

商战智慧精粹丛书

MIAOSHOUFAJIASHU

妙手发家术

MIAOSHOUFAJIASHUMIAOSHOUFAJIASHUMIAOSHOUFAJIASHU



昨天你一无所有 今日你富甲天下

ZHUOTIANNIYIWUSUOYOU

JINRINIFUJIATIANXIA

西藏人民出版社

商战智慧精粹丛书——妙手发家术

编 著:林宇强

责任编辑:李海平

责任校对:刘 校

装帧设计:藏 人

封面作画:张之羽

出版发行:西藏人民出版社

社 址:拉萨市林廓北路20号

印 刷:四川省经委印刷厂

经 销:新华书店发行

开 本:850×1168 1/32

字 数:250千

印 张:12

版 次:1997年9月成都第1版第1次印刷

印 数:1—3000

ISBN7—223—00975—6/Z·64

定价:72.00元/套(四本) 18.00元/本

西藏版图书,版权所有,盗印必究。

西藏版图书,印装错误可随时退换。

目 录

第一章 白手起家	(1)
· 没钱也可独立	(1)
· 给你阳光你就灿烂	(3)
· 天才出于勤奋	(4)
· 世上没有不能吃的东西	(6)
· 勤俭致富	(7)
· 赚钱没有康庄大道	(9)
· 公而忘私	(11)
· 推销自己	(13)
· 三顾茅庐	(15)
· 礼尚往来	(17)
· 信用是最宝贵的财富	(19)
· 会买东西才会卖东西	(21)
· 做生意就像赌博	(23)
· 生于忧患死于安乐	(25)
· 先声夺人	(27)
· 为他人保守秘密	(29)
· 友谊胜于一切	(30)
· 让大家都当会长	(33)
· 男人进厨房	(35)

• 君子之交淡如水	(36)
• 语言就是金钱	(38)
• 静坐当思己过,闲谈莫论人非.....	(40)
• 不轻易赞美女子	(42)
• 不直呼他人姓名	(43)
• 金钱无罪	(45)
第二章 合作求财	(47)
• 一个好汉三个帮	(47)
• 别好高骛远	(49)
• 不怕慢只怕站	(51)
• 乐天知命	(53)
• 没有卖不出去的东西	(55)
• 同行不是敌人	(57)
• 独具慧眼	(59)
• 享受生意场上的肥羊	(61)
• 先拿佣金	(63)
• 不要轻视小钱	(65)
• 一事不托二人	(67)
• 失败是成功之母	(68)
• 好聚好散	(70)
• 风风光光的举行婚礼	(71)
• 健康是创业之本	(73)
• 追求卓越的见识	(75)

第三章 自己做老板	(77)
• 进入你的王国	(77)
• 确定你的计划	(88)
• 建设你的王国	(104)
第四章 修身养性打天下	(112)
• 坚决做个好老板	(112)
• 你的形象关系你的前途	(115)
• 时间就是金钱	(119)
• 老板不是管家婆	(122)
• 正确利用你的裁决权	(125)
• 以身作则	(129)
• 宰相肚里好撑船	(132)
• 为所有的人鼓掌	(140)
• 人心齐泰山移	(144)
• 让雇员自己管理自己	(154)
• 赏有信罚必果	(157)
• 巧妙炒鱿鱼	(162)
• 雇员不是赚钱的机器	(166)
第五章 编织你的信息网	(171)
• 扬起市场信息的征帆	(171)
• 商业情报战	(174)
• 靠传播信息致富的富翁	(177)
• 捕捉信息贵在主动出击	(179)

• 领导世界新潮流的新产品·····	(182)
• 赚女人的钱·····	(185)
• 合作挖掘宝藏·····	(187)
第六章 扬起你奋斗的战旗·····	(190)
• 命运的主宰者是自己·····	(190)
• 好运不是等来的·····	(199)
• 时势造英雄·····	(203)
• 去除四种导致失败的毒瘤·····	(210)
• 世界上没有一个永远猜不破的谜语·····	(214)
• 不放过只有万分之一希望的机会·····	(224)
第七章 智慧生财·····	(231)
• 摸清对手到底需要什么牌·····	(231)
• 条条大路通罗马·····	(234)
• 不用旧瓶装新酒·····	(236)
• 广告的魔力·····	(238)
• 找准市场位置·····	(239)
• “靶心”式销售术·····	(241)
• 千条江河归大海·····	(244)
• 人靠衣裳佛靠金装·····	(246)
第八章 发家秘诀·····	(247)
• 七个发家秘诀·····	(247)
• 时间就是财富·····	(256)
• 笨鸟先飞·····	(260)

