

教你赚钱的方法

爱钱才会赚钱

富人们眼里的钱和穷人眼里的  不一样：

富人明白钱是数字，钱是“**泉**”，

 是看不见摸不着但可以用智慧把握的东西，
所以富人能够轻易让  来到他们身边。

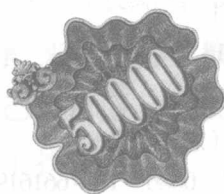
王厚 黄智鹏 编著



北京科学技术出版社

爱钱才会赚钱

王厚 黄智鹏 编著



北京科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

爱钱才会赚钱/王厚 黄智鹏

编著. —北京:北京科学技术出版社,2006.1

ISBN 7-5304-3299-0

I. 爱... II. ①王... ②黄... III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 152933 号

爱钱才会赚钱

编 著:王 厚 黄智鹏

责任编辑:吴 建

封面设计:心虹雨文化公司

出 版 人:张敬德

出版发行:北京科学技术出版社

地 址:北京西直门南大街 16 号

邮政编码:100035

电话传真:0086-10-66161951(总编室)

0086-10-66113227 0086-10-66161952(发行部)

网 址:www.bkjpress.com

电子信箱:postmaster@bjkpress.com

经 销:新华书店

印 刷:北京市北七家印刷厂

开 本:787mm×1092mm 1/16

字 数:130千字

印 张:10.125

版 次:2006年1月第1版

印 次:2006年1月第1次印刷

ISBN 7-5304-3299-0 / F·117

定 价:23.80元

京科版图书,版权所有,侵权必究。

京科版图书,印装差错,负责退换。

序 言

我们虽然是最早使用货币的民族之一,对钱的意义和效用却从来都知之甚少,所以我们中的多数人至今每天伴随着缺钱的痛感睡眠。怎样才能赚大钱?这是本书希望给出一定答案的问题。但这个问题注定无法说清楚,商海茫茫,谁能穷尽前人的智慧?我们意在抛砖引玉,给财商极高的您提供一个参考,一点启发。

有一点可以肯定,看完本书之后你一定会有追逐钱的冲动,一定会有爱钱的感慨,因为你会发现:真正追逐钱的人,其实也是有道之人;爱钱不但无罪,而且是一种美德。同时书中的文字可能令你惊奇:原来中国人是真的“掉进钱眼儿里了”,原来“赚钱”和“挣钱”是两回事,原来存钱不是爱钱,原来爱钱之心还要刻意培养,原来赚钱的机会就在你身边。这不是故作惊人之语,事实就是这样。

看完全书之后,你应该明白:富人们眼里的钱,和穷人眼里的钱不一样;富人明白钱是数字,钱是“泉”,钱是看不见摸不着但可以用智慧把握的东西,所以富人能够轻易让钱来到他们身边。

反观你现在还不够富的你,你的观念是否具有足够的竞争力和富人争夺财富呢?仔细想想,你会说:“哦,原来我并不是一个真正爱钱的人。”

