

# 小生意 大学问

王朝晖 袁凤东◎编著

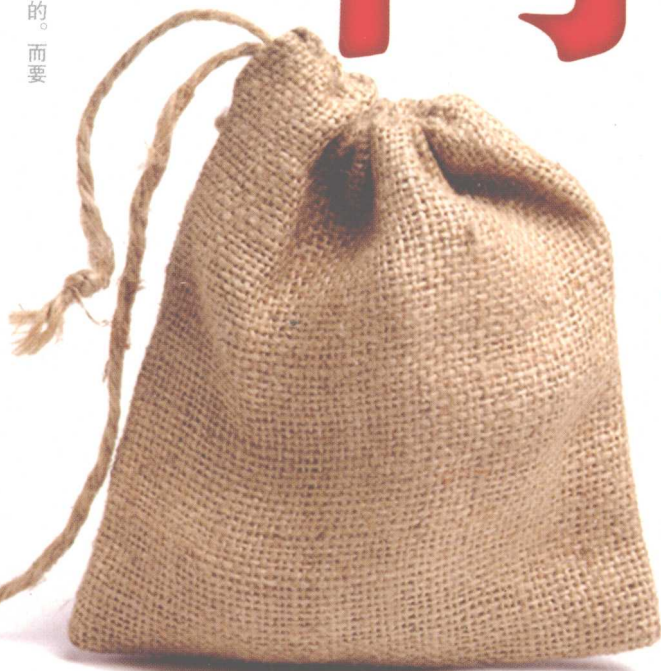


安东尼·罗宾曾对数百位白手起家的百万富翁的早期心理进行深入的探查和分析，发现这些财富的拥有者均有一个共同的特性——对金钱有着强烈的欲望。

人生的幸福大多数要通过财富的创造才能达成。一个处于绝对贫困之中的人是没有什麼幸福可言的。而要创造财富，首先就要使自己拥有强烈的、持续的致富欲望。

欲望是致富成功的起点和持续动力的保证，有欲望不一定成功，但没有欲望是肯定不会成功的。

# 欲望是致富的起点与动力



中国妇女出版社

# 小学生问学



王朝晖  
袁凤东◎编著

中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小生意 大学问 / 王朝晖, 袁凤东编著. —北京: 中国妇女出版社,  
2008. 6

ISBN 978 - 7- 80203- 558- 4

I. 小… II. ①王…②袁… III. 财务管理—通俗读物  
IV. TS976. 15 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 056560 号

## 小生意 大学问

---

编 著: 王朝晖 袁凤东

责任编辑: 付 宗

版式设计: 吴晓莉

装帧设计: 创品牌

责任印制: 王卫东

出 版: 中国妇女出版社出版发行

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码: 100010

电 话: (010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址: [www.womenbooks.com.cn](http://www.womenbooks.com.cn)

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

开 本: 170 × 240 1/16

印 张: 16.5

字 数: 250 千字

版 次: 2008 年 6 月第 1 版

印 次: 2008 年 6 月第 1 次

书 号: ISBN 978 - 7- 80203- 558- 4

定 价: 28.80 元

---

版权所有 侵权必究 (如有印装错误, 请与发行部联系)

# 小生意 大学问

## 目 录

### 第一章 转换思维，树立积极的致富观念

欲望是致富的起点与动力 .....	2
消除自己的“贫困情结” .....	7
别让性格阻碍你致富 .....	8
树立正确的金钱观 .....	11
致富意识要超前 .....	15
富有的思维创造财富 .....	18
财富自然随知识而来 .....	21
报酬优厚的“自我投资”方式 .....	23
支配好你的财富 .....	25
钱靠赚而不靠攒 .....	26
有钱不置半年闲 .....	28
致富的诀窍 .....	30
捕捉财富的灵感 .....	32
致富的奥秘所在 .....	33
选择有兴趣的行业 .....	35
成功赚钱的正确心态 .....	37
创富新规则 .....	38
如何成功致富 .....	41
选择并确定合适的致富路 .....	45

