

人生智慧
宝典

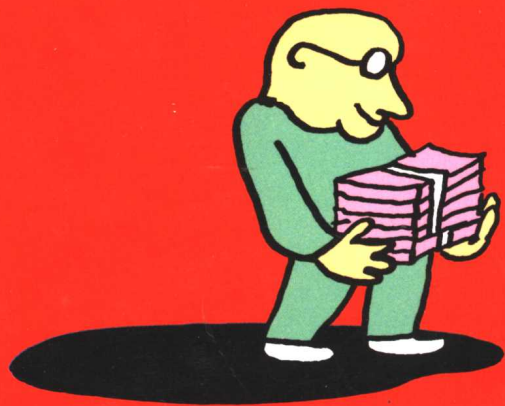
RUHE LIANJIU ZHUANQIAN DE BENSHI

赚钱意识、赚钱理念和赚钱手段，
才是赢得财富的最可靠的资本，
才是一个大商人真正的实力所在。

如何练就

中石 主编

赚钱的本事



赚钱的招数层出不穷，就看你如何利用它。

当代世界出版社

生智慧
宝典

如何练就 赚钱的本事

中石 主编



当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何练就赚钱的本事/中石主编. —北京: 当代世界出版社, 2005.1

(人生智慧宝典)

ISBN 7-80115-874-1

I. 如... II. 中... III. 商业经营-通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 125839 号

主 编: 中 石

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司

开 本: 880 × 1230 毫米 1/32

本册印张: 11.5

本册字数: 280 千字

版 次: 2005 年 1 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月第 1 次

印 数: 1-10000

书 号: ISBN 7-80115-874-1/C·32

定 价: 99.20 元 (全四册) 本册: 24.80 元



前 言

人人都懂得一个道理：有钱不算本事，能赚钱才是本事。有些人身无分文，能够白手起家；有些人腰缠万贯，到头来却落得倾家荡产。在财富的竞技场上，钱不是第一重要的东西。第一重要的，是具备敏锐的头脑，灵活的思路。

经商赚钱不能随心所欲、胡乱操刀，而要根据生意场上的基本规则去琢磨，去运作。既要把点子用到巧处，也要把力量用到妙处，只有这样才能确保成功和不败。最会做生意的人在这两点上，都能做到炉火纯青，出神入化。有了这等本事，你就可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是举手投足之间。充满商业细胞的商人，赚钱可以无处不在、无时不在。

赚钱不能光凭天赋，也不能只盯着机会，那些教人如何赚钱的理论也是靠不住的，更不能指望依靠吃苦耐劳来发财。光凭以上任何一个元素都不能造就一个富翁。有钱人的成功，靠的是整体的实力，是各种成功要素的最佳组合。

有人说，经商不过是“软”、“硬”两手，对商家而言，其守业、合作、谋利、分享等种种经济行为，无不需要“软”道；其创业、投资、竞争、垄断、兼并等过程，更离不开“硬”的手段。所以，做一名成功的商人，既要遵循诚信守拙



的经商之道，又要有防范奸诈厚黑的商场谋略。借用台湾作家刘墉的话说：不是教你诈，而是告诉你生意场上的真相。否则说不定有朝一日你被别人卖了，还在帮别人数钱。

本书旨在对那些初涉商海的人给予全面的指导，它不可能教你一夜暴富，但却能够唤醒你在赚钱方面的潜能。它可以帮助你减少失误，在投资的道路上步伐更稳健，信心更充足，掌握更多的经营韬略。

天下赚钱的招数层出不穷，就看你如何去利用它。临渊羡鱼，不如退而结网。让我们开始行动吧！



目 录

第一章 激发自己的赚钱欲望

- 经商的目的就是赚钱 / 1
- 富商巨贾，宁有种乎？ / 3
- 越穷越想成为有钱人 / 4
- 永远不要满足于现状 / 6
- 有志者事竟成 / 9
- 义无反顾，永不退缩 / 12
- 创业成功并不难 / 15
- 忍耐是成功之道 / 18

