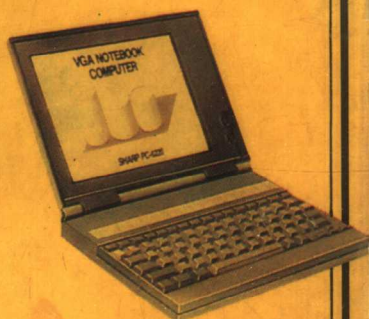


DIERZHIYEWENDA

渔夫编著

■ 热！热！热！第二职业已成为挡不住的诱惑——
上海——练摊——炒股——
股票——吃“回扣”，样样可装鼓腰包。你可以在本书中学到技巧！

第二职业78问



■ 财大固然胆气壮，财小也能赚大钱；练摊叫卖讲究技巧，打开女人钱包要有绝招……读罢此书，你可以运用得更加巧妙！

■ 第二职业有吉有凶。怎样减少风险？怎样杜绝赔本买卖？怎样搞好市场预测？怎样兜售积压货物？……本书帮你趋利除弊、逢凶化吉、转危为安！

山东大学出版社

■ 第二职业的主战场在哪里？怎样踢开头三脚？从事第二职业如何快速致富？怎样利用业余爱好赚大钱……本书帮你出谋划策！

■ 在职干部从事第二职业有十大优势；在职职工寻找第二职业有若干窍门；科技人员业余赚钱有许多高招……你可以到本书中去找！



●渔夫 编著

第二职业

78 问

●山东大学出版社

鲁新登字 09 号

第二职业 78 问

渔夫编著

山东大学出版社出版
新华书店经销
山东济南新华印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 6.75 印张 160 千字

1993 年 4 月第 1 版 1993 年 4 月第 1 次印刷

印数 1—10,000 册

ISBN7-5607-0848-X/Z·38

定价:3.95 元

目 录

起 步 篇

1. 什么是第二职业? (3)
2. 怎样看待方兴未艾的“第二职业热”? (4)
3. 为什么说第三产业是第二职业的主战场? (5)
4. 怎样选择合适的第二职业? (6)
5. 科技人员怎样从事第二职业? (10)
6. 在职干部从事第二职业有哪些优势? (16)
7. 企事业单位职工怎样寻找第二职业门路? (18)
8. 军人能不能从事第二职业? (19)
9. 怎样利用本职工作的“便利条件”广开财源? (20)
10. 怎样把业余爱好变成生财之道? (22)
11. 为什么说业余发明也是第二职业的最佳选择? ... (25)
12. 怎样处理好本职工作与第二职业的矛盾? (26)
13. 家庭不支持搞第二职业怎么办? (27)
14. 从事第二职业怎样顺利起步? (28)

谋 略 篇

15. 从事第二职业怎样学会赚钱? (37)

16. 怎样制定第二职业赚钱计划? (42)
17. 从事第二职业怎样运用知识赚钱? (46)
18. 怎样做第二职业的无本生意? (48)
19. 从事第二职业怎样少投资多获益? (52)
20. 怎样筹集第二职业经营资金? (58)
21. 从事第二职业怎样选择最佳投资组合方法? (61)
22. 练摊者怎样才能生意兴隆? (63)
23. 练摊之前要做哪些市场调查工作? (68)
24. 练摊后每天应该想到什么? (70)
25. 练摊时怎样摸透消费者的心理采取相应对策? ... (71)
26. 第二职业快速致富有何诀窍? (73)
27. 从事第二职业怎样少冒风险? (80)
28. 为什么不要相信轻而易举赚大钱的“好事”? (83)
29. 怎样做一个合格的股东? (84)
30. 怎样制定高效益的证券投资计划? (86)
31. 怎样准确地预测投资风险? (89)
32. 怎样有效地防范投资风险? (91)

