

白手创业，
最终致富

商话

创业之初 资本多方面筹集

石地 著



中国出版集团公司
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司
China Publishing Group Digital Media Co., Ltd.

商话

石地 著

内容提要：

没有资金怎么办，没钱就不能做生意了吗？其实，赚钱并不难，没钱一样可以当老板。在创业之初，资本可以靠多方面的筹集。具体来说，筹钱的方法有：打工积累资本、向朋友借贷、向亲戚借贷、银行借贷或靠头脑智慧“空手套白狼”等。要知道，查理·赛姆斯、康拉德·希尔顿等大富翁，都是白手创业，最终致富的。资本并非创业的惟一条件，人的贫穷，主要是在于思想的贫穷。

ISBN 978-7-89900-472-2

出版时间：2016年3月

总策划：祁兰柱

责任编辑：余红

封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地址：北京市东城区朝阳门内甲55号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮编：100010

Website: www.dajianet.com

E-mail: shuzichuanmeiapp@cnpubg.com

电话：010-58110486

传真：010-58110456

版次：2016年3月第1版

字数：74,369

定价：2元

ISBN 978-7-89900-472-2



9 787899 004722 >

目 录

第 1 章 赚钱真的好简单

- 1、其实赚钱并不难
 - 2、没钱一样当老板
 - 3、先有目标再出发
 - 4、经商先从做人始
 - 5、信心坚定好从商
- 经典故事：一文钱创天下

第 2 章 是鹰总会展翅飞

- 1、立志赚钱定成功
 - 2、做生意从小到大
 - 3、是鹰总会展翅高飞
 - 4、生意做大有诀窍
 - 5、不断汲取新经验
 - 6、树立生意好形象
 - 7、广交朋友易成事
- 经典故事：朋友多了路好走

第 3 章 要有好的金钱态度

- 1、金钱态度系“钱”途
 - 2、1 分钱也是 1 粒种
 - 3、该出手时就出手
 - 4、老板都有辛酸泪
 - 5、从失败中爬起来
 - 6、运气可遇不可靠
 - 7、咬定机会不放松
- 经典故事：把握商机赚大钱

第 4 章 留心小处赚大钱

- 1、创造时尚领潮流
 - 2、留心小处赚大钱
 - 3、会赔才会赚大钱
 - 4、商人具备 8 大品质
 - 5、商人拥有 7 大要素
- 经典故事：白手致富，不以学历论英雄

第5章 好女不要嫁错郎

- 1、挑战自己挑战经商
 - 2、有支点就能撬起梦想
 - 3、选择行业发挥潜能
 - 4、如同择偶一样择业
 - 5、从最熟悉的行业发展
 - 6、行业选择也要眼光
 - 7、适合女性创业的行业
 - 8、“嫁错郎”后积极补救
 - 9、热门行业谨慎经营
- 经典故事：脱离市场的生意不能做

第6章 白手起家才厉害

- 1、没有资本如何创业
 - 2、宏观规划好你的资金
 - 3、“五招”筹到创业资本
 - 4、正确抉择聪明投资
 - 5、凭新点子白手起家
 - 6、小小生意也赚大钱
- 经典故事：小投入也能赚大钱

第7章 起码有一技之长

- 1、没有技能如何创业
 - 2、没有经验如何创业
 - 3、创业者需要综合素质
 - 4、初入商场建立关系
 - 5、有好人缘就有生意
- 经典故事：合伙创业应慎重

第8章 好商址非常重要

- 1、商址选择事关成败
- 2、选对商址才能事半功倍
- 3、好商址具备的条件
- 4、选择商址有妙招
- 5、正确评估商圈决定生意的好坏
- 6、商圈的面貌与大小
- 7、店面装修如人脸面
- 8、装修与设计的技巧
- 9、招牌是最大的广告牌

- 10、店铺橱窗如何设计
 - 11、制作橱窗讲究灯光效果
- 经典故事：将错就错的“招牌法”

第9章 商品陈列需要设计一番

- 1、进行店内布局规划
 - 2、店内灯光设计的奥妙
 - 3、巧妙设计店内音响
 - 4、如何进行商品陈列
 - 5、进货中的技巧学问
 - 6、重点把握进货要领
 - 7、拥有店铺“当家”商品
 - 8、找到满意的供应商
- 经典故事：绳索大王的生意经

第10章 商品定价有玄机

- 1、嫌货的人是买货人
 - 2、商品定价内藏玄机
 - 3、巧妙运用高价策略
 - 4、降价不能随意而为
- 经典故事：定价得当好赚钱

第11章 抓住机遇等于抓住金钱

- 1、把握经商致富机遇
 - 2、抓住机遇就是抓住金子
 - 3、机遇总留给有心人
 - 4、市场规律悉心掌握
 - 5、出奇不意才能制胜
 - 6、成功关键抢先一步
 - 7、灵机一动，一念致富
- 经典故事：善于创造机会的商人

第12章 专掏女人和小孩的腰包

- 1、特殊群体的钱好赚
 - 2、女人的钱好赚
 - 3、健康的钱好赚
 - 4、休闲的钱好赚
 - 5、小孩的钱好赚
 - 6、学生的钱好赚
- 经典故事：看风使舵的生意人

第 13 章 打折——打得顾客骨折

- 1、用别人的钱赚钱
- 2、给顾客的“优惠”越多，赚得越多
- 3、创新是赚钱的法宝
- 4、用智慧推销
- 5、以口赚钱
- 6、差价经营易赚钱
- 7、起死回生

