

新型农民 创业致富经

★ 刘振平 著

★ 这是一本使你不走弯路轻松致富的书



给你致富的诀窍
让你腰缠万贯

 中国农业出版社

新型农民 创业致富经

刘振平 著

中国农业出版社

.....

图书在版编目 (CIP) 数据

新型农民创业致富经 / 刘振平著. —北京: 中国农业出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-109-14301-2

I. 新… II. 刘… III. 商业经营-基本知识 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 238950 号

中国农业出版社出版

(北京市朝阳区农展馆北路 2 号)

(邮政编码 100125)

责任编辑 赵 刚

中国农业出版社印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月北京第 1 次印刷

开本: 850mm×1168mm 1/32 印张: 6

字数: 110 千字 印数: 1~8 000 册

定价: 20.00 元

(凡本版图书出现印刷、装订错误, 请向出版社发行部调换)

作者简介

刘振平，男，1986年电视大学工业企业管理系毕业，1988年考取国家公务员，1992年取得经济师资格。他三进机关四下基层，当过文字秘书，已发表作品30多万字。

作者从1994年8月到蓬莱市城区工商分局当分管个体私营企业的副局长开始，到1999年底当市个私协秘书长至今。这期间，他全身心地投入，创造性地开展工作，扶植无数农民、下岗职工及城镇待业人员，创业致富成就了富翁梦想。

他获得了多项荣誉，多次被评为省、市和国家级优秀通讯员、信息员、先进工作者；2002年12月被评为全国个私协系统先进工作者。一篇通讯译文被人民日报社主办的市场报评为二等奖，长篇经济大特写通讯《经纪人在行动》被农村工作通讯、大众日报等多家报刊转载。

作者一贯注重在实践中研究适合中国特点的经济管理规律，特别注重总结和提高农民、下岗职工及城镇待业人员在创造物质财富中的经验和教训。



谨以此书献给个体私营企
业主，农村的父老乡亲 and 城镇
待业人员！希望你们读了本书
后，不走弯路迅速致富！



内容提要

作者以工商执法和个私协咨询服务为主线，深入浅出地总结归纳出致富做生意的 12 条经验。本书是作者创造性开展工作酿成的蜜，是理论联系实际指导致富做生意的典范，是致富做生意免走弯路的锦囊妙计，是不犯简单错误轻松地成就富翁梦想的经典文本。因为这些经验来之实践，所以特别好用。

本书非常好读。作者一改经济专著难读难懂的传统写作模式，创造性地把文学的手法用于经济专著的写作，在经济学与文学结合方面进行了有益的尝试。书中多用拨动人们心弦式的叙述，善于用现实中真实发生的鲜活故事说话。

作者从现实出发，精心分析工商经营的实践，创造性地把经济学原理，巧妙地运用在经营实践上，在理论联系实际中找门道。书中许多观点和做法都

能有效促进读者转变观念，谨慎选择行当，实现入门创业，发家致富。

为适应现代人越来越快的工作和生活节奏，作者写作力求干净利落，杜绝拖泥带水，竭尽全力，把书写精，写好，写短。

为了方便读者阅读，作者还将每节的精华语句单独列于文后。

全书 12 章，每章 7 小节，每节 800 字左右，加上插图和摘要，特别适合报纸连载。

本书特别适合农民和城镇待业人员阅读。

书中的故事是对现实的归纳、整理和概括，人名均为化名，如有雷同纯属偶然。

作 者

2009 年 7 月 18 日



真有趣！在这个 QQ 群里越有作为的人越谦卑，起的昵称越卑微。

瞧，某日晚，几个大人物在 QQ 群海聊。

黄土（清华大学年轻的经济学教授）：

这本《新型农民创业致富经》，从农民种植芦荟被骗，一直讲到创业入门后该如何进一步经营；所针对的经营主体，主要是改革开放以来的，出身农村的和城镇待业的所谓新型农民。

本书，是作者从 1994 年 8 月到城区工商分局分管个体私营企业的副局长开始，到 1999 年底干个私协秘书长至今，智慧、勤奋和创造的结晶！

作者是九二年的经济师，都说他是赚钱的诸葛亮、生意场的智多星。本书是指导人们创业致富的经验总结。本书语言风趣幽默，故事生动曲折。读后使你回味无穷！

本书早就在当地那些新型农民中，口口相传，或者编辑成手抄本，相互传阅；一些人还在网上作为礼物，制成邮件在网友间赠阅。

小贩（资产过百亿的仙境市场实业总公司老板、转业军人）：

我就是经他指点致富的。本书最好用，最实在，最朴素，堪称精品。本书沿着咨询服务的线索，深入浅出地指出了人们致富做生意易犯的各种简单错误，风趣地称这些简单的错误都是小坎，教给你怎样迈过这些坎。像挽着你的手一样，与你一同前行，让你轻松地把致富创业的复杂艰难过程变得简单快乐。

轻风（蓬莱市生意人的风云人物，天奎公司的总裁）：

我从选项时就受他扶持，是他一手呵护着我成长起来的。现在再回过头来看这本书，不禁由衷地赞叹：书中的经营门道堪称经营经典！真觉得亲切，实在，感人，伟大！

前天，我们茶阅馆（现在已经办成社区农家书屋）的人一致强烈要求，把本书加入农家书屋工程，

让更多的新型农民读到本书。

小贩：

当你结合你的实际情况，照书里说的去做的时候，就踏上了致富创业的坦途。

作者的工作业绩相当显赫，多年来一直受到各界人士称赞，获得了不少奖牌和证书，是全国个私协先进个人。

轻风：

真的，如今在中国赚钱正当时，可你千万别犯简单的错误。而当下你太容易犯简单的错误了。只要犯了简单的错误，就输得很可怜。且你一旦犯了这些简单的错误，不认真看此书或不经高人指点，就总被蒙在鼓里，不仅输得很惨，而且还要继续输下去。这本书可以使你走出经营迷宫。

