



人生经营战略必备系列

赚第二次钱

顶级赢家经商理财9大方略

MAKE MONEY

事业要持续发展：赚钱要赚第二次钱



杨 婧/编著

MAKE THE SECOND MONEY

以义求利：中国最年轻的亿万富翁南存辉 心态改变命运：威廉·怀特的笑脸和梅兰芳的眼神
胆识制造商机：石油大亨不动声色干大事
贩卖人性：碎布娃娃卖天价 一头牛三张皮：安藤百福活剥方便面
“淘”淘金人的“金”：牛仔裤风行世界大揭秘 争取下一次：卯木肇打入美国市场
找个贵人：张謇傍上两江总督
名牌越磨越亮：阿迪达斯给足球鞋减肥

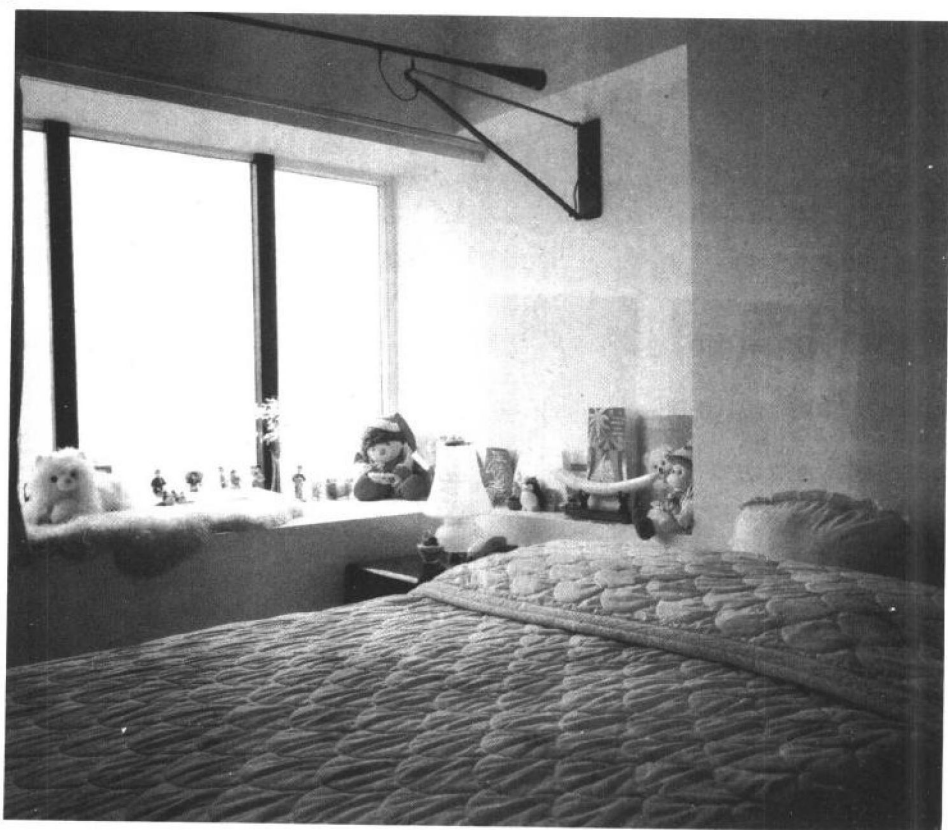
事业要持续发展：赚钱要赚第二次钱

中国计量出版社

自己动手 美化新居

生活装饰艺术系列丛书之二

乐嘉龙 主编
魏明 佳隆
文亭 晓乐 编著



中国轻工业出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

赚第二次钱 / 杨婧编著. — 北京: 中国计量出版社,
2003.3

(人生经营战略必备系列 / 罗中昌主编)

ISBN7-5026-1742-6

I . 赚... II . 杨... III . 企业管理—经验—世界

IV . F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 019634 号

中国计量出版社出版

北京和平里西街甲 2 号

邮政编码 100013

电话 (010) 64275360

E-mail: jilxb@263.net.cn

北京华正印刷厂

新华书店北京发行所发行

版权所有 不得翻印

※

850mm × 1168mm 32 开本

印张 13 字数 268 千字

2003 年 3 月第 1 版

2003 年 3 月第 1 次印刷

※

定价: 24.80 元

事业要持续发展，赚钱

要赚第二次钱！

（代前言）

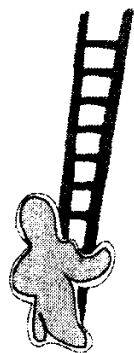
当今世界，“杀鸡取蛋”、“竭泽而渔”等行为已经为很多有识之士所反对，因为这种行为只顾眼前，不顾未来，是一种十足的近视行为。赚钱的关键在于能够赚下一次钱，在于能够可持续发展。

