

杀出一条财路
——发财四大秘诀
肖羊编著
5
270
11
版
土

杀出一条财路

——发财四大秘诀



团结出版社

(京)新登字 174 号

责任编辑:唐得阳

杀出一条财路

——发财四大秘诀

肖 洋 编著

团结出版社出版

(北京东皇城根南街 84 号)

北京东华印刷厂印刷

新华书店首都发行所发行

1993 年 9 月(32 开)第一版

1993 年 9 月第一次印刷

字数:15 千字 印张:6.25

印数:30000册

ISBN 7-80061-918-8/G·302

定价:4.30 元(平)

目 录

开头语:恭喜发财.....	(1)
---------------	-----

发财第一秘招:

敢有一颗挑战心	(7)
1. 真正赚钱的人,才是最罗曼蒂克的人.....	(8)
2. 每天早上对自己说:“我一定能成为大富翁。”	(10)
3. 不管是怎么腰缠万贯的人,谁都不是一开始就 有钱	(12)
4. 真正赚钱的人,没有一个是安于现状的人.....	(15)
5. 不在春天里播种,怎么会有秋后的收获?	(17)
6. 有了想法就全力投入行动的人,才能赚钱.....	(19)
7. 最有希望富有的人,是常怀穷困之心的人.....	(21)
8. 生活愈穷困的人,更拥有最宝贵的“饥饿精神”.....	(24)
9. 继承父业的第二代经营者,为什么多有“败家 子”?	(27)
10. 不会读书的脑子,未必是不会赚钱的脑子	(29)
11. 赚钱有学问,但有学问未必就会赚钱	(31)
12. 任何人都能当富翁,就看你为与不为	(34)
13. 你想赚钱,年轻和健康是你的最大本钱	(37)
14. 让生命充满活力,才能保持身心年轻	(39)
15. 保持平衡的食欲,大有利于身体健康	(41)
16. 注意维护身体健康,就是保持赚钱活力	(43)

17. 扔掉 60 岁的拐杖,你一样能干大事业…………… (45)
18. 人生难得老年运,随时具备挑战心…………… (48)

发财第二秘招:

- 寻解你的赚钱方程式**…………… (51)
19. 每一个人都有自己不同的赚钱方程式…………… (52)
20. 只有不断革新进取,才能保持事业的兴旺发达…………… (54)
21. 敢于突破常规,大目标才能赚大钱…………… (56)
22. 你是赚大钱的有心人,才会成为真正的有钱人…………… (58)
23. 过分地依赖信息,不如依靠你自己…………… (60)
24. 创业符合社会潮流,就有了成功的一半…………… (62)
25. 能把逆境变为顺境,才能把贫穷变为富有…………… (64)
26. 与其期待机会发财,不如创造机会赚钱…………… (67)
27. 好的创意,是你为自己创造的赚钱的机会…………… (70)
28. 想他人还未想到的事,才能赚他人赚不到的钱…………… (72)
29. 留心本行以外的赚钱机会,意外发财就非意外…………… (75)
30. 浮在海面的冰山,不如在海面露出一角的荒山
 高大…………… (77)
31. 向亲戚朋友借钱,不如向银行贷款…………… (79)
32. 借高利贷进行低利率经营,注定得不偿失…………… (81)
33. 不能革新传统,老字号必成老落后…………… (83)
34. 能把钱利用到十倍的价值,才算会赚钱…………… (85)
35. 赚钱不仅仅是为了自己富有,而且是一件事业…………… (88)

发财第三秘招:

- 培养良好的赚钱意识**…………… (92)

