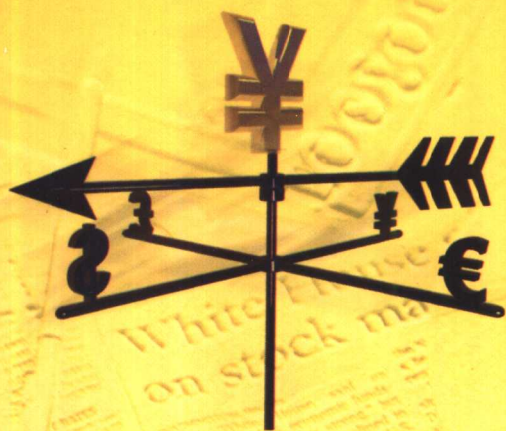


赚钱

就这几招

赚钱绝招 招招制胜 ◎唐本著



- 借蛋孵鸡的原理
- 左脑和右脑的自我战斗
- 赚钱必先赚人
- 轻松行当任你挑
- 超常灵感的魔力
- 个性是赚钱者的另味品牌

大众文艺出版社

赚 钱

就这几招

赚钱绝招 招招制胜 小内 著



- 100个赚钱绝招
- 100个赚钱绝招的实战案例
- 100个赚钱绝招的实战案例
- 100个赚钱绝招的实战案例
- 100个赚钱绝招的实战案例
- 100个赚钱绝招的实战案例
- 100个赚钱绝招的实战案例

赚钱

就这几招

◎唐本著

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

赚钱就这几招/唐本著.

—北京:大众文艺出版社,2003.3

ISBN 7-80171-282-X

I. 赚…

II. 唐…

III. 商业经营—通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 010522 号

赚钱就这几招

大众文艺出版社出版发行

(北京市东城区府学胡同甲 1 号 邮编:100007)

廊坊人民印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 10.875 字数 213 千字 插页 2

2003 年 3 月北京第 1 版 2003 年 3 月河北第 1 次印刷

印数:1-10000 册

ISBN 7-80171-282-X/F·3

定价:18.00 元

版权所有,翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话:84040746

北京市东城区府学胡同甲 1 号 邮编:100007

赚

就这几招

赚钱绝招
招招制胜

导 言

——赚钱不累

赚钱可不是件轻松的事儿，钱不好赚，但又可以赚得不那么累。

日本动画片中的一休和尚最喜欢说：“休息，休息一会儿……”然后总会有一个好主意想出来。由此，我们何不受点启发也休息一下，不要为赚钱把神经绷的那么紧。热衷于赚钱的人，别不得要领的一个劲儿地朝钱眼儿里钻，休息，休息一会儿。本书告诉你赚钱不累。

你有钱吗？数数！

答曰：没钱。

做无本生意，积少成多，但要有耐力；

答曰：有小钱。

靠小投资，认准时机，但要有眼力；

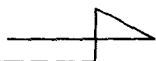
答曰：有闲钱。

另起炉灶，准备充分，但要有魄力；

答曰：有花不完的钱。

不要再贪心了，去做点儿对人对己都不错的事，不求行善积德，只为留下一段家族传颂的佳话，给下一代乃至下几代做





个榜样,以免应了“兴衰不过三代”的古训。

你有经验吗?想想!

答曰:没有。

谨小慎微,稳中求胜,先培养经商的意识;

答曰:有。

脚踏实地,运筹帷幄,再挖掘自身的潜力。

钱和经验的问题都解决了,赚钱的道路打通了一半,再去找找你经商的朋友,在那些优秀的商人身上你总会学到点什么的;即使他们无法给你实质的帮助,但学会他们应酬的尺度、谈判的技巧、管理的经验和投资的灵感,不也是难得的财富嘛?