经典故事：阿东的经商诀窍

第 14 章 热情是财源

- 1、店铺赚钱的 8 个前提
- 2、热情服务，顾客就是你的财源
- 3、了解顾客，将顾客当作“情人”
- 4、将心比心，巧妙对待抱怨的顾客
- 5、影响顾客，让顾客愉快地打开钱包
- 6、感情投资，招徕顾客
- 7、“因材施教”，有的放矢
- 8、投其所好，打动顾客

经典故事：赢得顾客的“武器”

第 15 章 怎样抓住顾客的侥幸心理

- 1、感情拉近，珍惜“回头客”
- 2、建立档案，把顾客记在心中
- 3、经商之道，重在促销
- 4、目的明确，促销有方
- 5、有奖促销，抓住顾客的侥幸心理
- 6、厚利适销，瞄准富人的钱袋
- 7、把握机会，捕捉顾客的“购买信号”

经典故事：丁世全巧拴顾客心

第1章 赚钱真的好简单

1、其实赚钱并不难

大多数的人对钱有自己独特的看法。他们认为金钱重要，却认为获得金钱很困难。也许你现在一贫如洗，认为自己的命比别人差，所以一事无成，把自己贫穷的原因全推给命运。其实，在 100 人之中，99 人都是从贫穷困苦的环境中，经过一段刻苦奋斗的磨练，才获得成功的。

赚钱其实并不难，只要你选择了一个好的行业，用心在这个行业经营 3 年、5 年或者 10 年甚至 20 年，你的财富便会像滚雪球一般越滚越大。

古时候，在欧洲某个国家，有个小商主，聪明睿智，具有天生的经营本领。

有一天，他在大街上捡到一只老鼠，便决定用它为资本做点买卖。他把老鼠送给一家药店铺，得到一枚钱。他用这枚小钱买了一点糖浆，又用一只水罐盛满一罐水。他看见一群制作花环的花匠从树林里采花回来，便用勺子盛水给花匠们喝，每勺里搁一点糖浆。花匠们喝后，每人送他一束鲜花。他卖掉这些鲜花，第二天又带着糖浆和水罐到花圃去。这天，花匠临走时，又送给他一些鲜花。他用这样的方法，不久便积聚了八个铜币。

有一天，风雨交加，御花园里满地都是狂风吹落的枯枝败叶，园丁不知道怎么清除它们。小商主走到那里，对园丁说：“如果这些断枝落叶全归我，我可以把它打扫干净，”园丁同意道：“先生，你都拿去罢。”

这青年走到一群玩耍的儿童中间，分给他们糖果，顷刻之间，他们帮他把所有的断枝败叶收拾一空，堆在御花园门口。这时，皇家陶工为了烧制皇家餐具，正在寻找柴火，看到御花园门口这堆柴火，就从青年手里买下运走。这天，青年通过卖柴火得到十六个铜币和水罐等五样餐具。

他现在已经有了二十四个铜币了，心中又想出一个主意。他在离城不远的地方，设置了一个水缸，供应五百个割草工饮水。这些割草工说道：“朋友，你待我们太好了，我们能为你做些什么呢？”“等我需要的时候，再请你们帮忙吧！”他四处游荡，结识了一个陆路商人和一个水路商人。

陆路商人告诉他：“明天有个马贩子带五百匹马进城来。”听了陆路商人的话，他对割草工们说：“今天请你们每人给我一捆草，而且，在我的草没有卖掉之前，你们不要卖自己的草，行吗？”他们同意道：“行！”随即拿出五百捆草，送到他家里。马贩子来后，走遍全城，也找不到饲料，只得出一千铜币买下这个青年的五百捆草。

几天后，水路商人朋友告诉他：“有条大船进港了。”他又想出了一个主意。他花了几个铜币，临时雇了一辆备有侍从的车子，冠冕堂皇地来到港口，以他的指环印作抵押，订下全船货物，然后在附近搭了个帐篷，坐在里边，吩咐侍从道：“当商人们前来求见时，你们要通报三次。”

大约有一百个波罗奈商人听说商船抵达，前来购货，但得到的回答是：“没你们的份了，全船货物都包给一个大商人了。”听了这话，商人们就到他那里去了。侍从按照事先的吩咐，通报三次，才让商人们进入帐篷。一百个商人每人给他一千元，取得船上货物的分享权，然后又每人给他一千元，取得全部货物的所有权。

由于小商主巧作经营，在很短的时间内，以一只老鼠为本，获得了二十万元钱，成了远近闻名的富商。

【无师一点通】

“冬天计划，春天播种，夏天耕耘，秋天收获。”赚钱原本并不神秘，穷则思变，有梦

想就能创造奇迹。

2、没钱一样当老板

没有资金怎么办，没钱就不能做生意了吗？其实，赚钱并不难，没钱一样可以当老板。在创业之初，资本可以靠多方面的筹集。

具体来说，筹钱的方法有：打工积累资本、向朋友借贷、向亲戚借贷、银行借贷或靠头脑智慧“空手套白狼”等。

要知道，查理·赛姆斯、康拉德·希尔顿等大富翁，都是白手创业，最终致富的。

有位农民孙某，有一年到北京打工。一次，他与几个老乡上街，途经一个市场，口渴难奈，想买一些水果吃，可那些水果高昂的价格，令他们这些民工望而止步了。

忽然，他看到一堆枣，那是他家乡的大枣。他知道那枣在家乡挺便宜，只有6角钱一斤。于是他决定买一斤解解渴，一问价格，结果令他大吃一惊：3元5角一斤？“这么贵呀，你们赚得太黑心了！”同行的一位老乡说。

