)
——货买回头法
77. 新奇独特别出心裁 (155)
——特色服务法
78. 三分毛利招徕客户 (157)
——薄利多销法
79. 渲染气氛制造热点 (159)
——巧造需求法
80. 与人方便自己方便 (161)
——急人所急法
81. 奇数定价不凑整数 (163)
——避重就轻法
82. 追踪热点财源滚滚 (165)
——追赶潮流法

1 贫富就在一念之间

——心想事成法

无数的人在企求发财，他们想尽各种致富的办法，但最终却是一场空，于是便变得灰心丧志，认定自己永远不会达到那种令人欣羡的地位。他们千方百计，无所不为，殊不知唯一能改善现状的奥秘是——先从改变自己的想法入手。

我们经常听到这样的话：“我很喜欢那个东西，但是我买不起。”没错，你是买不起，但不必挂在嘴上。只要你不断地说：“我买不起”，那你这一辈子就真的会“买不起”。你应该选择一个较积极的想法。你应该说“我会买得起，我要得到这个东西。”当你在心中建立了“要得到”、“要买”的想法，你就同时有了期待，就在心里建立了希望。当你一旦改变了自己的金钱观，你的经济状况也将随之改善。

有一个一文不名的年轻人，他说：“总有一天，我要到欧洲去。”坐在旁边的朋友一听此话就笑了起来。“听，这是谁在说话呀！”20年后，那个年轻人果然带着妻子飞往欧洲。当时他假若换一种说法：“我虽然想去欧洲，但怕的是我永远花不起这笔钱。”那结果恐怕就是另一种样子了，正是因为他心抱希望，希望才给了他力量，促使他为了要去欧洲而积极行动。

贝尔在发明电话之前，“电话”本来只是他心里的一种想法；电灯泡在发明之前也只是爱迪生心中的一种想法；洛克菲勒在

一文不名的时候曾说过，“有一天，我要变成百万富豪”。他果然实现了自己的愿望。所以你应该了解：一切你想要得到的东西在还未实现之前，本来都只是一种想法。所以“心想事成”法应先要有“心想”。然后才会有“事成”，此法如果运用得当，将使你发财的愿望变成现实。

有一个年轻人，是个万事通，会的事很多，所做的事也样样成功。就是在金钱上始终不得意，从来赚不到钱，大家都不懂到底为什么。后来，他终于发现毛病出在哪里了。原来问题就出在他老是说：“我什么都行，就是赚钱不行。”这种想法害了他，他想通了这一点，改口说：“我什么都行，赚钱也不例外。”结果不到几年，他的经济情况就有了起色。他果然赚到了钱。自此以后，他的经济情况一帆风顺，本来这个人很可能一辈子都是样样能干，就是不会赚钱，但后来由于他改变了想法，终于赚了钱，发了财。发挥“心想事成”法的威力，会带动你更强、更有效的赚钱能力，这也许有些人所始料而不及的事。

2 多思多想尽善尽美

——挖空心思法

一个企业，若有一两个会出点子的精明人，就有可能使这个企业的事业兴旺、发达；做一个出色的老板，要想发财致富，更要挖空心思，想办法，出主意，做决策，使得企业生意蒸蒸日上。

台湾有一家新光保险公司，新开业想扩大知名度，但当时广告费十分贵，在电影院里播放一次广告要 10000 元台币，经理苦思冥想，终于想出了一条妙计。他每天都派人到卖座好的电影院去做“寻人启事”。把“新光保险公司某某人，门外有人找”打在银幕旁边，每次费用仅 5 角钱。结果，很多人都知道本市有一家新光保险公司了。

由于当时很多人对人寿保险比较陌生，也有不少人一听到“人寿保险”这个词就产生厌烦情绪，形成心理上的隔阂，使得公司保险业务在推广过程中，遭遇到极大的阻力，外勤人员常被人们冷落于门外。

为此，公司老板吴家录挖空心思，想出一个点子，亲笔著文在报上发表了一篇《讨厌的人寿保险》的文章。正面文章反面做，并采用有奖征答的形式吸引读者，结果读者反映热烈，公司因为这篇文章争取到将近 3 亿元新台币的保险。

