

给自己一个机会 让自己『钱』途无忧

中国商业出版社

钱途



钱脑是这样炼成的

赚钱——理财——守富

『一站式』赚钱之道，照亮你的『钱』途！

◎ 王剑元 编著

给自己一个机会 让自己『钱』途无忧

钱途

◎ 王剑元 编著



钱脑是这样炼成的

赚钱——理财——守富

『一站式』赚钱之道，照亮你的『钱』途！

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

“钱”途：钱脑是这样炼成的 / 王剑元 编著. —北京：中国商业出版社，2008.5

ISBN 978-7-5044-6121-6

I. 钱… II. 王… III. 商业经营-通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 039564 号

责任编辑 常勇

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店北京发行所经销

北京柯蓝博泰印务有限公司印刷

*

640×960mm 1/16开 16印张 250千字
2008年5月第1版 2008年5月第1次印刷

定价：32.00元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



前言

这是一个人人可以讲钱、懂钱、爱钱和赚钱的时代。

在这个时代，有人有钱，有人无钱；有人赚钱，有人赔钱；有人爱钱，有人怕钱。生活无时无刻不在演绎着人与钱的悲喜剧，因此，人们的生活充满着钱香，也充满着铜臭；充满着钱乐，也充满着钱伤。钱是什么？挣钱为什么？钱要怎么赚？如何奔“钱途”？

财富，有着多变的神奇魔力。你若痴情追求，她就会温情地偎依在你的怀里；你若用爱心去呵护，她就会把最亮丽的一面展现给你，圆你人间梦：品位、地位、尊严、理想、健康……

其实，你现在拥有多少财富并不重要，穷人和富人的本质区别本不应是口袋里钱的多少。真正决定个人财富命运的是脑袋里的观念、对未来的选择、强烈的好奇心、燃烧不尽的激情和坚持不变的恒心。

智慧就是知识，知识就是力量，力量就是财富的象征。拥有了智慧和能力，从某种意义上讲，就是拥有了财富，智慧和能力是一种无形资产。也可以说，他们本身就是财富，而且是最靠得住的财富，也是对人生影响最久远的财富。

资源也许会枯竭，惟有智慧才生生不息。财富可以流失，而智慧不会流失，你的智慧会是你永久的私人财产。人可以一时失去财



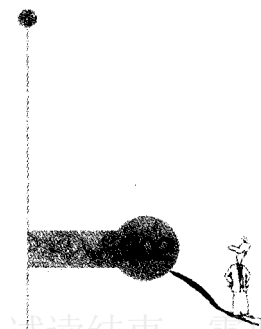


富，却不能一刻没有智慧。失去财富可以再挣，而失去智慧你将无法生活得一天比一天更好。拥有智慧就可以拥有财富。守住智慧，你才有可能守住你的财富。

本书从能力、理财、守财等多方面介绍赚钱之道，希望您通过对本书的阅读能够正确估价自己，完成自己的财富规划图，建立“节俭的意识”，懂得把握创业的恰当时机，忠于自己的欲望，对各种变化保持敏感，及时搭建属于自己的舞台。本书帮助每一个梦想成为财富拥有者的人走出旁观者的行列，调整自己的心态，建立自信，勇于挑战，同时不失理性，相信经过努力，每个人都会成为出色的“财富大赢家”。

本书的另一个独到之处是对有钱人作了深入浅出的分析。话说“有钱好做人”。真的是有钱好做人吗？怎样做好有钱人？怎样有钱并快乐着？本书会给你耳目一新的感觉！

全书内容丰富，形式活泼，语言通俗易懂，是您提升自身价值、对“钱”途树立信心的必备读本。





目 录

第一章 潜在商机造就“钱”途，别把赚钱想得太深奥 ——敲开赚钱之门

你想过挣大钱吗？答案无疑是肯定的，问题出现在方法上。有的人，经过自己的努力，可以金光灿灿，而有些人还是原地踏步。赚钱的方法多种多样，只有你想不到，没有你做不到的。其实，生活中有许许多多的潜在商机都可以成就你的未来，所以，我们都不要把赚钱想得太深奥。