说者无意，听者有心。孙某想，这大枣一来一往价格相差这么大，该多有赚头啊！于是，他立即返回家乡，凭着老乡关系，赊了3吨大枣，搭了一辆车送到北京。他来到丰台区的一家大市场，将大枣以2元9角的价格批发给小贩们，这鲜红的带着露珠的大枣顿时被抢购一空。就这样一个月他往返北京与山东达5、6次。

孙某这样做了半年，路也熟了，他不仅经营大枣，还开始经营山东的其他土特产，生意一步步扩大，一步步红火。至今他已是闻名京城的山东土特产经销商，拥有资产上千万。

【无师一点通】

资本并非创业的惟一条件，人的贫穷，主要是在于思想的贫穷。

3、先有目标再出发

我知道一个小男孩立志成功的故事。

小男孩的父亲是位马术师，他从小就必须跟着父亲东奔西跑，一个马厩接着一个马厩，一个农场接着一个农场地去训练马匹。由于经常四处奔波，男孩的求学过程并不顺利。

初中时，有次老师叫全班同学写作文，题目是：长大后的志愿。

那晚他洋洋洒洒写了7张纸，描述他的伟大志愿，那就是想拥有一座属于自己的牧马农场，并且仔细画了一张200亩农场的设计图，上面标有马厩、跑道等的位置，然后在这一大片农场中央，还要建造一栋占地400平方英尺的巨宅。

他花了好大心血把报告完成，第二天交给了老师。两天后他拿回了，第一面上打了一个又红又大的F，旁边还写了一行字：下课后来见我。

脑中充满幻想的他下课后带了报告去找老师：“为什么给我不及格？”

老师回答道：“你年纪轻轻，不要老做白日梦。你没钱，没家庭背景，什么都没有。盖座农场可是个花钱的大工程，你要花钱买地、花钱买纯种马匹、花钱照顾它们。”他接着又说：“如果你肯重写一个比较不离谱的志愿，我会给你打你想要的分数。”

这男孩回家后反复思量了好几次，然后征求父亲的意见。父亲只是告诉他：“儿子，这是非常重要的决定，你必须自己拿定主意。”

再三考虑几天后，他决定原稿交回，一个字都不改，他告诉老师：“即使拿个大红字，我也不愿放弃梦想。”

20多年以后，这位老师带领他的30个学生来到那个曾被指责的男孩的农场露营一星

期。离开之前，他对如今已是农场主的男孩说：“说来有些惭愧。你读初中时，我曾泼过你冷水。这些年来，也对不少学生说过相同的话。幸亏你有这个毅力坚持自己的目标。”

【无师一点通】

富人与穷人的区别在于富人有自己明确的奋斗目标，要想成为富人就必须确定成为富人的目标。当你确定好你的人生目标时，才能成为一艘有航行目标的船，你才能达到希望的彼岸。

4、经商先从做人始

有很多人一世经商，但最终因失败而陷入贫穷，有一个重要的原因，是他们不懂得做人，不懂得高尚的人格对经商的重要意义。

做人是一门艺术，经商也是一门艺术，是艺术就要揣摩，就需加以领会和感悟。

从表层上来看，做人与经商是两回事儿：做人要诚实，经商则多变。但诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。

生意场上，作为商人性格的魅力很重要。为什么同时有两个经理，别人只愿与其中一个打交道，这是有原因的。因为别人愿意同他打交道的那个经理懂得做人。商道上讲信义，做人不要粘乎，要豪爽；即使不豪爽，也要憨厚。处处要小聪明，给人以“奸商”的印象，最终成不了大气候。

在一次大型出口商品交易会上，一位英国商人拿着一件长毛绒小狗的样品，要找厂家复制。他问中方一位外销员：“什么时候可以交货？”外销员研究了样品，思索后回答：“最少一个月。”英国商人立即拿回样品，十分遗憾地说：“来不及了，我明天就要离开广州。”

这时，一直在旁边观察情况的上海锦华玩具厂厂长走到英国人面前，向他作了简单介绍后说：“这笔生意就由我们锦华玩具厂来做吧，明天上午 10 点钟，我保证拿出复制样品来。”英商担心地问：“你们厂远在上海，明天中午交出复制样品，这怎么可能？”厂长胸有成竹地说：“我以锦华玩具厂的信誉作保证，明天上午准时交货。”英商仍然十分疑惑，但由于没有更好的办法，也就答应了。

厂长回到住处，便和助手们忙了起来，设计员忙着剪图纸、剪绒，制作人员赶紧加工制作，厂长则进行成本核算。这样，经过一个通宵的紧张工作，第二天上午 10 点钟，厂长准时带着五件复制样品出现在外商面前。外商细看过样品后，高兴地说：“样品质量很好，更重要的是你们如此守信用，在这么短的时间里完成了这件工作。”于是，这位英国商人当场就向锦华玩具厂订购了近 10 万件玩具小狗。在以后的几年中，这位英商又向该厂购买了 150 万件玩具，成了该厂的一个大客户。

