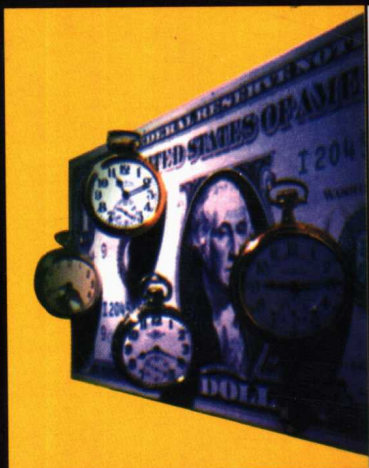


金钱 智慧

★走向财富的顶峰

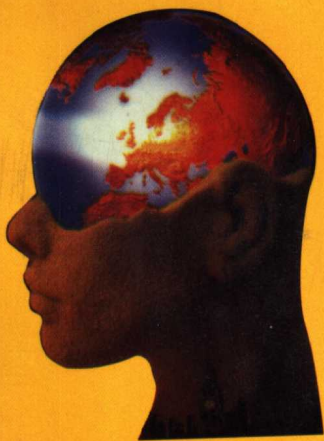
20世纪金钱王国智慧经典

中国文史出版社
郭柏力宜桦 编著



金钱是唯一的阳光，它照到哪里，哪里就发亮。—— [美] 索尔·贝娄

钱压迫我，我现在也得压迫它。—— 郁达夫



★ 钱本身没有价值，但可保护自己免受很多精神痛苦，钱是人生情绪的产物。

—— [美] 比尔·盖茨

★ 钱，像性一样神秘，像宗教仪式一样没有道理可言，也象政治一样不可捉摸。

—— 《纽约时报》

★ 别做赢不了的事情，创造财富的过程就是比赛本身，纯粹是优胜劣汰的原则。

—— [美] 通用公司总裁：戈伊苏埃塔

金钱智业

柏桦编著

中国文史出版社

(京)新登字第 107 号

图书在版编目(CIP)数据

金钱智业/柏华编著. —北京:中国文史出版社, 1997. 2

ISBN7-5034-0840-5

I. 金… II. 柏… III. 企业管理—经验 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 01785 号

出版发行:中国文史出版社

社址:100811 北京太平桥大街23号

印刷:人民教育出版社印刷厂

经销:新华书店

开本:850×1168 毫米 1/32

印张:20 字数:500 千字

印数:1—20000 册

版次:1997年2月北京第一版 第一次印刷

书号:ISBN7-5034-0840-5/G·0084

定价:28.80 元

如有质量问题,请寄回印装厂调换

金钱智业

柏桦编著

中国文史出版社

前 言

鲁迅先生在谈论人生时，曾说过：先求生存，再求温饱，再求发展。如果把鲁迅这段人生论概括起来说，那就是人首先要挣钱吃饭，只有当一个人在获得一定数量的金钱之后，才有可能继续发展自己人生中的事业等各项更高要求。

关于金钱，古今中外的名人曾作过许许多多精采的论述。莎士比亚曾说过金钱可使盲人重见光明，诺贝尔文学奖获得者、美国小说家索尔·贝娄也说过：“金钱是唯一的阳光，它照到哪里，哪里就发亮。”

中国著名作家郁达夫对金钱更有一番独到的见解。他有钱后，一直把钱放在鞋底，用钱时就从脚下摸一张出来，朋友见状大惊。他却笑道：“钱曾经压迫我，我现在也得压迫它”。郁达夫这一视金钱为奴隶的壮举，可谓一举推翻了中国入一贯所说的“有钱能使鬼推磨”这一千古格言。

的确，人生在世，生之有涯，一个人理应勤奋工作，大力赚钱，以期获得一个幸福的生活。能赚钱；取之有道，肯施予，用

得恰当，是人格健康和自我实现的表现。

我曾有幸在一座寺庙亲见精采的一幕。

一位禅师在答复信徒问到钱时，伸手握拳道：“你看，如果我的手一直握着拳如何？”弟子说：“那不正常，是残废。”禅师张开五指又问：“如果手掌一直是这样张着如何？”弟子说：“那是有病，也是残废。”于是禅师说：“人要努力工作赚钱，但不能死握着钱不放；也不能挥霍浪费没有节制，像张着五指一样，漏得精光。最重要的是能开能合；能生产也能善用，这就是利用厚生的道理。”

正是基于上述诸点的考虑，我们围绕着“金钱”这个大题目，从全方位、多角度编写了这部《金钱智业》。全书共分十章，从金钱的哲学意义，从理学反应、经商生活经验、实战谋略等总体而详尽地探讨了金钱智业的实用性与可操作性。因此，可以斗胆说一句，该书是一部迄今为止最为全面的论述有关金钱智慧的书。