实 战 篇

33. 从事第二职业怎样选择市场? (99)
34. 从事第二职业怎样把握市场心理? (100)
35. 从事第二职业怎样搞好市场预测? (101)
36. 从事第二职业怎样在市场上竞争? (104)
37. 从事第二职业怎样打入专业市场? (108)
38. 在集贸市场上哪些活动是正当的? (109)

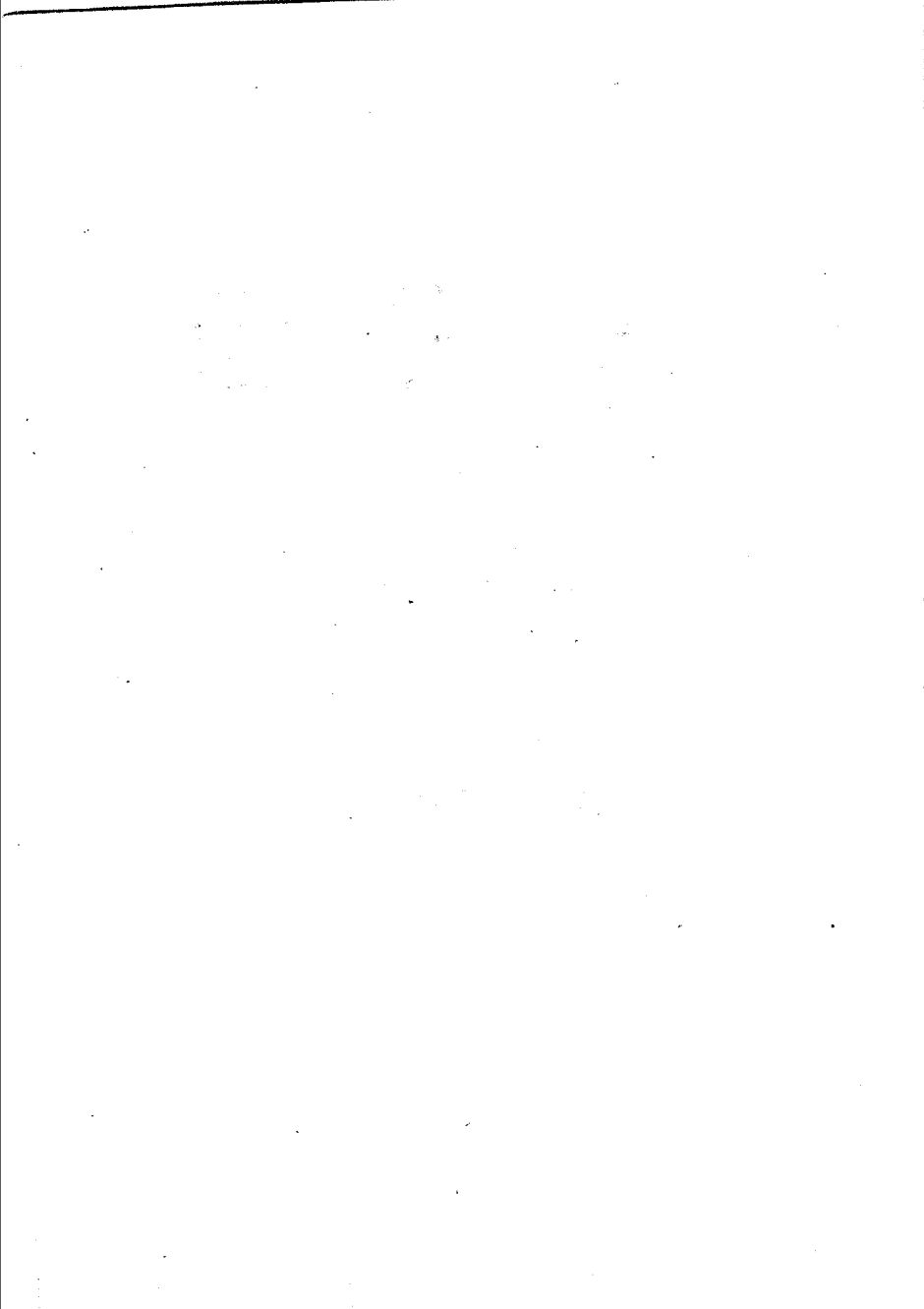
39. 哪些活动在集贸市场上是禁止的? (110)
40. 对集市上的违法违章行为如何处理? (111)
41. 国家对农产品的贩运活动有哪些政策规定? (112)
42. 哪些商品可以上集市出售? (114)
43. 哪些商品(物品)不允许上集市出售? (115)
44. 怎样准确预测练摊的销售额? (116)
45. 怎样广泛获取第二职业生意信息? (117)
46. 练摊者如何批发到便宜商品? (119)
47. 练摊者怎样确定商品价格? (120)
48. 怎样选定最能赚钱的练摊地点? (123)
49. 怎样把顾客吸引到您的店铺或摊位来? (125)
50. 练摊时怎样叫卖? (126)
51. 练摊中怎样及时发现生意能否成交的信号? (128)
52. 为什么说打开女人的钱包是练摊赚钱的绝招?
..... (136)
53. 练摊者如何应付挑三拣四的顾客? (144)
54. 练摊者怎样走出销售低谷? (146)
55. 怎样利用业余时间赚稿费? (148)
56. 怎样让你的第二职业收入“滚雪球”? (150)
57. 从事第二职业的人怎样吃回扣和佣金? (151)
58. 第二职业经营中怎样签订经济合同? (153)
59. 怎样识别无效经济合同防止上当受骗? (162)
60. 第二职业经营中怎样避免签订无效经济合同?
..... (166)
61. 撤销经济合同应具备哪些要件? (167)
62. 在什么情况下可以变更或解除经济合同? (168)