【无师一点通】

做人是一门艺术，经商也是一种艺术，学会做人才会做事。

5、信心坚定好从商

拿破仑之所以有“战神”之称是因为他一上战场，士兵的信心和力量可以增加一倍。军队的战斗力大半寓于士兵对于将帅的信任之中；将帅如果没有必胜的雄才而显露出一仓皇惊恐，军队必然会人心动摇士气大减。若将帅非常自信，那么军队的勇气将倍增。

人的精神像军队一样也应该有个主帅——信心。

一支商队经过沙漠，在茫茫的沙海里负重跋涉，烈日下，漫天飞舞的风沙像炒红的铁砂

一般，扑打着商人们的面孔。

他们都口渴似炙，心急如焚——大家的水都没有了。

一位经验丰富的老商人拿出最后的一只水壶，说：“这里还有一壶水。但穿越沙漠前，谁也不能喝。”

于是，这壶水成了他们穿越沙漠的信心之源，成了求生寄托的目标。

水壶在商人们手中传递，那沉甸甸的感觉使商人们濒临绝望的脸上，又显露出坚定的神色。

商队终于顽强地走出了沙漠，挣脱了死神之手。大家喜极而泣，用颤抖的手拧开了那壶支撑他们精神和信心的水——缓缓流出来的，却是满满的一壶沙子！……

这就是信心的力量。如果你想摆脱贫穷，取得成功和财富，就必须具有“天生我材必有用”的自信，明白自己立足于世，必定有不同于别人的个性和特色，如果不能充分发挥并表现自己的个性，这对于世界，对于自己都是一个损失——这种意识，一定可以使你产生坚定的自信心并促使你成功。

【无师一点通】

信心是商人的精神支柱，信心不破，生意不倒。

经典故事：一文钱创天下

在商业经营中钱能生钱，也就是说，有了一定数量的钱，再加上合理有效地运用和调配，就能获取更多的钱，如何合理地运用、调配已有的金钱，这是对一个经营者的才干和智慧的考验。然而，中国有句俗话，叫作“巧妇难为无米之炊”，作为一名经营者，无论你有多么强的经营能力，但如果没有钱供你运用、支配，那么，所有的一切都是空中楼阁。

中国传统商人有以“一文钱创天下”的志向和能力，但也知道，完全靠自己一文钱一文钱地积累，这个发家过程无疑会十分漫长。因此，如何渡过最初资金积累阶段，运用“借鸡生蛋”的技巧，便成为传统商人的经营捷径。

吴蕴初先生是解放前有名的“味精大王”，他起步时身无分文，但他凭着自己的机智与聪明，巧妙地筹集到了一笔资金，成就了自己白手起家的梦想。

20年代初，吴蕴初就读于上海陆军兵部的专门学校，在化学方面颇有造诣。当时，日本的味精——“味之素”风靡中国，一直占据着中国的味精市场。吴蕴初有心改变这一现状，决定下功夫搞出自己的中国味精来。他经过一年多的反复试制，终于获得了成功。他在欣喜之余，又不得不感到担忧，当时他手上一分资金都没有，根本无法将他试制出来的味精投入生产。怎么办？他苦思冥想之后，终于想出了一个办法。

他开始频繁地出入于酒馆饭店。每到一个地方吃饭，他都会上演相同的一幕：当着所有客人的面从怀中取出一个小瓶，然后从瓶中倒出一点味精放入汤中，《良得意地喝起来。他的举动常常引起旁人的好奇。终于有一天，在座的一位宁波人按捺不住自己的兴趣，请吴蕴初也给他的汤中放一些。他品尝过放了味精的汤后，大加赞赏。吴蕴初则趁此机会大力宣扬起自己的技术来。这位心服口服的宁波人便将吴蕴初介绍给了一位姓张的巨商。

张老板接触吴蕴初后，觉得他的技术有利可图，便立即拿出五千块银洋给吴蕴初，让他将味精投入生产。吴蕴初就这样解决了燃眉之急。他拿着这笔来之不易的钱，苦心经营，终于使自己一跃而成为旧中国赫赫有名的“味精大王”。

【无师一点通】

中国传统商人有以“一文钱创天下”的志向和能力，但也知道，完全靠自己一文钱一文

钱地积累，这个发家过程无疑会十分漫长。因此，如何渡过最初资金积累阶段，运用“借船出海”的技巧，便成为传统商人的经营捷径。

第2章 是鹰总会展翅飞

1、立志赚钱定成功

经商要先立志，人总要看得远，志向远大才能赚到更多的钱。大多数成功的商人在他们还是穷人的时候就立下了干一番事业、成为富豪的宏大理想。一个没有远大志向的人，往往会尚未爬到事业的高峰，就中途停顿下来；只有目标定得远大的人，才能攀上成功的巅峰，享受富裕人生。

荣智健豪情万丈，立志要重振荣氏家族的辉煌。工厂开办时，董事长、总经理分别由荣智谦、荣智鑫担任，说到底荣智健只是一个高级打工仔。随着荣智健股份的增多，他开始接替堂兄，出任总经理。荣智健上任以后，经常深入工厂车间第一线，仔细了解各个方面的生产和销售情况，真正做到心中有数，了如指掌。

