

为什么
赚钱的总是有胆识的

胆商

龙子民 著

这是一本真正阐述“成功商人为什么能赚钱”的书。

胆识是成功者与平庸者最根本的差异。

本书用成功商人有胆有识的真实故事。

从自我修养、把握商机、敢于冒险、不怕失败等方面，
全面讲解了成为一个优秀商人的成功之道。

DANSHANG

地震出版社

THE UNIVERSITY OF CHICAGO PRESS

迎

商

龙子民 著

胆商

DANSHANG

为什么**赚钱**的总是有胆识的

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

胆商：为什么赚钱的总是有胆识的/龙子民著. —北京：地震出版社，2007.7

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3132 - 5

I. 胆… II. 龙… III. 商业经营—经验 IV. F 715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 083219 号

地震版 XT200700194

胆商——为什么赚钱的总是有胆识的

龙子民 著

责任编辑：陈晏群

责任校对：庞娅萍

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：88421706

门市部：68467991

传真：68467991

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：廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 (印) 次：2007 年 7 月第一版 2007 年 7 月第一次印刷

开本：787×1092 1/16

字数：223 千字

印张：15

印数：00001~15000

书号：ISBN 978 - 7 - 5028 - 3132 - 5/F·362 (3818)

定价：26.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题，本社负责调换)

赚钱就要有胆识

有胆识的商人总是能抢先一步。当别人还迷迷糊糊的时候，他们已决定该做什么了；当别人还在观望的时候，他们已经开始行动了……

有胆识的商人更容易抓住机会。他们思想上不守旧，行动上敢为天下先，这种行为正好给他们提供了更多的发展机会。

有胆识的商人，他们有发现商机的眼光、有市场竞争的谋略、有巧妙赚钱的办法，而且还会处世、会做人、会学习……

有胆识的商人输得起，不怕血本无归、不怕倾家荡产；他们不服输，他们相信自己早晚能成功；他们有毅力，不达目的誓不罢休……

胆
商



前言

什么是胆商？

胆商就是有胆有识的商人。

对于一个想成就一番事业的人来说，胆识的作用是不可替代的，甚至是起决定性作用的。古今中外所有成大事者，从秦皇汉武到拿破仑，从唐宗宋祖到凯撒大帝，无不具备超出常人很多的胆识。克劳塞维茨说：“没有胆量就谈不上是杰出的统帅。”同样，没有胆识和胆量就不会成为成功的商人。为什么“胆识”与“成功”之间能画上连线呢？原因主要有以下四点：

一、有胆识的商人总能抢先一步。当别人还在迷迷糊糊的时候，他们已经决定了该做什么了；当别人还在观望的时候，他们已经开始行动了；当别人为自己的胆小而后悔的时候，他们已经挖到了第一桶金。

二、有胆识的商人更容易抓住机会。他们思想上不守旧，行动上敢为天下先，如此“上蹿下跳”、“胡乱折腾”给他们提供了更多的发展机会。机会越多，成功的概率自然就越大，成功的速度就越快。

三、真正的“有胆之商”不是有勇无谋的莽夫，而是智勇双全的智者。他们有发现商机的眼光，有市场竞争的谋略，有巧妙赚钱的办法，而且还会处世、会做人、会学习……这种“胆”就不只是胆量了，而是成大事者赖以成功的法宝——胆略。

四、有胆识的商人也有失败的时候。不过，好在他们输得起，不怕血本无归、倾家荡产。他们不服输、相信自己早晚能成功；有毅力，不达目的誓不罢休；能忍耐，经得起反反复复的折腾。这些优秀的心理素质无疑为他们的成功又增加了一个重要的砝码。



在战场上，任何军队要夺取战争的胜利，都离不开“勇气”，这是军人最基本的战斗精神。而在商场上，所有商人想要成功，也得敢于想他人所不敢想，为他人所不敢为。机会来了果断抓住，关键时刻勇往直前。即使失败了也处变不惊、自强不息，力图东山再起……如此的勇气、意志、毅力，还担心不能成功吗？

塞万提斯曾说过：“丧失财富的人损失很大，可是丧失勇气的人，便什么都完了。”那么，对于商人来说，如果只是失去了财富那并不足道，如果失去了商机那就失去了很多，但如果失去了勇气那就失去了全部。

“一胆、二力、三功夫”，《胆商——为什么赚钱的总是有胆识的》一书中，从世界首富到华人首富，再到近年来国内轮流坐庄的财富英雄们的成功经验诠释了成功商人所需的素质：一定要有胆识！有胆识才能成就大事！有大胆识挣大钱！有小胆识挣小钱。阅读本书，一定会使立志做一个成功商人的读者们早日成功，有胆、有识、有财富！



