



中国农村文库

ZHONGGUO NONGCUN WENKU

有文化 懂技术 会经营

财富,就在我们身边

谭璐 刘宇 主编

■ 中宣部“万村书库”工程首选图书

■ 中国文化扶贫委员会推荐图书

■ 新农村建设“农家书屋”采购图书



四川出版集团 四川人民出版社

财富，就在我们身边

主编：谭璐 刘宇

编委：储容 杨杰

李正明 向良存

向太国 李正英

四川出版集团

 天地出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

财富, 就在我们身边/谭璐、刘宇主编.
—成都: 天地出版社, 2007. 11
(中国农村文库)
ISBN 978-7-80726-652-5

I. 财… II. ①谭…②刘… III. 企业管理
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 158035 号

CAI FU JIU ZAI WO MEN SHEN BIAN

财富, 就在我们身边

主 编 谭 璐 刘 宇
策划组稿 刘峻山
责任编辑 费明权
封面设计 毕 生 伍 韵等
内文设计 华彩文化
责任印制 李 河

出版发行 ☐ 四川出版集团·天地出版社
(成都市三洞桥路 12 号 邮政编码 610031)
网 址 ☐ <http://www.tiandiph.com>
电子邮箱 ☐ tiandicbs@vip.163.com
印 刷 ☐ 成都东江责任有限公司
版 次 ☐ 2008 年 1 月第一版
印 次 ☐ 2008 年 1 月第一次印刷
规 格 ☐ 850mm×1168mm 1/32
印 张 ☐ 5.625
字 数 ☐ 120 千
定 价 ☐ 9.00 元
书 号 ☐ ISBN 978-7-80726-652-5

■版权所有, 违者必究, 举报有奖!

举报电话: (028) 87734601 (市场营销部) 87734639 (总编室)

出版
好农村读物
为广大农民服务

李瑞琰

五十年青

新版序言

徐惟诚

1990年，在李瑞环同志支持下，我们开始编辑出版这一套《中国农村文库》。

接着，又以这一套《农村文库》为基础，发起了“万村书库”工程，目标是在一万个村级组织中各建立一个小型图书室。

中国的农民还很穷，很难做到每家每户都备齐自己应该读、想读的书。农村又很分散，农民也很难到县图书馆、乡文化站去借书。图书室只能建在村里。但村图书室只能是小型的、微型的，要求藏书多，也不现实。

“万村书库”工程一启动，就受到了广泛的欢迎，也成为社会各界和海内外人士资助中国农村文化的一个有效载体。经过十年的时间，已经在八万多个村子中建立了图书室。许多地方还组织了自己的类似工程：万村书架、千乡书库等等，也都

很有成效。

事实证明：中国农民要摆脱贫困，走向富裕，不能没有先进文化的支持。如今，历史进入了全面建设小康社会的新时期，中国农民在知识文化方面又有了许多新的需求。农业产业结构的调整，种植业和养殖业的许多新品种，农业新技术的采用，无公害农业的推广，面向市场营销的信息、经营、结算等新的营销手段和市场规则，农业劳动力的转移，加入 WTO 以后的有关国际规则等等，都是农民需要了解的新内容。农村民主建设的发展，农民精神文化的新需求，电脑网络手段的运用，也要求有新的读物。因此，我们又组织编写了《农村文库》的第四批。

《农村文库》开始编写的时候，我们就定了三条原则：这套书要让农民“买得起”、“看得懂”、“用得上”。做到这三条并不容易，但必须努力做到。在新的一批读物出版的时候，我们重申这三条要求。因为这是真正为农民服务的体现。

中国的农村在不断地进步。城乡差别又将长期存在。这就要求专门为农民组织的出版物也将长期存在，其内容则需要不断地更新发展。

希望这一批《农村文库》继续受到农民的欢迎，也希望有更多的有志者来为中国农民提供更多更好的出版物。



前言

现在，我们这个国家正在朝小康社会迈进。促进城乡一体化，发家致富，发展生产，改善人居环境，正成为我们这个社会的主旋律。

要发展致富，首先我们要练就一双敏锐的眼睛。不少农户朋友四处奔波，到处去寻找能够使我们富裕起来的“金矿”。这当然是必要的，但也不要忽略了就在我们身边的财富。其实，财富往往就在我们的身旁，关键是我们要及时地发现它，并把潜在的东西转化成现实的财富。