在荣智健心目中，李嘉诚、霍英东等是他崇拜的偶像和成功者。他要像他们那样，做出让世人震惊的伟业出来，让荣氏家族重新焕发青春，并发扬光大，更上一层楼。

几年后，荣智健与几位原来在 IBM 公司工作的高级工程师合作，在美国加州的圣荷西合资创办了加州自动设计公司。公司产品新颖，质量优良，管理有方，市场前景看好。创建不到一年，即被美国一家生产电脑设计硬件的公司收购了 28% 的股份。

有志才能把生意做大。理想和信念是有志于经商者的力量和先导，荣智健以李嘉诚、霍英东等为楷模，以重振荣氏家族的辉煌为己任，所以他不会在小赢之后停步不前，而是爆发出更强的力量，朝着更高的目标迈进。

【无师一点通】

把种子植入土地，金钱就会开始发芽生长。

2、做生意从小到大

魏兵在开始学习经商时，也经历过许多失败。但他孤独奋斗，终于战胜了命运，得到比别人更大更辉煌的成功。

魏兵初中毕业后，去一家印刷厂工作，一个月收入几十块钱。并且工作相当辛苦，他知道自己决不会永远做一个工人，但他把工作作为磨练自己的舞台。

当他积累一定的资金之后，毅然下海经商。可是，生活没有一帆风顺的事，他一次次失败。但由于他的人缘很好，通过朋友和亲人的支持与帮助，他屡败屡起。

最后他经营一家小百货商店，在生意越来越好后，又毅然贷款把店面迁到商圈更好的地方，并扩大经营规模，成为一个在当地最价廉物美的超市。两年后，他开了第二家分店。

作为经商者，当自己在危难关头，要有胆有识，看准新的门路，当机立断，实行战略转移，及时转产，调整投资方向，企业就能渡过难关，转危为安。

“给我一枝笔，几朵云片，加上足够的想象，我就能造出整个草原。”老板应有这样的胸怀，再小的商品或产业，都应有把它设想做大的想像力和实际做大的能力。这样，生意才会像滚雪球一样逐步壮大。

【无师一点通】

只要有恒心，桑叶可以变成丝绸。

3、是鹰总会展翅高飞

一个养鸡场主的儿子生性喜欢冒险，有一天他爬到父亲养鸡场附近的一座山上去玩，意外发现了一个鹰巢。小男孩从巢里掏了两只鹰蛋，兴冲冲地带回养鸡场，把鹰蛋和鸡蛋混在一起，让一只母鸡来孵。孵出来的小鸡群里就有了两只小鹰，小鹰和小鸡一起长大，因而不知道自己除了是小鸡外还会是什么。这两只小鹰起初很满足地过着和鸡一样的生活。

有一只鹰由于成长带来的羽翼渐长，心里就有一种独特的冲动。它不时地想：“我一定不只是一只鸡！”这种念头越来越强烈。

终于有一天，一只老鹰翱翔在养鸡场的上空，那只老是想入非非的小鹰感觉到自己的双翼有一股奇特的力量，感觉自己的心正猛烈地跳动着。它抬头看着老鹰的时候，一种想法涌上心头：“养鸡场不是我呆的地方，我要飞上青天，栖息在山岩之上。”

尽管它从来没有飞过，但是，在它身上有着飞翔的冲动和力量。终于，那只小鹰展开矫健的双翅，飞到一座矮山顶上，感到从未有过的兴奋，它再飞到更高的山顶上，最后冲上青天，到了高山的顶峰。从此，这只小鹰离开了肮脏的养鸡场，翱翔在广阔的天空中。

而另外一只鹰却一直认为自己只是一只鸡而已，老天注定了不能飞，所以安静地呆在鸡窝里和草丛中是它一生的选择，最后它逐步丧失了飞翔的潜力。直到有一天，随着一声惨叫，被一只鹰叼走了。

成功的商人就是从鸡窝里爬出来的鹰，是发掘了自身潜能的那一部分人。成功和失败的区别就像上面寓言中这两只鹰的区别。

成功的商人能保持积极进取的心态，所以他身上的巨大潜能得到了充分的开发，因而能够不断地创造财富。很少有天生的富人，成功获得财富的关键是把自身的潜能从休眠中唤醒。

【无师一点通】

成功的商人就是从鸡窝里爬出来的鹰，心中没有渴望，注定不能飞翔。

4、生意做大有诀窍

如何才能把生意做大？在此姑且把生意比作做蛋糕，于是乎，我们就要从四个方面来解决问题：

(1) 专心一致。不要因为蛋糕做得好，就想把手艺无限发挥，或许你还可以兼做面包，那是因为这两者都是面制品，不影响你的整体形象和核心生产力，如果同时又想做饮料、时装乃至房地产，火红的生意可能就会因此萎缩。

(2) 生产优质产品。决定生意是否能够做大的最终因素还是产品的内在品质，消费者不是傻瓜，他如果从蛋糕里吃出一粒耗子屎来，哪怕这只是万分之一的概率，但他从此将百分之百拒绝你的产品。

(3) 利用别人的原料。很多人看见生意越做越大，需要的蛋越来越多，就想去办个养鸡场，以为用自己生产的蛋会节约成本。其实你生产的蛋也许并不比买的蛋便宜，而且与其把精力花在养鸡上，不如想办法把生意做得精致一点。“小而全”的企业常常会走入这种节约的误区。