· 起死回生反败为胜·····	(266)
· 不要盲人摸象·····	(272)
· 预测未来会发大财·····	(281)
第九章 赚钱神术 ·····	(288)
· 掏新娘口袋里的钱·····	(288)
· 真本事就是财富·····	(290)
· 结合自己的特长·····	(292)
· 信息等于金钱·····	(294)
· 借鸡下蛋·····	(296)
· 百货大王的发迹史·····	(298)
· 从五个英磅起家的世界名牌商店·····	(301)
· 赚音乐迷的钱·····	(303)
· 女人的装扮赚钱术·····	(305)
· 神奇的推销术·····	(307)
· 面包屋闯出个大世界·····	(310)
· 过时产品的赚钱术·····	(312)
· 给人方便也能赚钱·····	(315)
· 卖祖传秘方成为亿万富翁·····	(317)
· “香蕉水”大王的发迹史·····	(319)
· “种瓜得瓜”的发财法·····	(322)
· 从无到有的成功秘诀·····	(324)
· 从摆小摊起家的富翁·····	(327)
· 靠一纸地图发家·····	(329)
· 小货郎致富的诀窍·····	(331)
· 钓鱼竿钓起三千万·····	(333)

- 白手起家的25岁总裁 (335)
- 从双手空空到世上豪富的智慧 (337)
- 小小投资赚大钱 (339)
- 蟑螂带来发财好运 (341)
- 把眼光瞄向女人的钱袋 (343)
- 想出来的发财点子 (345)
- 没有钱的赚钱术 (347)
- 用你的智慧赚别人的钱 (349)
- 开垦处女地的致富门路 (352)
- 用别人的钱使自己发财 (354)
- 灵机一动获巨利 (357)
- 在大款身上拔毛 (359)
- 赶风头的发财术 (361)
- 老板赔本的赚钱术 (363)
- 处处留意皆金钱 (365)
- 大赚“懒人”的钱 (367)

第一章

白手起家

没钱也可独立

中国人可以说天生就是作生意的料子，有的人甚至光靠几根火柴和凤梨就可赚钱谋生。换句话说，他们即使没钱，也能想办法独立生存。

例如一旅游区的小孩，看到比较和善的观光客时，便会向观光客要几根香烟。不过，他们并不是为了抽香烟才向人要，而是为了做生意才这么做的。当他们所要的香烟愈积愈多后，便找个板子，把香烟摆在上面，边走边卖。有些客人因为香烟昂贵，故也愿意向这些小孩买些零的、便宜的。对这些小孩而言，香烟本是向人要来的，根本不需要花费任何的本钱，但却拥有相当高的利润。可见，“天无绝人之路”，只要肯花点心思去努力，没钱一样是可以独立的。

居住在新加坡的中国人多数是以卖小鸟起家。他们通常是全家一起去捉鸟,然后自己制作鸟笼,并兼卖一些小鸟的饲料。值得一提的是,向他们买东西非常方便,即使是开车的客人,只要在店口大叫一声,守摊位的少年便会立刻跑过去为他服务。不过,这还不是他们最厉害的地方,最厉害的还在于他们能为客人提供连带的服务。

例如,有一次一位开轿车的男士在这边买了一只云雀,正当他要回去时,旁边的另一名少年却拿着一个袋子跑过来向他推销,原来这袋子里装的是小虫子,亦即云雀的饲料。这位客人见少年如此殷勤亲切,当然也就毫不考虑的买下了。

不过,并非每个人都有能力摆地摊。但是,尽管环境再困苦艰难,每个人还是会坚强地活下去,即使连摆摊子的钱都拿不出来,他们也可以把东西拿在手上到处兜售。

总之,只要有工作,有钱赚,就不会在乎多花一些劳力和心血的。而且,为了存钱,有人晚上甚至只将白天摆的摊位稍微收拾一下,在上面铺个席子便睡了,可说是艰苦到了极点。

如果有人认为经商不能没有资本,或必须先学一些市场的经营理论,再慢慢作生意,那么就错了,大错而特错。这样的人,命中会注定富不起来。

给你阳光你就灿烂

自杀是对自己太过宠爱的行为，何况“不经一番寒澈骨，那得梅花扑鼻香？”一个人必得要忍耐过生不如死的生活，才能体会出生命的意义。而且，“人无千日好，花无百日红”，人生的兴衰起落几乎都是一样的。然而，人也不能太过悲观，所谓“黄河尚有澄清日，岂可人无转运时？”只要能够坚忍到底，必定能使未来更加地光明和开朗。