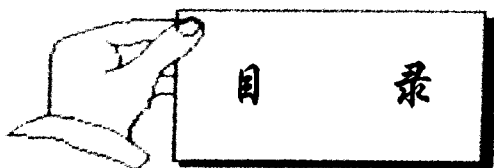
赚钱不累是一种境界。人成了赚钱的机器不是钱的错,错就错在了人对待钱的态度上。对投资有足够的自信,制定周密的计划,赚钱就成了很平常很从容的一件事了。

历史从没有进入过称钱为“阿堵物”的时代,为了赚钱冥思苦想的人不可笑,可笑的是饥肠辘辘,却让钱从眼前飘过而不知伸手去抓的人。有人说:世上没有赚不到钱的行当,只有赚不到钱的老板。这话说得极好,本书提到的赚钱的行当只是星星点点,可教给你赚钱的方法却可以纵横所有赚钱的行当。

不做钱奴,赚钱不会累!

编者





第一章 实话实说

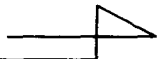
第一节 八道“小菜”端上来/2

1. 请/2
2. 比/5
3. 倒/5
4. 搏/6
5. 拧/7
6. 堆/8
7. 抓/9
8. 扔/11

第二节 另类的赚钱资本/12

1. 贵在人和/12
2. 节即是赚/14





3. 笑一笑,服务到/17

4. 口一开,钱进来/19

5. 一“名”惊人/20

本章结语/22

第二章 反弹琵琶

第一节 冷言冷语热心话/26

1. 挖墙脚战争何足惧/26

2. 外行可以领导内行/28

3. 不让闲着的再闲着/29

4. 智用疑人会出彩/30

5. 莫做披着狼皮的羊/32

6. 翻脸何尝不认人/33

7. 三个诸葛亮不如一个臭皮匠/34

第二节 是之为是,反之则反/36

1. “知”的事越少,赚的钱越多/36

2. 低调才能出高效/38

3. 知闲暇者知赚钱/39

4. 借蛋孵鸡的原理/41

5. 理性不是一切/43

6. 万事中间才是难/45

第三节 再同常理叫板/47

1. 今天你“跳”了没有/47



2. 水涨船沉效应/49
3. 山前的车,桥头的船/53
4. 鱼和熊掌可以兼得/54
5. 险冒得,命拼不得/55

本章结语/57

第三章 人定胜天

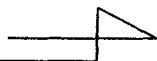
第一节 商道第一人:自己/60

1. 自己最可信/60
2. 凡事求己,舍我其谁/61
3. 过己关则过万关/63
4. 无目标则危/64
5. 左脑和右脑的自我战斗/65

第二节 人才:金子般的闪光/67

1. 人的根本素质是人脑素质/68
2. 人尽其用,事半功倍/70
3. 赚钱必先“赚”人/71
4. 以人为本/73
5. 靠己赚小钱,靠人赚大钱/75
6. 任人惟亲者戒/77