(4) 利用别人进行销售。前店后厂式的蛋糕坊，往往只适合老买主，要想打开更大的销路，还得靠专门的经销商。

所以生产者销售自己的产品并不是最好的办法，如果你的网络不比经销商好，销售公司往往就成为妨碍公平竞争，扰乱市场秩序的因素，最终影响到自己生意的发展。

【无师一点通】

生意这块蛋糕，你不能全部拿走，只能取走你最有希望最有把握的那一部分。

5、不断汲取新经验

对于刚踏上经商之路的人来说，欠缺的是一项很重要的要件——经验。在生意场中，必须以谨慎、谦虚的心态去面对生意上的合作伙伴和你的客户，多汲取别人的经验。

李嘉诚从一个打工仔到成功创立一个全球性的大企业，并成为华人首富，其成功的背后肯定隐含着不同寻常的成功秘诀。

在李嘉诚决定生产塑料花时，他并没有掌握这方面的技术专长，也就是说，他缺乏这方面的经验。他素知厂家对新产品技术的保留与戒备，那么，自己的经验从哪里来呢？如果购买技术专利，凭着小本经营的长江厂，绝对付不起昂贵的专利费；此外厂家绝不会轻易出卖专利，它往往要在充分占领市场赚足了利润，直到准备淘汰这项技术时方肯出手。

李嘉诚情急之下，他想到一个常人难以想到的办法。他到欧洲一家塑料花厂做了一名打杂的工人——偷学别人的经验。当时，李嘉诚只有旅游签证，按规定，持有这种签证的人是不能够打工的，老板给李嘉诚的工薪不及同类工人的二半，他知道这位“亚裔劳工”非法打工，不敢控告他。

于是，李嘉诚通过眼观耳听，大致悟出塑胶花制作配色的技术要领。以今天的商业准则衡量李嘉诚当年的行为，值得商榷。但在那个时代，偷师和模仿的现象相当普遍，无可厚非。李嘉诚创大业的雄心勇气和他随机应变的精明，对我们不无启迪。

当你自觉经验不足时，应该如何弥补这一项缺欠呢？首先应该知道，即使缺乏经验，也不能阻挠你发挥才能，去达成目标。即使没有经验，你也可以像李嘉诚一样——汲取别人的经验。

【无师一点通】

别人给你的经验，比送你金钱还珍贵。

6、树立生意好形象

从爱斯基摩人的衣着到非洲人的装扮，服装的样式形形色色、各不相同，每个人都有选择服装样式的自由。但是当你要接见面试者，或是和部属一起工作，或是拜访客户时，一定要西装笔挺，以示庄重。

虽然着装只是个人形象的一个方面，但倘若你衣冠不整、不修边幅，则很难博得客户想与你签订契约的好感。你此时的穿着，不能只考虑你本身的喜好，而是要迎合对方的要求。当然，如果你只想待在仓库工作，你自是可以任由你的皮鞋染上一层灰。但是，你如果想赢得别人的好感，获得更高的评价，那么，你就必须好好地把你的皮鞋擦亮一点，把你的长裤烫挺一些。

再比如男女之间经过婚介和红娘搭桥，第一次见面能否深谈下去往往取决于彼此的第一印象。从这种意义上说，形象决定内容。

陈福坤每次参加图书订货会，别人都不愿发货给他，究其原因，就是因为他穿着随便，邋遢，很难使人信任。于是在他的生意上，只能“男主内，女主外”，“外交活动”都由老婆

出面。

其实，形象本身就是内容的一部分，是内容的外化。一个人的形象和气质，是这个人综合素质表现，生意人的形象也是如此。

形象一旦确认，便很难更改，就像一个恶魔，如果有一天突然对人笑起来，人们不仅不感到愉悦，反而更觉得狰狞。可以说，生意人的形象不佳，经营活动就不易成功。

【无师一点通】

一个人的形象和气质，是这个人综合素质的表现。生意人的形象不佳，经营活动会受到影响。

7、广交朋友易成事

做生意者成功的重要因素之一是广交朋友。“听君一席话，胜读十年书”。的确，通过各种朋友(各种类型的人)交往，生意人不仅可以获得大量的信息，还可促使经营思维活跃，迸发新的创业设想。生意人交际面的宽狭，由此获得的信息量、思维活跃度的大小与其能力成正比。

例如两个兼职者，A和B的能力各为6分。两个人是否接触交谈，是深谈还是浅谈，将使他们的能力具有以下两种不同模式：

$6+6=12$ 是两个人未交谈或浅谈的能力概数。

$6\times 6=36$ 是两个人深谈交换信息后的能力概数。

以上公式表示：两个人接触与否，将使他们的能力达3倍之差。

有人把广交朋友的类型归纳为6种类型：广泛型、伙伴型、失意型、竞争型、主从型、相投型。如果你想致富，就离不开朋友的帮助。

真正的朋友，就像一本好书。他不忍坐视我们的颓丧，而时常鼓励我们，使我们增加勇气。

要和人相识，并不像通常所想像的那么困难，就是要结交地位较高的人也是如此。尤其是年轻人，可以无所顾虑地和地位较高的人亲近。

美国有一位名叫阿瑟·华卡的农家少年，在杂志上读了某些大实业家的故事，很想知道得更详细些，并希望能得到他们的忠告。

有一天，他跑到纽约，也不管几点开始办公，早上7点就到了威廉·亚斯达的事务所。

在第二间房子里，华卡立刻认出了面前那体格结实、长着一对浓眉的人是谁。高个子的亚斯达开始觉得这少年有点讨厌，然而一听少年问他：“我很想知道，我怎样才能赚得百万美元？”他的表情便柔和并微笑起来。俩人竟谈了一个钟头。随后亚斯达还告诉他该去访问的其他实业界的名人。

