

和朋友合伙做生意
最好是出力不出

赚钱术

当今社会

广东人民出版社

7
715
36

(桂)新登字 02 号

处世全术

蒋星五等主编

责任编辑 廖汝年

封面设计 黄健鸣

出 版 广西民族出版社

发 行 广西民族出版社

印 刷 湖南省新华印刷一厂印刷

开 本 787×1092 1/32 印张:33 千字 660

版 次 1995 年 12 月第 1 版 1995 年 12 月第 1 次印刷

印 数 1—10000 册

ISBN 7-5363-3029-4/Z·344

全套定价:46.40 元

前 言

为什么有些人会赚到钱,为什么又有一些人赚不到钱?你想知道其中的原因吗?那么,你只要打开本书,并认真阅读,你就会恍然大悟,找到你没有赚钱的原因。

本书是用生动有趣的中外商场中的实例,通俗易懂地解释了什么是赚钱,什么是赚钱的条件,详细地介绍了古今中外常用的 34 种赚钱方法,这些方法都是一些赚钱的秘诀。谁真正掌握了它,并用于实际行动中去,那么,谁就可以赚钱。如若不信,可以一试!

目 录

一、什么是赚钱	(1)
二、怎样才能赚钱	(4)
1、要有不怕失败的勇气.....	(6)
2、要有敏锐的预见能力.....	(9)
3、要善于利用信息	(12)
4、对从事的经营项目要比较熟悉	(16)
5、要善于筹集资金	(17)
三、赚钱的一些方法.....	(21)
1、以诚待人法	(21)
2、信誉维护法	(25)
3、质量第一法	(29)
4、投其所好法	(32)
5、看准时机法	(35)
6、针对心理法	(38)
7、证明经营法	(41)
8、步步引导法	(44)
9、利用名人法	(48)
10、以奇制胜法.....	(51)
11、以怪取胜法.....	(54)
12、随机应变法.....	(57)
13、实事求是法.....	(60)

14、婉转取胜法	(63)
15、小事做起法	(65)
16、废物利用法	(69)
17、迂回致胜法	(72)
18、以快取胜法	(76)
19、调查研究法	(78)
20、算帐取胜法	(82)
21、切合需要法	(84)
22、人才重视法	(88)
23、先尝后卖法	(91)
24、售后服务法	(94)
25、广告宣传法	(97)
26、体贴服务法	(101)
27、认真听话法	(104)
28、抓住灵感法	(106)
29、巧于讨债法	(109)
30、人名记忆法	(112)
31、形象注重法	(114)
32、微笑取胜法	(117)
33、形态改变法	(120)

一、什么是赚钱

赚钱，赚的是金钱，所以对金钱的作用必须有一个全面的认识。

关于金钱，美国有一位作家叫泰勒·G·希克，在他的一本著名的《职业外创收术》中，曾说过一段话：

“金钱对每一个人，包括你、我、我们的亲戚和朋友都是重要的。有些人认为，金钱是一切罪恶的根源，它不能换来幸福，这种陈腐观念是站不住脚的。但这种看法只不过是那些没有能力或者不愿意努力去赚更多的钱的人的借口。其实古人已意识到了钱的重要性。他们甚至提出了这样的口号：金钱就是一切。”

接着他从12个方面说明拥有更多金钱的好处：

- 1、使你可以更多地积累财富。而财富会给你带来幸福和快乐。
- 2、可以使你更有条件去娱乐，如旅行、划船、照相等。
- 3、使你或你的孩子有更多机会受教育，而教育会使你更有知识，更有教养。
- 4、使你有足够的钱去保健或看病，以免遭受病魔的折磨。
- 5、使退休生活可以丰富多彩，不至于由于经济窘迫而受影响。
- 6、金钱可以带来朋友，不会使你受孤独的困扰。
- 7、使你干什么都可以充满自信。

- 8、利用金钱可以更充分地享受人生乐趣。
- 9、金钱使你更能充分地表现自我。
- 10、对世界的贡献将会更大。
- 11、使你能做更多的公益事业，而这会给你带来更多的快乐。
- 12、金钱可以使你更有力量。

