

屌丝、穷矮挫怎么才能拼过富二代、打过高富帅，用你的大脑，你的想象力
你手头最大的资源就是你的想象力。不拼爹，不抱怨、努力干！

钱伯鑫◎著

用想象力 赚钱

网游商卖虚拟货币，
整个市场规模上千亿！

马云把跳蚤市场搬到网上，
名字叫淘宝！

有人卖“月球的土地”，

美国一策划大师最后一次赚钱活动：

他是天堂邮差，
他可以给故去亲人捐信，
每封邮资50美元，又大赚一笔！

这些你都想过么？想过么？



用想象力 赚钱

钱伯鑫◎著



 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (C I P) 数据

用想象力赚钱 / 钱伯鑫著. — 北京 : 新世界出版社, 2012.9

ISBN 978-7-5104-3123-4

I. ①用… II. ①钱… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第146422号

用想象力赚钱

作 者: 钱伯鑫

责任编辑: 王正斌

责任印制: 李一鸣 郑珊珊

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733(传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 240千字 印张: 15

版 次: 2012年9月第1版 2012年9月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-3123-4

定 价: 29.80元

版权所有 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言



**勤劳只能让你吃饱饭，
想象力才能让你腰缠万贯！**

每个人心中都有一个梦：拥有足够多的财富，又不用太劳累，享受有钱有闲的炫彩人生，可以说走就走，灿烂、奢侈又自由。

与此同时，每个人心里又都经受着一种痛：没有一个有钱的爹，也没有好运气中个头彩得意外之财，打工一年又一年，到现在还是攒不下钱！瞅这光景，再继续忙碌个二三十年，梦想也照样无法实现。

以上矛盾总结出来就是：**人人都想暴富，人人都在穷忙！**

如何走出这人生的悲催境地？答案貌似另类，实则简单至极，那就是：**坚决放弃对勤劳致富的迷信，尽快建立用想象力赚钱的信心。**

其论据有二：

※ 勤劳不一定能致富

勤劳致富是我们中华民族的传统美德，老师、家长、老板们都这样说的，我也是这样信的。然而随着社会的发展，我也由青年步入中年，鲜活的社会现实却让我越来越怀疑这句话的真实性，因为勤劳不一定能致富。

大多数打工族天天朝九晚五陀螺一样地工作，“五加二”“白加黑”，也仅够偶尔吃个大餐喝个咖啡。一年有幸出境游一次，还要感谢信用卡能透支！

倒是那些不怎么勤劳的人，他们手中几乎不掌握任何资源，既不用上班，也不用劳碌，但却过着逍遥富裕的生活——想要什么买什么，想去哪里就去哪里，想住什么房子就住什么房子。有足够的金钱支配，人生的自由度就是这么宽裕。

这些人，又靠什么？

嘿，哥们儿，这是个靠脑袋，靠创意赚钱的年代，靠想象力才能创富！

用想象力赚钱

※ 想象力才能让你赚大钱

想象力是个梦工厂，人类所有的辉煌成就都是在这个看不见的工厂中铸就的。你的财富梦，亦是如此。

在美国，曾有人尝试每天坐在电脑前，买下低价的虚拟财产，寻找机会高价卖出。据估算，这样做下去的年收入可超过美国中学老师和博物馆员、消防队员的平均收入。美国最大的网游虚拟物品交易商IGE公司，每月销售额高达一两千万美元，毛利率可达20%~50%。

在深圳，一家以网币销售作为主要收入来源的游戏公司，获得了每年上亿元的财富。这是在目前只有2%的人上网、0.4%的人玩网游的中国做到的。而韩国有80%的人上网，有60%的人玩网游，市场的前景不可估量。

在温州，曾出现数十家虚拟造币厂，雇人打游戏赚游戏币，以每个2毛钱左右的差价卖出。也有不少靠虚拟货币的生产和倒买倒卖获得收入的个人，利润在50%以上。

在网络上，靠卖虚拟币也能发大财。原理何在？别忘了，这是网络时代，虚拟物品是最受玩家欢迎的网络产品，虚拟物品交易也是容易赚钱的行当。

虚拟物品交易被称为“网游第二市场”，即在线收购和销售玩家在游戏中的虚拟货币和装备。简单地说，其业务模式就是用现金将虚拟物品低价买进，再通过高价卖出实现差价利润。数据显示，目前有46万网游用户经常进行虚拟物品交易。国内有3000万网游爱好者，二级市场至少有195~300万人的容量。若以人均游戏消费300元估计，则市场容量至少为6亿~9亿元。