63. 违反经济合同应承担哪些责任? (171)
64. 履行经济合同用什么方法结算? (172)
65. 发生经济纠纷时怎样打官司? (173)
66. 从事第二职业怎样识别和使用商标? (175)
67. 从事第二职业怎样作广告? (180)
68. 制作出色的广告需要掌握哪些要领? (184)
69. 怎样在报纸上作广告? (188)
70. 怎样在杂志上作广告? (190)
71. 怎样在广播上作广告? (192)
72. 怎样在电视上作广告? (193)
73. 第二职业者在证券市场投资应做些什么? (194)
74. 从事第二职业买什么证券好? (196)
75. 投资证券怎样选择最佳目标? (199)
76. 第二职业者怎样炒股票? (202)
77. 第二职业者要熟知的股市常用术语有哪些? (204)
78. 第二职业者怎样识别“操纵股价”的伎俩? (208)

起 步 篇

磨拳擦掌欲下海，
先问凶吉。
有胆敢向潮头立，
有识方能成大器。
抖精神
莫踌躇
盛世幸逢好机遇。
时不我待快起步，
助你一臂力。

——作者感怀小令之一



1. 什么是第二职业？

第二职业，按经济学家公认的说法，是指有固定职业的人在本职以外获取收入的各种兼职和非本职的劳动。国外有人称之为“月光下的事业”。

我国的第二职业，是在改革开放中产生和发展的，首先从教育、科技部门放开，并逐步扩大到党政企事业单位干部、职工。1978年9月，教育部、财政部、国家劳动总局联合颁发了《关于高等学校兼课教师酬金和教师编译教材稿酬的暂行规定》，这是建国以来头一次给专业人员搞第二职业开了口子。不久，国务院科干局又颁发了《聘请科学技术人员兼职的暂行办法》，对科技人员从事第二职业的范围、方式、报酬等作出了具体规定，从而社会上开始出现了大量的“星期六工程师”。据有关部门统计，截止到1990年，全国有大约200万专技术人员从事第二职业，来自高等学校和科研单位兼职的人员占总数的25%。随着加快改革、扩大开放，第二职业已不再局限于科技人员，大量的党政企事业单位干部、职工也开始追求“8小时以外”的收入，加入了第二职业大军。特别是邓小平南巡发表重要讲话以后，第二职业更加火爆。人们八仙过海，各显神通，修理家用电器、当业余教师、设专家门诊、搞技术咨询、给乡镇企业当顾问、为各类公司当经纪人、投资证券市场当股民、集贸市场练摊、餐馆打工、理发、木工、裁剪……第二职业

异彩纷呈,为社会主义市场经济注入了新的活力。

2. 怎样看待方兴未艾的“第二职业热”?