## 第二章 人品决定财脉

品德是致富之本 .....	50
利信义出，先予后取 .....	52
正直：不可或缺的致富因素 .....	54
诚信是最好的策略 .....	55
珍惜钱财但不贪心 .....	57
信誉比金子还贵 .....	58
戒欺：赚钱的道德 .....	60
谦让致富 .....	62
宽容可以增加财源 .....	63
坦诚合作赚大钱 .....	65

## 第三章 小本经营，以小博大

从小本生意做起 .....	68
小利润可以获得大作为 .....	72
小本经营的秘诀 .....	73
小本生意赚大钱的智慧 .....	75
用小鱼钓大鱼 .....	76
“四两拨千斤”的小本经营术 .....	77
小投大赚，薄利多销 .....	79
填补间隙，脱贫致富 .....	80
发挥优势，见机行事 .....	82
小本生意的经营原则 .....	83
赚钱不必太心急 .....	84

## 第四章 借“鸡”生蛋，借力发财

借助外力谋发展 .....	88
巧借他人的“智力” .....	90
借鉴别人的成功模式 .....	93
借名钓利的谋略 .....	94
借势经营，增强实力 .....	95
借用媒体扬名 .....	98
巧妙借助别人的名牌 .....	99
善借人才来发展 .....	100
充分借用顾客的人气 .....	103
借助名人谋发展 .....	106
借政扬商，拓宽空间 .....	108
巧借他人资金谋发展 .....	111
巧借银行的钱 .....	113
巧妙融资扩大发展 .....	114
凭借信用“谋借”资金 .....	115

## 第五章 抓住商机，白手起家

把握财富增长的轨迹 .....	118
抢占先机，占据市场的主动权 .....	119
细分市场找商机 .....	121
善于发现隐藏的供需失衡 .....	123
平凡中蕴藏着非凡的商机 .....	126
利用政策的变化揽商机 .....	130
从科技发展中捕捉商机 .....	132

从细微处看到大趋势 .....	134
留心处处有商机 .....	138
结识贵人创造机会 .....	140
要有敏感的财富触觉 .....	142
进入一个有前途的行业 .....	145
对商机要充满预见性 .....	146
渠道也是一种致富资源 .....	147
信息转化为财富 .....	150

## **第六章 知识——创造财富的智慧**

知识就是财富 .....	162
知识转化成财富需要智慧 .....	163
金点子：知识与智慧的结合 .....	165
策划成金 .....	168
利用笔杆子赚钱 .....	169
突破思维模式的束缚 .....	170
胜在广博的知识 .....	172

## **第七章 会聚财更要会理财**

理财规划应及早拟订 .....	176
明确自己的财富目标 .....	177
制订可行的财富计划表 .....	178
理财致富要有好心态 .....	182
理财致富从年轻开始 .....	184
让财富不断增长的原则 .....	186

理财的基本规律 .....	188
理财高手的预算方案 .....	190
从小钱起家 .....	192
获得财富的最佳途径 .....	195
赢得财富的 13 条定律 .....	196
学会选择性消费 .....	199
有品位的节约 .....	202
从小处开始节约 .....	204

