

当代 致富经

揭示当代致富秘诀

丁 玎◎编著

- 迅速致富的良方 ●最实用的创富新招
- 高效能的投资经典 ●全新的理财观念

 **DANG DAI**
ZHI FU JING 

中国三峡出版社

当代致富经

丁玓 编著

中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

当代致富经 / 丁玎编著. —北京: 中国三峡出版社,
2006. 7

ISBN 7-80223-183-3

I. 当… II. 丁… III. 财务管理 IV. TS976. 15

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 051844 号

当代致富经

丁 玎 编著

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区阜成门内大街西廊下胡同 51 号 100034)

发行部电话: (010) 52606692 52606693

E-mail: sanxiaz@ sina. com

编辑室电话: (010) 52606689

E-mail: fm1849@ sina. com

平谷大华山印刷厂印制 新华书店经销

2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 18. 5

字数: 240 千字

ISBN7-80223-183-3

定价: 30. 00 元

凡购买中国三峡出版社图书, 如发现质量问题, 本社发行部负责调换

前言：

修一条赚钱的管道

生活在当代的人们，无不渴望富有。许许多多的人，也埋头苦干、努力工作、出大力流大汗，生活却没有改善；收入增多了，开支却也增大了；房产私有化了，自己成了“无产者”，这些还不算什么，可单位破产得自己找饭碗了，这才是最要命的。当生存出现了危机的时候，财富似乎更是蓬山万里，可望不可及。

有一个干旱的村子常年缺水，村里决定请两个年轻力壮的小伙子把附近河里的水运到村里的蓄水池里，每天按运送的水量付钱。一个小伙子每天起早贪黑地背着水桶运水，挣了不少钱，他很快富裕起来了。

另一位小伙子则白天运水，晚上来建造他的管道。尽管他挣的钱没有前一位小伙子多，但几年以后，他的管道修成了，从此无论他是吃饭还是睡觉，或是出去游玩，水都在源源不断地流进村里，而财富也不分昼夜地流进他的口袋里。管道修好的同时，前一位小伙子也随即失业了，因为村子再也不需要他背着水桶运水了。

修建自己的管道短期内也许不如背水收益直接，一旦修成却能带来长久的财富。因为修建了微软这条管道，

随着 Windows 不断升级，比尔·盖茨持续八年位居世界首富。赚钱的管道成就了许多人的财富梦想，当他们在休息、休闲、休假的时候，管道不休息，源源不断地把财富送来，挡都挡不住。

你是在创建自己的管道，还是在背水？

有人创造机会，有人把握机会，有人等待机会，有人错失机会。有准备的人肯定会碰到更多的机会。不要等到别人已经将管道铺满，自己连背水都不可能了，才想起来修自己的管道，到那时机会只能越来越少。

对于普通人来说，修建管道有很多困难，但最大的困难就是无从下手、茫然无措，只好眼睁睁地看着别人成为财富英雄。如果你今天还不富有，是因为你没有积极开发出自身的各种资源，没有把你的资源变成资本，把资本变成资产。如果你的钱都花在日常消费上，就永远变不成资产，就不能一劳永逸地享受资产带来的回报，就还要为明天的衣食住行而操心。

人无远虑，必有近忧。修建管道需要经验、技巧，需要学习认识规律和掌握方法。本书围绕最新的财富理念，结合普通人致富历程，总结出致富经商的经验、技巧，以及理财的智慧，为广大渴望富裕的读者开辟出一片广阔的致富空间。

编 者

2006 年 6 月

Contents

目 录

前 言:修一条赚钱的管道

第一章

广开财源致富

滴水藏海,每一滴水都是一个海洋的缩影,每一分钱都是财富的缩影。如果你能够赚来一滴水,就有能力赚来两滴,乃至拥有深深的海洋。

财富是海绵里的水,越挤越有,不挤它是永远不会自己流出来的,你只能任它挥发掉。

一、靠山吃山,靠水吃水 / 3

自然条件是资源 / 生活区域是资源 / 当地特产是资源 / 祖传秘方是资源

二、把人缘当资源 / 14

认识人多是资源 / 广结人缘是资源

三、把资源变成资本 / 18

拓宽市场是资本 / 利用现有的资本 / 工作经验是资本 /
捕捉信息是资本

四、善借他人的资源 / 28

凡事要有个说法 / 要让双方都有利 / 善于借的惊人“财技”
/ 要借得巧妙、高明 / 借用别人的系统 / 借用别人的经营模式 /
捡别人的“漏儿”

