

The Best
Making Money Methods
on the World

全球顶级赚钱方法

The Sure
Methods about
Making Money

赚钱一定有方法

世界上每天都有很多人在碰壁，他们都在用千篇一律的、规范但雷同的动作方式，其实一点小小的改进，一种新的方式就会给自己带来好运。

[美] F·奥斯坦丁
赵可/编译



全球通行
的 The Sure Methods about Making Money
赚钱经典

地震出版社

The Best
Making Money Methods
on the World

全球顶级赚钱方法

The Sure
Methods about
Making Money

赚钱一定有方法

世界上每天都有很多人在碰壁，他们都在用千篇一律的、规范但雷同的动作方式，其实一点小小的改进，一种新的方式就会给自己带来好运。

[美] F·奥特斯坦丁
赵可/编译



通行全球

的 The Sure Methods about Making Money

赚钱经典

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赚钱一定有方法/赵可编译. —北京: 地震出版社,
2002.9

ISBN 7-5028-2163-5

I. 赚… II. 赵… III. 商业经营-通俗读物
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 071621 号

赚钱一定有方法

赵可 编译

责任编辑: 范静怡 程仁泉

责任校对: 张晓梅

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 68423031

门市部: 68467991

传真: 68467972

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京秋豪印刷有限责任公司

版(印)次: 2002年10月第一版 2002年10月第一次印刷

开本: 850×1168 1/24

字数: 400千字

印张: 15

印数: 00001—16000

书号: ISBN 7-5028-2163-3/Z·155 (2722)

定价: 28.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



前言

现代人面临的不是有没有钱的问题，而是会不会赚钱的问题。懂得与不懂得理财和聚财的人之间的差距越来越大。理财、聚财已经成为现代人生活的主流。理财、聚财是生活的一部分，是一种运用钱财的艺术。

每年，世界上有数百万人开始创业，他们中间有不少人雄心勃勃，有的人虽有良好背景、周密的计划，但却屡遭失败；有的人表面是在做“他们自己的生意”、做“他们自己擅长的工作”，而实际上却是在为他人干活或为他人所控制；有的人住宅豪华，装修精美，但为了还清贷款不得不拼命地工作……

而有的人并无值得夸耀的资本，他们虽然花费不多，但是能利用钱滚钱，赚取更多的财富。美国顶尖的10个百万富翁大都是名副其实的业主、总经理或自由职业者。他们明智投资，艰苦创业，终于打破了借钱消费、挣钱消费、欠债越来越多的怪圈。他们享受着生活。他们从不是工作狂，有很多时间与家人、朋友在一起……

造成这种差别的根本原因是什么呢？主要是因为后者掌握了赚钱的方法，使用了一定的技巧去创造财富。本书通过大量事例，生动地展示了轻松赚钱的多种技巧和方法。



前言

应该指出的是：本书不是试图教你如何一夜暴富，而是希望启发和唤醒你在赚钱方面的潜能，用智慧，改变你未来的财富命运。

作者特别强调，最重要的是要学会用自己的脑子思考，整理好你的观念，选择适合自己的道路。一些人之所以能创业成功，就是因为其在创业的道路上能独具匠心，开辟一条别人没有走过的道路，使自己走上成功的彼岸。

目 录



- (一) 赚钱从调整心理素质开始 (3)
 - ◎在每个职业中获得发展都需要一定的财商 (3)
 - ◎永远不要忽视了思想的力量 (7)
 - ◎克服一切贫穷的困境 (10)
 - ◎创业者必须具备的条件 (13)
 - ◎缺乏自信常常是事业不能成功的主要原因 (15)
 - ◎你的生意好坏是由你的大脑决定的 (16)
 - ◎具有耐心的人才能战胜逆境 (19)
 - ◎要发财, 先做发财梦 (20)
 - ◎做好吃苦的准备 (30)
 - ◎从心理上武装自己 (32)
- (二) 要有为自己打工的魄力 (45)
 - ◎要有为自己打工的胆量 (45)
 - ◎从思想上做好“给自己打工”的准备 (50)
 - ◎执着创业, 不耻请教 (55)
 - ◎努力+毅力+耐心=大事业 (57)
 - ◎生意的成功=他人的头脑+他人的金钱 (62)
 - ◎不断修正计划, 使事业有连贯性 (67)
 - ◎适应市场需求的迅速变化 (73)
 - ◎提高把握时机的能力 (78)