## 第八章 像专家一样投资

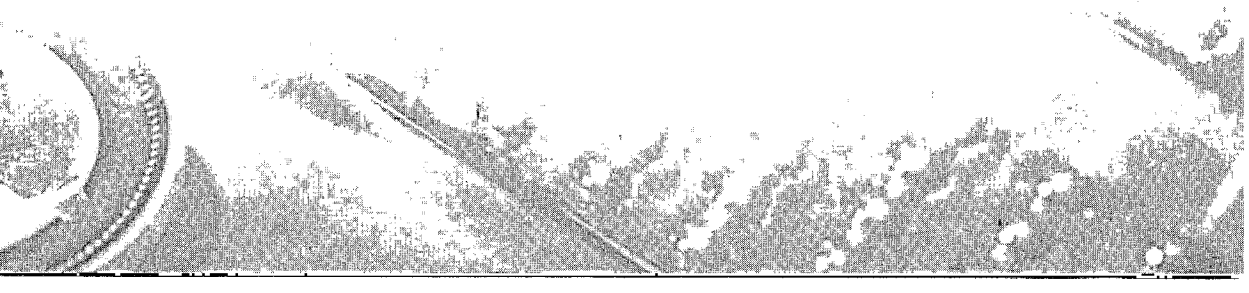
要树立正确的风险观 .....	210
投资的冒险策略 .....	211
找准投资目标 .....	212
如何实现投资赢利 .....	214
不要在成本高昂的市场中投资 .....	216
每天花必要的时间管理投资 .....	218
善用别人的钱赚钱 .....	219
“不做存款”的生钱秘诀 .....	221
通过房地产投资生财 .....	223
炒外汇赚取差价 .....	233
投资金边债券最理想 .....	236
买卖期货，以小博大 .....	241
股票——最热门的投资工具 .....	243
赏心悦目的投资：买卖黄金珠宝 .....	247
投资收藏品 .....	251



小生意 大学问

## 第一章

转换思维，树立积极的致富观念



## 欲望是致富的起点与动力

生而贫困并无过错，到死也不能致富才是遗憾。假若你终之一生，无力消除贫困创造财富，难道不是无可宽恕吗？人生的幸福大多数要通过财富的创造才能达成。一个处于绝对贫困之中的人是没有什么幸福可言的。而要取得财富，首先就要使自己拥有强烈的、持续的致富欲望。

欲望是成功的起点和持续动力的保证。有欲望不一定成功，但没有欲望是肯定不会成功的。

美国成功学大师安东尼·罗宾认为：每个人的体内都存在着巨大的潜能，但它需要被你唤起，然后才能发挥力量，而唤出潜能的办法之一，便是强烈的欲望。有哪方面的欲望便会引导你走向哪个方向。

安东尼·罗宾曾对数百位白手起家的百万富翁的早期心理进行深入的探查和分析，发现这些财富的拥有者均有一个共同的特性——对金钱有着强烈的欲望。

虽说不是任何具有金钱欲望的人都能心想事成，但可以肯定的是，没有这种欲望的人是很难发掘到财富的。

这是因为，成就事业需要内部因素和外界环境相互作用。当一个人具备了成功的内部因素，遇到适当的时机，就有可能脱颖而出，就如同时刻准备发芽的种子遇到适宜的湿度和温度。反之，如果一个人没有欲望，即使好机会摆在他的面前，他也会白白地错过，就像霉烂的种子，无论遇到多么好的环境也发不出芽来。

商界中将梦想变成现实的成功事例不胜枚举，仔细分析他们的发家史，会发现他们除了不容忽视的才能外，更主要的是他们对利润的明确追求，往往在尚未开始行动之前，他们就已经有了极其具体的赚钱目标。