第二章 财富面前人人平等

- 心态决定人生命运 / 20
- 排斥财富的心态 / 22
- 为什么会有“富者愈富，贫者愈贫”现象 / 23
- 穷是求变的切入点 / 25
- 脑筋差的人无须自卑 / 28



- 先要有成功的意念 /29
- 自卑的危害 /32
- 把自卑情绪转化为动力 /33
- 说一句“我配” /35
- 克服对贫穷的恐惧 /36
- 自我贬低就是“降价处理自己” /37
- 练习热爱自己 /41
- 培养自信的秘诀 /43

第三章 让金钱流动起来

- 动手来种钱 /46
- 你的财商有多高 /48
- 千金散尽还复来的气魄 /52
- 不用死钱只用活钱 /53
- 节约要有限度 /55
- 好好享受人生 /57
- 坐吃必然带来山空 /59
- 理财方法不同扩大贫富差距 /60
- 储蓄过多造成资源浪费 /62
- 浪费招致散财 /64
- 用小钱办大事 /65

第四章 独立创业才是赚钱的开始

- 必须信守的四大创业信念 /68



- 播种机遇，收获成功 /70
- 抓住适合自己的机遇 /75
- 为创业储备知识 /78
- 独立创业前的心理准备 /80
- 让顽强的毅力为你的创业掌舵 /82
- 在冷门中出人头地 /87
- 熟门熟路好成功 /90
- 赚钱、生财的十一个秘诀 /93

第五章 赚钱的高境界：借力生财

- 天下之财为我所用 /103
- 傻瓜才拿自己的钱去发财 /104
- 打开银行大门的钥匙 /108
- 利用别人的钱起家 /111
- 有信用就能借到“鸡” /115
- 在公司内部筹集资金 /118
- 有钱出钱，有力出力 /121
- 依靠政策赚钱 /122
- 借助名人的影响扬名 /125
- 好风凭借力，送我上青云 /127

第六章 抢占市场的制高点

- 商场只有永远的敌人 /130
- 不要畏惧强大的对手 /132
- 小鱼也能吃大鱼 /134



- 出其不意，攻其不备 /137
- 船小不闯大风浪 /138
- 抓住对方的弱点 /139
- 置之死地而后快 /141
- 对竞争对手保持戒备 /143
- 不动如山，动如雷霆 /145
- 多留一手永远没坏处 /147
- 竞争方显英雄本色 /150

第七章 见缝插针，赚钱有术

- 确定自己的赚钱方程式 /153
- 选对方向，一定赚钱 /154
- 开创出三百六十一行 /157
- 小本也能赚大钱 /161
- 投资要乘虚而入 /165
- 看准赚钱的目标 /166
- 世上没有无用之物 /167
- 做发挥自己长处的生意 /168
- 女人和嘴巴是两大财源 /173
- 一笔生意，两头赢利 /174
- 文化搭台，经济唱戏 /176
- 寸土可收获寸金 /178

第八章 瞪大眼睛找商机

- 处处留心皆生意 /181



○

○

○

○

○

○

目

录

- 慧眼捕捉商机 /182
机会来临时狠狠抓一把 /184
知道到哪儿找机会 /187
为人之所不为 /189
能人之所不能 /191
把握住万分之一的机会 /193
让头脑时刻清醒着 /196
跟着时代的脚步走 /197
在司空见惯中找商机 /199
寻找大公司的空档 /202
洞察危机的预兆 /203
当断不断，反受其乱 /205

第九章 风险面前，有胆还要有谋

- 不拼难以赚大钱 /208
经营者要敢于冒险 /210
不入虎穴，焉得虎子 /211
一旦看准，就大胆行动 /213
赚钱的直觉与胆量 /215
怕失败者必败 /217
冒险前听听这些建议 /218
多谋才能善断 /224
不要盲目扩张 /226
生意并非越大越好 /228
决策不是赌博 /230
慎重考虑后再作决定 /232