1. 创意——潜在商机的精髓 / 002
2. 经营冷门，非常“钱”途 / 008
3. 做潮流的导航者 / 016
4. 赚别人容易忽视的钱 / 019
5. 赚钱之道贵在灵活变通 / 026
6. 奇思怪想成就商机 / 030
7. 生活处处皆商机，只要注意细节 / 036





第二章 妙点生“钱”，永远的聚宝盆

——谋求赚钱手段

买房，买车，还贷款；购物，逛街，高消费。现代人，特别是年轻人，常常抵御不了物质消费的诱惑，但一份薪水有时用起来实在是捉襟见肘，职场中的“月光族”越来越多了。当然，消极不是方法，聪明的人主动出击，谋求新的赚钱途径，时不时地使用一些妙点，积聚自己的财富。

1. 没有资金要学会巧借东风 / 044
2. 瞄准女人，步步为赢 / 050
3. 生意场上，小礼物能派上大用场 / 056
4. 用点心计，主动接近大老板 / 062
5. 狐假虎威，助你生“钱” / 066
6. 架起“鹊桥”，情利双丰收 / 071

第三章 思路决定财路，绘好赚钱蓝图

——提升赚钱技巧

钱要怎么赚？如何奔“钱途”？是由你的思路决定的，这就需要——钱商。钱商能使人懂得金钱、识别金钱、拥有金钱；钱商能使人在握住金钱的同时更能握住金钱的价值。而一个没有钱商的人，即使手中握有大把的金钱，他也没有握住真正的财富，他握住的只是一纸画满颜色的符号而已。这就是钱商给人带来的真正财富。你想让自己做个有钱人吗？你想让自己更有“钱途”吗？那么就请提高你的钱商，绘好你自己赚钱的蓝图吧！





- 1.给你的大脑充充电 / 080
- 2.运筹于帷幄之中,决胜于千里之外 / 085
- 3.知己知彼,及时了解竞争对手 / 091
- 4.精诚合作,互利共赢 / 098
- 5.要看到别人看不到的商机 / 104
- 6.扬长避短,发挥自身的优势 / 110
- 7.人脉即财脉,善用人才 / 115

第四章 习惯成就理财,教你不一样的财富生活

——点拨理财奥秘

努力工作不单纯是为了赚钱,仅仅存钱并不能富有,但钱不是纯粹用来消费的,也不是纯粹用来投资的,金钱只是生活的工具。正确的理财观是:合理消费+精明储蓄+理性投资=富裕而舒适的生活。舒适的生活会使你工作更努力,从而赚到更多的钱。只有这样规划金钱,生活才会进入一个良性运转的轨道。这就是简单而有效的理财方案,它会帮你理性且有效地理财,加入财富新贵的行列,以自己的个性谱写优雅的生活。

- 1.克勤克俭,节约日常开支 / 124
- 2.降低风险投资 / 132
- 3.“不把鸡蛋放在一个篮子里”——学会投资组合 / 140
- 4.巨额财产怎么花 / 147
- 5.控制预算,增加节余 / 155





第五章 做个有钱人，守富是关键 ——把握守富之道

一个成功男人的背后，总有一个伟大的女人。一个“月光族”的背后，常常会矗立着几个“守财人”。更重要的是，新时代的“守财人”已非传统守财奴形象，跟他们的老前辈相比，他们常常并不是硬要跟自己的日子过不去，多半是想通过合理的资源配置，尽力让家人过上有保障、无后忧、可持续的幸福日子罢了。因此，要想做个有钱人，就要把握好守富之道。

1. 稳固后，守是关键 / 164
2. 理财教育是守富的根基 / 169
3. 人脉是守财的命脉 / 176
4. 自救，生存的前提 / 183
5. 学着让“钱生钱” / 188
6. 让自己的财富更“干净” / 195
7. 再富不能富孩子 / 201





第六章 经营自己的长处，有钱并快乐着 ——赚钱最高境界

有钱使人年轻，有钱就有力量，经营自己的长处，是赚钱的最高境界，作为有钱人的你，要负起对社会的责任，享受回报社会的乐趣，让人生成为快乐之旅，让自己有钱并快乐着！

1. 信誉，你赚钱的最大资本 / 210
2. 学会做人是赚钱的基础 / 218
3. 知足是快乐，是最大的财富 / 222
4. 信心坚定好从商，是鹰总会展翅高飞 / 228
5. 经商要坚守道德底线 / 234
6. 为富要仁，做真正的贵人 / 240