五、会赚小钱,成大财富 / 44

不怕生意小,不怕赚钱少 / 一元钱也要投资 / 无本生意是
首选 / 服务行业门槛低 / 小本创业靠吃苦 / 小生意做成大生意

六、学会发现,遍地是金 / 56

主动寻求,善于总结 / 针对多数人的需求 / 发现客户相关
需求 / 善于发现创造价值 / 在逛街中发现机会 / 人流大的地方
机会多

七、做外贸生意赚钱快 / 71

开发边贸生意 / 利用出国机会做外贸 / 利用网络做外贸 /
寻找外贸客户的方法

八、变废为宝 / 76

卖汽车零件 / 从收废品到企业家 / 烂鱼塘上发财 / 从旧报
纸中赚大钱 / 做旧货生意一本万利 / 做库存生意薄利多销

九、慎重选择致富路 / 84
要鉴别机遇 / 知道自己想要什么

第二章

手艺特长致富

你是不是像你的父辈一样，在太阳下面默默地辛苦工作，并且只管付出，不求回报？那你就还没有掌握赚钱的方法。如果你不努力向财富迈进，它是不会向你走来的。

很多时候，选择比努力更重要。认真思考，根据自身条件和特长，选择正确的方向。选对方向，等于走了一条捷径。

一、挖掘自身金矿 / 92

用多项服务提升价值 / 个人技能创造价值 / 填补空白自造价值 / 独门手艺发挥价值 / 从日常所见发掘价值

二、用独特才艺创富 / 102

心灵手巧的，开手工坊 / 有美术功底的，赚设计钱 / 有艺术修养的，做时尚生意 / 有独特思想的，开专业书店 / 有经商头脑的，抓潮流商机 / 有个性的，引导时尚 / 有厨艺的，做特色小吃

三、用发展眼光，做长远打算 / 116

把小农具做成工艺品 / 增加产品的附加值

四、挖出深藏的金矿 / 124

书报杂志送货,灵活经营 / 流动书摊生意好 / 囤积居奇押大宝

第三章

民俗文化致富

民俗风情、民间特色、风味小吃都是历史文化的缩影。当地人司空见惯的东西,外地人却难得一见;土得不能再土的家乡特产,外国人却很稀罕。

所谓“物离乡贵”,如果能看出其中的价值,古老的风俗就是我们身边的财富。

一、发扬民间特色 / 134

老家的东西一般人看不出藏在其中的商业价值。其实,做生意就得有一双生意人的眼睛,如果用商人的眼光去看,老家的很多东西都是宝!

二、传统手艺生财 / 136

风筝、花灯长盛不衰 / 家织土布绿色环保 / “粗粮细做”有大市场 / 布鞋卖得比皮鞋“俏” / 传统工艺要满足顾客需求 / 经营民间手工艺品的注意事项

三、民间小吃赚“风味”钱 / 147

特色小吃赚大钱 / 地方特色有卖点 / 将民族特色发扬光大
/ 寻常烩面打开市场

第四章

巧妙经营致富

财富是山,越挖掘越有,就看你是盲目的挥动锄头,还是有计划、有步骤地开采。结果也是不一样的。前者能掘出金子全凭运气,而且不能预知是一大块还是一小点,还可能一无所获;后者是用正确的方法,只要有耐心就一定能挖到金子,而且是源源不断的。两者之间有很大差异,挖掘者的素质决定了拥有财富的数量和时间的长短。

一、小生意也要创品牌 / 158

休闲食品创“口味”品牌 / 绿色食品创健康品牌 / 有品牌才有大成功

二、饮食行业前景广 / 166

风格独特生意好 / 寻常饭食品种要常新 / 口味要因人而异

三、小店铺的经营之道 / 176

一个巴掌大的小店,对于大多数的小店店主来说,这仅仅是糊口的生意而已。有人却能把小店做得风生水起、日进斗金。

四、精心策划,生意兴隆 / 178

你是以怎样的态度去开店?如果当做一项事业去做,你就会设计它的未来,考虑它发展的潜力和空间到底有多大。

五、潮汕人赚钱绝招 / 184

没有多少文化的潮汕人开的店,却让那些做过白领的老板不得不佩服,“潮汕店”比他们的店活得“滋润”多了,潮汕人赚钱的本领高多了。

六、温州人的生意经 / 188

就在许多人大喊“没钱好赚”、“生意难作”时,不经意间,数万温州人已经“兵临城内”,在我们眼皮底下红红火火地做开了生意,而且买卖越做越大,老板越来越多。

七、学会经营赚钱多 / 191

用先尝后买争取顾客 / 小厂家和大品牌叫板 / 小本赚大钱的技巧 / 价格定位有学问 / 低价制胜的诀窍 / 小吃店的经营技巧 / 专卖店营销诀窍 / 做女性生意的经营常识