拉文是个犹太人，犹太人喜爱经商的传统在他身上得到淋漓尽致的发挥。当拉文刚刚踏上美国土地时，他为自己定下了10年内赚到10亿美元的

目标，而当时，他口袋里只有两万美元。除了他自己，没有人把这句话当真，谁都认为这是不知深浅的毛头小伙子的梦话，但他按着这个设想去做了。

后来的事实证明，他的口气确实是大了些，当他成为 10 亿美元的富翁时已花了 15 年，而不是 10 年。但谁又能说他不是一个了不起的人呢！

有欲望的人就如同时刻准备出击的猎犬，任何一点小的动静都会让他竖起警觉的耳朵，所以他不会放过任何机会。

拉文就是这样开始创富的。拉文白天在证券交易所做事，到了晚上，他在一个小型补习班讲授希伯来语赚钱。

一天晚上，拉文给补习班讲完课回家，在路上遇到一位叫伯森的学生家长，这个人正在做股票生意，两个人攀谈起来。他们从股票的价位，谈到希伯来语，最后，伯森谈起他投资的一家公司。这家公司是一家较大企业，它有最新的生产设备，有宽敞的现代化厂房。可是，它一直是个冷门公司，经营几年下来，还是没有多大的起色。这家公司也有股票上市，但是股票价位始终高不起来。不过，几年来，这家公司虽然没有多大的发展，但始终保持稳定的收益，大部分股东都把股票当做储蓄存款放在那里。该公司的股票在市面上流通的数量不大，买卖也不火。

通过和伯森的谈话，拉文感到这是个机会，梦想中的财富就要出现了。于是，他伸手抓住了它。他认为伯森是公司的主要股东之一，如果利用伯森对该公司的厌倦心理，也许可以酿成一种对自己有益的“气候”。他充分发挥这次谈话的效力，使伯森甘愿让他帮忙把所持的股票尽早脱手。

拉文灵巧利用了一些微妙的关系，终于从伯森手中取得了价值百万美元的股票。随后，他又在股票已经下跌的形势下，用比当时议价低 50% 的现款付清了伯森的其余股票款。伯森虽吃了 10 万美元的亏，但他仍庆幸自己把全部股票脱手了。实际上，股票的价格不可能长时间大幅度下跌，因为这种股票的实际价值已经超过了市价。

拉文以伯森的股份融资，收购了那些股东急于脱手的股票。当股票跃为热门股时，拉文已经拥有该公司 53% 的股权。此刻，他马上发起召开临时股东大会，并顺利当选为董事长。拉文走马上任之后，把公司的名称改为“美国速度公司”。他决定将美国速度公司作为自己发展的大本营。

拉文迈出至关重要的一步，但这离他心目中的 10 亿美元还有很大差距，

他必须雄心勃勃地干下去。他选中了 MMG 公司，这是一家拥有多种销售网络、多样化经营的公司。在进入 MMG 公司一年多的时间里，拉文充分发挥了他的经营才能。在他的努力下，该公司的营业额扩大了两倍多。

当时，MMG 公司的另一个大股东是联合公司，这也是一家拥有几个连锁销售网的母公司。拉文把 MMG 公司的股权转让给联合公司，而从另外的渠道获得了联合公司的控制权，拉文控制了联合公司。

至此，拉文心目中的“大帝国”已经略有眉目，他把注意力从一个城市转到全美国，凡是他认为有利可图的企业，都设法插上一脚，他的企业像滚雪球似的发展起来。

不管前面遇到的是什么，强烈的欲望都会给你无穷无尽的动力，不达目的，它是不会让你停下脚步的。

在发出那个不朽的誓言 15 年之后，拉文终于如愿以偿地将自己的资产升到 10 亿美元。在这个过程中，他通过赚钱，实现了自身的抱负和志向，体现了自我价值。

对于有着强烈创富欲望者来说，创富过程是制造快乐的过程。在这个过程中，他们体现了人生的价值。

赚钱的快乐正如入选“中国妇女五百杰”的企业家宋晶所说：“在我看来，追求利润的过程有双重意义，一是我把它看做追踪市场、满足市场的过程，是一个使企业不断发展、强盛的过程；二是我个人思维运动的过程，是使我在追求利润的过程中感受到了快乐，感受到了人生的伟大的过程。利润不过是我努力、我的精神的物证。每当获得利润时，我都有一种辉煌感，有一种萌动的豪情。”

不要因为自己现在还普普通通就缺乏自信。你只有存在一点近乎“野心”的欲望，才可能使你有胆量去追逐别人不敢奢望的成就，才可以使你竭尽全力释放出最大的能量。因为，强烈的创富欲望是创造财富、获取成就的原始动力。