如此说来，对于强者来说是不是每个人真的就不会“绝望”了呢？当然不尽然，对于强者来说只不过不容易绝望罢了。只要是想得到的办法，他们都会尽力去尝试，那怕再艰难辛苦的工作，他们也不在乎，如果连这些也都行不通，那才叫绝望。一旦到了“绝望”的地步，也就不需要再四处奔跑辛劳了。

因为，中国人所说的“没办法”其实意义极为深远，那是“山穷水尽疑无路”时，再寻“柳岸花明又一村”的转机，与日本人所说的“没有办法”，并因而绝望到底的情况是截然不同的。

我们所说“没办法”，通常只是针对某一件事而言，并非是指整个人生；而日本人却非如此，一旦遇到挫折，便把它当成是整个人生的挫折，并从此一蹶不振。

“哀莫大于心死”。心死了，又怎么能够创造光明与美好的人生？因此，只要活着的一天，便应积极地发挥生命的力量，让它发光发亮才是。

天才出于勤奋

白手起家亦即赤手空拳成家立业的意思。

一些成功人士,并没有特别的奇术妙策,事实上,他们的资本与常人并无多大的差别,而他们所处的环境更是简陋不堪。他们出人头地的唯一方法就是比别人早点起来工作,比别人更晚打烊,平日不休息,锻炼强健的体魄,以及努力认真地工作,也就是以劳力来取代资本。

高棉的大商人陈豹先生,其一生便是成功的最佳例证。

陈豹先生本籍福建省同安县。他刚到高棉时,可说是名副其实的一文不名。但是,他工作非常认真,在一家小杂货店帮忙几年之后,终于被一位法国企业家所看重,并请他到银行机关工作。从此,他就活跃于银行、铁路及航运等机关,展开了生命的另一页。

陈豹先生能活跃于银行界,其实力之雄厚无庸赘言。1949年,当高棉国王宣布高棉为独立国时,陈豹的财产早已凌驾王室之上。1971年,79岁的陈豹不幸去世,其丧礼的隆重竟致交通阻塞,还得劳动警方加以管制。他的故事更是人们津津乐道的话题。

据说,橄榄球选手除了每天固定的练习外,还做些神秘的练习。虽然经过白天的练习已相当的疲倦,但为了拥有更优秀的技术和耐性,他们便瞒着同伴或教练,晚上自己一个人或找

个比自己更好的对手来练习。陈豹先生也是这样。

有位在日本一家中国餐馆工作的少年,为了能买到更便宜的材料,经常牺牲自己的睡眠时间,一大早便跑到老远的村庄买猪肉。这位少年现在已成了大阪一家规模极大的不动产公司老板。若是平常的人,忙了一整天,正巴望多睡一分钟,甚至一秒钟也好;然而,这位少年为使餐厅赚钱,却能瞒着上司与同仁,天未亮便已展开行动。这种不辞劳苦,以劳力取代资本的精神,真是值得我们学习。有的人能够成功,实非偶然的呀!

世上没有不能吃的东西

“这东西看都没看过,能吃吗?”

“去问问中国人吧!”

这是欧洲一短篇故事中的对话。这个世界上恐怕再也没有一个民族像中国人那么好吃,且对任何一种没有吃过的东西,他们都勇于尝试。如果味道很普通,他们就想办法让它变得更爽口美味,下功夫研究料理的方法。总之,中国人就像是天生的厨师,任何东西一到他们手中,便会成为天下美味,而且他们决不轻易丢弃任何可吃的部分。

虽然人们为了赚钱,一向以节俭为原则,但他们对吃可并不马虎。赚钱固然重要,身体健康更是他们最大的本钱。

中国人买鱼或买鸡都是买全只的;但日本人则不然,日本鱼贩只要听到客人要买鱼,便会立刻把鱼头剁下、鱼肚掏出来。倘若不巧遇到的客人是中国人,中国人必会愤怒地骂道:“那是最好吃的部分,你怎么把它扔了。”不仅会将鱼贩骂得狗血淋头,还会由此要求鱼贩少算点钱。

又如猪,从猪耳朵到猪尾巴、猪脚无一不加以利用,尤其是猪的骨髓,对他们来说不仅有益健康,同时也是味道最好的部分。同样,鸡从鸡冠到鸡爪当然也都可以拿来作菜。

中国人虽然一向以崇尚节俭为美德,对于稀奇古怪的山珍海味却出手极为大方。这些山珍海味包括豹的胎盘、驴子射在沙中的精液、猴脑味噌汤、猫肉、蛇肉、蜂蜜饲养的白鼠肉、果狸……等,胆子小的人恐怕光听到这些就已吓昏了!