创业致富过程中，你没犯那些简单低级的错误吗？买本《新型农民创业致富经》回家好好看看吧，就算现在没犯，也不敢说以后不犯。

黄土：

这本书还适应外国人来中国兴办企业。在中国

干工商企业，屡犯简单错误的原因是什么？这本书中有透彻的分析。

字里行间：（一家报社的老总）前年，我想聘刘振平为特别顾问，在报纸上建一专栏，命名为他的信箱。那时我们报社下去征订，在多家工商经营者口中几乎都听到了同样的说法：有刘振平的指点就够了，他是我们的主心骨，是我们的智多星，是我们做生意的高参！

本书不讲套话，不讲官话，不讲大理论，只讲在干个私协秘书长时摸索到的第一手经验。这些经验是别处没有的，是属于他自己的，是指导人们赚钱经营工商企业的法宝，是一笔价值连城的精神财富。

小草（深圳大学公共关系学教授）：严格说，这本书不是那一个人的成果，而是现实中勇于探索的农民、城镇待业人员，特别是上面各位，创业QQ群和天奎茶阅馆的人，还有沿街业者。这些人是参与者，又是受益者。这本书是这些人创造性经营活动的结晶，是集体智慧的结晶。作者既是个天才的

执笔人，又是勤奋的组织者和聪明的归纳总结者！

小草：

这本书含金量很高，书中的话，确实是朴素的赚钱经典，一句值千金。

轰烈的场面，剧烈的突变都取决于简单常见的规律！掌握了这些规律，就能应万变，就能在波涛汹涌的市场大海中稳操胜券！

QQ群的话题变换要退后一些，因为人们要把已经打好的文字发表后，才能换新话题。

羽毛（这是晓晓的父亲的QQ昵称。晓晓的父母悄悄地开了家珍禽养殖场）：

这本《新型农民创业致富经》，真该作为农家书屋的基石，作为每个想创业致富的新型农民的座右铭，使更多的人不走弯路轻松顺利地创业致富。

山土（就是我那个开窗帘制作安装的朋友，转业军人。他已经好长时间没露面了，他在家乡承包了一座山）：

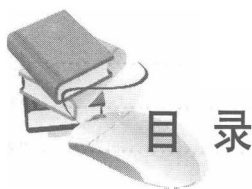
完全赞同羽毛的意见！

顿时，一些在该QQ群后台“看戏”的人，一

下子都拥到“前台”了，纷纷发表意见要求把本书加入农家书屋。人们争先恐后一致强烈要求，该 QQ 群真的是沸腾了！

山东伊恩绿色食品生产加工公司 董事长

赵伊恩 实录



序言

第一章 干什么赚钱	1
1. 天上要掉馅饼了	1
2. 要摸准门道	3
3. 小兰要买“后悔药”	5
4. 追根寻源	7
5. 秘密武器	9
6. 都是浮躁惹的祸	11
7. 虚心找老师	13
第二章 你适合干什么	15
1. 女孩晓晓	15
2. 令你回味无穷	17
3. 他们行我就行	19
4. 我什么都不行	21
5. 开单子	23
6. 别弄错了	25

7. 不断认识自己	27
第三章 利用当地优势	29
1. 螃蟹究竟几条腿	29
2. 聪明的外地人	31
3. 不能两耳不闻窗外事	33
4. 要有一双慧眼	35
5. 谁能真帮你	37
6. 一路之隔的尴尬	39
7. 向三个方面进军	41
第四章 不要踏入雷区	43
1. 叫叔叔更要罚	43
2. 制假烟的后果	45
3. 黑厂黑店干不得	47
4. 在高利润的后面	49
5. 不要发外财	51
6. 不要与政府对着干	53
7. 建立心理防线	55
第五章 朝阳产业	57
1. 钱兄发现新秘密	57
2. 去伊恩公司探秘	59
3. 承炫来访的启示	61
4. 晓晓要找新出路	63
5. 钱兄与晓晓联手	65

6. 天奎的书报亭	67
7. 有趣的 QQ 群聊	69
第六章 广交朋友	71
1. 锋海挨桌敬酒	71
2. 太阳能安装公司的偏见	73
3. 交朋友需要智慧	75
4. 晓晓差一点被骗	77
5. 伊通的看法	79
6. 天奎的交友观	81
7. 必须随时选择	83
第七章 不断创新	85
1. 小龙搬家	85
2. 分析失败者	87
3. 做个试验	89
4. 全新的经理人	91
5. 追求真实	93
6. 发开之路	95
7. 创造性思考	97
第八章 树立形象	99
1. 共同的心事	99
2. 又一次创新	102
3. 预演时遇到的	104
4. 初步的成功	106

5. 承诺后的考验	108
6. 做生意就该这样	110
7. 人们刮目相看	112
第九章 摆脱家族管理	114
1. 承炫的苦恼	114
2. 张三的做法	116
3. 找准时机	118
4. 艰难的一步	120
5. 伊通的说法	122
6. 招聘经理人	124
7. 以什么为中心	126
第十章 老板要全面发展	128
1. 要加固心理防线	128
2. 过好“三关”	131
3. 教育好子女	133
4. 处理好家庭关系	135
5. 善于回顾总结	137
6. 会化解矛盾	139
7. 快速反应	141
第十一章 增强内功	143
1. 豆浆的故事	143
2. 真理在忙碌中出现	146
3. 兄弟俩的不同	148