- ◎独立经营时必须注意的 10 件事 (82)
- (三) 学会与众不同的思考 (87)
 - ◎精明的头脑是赚钱的最大资本 (87)
 - ◎过人的预见力永远是赚钱的法宝 (97)
 - ◎巧妙的创意比雄厚的资金更重要 (99)
 - ◎传统与进步都各有赚钱的机会 (105)
 - ◎学会与众不同的思考 (106)
 - ◎敢于打破常规，才能取得非凡的业绩 (110)
 - ◎从“理所当然”的思维模式中摆脱出来 (116)



- ◎转换角度思考问题，显示经商者的“精明” (117)
- ◎自己做投资决定 (119)
- ◎最重要的是有个好的构思 (126)
- ◎开创独一无二的事业 (129)
- ◎保持富裕的智慧 (132)
- (四) 赚钱其实很简单 (139)
 - ◎依靠大脑即可赚钱 (139)
 - ◎小商品也能赚大钱 (142)
 - ◎小本钱也可以赚大利 (147)
 - ◎寻找一本万利的生财之道 (151)

- ◎不投资也能赚大钱 (152)
- ◎星星也可以出售 (156)
- ◎批发月亮的汽车商 (158)
- ◎主意 + 胆量 = 利润 (160)
- ◎拾遗补缺或填补空白也能赚钱 (161)
- ◎不放过每一笔生意 (163)
- ◎经济头脑是在解决问题的过程中锻炼出来的 (164)



- (五) 善于捕捉和利用多种信息 (171)
 - ◎信息是市场上不可缺少的“软资源” (171)
 - ◎进行经营决策时必须掌握全面信息 (174)
 - ◎现代经营者必须广泛收集信息 (181)
 - ◎如何取得市场信息 (188)
 - ◎善于捕捉和利用多种信息 (193)
 - ◎信息的筛选和加工 (196)
 - ◎警惕错误信息 (200)
- (六) 要敢于冒险追求卓越 (209)
 - ◎有准备的冒险是成功的基础 (209)
 - ◎让冒险为生活增添亮丽的风采 (213)
 - ◎到他人认为无所获的地方去赚钱 (218)



◎培养敢于冒险的能力 (266)

(七) 比别人赚更多的钱 (273)

◎追求最大利润不等于惟利是图 (273)

◎信用是赚钱的保障 (277)

◎诚实是最好的策略 (280)

◎把朴实正直和商人的精明融为一体 (283)

◎避免不正当的竞争 (286)

◎必要时可以采用某种手段，
但不能当骗子 (289)

◎把长远利益置于眼前利益之上 (292)

◎只要能赚钱，不必打败竞争对手 (294)

◎“敢做”比“会做”更重要 (223)

◎要敢于冒险追求卓越 (236)

◎克服怕输的恐惧心理 (243)

◎主观风险并不等同于冒险 (247)

◎努力降低风险 (253)

◎始终对风险保持警惕，对自己
保持坚定的信念 (257)

◎最重要的是敢于尝试 (258)