请看来自新闻媒介的一组短镜头:

——仿佛一夜之间,青岛市大街小巷突然冒出那么多的“迷你”市场:各式服装、风味小吃、水果蔬菜……尽你能想到的与想不到的商品,都在露天的“迷你”摊上摆出来了。据统计,这些“迷你”市场青岛市已有40余个,大都在居民区附近。每天早晨上班以前,晚上下班后,市民便携带简便的商品包裹从四面八方来到这些地点迅速进行交易。据了解,“迷你”市场中80%以上的摊主是在职职工……

——当许多人还在办公室坐而论道的时候,近2万秦城人干起了第二职业。目前从事第二职业的人员中,有教授、工程师、医生等中高级知识分子,也有普通职工、离退休干部,他们有的到乡镇、区街企业帮助解决技术生产问题,有的业余任家庭教师、开家庭门诊,有的当导游、摆小摊、开出租车……

——北京京伦饭店商品部林淑娟下班后,换上喷泉酒吧夜市的工作裙当上了“跑堂”,这已经是她第三次做“第二职业小时工”了。按小时兑付报酬,三个晚上共收入54元,对此她很满意。随着旅游旺季的到来,京伦饭店宴会厅、夜市、洗衣房等工作量加大,人员告急。以往是靠行政命令抽调职工加班。今年,京伦饭店试行职工“第二职业小时工”制,鼓励职工利用

业余时间从事服务性工作,按小时付报酬,调动了饭店职工的积极性,先后有 250 人报名做工。这种办法既解决了饭店用人燃眉之急,又比招正式工节约费用三至四成。京伦饭店在内部职工中实行“第二职业小时工”的消息传出后,社会上登门、电话求职者接连不断。求职者中有干部、科技人员、大中学学生。饭店有关人士说:“看来北京市的劳动力市场潜力很大。”

.....

尽管国家前几年就允许科技人员在完成本职工作和不侵犯本单位技术权益、经济利益的前提下,可以业余时间从事技术工作和咨询工作,收入归己。但是,很长一段时间,有的“星期六工程师”仍不敢放开手脚地干,总是偷偷摸摸地去,偷偷摸摸地回,拿到报酬也是藏藏掖掖,好象自己劳动所得的钞票是赃物一样。这也难怪,姓“资”姓“社”的谜团还未揭开,左的桎梏还未打碎,人们难免存有疑虑。至于企事业干部、职工,有红头文件规定不能从事个体经营,更是不敢越雷池半步。

“第二职业”,广东人曰“炒更”,虽然还没有在“辞海”列上条目,但却早已深入人心,并悄然兴起。更何况,在香港或国外,第二职业早就习以为常,不足为异。伴随着加快改革开放步伐,建立社会主义市场经济,特别是邓小平南巡发表重要谈话以后,人们有了“三个有利于”的法宝,脑筋换了,胆子大了,第二职业“忽如一夜春风来”,也就不足为异了。

第二职业是市场经济发展的必然产物,也是社会进步的标志之一。随着社会分工愈来愈细,加上百业俱兴,不论经济领域或科技、文化领域,都难免出现人才短缺或人才配置不合理的现象。如果能通过劳力和智力的自然流动与配置,这个矛盾就会获得较好的解决。

不论是科技人员也好，还是企事业单位干部、职工，从事第二职业的基本前提是在完成本职工作以外，利用业余时间，合法经营。这种经济活动，既可传播科学技术，又可繁荣市场经济，又能增加个人收入，还无疑是劳动力资源再分配的自然、合理渠道、对国家、集体、个人三者均有利，何乐而不为！