古人说：“君子之泽，五世而斩。”意思很简单，即使是君子，其延续的时间也只有五代，何况很多人还远不如君子呢？

有一位老人，名字叫做杨俊阶，他经常给人说的一句话就是：“一代行零，二代贫，三代尽出读书人，四代为官家豪富，五代六代榜眼登。”

说完了这一段顺口溜，他还会补上一句：“离状元还有一步，还要修炼！开玩笑！”

是的，一个人，一个家族，希望发达，并不是一辈人两辈人就可以实现的。赚钱也是如此，可能因为一个偶然的机会有你赚到了一笔钱。可这辛辛苦苦赚来的钱，很可能还没有在你手心捂热，就已经易手了。



赚第二次钱：顶级赢家经商理财九大方略

成功可能是暂时的，也可能是长期的，关键就是看你有一个什么样的基础。

明代有一个权倾朝野的人叫魏忠贤，虽然只是一个宦官，可是他靠阴谋诡计，玩弄权术到了登峰造极的地步，连他魏忠贤这个“美名”也是昏庸的皇帝老儿所赐。可是，转眼之间，他就身败名裂。

这是为什么？就是因为他坏了良心，尽干些不光彩的事情，所以很难持续发展。

清末有一个人叫曾国藩，是太平天国的克星，官封一等侯，为清代汉人最高爵位。死后，给他的谥号是“文正”。在清代，只有很少的人能够获得这种谥号。在100多年后的今天，“曾国藩热”又一次次出现，这并不是偶然。

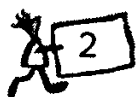
为什么呢？究其原因，就是曾国藩信奉“诚”与“勤”，在关键时刻“挺”得住，在受气的时候“忍”得住……

赚第二次钱是每一个人梦寐以求的目标。有了第一次赚钱的经验和基础，你就能充分展示和运用自己的才智，让财富增值，产生“雪球”效应。

毫无疑问，赚第一次钱是很重要的，是个人事业成功的重要基础，因为万事开头难，开好头，起好步，讲的就是这个道理。但不要忘记“行百里者半九十”，可持续发展仍是当今世界一个最重要的主题。

赚第一次钱，挖第一桶金固然重要，然而怎样利用好这第一笔资源，获得更多的财富，生出更多“金蛋”，这是一个更为重要的课题。

一夜暴富，瞬间赤贫，这样的现象难道还少？





找到了钱眼，用钱挣钱很容易！

我们对世界上很多杰出的人士进行研究，发现他们在赚到第一笔钱之后，不是志满意得，沾沾自喜，而是小心翼翼，用有限的钱财创造出更多的财富：钱爱往热的地方钻，第二次赚钱比第一次容易。

由此，理财专家研究发现，只要人们遵循一些普遍的原则，就可以挖掘出创造第二次财富的巨大潜能。

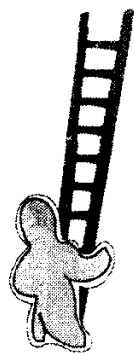
这些普遍原则是：

钱能生钱

1967年，北卡罗莱纳州的拉尔夫兄弟决定以出售股份的方式筹款开一家杂货店。他们联系了100个熟人，这些人以每股10美元的价格各自买下了100股。30多年后，当初的杂货店已变成了拥有1000多家连锁店的“食品之王”的大公司，其股票价格为每股109美元，当年投资者中的78位都已经成为百万富翁。

量入为出

1960年，汉托和乔吉娜从古巴来到美国，当时他们身无分文。1966年，他们大学毕业之后做了记者。他们的致富策略就是节省每一分钱：比如银行储蓄是按复利计算的，他们夫妇俩就每月按时去银行存钱。他们的生活很节俭，打折商品是他们常买的东西，经常从报纸上剪折价券去买便宜东西，上班带盒饭。他们把收入的大部分储蓄起来。直到1987年，他们拿出1250