所以，在网络上买空卖空貌似离谱，实则非常靠谱！说白了，是靠想象力在赚钱。

勤劳充其量只能让你吃饱饭，想象力才能让你瞬间腰缠万贯。所以，省点力气，动动想象力。少干点，多想点，创意有了，点子来了，脑袋活了，钱就有了。

他读了，他听了，他信了，他做了，他不打工了，他创业成功了，他暴富了。

在越来越多的想象力挣大钱的事实面前，您还需要再犹豫吗？



第一章 挣钱靠体力，赚钱靠想象力！

1. 别把“挣钱”和“赚钱”混为一谈 3
2. 什么是挣钱？或许打一輩子工也买不到一套房子 5
3. 什么是赚钱？或许一个想法让你一夜暴富 7
4. 只靠勤劳永远发不了大财 9
5. 想象力才能帮你赚大钱 12
6. 致富的唯一捷径就是“多想想” 14
7. 想暴富，就得靠赚钱 16

第二章 一个“想法”就会让你成为亿万富翁！

1. 哥们儿，这是个靠“概念创业”的时代 21
2. 穷孩子不怕不怕，白手照样发家 24
3. 亲，你的脑子就是一座金矿 26
4. 除了星星和月亮还可以卖什么 30
5. 有想法，垃圾也能卖大钱 33
6. 旅途就是钱途，玩法就是赚法 36
7. 拼不起Dady，就拼想象力吧 39

用想象力赚钱

第三章 穷不是问题，巧借外力融得足够资本金！

1. 借他人的“口袋”生钱 45
2. 借自己的“脑袋”生钱 47
3. 借名人的效应生钱 50
4. 借富人的虚荣心生钱 53
5. 借名义的噱头生钱 55
6. 借人缘生钱，有人气就有财气 58
7. 懂得如何负债和赚钱一样重要 61
8. 创业融资省钱的6个小窍门 63

第四章 底儿薄不是障碍，创意产业让你搭乘财富高铁！

1. 白手起家从创意行业开始 69
2. 人人都爱返璞归真，传统文化是银根 72
3. 一无所有没关系，“贩卖个性”点亮财富之灯 76
4. 身无分文不要紧，“贩卖精神”诱人一掷千金 79
5. 被抄袭不必惧怕，独具匠心永当市场老大 82
6. 圆别人的梦，做狡猾的猎钱“狐狸精” 84
7. 抓住灵感的柴薪，和财富不期而遇 87
8. 快乐“网赚族”，电脑就是摇钱树 90

第五章 别轻视小买卖，再小的生意都能助你发大财！

1. 瞧不起小生意，注定当不了大老板 97
2. 开发房地产的干不过卖纽扣的 99
3. 八零后创业明星无不从“小打小闹”开始 103
4. 第一桶金数量虽少，功劳无限大 105
5. 不停创意，一个鸡蛋变成一座农场 109
6. 打点小算盘，跟着财神走 111

- 7. 来点小灵感，布娃娃可变“吸金石” 113
- 8. 关注小细节，卖菜的也能雷倒美国农业部 116

第六章 最神奇的想象力赚钱心法！

- 1. 一切贫穷都是从“心”穷开始 121
- 2. 颠覆穷命论，把自己想象成一个富人 123
- 3. 给“心灵解套”，学习财富思维 126
- 4. “空手套白狼”是资源整合法，不是骗术 128
- 5. 听财富说句心里话：不爱我的我不爱他 132
- 6. 一步登天，异想天开才能赚大钱 135
- 7. 极速致富，在睡觉时也能向人们售卖你的价值 137

第七章 最实用的想象力赚钱技法！

- 1. 有“先知先觉”，才能是猎钱的好手 143
- 2. 你了解现代人的精神需求吗 146
- 3. 别让商机从指缝中溜走 149
- 4. 别被“冷门”吓倒 152
- 5. 跟着兴趣走，逛街也能逛成富婆 155
- 6. “傻子经营法”，亏到极致是赢家 158
- 7. 隐藏自己的利润点，赚了便宜还卖乖 160
- 8. 整合资源的能力可以化腐朽为神奇 162