有这么一个真实的故事：

在重庆市的一个很偏远的小山村，公路边上住着一户人家，户主叫赵国立。他的屋后有一股酒杯粗细的山泉，平日里都是白白地流走了，没有能为他贡献一分钱的财富。他呢，天



财富，就在我们身边

天在喝这股泉水，从来也没有想到用它来替自己挣钱。水，天天在流；日子，天天在过；贫穷，如同一条绞索，紧紧地勒在他的脖子上。

直到有一天，这种情况才被彻底改变。这天，有一辆载重汽车停到了公路旁，汽车太热了，要加点水。司机询问附近的村民，知道赵国立家后边有一股泉水，于是他提着水桶去提水。在司机提水过程中，司机与赵国立攀谈起来。他说：“老赵，你有这股泉水，为什么不利用起来，让它为你挣钱，也方便大家呢？”赵国立还没有明白“水能替他挣钱”。这时，司机进一步讲道：“你想，每天从这条公路上来来往往的汽车有上百辆，还有拖拉机。从河梁到这里有三十多公里，没有一个加水站，如果你在你这院坝边上修一个蓄水池，再用一根橡皮管子把屋后的泉水引到这个蓄水池中，恰好院坝与汽车的高度大致相等，是一处绝妙的加水站。而且，花费也不多，有几百块钱就足够了。你呀，怎么不抓住就在你身边的机会呢？”

这一番话，如同唤醒了梦中人。赵国立才知道这股泉水大有“钱”途，是自己发家致富的天然资源。

说干就干，第二天他就请来了工人修蓄水池。然后，又置办了几个铝皮水桶和几截供加水用的橡皮管子。并且，他还竖起了一块大牌子，上面写着“加水站”这几个字，非常醒目。

从此，他每天都有上百元的稳定收入。

有人来加水，他这家小屋也就热闹起来了。他呢，也动起了脑筋，办起了一个小卖部，既为司机们服务，又为附近的村民们服务，效益还不错。他尝到了甜头，又办了一个小餐馆，专门供应司机们进餐。



一个穷得叮当响的人，由于思维一转变，家境顿时很快有了较大的改善。这不是一个活生生的“财富，就在我们身边”的例子么！

生活中，这样的例子还有很多很多，让我们擦亮眼睛，发现财富和创造财富吧！



目 录

一、创业成功的奥秘

1. 商道就是人道 (1)
2. 从囚犯跻身到企业集团总裁 (5)
3. 欧纳西斯的创业法宝 (7)
4. 与厄运搏斗起家的石田 (8)
5. 矿山大王成功的诀窍 (10)
6. 白手起家的富豪 (13)
7. 蛋糕大王的发财之谜 (14)
8. 酒店老板的致富秘诀 (18)
9. 创业成功要诀之一,善于捕捉时机 (20)



10. 创业成功要诀之二，走在他人前面 (24)
11. 创业成功要诀之三，有耐心和勇气 (29)
12. 创业成功要诀之四，不断积极进取 (32)
13. 创业成功要诀之五，有远见卓识 (35)
14. 创业成功要诀之六，勤奋和苦搏 (38)
15. 两位商业巨人的创业经 (40)
16. 希尔顿成功的“三个准则” (42)
17. 银行大王始于一根针 (43)
18. 卡耐基的成功故事 (44)
19. 不可坐失良机 (45)
20. 善于创造发财机会的少年 (46)
21. 三菱财团的成功要素 (47)
22. 金融大王和蜡烛 (48)

二、发财致富之道

23. 牧羊童与铁刺栅栏 (49)
24. 找矿青年与牛仔裤 (52)
25. 从穷光蛋到刀片大王 (53)
26. 由钓鱼想到“冷冻保鲜法” (54)
27. 陶瓷上新镀金法 (55)



- 28. 发明缝纫机的三个人 (56)
- 29. 自行车上创新意 (58)
- 30. 清酒发明的故事 (59)
- 31. 可口可乐瓶子的新设计 (60)
- 32. 发明防湿的小孔 (61)
- 33. 性能特佳的防虫袋 (62)
- 34. 设计现代化的玩具汽车 (62)
- 35. 附带温度计的汤匙 (65)
- 36. 多姿多彩的汽车装饰品 (66)
- 37. 新颖的幼童车 (68)
- 38. 发明新式火锅 (70)
- 39. 不满意成了发明的动力 (71)
- 40. 老产品开拓新用途 (72)
- 41. 草籽也可致富 (73)
- 42. 魔法带与腰带大王 (75)
- 43. 滞销品变成流行商品 (77)
- 44. 安全别针的发明 (78)
- 45. “秘密魔术”的化妆品 (81)
- 46. 婴儿健康乐器 (82)