第十章 捕捉赚钱的灵感

- 赚钱就得出新招 /234
- 多动脑筋，多出新品 /235
- 产品创新五大技巧 /237
- 人人身上有创意 /239
- 用新产品创牌子 /241
- 小改动，大赚钱 /243
- 好“点子”可点石成金 /244
- 创造是求生的最佳手段 /245
- 服务也要多点花样 /247
- 出奇制胜，发财之道 /248
- 敢于“异想天开” /250
- 创新立异发大财 /252
- 善于开动脑筋才能突破现状 /253

第十一章 摸透人心，投其所好

- 萝卜白菜，各有所爱 /257
- 缩短与顾客的心理距离 /259
- 见什么人说什么话 /261
- 不同年龄顾客不同对待 /262
- 将心比心吸引顾客 /265
- 穷人的钱也好赚 /268
- 对女性顾客表示亲昵 /269



- 盯住青年消费者 /270
抢攻银发族市场 /272
巧用顾客好奇心 /273
眼见为虚，手摸为实 /275
只要换汤无须换药 /276

第十二章 小钱不去，大钱不来

- 羊毛出在羊身上 /279
打一巴掌，给个甜枣 /280
用小礼品作敲门砖 /282
满足顾客的癖好 /283
宽容对待顾客的过错 /284
顾客是上帝也是朋友 /287
不让顾客吃亏 /290
舍小利钓大鱼 /291
投之以桃，报之以李 /293
方便别人，就是生意 /295
让一分利给顾客 /297
让顾客永远满意 /299

第十三章 在商界广结善缘

- 借人之力，成己之实 /302
建立广泛的社会关系 /304
一流人才最注重人缘 /306



- 吸引优秀的合作者 /308
- 创业者要殷勤巴结的几类人 /309
- “狐假虎威”有何不可 /312
- 拢住大老板的诀窍 /314
- 火到猪头烂 /316
- 让别人欠你一个情 /318
- 生意场上的人情投资 /320
- 生意不成仁义在 /321
- 与消息灵通的人交朋友 /323

第十四章 富道人家的金钱观

- 弄懂赚钱的真义 /326
- 如何培养金钱观念 /328
- 什么是真正的财富 /331
- 有钱不等于幸福 /334
- 别让钱支配了你的生活 /336
- 如何摆脱对“穷”的恐惧 /339
- 培养被人信任的品质 /342
- 物欲太强的人所受之苦 /346
- 朋友也不可轻信 /347
- 花钱提高生活的情趣和意义 /349
- 善于让心灵休假 /350



第一章

激发自己的赚钱欲望

经商的目的就是赚钱

中国有句俗语：“钱字有两戈，伤尽古今人。”此话把钱字的形象表达清楚了，更把它的含义说得淋漓尽致。那“戈”是古时的武器，“钱”字是由“金”和两把“戈”组成的，即指“钱”是靠武器维护着或是经过斗争而得来的。为了“钱”，古今中外多少人伤透脑筋，伤尽劳力，伤尽情感；亦有多少人为了其折腰卑膝，以灵魂肉体相换；亦有人视“钱”为粪土，绝不沾一切不义之财，绝不为铜臭折腰。这种观点自然慷慨激昂，深入中国老百姓之心，但对于商道来说，这句话无疑与商道的基本精神相悖离，商道的基本准则就是赚钱第一，怎能视金钱如粪土，又怎能轻视和逃避其中的“两戈相击”即战斗呢？

犹太人哈同，立志来中国赚钱发财，但自己一无资本，二无专业知识或技术。他决心从一个立足点开始，因自己长得身



体魁梧，在一家洋行找到一份看门工作。这是别人不愿干的，自己相貌堂堂，年轻高大，却屈于当站门雇员。而哈同却不那么想，他认为看门赚来的钱是一种报酬，没有丢脸和失身份的感觉。另外，他更有深层次的考虑，“千里之行，始于足下”，在这份工作上找到立足点，今后通过自己的努力奋斗，积蓄力量，最后终要找到能赚更多钱的路子。