第一章 赚钱的都是有胆识的人

从世界首富到华人首富，再到国内的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！

第一节 成功者与平庸者最大的差别是什么

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

第二节 上帝青睐勇敢者

胆大者动作快 /10

容易掘得第一桶金 /13

能抓住更多的机会 /16

胆大赢得好人缘 /19

勇气杀出血路来 /22

第二章 敢为天下先，风光无限好

“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。

第一节 无限风光在险峰

胆大才能当老板 /29

	敢冒险能占尽先手	/ 32
	敢冒险能独揽风骚	/ 36
第二节	风险是财富的代名词	
	任何事情都有风险	/ 40
	风险与财富成正比	/ 43
第三节	不冒险是最大的风险	
	没有激情怎能成功	/ 47
	瞻前顾后会痛失良机	/ 51
	因循守旧只能一事无成	/ 55

第三章 发现商机靠眼光，抓住商机靠胆量

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。

第一节	眼光决定成败	
	眼光里面出富豪	/ 63
	准确预知发展趋势	/ 66
	一眼洞穿市场需求	/ 70
	头脑活才能抓住商机	/ 74
第二节	勇气撞开财富之门	
	勇敢地迈出第一步	/ 78
	多闯闯总有出路	/ 82
	该出手时就出手	/ 86
	先人一步是商机	/ 90
	养成雷厉风行的好习惯	/ 94

第四章 胆大更要精明

真正的“有胆之商”是既有不畏惧一切困难的勇气与信心，又有如何轻松赚钱和如何赚更多的钱的谋略。

第一节 要有自知之明

弄清自己的真正实力 /101

做生意从“小”开始 /109

理智放弃也是勇敢 /113

第二节 做事要精明

准备好了再动手 /118

朋友多了路好走 /122

在规则中找机会 /126

赚钱一定要有方法 /130

第三节 精明人如何看待成败得失

要有心里承受力 /135

失败也要明明白白 /139

屡败屡战终能成功 /142

第五章 胆商是练出来的

要想成为成功的胆商，就得有赚大钱的雄心。雄心是理想、目标、信仰，雄心能够激发出超人的胆量，磨炼出坚强的心理素质。

第一节 究竟怎样才算胆子大

第一个吃螃蟹也不怕 /151

敢于异想天开 /156

关键时刻敢赌一把 /160

处变不惊真英雄 /164

第二节 有雄心就有会胆量

想赚钱才能赚到钱 /169

雄心越大胆子越大 /173

第三节 心气决定胆气

不服输、有信心就有勇气 /178

不认命、自强不息总能成功 /182

不信邪、破釜沉舟激出胆量 /189

第六章 胆商是最优秀的商人

胆商敢作敢为、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。

第一节 勇敢与鲁莽是有区别的

别将无知当勇敢 /195

有智之勇是真勇 /199

学习可以创造财富 /204

第二节 胆大不是无畏地冒险

冒险要有一定的把握 /209

老老实实地去冒险 /213

得意忘形不可取 /216

第三节 成功是胆大者的回报

赚钱的神奇公式 /221

战胜自我就能战胜世界 /224



第一章

赚钱的都是有胆识的人

胆 商

从世界首富到华人首富，再到国内的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！

第一节 成功者与平庸者最大的差别是什么

平庸者缺的东西很多：表面上是缺资源、本质上是缺雄心。其他还有：脑袋里最缺观念、对机会最缺了解、命运里最缺选择、骨子里最缺勇气、改变上最缺行动、事业上最缺毅力、内心里最缺胆气……

商人在商场搏击，必须要有胆识。创业初期，敢于白手起家；关键时刻，敢于勇往直前。胆识，就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。打架就是比胆子大，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、手软胆怯，肯定必败无疑。

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的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？”回答：“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，作为日常生活和交结宾客之用；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 3 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了宰相，还被封为十万户侯。自此，泰国的军政大权开始掌握在吕不韦的手中。子楚即位 3 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了权倾朝野的宰相，用有限的小财富，换来了无穷的利益。

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，敢于勇敢行动起来，敢于果断抓住机会，甚至敢于孤注一掷，这就是胆量。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，哪道菜就甬想吃上。

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：“科来特，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。

10年时间一晃过去了，科来特成为哈佛大学的 bit 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，科来特拿到博士后学位，而他的朋友成为了美国第二大富翁；1995年，科来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 EIP 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