所以,从今天开始起,努力培养自己爱钱之心吧;从今天起,放弃“挣钱”的迷梦,开始研究怎样赚钱吧。

目 录

第一篇 爱钱

一、钱是什么？

(1) 中国人为什么特别忌谈钱 // 2

(2) 钱是数字——钱从来都是和数字结合在一起的。“数不清”的钱，不算钱。 // 3

二、为什么赚钱？

(1) 赚钱不仅是为了生存——为什么有些人成了富翁？如果仅仅只是为了生存，我们这个时代相当多的精英可能根本用不着继续劳碌了。 // 6

(2) 爱要说，爱要做——怕说出口，就很难得到真爱。对钱也是如此，如果你不敢说出爱钱，说明你不够爱钱，你不爱钱，钱自然也不爱你。 // 8

三、什么样的行为才算赚钱？

(1) 挣钱与赚钱——“挣钱”的“挣”字，是“手”字旁加一个“争”，

而“赚钱”的“赚”字，是“贝”字加一个“兼”字。 // 11

(2) 你可以不赚钱吗？ // 13

第二篇 赚钱

一、赚钱第一步，发现自己的优势——这个世界上最值钱的，是你自己。

(1) 发现自己的优势之一——现在就开始拟出命运提纲吧！然后假想一下，有没有人会对你的经历感兴趣，如果答案是否定的，说明你还没有发现自己的价值。 // 16

(2) 发现自己的优势之二——你有没有赚钱的经验？回忆一下，自己可曾卖过一样东西？ // 22

(3) 发现自己的优势之三——你有没有赚钱的资源？赚钱最关键的资源是人际关系，你不必认识太多富翁，你需要的是钱途无量的朋友 // 24

(4) 发现自己的优势之四——请明确一点，做有钱人将会牺牲很多东西，你确定自己能牺牲多少？ // 27

(5) 发现自己的优势之五——整理自己的资产，为创业做准备。很多巨富曾经一贫如洗，那是因为他们为自己的事业押上了全部家当，但他们也因此最终成功。 // 29

二、赚钱第二步，存储你的价值——从打工的时候开始，你就要为赚钱做准备了。

(1) 存储优势之一：整理知识——查查有多少你本该掌握而没有学

习或者曾经掌握现又丢失的知识,列出其重要性,然后按顺序开始补课。 // 31

(2) 存储优势之二:观察世界——发财之前,别研究富人的生活,你应该了解周围人的消费方式和现实世界的经济运作状况。 // 34

(3) 存储优势之三:发现问题——谁能发现问题,谁就能赚钱。偏偏多数问题人们是熟视无睹,默默忍受,其实发现不难,就看你有没有心了。 // 42

(4) 存储优势之四:理清人脉——整理你的人际关系资源,然后按计划定期与他们进行交流。会用 Outlook 吗? // 48

(5) 存储优势之五:积累信用——未实现的承诺,一定要补偿。 // 51

(6) 存储优势之六:策划自己——说到策划,你可能想到企业的营销策划,其实人和企业是一样的。 // 53

三、赚钱第三步,实现你的价值

(1) 寻找合伙人——这不光是为了规避风险,你更应该明白自己的能力有限。如果你永远都不打算与人合作,那么你几乎一分钱都赚不到。 // 58

(2) 写过赚钱计划书没?——不会?你至少应该随时记下自己的金点子。 // 62

(3) 大胆借钱——赚钱是光荣的,所以要理直气壮地为自己筹集资金。 // 68

(4) 从简单的事做起——任何事业都有困难,如果你从最难点开始,你的事情将无法开始。 // 70

(5) 借鸡下蛋——你要借的不光是钱,还有能下金蛋的鸡。信不信由你,几乎所有富豪都干过这样的事。记住:要借,不能买,更

不能讨。 // 73

四、赚钱新思维之“巧用数学运算符”——创新是什么？

创新就是“ $\neq$ ”，除了“ $=$ ”之外，加减乘除都能放大你要实现的目标。

(1)“加”——不用加多，只加一点，加到人心眼里，自然有钱来。

// 76

(2)“减”——有时候我们需要做一些亏本的生意，放长线钓大鱼，减法虽不能说是多多益善，但偶尔用之，效果会出人意料。

// 82

(3)“乘”——水田 $\times$ 鸭子，鸭子吃了虫，秧苗不打药，粮食和鸭子都成了绿色食品。本不相干的两条财路交汇，往往可以走出新财路。

// 83

(4)“除”——牛仔褲上挖两个洞就变成乞丐装。时尚商品之所以赚钱，往往是因为它有破有立，除旧立新。如果你能抓住全新的

时尚元素，赚钱还会难吗？ // 85

(5)“乘方”——规模效应很重要，很多生意，别人怕风险，你就要垄断。久旱逢雨，如果只有你卖雨伞，路人还有选择

吗？ // 89

(6)“开方”——产品可以拆分，市场可以拆分，消费群体可以拆分，拆着拆着就拆出新境界了。 // 92

(7)“ $<$ ”——薄利多销，买的人多了，一样可以赚大钱。当然如果你没办法减低价格，在价格价一定的情况下，你可以提供分期

付款服务，那样你的产品也就显得便宜了。 // 97

(8)“约等于”——善相比附，别人的名气自可变成你的价值。

别人商品的优点也可以变成自己货物的优点。 // 102

五、赚钱新方法之“出奇致胜”——好大喜功的人总是把眼光放在那些世人皆知的暴利行业上，聪明的人却总是能够出奇致胜。生活中蕴藏着很多的商机，只要你留心，一定可以由小做大。