可喜的是，猴年大吉，第二职业已经名正言顺、大大方方地走向了市场，并被愈来愈多的人们所接受。广州、深圳等南方城市先走一步，从事第二职业的人数较多。其他地区争相效尤，北京各个区都开办了“职工假日市场”，为练摊者提供了条件。第二职业风起潮涌，迅速普及，遍及大中小城市和乡镇。济南市政府有关部门鼓励职工业余时间“练摊”赚钱，也专门在这个市第二工人文化宫，为在职职工开设了一个能容纳 5000 个摊位的综合贸易市场。我们在这里看到，企事业单位和党政机关的很多在职职工、干部在这里从事第二职业，他们凭工会会员证或工作证即可进入该市场“练摊”，从事日用百货、家用电器、土产杂品、小食品、旧货、二手货、服装鞋帽等商品经营，也可搞自行车、小家电修理及咨询服务。进场经营者，每天只需交一元钱场地费，不再收取其它费用。济南市工商局为促进第三产业发展，还推出了 30 条优惠政策，明文规定：“允许在职干部职工业余时间从事第二职业”，还规定“兴办第三产业可以聘用辞职、退职、停薪留职、离退休人员，在职干部、职工经所在单位同意也可以应聘，只要有合法的聘用手续，既可按从业人员登记，也可核准为法定代表人。”从而打消了在职干部职工从事第二职业的思想顾虑，使第二职业有了政策法律上的保证。

有道是改革大潮惊涛拍岸，第二职业方兴未艾。练摊去

——朋友，这就是你、我、他的选择！

3. 为什么说第三产业是 第二职业的主战场？

一九九二年六月十六日，中共中央、国务院作出关于加快发展第三产业的决定，其目标是争取用十年左右或更长一些时间，逐步建立起适合我国国情的社会主义统一市场体系、城乡社会化综合服务体系和社会保障体系。九十年代，要在发展第一、第二产业的同时加快发展第三产业，促进国民经济每隔几年上一个新台阶。为此，第三产业增长速度要高于第一、第二产业，第三产业增加值占国民生产总值的比重和就业人数占社会劳动者总人数的比重，力争达到或接近发展中国家的平均水平。

根据国情，我国对国民经济按三种产业作如下划分：第一产业是农业；第二产业是工业和建筑业；第三产业是除此以外的其他行业，主要包括流通部门、为生产和生活服务的部门、为提高科学文化水平和居民素质服务的部门。

加快发展第三产业的重点是：一、投资少、收效快、效益好、就业容量大、与经济发展和人民生活关系密切的行业，主要是商业、物资业、对外贸易业、金融业、保险业、旅游业、房地产业、仓储业、居民服务业、饮食业和文化卫生事业等。二、与科技进步相关的新兴行业，主要是咨询业（包括科技、法律、会计、审计等咨询业）、信息业和各类技术服务业等。三、农村的

第三产业,主要是为农业产前、产中、产后服务的行业,为提高农民素质和生活质量服务的行业。四、对国民经济发展具有全局性、先导性影响的基础行业,主要是交通运输业、邮电通讯业、科学研究事业、教育事业和公用事业等。

由此可见,党政企事业单位职干部、职工第二职业的主战场是第三产业。

4. 怎样选择合适的第二职业?