八、巧妙促销财源滚滚 / 205

少收一角钱促销 / 赠送小礼品促销

九、赚钱有新招 / 212

推荐时尚、特色的众多项目,提供参考和启发,只要按地区差异和自身能力与优势来选择行业发展,一定会赚钱的。

第五章

投资理财致富

不积细流无以成江河,珍惜金钱,懂得财富真实价值的人,才能持久地拥有财富。

财富只属于它真正的主人,你如果没有驾驭它的本领,那么,它即使来得很快,也会去得很快。只有在长久的投资理财过程中掌握了真正的本领,养成良好的财富习惯,它才会成为你忠诚的奴隶。

一、凝聚金钱的法则 / 229

成功的人都是善于管理、维护、运用、创造财富。致富之道在于听取专业的意见,并且终生奉行不渝。

二、把消费变投资 / 232

房子的得与失 / 买房是为了住,还是为了投资 / 利用房子生财 / 买新房也赚钱 / 能赚钱就不怕利息高 / 把自己变成买手 / 关于请客吃饭

三、开源节流钱生钱 / 246

做“生产消费者” / 培养财富习惯 / 树立正确的财富观念 / 生财高招 / 美国富翁的理财宝典

四、省钱的秘诀 / 260

精打细算 / 节约开支的方法 / 不为无用功能买单 / 聪明用

卡支招 / 信用卡如何“用足政策” / 借钱也可不付息 / 巧用大额
储蓄 / 办房贷时算仔细

五、素养成就财富 / 268

最多舒适, 拒绝奢侈 / 警惕为鞍买马 / 小心为消费负债 /
小心这样的朋友 / 理财十条金律 / 留有活钱, 有备无患

六、单身生活的理财方案 / 276

月薪 1600 元的理财方案 / 月薪 3000 元的理财方案 / 月薪
10000 元的理财方案 / 用外汇收入投资 / 在国外赚钱投资 / 单
身生活理财建议

第

1

章

广开财源致富

滴水藏海，每一滴水都是一个海洋的缩影，每一分钱都是财富的缩影。如果你能够赚来一滴水，就有能力赚来两滴，乃至拥有深深的海洋。

财富是海绵里的水，越挤越有，不挤它是永远不会自己流出来的，你只能任它挥发掉。

生活中的每一个角落都蕴藏着商机，有时候它看似不起眼，但只要你能放大它的亮点，深挖下去，就可以聚集起财富。

现实社会中,说起某人位于财富排行榜上的名次,就会联想到他拥有多少亿资产;说任何人的成功,也是和他创造的财富联系在一起。自从财富演变成以拥有钱币的数量来计算的那一刻起,我们就成了水里的鱼,绝对是每时每刻都不能离开钱的。

没有水,鱼儿不能存活;没有钱,人就寸步难行,无法生存。但没有钱,并不等于你没有资源。你出生在小溪里,小溪就是你的资源;你出生在江河里,江河就是你的资源。你的资源也许小得就像那若有似无的泉水,但资源是存在的——否则你早已生命不保。只是你没有感觉到、没有挖掘出来,没有将资源转化为钱、转化为财富。否则你早已是成功人士,是条大鱼了。

你的资源也许就像山涧的清泉,一点一滴地从石头缝里滴出,形成浅浅的一坑清水。但如果没有这点似有若无的水滴呢?就成了死水一洼,用不了多久就会干涸,生活在其中的小鱼儿也要灭绝。所以我们总是渴望拥有更多的水源、更多的钱财,以便能生活得更好。

可是,因为你的起点太低,每天进来只有那么一点点,蒸发掉的几乎同样多,所以,这么一小洼水即使能长久存在,你也只能维持现状而已。这点水就是你赖以生存的全部资本,你哪怕万分着急,想要发展壮大也是很难的,一旦遭遇连日干旱,这点水源也难以保住。