第八章 找到属于自己的“钱眼”，一年赚取百万！

- 1. 锦上添花，向直流业务“献媚” 169
- 2. 化整为零，向“精致主义”致敬 171
- 3. 移形换位，乡情就是利基点 173

用想象力赚钱

4. 设身处地，你的需要就是客户的需要 175
5. 水面撒油，“撒油投资”胜券在握 177
6. 借梯上房，在现有产品基础上改良 179
7. “差异化经营”，同业者的脱俗救生衣 182
8. 无中生有，“无产者”的创富撒手铜 185

第九章 平常心，让你的“钱途”更高贵！

1. 说吧，说你爱钱吧 191
2. 钱要赚，做人的原则不冒犯 193
3. 替别人着想，就是为自己赚钱 196
4. 重视赚钱的过程而不是结果 199
5. “土大款”才挥金如土呢 201
6. 散尽千金，求得心安 203

第十章 想赚钱，先过“赚钱素质”测试这一关！

1. 你的“钱商”如何 209
2. 你的经商能力如何 213
3. 你的投资理财心理与能力如何 217
4. 风险承担意识测试 219
5. 金钱焦虑程度测试 223
6. 钱财知识测试 225

第一章

挣钱靠体力， 赚钱靠想象力！

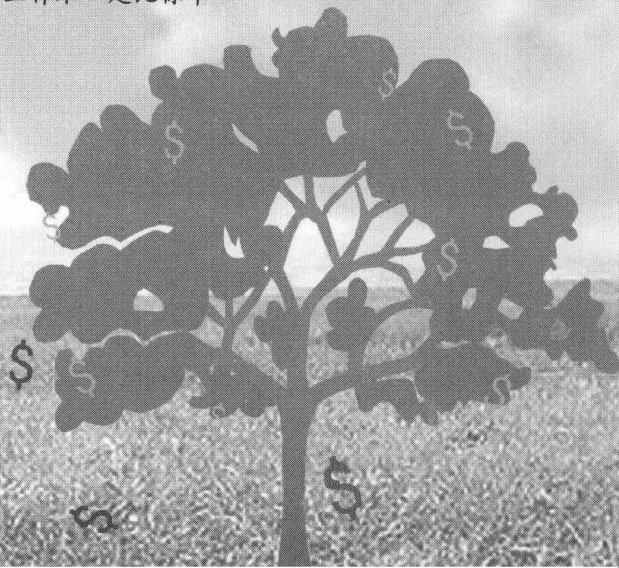
为了生计，大多数人不停地奔波忙碌，十分疲惫，可挣的钱却少之又少。你想知道这个问题背后的根源吗？

其症结在于：你在用挣钱的套路，企图实现赚钱的美梦。

这断然行不通。

靠埋头苦干很难创出巨额财富，只有充分发挥你的想象力，兜售智慧，才能淘得人生的第一桶金。

因此，一个年收入是你十倍的人，工作不一定比你辛苦十倍！





1 别把“挣钱”和“赚钱”混为一谈

挣钱和赚钱有什么不同吗？值得您上来就拎出来煞有介事地说道。

我相信这个问题对于大多数人来讲，都是个相当奇怪的问题。因为一直以来，我们都把二者混为一谈，认为赚钱就是挣钱，挣钱就是赚钱，都是获得财富，只是说法不同罢了。

其实，若您真的坐下来好好想想，“赚钱”与“挣钱”还是有很大差别的。

一位经济学家的拆文解字颇有意思。他这样解说“挣钱”和“赚钱”的不同含义，“挣钱”的“挣”字：左边是手，右边是争。意思是你要用自己的双手去辛苦地劳动，才能争取获得一点报酬。在这个产生财富的过程中，其始点为物，终点也是物。而且因为它只是对你的劳动付出的报酬。往往报酬是比较少的。所以属于报酬这个定义域的财富肯定不多。它的公式是：物 \geq 钱 \geq 物（数量减少）。但“赚”字就不同，它左边是贝，右边是一只手拿两枝禾苗，代表粮食。意思就是用钱买粮食再卖出去，然后又得到钱。这才是真正意义上的钱的增加，也就是财富之源。只要你把它做成一个循环，那财富就会像雪球一样越滚越大。它的公式是：钱=物=钱（数量增大）