第一章 潜在商机造就“钱”途，别把赚钱想得太深奥

——敲开赚钱之门



你想过挣大钱吗？答案无疑是肯定的，但问题出现在方法上。有的人，经过自己的努力，可以金光灿灿，而有些人还是原地踏步。赚钱的方法多种多样，只有你想不到，没有你做不到的。其实，生活中有许许多多的潜在商机都可以成就你的未来，所以，我们都不要把赚钱想得太深奥。



1. 创意——潜在商机的精髓

生意难做不假，然而只要开动脑筋，放宽思路，老生意中也有很多新商机。一些匠心独具的投资者就是简简单单地将那本来稀松平常的旧生意稍作“翻新”，嫁接进一些现代时尚元素，就轻轻松松地创制出了一条独特的新产品线，将一些不起眼的小东东演绎成了让人眼热的商业机会。回首 20 世纪 80 年代，“经营”尚属新名词，谈“创意经营”似乎有点超前，但在今天，创意经营绝对是你学习经营中必不可少的一项理论。

原来可以这样——看看别人的创意经营

(1) 森林餐厅

香港一餐厅一改其他餐厅豪华的装修，而是装修成一个森林的样子。其间有以假乱真的石山、树木、岩洞、灯光酷似星光。结果这间餐厅以其清新的面孔，受到了市民的欢迎。最高峰期有 100~200 位顾客在等位，时间长达 30~60 分钟，竟也乐此不疲。

(2) 代客热饭

这是南京的一些小吃店、小饭馆推出的新举措。热饭一次 5 角钱，顾客主要是附近几个大商场的职工，开办此项服务只需一台微波炉即可营业，每月可净挣七、八百元。

(3) 就餐能按摩

顾客就餐时或就餐后，可随时叫服务生在座位上捶背、按摩，且不收任何费用，这是北京百事吉火锅城的一项免费服务，餐厅的服务员都是少数民族装扮，相传为客人按摩也是本民族流传的传





统，此项服务着实让顾客高兴。

这些事例至少让我们经营者明白了一点，那就是经营要有创意，有了创意，任何经营活动、投资项目都会一炮而红、事半功倍的效果。

很多人抱怨现在的生意越来越难做了，无论什么行当，只要有那么一点点商机，就有无数资金砸过来，竞争激烈的程度令人窒息。但无法否认，总有人能把一样的事做出不一样的门道，总有人能在竞争的夹缝中赚到钱。当看到别人把自己耳熟能详的生意玩出新花样时，您是否也会自言自语道：“原来还可以这样！”

现在的经济是“眼球经济”，如何吸引消费者和合作者的“眼球”，就要看你怎样去运营，运营的手法不一，关键是看适合不适合你企业自身的状况，这个非常重要，但必须有创意，没创意不行。

我们不必要慌张，市场规模永远在那里，市场潜力永远在那里，市场前景也永远乐观。商业市场是很广泛的，任何一种商品都有其消费的主流，他们形成了消费市场的主力军。只要我们有好的创意，就不怕“煮熟的鸭子飞了”。

都知道饭馆不宜开在偏远的地方，虽然租金便宜但人气不旺，但聪明的老板想出“就餐送汽油票”的招，虽然就送两三升，但开车的朋友们就愿意多跑点路光顾了；都是开火锅店，用方锅、长筷子的“海底捞”人气就是旺，食客们更多是图个新鲜。“必胜客”、“肯德基”总时不时推出些限期供应的绝版品种，目的也在于此。所以，我们应该相信：这世界上没有做不到，只有想不到。

世界上颇有名声的汉斯罐头食品公司在一次全美食品博览会上，被安排到会场中最偏僻的阁楼上，这样就很难引起与会者的注意。博览会开幕之后，阁楼上很少有人来。当博览会进行到第二个星期的时候，前来参观的人经常会从地上拾到一些亮灿灿的小小的铜牌，上面刻着一行这样的字：“拾到这块铜牌，就可以拿它到小阁楼上的汉斯食品公司换取纪念品。”这是汉斯先生精心构思后的