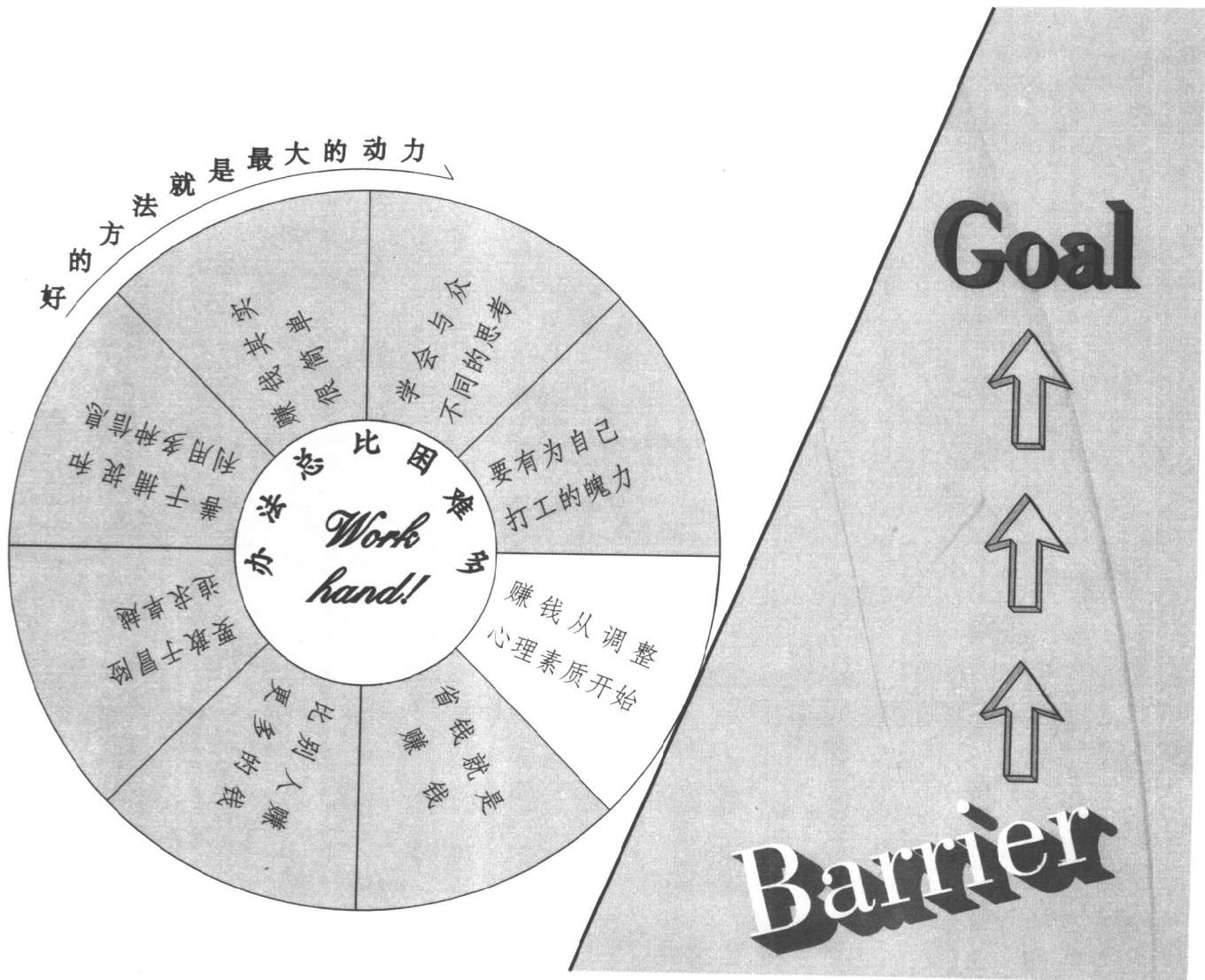
◎如果认为自己的主意好，就去试一试 (260)

◎要彻底杜绝犹豫不决的弱点 (264)



- ◎推出“绝招”，出奇制胜 (298)
- ◎让顾客觉得自己聪明 (303)
- (八) 省钱就是赚钱 (309)
 - ◎小节意味着一切 (309)
 - ◎从开源和节流两个方面着眼才能赚钱 (311)
 - ◎降低成本就能增加利润 (315)
 - ◎寻找各种途径节省开支 (320)
 - ◎诚实挣钱和节俭使用同样重要 (334)
 - ◎会花钱比会省钱更应受到重视 (337)
 - ◎管理好自己的财务 (344)
 - ◎成功理财的三大秘诀 (348)







(一) 赚钱从调整心理素质开始

◎在每个职业中获得发展都需要一定的财商

虽然钱是完全相同的，但是挣钱的途径却可以截然不同。不同的挣钱方法源于不同的思维模式、不同的技术技能、不同的教育背景以及不同的性格类型。一种赚钱的方法不一定比另一种好，每种职业都有优点和缺点。在每个职业中获得发展都需要一定的财商，高的财商能够使你用更敏锐的眼光去选择最适合你的生财之路。

丹尼尔·格鲁曼的《情商》一书提出这样一个问题：为什么在学校里成绩优秀的人在现实世界中并不总能获得财务上和事业上的成功？他的答案是情商比智商更有影响力，因此那些敢于承担风险、犯错误然后改正错误的人会比那些因害怕风险而不犯错误的人做得更好。太多的人以优秀的分数毕业，而情感上却并没有准备好去承担风险，尤其是财务风险。如此多的老师并不富有，原因就是他们在“惩罚犯错误的人的环境”



赚钱从调整心理素质开始

中工作，而且他们自己通常是情感上害怕犯错误的人。

可以肯定的是，挣钱不一定需要有多么高层次的教育背景，许多成功人士在获得大学学位前就离开了学校。这些人中有通用电气的创始人托马斯·爱迪生；福特汽车公司的创始人亨利·福特；微软的创始人比尔·盖茨；CNN的创始人泰德·特纳；戴尔计算机公司的创始人迈克尔·戴尔；苹果电脑的创始人斯蒂英·吉布斯。入学教育对于获得传统职业的确十分重要，但是对于人们如何创造巨额财富却并不重要。金钱的产生可以有許多不同的途径，除了靠体力劳动挣钱外，还有其他一些更有效的挣钱方法。