由此可见，一个精明的老板，应多思多想，找出确实可行的办法促进企业的业务发展。

日本有一家专门生产尿布的公司，开张之初，尽管公司花了大量的精力去宣传该产品的优点，尽管该产品本身的质量也可以说是尽善尽美，可是不管怎么宣传，产品总是无人问津。该公司经理挖空心思，终于想出了一个主意。

他让自己的人伪装成顾客，在公司的经营点排成长队，造成了一种抢购的气氛，于是引来了一些好奇的顾客：

“这里在卖什么？”

“什么产品这么好销？”

在这种好奇心的驱使下，不少顾客也不自觉地被牵着上了“路”，也去排长队，购买该公司出售的尿布。随着产品的不断销售，营业额日益上升。后来这家公司生产的尿布竟然行销世界各地，多川博也成了闻名世界的“尿布大王”。

3 点子赚钱走向市场

——以智生财法

1992年7月29日,中国新闻界素以勇于弄潮著称的《中国青年报》在头版头条登载了一条新闻,题为“何阳卖主意,赚钱40万”。消息称:“思想、策划、主意也能卖钱。北京一位名叫何阳的发明家光靠给企业出谋划策,赚了40万元。何阳创办的和洋民用新技术研究所,目前已获中国专利20余项,技术转让总收入100多万元……”被报道者的独特发财致富方式,在中华大地上造成了一股强大的冲击力。

何阳的成功,归结起来就是以智生财。中国人素以聪明才智著称于世,然而在一段漫长的时间里,这些所谓人的宝贵的东西却似乎沉沉昏睡。由于缺乏策划,人们身边的不经济、不方便现象触目即是。何阳正是在观察社会,与企业来往中发现了策划这一空白,从而迈出了发财致富的第一步。

最初的萌芽是在为企业的民品改造中产生的。在杭州开往上海的列车上,何阳遇到了浙江衢州塑料厂的推销员。他告诉何阳他们厂生产的一次性塑料杯子大量积压。为此,何阳给他出了一个主意:把京广沿线站名印在茶杯上,再印上小地图,在跑这条线上的火车卖,管保畅销,以后再印其它线路的,到各处卖。这位推销员一听,连声道谢,连上海也不去了,立刻下车返回厂里,建议厂长照办。

1991年，有家军工厂上门求技术，要求产品销路好，能创汇。何阳设计出一种爱国者导弹型台灯。样品拿到香港礼品家庭用品博览会上，接了几十万元的订单。何阳因此收到6万元的酬金。

驰名中外的金华火腿已有800年的历史，但近年销路不畅，一家生产火腿的工厂打算转产电子产品。何阳知道后向该厂献上一计：现代社会生活节奏加快，食品向易食、速食方向发展，将传统的金华火腿开发成罐头食品，不愁没销路。厂长顿开茅塞，投产后，产品供不应求，使金华破天荒地出现了火腿原料告急的局面。厂长甘心情愿地付给何阳10余万元的酬金。

渐渐地，何阳越来越有名气，上门请他帮忙出主意、搞策划的几乎踩烂了他的门槛，他的资产也越来越多。

策划说白了就是出点子。美国有个兰德公司，年利润一亿多美元。而该公司没有仪器、没有设备，只有高智力的人。正是靠这些高智力的人出点子赚钱，公司才不断发展壮大。

随着中国经济市场化程度越来越高，社会对点子、思想的需求越来越大。靠点子发财的机会也越来越多。

继何阳之后，北京一名哲学硕士卢晓华联合18位博士、硕士和大学本科生，创办了另一家“点子公司”——北京向导公司。目前，他们已为430多家企业提供了信息咨询服务，取得了很高的效益，1992年向导公司的营业额至少65万元。

上海的一份资料表明：每一元咨询合同金额，至少能创造出32元经济效益，其投资回报率令人咋舌！当越来越多的人认识到“点子”能赚到大钱时，越来越多的“点子”也开始走向市场：在辽宁，1992年举办的一次拍卖会上，经过27次的“讨价还价”，一个关于一种新型涂料的点子被卖到11888元；福州大学向社

会提供科技成果，成堆的“点子”变成商品，竞拍会上一下就卖掉13项“点子”，获利100多万元。

可以预见，在市场竞争的舞台上，智慧的“点子”将会充当越来越重要的角色，人们也会越来越多地靠智慧发财致富。