华卡照着亚斯达的指示，遍访了一流的商人、总编辑及银行家。

在赚钱这方面，他所得到的忠告并不见得对他有所帮助，但是能得到成功者的知遇，却给了他自信。他开始仿效他们成功的做法。

又过了两年，这个20岁的青年成为他学徒的那家工厂的所有者。24岁时，他是一家农业机械厂的总经理，不到五年，他就如愿以偿地拥有百万美元的财富了。这个来自乡村粗陋木屋的少年，终于成为银行董事会的一员。

华卡在活跃于实业界的67年中，实践着他年轻时来纽约学到的基本信条，即多与有益的人相结交。会见成功的前辈，能转换一个人的机运。

【无师一点通】

朋友就是一生的财富，商人的朋友更是一座金矿。

经典故事：朋友多了路好走

文国国已成了大龄青年，但他渴望仅仅靠微薄的工资，拥有个自己的家。于是为了结婚贷款购房，他为了早日还清购房的贷款，在妻子的鼓励下决定下海经商。

文国国的文化程度低，做生意也没经验，于是只能向有经验的朋友“取经”了。在朋友的帮助下，他开始了服装经营，生意还不错，积攒了一点钱，还清购房贷款后，他手中又逐渐积累了点资金，准备把生意做大一点。

于是经朋友介绍，他结识了一家外资企业的生产部长齐兵，在酒席上齐兵同意由他的公司做一批服装加工业务。加工费上没有任何优惠，工期上要求很严格。文国国想接下这项业务，他的朋友多，都知道他的为人，张用勇出面愿意为他担保，他也表示一定达到对方的要求。齐兵也真够意思，对他和朋友许诺：如果保质保量保工期完成，将把常年的该项加工业务全部给他做。

机会来了要珍惜，只能干好不能干坏。他连续几天奔忙于各企业之间，联系各个工序加工单位。其中最基础的也是头一道工序就是解决布料问题。他跑了好多地方都没结果，最后又是朋友滕伟出面，给他联系了几家布料生产企业。

他们一起去，对工艺水平、加工能力、设备状态、精细费用都做了详细调查，最后优选出三家企业，准备按他的出价逐一面谈，估计没有问题。电话询问后，三个厂均想立即和他签订合同。

就这样，他从朋友、同学、亲戚的关系网发展成生意上的人际网，建立信誉，广交朋友，生意就越来越好做。

【无师一点通】

广交各路朋友，结成强大的关系网，即使一时买卖不成，人情仍在。留下友好的关系，也为今后的交往和成功创造了必不可少的条件。

第3章 要有好的金钱态度

1、金钱态度系“钱”途

为了做生意，交际应酬是难免的，在顾客或是朋友的眼里，也许你是一个非常海派的人。适度的大方是应该的，但是，作为一个商人，太过于浪费，就有故意摆阔的味道了，这不是一件好事。

金钱有两种用途：一是用来投资，赚取利润；一是用于享乐生活，无度挥霍。钱可以买来赏心悦目的家具，也可以买来一夜的酩酊大醉，而不必考虑明天的生活。有的人不知道钱的正确用途，以为充阔佬、出手大方，就能博得其他人的好感。

去豪华饭店招待新客户，固然是体面而且很快乐，却不见得能让客户留下良好的第一印象。事实是，顾客已经实地参观了你的公司，也接受了你的用餐招待，他们决定怎么做，心中早已有数了。你应该做的事情是充满自信地与他们谈生意，而不是把你的钱包掏空。

生意人这种花钱如流水的奢靡态度，很可能使许多顾客对他敬而远之。因为他们会想，你手中的钱正是从他们身上赚走的，甚至还会怀疑你卖给他们的价钱是不是太高了？如此一来，他们不免考虑以后是否仍要和你做生意。而你为了和他们继续保持业务往来，必须付出

加倍的努力，跟别人竞争。

大家都喜欢和有钱的人交往，这是人之常情，也许是因为和有钱人交往，可以享受到他们不曾享受过的东西。

2、1 分钱也是 1 粒种

即使是 1 分钱，你也要格外珍惜，当成一粒种子，播种后，辛勤地耕耘。到了第二年，这分钱就可以成为 1 元钱，这个道理就是积少成多，积沙成塔。当然，要等到成长至 20 万元，甚至 100 万元，还有一条漫长、崎岖的道路要走。

金钱也像种子一样，能够成长繁殖，你的信用会因资金充裕而变得更加巩固，为了及早推动计划，你必须有良好的信用作为凭借。倘若你一文不名，那么要向别人借钱，将会是一件难如登天的事；反之，如果你自己已经拥有 100 万元，再要向别人借 100 万元便易如反掌。公司员工待遇的改善、工厂设备的改良，也都需要资金，所以，切莫轻易让 1 分 1 毫从你手上流失。