泰勒的这些看法，有些是我们不能同意的，比如“金钱就是一切”。实际情况是有些时候，金钱并不能决定一切。那些奋不顾身的扑入烈火中救人的勇士。那些面对敌人的枪口而不动摇的英雄，那些面对糖衣炮弹而嗤之以鼻的高尚人士，他们在做出这一切的时候，并没有想到什么金钱。所以说，金钱就是一切的看法是不全面的，不正确的，虽然，现在有些人正在鼓吹这些东西，甚至在流行这些东西。但泰勒看法中有一些是可取的。比如他认为“金钱是一切罪恶的根源，它不能换来幸福，这种陈腐观念是站不住脚的”。这一看法是有一定道理的。因为金钱本身并不是罪恶，而是由于追求和使用金钱的人，是人造成了金钱的罪恶，而不是金钱本身。

由此，我们可以看出，有一些人一谈到金钱，一谈到赚钱，就认为是不光彩的事，认为是不高尚的事，这种看法是错误的。这可以说确是一种陈腐观念。这是和目前的潮流大相径庭的。党和政府希望我们的国家富裕起来，人民富裕起来，这一切离开钱，离开经济，是不可能的。所以，我们认为，大家应该理直气壮地去赚钱，毫不犹豫地去赚钱！金钱不是坏事，拥有金钱也不是坏事，相反是好事。大家都有了钱，生活都富裕了，再加上精神文明的教育，那么，我国的许多矛盾就能够解决，人民的生活水平才能切实可以提高，许多犯罪行为才能有

效地得到抑制。

那么，究竟什么是赚钱呢？

请看《香港文汇报》上的一些材料：

开放、改革十余年来，中国大陆农村的贫穷落后的面貌发生了根本变化，勤劳刻苦的中国农民中产生了许多富翁。江西余江县农民张果喜，今日已是名震江西的农民大富翁，私人财产已超一亿人民币。

位于广州茅村花地海北乡南村的兰园，生产各种名兰销往港澳台等地。兰园主人欧焯仔，人称兰花大王，是广州地区最大的养兰个体户。经八年的经营，欧焯仔已拥有三座兰园，植兰三十万株。

清代时即以“桐城派”文章甲天下而闻名的桐城县，今天许多农民打破该县“只读书不经商”习俗，纷纷做起生意人。吕亭乡的张德维，办起了医药化工公司，积十年奔波辛劳，如今已是进出有轿车兼拥有七百万之资产的富翁。

温州苍南县农民王均瑶，发人之所未敢想，“胆大包天”他与湖南民航局签约承包长沙至温州的空中航线，挂出了“天龙包机业务公司”的招牌。由于承包成功，王均瑶财路大通，收入颇巨。如今，长沙至温州的包机已由小型机改为波音七三七客机。

以上这些中国农民富翁，他们赚钱有术，是真正的赚线。赚钱是通过正当合法的手段，去获得正当利益的一种致富方式。

二、怎样才能赚钱

赚钱并不是容易的事,根据资料表明,美国每年约有 60 万左右的企业、工厂、公司、商店开业,但每年却有 20 万家停产或关闭。这就是说成功率只有 60%。商场犹如战场,市场的行情千变万化,稍一不慎,就会满盘皆输。

比如《国际商报》载:广西一家公司受托负责引进西德卷烟设备,首批款约 1050 万西德马克于 1987 年 7 月支付。该公司为避免汇率风险,于 4 月 24 日(1 美元兑 1.7951 西德马克)去中国银行南宁分行进行两个月期的外汇买卖。由于手续不全,当日没办成,到等三天再办时,行情大变:1 美元兑 1.7705 西德马克。经办人立即打电话,请经理定夺,就在这几分钟内,汇价又变,最后以 1 美元兑 1.7710 西德马克的比价成交,多付了 8 万美元,折合人民币近 30 万元。

几分钟就亏损近 30 万元,这种风险不能不说是比较大的。正因为风险大,有些人经不住打击,就走上了自杀的道路。比如,居住在上海浦东陆家嘴地区的 41 岁的康某和其弟于 4 月上旬以每股 293.35 元价购进上海延中实业股票 107 股,其中他本人 73 股。之后,延中实业股票连续跌至每股 200 元左右。4 月 27 日,康某与其弟商量,将不久前买进的 107 股延中实业股票以每股 205 元价卖出,康本人亏损达 6449.55 元。从这以后,康某整日闷闷不乐,在一周前曾流露,自己还不如死掉算了,于是在 5 月 12 日下午在家中自缢身亡。