不同观念会影响一个人的一生，人们在以他们的思想塑造他们的生活道路。

财商就是“财务智商”（Financial I. Q.）的简称。它包括以下几个方面的内容：

第一，个人的心理素质和在生活中潜能发挥的程度。

第二，掌握的与经营事业有关的知识。包括：财务知识、法律知识、经营策略等。虽然智谋型投资者并不是律师，但是他们会依据法律，按投资项目和潜在利润来制定投资策略。他们常常会利用不同的法律法规，以极小的风险获得较高的投资回报。

第三，是否有符合时代潮流的投资理念和价值观。

第四，经营能力。包括：营销策划能力、对市场的分析预测能力、组织管理能力等等。

简单地说，财商就是“80%的情商 + 20%的财务技术信息”。财商与情商紧密相

赚钱从调整心理素质开始



连，大多数遭受财务痛苦的人是因为他们的情感控制着他们的思想。作为人类，我们都有相同的情感。决定我们在生活中“做”不同的事情和“拥有”不同的东西的主要原因是我们如何对待这些情感。例如，恐惧感能使一些人成为懦夫，同样也可以使另一些人变得有勇气。不幸的是，在金钱方面，我们社会中的大多数人被限定为财务方面的懦夫。

那么，高财商的人和低财商的人有什么区别呢？根本区别就是他们对生活的态度不同（表 1-1），因此造成了他们生活的巨大差异。

表 1-1 高财商者和平庸者对生活的不同态度

| 生活态度 | 平庸的人 | 高财商者 |
|--------|-----------------------------|--------------------------------|
| 生活目标 | 获得提升 | 挣到数百万元 |
| 平日想法 | 我从不富有 习惯于顺其自然 要用钱去赚钱 | 我是一个富人 想办法解决问题 不用花钱就能赚到钱 |
| 对金钱的态度 | 我对钱不感兴趣 贪财乃万恶之源 为钱而工作 | 金钱就是力量 贫困才是万恶之本 钱要为我工作 |



赚钱从调整心理素质开始

续表

| 生活态度 | 平庸的人 | 高财商者 |
|---------|--|---|
| 对工作的态度 | 希望找到一份满意的工作 不停地抱怨工作无聊 希望找个挣钱多的好工作 | 为自己打工创造创业的机会 干自己喜欢的工作 尽量去了解钱的运动规律 |
| 对教育的态度 | 希望自己成为聪明人 | 懂得雇佣聪明人 |
| 对风险的态度 | 挣钱的时候别去承担风险 | 要学会管理风险 |
| 理财态度 | 喜欢打肿脸充胖子 购置和装修豪华住宅 | 习惯购便宜货 买实用房屋 |
| 日常语言和词汇 | 我可付不起，经济紧张、生活困难、工作努力、补助金…… 我怎样才能付得起呢？ | 资本运作率、财务杠杆、利润、现金…… |

所有的人都拥有巨大的潜能。然而，我们都或多或少地存在着某种自我怀疑，从而阻碍了自己的前进。阻碍我们前进的障碍很少是由于缺乏技术性信息，更多的是由于缺乏自信。

一旦我们离开学校，我们之中大部分人就会意识到，仅仅有大学文凭或好分数是远远不够的。在校园之外的现实世界里，有许多比好分数更为重要的东西，我常常听到人们将这些东西称之为“魄力”、“勇气”、“毅力”、“胆识”、



“精明”、“果决”、“才华横溢”等等。不管怎么称呼，这都是比学校分数更能从根本上决定人们未来的发展。

在我们每个人的性格当中，既有勇敢、聪明、泼辣的一面，也有畏惧、愚昧和胆怯的一面。过分的畏惧和自我怀疑是浪费我们才能的最大因素。在现实世界里，人们往往是依靠勇气而不是聪明去领先于其他人的。

培养财商既需要有专业知识，又需要有足够的勇气。如果畏难情绪太大，往往会压抑才能的发挥。

◎永远不要忽视了思想的力量

下面是斯蒂芬·阿尔法讲述的自身的一段特殊经历：

“5年前，我经营的是小本农具买卖。我过着平凡而又体面的生活，但并不理想。我们的房子太小，也没有钱买我们想要的东西。我的妻子并没有抱怨，很显然，她只是安于天命而并不幸福。

我的内心深处变得越来越不满。当我意识到爱妻和我的两个孩子并没有过上好日子的时候，我的心感到了深深地刺痛。

但是今天，一切都有了极大的变化。现在，我有了一所占地 2 英亩的漂亮