赚第二次钱:顶级赢家经商理财九大方略

美元投到共同基金里, 8年之后, 他们的财产超过了一百万。

不筑债台

在今天, 银行采用五花八门的优惠办法来吸引新客户, 同时大力推销房屋抵押贷款。面对这类诱惑, 一般人是很难抵制的, 但其后果却是你欠下大笔债务, 你必须为债务支付利息。在美国, 百万富翁中, 70%是没有债务的, 因为他们知道, 每支付1美元利息, 可用来投资的钱就少了1美元。因此, 他们购买房子的时候, 一般都是在自己负担得起, 而财力有余的情况下才购买的。

自己创业

研究资料发现, 自己当老板成为百万富翁的机率比工薪阶层的机率要大4倍。很清楚, 工薪阶层的收入多少是由老板决定的, 而自己创业的人, 如果自己精明能干, 所赚的钱都是你自己的。

长期等待

任何百万富翁在走向富裕的时候都是不富裕的。企图一下子爆发起来, 这样的好事只有那种运气很好的人才有可能获得。也就是说, 发财不要性急, 要看准目标, 不断前进, 合理地安排自己手中的资金, 选准投资方向, 才有可能成为富翁。



赚“新生代”的钱

上海的一家媒体调查发现,一个25岁以下的青少年组成的“新生代”消费群体的钱是最好赚的。有60%以上的上海家庭认为,家中25岁以下的青少年花钱最多。他们已经占据了消费市场的最大份额。尤其值得注意的是,16至25岁这个年龄组,是最能接受消费时尚,最少计划经济条件下传统消费理念的年轻人。他们不仅现在已经引导着消费的潮流,而且不久的将来,他们也会成为住宅、汽车以及其他新兴领域中最活跃的消费者。

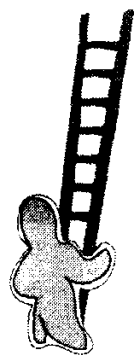
据调查,南京等大城市也有许多25岁左右的青年消费者月均消费在千元以上,甚至有少数已超过每月万元的消费水准。这些“万元户”消费者以涉足商海的小老板居多。

此外,这些人大多是外资企业、高薪民营企业以及营销、策划等白领,他们花钱从来都不会“缩手缩脚”,显得很大方,没有一个长久的计划,在衣着、饮食、旅游、娱乐等方面一般都是出手阔绰,挥金如土。

专家预测,这种消费不会暴冷暴热,而是一种可持续的消费热点,谁先盯住了新生代消费群这个市场,谁就能率先获益。

赚“第四产业”的钱

随着世界新的技术革命浪潮兴起,物质财富的生产必将处于饱和与相对过剩状态,精神产品生产和再生产的规模将不断扩大并吸收更多的经济资源向其集中。研究发现,现有的工业、农业、商业经济的重要地位必将被包含着科技、教育、文化、艺



赚第二次钱：顶级赢家经商理财九大方略

术、体育、卫生经济的新兴精神经济所取代。在这重大的历史转折关头，人们必须迅速转变经济增长观念。

鉴于以上认识，应突破原有的物质经济范畴，加快发展精神经济，并建立一门全新的学科——精神经济学。

例如，在我国各地上演的《泰坦尼克号》已成为电影史上的第一部发行收入超过10亿美元的影片。这有力说明，除知识经济之外，还有正在迅速崛起的以精神生产为龙头的新兴产业也逐步成为新的经济增长点。谁能独具慧眼率先涉入第四产业，谁定能赚大钱。

赚孩子的钱、赚保健的钱等，都是赚钱的好办法。

本书中所提供的方法，不是一条条的理论，而是一个个成功的故事，每一个故事都可以告诉你很多东西，你都可能从中得到启迪。

阅读完本书，你就能找到赚第二次钱的法宝，轻松赚第二次钱，成为令人羡慕的成功人士。

作者

2003年3月28日

目 录

诚信方略

获得财富的手段很多，可是希望长期地拥有财富并且让钱生出更多的钱，最可靠且最简单的方法就是讲究道德操守，让更多的人帮助你赚更多的钱，让更多的钱给你带来更多更多的钱。