最后说一点，“智业”是一种最新、最科学的说法。它是指一个人组织玩弄自身的能力和力量和金钱于股掌的方式。你一旦找准了这种方式，智业表明：你就可以找到开启财宝的大门。

目 录

第一篇 金钱人性

○金钱风格·····	19
○欲火焚烧·····	25
○金钱人生观·····	29
○金钱的挑战·····	38
○男女金钱观·····	40
○赚钱给女人带来的快乐·····	42
○有关金钱的男女关系·····	45
○惨痛的教训·····	51
○爱恨交加的理财情绪·····	53
○白日梦不会带来奇迹·····	56
○钱——婚姻冲突的火药库·····	57
○夫妻间的金钱风格冲突·····	59
○无输赢的僵局·····	61
○有情，无情论·····	62
○理想派与物质主义者的冲突·····	64
○婚姻中的隐性杀手·····	66

○玫瑰战争·····	70
○解决夫妻经济争端的良方·····	72
○父母引导子女的“钱程”·····	73
○孩子们的金钱语言·····	78
○父母三戒·····	80
○父母四要·····	83
○赚钱与人生哲学·····	87

第二篇 金钱英雄

○下海前的准备·····	91
○巨富眼中的金钱·····	92
○创业之初的致命伤·····	93
○创富者的人格力量·····	94
○创富者的健康人格·····	96
○创富是必然结果·····	100
○创富者必须牢记的13条要点·····	101
○怎样使公司发展·····	105
○怎样使企业创新·····	107
○点石成金·····	109
○可口可乐、通用电气公司总裁的创富经·····	112
○苹果公司败相观·····	115
○食物的传奇·····	117
○怎样把科学换成金钱·····	118
○美国有线电视鸟瞰·····	120
○啤酒王国巨富·····	122
○足球王国巨富成功之道·····	124

目 录

○惠普公司再崛起大策略	127
○船王的高招	130
○单枪匹马的结果	131
○名声赫赫的《读者文摘》是怎样创办的	133
○一套思维卖25000 美元	133
○多思造就巨富	134
○23 岁的大富翁	135
○从小华侨到大财主	137
○创富者应了解自己的脑型	138
○智力创新学	139
○策划中餐馆	142

第三篇 金钱经验

○一个企业家必须是建立个人与公众联系的行家	147
○得到最佳合作的关键	156
○安排好家庭活动和社会活动	162
○透视对方	171
○由用钱方式突破对方心理	173
○从无休止的谈话中脱身	178
○对付新闻记者	179
○面对电视镜头	182
○一本万利的《华尔街金融报》	183
○非用不可的公关手段	185
○会场气氛乃会议成功之要因	186
○商业文书	187
○一句话足矣	190

○怎样写好商业函电	191
○你会起草计划吗	192
○写长报告的下场	193
○严守对等的礼遇原则	195
○笑里藏金	196
○霸道的公关	197
○外商颊上的唇印不见了	198
○精彩的欺骗	199
○富士通的阴谋	200
○一杯白开水使一对夫妇发了大财	201
○皮尔·卡丹的阴谋	201
○“送”来的财富	202
○打小孩的主意	203
○麦当劳的掌声	203
○“阳光山林”的垂死关头	204
○一字千金	205
○“良药苦口”运动	206
○《35次紧急电话》——一个世界性的公关范例	207
○花掉1.98亿元	208
○航空史上待遇最佳的一次飞行	209
○香港酒店“九七”客房预订一空	210
○用《红高粱》攻关	211
○天安门城楼的公关战	211
○情人节公关战	212
○买桥名壮威风	212
○名酒神力	213
○怎样利用“马家军”赚钱	213

○利用“香气”来做公关	215
○“死给你看”	215
○女强人的宣传噱头	216
○以虎诱人，妙不可言	217
○为钱而入乡随俗	217
○一举几得的录音	218

第四篇 金钱外交

○任何事情都能和平解决	223
○双方的战斗	224
○高明的谈判要领	224
○着眼大局，放弃细节	227
○矛盾就是金钱	228
○20 世纪最新谈判方式——委派替身	229
○钱外有钱	231
○破译谈判中的“难题”	233
○驶入信息高速公路	235
○换了角色之后怎么办	236
○谈判大忌 10 条	238
○一位富有的德国工业家如何同银行家谈判	239
○离开谈判桌的奇效	240
○防不胜防的古老骗局	241
○订下契约比防止毁约更好	243
○假装无所谓——赢钱高手的惯用方法	243
○鲍勃赢得谈判的惊世之举	245
○大败着——凭感情作决定	246