上海还有个 39 岁的刘某，系黄浦区人防工程管理所杂务工。他是个个性内向、斯文稳定的青年。妻子是个普通工人。几年前刘某读完业余大学，一心想走机关跳槽，但仅差几分而落榜。他转而想写书，然而，书写成了，却无处出版。面对失败，刘某又调整了奋斗方向。2 个月前，他得知哥哥姐姐玩股票发了财，便央求哥哥姐姐带他一起玩股。然而同胞手足相继拒绝。不甘心失败的刘某决心自己闯股市。他先向岳父借来 7000 元，又向邻居借 6500 元，将自己仅有的 6500 元积蓄全部投入，总共 20000 元，买了联合毛纺厂，延中和大飞乐三家股票。但自从买进股票后，股票行情每日下跌，细细一算，已亏 4000 元。刘某面对接二连三的失败，再也没有勇气了，自叹命运对自己不公平。6 月 27 日晚上，他写了 4 张纸条，上面分别写着“富”、“生”、“穷”、“死”的字样，他把 4 张纸条放在口袋里，用手去摸决定“命运”的纸条，命运又一次与他开玩笑，他摸到一张“死”的纸条，于是盲目地选择轻生之路，用触电自杀结束了一生。

从以上两个例又说明，在商战中，在赚钱方面，道路是十分崎岖曲折的，搞不好自己的命也会赔上。但是，和其他事物一样，有失败就有成功，赚钱上也是这样，而成功者却多于失败者，不过是成功的效益有大小之分而已。有的人由于经营得好，赚得多一些；有些人经营不好，钱赚得少一些罢了。

那么，怎样才能比较有把握地赚钱呢？或者能多赚一些钱呢？

下面 5 条原则，是从众多的经商实践中总结出来的，所以，有比较大的借鉴作用：

1、要有不怕失败的勇气

在这一方面，日本的保险大王、“推销之神”原一平的一次不平凡的推销的经验，值得大家学习和借鉴。

请看他对这次经历的描写：

“某代理店向我介绍了某总经理，我兴冲冲地前往那位总经理的家，但是，每次都被一位好像是退休的老人挡驾，他总是拿总经理有急事出去了之类的理由，使我每每见不着我当目标的总经理。

有时，我赶个大早去访问，也曾经夜深之时前往，但是一直未得要领。后来，我对每次碰了同一种钉子沮丧而回的自己，感到其傻无比。

我决心就此打住，但是，心中总有个疙瘩，老是觉得即会给怒骂也好，总该有个令人心服的结局，否则实在于心不甘。

一天，我等得不耐烦，心中焦躁难忍时，与邻近酒铺老板有了搭讪的机会，我立即逮住这个时间问他：

‘住在那个家的某总经理，到底是个怎样的长相？’

‘某总经理？您瞧，那不是有一位正在清除水沟的老人吗？就是他呀！’

‘什么？’

我在刹那之间，但觉得全身的血液如在倒流。他就是那位像退休的老人，让我连续走访四年，次次以‘总经理不在’挡驾的那位老人！

‘混帐东西！’我在心中如此怒喊。不是对他怒喊，而是对自己。天下之大，居然有如此荒唐的事？我想否认这个事实，但是事实摆在眼前，由不得我不信。

那天，我当然又与那位老人面对面地相见，那是一次气愤得如要打架的晤面。话是这么说，我可不是一见面就以激烈的口吻提出抗议的人。我还是极其客气地敲了敲他家的门。应声而出的果然又是那位老人。我重新报出自己的姓名。

‘哦，找总经理吗？他呀，为了参加本街学校的演讲会，一早就出去罗！’

老人悠然自得地说。至此，我才忍不住而脾气大发。虽然发了一顿脾气，目的并不在与他吵架。所以，临走时倒也确确实实获得总经理的家庭以及公司全体员工的投保契约。那是契约金额超过我个人以往立下的最高纪录，有五倍之多的一次新记录。”

这次原一平向总经理推销保险业务，化时近四年，上门跑了七十一趟才获得成功。

这真是一次不怕失败的成功典型！

从这一经验可以看出，不怕失败是致富的一个重要条件，因为从来没有天生的成功，成功是由不断的失败才能获得的。如果一个人害怕失败，那么就决无成功可言。更何况商场就是战场，成功与失败是常事，如果稍一受挫就此罢休，那么成功就失去机会，要想赚钱当然也就不可能。