- 47. 新婚祝福卡 (83)
- 48. 从小发明入手 (84)
- 49. 从模仿开始 (85)
- 50. “九万”气体打火机 (87)
- 51. 有奖的打孔游艺纸 (88)
- 52. 收购大件废物致富的诀窍 (90)
- 53. 组合商品业大走红运 (91)
- 54. 创立往昔歌曲公司 (92)
- 55. 大杂烩服务公司 (93)
- 56. 西装布里的大革新 (95)

三、经营销售的诀窍

- 57. 女性的生意最好做 (97)
- 58. 速战速决的推销术 (99)
- 59. 不妨假设一个竞争对手 (101)
- 60. “立体友伴”的新销售法 (103)
- 61. 打折销售法 (105)
- 62. 销售合理化新销售法 (107)
- 63. 化妆品销售新法 (111)
- 64. 抓住顾客感情的方法 (114)



65. 做生意的第一要诀	(116)
66. 错觉销售法	(117)
67. “小鱼吃大鱼”的经营法	(118)
68. 多销的妙法	(119)
69. 促进交易成功的八条经验	(120)
70. 不用宣传就能独霸天下的销售法	(121)
71. 连锁公司的经商法	(124)
72. 小饵钓大鱼的经商法	(127)
73. 安全便器的推销术	(128)
74. 新车展销会和商场经营的秘诀	(129)
75. 丰田汽车公司推销员的诀窍	(131)
76. 改进菜单发财的餐馆	(135)
77. 别出心裁的人寿保险推销法	(136)
78. 抓鸡先撒一把米	(137)
79. 外行人开宝石店	(138)
80. “步行者天国”的商业战术	(139)
81. 注重未来市场的新力公司	(141)
82. 纸制围裙招徕顾客	(142)
83. 带来生意兴隆的赠品	(143)



- 84. 大老板推销葡萄酒的妙招 (145)
- 85. 登门推销的方法 (146)
- 86. 美容健身器的推销法 (147)
- 87. 利用商品名的推销艺术 (148)
- 88. 男性化妆与推销 (150)
- 89. 只讲缺点的商品说明书 (152)
- 90. 旅店招待顾客的妙法 (153)
- 91. 推销员的仪态 (154)
- 92. 了解客人的需求,生意才能兴隆 (157)
- 93. 自抬身价法 (158)
- 94. 租用名商号 (161)
- 95. 迷你广告的推销效果 (162)
- 96. 成功的玩偶广告 (163)
- 97. 新奇的宣传 (163)
- 98. 一项最有效的宣传 (165)
- 99. 改善商店环境 (165)
- 100. 重视顾客的闲话 (166)



一、创业成功的奥秘

1. 商道就是人道

有一天下午，有位妇女进入百货公司向新来的女店员问道：“有没有灰色的手套？”

“抱歉，已经没有了。”女店员回答。虽然说了声抱歉，但态度显得相当冷淡。

这位妇女大为失望，显出不悦的神色走出这家百货公司。

在旁边默默地注视着女店员接待客人场面的一位老先生，露出一丝微笑，一声不响地走近这位女店员，对她说：“小姐，如果是我，我就能把白色的手套卖给那位妇女！”



听了老先生这直截了当的话，女店员感到十分不快，于是拉长了脸，不悦地说：“你那么自信，那我给你个机会，你试试看吧！”女店员的声音带着嘲讽和不满。

老先生点点头。

“如果你卖不成，该怎么说？”女店员仍然满腔不高兴，用凌厉的眼光投射向老先生。

“诚诚恳恳地为顾客服务，卖东西之前必须先卖高洁的人格，给客人良好的印象就能跟客人产生感情，这样就能够无往而不胜。让顾客们买下来时高兴，买回去之后仍然满意。这样哪有卖不成之理！”老先生虽然态度和蔼而有礼，但他的口气听来似乎是在教训人似的。

“不要对我说教，好不好？”

女店员一肚子不高兴，已到了快发脾气，差一步就要赶老先生走了。正在这时，有一位妇女前来问道：“有没有黑色的手套？”

老先生以爽朗的声音殷勤地回答：“很抱歉！刚刚卖光，再过四五天就会进货的。进货之前，您能不能用白色的代替呢？”

“但是……”

“有时候白色的手套显得更加醒目，更能与身上的洋装衬配。最近顾客们都对白色的手套大有兴趣，愿意买白色的。”

妇人起初有些踌躇不前，但看老先生满脸洋溢着欢悦和恳切之情，看他那自信十足的笑容，她就不再犹豫了。

“那么，我买白色的好了。可是白色的容易脏呀！”妇人说。