有欲望才会有成功。

雄心勃勃一心想赚钱的人，必能成功。心想事成，当然好，可没有眼到手到，哪能成功呢？

拥有再多的钱，也不会让人感觉困扰，也不致把人变得庸俗下流。你首

先要有对金钱的正确态度。要迈进致富之门，必须下定破釜沉舟、永不回头的决心；另外要有股永不服输、不屈不挠的精神才行。

“我根本不适合发财”，脑子里一直被这个念头占据，又如何能抓住来去匆匆的钱财呢？

每个人都有自己美丽的梦想，每一个人都想变成百万甚至千万富翁，都想过一种幸福无忧的生活。但是怎样把自己的梦、理想、愿望加以实现，便是构成发掘财富的主要动机。

拿破仑曾说：“不想当将军的士兵不是好士兵。”这句话的意思是说对人生充满雄心的人，才会功成名就。这句话如果用到经商赚钱上，同样有道理。

人只有有了强烈的赚钱欲望，才会鞭策自己向赚钱之门迈进。而在努力的经营当中，才能找到赚钱的方法。

赚钱同样需要有勇敢的挑战心，有不怕碰壁的勇气和信心，这样的人才能步入富豪的行列之中。将成功归于“运气”、失败归于“自己不努力”的人，一定能在创造财富的路上走的很远。

要想成为富豪，那就永远不要安于现状，因为不满现状而奋发向上是赚钱发财的前提。

那些安于现状的人不但不能保持现状，就连原有财产也不保。有许多人，开始时挣扎奋斗，但在他们洒下无数血汗，使前途稍露曙光后，刚有了那么一点点钱便自鸣得意，开始怠惰、松懈，于是失败立刻追踪而至，跌倒后，再也爬不起来。

如果没有想要成为“有钱人”的强烈愿望，那么你终身都赚不到大钱。

所以，你最好使自己感受到贫穷的切肤之痛，这样才能激起你赚钱的渴望。愈贫穷的人，对赚钱才愈有兴趣，而且成功的机会愈大。

这就如同一位大龄男青年追求女性一样，“我只要她朝我笑一笑就行了”。而当她真朝你笑时，你不会因此而满足，你更想得到她的爱抚。

赚钱也应使自己有更上一层楼的观念，这样会使你赚到更多的钱。

有很多商人在经商发家、出人头地的道路上，不知遇到多少挫折。很多人就像一颗不能发芽的种子，历尽艰辛，凄凄惨惨走一回，一世光阴皆白费。他们的一生，就像是一颗不结果实的花，自怜自叹，顶多只换来别人的几滴同情之泪。只有那些充满自信的人，历尽风霜终不改，终于成为人生的大

赢家。

有这样一位年轻人，在最初的几年里，不论做什么事，不论如何尽心尽力去做，都一败涂地，无所建树。

有一天，他听到了这样的一句话：“如果你们有信念，坚持不懈努力，任何事都有可能成功。”他突然领悟到，他所遗失的一件重要东西，就是在他的心里没有养成信念，相信自己。

于是，他努力去养成一个习惯，训练自己对每一件事都有积极的想法，凡事往好的方面去期望去努力。后来奇迹发生了，所有的事，对他都发生了转变。他事事得心应手，迅速地成了商界的领袖之一。他成功的秘密，就在于他具有坚强的自信心，将自己的能力发挥到极限。那些似乎不可能的事，也变得可能。所以，要想发财，不妨经常提醒自己：“我一定要发财，我一定能赚钱！”

“贫与富”源于你的心态，对于渴望赚钱致富以改变自己贫穷命运的人而言，如何认识自己目前的“一无所有”，对其以后的发展至关重要。一般说来，持“反正我也是一贫如洗，再怎么努力奋斗也无济于事”态度的人，必将贫困潦倒终生，并且一事无成；而持有“虽然我眼下一无所有，但是我将努力去奋斗……”想法的人则将成为真正的胜者，走上正确的白手创业的道路。低着头走路的人发不了财；不怨天尤人，走路时轻松自在的人，才有机会发财。态度谦虚，采取低姿态生活的人，才能赚钱。如果以骄傲的态度对待他人，绝发不了财。

