

ZHIFU LULUTONG

致富路路通

◎〔香港〕梁凤仪 著

增加收入，人人致富，
已成为现代社会的共同追求。
本书为您提供各种致富门路，
使您生活的更加美好。



梁凤仪理财丛书

◎ 中信出版社

致富路路通

梁凤仪 著

中信出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

致富路路通/梁凤仪著. —北京: 中信出版社, 1996. 1
(梁凤仪理财丛书)

ISBN 7-80073-112-X

I. 致… I. 梁… III. 业余劳动-职业选择-方法

N. C913. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (95) 第 18498 号

梁凤仪理财丛书

致富路路通

著 者	梁凤仪	开本	787×1092mm 1/32
责任编辑	龚 援	印张	4. 25
责任监制	肖新明	字数	73 千字
出 版 者	中信出版社 (北京朝阳区 新源南路 6 号京城大厦 邮编 100004)	版次	1996年1月第1版
承 印 者	北京新华印刷厂	印次	1996年1月第 1 次印刷
发 行 者	中信出版社	书号	ISBN 7-80073-112-X F · 85
经 销 者	新华书店北京发行所	印数	00001—20000
		定价	8. 00 元

京权图字: 01-95-685

版权所有·翻印必究

目 录

一、致富法则

人人想致富.....	3
不增加收入难生活.....	5
从爱好着手.....	7
重视服务质量.....	9
发挥企业精神	11
兼职可以致富	13
先要下定决心	15
强烈意愿	17
可有可无	19
成事关键	21
视为正职	23
不要轻重倒置	25
培养兴趣	28
习惯节省时间	29
错觉	31
发掘自己的潜力	33

致富气氛	35
宝贵经验	37
用心与用眼	39
应酬的好处	41
有系统地花钱	43

二、致富成例

抓紧每一个机会	47
兼职成大业	52
成功的兼职	58
建立客户网	61
先从本行入手	63
就地取材	65
开拓客路	67
致富非侥幸	69
做兼职秘书	73
妇女找致富门路的新增	75
道理一样	77
寓致富于娱乐	79
购买欲望	81
提供购物服务	83
赚够旅费回来	85
赚钱不难	87
放胆尝试	89

目 录

利用零碎资金	91
剩余物资	93
先找地盘	95
近水楼台	97
兼职成时尚	99
现代“保鏢”	100
临时随员	102
卖文赚钱	104
专业的文字服务	106
翻译需求大	108
锻炼胆量	110
给年轻人历练	112
各出奇谋	114
开小型展销会	116
推销消闲书籍	118
善用暑假	120
卖丝线织造品	122
父母应照价付酬	124
用奖学金鼓励学习	126
只要肯卖力就能有额外收入	128

一、致富法则

人人想致富

家无隔宿之粮的人固然要致富，就是丰衣足食者亦然，否则不能抵御通货膨胀。

相信一提起致富，人人都有兴趣。

事实上，很多人都在找致富之路，致富才能满足物质需求。

一个家庭只有一份收入的时代已成过去。

甚而一个人一份粮就能活得舒服的可能性，已经不大可能存在了。

家无隔宿之粮的人固然要致富，就是丰衣足食者亦然，否则不能抵御通货膨胀。一个繁盛的大都会，金融活动之所以格外活跃，就是因为投资已成各界人士的必然致富途径，而不单是少数人和有关机构的专利范围。

致富的机会不是没有的，我会在后面向读者提供这些致富的故事，作为参考与鼓励的资料。

即使大部分的致富机会，都不能令人发达，但能为

银行户头增加进帐，肯定会提高你生活的轻松程度。写稿对很多人来说是一种收入，我的亦文亦商行为中，“亦文”的部分从开始到今日，都是额外收入，算是相当有成绩的。故此更愿把心得与读者分享，共勉！

不增加收入难生活

只要增加收入，自然能提高生活水平。

增加收入其实已经成为大都会人的一种必然生活活动，因为通货膨胀再加上新产品种类日多，要生活得更好更进步，低收入是无法维持的。

找外快是香港人的流行现象，在内地兼职人员也十分普遍。内地人差不多都是公职人员，除了部分个体户外，人人都在为国家工作。政府提供了生活所需，包括衣、食、住、行以及退休金、医疗保健等福利，但要把生活的水平提高，还要找更多的就业机会。中国市场大，人口多，外资涌入，提供了很多就业机会，故此，在内地致富并不太困难。