勤俭致富

最近社会又开始倡导节俭的美德,如随手关灯、水龙头不要开得太大会,呼吁大家节约用电用水。

日本人对于标语似乎极为反感,因此总是尽量避免将节俭的标语贴在墙壁上。但是日本人虽然不喜欢贴标语,却喜欢将自己归入“节约党”的党员或某某党中,做些有名无实、哗众取宠的结党宣言。

中国人则不然,他们不会因为要节俭而大声地张锣旗鼓,对他们来说,节俭是一种习惯,也是极自然的事,因为他们知道一个人若想成家立业、出人头地,除了辛勤的工作之外,最重要的就是能开源节流。然而,节俭可不是他们的兴趣。

东京一家医院的护士曾有感而发地说:“不论是如何有钱的中国人,一旦有病要住院,一定会先看清楚病房的价钱,并选最便宜的一间住下。”但日本人则刚好相反,只要是稍有地位名望者要住院,一定会选最贵的单人病房;也因为如此,在治疗期间听说病房的费用后,病还未痊愈便苍白着脸办理出院者时有所闻。

中国人在使用金钱方面极有计划,因此即使是富甲一方的大老板,一旦生病也不会随意挥霍,他们会先到最便宜的病房住住看,而后再视病情及探病者的情况来决定是否有必要搬到较好的病房去住,倘若没有必要,他们是一毛也不会浪费

的。至于人家怎么想、怎么做，他们是全然不加以理会的。

中国人和日本人到底有什么不同呢？有个在横滨酒吧工作的二十岁女孩，据说她积存了数亿元的财产（不动产），当杂志报道这个新闻时，曾经轰动一时。她是如何积存这笔财富的呢？

姑且不论事情的真伪如何，据说瓦斯开关如果冰凉，瓦斯的计数器就会走得较慢。于是，这女孩经常将毛巾放在冰箱里，一旦厨房煮饭炒菜的时候，便将冷毛巾敷在瓦斯开关上。

酒吧平时是不休息的，因此她便利用中午吃饭时间去拉保险。晚上酒吧打烊后，她又会邀几个同事一齐去吃饭。每次吃完，她都会先垫付所有的费用，第二天再将自己那份也算进去，与大家平均分担，并向那些同事收钱。特别值得一提的是：她带同事到店里吃饭，不但领取佣金，甚至连自己的小费也算在帐单中，让大家替她付出。如此积少成多之后，她便将赚来的钱拿去买股票、盖大楼。不过，虽然她拥有上亿的财富，却依旧住在简陋不堪的木造出租房子里。后来她与一位有正当职业的男子结婚，但因晚上没事做太浪费时间，便又回到原来的酒吧工作。由此看来，她实在是个相当独特的女性。

赚钱没有康庄大道

譬如登山,除了平坦无夷的大道之外,为了到达目的地,还必须勇于尝试人烟罕至、鸟兽出没的羊肠小径;同理,赚钱也必须有不畏艰难、勇往直前的精神才行。

华侨巨头陈嘉庚先生,便是一位几经波折、屡败屡战之后,由一文不名的穷小子跻身而为大财主的最佳例证。他本人现已辞世,由其同族陈大使先生继承他的家业。

陈先生的祖籍为福建省同安县集美,以经营顺安号米店发迹,而后才逐渐扩大,从事贸易活动。35岁时,他买了一块500英亩的山坡地种植凤梨,经过一番胼手胝足的努力之后,终于存了一笔钱。

不久,橡胶工业的前途极被看好,于是他买了一些橡胶苗种植在凤梨园里。1909年以后的17年里,可说是马来西亚橡胶工业的全盛时期;而在同一时期,马来半岛经营橡胶的华侨约有五人,他便是其中势力最雄厚的一位。到他52岁时,他已经拥有15000英亩的橡胶园,价值高达400余万元,除了橡胶之外,他还活跃各行各业,他曾经创办“南洋商报”;设立厦门大学;在故乡集美创办集美小学,进而设立中学及专科等,各行各业都经营得有声有色,到后来甚至连他自己都不知道哪一样才是他的本行。虽然如此,当他回顾过去的历程时,他为后人树立了成功的楷模。