在与人相处时，若是胆小畏缩，或者走路垂头丧气，也不能致富。

走路抬头挺胸、个性豪爽、态度乐观的人，才会得到财富的青睐和亲近，因为性格乐观是生意人应具有的魅力本色。

古时候，有一个人因惹怒国王而被判了死刑，这个人向国王请求饶一命，他说：“只要给我一年的时间，我就能使国王最心爱的马飞上天空。假如一年过后，马仍然不能翱翔天空，那么你再把我的死刑，我毫无怨言。”国王听说他能让自己的心爱的马飞上天空，于是就答应了他的请求。

一个囚犯朋友对他说：“你不要信口开河好不好，马怎么能飞上天空呢？”

这个人回答说：“在这一年之内，也许国王会死，也许我自己病死，说不定死的是那一匹马。总之在这一年，谁知道会发生什么事呢？所以只要一

年的时间，说不定马真能飞上天空！”

人生的希望是无穷的，所以绝不可轻易放弃。观念上的转变固然重要，对待致富采取一个什么样的心态就更为关键。

## 消除自己的“贫困情结”

美国心理学家詹姆士说过：“本世纪最重大的发现是，我们已知，通过改变我们的心理态度可以改变我们的人生。”因此，一个人要想致富，拥有更多的金钱，必须先改变有缺陷的心态。

菲利浦博士是美国一位相当不错的律师，在同行中声誉很好，业务也相当繁忙，他早该有可观的收入了。但是，他的收入扣除日常开支，每年只有几千美元。因为他思想拘谨，常常只收很少的诉讼费用，而事实上，收取比这大得多的费用才是合情合理的。在他的一个案例中，有一次，他为一家公司打赢了官司，挽回了几十万美元的损失，但他只自己的工作收取了1500美元。而这1500美元也是他从业以来收取的最大的一笔费用了。

后来，一位催眠师使他明白了他的这种“贫穷情结”是怎样影响了他的事业。通过催眠分析知道，在童年时代，他小小年纪就不得不分担养家糊口的重担，先是送报后又做零工。经常缺少钱花，衣服常常是兄长穿旧的，有时在家里连饭也吃不饱。菲利浦在亲戚的资助下，总是花最少的钱，通过自己的努力，成功地念完了大学法学院的课程。他总是想到，我不能得到更多。工作后，他总是认为自己所付出的劳动只值少量的钱。

当意识到这些使他做出牺牲的因素后，他发现了自己的行为是怎样受到这些因素制约的。在这位催眠师的帮助下，菲利浦迅速改变了自己的心理态度，认识到他自己是一个有能力的人，可以挣得更多的钱。几年后，他的收入很快增长了许多。

惠勒受公司之聘担任推销顾问，负责销售的经理让他注意到一件非常引人注目事：有一位推销员，不管被公司派到什么地方去，也不管给他多少佣金，他平均所得总是挣够5000美元，不多也不少。

因为这个推销员在一个比较小的推销区干得不错，公司就派他到一个更

大的、更理想的地区。可是第二年，他同在原小区干的时候完全一样，只挣了 5000 美元，不多也不少。第三年，公司提高了所有推销员的佣金比例，但这位推销员还是只挣了 5000 美元。有一次公司派他到了一个最不理想的地区，但他照样还是能拿到 5000 美元。

惠勒跟这个推销员谈过话后，发现问题的症结不在于推销的区域，而在于他的自我评价。他认为自己是个“每年赚 5000 美元”的人，有了这个观念后，外在环境似乎对他没有什么影响了。

他被派到不理想的区域时，他会为 5000 美元而努力工作；被派到条件好的地区时，只要 5000 美元遥遥在望，他就有各种借口停步不前了。而且，有趣的是，当目标达到后，他不是有病，就是出事故。