或许这样的文字拆分有点过于学术，但下面这个例子会直观地告诉你“挣钱”和“赚钱”的不同。



十几年前，16岁的农村青年小胡初中毕业后，不甘心过“面朝黄土背朝天”的生活，从家里偷偷拿了200元钱，背着行李只身来到南京闯荡。

看到光怪陆离的城市生活，小胡一心想挣钱，脱贫过好日子。为了实现自己的理想，他拣过垃圾，做过自行车修理工、面馆伙计

用想象力赚钱

和杂货店搬运工……后来，在老乡的介绍下，他在南京最大的农贸市场打工，靠给别人卖榨菜、酸菜等小菜为业。慢慢地，他发现无论自己如何卖力，获得的报酬也仅够维持生计。

就这样干了一年，小胡发现干这些行当根本挣不到什么钱，实现不了发财的梦想，于是他换了工作，到大饭店当领班。换了这份工作，尽管工资有了改善，还能时不时收点奖金小费的，但一个月下来还是攒不下什么钱。

这样的打工生涯持续了一阵子，靠这份工作来改善生活没问题，但指望它来改变命运还是不靠谱儿。于是他开始寻找别的出路。逐渐，他发现，人们去饭店吃饭，常常出现这样的情景：大受欢迎、一端上来就被抢个精光的，往往不是那些大鱼大肉，而是清淡的蔬菜或者小咸菜。

留意到这种现象，一个有趣的想法在小胡的脑海里形成了：既然如此，那我何不专门给饭店送小咸菜呢？说不定能多挣点。

说干就干，第二天一早他就用自行车去菜市场淘了些风味独特的咸菜，当天就销售一空，赚了100多元！

后来小胡干脆辞职，和几家熟悉的饭馆谈好，专门供给咸菜。主营涪陵榨菜、萧山萝卜干、潮州酸菜这几样比较出名的小菜，甚至还有产自韩国的各种泡菜。

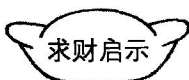
事实证明，他的思路是正确的，随着业务的不断开展，小胡又进一步想象：既然小咸菜这么有市场，那我何不成立一个专业的小菜配送公司？树立自己的品牌，这样能挣更多的钱。

小胡把自己积攒下来的钱，又找亲戚朋友借了一些，办了一个小工厂，用统一的品牌包装各地小菜，并且到工商局注册了自己的商标。

结果年销售额一举突破了1500万元。再后来，他又建成了大型配送基地，打算将小菜生意模式推广到全国各地。现在，小胡的销售网点已经遍布全国了，他个人资产也有三个多亿！韩国的泡菜厂商都找上门来和他合作。

比对现在的成功和过去的穷困，小胡说了句很幽默的话：不上

班的时候我才开始赚钱。



“不上班的时候我才开始赚钱”，听起来不合逻辑，实则很有哲理。因为上班是在“挣钱”，挣辛苦钱。不上班了是开始想“赚钱”了，赚智慧的钱。

我们不应该将“赚钱”与“挣钱”混为一谈，因为它们是完全不同的两种概念。尽管“挣钱”和“赚钱”都是为了钱财，二者还是代表了两种不同的赢取财富的模式。“挣钱”是你直接靠出售自己的时间与劳动换取的薪酬，而“赚钱”则有一个必须的前提，那就是用自己的时间与劳动创造另一形式的劳动状态，比如创立公司，经营产品或专项才能，创造资产。

以小胡为例，在他自己干卖咸菜之前，无论他是捡垃圾也好，当搬运工也罢，都是在“挣钱”。只有当他推着自行车贩卖咸菜的当儿，他才是在想法“赚钱”了。其间的差别，再显见不过了。聪明的你，这下子能分清“挣钱”和“赚钱”的不同了吧？

总之，赚钱靠的是脑力，是智慧；挣钱靠的是体力或技术，是劳力，这就是最大的差异。



什么是挣钱？或许打一辈子工也买不到一套房子

大部分人都在“挣钱”，包括那些衣着光鲜的白领们。

挣钱的前景如何？

很残酷，或许你打工一辈子也买不起一套房子！

用想象力赚钱

听起来太悲催了吧，可这是现实。我也打过很多年工，对此的感受很深。若你还怀疑，那好，现在，我就和你讨论讨论“挣钱”这事儿。



在北京，有这样两个女人，她们是表姐妹。表姐是京郊一个无固定工作的司机，表妹是月薪两万的京城女白领，你认为这姐妹俩谁会先买房？

95%的人都会认定是表妹。

答案却是：表妹打工数载照旧在五环边上租平房，开车的表姐拉了三年的活儿就在东四环买下了楼房！

匪夷所思吧？是的，我一开始也不信，但这是发生在我身边的真实的故事。

表妹在国贸商圈一家外贸企业做客服，她的工资算是业内相当高的了，但是基本上没有什么业余时间，人家朝九晚五，她朝九晚九，是标准的“白加黑”“五加二”。平时即使不加班工作，也总是被拉去陪客户吃饭。