杰作。领取纪念品的人们又顺便参观了一下汉斯公司参展的食品，小阁楼被挤得水泄不通。汉斯食品公司的小阁楼可以说成是这次食品博览会的“名胜”。汉斯公司大获成功。

汉斯先生就是运用这种超越常理的方法，因此获得了意想不到的收益。

其实，赚钱的最佳途径，就是超越和创意。如果你能做到这一点，那么意想不到的好处就会从天而降，让你目瞪口呆。

如果你总是活在条条框框里，做什么事情都要用旧制常理来约束，那样的生活肯定会很累。而在赚钱和商业场合中，这些条条框框，旧制常理更应被彻底抛弃，多一点超越性的想法才是成功之道。

好的创意未必有多么惊天动地、惊世骇俗，可能就是一个小点子，一个新想法。但只要你真的看到别人所看不到的那一点点，小小的创意可能会像亚马逊丛林中蝴蝶扇动的那一下翅膀，对经营效益带来深远的影响。创意本身就应该像“脑筋急转弯”一样，是灵光一闪，不用付出太多的物质储备，那些大手笔或许叫“发明创造”更为贴切。有些创意带来的直接经济效益可能很小，但谁又能保证这不是一种全新经营思维的起步呢？

逆向思维拓财路

逆向思维被人们称为颠倒原则的运用，就是从反方向来思考问题并设想方案。人们常常由于思维定势的羁绊，习惯于顺向思维，压抑了自己的聪明才智。而逆向思维能增强思维能力，有所创新，达到期望值和目标值。这对于经营者来说有两方面的意义：一方面，商人本身难以克服定势思维，这是不利的一方面；另一方面，竞争者同样也存在思维定势的局限。如果本企业能打破这种局限，则在竞争中可以领先一步，不战而胜。所以商人在捕捉市场机遇的过程中，碰到难以解决的问题时，不妨从问题的反方面去思考，反省原来想问题办事情的方向，试试逆向思考的做法，说不定就会使





你茅塞顿开，从而获得意想不到的成功。

有一家酒店的老板，为了宣传和推销自己的产品，他别出心裁地在大街上造了一个非常漂亮的小屋，四周打圆孔，仅挂上一块醒目的大牌子，写着四个引人注目的大字：“不许偷看！”。但来往的人们耐不住好奇心，都禁不住从小圆孔处偷看。

其实，设计者早就神机妙算，设计妥当了。

人们的眼睛通过小圆孔看到的是“美酒飘香，请君品尝”的字样，而其鼻子所在的位置，恰好是一瓶敞开盖的酒香扑鼻的美酒。许多人看到后，都捧腹大笑，一笑之后，全被老板的聪明才智所倾倒，心想：这里的酒必定有与众不同的地方。于是，便信步走进这家酒店，一尝为快。因此，这家酒店的生意比别家的兴隆，也是理所当然的。

而对那些偷看者来说，这真是“挡不住的诱惑”。自然，争购者列成长队，连续不断了。

正是“不许偷看！”这四个字成功地利用了人们的好奇心和人们的逆反心理，越是不许看也就越好奇、越想看。这一看就正合店主的意，这就是成功的独辟蹊径的创意绝招。

现今，消费者求新的心理，消费需求的要求比市场竞争的日趋激烈，科技的不断进步都使创新成为必然之举。作为一个经营者，如果总是安于现状，缺乏创新，成功之树就会枯萎。

浪漫生意

现代都市生活飞快的节奏和巨大的压力使人们在休闲时间更期待步入一种与现实生活形成反差的虚拟环境，心理学家把这种心理归结为现代都市人的“童话情节”。聪明的商家自然会挖空心思来营造独树一帜的氛围。不过氛围的营造除了需要经营头脑和战略眼光，还需要一点闲情逸致。