很多事物都可以用一个“钱”字来衡量，可是，无数事实证明，良好的道德操守是无价之宝。

以义求利

中国最年轻的亿万富翁南存辉 / 3

商以信誉为本，在激烈的市场竞争中，更要讲信誉，切不可像史夫人那样见利忘义，图小利而忘大“誉”。要真诚待客，礼义经商，以义求利。这样，誉则高，业则兴。

失去了信誉，就失去了发财的机会。

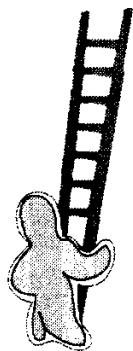
声誉赚钱

负百万富翁用名声抵押贷款 / 12

破产后的吉姆·斯特莱之所以能得到贷款，东山再起，与他在金融界久负威名是分不开的。

打造自己的名声，使你赚第二次钱时能更轻易地获得帮助。





诚实开路

黄清濂“谁赖账就赚不到第二次钱”/23

黄清濂不是学问家，也不是一个商人，退休之后就想做点事情。可是自己写书卖书，现在却成了一个老富翁。他的基本经验就是给读者以知识，给商人以利润。旧书换新书是对读者能获取知识的奖励，无条件为书贩供书是以诚实的利益分享作为制约。谁不遵守规则，谁就会赚不到第二次钱。

货真价实，童叟无欺，这是赚钱的一条规则。

铸造信用指数

猪鬃大王创“虎”牌江山/30

古人说：“人无信不立。”信用是一个人立足的根本，信用指数越高，资本就越大，也越可以取得更大的成就。

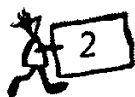
古耕虞抓住猪鬃这种赚钱的商品，在产品质量过硬的基础上，运用自己过人的智慧、才能，以及突出的判断力，果断的决策手段，铸造了“虎”牌猪鬃越来越高的信用指数，并不断地做下去，最后成了世界猪鬃大王。

发挥诚信威力

鲁冠球“十年添个零”/43

鲁冠球说：企业要诚信经营，不仅对合作伙伴要以诚相待，在企业内部，对员工也要讲诚信，言出必行。

做企业的失败，往往就是做人的失败。经营风险可以预测，可以规避，而道德败坏带来的损失，却是无法想像的。





调动人际合力

泰国首富陈弼臣“看人不看钱” / 55

一个人的能力是很有限的，所以，凡成大事者都是善于使用人才的人，中国古代的“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”、“荷花虽好，也要绿叶扶持”说的就是这个道理。

陈弼臣这个名字在泰国妇孺皆知，无人不晓，然而 50 年前，他却是一个无名小卒。依靠善于协调利用良好人际关系的情商，陈弼臣逐步发展到了今天。

心态方略

赚钱必须具备良好的自信心。

没有良好的信心，就好像劳动没有气力，就好像写字没有笔墨，所以，希望赚第二次钱的人比一般赚钱的人更应该有信心，因为，赚第二次钱要有一定的付出，需要一定的心理承受能力。

兴趣玩出大名堂

亨利·福特开始汽车新时代 / 65

一个人之所以有信心，原因可能很多，但若能对某种事物爱好有加，他就会对此充满信心。



最爽不过当老板

艾富雷德·佛勒说干就干 /80

自己当老板最能够充分发挥自己的能力，最容易获得最大的利润，因为自己能够做自己的主人，因而最容易增加信心。

心态改变命运

威廉·怀特的笑脸和梅兰芳的眼神 /85

美国作家爱默生说：“自信是成功的第一秘诀。”“自信是英雄主义的本质。”

信心不仅会改变你的心态，而且还能改变你的外表，甚至你的神采。自信就是自己信得过自己，自己看得起自己。别人看得起自己，不如自己看得起自己。

自信是发挥主观能动性的闸门，启动聪明才智的马达，这是很有道理的。确立自信心，就要正确地评价自己，发现自己的长处，肯定自己的能力。

伟大的梦想挣大钱

希尔顿登上事业巅峰 /89

希尔顿说：“你必须怀有梦想。我认为，完成大事业的先导是伟大的梦想。我所说的梦想和空想是截然不同的。空想是白日做梦，永远难以实现。也不是人们所说的神的启示。我所说的梦想是指人人可及的、以热诚、精力、期望作为后盾的一种具有想象力的思考。”



胆略方略

维斯戈在《冒险》一书中说：“如果生活想过好一点，就必须冒险。不制造机会，自然无法成长。担心吗？危险吗？不确定吗？这是预料中事，但为了前进一步，就必须暂时离开安全的故所。每一次的冒险，都难免会有所失。如果你一点都不怕，这种冒险根本不是冒险，对你一点也没有好处——没有任何冒险是绝对安全的。