36. 想要赚钱,必须具备良好的赚钱感觉 (93)
37. 直觉是一种能力,有时它比知识和逻辑更值钱 (95)
38. 好奇心旺盛的人,赚钱的概率较高 (97)
39. 赚钱的灵感,常常就在一闪而过的念头里 (99)
40. 你善于集中思考,你才可能成就大事 (102)
41. 没有决断力的人,看见摇钱树也不敢爬上去 (104)
42. 在微妙的“自我暗示”中,有你的信念和毅力 (106)
43. 发财的第一条件不在有无资本,而在是否自信 (109)
44. 能赚钱发财的人,才是真正有面子的人 (110)
45. 低着头走路的人,只有指望别人掉失钱包发财 (113)
46. 有气势地与人讲话,足有 100 万元的价值 (115)
47. 把别人抱怨够了,穷神也就找上门来了 (117)
48. 当你心情过于沉重时,最好不要接洽生意 (119)
49. 焦虑不安难以成事,从容的心才换来大把的钱 (121)
50. 为了把事情办得好些,不妨把问题想得单纯些 (123)
51. 机遇是长着眼睛的,它只走向常露微笑的人 (126)
52. 生意人的性格是:豪爽的气概加纤细的心 (128)

发财第四秘招:

- 好人缘就是大财源** (131)
53. 做人要往高处走,为人须从低处行 (132)
54. 自以为靠你一人的力量就能赚大钱,那你永远
也发不了财 (134)
55. 总把自己封闭着的人,财神爷不会自动来叩响
你的门铃 (136)
56. 注意给周围的人好印象,会给你带来赚钱的机

会	(138)
57. 茫茫人海中一次萍水相逢,也是人生一种缘份.....	(140)
58. 当你赚了钱,不要忘记感谢周围的人.....	(143)
59. 真正能赚钱的人,是对他人常存感谢之心的人.....	(146)
60. 在人情上当债务人,要当债权人.....	(148)
61. 善于揽用贤才,比创造亿万财富更重要.....	(150)
62. 有机会不可独占,有利益不要独享.....	(152)
63. 不要树敌过多,赚钱才是目的.....	(154)
64. 合伙经营的企业,结果常常以分手告终.....	(157)
65. 生意上往来的人,都应该成为你的座上宾.....	(160)
66. 以貌取人,和凭包装买东西一样愚蠢.....	(161)
67. 在生意场上进行交涉时,表里未必一致.....	(163)
68. 了解女性心理,经营女性用品一定走俏.....	(166)
69. 让顾客感到高兴,是从商经营的最高原则.....	(168)
70. 首先想着为消费者服务,然后才可能赚钱.....	(170)
71. 如果说男人靠胆量,女人则是靠魅力赚钱.....	(172)
72. 一个女企业家的风流韵事,足可以毁掉她的事 业	(175)
73. 女企业家要小心不三不四的恋人,成为你的绊 脚石	(177)
74. 女性经营者的大忌:和公司内部的职员谈恋爱.....	(180)
75. 女企业家与男性交往,不妨表现出你的柔弱.....	(182)
76. 聪明的女企业家,决不会拿自己的肉体做交易.....	(185)
77. 不懂博得女性欢心的男人,没有赚钱的资格.....	(187)
78. 在情海中驾驭不了自己,在商海里难免溺水.....	(190)

开头语：

恭 喜 发 财

亲爱的读者，当你有兴趣拿起这本书，算是本书的编者和你有缘了。尽管我们素不相识，这也可算做是第一次见面。人们见面少不了打个招呼，那么，第一句话让我对你说：恭喜发财。

确实，别说是走在大都市里，即便是你去有的乡村小镇走走，你都能看见一座座像别墅似的小楼，进进出出的人们坐着摩托车、小轿车招摇而过。在一个现代商品经济的社会里，赚钱、发财，实在是一件很有诱惑力的事情。每天，我们一睁眼，衣、食、住、行，什么都得花钱。看见别人吃香的，喝辣的，戴名牌，穿高档，住星级，坐豪华，你作何感想，难道就不想试试身手吗？

通过十多年来的改革开放，现在，我国的市场经济体制正在逐步建立和完善起来。它极大地活跃了商品经济发展，促进了市场竞争。这样，也为一些渴望发财致富的人们提供了一显身手的契机。如何抓住机遇，使自己财运亨通，这便是我们许多人感兴趣的话题。