○如何对付强硬的谈判对手	248
○怎样对付傲慢的谈判对手	251
○要勇于放弃	252
○大赢家——妙用感情	252
○对没有多大利润的生意，你如何去谈	254
○赢钱法宝三十六计	256
○不要担心把客户逼向绝路	259
○拟定谈判计划的妙招	262
○正式谈判前，你应该做的六项工作	264
○切忌一开始的大忌	266
○要敢于碰硬	267
○变脸术	269
○为自己留一条退路	270
○化解僵局的妙语	272

第五篇 金钱谋略

○营销人员的座右铭	277
○如何成为一名最优秀的推销员	279
○推销员所知道的，企业家未必知道	282
○一个合格推销员的标志	283
○88岁的董事长如是说	285
○怎样对自己坚信不疑	286
○怎样为自己树立榜样	287
○怎样幻想自己处在成功者的行列	288
○最简单、最节省、最被人忽视的广告形式	290
○别为客户的对手开罪客户	290

目 录

○怎样抓住“成交”的时机	292
○不放过每一笔生意	294
○销价中的诀窍	295
○第一次访客户	296
○为客户提供优秀的方案	298
○获得顾客孩子的好感	299
○日本第一流现职汽车推销员的工作能力	301
○“汉堡包”战胜切面的奥秘	302
○人在家中坐，货自上门来	303
○初恋公司	304
○千奇百怪的特殊服务	305
○飞机场的儿童游乐中心	306
○上门烧菜	307
○如何与朋友做生意	308
○当一名优秀的采购	309
○什以都没错	310
○顾客就是上帝	313
○顾客之年	314
○歌剧理发室	316
○帝王之食与酒店洞房	317
○最根本的推销策略	318
○商店包装的奇效	319
○打好行销攻防第一战	322
○企业战略研究专家的启示	324
○让商店财源滚滚来的8招	326
○购物中心营造的超级商机	327

第六篇 炼金术

○高明的骑手几乎不去碰缰绳	333
○麦凯倍对公司经理的自白	335
○保证生效的绝招	338
○追求利润并不是主要目的，重要的是把钱用活	339
○投资，再投资	340
○注重员工的创业精神	341
○谨慎对待新点子	342
○重视专家在公司的作用	344
○从运动员的成长中借鉴管理技巧	346
○杰出人才的管理	347
○对爱喜新厌旧的人怎么办	347
○如何对待按部就班的属下	348
○如何面对个性强的员工	349
○奖励名车，造就公司更辉煌的业绩	350
○创一流的“企业文化”	350
○鼓励雇员报告坏消息	353
○对待供货商应如对待顾客	354
○天下无完人	357
○为人不要过分	358
○管理高手应对细节一丝不苟	359
○ABM 公司的座右铭	362
○戴黑纱的工人正在罢工	363
○一辈子都要学习	364
○不要迷信专家	365

目 录

○一流主管不须事必躬亲	366
○小心被人蒙骗	369
○启用一流人才	370
○把“精英”留住	371
○人才是事业之本	374
○解雇人的好办法	376
○如何管理知识分子	378
○向大公司学习什么	382
○如何控制不必要的花销	385
○“走动式管理”	387
○电话式管理	387
○与人为善——一个行之有效的管理妙方	389
○责骂人的最好方法	391
○多开些表彰大会能少加些薪金	392
○增强公司雇员的市场意识	393
○如果你是一位企业家	394
○问问老家伙	395
○懂得什么时候不必苦干和什么时候必须苦干一样重要	396
○管理者并不是霸主	397
○切忌轻率、自负	402
○西门子攀登顶峰的计划	403
○哈里斯如何使加拿大航空公司起死回生	405
○日本公司管理新秘诀	407
○像敬待顾客一样敬待自己的属下	410
○花钱解决困难	412
○独一无二的10级录用程序	414
○节约时间的最好办法	418

○宽恕你的仇敌	419
○管理好自己的财务	420

第七篇 金钱神话

○总统撑腰，杜邦出头	435
○翻手为云，从600元到500万	438
○摩根的垄断大手笔	442
○压倒一切的是时机	447
○汽车大王的成功秘诀	450
○希尔顿巧过百万巅峰	456
○走向世界的松下电器	459
○“天下没有蹩脚的买卖，只有蹩脚的买卖人”	464
○管理天才迪斯尼	467
○汉堡包大王的致富机密	470
○一飞冲天的摩托狂人	475
○智勇双全的郑周永	478
○经营之神王永庆的成功术	482
○中国船王如是说企业管理	487
○索尼的管理之道	494
○皮尔·卡丹大出击	498
○股票天才的点金术	504

第八篇 金钱课堂

○男人取得成就的自我设计	513
○妇女取得成就的自我设计	521