下面我们再来看一看林肯的故事：

1832年，林肯失业了，这无疑对他是个打击。但是，他决定竞选州法官。他想当一个政治家，为民众工作，然而他失败了，一年之内失败了两次，真倒霉！

他转而经商，但还不到一年就破产了，他为偿还这一次欠下的债务挣扎了十七年。

他再次竞选州法官。这次他成功了！也许他的生活由此

而发生转折，他想，“也许我会成功！”

次年，1835年，他准备结婚。在婚前几个月，他心爱的姑娘离开了人世。这样巨大的悲痛令人难以忍受，他被折磨垮了。在1836年他患了神经衰弱，卧床达几个月之久。

1838年，他的状况略有好转，他就参加竞选州议会议长。他失败了。1843年，他再次参加竞选——美国国会议员，他又失败了。

1846年，他再次参加竞选并获得成功——他被选入国会。

两年以后他想连续当选，但他落选了。

他在金融界也惨遭失败。他申请州土地局的职位，但申请被退回，并附寄一封信：“本州土地局官员要求具有良好的天才、能力和智慧，你的申请不符合这些要求。”

但他并不灰心，1854年，他参加竞选美国参议员，又一次名落孙山。两年后，他竞选美国副总统，再告失败。在两年后的另一次参议员竞选中又一次落选。

在以上这十一次尝试中，他只成功了两次。

到1860年，他被选为美国总统。

请看，林肯如果怕失败的话，那么，他就不可能最后获得成功。

政治上是这样，而在经商上赚钱上何尝不是如此呢？正如一位伟人所说：只有在崎岖的山路上不畏艰辛的人，才有希望攀登光辉的顶峰。所以要想赚钱，要想致富，必须要有不怕失败的勇气！

2、要有敏锐的预见能力

1979年，正当全国能源紧张，大批汽车被封存，万向节制造厂家纷纷转产之际，那时还在搞农机修理（兼产万向节）的社办企业负责人鲁冠球，悄悄地算了一笔帐后，竟一反潮流，转产万向节。他是这样算帐的：“全国有300多万辆汽车，每年至少要消耗300万套万向节。我们这么大个国家，交通运输业肯定要大发展，国内汽车生产总是要发展的，进口汽车也会增多。”但是，如果碰上“万一”，那怎么办呢？鲁冠球说：“要办好一个企业，岂有不冒风险的？”于是在半年之后，该厂研制成16种规格的进口车万向节，在国内汽车配件市场上崭露头角。1984年10月，美国锐勒公司的总裁、副总裁、总工程师慕名而来，对产品作了严格检验后惊奇地发现，这家中国农民办的工厂，产品质量竟能与他们的产品相匹敌，磨损强度还高一筹。高兴之余，随即签订一项协议：从1985年起的5年之内，由杭州万向节厂每年向锐勒公司提供不少于20万套“钱潮牌”万向节。

这个民办厂厂长所以能作出如此高明决策，就在于他具有敏锐的预见能力。所谓预见能力，就是在于当某一事物，或某一情况，当它才露出一点头的时候，就能够预见它的光辉的前景，这就是预见力。这是一种十分重要的能力，也是一种十分宝贵的赚钱的能力。试想一个企业家、一个商人，没有这种预见力，只是跟在人家后面跑，跟着别人的产品生产、买卖，那么将会有有什么大的事业可以创立，还有什么大的钱可以赚呢？杭州万向节厂正因为厂长具有这种预见能力，所以才能取得如此的成绩，创造较多的财富。如果这位厂长，在别人纷纷

转产之际，也跟着转产，而生产其它的产品，那么，其前途未必有现在这样有利了。

下面再看一个例子：

1985年，正当电饭锅不景气之时，广东省顺德县桂洲镇一个年产值不足百万元的五金电器小厂，在厂长陈兆驹的谋划下，毅然转产电饭锅，高薪请人搞设计，竟推出全国独家直筒式造型、外饰精美图案，内有双层保温结构的自动电饭锅。不久，又研制出一种比日本名牌“西施锅”更省电，更精美的“爱德牌”豪华型电饭锅，价格仅是“西施锅”的25%。经几年发展，该厂1991年产值达3.3亿元，占全国电饭锅市场销售额的 $\frac{1}{3}$ 强，产品打入欧、美、澳等30多个国家、地区。