那么，怎样才能摆脱命运的捉弄，绕过失败与挫折的陷阱，顺利地走向成功之路呢？也就是说，怎样才能摆脱贫困，顺利地实现创富之梦呢？摆在你面前的这本书，就是向你回答这一问题的。

日本的中岛孝司曾经写过一本叫做《厚黑发财学》。中岛孝司原是一名中学教员，因为不愿意过于清苦地生活下去，几番犹豫之后，毅然辞去教职，投入经营业，开始了他的商旅生涯。经过长期不懈的奋斗，终于成为亿万富豪，是世界上有名的“汽车旅馆大王”。在书中，作者用他的亲身经历，叙述着一个个他如何赚钱的生动故事，以及他怎样走上致富之路的心得体会。它离你的生活是如此相近，它介绍的经验和方法，对于你是如此切实可行。你真是个有心发财致富的人，这本书将会给你许多有益的启示，激励着你信心百倍地挤入当代“富豪”之行列。

请听听作者写这本书的自序吧：

我不知道自己是否够资格来写教人发财、致富的书籍。

大概是由于我从小就一直过着太贫寒的生活，后来终于从学校毕业，也只是做了一个穷教书匠，所以我一直渴望改变自己。我无数次告诉自己：“我要让大家瞧瞧，将来有那么一天，我一定赚很多很多的钱。”

既然我对自己有这么大的期盼，我自然无法甘于现状，无法让自己的心安定下来。后来终于下决心辞了教职，跑到商业界去求我的发展机会了。

各位想必知道，我在日本，第一个搞汽车旅馆经营。当时，按照“一车库一房间”的模式进行汽车旅馆经营，在世界上也不多见。实际上，经营汽车旅馆的想法早在我赴欧美旅游途中就已产生，并有了比较具体的设想，至于“一车库一房间”的构想，则是我根据日本的具体情况，自己创造设计出来的。后来，许多欧美大陆人士前来日本旅行，对我的设计颇为嘉许，并把

这一套系统带回去，又变成了他们的新的经营方式。

说实话当年我就有预感，汽车旅馆在日本很可能会吃香，由此，我毫不犹豫地选择在自己的名川县，寻找了一处道旁边的地方，开设了一家汽车旅馆。

真没想到，在开张后不久，前来投宿或休息的客人就很多。出乎意料的是，其中以夫妻或情侣居多。当然生意是意外的好，这都是我开始经营时不敢想象的。

此后，这种意外的成功促使我热心地研究、调查日本年轻男女的心理，并根据研究对汽车旅馆的装潢设计和情调特点进行了大的调整改变，以适应年轻人作为“幽会旅馆”的需要。由于改建颇得好评，我趁势陆续地又开了好几家分馆，这样的旅馆，结果无不生意兴隆。

生意兴隆，我全心全意研究旅馆的经营得益不少，由此一些擅长舞文弄墨的人把我称为“幽会旅馆评论家”。这个称号是好是坏，是褒是贬，各人自有各人之见，我没多在意于它。

近年来，也算是名声大了，邀请我去演讲的人多了，说出来各位或许不相信，甚至某个学校的母姊会也向我发出了邀请。当然，这并不表示这些妈妈或姊妹们也想到约会旅馆去。那次我跟她们讲题目也就是“谈谈未成年人的不良行为”。我个人一直觉得，未成年人的不良行为并非是幽会旅馆给她们带来了什么，所以，我演讲的重点主要是说说旅馆常见的趣闻和男女心理的不同，结果也颇得好评。

主办人高兴地对我说：“你谈的东西很有意思，听众的反应很好。”