- (1) 从他人不太注意处赚钱——大家还没注意的东西，你正应该研究它的价值。从中寻找别人看不到的商机。 // 109
- (2) 利用最普通的资源赚钱——随处可见的资源，取之不尽，而对它的需求，也是无尽的。 // 115
- (3) 用“无成本”的商品赚钱——成本等于零的商品很多，善于开发它的人，很容易白手起家、突发大财。 // 116
- (4) 从信息中赚钱——在闲谈中透露着丰富的信息，你要是能抓住这些信息，商机自然也就来了。 // 117
- (5) 用新意赚钱——别人做你也做，做的人多了钱当然就难赚了，所以要善于发现与众不同的商机，出其不意可以带来意想不到的成功。 // 118

六、赚钱新方法之“战略战术”——商场如战场，既然赚钱，就要更好的面对竞争。

- (1) 转战八方，发现更好机会——主动改变自己，钱途将为之一变。 // 121
- (2) 巧借东风——诸葛亮并不能自己造出十万只箭，但他却在很短的时间内拥有了十万只箭，靠的是他用智谋得来的。那我们怎么借呢？ // 124

七、赚钱空间之投资领域——想，可以想人所不敢想；做，却定要做人们最需要你做的事。

(1) 女人——都说女人的钱好赚。 // 130

(2) 儿童——孩子的钱全是家长的，心痛钱的家长不是好家长。

// 136

(3) 老人——老人的需求少，但老人的需求是那么容易满足的吗？

// 140

八、赚钱方法之开店宝典——要善于从平常中看到特殊的商机，透过现象看本质，发掘新机会。

(1) 电影画廊 // 144

(2) 宠物“托养所” // 145

(3) 梦幻烛光店 // 146

(4) 纺织自助店 // 147

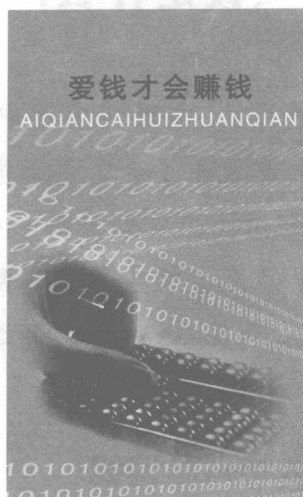
(5) 足球纪念品店 // 148

(6) 另类餐馆 // 149

(7) 音像杂货铺 // 150

(8) DIY“缝艺吧” // 151

再讲爱钱 // 152



爱钱才会赚钱

AIQIANCAIHUIZHUANQIAN

第一篇

AIQIANCAIHUIZHUANQIAN

爱 钱

一、钱是什么？

这本书是讲爱钱、赚钱的，在现实生活中如果你见过有人说“世界上没人不爱钱的”，你大概不会觉得奇怪，甚至会随口赞同，否则你也不会来买这本书看。但你若见到一个人说“我很爱钱”，你一定会表示惊讶，心里甚至会顿生恶感。两句话，一样的判断，竟会唤引你如此迥异的心理反应，为什么会这样的矛盾呢？本书会给你答案。

(1) 中国人为什么特别忌谈钱

魏晋时有个名士王衍，十分“厌恶”钱，以至于连钱这两个字都不肯说。他的妻子想戏弄他一下，就趁他睡觉的时候把钱围在他的卧榻边。可当他一觉醒来，居然仍不说钱，不紧不慢地叫道：“举却阿堵物（搬走这挡路的东西）。”他真算得上是几千年来中国人的典型代表——一边爱钱，一边却要装出对钱无比痛恨的样子；家财万贯，却装作不认识孔方兄（能把卧榻围住的钱，数目一定不少）。

其实这个故事有一点寓言的意味，它揭示了世代中国人在钱这面镜子前的尴尬形象——一边“视钱财如粪土”，一边被钱围追堵截，无路可逃。穷人感叹说：一个铜板憋死英雄汉；富人唏嘘道：鸟为食死，人为财亡。不管是穷人、富人，都不逃脱不了钱的控制，口头上越是轻视它，心里就越是害怕它。当然，历史上也有人对钱及人