石油大王约翰·洛克菲勒是美国 19 世纪三大富翁之一。他一生至少赚过了 10 亿美元，捐出的就有 7.5 亿美元。但他自己平时花钱十分节俭。

有一次，洛克菲勒下班想搭公车回家，差一毛钱，就向秘书借并说：“你一定得提醒我，免得我忘了。”秘书说：“请别介意，一毛钱算不了什么。”他却正色地说：“你怎能说算不了什么，把一块钱存在银行里，要整整两年才有一毛钱的利息啊！”

洛克菲勒习惯到一家熟识的餐厅用餐，餐后，给了服务生一毛五分钱的小费。有一天，不知何故，他只给了服务生五分钱。服务生不禁埋怨说：“如果我像你那么有钱的话，我绝不吝惜那一毛钱。”

洛克菲勒听后笑了笑说：“这就是你为何一辈子当服务生的缘故。”还有一次洛克菲勒来到纽约一家旅馆，要住最便宜的房间。他向经理问道：“这里最便宜的房间一晚多少钱？我是一个人住，只需要一个很小的房间。”

经理告诉他后说：“您为什么要住这样简陋的房间！您的儿子来我们这里从来都是住最贵的房间，您却要住最便宜的房间。”

洛克菲勒打趣地说：“是的，因为他(儿子)爸爸是个富翁，但我爸爸不是！”

【无师一点通】

金币有着喜欢群居的习性，一位能够懂得其价值的主人，能让一枚金币带来成千上万的财富。

3、该出手时就出手

一切想经商致富者都应牢记下面这个故事：

一个沿街流浪的乞丐每天总在想，假如我手头要有 1000 元就好了。一天，这个乞丐无意中发现了跑丢的很可爱的小狗，乞丐发现四周没人，便把狗抱回了他的住处拴了起来。

这只狗的主人是本市有名的大富翁。这位富翁丢狗后十分着急，因为这是一只纯正的进口名犬。于是他就以各种方式发出寻狗启事：拾到者请速还，即付酬金 2 万元。

第二天，乞丐沿街行乞时，看到这则启事，便迫不及待地抱着小狗准备去领那两万元酬金，可当他匆匆忙忙地抱着狗路过贴启事处时，发现启事上的酬金已变成了 3 万元。原来，大富翁寻狗不着，把酬金提高到了 3 万元。

乞丐似乎不相信自己的眼睛，向前走脚步突然停了下来，想了想又转身将狗抱回重

新拴了起来。第三天，酬金果然又涨了，第四天又涨了……直到第七天，酬金涨到了让市民都感到惊讶的数字时，乞丐这才想起跑回去抱狗，小狗却死了。最终，乞丐还是乞丐。

这个故事昭示经商者：该出手时就出手！如果你看准了方向，如果你遇到了好机会，就不能犹豫徘徊，左右观望，甚至有的人梦想一口吃成胖子。须知，世间的机会往往都是稍纵即逝：当你当断不断时，煮熟的鸭子就会飞上天！

成功的商人无论遇到什么样的困难或危机，都能以积极乐观的精神去面对，并充分发掘自己的潜能把握时机，该出手时就出手，所以能够实现突破困境度过危机创造财富。这也正是成功的商人能够成功的原因。

【无师一点通】

世间的机会往往都是稍纵即逝，当你当断不断时，煮熟的鸭子就会飞上天。

4、老板都有辛酸泪

经商创富，敢于冒险才能猎取成功。想创造机会，却不想冒风险，那是不可能的。

但是，冒风险，就要预备付出失败的代价。在哪方面要作好付出代价的心理准备？首先是客观环境，包括世界经济、政治形势的变化，科技的革新、政府政策的改变等，这些因素是经商者很难控制的。

在个人方面，经商创业者要面对财务、职业、家庭、社交、情绪等的风险。

在财务方面，经商创业者可能把一生储蓄拿出来投资，或者向银行、亲友借贷，一旦投资失败，可能血本无归，甚至欠债累累。

在职业方面，经商创业者往往辞去现有职务，全力投入创业工作。他要放弃稳定的收入、升迁的机会。如果创业失败，被逼做原来的工作，他就损失年薪。若转做其他工作，多年累积的工作经验可能派不上用场。

在家庭方面，经商创业者辛勤工作，在创业初期，一天工作十多个小时，天天如是，没有休息，难免会影响家庭生活，冷落妻子或丈夫，疏忽了儿女，未婚的可能没有时间谈恋爱。

在社交方面，为了全神贯注工作，经商创业者都减少甚至没有时间和朋友相聚，渐渐和朋友疏远。不过，在纵横商海的过程中，会认识其他朋友，这点或可弥补社交上的损失。

在情绪方面，经商创业者需长期面对巨大的工作压力、可能失败的压力，长期在高度紧张的状态下工作。许多业务困难，非要他亲自处理不可。种种压力，造成情绪上、心理上巨大的负担，容易产生焦虑，造成神经衰弱。

经商创业者事前预计到种种可能招致的损失，对自己说：“情形最糟，也不过如此！”然后拼尽全力，去实现目标，即使失败了，心里也觉坦然，对自己、对别人无愧。勇于创业的人不会怨天尤人，自怨自艾，推卸责任；他会总结经验，汲取教训，看准时机，再行开创自己的事业。

【无师一点通】

勇于创业的人不会怨天尤人，自怨自艾，推卸责任；他会总结经验，汲取教训，看准时机，再行开创自己的事业。

5、从失败中爬起来

古人云：“自知者不怨人，知命者不怨天；怨人者穷，怨天者无志。”意思是说，有自知