本章结语/78



第四章 机不可失

第一节 本钱在天,赚钱在人/82

1. 关于无本生意的概述/82
2. 轻松行当任你挑/86

第二节 小资本,赚大钱/99

1. 关于小本生意的概述/99
2. 小小钢镚儿能撑天/101
3. 特许经营小老板/111

第三节 五族赚钱没商量/113

1. 女人族/113
2. 嘴巴族/116
3. 富人族/118
4. 夜猫子族/119
5. 孩子族/120

本章结语/121

第五章 出奇“智”胜

第一节 超常潜质是智力“遥控器”/126

1. 成功商人应具有的超常潜质/126
2. 魔力般的超常灵感/127



3. 创造财富是头脑的比拼/128

4. 超常识经营/131

5. 挖掘企业的潜质/132

第二节 不图利,非商道/135

1. “惟利是图”非耻/135

2. 欲竞争者必为己/136

3. 赚钱为重,不及其余/138

4. 均、散莫如狠、准/139

5. 分段投资利大于弊/141

第三节 为你的个性摇旗呐喊/142

1. 个性是赚钱者的另味品牌/143

2. 人无我有,个性见长/144

3. 人躲我上,个性垄断/147

4. 个性赚钱,天性生财/149

5. 人弃我取,易地而富/150

6. 少就是多,荒就是足/152

7. 特色经营,个性取胜/153

8. 庙小神灵,店挤物畅/155

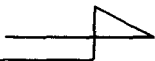
9. 擦干眼泪,防微杜渐/157

第四节 智看商险则无险/160

1. 冒险的价值意义/160

2. 冒险是一种快乐的痛/161

3. 冒假之险铤而走险/162



本章结语/164

第六章 顺耳忠言

第一节 利不可令智昏/168

1. 未学赚钱,先学做人/169
2. 多一分清醒,少一个陷阱/170
3. 商场是战场,不是赌场/172
4. 赚亏乃商家常事/173
5. 不为错觉所迷惑/175
6. 墨守陈规,死路一条/176
7. 站在什么山上唱什么歌/179
8. “保”是保不住的/181
9. 商场用人四忌/183
10. 一份合同远胜一百颗良心/184

第二节 违禁违忌者违商道/186

1. 轻诺者必寡信/186
2. 优柔寡断者被最后通牒/187
3. 幸运数救不了/188
4. “不”字意味着丢钱/190
5. “杀熟”自掘坟墓/193
6. 无人品者莫赚钱/194
7. 赚“混世”钱者可耻/195

8. 赚黑钱者可恶/197

本章结语/199

第七章 步步为“赢”

第一节 认准钱“眼儿”/202

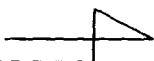
1. 创新才能出彩/202
2. “更”字比“最”字好/203
3. 沉寂是为爆发/205
4. 整体着眼,局部着手/206
5. 积善积德如积金/207
6. 秩序可使金钱增值/209
7. 顾客就是资本/211

第二节 逐鹿商界,不“疯”不行/213

1. “疯狂”也有“规则”/213
2. 眼光要独到/214
3. “信息”二字值千金/216
4. 世上没有什么不能卖/217
5. 不只关心卖,还要关心买/218

第三节 “疯狂”新战略/220

1. 网络赚钱现端倪/220
2. 无店铺营销/221
3. 超级市场真“超级”/222



4. 金点子是永远的摇钱树/224
5. 公益背后的诱惑/226
6. 名人的“特异功能”/227
7. 葫芦里卖的不是药/229
8. 以丑取胜/230
9. 化缺点为优点/232

第四节 标价的智慧战略/233

1. 标价应考虑的参数/233
2. 奇偶的艺术/235
3. 价格不适毋宁退/236
4. 以退为进的策略/237
5. 厚利适销策略/238
6. 折扣生财/240
7. 讨价还价的艺术/242
8. 微利的魅力/243

第五节 疯狂销售,稳稳赚钱/247

1. 灵活多变,售货连连/247
2. 欲想取之,必先予之/249
3. 先尝后买,方知好歹/250
4. 幽人一默,赚钱在握/252
5. 既知则爱,由爱而发/254
6. “狗皮膏药”,当卖则卖/254
7. 心战与心跳/256
8. 大赔换大赚/257

本章结语/259

第八章 广而告之

第一节 广告赚钱的智慧/263

1. 广告,广告,赚钱之告/263
2. 广告设计,企业的生机/265
3. 广告媒介的选择/269
4. 准备广告词/276
5. 准备广告时的帮助/279

本章结语/282

第九章 管理智慧

第一节 智选/284

1. 聘用前的准备/284
2. 确定招聘的必要/284
3. 员工资源定位/285
4. 工资、佣金和奖金/288
5. 解聘员工/289
6. 为员工保险/292
7. 新员工管理导向/293

第二节 智管/295

1. 做个好老板/295



2. 找个好副手/303

3. 无规矩不成方圆/305

本章结语/308

第十章 内外兼修

第一节 私企道,自己路/310

1. 私企好老板十大要件/310

2. 私企好员工十大要件/311

3. 私企“患病”的常见“症状”/312

4. 私企为何倒闭快/313

5. 员工惹的祸,老板犯的错/314

6. 感情与人情/316

第二节 外来“经书”掺着念/317

1. “洋经”不是救命的稻草/317

2. 美国企业家协会的信条/318

3. 哈同赚钱门道/319

4. 日本丰田公司赚钱八招/321

5. 新加坡商人创业的冒险箴言/323

6. 犹太人赚钱无禁区/323

7. 港人赚钱新观念/325

8. 台湾人赚钱秘诀/326

本章结语/333