与钱的关系进行了全面生动的描述。西晋《鲁褒传·钱神论》里说：“钱之为体，有乾坤之象。内则其方，外则其圆。为世神宝，亲之如兄，字曰孔方。失之则贫弱，得之则富昌。危可使安，死可使活，贵可使贱，生可使杀。无翼而飞，无足而走，解严毅之颜，开难发之口。”这段话论及钱之妙用如神，而语带谐谑，揶揄笑骂，恣肆酣畅。不过作者始终是带着一种酸溜溜的心理来写钱的，无法触及钱的正面价值，一直以来被当作防止拜金思想的警策之言。

毋庸讳言，我们多数人在内心里是喜欢钱的。只是，我们的文化重名不重实。它不允许我们把“钱”、“爱钱”说出来，不但不让我们说，而且也妨碍我们了解钱。不知道钱是什么，我们当然无法真正地爱钱，只能是“喜欢”而已。所以赚钱的第一步，就是了解钱，了解自己的爱钱之心。

(2) 钱是数字

钱从来都是和数字结合在一起的。“数不清”的钱，不算钱。

古希腊毕达哥拉斯学派认为世界是由“数字”组成的，尽管在今天看来，这种想法与物理学的常识相悖，但实际上，它恰恰揭示了人类社会的存在状态——一个以数字形式精确建构的复杂系统。如果一个社会都对钱抱有一种模糊的态度，那么这个社会就容易混乱。同样，一个真正爱钱的人应该对数字有足够的敏感性。如果你对自己的财产总是保持一种糊涂的认知状态，那么它们将很快贬值。从某种意义上看，“数不清”的钱，其实不能算是钱。数不清、说不清自己的钱，既是对自己不负责任，也是对社会不负责任。

人不但应该对自己已有的钱有一个清晰的认识，还应该对未来的财富规模加以确定，以保证成功的顺利实现。

创立“心理创富学”的希尔博士曾揭示出5个赚钱的自我激励的“黄金”步骤：

第一，你要在心理，确定你所希望拥有的财富数字。如果笼统地说“我需要很多、很多的钱”是没有用的，你必须确定你渴望得到的财富的具体数额。

第二，实实在在地想好，你愿意付出什么样的努力和多大的代价去换取你所需要的钱，世界上是没有不劳而获的。

第三，规定一个固定的日期，一定要在这个日期之前把你希望得到的钱赚到手，没有时间表，你的船永远不会“泊岸”。

第四，拟定一个实现理想的可行性计划，并马上进行，你要习惯“行动”，不能够只沉溺于“空想”。

第五，将以上4点清楚地写下，不可以单靠记忆，一定要白纸黑字。不妨每天两次地大声朗诵写下的计划的内容。

这五条黄金步骤中最重要的就是第一条和第三条，因为这两条用数字给自己确定了完成财富任务的死命令。尽管人生无常，这样做看起来不实际，但不少成功人士确实在确定的日期内获得了确定数额的巨大财富。

被称为亚洲比尔·盖茨的软银公司创始人孙正义年轻时就曾订下了“人生50年计划”。当时他在美国，刚19岁。他决心要“当一个事业家”。“20来岁时打出旗号。30来岁时贮备至少1000亿日元资金。40来岁时决一胜负。50来岁时完成自己的事业（营业额规模1兆日元）。60来岁把事业传给下一代。”孙正义的“人生50年计划”就是这样一个粗线条的内容。虽然没有确定将来从事的行业及致富的办法，但这个计划中的数字却是清清楚楚，而到了今天，他这个豪壮计划的前三步已经一点折扣都不打地全部完成。可见数字的力量是惊人的。假设他当年没有订下这个看起来有些

疯狂的计划,也许就没有今天的软银帝国了。

二、为什么赚钱?

一个人只有明确了赚钱的目的才可能赚到更多的钱,这听起来似乎只是一句废话,但事实上有许多人确实不了解自己为什么赚钱。所以他们一开始赚钱,就显得底气不足,得到一点蝇头小利就沾沾自喜,遇到一点困难就停滞不前、固步自封。有的人则从来未把赚钱当成一件重要的事来做,生活压力大的时候就拼命赚钱,衣食无忧的时候则任意挥霍时间。哲人说:目的决定结果,观念决定成功。