从那以后，我对演讲一直都是蛮有自信的，可我拿起笔要写书，却常因事情较忙，时间紧张，一直未敢草率动笔。现在

让我写赚钱发财的书，更让我感到困难了。最简单的理由是，我觉得自己还算不上一个有钱人呢！

然而，有一点当然正如我在我的小册子里反复说的，我从来就坚持认为，就是越穷困的人越有可能赚钱。

贫穷的人何必自卑呢，只要努力奋斗，就能赚钱。

我还要说，写书教别人发财，我没有这本事。但是，我在自己的经营中比较注意赚钱的方法，如果让我来写出有关的观察心得和经验教训，这不算困难。后来我把写书的构想说给总编辑听，他立刻答应并表示支持。这就有了本书写作的开始。

我原来给书叫的名字：“越穷困的人越能发财”，写完书稿后，因为书名用了“穷困”一词，要是引起读者的误会，怎么办？因此，后来又改了书名。

我看见许多关于经营或致富的书都写得太过严肃，我在写这本书时，于是特别注意加上一些无伤大雅的笑话，用男、女间恋爱的例子做些形象比喻，以便让读者觉得有些情趣，不因太死板而读不下去。

所以以下是我在本书中反复阐明的几个要点：

“越是处于穷困、饥饿中的人、默默无闻和较世俗的人”，更适合发财。

敢想敢为、好奇心强烈、身心健康、充满活力，是致富的必要条件。

如果有这样的人：常年卧病在床，事业上并非兴旺发达，那犯痴呆症的人也可以当企业家。对女性保持着高度的兴趣，性能力比较强，反映出一个人的年轻、健康，有生命活力，人要赚钱发财就并不会太困难。关于这一点，我在书中也将反复提到。

这样的说法也许有人觉得有些离谱。但愿读者诸君鉴谅，本书包括有这些零杂的内容，可绝不是为了讨好读者，确是我觉得都是与赚钱技巧相关的事项。

本书很像是我的一种独白，与其称为赚钱技巧，倒不如说是我自己赚钱的经巧中获得的一点心得更为恰当，如果读者们能从中领悟到一些致富的奥秘。如此，本书的目的便算达到了。

现在，摆在读者面前的这本书，就依据中岛孝司的著作而编写。有的内容，根据我国的实际情况和读者的不同阅读习惯，做了比较大的调整增删，但其初衷不改。原作者的写作目的也正是我们的良好意愿。

编写者

1993年7月20日

发财第一秘招：

敢有一颗挑战心

任何人都能成为富翁，就看你想与不想、为与不为。

1. 真正的赚钱人， 才是最罗曼蒂克的人

发财的事是现实的，想要发财的人却该是最富于梦想，最罗曼蒂克的。因为只有对人生充满梦想的人，才会在现实意义上成为有充实的人生价值的人。

在人们的观念里，赚钱的人都是很现实的。

“只要每天有吃有穿，要那么多钱干嘛？”你听听，这可是再现实不过的人说的话。当然，有人要这么说，心里未必就这么想。我常发现，一些人就爱作这种违心之论。谁不想生活得更好一些呢？我相信，这个世界上没有人不想成为大富翁的，你的钱再多，变成银行里的一张支票，既不会给你带来什么困扰、麻烦，也不会使你因此就庸俗、下流。

所以，“我不想赚那么多钱，只要够花销就行。”如果有人总爱说这样的话，他也许恰恰就是想赚大钱的人。因为喜欢钱而又赚不到钱，如此说说，欲盖弥彰，也算是一种自我安慰。

自然，生活中可说什么人都有。许多人想赚钱，也确有一些人甘于清贫，甚至把金钱看得不如粪土。这样的人，要不是执着于某种高尚事业追求的人，就多是一些庸庸碌碌、对生活已经完全失去热情的人。这种人不是本文所能关心的读

者，这里不予讨论。

其实，在现代商品化的社会里，果真人生没有钱，什么事都做不了；现代文明如此高速发展，如果你每天仅能维持三餐温饱，许多现代文明的生活给你造成的饥渴感，同样是让你难受的。

从我自己来说，学校毕业后，就一直做中学教员的工作，每月领得的薪金，不算多，但也足够维持三餐温饱，甚至也够维持日常生活的花销，至于我想买的东西或想做的事，只凭那点薪水，那就远远不够了。