哈同在当看门工时，非常认真，忠于职守。晚间，他利用一切可用时间阅读各种经济和财务的书籍，知识增长很快。老板觉得此人工作出色，脑子精灵，把他调到业务部门当办事员。哈同一如既往，工作业绩不错，逐步被提升为行务员、大班等。这时，他的收入大大增加了，早怀壮志的他，并没有因此而知足。这正如曹操所说的：“人若不知足，既得陇，复望蜀。”他认为自己创业时机到了，1901年，他找理由离开了打工岗位，自己开始独立经营商行。

哈同自办的商行取名为“哈同洋行”，为了赚取更多的钱，以经营洋货买卖为主。他看到洋货在中国市场上相对比的竞争品不那么多，消费者难以“货比三家”，因此，他的经营获得了高额的利润。几年间，他赚了许多钱。

随着资本的增多，哈同没有放缓追求，开始买卖土地和放高利贷。他买入的土地往往从一些急于等钱用的人处获得，所以他把价钱压得很低，卖主不得不就范。接着，他将低价买入的土地租给别人造屋，到一定年限后收回，这样连房产也归他所有了。另外，他自己也投资建造楼房供出租，从中获取惊人的利润。

可见，赚钱方法无所谓贵贱，也无所谓方式（当然要以法律为准绳），所赚的钱只要是你肯我愿，受之无愧就行了。

富商巨贾，宁有种乎？

有一老友四十岁娶得一如花似玉的媳妇，喜不自禁。

认识他的人说：此兄一向于女人面前手足无措，怎会想到苦熬二十年空房的寂寞得如此桃花运。

一日老友相逢，掏心剖腹曰：万事一理，熟能生巧，追女依然。他拿出一叠等身的“手抄本”，说为手抄笔录之“观女、追女”技巧。

其实，人都有其长处、短处，有专精之事，有不擅长之事，世界上没有万能的人。

也许你听说某人真是“万能”、“什么都会”，实际上没有那种人。“万能”只是一种形容词，只因他会的事比别人多而已。其实“万能”未必是好事，俗语说：“样样精通，样样稀松”，什么会也就等于什么都不会。因为人的能力有限，要样样精通是不可能的。所谓“天才”可能只是天生较为聪明，容易学会而已。

愚笨的人虽然学习能力较差，只要专心一致努力学习也终有出人头地的一天。比如当个理发匠，“天才”一见便会，而你要看一千遍、做一千遍才会。结果，你还是会了，你和“天才”同时出道开店，“天才”由于恃才傲物，顾客很不满意；但你因为自知愚笨，亲切细心，顾客皆大欢喜，如此一来，则“天才”可能失败，而你反而成功了。

这是一个常可碰见的例子。

一向在公司上班，过惯了薪水阶级的生活，做生意对你来说实在是外行。但是尽管是门外汉，只要是人都有与生俱来的



学习能力，问题在别人早学做生意，而自己还没有学习而已。

没有天生的专家，也没有天生的门外汉。成功属于那些能够早日发现自己兴趣、发挥自己潜能的人。换言之，成功属于早日脱离“门外汉”的队伍，而变成专家的人。

讲到就业，常听到的一句话是“兴趣”。自己的兴趣在哪里，早日发现出来，然后不辞劳苦、努力以赴，一定能够开拓出一条路。如果没有兴趣，或是被父母逼迫，或是为了眼前的利益，往往半途而废、一事无成。

当然，兴趣是可以培养的，这也是人类与生俱来的能力。我们都会梦想干什么事业，或者认定某个行业有前途，但是往往事与愿违，走入你不愿走的道路，脱又脱不开身，怎么办呢？人生不如意事常十之八九，碰到这种情形，我还是奉劝你继续走下去，不要心猿意马。只要你努力去培养兴趣，相信一定会愉快地成功的。总之，半途而废是不得已的事。

但是门外汉要闯关，就是要干这不得已的事。既然决心改行，那么就千万不要因为外行而气馁。每一个人一生长下来都是无知的婴儿，只要能够努力去发挥自己的潜能，努力学习，那么门外汉有一天就会变成专家。

不要叹息自己是门外汉，打定主意，告诉自己：内行也好，外行也好，这条路我是走定了。有了这种斗志与勇气，那还有不成功的道理吗？

越穷越想成为有钱人

穷困使人产生赚钱的勇气和智慧。