后来这个推销员看过心理医生后发现，操纵自己的，不是作为推销员的内在实力，而是自己的精神状态。当他改变了工作中的自我评价等心理态度这一事实，他很快就刷新了过去的纪录。

所以，一旦通过改变心理态度，消除了自己的“贫穷情结”，并让赚大钱的想法和信念进入潜意识，你离财富就会更进了一步。

## 别让性格阻碍你致富

成功意味着许多美好、积极的事物，成功就是生命的最终目标。人人都想成功，每一个人都想获得最美好的事物，但这一切并不是谁想要就能获得的，因为每个人的性格是不一样的。有的性格能获得赚钱的机会，有的性格则容易导致贫困。培养完美的性格是必要的致富准备，与此同时，还要了解阻碍你致富的性格，不要因为性格而使你走向致富的误区。

### 1. 容易导致贫困与失败的 15 种性格

(1) 消极。消极的人往往给人一种不图名利的虚假印象，但其实在他的外表下，是极度消极的心态反映。什么都不想，什么也不去做，即使有再强的能力，终生也将一事无成。更可怕的是，他却自认为很聪明，什么都知道，什么也都能看透，因而看不起别人。这样的人最容易衰老，他的晚年最凄凉，因为他习惯于感受贫困和失败。



(2) 轻信。容易轻信的人，往往给人一种有品格、有修养的错觉，其实，轻信是人性弱点。比如轻信朋友、轻信下属、轻信合作对象，包括轻信自己的智慧；或轻信知识、轻信实力、轻信权威、轻信判断、轻信机遇、轻信学历、轻信经验……甚至有人轻信神灵……要知道，做生意赚钱是一种个人目的非常明确的事，也是一种以利益为根本的事，同时又是冒风险的事。所以，轻信的性格最容易把利益拱手让给他人，或使成功毁于失误。

(3) 保守。这种人的生活全凭过去的经验，没人走过的路他不敢走，没人做过的事他不敢做。这种人也许早已经看到自己的现状不如别人，甚至差得很远。但他们不是去创造财富迎头赶上，而总是想到马失前蹄。因此，对他们而言，新的东西没有得到，旧的东西反而丢失了，这种人永远不敢向新生活迈进。

(4) 懒惰。一是身体懒惰，二是大脑懒惰。身体懒惰的人只想不干，大脑懒惰的人只干不想。身体懒惰的人每次想到的都是不同的问题，说不准常常还会想出些新鲜的想法和念头，但什么都不干；大脑懒惰的人一辈子干的都是同样的工作，但从来不考虑去改变什么。这两种懒惰一般很少出现在一个人身上，因为身体和大脑同时懒惰，结局只有死亡。

(5) 自私。不想奉献，只想占便宜，这种人最终不会获得成功和财富，而只能拥有自己——形影相吊，对影长叹。

(6) 怯懦。这种人胆子特别小，总是怕这怕那。哪一种成功不冒风险呢？所以，这种人总是眼睁睁地看着别人发财，而自己急得在家里团团转。

(7) 狭隘。一是心胸狭隘，二是视野狭隘，三是知识结构狭隘。狭隘的人一般都有严重的自恋情结，这种性格的人，是很难与人和人相处的，并且最容易伤害人。这种人是天生的失败者，没有外援，只好与贫困为伴。

(8) 孤僻。赚钱就是把别人的钱变成自己的钱。不与人打交道的人，怎么可能赚到钱呢？

(9) 骄傲。有一点成绩就忘乎所以，这种人也许会成功，但很快又会丧失他获得的一切。这种人最容易犯错误，每个错误都是他失败的积累。这种人的心理最脆弱，既经不起成功的喜悦，又经不起失败的打击。所以这种人的结局，一般是与可怜和自卑相伴。

(10) 狂妄。这种人在哪儿都不受欢迎，尽管他的口气很大，能力也许很