一个小厂居然在电饭锅不景气的情况下，作出转产电饭锅的决策，我们不得不佩服这家工厂厂长的预见力！

以上举的是中国的两个实例，而在世界上，这种例子更是举不胜举。特别一些大富豪，几乎都具有这种洞察一切的预见力。

看下面一个实例：

1981年2月17日，中新社从广州发出消息说：“汕头大学已开始进行筹备工作，香港知名人士李嘉诚，关心祖国教育事业，对汕头大学的创办给予很大的支持。”现在汕头大学已经建成：占地上千亩，别墅式的8幢教授楼，漂亮的12幢教工住宅，可容纳4000人的学生宿舍，以及行政、教学、科研实验室、游泳池、人工湖、花园、各种运动场地，和文理医工十几个系的现代化教学科研设备，而这一切都与李嘉诚的名字永远联系在一起，他不仅多次亲临现场察看，而且前后捐资6亿港元

元。1986年6月20日邓小平在北京人民大会堂会见香港基本法起草委员会会员李嘉诚时，曾赞叹华侨教育家中，“福建有个陈嘉庚，广东有个李嘉诚。”对李嘉诚十分赞赏。

那么，李嘉诚是什么人呢？这是大家都清楚的，他是香港的首富，美国《华盛顿邮报》说他是“最富的华人”，“真正的华人男子汉。”美国的《时代周刊》更称他为“天之骄子”，他的财产总估值逾二百亿港元，名列港澳大富豪榜首。

李嘉诚小时家中十分贫困，14岁刚读完初中二年，只得中途辍学，担起了供养母亲和弟弟的生活重担。

那么，李嘉诚是怎样发迹的呢？

这主要是由于他的三次慧眼独具的决断。

第一次是1957年，那时他才在一家塑料厂当推销员。当时，他一方面看到塑胶花庞大的国际市场，另一方面又熟知香港的廉价劳工市场和香港作为自由港的特殊地位，于是他果断地作出了决策，创办塑料花厂。从1957年到1964年间，给他带来了数千万元港元的利益。

第二次是六十年代初期，他看到香港经济开始复苏，开始“起飞”，一时间各方人士纷至沓来，在香港各显神通，发迹致富，这时，他看到香港不过是个弹丸之地，人口却与日俱增，土地将越来越紧张，于是他又果断地决定：收塑料花生产转为房地产买卖。他成了香港最大的土地拥有者，使他成了香港的巨富。

第三次是1972年，他决定把长江实业集团的25%股票，公开上市发售，使长江实业公司在香港拥有更广泛的市民支持。到1976年，长江实业公司，有50%股票为香港市民所持有，从而使长江实业公司的资产更深厚庞大，一跃而成为香港

华资地产集团的首领。

从以上三次决策可以看出，李嘉诚所以能如此飞黄腾达，这主要要归功于他的预见力，如果不是这样，那么他就不可能成为巨富的。

3、要善于利用信息

湖南省桃江县关山四乡南石村，许多村民家里都挂着剪报册。村民文日昌说，他们村剪报已成了风气，许多村民通过剪报找信息发了财。

这个村剪报是从1985年开始的。这年春天，青年民兵文宁波在《湖南农村报》上看到一条“栽培食用菌可致富”的消息后，便学习种植食用菌，当年收入3000多元。左邻右舍来他家求教取经，他拿出一册剪报说，我是从报上学来的。不久，村里订阅报刊的人越来越多，他们采取剪报收集信息的办法，寻找致富门路。据统计，全村6年来在各类报刊上获得信息700多条，他们利用这些信息开发大小经济项目20多个，增加收入32万元。

南石村村民所以能致富，靠的是信息。那么，什么是信息呢？信息一般泛指它含于消息、情报、信号、图象中的知识。文宁波正是在报上看到“栽培食用菌”的消息，知道了其中的内容以后，才发财致富的。信息在当今飞跃发展的时代十分重要，所以人们将现在的社会叫信息社会。大到国家大事，小至家庭琐事，都离不开信息，特别是科学技术的发展，更要依靠信息。有时，一条信息可以决定一个人，或一个国家，或一个巨大工程的命运。以如一枚邮票决定巴拿马运河的命运，就是这