

10

√-715  
567C

# 富脑袋

## 有钱就有理？

---

金友 / 著



A0999337

延边人民出版社

责任编辑: 许正勋

版式设计: 朴贤淑

**图书在版编目(CIP)数据**

有钱就有理? / 金友著. - 延吉: 延边人民出版社, 2002.1  
(富脑袋丛书)

ISBN 7-80648-720-4

I.有… II.金… III.企业家 - 生平事迹 - 世界  
IV.K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 098901 号

**富脑袋丛书**

**有钱就有理?**

金友 著

---

出版: 延边人民出版社

发行: 延边人民出版社

印刷: 北京市威远印刷厂

印数: 1-10000 册

850 × 1168 毫米 32 开

印张: 8.5 字数: 170 千字

2002 年 1 月第 1 版

2002 年 1 月第 1 次印刷

---

ISBN 7-80648-720-4/C · 45

定价: 16.00 元

## 自序

### 众生平等，你身上也有致富基因

对于钱，穷口袋说：贪财为万恶之首。

富脑袋却说：贫困才是万恶之本。

一样是人，富人只是比穷人多一点“赚钱基因”。

没有了“赚钱基因”，富人钱再多也会破产，穷人一辈子无法翻身。

在本人研究古今中外的富人或成功企业家的事迹后，我发现那些富人，尤其是从一无所有到亿万家财的名人，身上都具备了某些类似的特质，这些特质，决定了他们对钱的思考模式与众不同，这些不同于常人的思考模式和观念，我们可以通称它为“致富基因”。

看完了畅销书《穷口袋富脑袋》，相信大家都可以发现，要当个成功的有钱人不难，只要能掌握“富脑袋”的理财观念和的一些技巧，似乎就可以人人成为理财高手。

但是，各位别忘了，即使是那位富脑袋，也曾经失败破产过，当然他也可能会投资失利或时运不济下踢到铁板。

而且，富脑袋不是一开始就成为富人的。

因此，真正造就一个富人或成功人士的关键，不在于理

财观念和专业知识的，而在于一个人的思考模式和人格特质。

因为，理财技巧和知识，只是一种工具；没有正确的思考模式，没有屡败屡战的人格特质，就等于没脑没手的人，身边工具再多，也是枉然。

从心理学的角度来，那些比常人有成就的人，总是不按牌理出牌，不循一般的游戏规则，甚至自创游戏规则来控制别人，进而获得财富和成就。

一样是人，富人和穷人就只差这些思考模式的不同。

一样是人，成功者和失败者，也只差这些人格特质的不一样。

不过，还好人人的身心构造都是相同的，只要你也能读取这些让人致富成功的“秘密基因”，你也一样可以成为富人。

本书的灵感和想法，除了从《穷口袋富脑袋》一书得来以外，也综合了古今中外许多成功人士的心得和故事，如卡耐基和胡雪岩等。

而对同样的困境，穷人会说自己没办法，一切只好等老天可怜他；富人却不坐以待毙，他会想尽办法，他会在心里告诉自己：我一定要成功，一定要突破困境赚大钱。

看见同样的半杯水，穷人会说：我只剩半杯水，喝完就没了！

富人会说：我还有半杯水，喝完之前必然可以想到好办法！

这就是富人和穷人之间的差异，是思考模式的差异，也是人格特质的差异；如你想成为富人，不只是想着赚钱就好了，第一步就必须先调整你的心态和思考模式，进而改变你

的人格，不要凡事消极悲观，任天宰割。

毕竟，有了致富的念头，才有可能真的致富。

本书提出的致富关键启示，可以让你快速掌握致富的思考模式，或许很颠覆，或许和你想的不一样，不过，只要你能细心品味，必然可以唤醒你身上的致富“秘密基因”。

# 目 录

## 第1章 穷口袋与创造力 /1

赚小钱靠体力，赚大钱靠创意  
不景气，是你的“财务导师”  
破产是暂时的，贫穷是永久的  
受困境支配，永远是环境的奴隶  
没有底的破桶，永远借不到水  
所有成功企业，最初都只是一个简单的构想  
聪明的人要“财富”，只有笨蛋才要“钞票”  
大方给小费的人，比较容易赚大钱  
富人眼中只有“人脉”，没有所谓好朋友或坏朋友  
一个灵感，赚进二十亿美金  
别拿“不景气”当失败的借口  
“贫穷”，是上帝给你的“赚钱动力”  
甘于贫穷，才是万恶之本

## 第2章 先赚自己的钱 /37

先赚自己的钱  
“瞎拼”不是当傻子  
四个信封袋，看紧钱包  
节省高手  
车子房子是资产还是负债？  
爱车族的小气族  
永远不缺一件衣服  
咸鱼翻身  
钱没惹你，别拿钱出气  
走，到菜市场赚钱去！  
名牌也不过如此  
不讲面子  
钱能为我做什么？  
小猪钱罐  
不用死钱只用活钱  
死钱回春  
留客？冰箱不留，我留！  
寒舍不寒并不难