工作这么忙，她根本没有时间“做自己的事”，连进修充电的时间都没有。这种工作和生活状态自感挺亏待自己的，所以一有时间就加紧疼爱自己，逛商场，吃美食，做美容，去健身……这样消费下来，虽不是“月光族”，但一年下来也攒不下几个子儿。

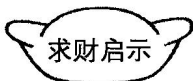
而表姐呢，大小也算个自由职业者，她想象力丰富，思维敏捷，人脉广，眼皮活，平时拉活儿只是基本的业务，因为她开车的技术好，被附近一家公司的老板看中，去外地出差就雇佣她，价格自然不菲。有时候一天的酬劳就比同行半个月挣得多。还有，邻居的亲戚朋友来京，也全权交给她接待。她既当导游，又当司机。慢慢地，对北京各大景点都相当熟悉，她开始向导游转型。后来，她挂靠一家旅行社，自己揽业务，自己当司机，自己当导游。

现在，她自己的旅行社都已经相当有规模了！她不用开车，也



不用费口舌，只需要接电话，上上网，就财源滚滚。她现在正想换大House！

而她的白领表妹，刚刚在河北固安按揭买了套小房子！



通过打工买房子，就是这前景！看了真令人心酸。

尽管打工是很多人成长必不可少的一步，打工可以提高我们的技能，积累经验，增长见识，历练心智。即便是富二代，也要从最基本的工作做起。但假如你这辈子打算通过打工实现买房买车，我要提醒你的是：基本上行不通。

你可以一辈子打工，但打一辈子也不可能致富。靠打工永远都不会有出人头地的一天，这个现实的社会，想要赚钱致富，只能靠创业。我曾经也打过多年的工，对此感触颇深。比尔·盖茨说过21世纪，要么电子商务，要么无商可务，不知道各位是否觉得有理，如果有兴趣自己创业，还是趁早。

当然，也有一些所谓的打工皇帝皇后的，但你有这么幸运吗？说句不爱听的话，恐怕你连个“格格”也轮不上。



什么是赚钱？或许一个想法让你一夜暴富

在一般人眼中，拾破烂的人一定是穷人，想靠拾破烂成为百万富翁是近乎于天方夜谭的事。可是，假如你是带着“赚钱”的想法捡破烂，也许真能做到。

什么是赚钱？或许一个貌似荒诞的想法就能让你一夜暴富！有人已经做到了。



几年前，沈阳有个以拾破烂为生的王先生。有一天，他突发奇想：收一个易拉罐，才赚几分钱。如果将它熔化了，作为金属材料卖，是否可以多卖些钱？于是他把一个空罐剪碎，装进自行车的铃盖里，熔化成一块指甲大小的银灰色金属，然后花了600元在市有色金属研究所做了化验。化验结果出来了，这是一种很贵重的铝镁合金！当时市场上的铝锭价格，每吨在14000元至18000元之间，每个空易拉罐重18.5克，5400个就是一吨，这样算下来，卖熔化后的材料比直接卖易拉罐要多赚六七倍的钱！

王先生被这个计算结果震惊了，他决定回收易拉罐熔炼。

为了多收到易拉罐，他把回收价格从每个几分钱提高到每个一角四分，又将回收价格以指定收购地点印在卡片上，向所有收破烂的同行散发。

一周以后，王先生骑着自行车到指定地点一看，只见一大片货车在等待他，车上装的全是空易拉罐。这一天，他回收了13万多个，足足两吨半。

此后，向他提供易拉罐的同行们，工作还是老样子，生活并没有发生什么变化，卸完货仍然又去拾他们的破烂，而王先生的命运却彻底改变了。他立即办了一个金属再生加工厂。一年内，加工厂用空易拉罐炼出了240多吨铝锭，两年内，赚了270万元。他从一个“拾荒者”一跃成为百万富翁！