和第一职业的选择完全不同的是,第二职业可以自由选择,不必有什么思想顾虑,也不应该有其它障碍。有道是门路处处有,就看会瞅不会瞅。要选择合适的第二职业,取得较好的经济效益,可以考虑以下几个门路:

1. **发挥特长。**某文化单位的刘君,原本在剧团工作,吹拉弹唱、编导作曲都能划拉几下子,后调到机关,无有用武之地,颇感寂寞。后受聘于一家大企业的艺术团,当了“业余编导”,为该团创作了两台小品,在省级汇演中获了奖,企业“按劳付酬”,刘君收入不薄,同事们十分眼热。

2. **靠近本职。**某公司女职员小齐长得出众,又打得一手好字,曾在全市五笔字形比赛中夺得大奖,不少私营企业老板劝她辞去公职,高薪聘请她当秘书。但她有自己的考虑,本单位经济效益很好,大有发展前途,她又是得助于单位的栽培,才精通了自动化桌面办公系统,她不想翅膀硬了就想飞,让人戳

脊梁骨。再说,有的私营企业虽然眼前比较红火,但她不明底里,怕一旦前程不测,还不如在原单位保险。有位同学办了一间个体打字社,邀请她当老师,她欣然同意,利用业余时间带出了几位徒弟,从同学那里拿到一笔酬金。这之后,她又和几家经营桌面自动化办公系统的商场签约,利用星期日进行微机操作演示,由于她技术娴熟,很受用户信任,为这几家商店争取到不少客户,而小齐也有了一笔可观的收入。

3. **见缝插针。**北方一个城市公安机关的老张接待广州几位同事,邀他们晚上吃酒,被婉言谢绝。老张傍晚下班路过集贸市场,见几位广州同事正在摆地摊兜售打火机等小玩意,不无揶揄地说:“你们真会做生意。”广州同事很坦然地说:“见缝插针啦!顺便销点货不仅能赚钱,也能了解了解社会情况啦。”老张自叹弗如。首都一女职工,每天要乘地铁从北京站到苹果园上班,她上车时买上 50 份晚报,下车时刚好卖完,每份报赚 5 分钱,乘一个多小时车,净赚 2 块多钱,还免除了乘车的寂寞难耐,真是赚钱的高手。

4. **量力而行。**某部门一位干了十多年的科长,干其它第二职业并非没有门路,但总感到风险较大。他将自家邻街的 6 平米储藏室开个门,办个临街小店,经营食品杂物,虽不是日进斗金,却也细水长流,怡然自得。

5. **善抓机遇。**某综合部门副科级秘书小王,虽能力出众但未被重用,可他又下不了决心辞职经商。一次,一位经商的大学同学出差来看他,顺便问他能否买到煤炭,若能达到要求,每吨煤可按一定比例提取回扣。小王猛然想起表舅在一家大煤矿当矿长,立即联系,表舅念其外甥第一次求他办事,加上又有寻找新合同户的意向,便给他开了绿灯。就这样,小王不

费力气,每月便可从同学那里收到一笔介绍费。

6. 借风行船。某机关秘书老王,已到知天命之年,多年在机关混事,为人处事极为圆滑,鬼点子特多。他一心想捞点外快,但既不想搭本钱,又不想太出风头,便撮弄几个有本钱但少路子、有点子但缺本钱的“款爷”、“倒爷”,办了一家公司。他大事张罗筹办事宜,言明,他只是顾他一问,顾得好,提点劳务费,问不好,只当交个朋友。老王路子多,又有心计,论年龄、智商都在几个“爷儿”之上。公司顺利开张,“爷儿”几个感恩不尽。老王又隔三差五到公司顾他一问,出个点子都能赚钱。“爷儿”几个把老王当成了财神爷,少不了给他烧高香。老王不显山不露水,稳稳地有了一笔收入。

5. 科技人员怎样从事第二职业?

在改革开放的大潮中,“第二职业”已不仅仅是街谈巷议的热门话题,而成为知识分子发挥潜能的第二舞台。如何在不违反政策法律的前提下搞好第二职业,国家科委有关负责同志对此作了详细回答。

允许并鼓励科技人员业余兼职,是充分发挥现有科技队伍的潜力,深化科技体制改革的一项重要措施。1985年3月《中共中央关于科学技术体制改革的决定》明确规定:科技人员在完成本职工作和不侵犯本单位技术权益、经济利益的前提下,可以业余从事技术工作和咨询服务,收入归己。1988年