## 第3章 撒网捕鱼 /81

遇到困境时，大不了让自己从零开始  
太计较小事，铁定赚不了大钱  
立志不当“好人”，才能当“人上人”  
平时多投资“人际资产”，才能“借力使力”赚大钱  
要赚钱，就要把鱼网撒在有鱼的地方

“胆小怕事”，别想赚大钱  
专心抓小鱼，就抓不到大鱼  
不要因“诸事不顺”就乱了方寸

## 第4章 立志做有钱人 /97

生杀大权要亲自掌握  
想要拓展事业，就别怕负债  
要把新员工先当成“敌人”  
做生意，要懂得运用心理战  
别傻了！钱永远不会从天上掉下来  
不要想着“失败”，“失败”就不会找上你  
“临危不乱”的木鸡成功法则  
会幽默的人，才会吸引财气  
先立志当有钱人，才能赚大钱  
多吸收反面教材，对自己也有益处  
东西被偷，也可以赚钱  
有“钱”，可以让“人”为你赚大钱  
借钱一定要死缠烂打、死皮赖脸  
做大事的人，别被繁文缛节绑住  
老板不应该做员工的工作  
怕缴税的人，永远不敢赚大钱  
用自己的能力抓住“钱”  
懂得说大话，才能做大事  
最好的补鼠顾问，就是吃过毒老鼠的猫  
先做一匹奔驰的野马，再谈成功！  
商场如战场，要上场就要誓死如归

先给对方甜头，你才会成功  
做老板一定要恩威并重  
宁可当快乐穷人，也不当受折磨的富人  
天底下没有白吃的午餐，也没有白喝的酒

## 第5章 别让钱落跑 /142

逛街拉他准没错  
先做生活博士  
应酬不应愁  
不和钱过不去  
别自以为聪明反而笨  
钱与效益  
对待电话的抠点子  
想当财神还得不怕麻烦  
小东西也有大价值  
抠也要抠得幽默点儿  
谁先付款  
哥俩好，借到最高点  
算盘打得精一点  
单身，就要变贵族

## 第6章 纵横人际 /177

太能干的人不要雇用  
哪些人不能找来当员工?  
成绩太优秀的人，不要录用  
记得对方的名字，你就抓住了他的心

装懂和无知的人最让人讨厌  
坏话说七分，好话就要说三分  
说人家八卦，也要有技巧  
利用非常状况节选人才  
装傻比装懂要聪明多了  
要培养自己独特的魅力  
想要有名，就要对他人付出  
做人太“正直”，就别想搞好人际关系  
太依赖头衔和家世背景，注定没出息  
逆耳忠言和批评，还是少说为妙  
做人要懂得下台，才不会一无所有  
能否得到内幕消息，可以看出你有没有“人脉”  
懂得“给”，才有机会“收”  
拍马屁不要拍错地方

## 第7章 “金金”计较 /209

国内好玩，出国干啥？  
二手货也有春天  
我不开冷气，就是不开！  
开冷气的办法  
小心！这是诱饵  
生活要有规划  
小事也要抓狂  
大碗换小碗，大锅换小锅  
化整为零新观念

## 第8章 名利双收 /232

如何用“名气”来得利  
给人的第一印象，决定你的财富  
多微笑放轻松，财运自然来  
不要怕说善意的谎言  
维持“名气”也要小心别让自己受害  
要多和他人接触，才有可能提升名望

# 第一章 穷口袋与创造力

---

创意是成功的关键

## 赚小钱靠体力，赚大钱靠创意

如何赚别人赚不到的钱？如何赚独家的钱？

古今中外的许多实例显示，最了不起的策略，就是创立一种“独占”的经营业务，顾客想要你的产品，只能向你买，别的地方买不到。

事实上，每个人都可以拥有这种独家赚钱的能力，但惟一限制你开发这种获利丰厚“独家生意”的关键，就在于你的“创意”。

爱因斯坦曾说：

“想像力远比知识更重要。”

从许多成功企业人士的故事中，我们可以看出想像力的重要性。

心脏病专家马丁博士和他的妻子，就靠独特创意，在庞大的美国食品服务业中发现了一个小小市场，如今，他们已将它发展成一个很了不起的大型企业。

当时，美国的食品服务业中，发展最快的部分可以说是宴席经营业务，市场上类似的竞争公司有三千二百家，年营业额接近十亿美元。

经由调查，马丁夫妇发现，有兴趣预定聚会宴席的有钱人，不会有时间或精力去挑选最好的中介商，因此，他们开办起纽约美食家咨询服务有限公司，来为顾客选择食品经销商。

马丁夫妇自称“聚会筹办人”，收取 15% 的服务费，他

们就会替你安排食谱、布置聚会场所，甚至为你营造气氛，井然有序地把聚会举办起来。

曾名闻一时，在曼哈顿豪华的饭店举行，由一家房地产公司主办的大型圣诞餐会，就是他们的杰作。

在这次宴会上，马丁夫人身穿闪亮的晚礼服，容光焕发地指挥着，提供了三千份冷餐和新鲜水果，并当着众人的面，当场调配四百份十分精美可口的巧克力和摩洛哥烤饼，服务可说无微不至。