北京有一家叫“两人世界”的西餐厅，特色之处在于只有一张餐桌，两张餐椅，同一时段只为一对客人服务，所有用餐时间均需





预定，用餐时的音乐和环境布置也可由顾客自由选择。这样浪漫的私密空间显然被许多情侣所青睐，赶到情人节的时候甚至要提前一两个月定位。餐厅的老板是一对30多岁的白领夫妇，紧张的工作没能磨灭他们的浪漫情趣，于是在业余时间制造了这个小店。一餐一桌的经营方式使他们不大可能在此赚钱太多，但或许在自己一手制造的小小空间内目睹一幕幕的浪漫才是他们最大的心愿。

不是所有创意营造的氛围都如此浪漫，但都绝对独特。京味的餐馆里墙上挂满了四九城街道的老照片，小二的吆喝再配一出京剧，让顾客也能找到八旗遗老的感觉；东北风味的餐馆里除了高粱和玉米棒子，墙上还布置了毛主席语录、红头文件和旧军装，一准让老“知青”想起在兵团奋战的青春岁月；陕西风味的餐馆还真开在窑洞里，就连赠送的餐巾纸上都印着“兰花花”……还有餐厅开到了植物生态园里，在空气清新的田园里品尝绝对新鲜的蔬菜，是否能找到陶渊明“采菊东篱下，悠然见南山”的意境？在环保意识逐渐流行的今天，这个回归自然的创意无疑又引领了时尚。当人们都从温饱奔向小康，当吃饭从填饱肚子转变为一种休闲方式时，谁的创意抓住了老百姓的消费心理，谁就是经营中的赢家。

正所谓创意永无止境，身在商场便如逆水行舟，没有创意不进则退。科技是创意的根本，观念是创意的先导，需求是创意的动力。商人要高瞻远瞩、勇于开拓，不断创新，为自身发展闯出更广阔的新天地。

东北有一家生产一次性卫生筷子的企业，产品全部销往日本，经营较为红火，但因售价太低，尽管销量喜人，但是1年下来，其利润并不可观。后来该厂派人到日本考察，发现日本的公司职员全部在公司吃“定餐”，快节奏的工作使不少人忘记了日期，特别是节日。于是该厂以此为契机，在筷子上印上星期一到星期日共7种，卖给快餐店。除此之外，还生产一些印有“情人节”、“母亲节”、“樱花节”、“圣诞节”等字样的祝福筷，使简单的筷子富有





了浓郁的人情味。这样一来，虽然筷子的价格提高了4倍，但是很受日本人欢迎，其销量也明显增加，因此获利丰厚。

这家厂子的产品之所以能变薄利为厚利，关键在于创新。其实，许多看似过时的老产品并非已经无潜力可挖，关键是看经营者能否用独到的眼光，重新开发利用。如果能把这篇文章做好，就会比重新开发新产品起到事半功倍的效果。

创意经营，千姿百态，很难全面的按照某种规则对它们进行分类和归纳。如果真的能按定式划分，或许也就不能称其为创意了。但“创意经营”也并非看不见，摸不着。每一个优秀创意都凝结着人类闪光的智慧。如果经营仅仅是买进卖出，那一切都简单到索然无味。经营的魅力就在于人类可以用自己的智慧给商品带来高额的附加价值，这也是创意的价值。都说21世纪是知本的时代，21世纪最宝贵的是人才。勤于思考、富有创意的经营者才是商界的人才！

在这里，给现在的企业领导者就“创意经营”提几点建议：

(1) 对于企业领导者，“创意”来之不易，要培养创意思维更难。而这一切还有赖于经营者、企业领导者自身多年如一日的积淀和主动性思考与总结。一句话：创意不是想有就有，创意是要在你熟悉和把握商业运行规则的基础上，再利用自己的思维创意性提炼出来的。

(2) 创意是什么？创意就是别人想不到你想到了，别人做不到你做到了，然后就是提高别人进入你的市场的门槛，并为你获取丰厚的利润和高的市场份额，是一种避免直接激烈又残酷的竞争手法。“创意”是企业经营道路上避重就轻、迂回战略的战略体现。所以，企业应该注重“创意经营”，在“创意经营”上对下点工夫，今天你投入10元钱，明天它将带给你十倍百倍的回报！在“创意”上不要吝啬。

(3) 注意要把你的经营实践成果提升到理论上，这样才能更好