所以，后来我下决心，放弃了教员工作，干起经商的营生来了。

我当时真有豁出去的劲头，这做法未免有些冲动。但我后来也想，如果没有勇气这么冲一下，尝试一下，也许我一辈子就那个穷酸样，永远也没有翻身的一天。

想要赚钱，就要有你的冲动，你的梦想。多想想钱对于我们是多么重要，多想想我们能赚许多钱，那是多美的事情。有梦想，才会有破釜沉舟的决心，以及永不服输的斗志。

钱财就是一条滑溜溜的泥鳅，你想抓住它，可又总觉得：“我根本不适合发财！”脑子里经常被这样的消极观念盘据，又怎能抓得住这条滑溜溜的泥鳅？即使你抓到了，它也会从你手心里轻易地滑掉。

我要说，你之所以信心不够，勇气不足，尽管你有多方面的原因，但主要的还是因为你没把赚钱看得多重要，是因为你缺少了发财的欲望和梦想。这一点对你很重要，怀有罗曼蒂克想法的人，才能够赚大钱。

你有自己的梦、自己的理想和愿望，你便有了发财的主要

动机和永不枯竭的动力。

也就是说,你一旦有了自己的欲望,自然会想尽办法去赚钱,去努力实现自己的欲望。

不知什么人说过这么一句话:“对人生充满野心的人,才会成功。”这句话对于赚钱也是适用的。

发财的事是现实的,想要发财的人是最富于梦想,最罗曼蒂克的。因为只有对人生满怀梦想,充满希望的人,才会在现实意义上成为有充实的人生价值的人。

[忠告]放开你的心做一个美梦,然后计算一下实现你的梦想需要多少钱。

2. 每天早上对自己说:

“我一定能成为大富翁。”

经常地进行一些肯定性、激励性的自我暗示,有利于熏陶你对待生活的积极的心理状态,同时做什么事,就会充满自信,勇气十足地去把它做好。

从一种心理状态而言,追求财富和追求异性,以及追求任何事情的成功,都是一样的。你有一种积极的、健康的心理状态,才会有积极的、进取的行动,同时也才会有足够的自信和

魄力达到理想的目标。比如说，在恋爱关系的处理中，你经常有“我是受女性欢迎的男性”、“我有男性气概”一类的想法时，对你来说，追女朋友不仅不是什么可畏难的事，而且还是一件很有情趣的事。“只要施点小技巧，女人马上就能……”天知道是什么原因，很多女人在充满自信的追求者面前常常显得手足无措，在被怀有这种想法的男人追求时，会像着了魔似的失去抵抗力，投入他的怀中……。其实，仔细地观察这些男性，实在没有一点男性魅力。不过，因为他们对自己充满信心，敢于大胆地追求，所以，成功率才特别高的吧！

经常地进行一些肯定性、激励性的自我暗示，有利于熏陶你对待生活的积极进取的心理状态，同时做什么事就会充满自信，勇气十足地去把它做好。你不妨试试看，你是一个小伙子，喜欢上了一个女孩子。你学会反复地暗示自己：“我所喜欢的女孩子，也一定能让她喜欢我。”这种暗示便会激励你主动地、快速地采取行动，且产生自信和魄力。大概，这就是男性的魅力所在。女性也总是被你散发出来的这种魅力所吸引，很快地不由自主地掉入你的陷阱，被你所俘虏。

赚钱也不例外，需要特别的自我暗示。例如：时时暗示自己“我有赚钱的潜力”、“我的运气很好”……，这么一来，你便能发挥极大的潜力。

人的潜力的发挥是和潜在的心理状态密切相关的。

我有一个朋友，在十年间，赚了一大笔钱。

他是怎么发财的？说出来你也许不相信。

我这个朋友，每天早上醒来，就跪在棉被上，双手紧握放在膝盖上，眼睛闭着，口中念念有辞：

“我一定要成为大富翁”、“我一定能成为大富翁”……反