尤其是外资机构，除了聘请正式员工之外，也喜欢聘用兼职人员，因为所谓兼职，其实工作时间也很长，而雇主毋须在职员的居住、医疗上提供太多补贴，已是一个节省开支的方法。

078703

故而，内地比香港、台湾就业机会更多，且成绩可能更可观。我曾听过一句话说：

“只要肯做，世界上不会有人饿死。”

这句话有百分之九十九真实，引伸在改善生活上，说法是：

“只要勤奋，自然能提高生活水平。”

从爱好着手

**以爱好为兼职的好处在于易
找门路，容易从事及控制。**

兼职范围，对个人的选择而言，比正职更为广泛。

毕竟今日社会竞争剧烈，人人都怕入错行，一旦浪费了时间，慢人家半拍，就要吃亏了。兼职就没有如此严重的心理负担，故在一般情况下，只要是自己有能力有时间负担得来，就可从事。

故此，介绍别人如何找兼职工作，几乎没有范围可说，因可以从事的职业实在太多了。

严格审视，也还有一些大体方向是可以提供给读者考虑的。

其中一个就是从自己的兴趣范围内搜索。

每个人差不多一定有正职以外的爱好、专长和兴趣，将之发展为兼职是最顺理成章且是最得心应手的。

我就是有计划地将一份反正有空就乐意从事的业余爱好——写作，变为我的第二职业。

美国有很多打一场球赛赚几万美元的球手，球赛只是副业。而副业的光芒是由他们的爱好演变出来的。以爱好为兼职的好处在于门路易找，容易从事及控制。

重视服务质量

**任何生活上的环节，都注重
服务水准。**

第二职业的范围很广，几乎七十二行内行行都可以成为自己的第二职业。这个现象有好有坏，好处是碰面都是机会，坏处是机会太多，不知从何着手。故而稍为缩小第二职业的范围是有效的方法之一。

我们已谈及应从本身兴趣与爱好中找寻第二职业。我曾就此事，老劝我的朋友古镇煌先生开设一间古镇煌精品店，把他所搜集的古董名表、古董笔等玩意儿陈列销售，我有信心这是一门好职业。谁有他如此悠闲的时间和学识品味，到世界游玩去收集奇珍异物，若肯把这份心得公诸同好，不怕没有欣赏与光雇者。

由此又可推论到，第二职业还应朝服务性质的方向动脑筋。

今日社会，最讲究的就是生活水平，换言之，任何生活上的环节，都注重服务水准，只要我们将心比己，以

身边的种种遭遇感受作为提示，很可能会发觉自己可以提供及提高这等优质服务，那就可以成为一种收入了。

吾友就曾因公司的剪报服务不好，干脆自己指导秘书负责分门别类地剪报，连城内举行的各种运动、文艺活动及酒店餐厅的特殊节目都做成资料，分发同行友好，酌量收费，结果所赚的钱养得起那个秘书有余。

发挥企业精神

从兼职中领略企业精神。

挚友经常与我讨论营运生意的秘诀，交换心得。

他经常强调要把生意做得大做得好。他告诉我说：

“凡是一个高级职员老要问老板主意才推行工作的，已经证明你用错了人。”

那就是说，一定要在机构上，培训或延聘到一个高级基层部队，运用灵活脑袋去思考工作步骤，发展方针，权力必须下放，增加行政宽松度，厉行公司法治，即按照已定之制度营运管理，这才是迈向企业化的步骤。

一个人事无大小均包揽上身，始终停留在家庭手工业阶段，成不了大事业。

挚友在澳洲与美国留学时，就曾通过兼职发挥企业精神，这个例子，可能对读者会有启发作用。挚友念大学乃是三十几年前的事，原本以他的家庭环境，并不需要自谋收入来解决生活开销。但他从来都不喜欢开口要求父母为自己增添任何生活享受，甚而需要。他认为当