于是你必须尽快找到一种模式,能够让一成不变的水滴“入”大于“出”。比如,你能够发现附近还有别的泉眼,让它们都流入你这里,或者把你的泉眼挖大,让水更快更多地涌出来,你拥有的这一洼泉水即可积蓄的越来越多,水到渠成,以至你这条小鱼能顺着水流流出水坑,流向小溪、小河,流向不可预知的大江大湖,你也真正的“下海”了,你的资源就越来越多,拥有的财富越来越多,抗旱抗涝的能力越来越强,还能茁壮成长成一条大鱼——这个过程需要的不仅是智慧、胆识,还有你亲身经历的宝贵经验,诸多环节如果你没有亲身体会,就不能算是了解了财富的性质、把握了致富的技巧。

一、靠山吃山，靠水吃水

相传春秋时期，宋国有一个人，他家世代以漂洗丝絮为业，他家的制造一种使手不被冻伤的灵药，在漂丝的时候涂在手上。

有一位外地人听说了，就来到宋国找到了这位制药的人，说：“我用一百两黄金购买你的药方。”这位漂丝人一听，十分高兴，将自己家里的人召集起来，对他们说：“我们家世代以漂洗丝絮为业，也不过攒了几两黄金，今天出卖药方，一下子就可以收入一百两黄金，那就卖给他吧！”

这位外地人得到药方，就拿去献给吴王。这年冬天，吴国和越国之间发生大规模的战争，吴王最怕的就是兵士由于气候寒冷而冻伤。吴王利用这位客人配的药，和越国举行水战，结果越国士兵的手由于冻裂无法持枪，而吴国的士兵则由于有了药的帮助，手上毫无龟裂，于是吴兵大获全胜。吴王很高兴，就拿出一块土地来赏给这位客人，让他当了万户侯。

同样的药物，有人拥有它，只不过世代以漂洗丝絮为业；有人拥有它，则可以封为万户之侯。同样一个东西，利用的方式不同，达到的效果就不一样。

如果那个宋国人知道了买药方的外地人后来的境遇，一定会后悔不该如此轻易就卖出了一个宝贝。然而，即使那个宋国人不卖出自己的药方，恐怕也很难凭借它成为万户侯，更大的可能性是和家人不至于在漂洗丝絮的时候双手被冻裂，仅此而已。

相同的药方，截然不同的两种命运。显然，决定两种不同的人生的并不是物而是人，相同的产品，在不同人的手里，采取不同的处理方式，成效就会有巨大的差别。

自然条件是资源

致富并不难，只要你不把木头疙瘩当成烧火棍，把它变成工艺品，不就能赚钱了吗？

有一个小伙子就是靠摆弄木头疙瘩而挣出 600 万元身价的大老板。过去只能烧火用的木头疙瘩到了小王的手里就成了宝贝。一段几十厘米长的桃木，过去只能做烧火棍，可现在一到他的手上，他就能点木成金，变成价值 2000 元的工艺品。

小王在一家酒水批发部做推销员时，一次到四川出差，跟几个客户在一块吃饭的时候，介绍自己说：“我是山东肥城的，我们那里有 10 万亩桃园。”客户一听有 10 万亩桃园，就问：“那儿应该有很多桃木制品吧，下次来的时候，给带点桃木制品，求个吉祥如意、幸福平安。”小王并不了解桃木制品的情况，但听了客户的话，还是满口答应他了。

小王没有想到，客户托付的这件小事却没能办成。他回到肥城后，围着所有的工艺品店找个遍，也没有发现一件桃木工艺品。这让一向讲诚信的小王很不好意思，感觉很对不起那位外乡人。

不过，桃木之乡没有做桃木工艺品的，这一发现也让小王动起了脑筋，于是他到工艺品商店又重新做了一番市场调查。

让小王想不到的是，那些木雕工艺品都非常受欢迎，价格还都非常高。而桃木制品还寓含着古老的传统文化，市场肯定会更好。更何况当时那些砍下来的桃木只能烧火用，值不了几个钱。

小王经过多方打听，他了解到江苏南通是中国的雕刻之乡，就南下江苏，费尽周折请回了一位雕刻技师，又东拼西凑借来了 5 万元钱，建起了厂。小王考虑我国民间有悬挂桃木剑保佑平安的风俗，桃木剑深受人们青睐，再加上姚师傅擅长平面木雕，刀剑雕刻设计是他的特长，他决定首先开发桃木剑产品。

当年 3 月份，第一批桃木剑出炉了，参照其它木质工艺品的价格，