成功学大师安东尼曾问他的学员:“如果你是个业务员,赚一万元容易,还是十万元容易?告诉你是十万元。为什么呢?如果你的目标是赚一万元,那么你的打算不过是能糊口便成了,如果这就是你的目标与你工作的原因,请问你工作时会有兴奋劲儿吗?你会热情洋溢吗?”事实就是这样,美国耶鲁大学1953年毕业生当中,有3%的人定下了远大并且具体的人生目标,10%的人定了保守且不完全的目标,87%的人未立目标。20年后,3%的人成就非凡,收入为其他97%的人总和的10倍。由此可见,目标是实现人生梦想的必要条件。伟人之所以伟大,是因为他们有伟大的梦想和目标。

(1) 赚钱不仅是为了生存

为什么有些人成了富翁？如果仅仅只是为了生存，我们这个时代相当多的精英可能根本用不着继续劳碌了。

这个世界上有太多的人认为人类赚钱的目的就是为了生存，但实际上有钱人并不这么想，如果仅仅只是为了生存，我们这个时代相当多的精英可能根本用不着继续劳碌了。仅仅只是为了生存而赚钱，一个人永远也无法成为真正的“有钱人”。

有人说：日本和香港的巨富们几乎都是出身寒门，他们的成功与生存压力有很大关系。比如霍英东出生于穷苦的水上人家，年轻时当过铁匠、苦力，当苦力时被煤油桶砸断一根手指。但苦难没有使他屈服，他不断激励自己要在艰难中自强，最后终成大业。

也许有人说，正是残酷的生存环境造就了他的坚强性格，但是当年与他一起做苦力的人现在都在哪里呢？是不是人人都成为富翁了呢？也许他们正在为“生存”奋斗，但可能永远也不会日进斗金，因为他们的目的只是生存。生活的压力使他们远离梦想，即使有梦想也不敢去追求。

相同的事情还发生在丝宝集团的梁亮胜身上。梁亮胜如今上了《福布斯》中国富豪榜，但寻究当年，梁也不过是一打工仔。1982年，梁带着他的太太，和所在内地工厂的其他40多名青工一道被派往香港工作。当时梁胜亮一家在香港只有四五平方米的住房。那是一间不到30平方米的房子，住了三家人，除去公用厨房、洗手间、走道，房间之小难以想像。他两口子住厅，另两家人各租了一间房，因为别人白天上班时要走厅，他就从厅里拉一块塑料布，留一个过道，他们夫妻两人只能挤在沙发上睡。那时，梁的梦想就是

想有个楼花。即使是在这样艰苦的条件下,梁亮胜还是每天晚上坚持去上学。在香港的3年时间里,他系统地学习了航运、英语、国际贸易和经济管理等课程。后来梁亮胜就依靠做国际贸易,向国内贩卖檀香木材淘到了第一桶金,再后来,就办起了丝宝集团,出品舒蕾、风影洗发水等。现在梁亮胜站在成功者的角度说:“回头来看,一起到香港的40多人现在都还在工厂里做工,因为他们满足现状,觉得现在做工比原来在国内做工好多了。”

另有一个故事是这样说的:一辆载满乘客的公共汽车沿着下坡路快速前进时,有人发现一个人紧紧追赶着这辆车。一个乘客从车窗中伸出头来对追车子的人说:“老兄!算啦,你追不上的!”“我必须追上它,”这人气喘吁吁地说:“我是这辆车的司机。”一个人坚持做旁人看来没有希望成功的事,往往是因为他怀着深深的责任感。一个普通人要变成一个超级富豪,最好的动力自然就是责任感。

许多人暴富之后持续辛劳的原因自然也非维持生存。富人深知每一笔投资都有风险,但他别无选择,因为他如果不投资,不继续创业,就有重新沦为穷人的可能。而沦为穷人就意味着将失去过去戴在头上的光环,不再受到众人的尊敬。穷人看到富人赚了一百万,就想“要是我有这么多钱,就是躺着吃一辈子也够了”。现在网上有不少标题类似于“我的五年计划——如何在40岁前退休享受生活”。这对真正的富豪来说,实在非常可笑。因为他的行为模式、生活方式都与穷人不同。很多富人是从穷人中来的,但不可能再回去,所以他是提得起放不下,即使他输得精光,倾家荡产,但他的需求和思维仍是富人式的。所以哪怕一无所有,他和一般穷人仍然不同,他的观念已经嬗变,他不会丧失信心,他会东山再起。