越是有风险的地方，越是充满机遇，因为这样的地方往往是尚待开发的处女地。当然，冒险毕竟是冒险，冒险中肯定存在着代价与失败。因此，冒险需要勇气，勇气会带来丰厚果实。这是成功之路上四盏明灯中最后一盏，也是最难以具备的成功要素。许多人没有开始奋斗就已经退却了。”

胆识制造商机

石油大亨不动声色干大事 / 105

商机就是战机，如果没有一定的胆识就不可能抓住商机。

方便容易推广

发明家利查逊推销电熨斗 / 114

再好的东西，用起来不方便，也会无人问津，所以，专家指出“简单就能流行”。



简单就能流行

新田富夫贩卖一次性打火机 /117

简单又方便的东西往往能赚钱!

商业的机会可能是靠抓住机会得来的,但是,在很多时候,如果缺乏一个良好的心态,缺乏坚忍不拔的毅力,没有不怕失败的思想准备,敢想敢做的胆识,有了很好的机会也可能无法抓住,最终还是要失败的。

抓住消费对象

盛田昭夫推广随身听 /122

引领时尚,培养时尚,推销时尚,这就是随身听成功的秘密。

成功之后盛田昭夫谦虚地表示:“Walkman 开发成功,不过是‘旧构想,新方法’而已。只是没有胆量是不行的!”

创新方略

任何一个人或一个民族,如果没有新的点子,那么,等着他们的将是……

任何人都有好点子,任何人都可能出几个好点子,千万不要一提到点子两个字就产生恐惧症,心里就发慌,头上就冒汗,眼中就冒金星……不要这样,至于吗?

相信自己,你就是一个点子大王!



化整为零大发展

王刚一分本钱百倍利 /127

为了让生产商认同自己的出货速度，将500台的订单分拆成5张订单，分批进货，形成连续5周的稳定出货流量。为提高文化附加值，给近500吨的古钱整理分编，化整为零，王刚因此大发其财。

生意的做法有很多种，关键看你用何种方式去做。灵活地打好手中的牌，可以获取更大更多的价值。

王刚旗下的西安金泉钱币文化公司目前的销售额近亿元，已建成亚洲最大的古钱币文化产业的大本营。而王刚所有的财富都与他儿时化整为零的聪明有关。

关键是发现问题

加藤信三发明“圆角牙刷” /133

胆大心细是一对孪生兄弟：一味胆大是鲁莽，一味心细是软弱，而胆大心细就能成功。

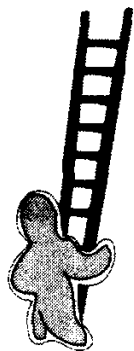
拉郎配

种南瓜赚黄瓜的钱 /135

把黄瓜嫁接在南瓜上，产量就能够增加四倍，并且还可以预防枯萎病，这就是李凤志赚钱的秘密。

贩卖人性

布娃娃卖天价 /137



赚第二次钱：顶级赢家经商理财九大方略

碎布娃娃卖天价，卖的是里面的人性、个性。很多人都只知道卖商品，而不知道卖与商品有关的很多更有价值的东西，而这些东西往往是最能勾引人的。

变个花样

皮尔·卡丹开创服装新纪元 /140

皮尔·卡丹成功的秘诀是什么呢？就是对服装的热爱。当然，热爱和赚钱、发财等是密不可分的。他之所以取得如此的成就，“乐在其中”是一个关键性的因素。

发现盲点

古川久好财源滚滚 /146

注意到别人没有注意的信息，想到别人没有想到的主意，灵机一动，财源滚滚而来。自动售货机之所以能赚钱就是因为方便，电脑之所以能普及就是越来越傻瓜化，你如果希望赚更多的钱，你就应该不断琢磨，看什么东西简单易行。

一头牛三张皮

安藤百福活剥方便面 /149

现在看来，方便面是一种很简单的食品，没有什么了不起。可是方便面的发明实在是一件很了不起的事情。

更值得注意的是，安藤百福不仅发明方便面，还沿着这条路不断走下去，赚了很多很多的钱。有人说，资本家恨不得从一头牛的身上剥下两张皮来；而我们要说，安藤百福从方便面的身上剥下了无数张皮。