在马丁夫妇的创业过程中，独特创意让他们找到了“独家”市场。

戴维斯，一位二十九岁的剧作家，一直在纽约谋生。

他发明了一种“人人参加谋杀侦探小说”的活动。

活动很简单，戴维斯成立的“凶手出动有限公司”，会派演员混入你聚会的客人中，演员包括“凶手”和“被害者”。

聚会中，凶手会突然行凶，被害者倒地不起。

一直到“侦探”来到聚会场所，严加查问你的客人们揭露凶手真面目后，人们才会知道谁是凶手。

就这样，这种独特的创意，让戴维斯为人们带来了很大的刺激感，从此，他找到了自己的“独家”业务，让他成为百万富翁。

但市场的竞争者永远存在。

例如，美国有名的赫兹公司和联邦运通，以新技术、新策略所创造出的惊人业绩，不久之后，就会被蜂拥而至的竞争者，不断地将独占市场转化为一个门槛低的开放市场，让他们的市场占有率，愈来愈小。

因此，他们必须不停地开发创意，否则，就会被追上甚至超越。

如果你能在广大的市场中，找到一个小小独占市场的创意点，那么赚大钱的日子自然离你不远。

因为，你一旦开拓出了一个获利丰厚的独占市场，就可以扩大业务范围，获取更大的利润。

不过，这当中有一个问题必须注意。

当你达不到预期目标或身陷困境时，千万不要烦恼。这时，不妨再去想一个新的创意。

若实在想不出来，不妨可以直接走入人群中，了解他们的需要和心理，然后再发挥独特的想像力，相信反应一定会很好。

许多事业成功者的例子告诉我们，创意是成败的关键。

如果你想赚大钱，就多用脑袋吧！

## 不景气，是你的“财务导师”

任何一个人一看到死猫的尸体都会觉得很恶心，但是如果把它埋在桑树下的泥土中，就会开始腐败分解成桑树最好的肥料。

这也就是说，不管是什么东西或什么人，都有他（它）存在的价值，即使是小偷也是一样。如果这个世界上完全没有小偷的话，锁匠、警察、监狱看守员、法官……就会失业了。

乞丐也一样对人类有贡献。

当你和孩子走在街上，看到衣衫褴褛的乞丐伸手讨钱时，你就可以当场给孩子一个机会教育：“你看！如果不好好用功读书，也不认真赚钱的话，就会变成在路边伸手讨钱的乞丐了。所以一定要好好念书喔！”

世界上绝对没有一无是处的废物，就看你怎么想而已。

不景气也是一样，有人在不景气中跳楼，有人在不景气中买楼；有人在不景区中结束事业，有人在不景气中转业成功。

其实，不论面对什么困境或不幸，只要你能看开，用乐观的心往好的一面去看，自然不会陷入人生的死胡同，也不会成为悲剧主角。

人生本来就如跑马灯，多变无常。

既然山不转，就路转；路不转自己转；自己转不了，不妨让脑袋转一转，只要懂得随时随地让脑袋转弯，人生永远不会有死胡同；相反的，很多人都是被自己逼死的。

脑袋懂得转弯，好处很多。

例如，当你迷恋某个风尘女郎，却被她甩了的时候，可能会恼羞成怒或郁郁寡欢吧！其实等你平静下来之后，重新反省一下，你说不定还会为自己庆幸呢！

因为你将会发现“你被甩掉”这件事，反而会为你带来了许多好处：

第一，你再也不用浪费钱玩女人了！

第二，你再也不用担心被她传染“性病”！

第三，你再也不用怕“外遇”的事迹败露！

第四，你再也不用为那女人跳班！

第五，你终于有机会去找更好的女人了！

这种因“祸”得“福”的例子实在太多了。想要过得快乐，就要抱持着这种凡事往好处想的观念。

一旦心里有了这种想法之后，不论遇到什么困难或讨厌的事，就可以用心平气和的态度看待它，并且产生源源不绝的智慧。

面对不景气也是如此，很多人都因为不景气，才会去关心自己的财务体质，甚至多吸收一些理财的知识。

如果你懂得往好的方面想，不景气，反而是你最好的“财务导师”。

总之，凡事往好处想，不仅可以勇敢地面对未来，也会为自己带来好运。

凡事往好处想，你的思想和态度，就是一种对抗困境的最好力量。