

海潮摄影艺术出版社

活出你的潇洒

樵夫 梦月 编著

● 发小财50法
● 发小财50法



致欲下海的朋友们

这本书是写给尚未下海的、既怕被海水呛又不愿甘居平凡碌碌终生的人看的。

毋庸置疑，涛声已经在震撼着每个人的耳膜，许多人都有了不同的选择：有的人已义无反顾地充当了弄潮儿，有的人在观望，有的人独善其身，有的人被海水打回了岸边，有的人在岸边试了试海水，看是否能适应它……但是，大部分人还是这样：他们对自己缺乏勇气和信心这一点充满了信心，他们还在怀疑自己是否能下得了海。

因此，从这种意义上说，这本书也是写给这样一些人看的：写给观望的人，为增强他们的勇气和信心；写给独善其身的人，让他们闻闻“海风”的腥味，也拓展他们的思维空间；写给被浪头冲回岸边的人，为他们提供新的方式方法；我们也怀着崇敬的心情记载着弄潮儿们曾经经历的失败和成功。

钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。我们的生活需要许多的金钱付出，从衣食住行到子女的造就和老人的赡养，等等。显而易见，靠工资所得，只能糊口，甚至连糊口都捉襟见肘。

对生活的安贫乐道，其实就是思想上的一种倒退，它是对现实生活采取的一种消极态度，是不可取的。

正是基于这种认识，许多人蜂涌下海了，因为谁都想改善自己的生活。尤其是对工薪阶层来说，下海不仅仅是勇气和自身价值的体现，更重要的是对于生活的一种追求。

我们不必梦想有一天像大款爷们那样，手提大哥大，出入豪华宾馆，呼风唤雨，日进斗金。我们只希冀能在一天辛勤的工作之后，和妻子很惬意地逛逛商店，买一两件中意的衣服；或星期天带全家逛逛大世界、水上乐园，尔后下馆子享受一下美味佳肴；或为子女请个钢琴教师、美术教师……总之，不至于为了一件漂亮的衣裳、一件电器而节衣缩食、省钱攒粮。

这就是我们赚钱的初衷。

赚钱，在我们下海的同时，就成为一种勇气、一种信心，也成了一门学问、一门技术。没有勇气不行，但只凭勇气下海，则是盲目的。对大多数的人来说，商品经济和市场经济还是很陌生、很模糊的概念，如果不懂得其中的规律和奥妙，跳入海中，就只能横着浮出海面了。

我们的这本书，就是给有勇气的下海者提供一些切实的方法和招数。这些方法和招数并不是适合每个人的，只要你能选择其中适合你自己的一条道路，就可以开展你的工作。但是这些方法也不是万能的，你在实际操作的过程中，还要因环境和条件的变化而作适当的调整，相机而动。在相当程度上，我们只是提供了很狭小的一部分，或者说只是提供了一些思路，还有很大的世界，在等待着你去开拓、去丰富、

去完善。

相信总有那么一天，你会惊讶地发现：哟，我的能耐其实也很大啊！

好，让我们开始吧。

目 录

致欲下海的朋友们..... (1)

欲善其事，先利其器——对下海者的忠告

1. 要有决心..... (1)
2. 十足的勇气，十足的信心..... (2)
3. 要有一技之长在身..... (3)
4. 要有兴趣..... (3)
5. 要学会推销你自己..... (4)
6. 要广泛建立你的“关系网”..... (5)
7. 做你曾经做过的工作..... (5)
8. 要勤奋..... (6)
9. 信息就是金钱..... (7)
10. 要随大流..... (7)
11. 不要放过任何一个机会..... (8)
12. 不要顾面子..... (9)
13. 不要怕犯错误..... (9)
14. 不要说你是对的..... (10)
15. 不要做工作狂..... (11)
16. 不要打退堂鼓..... (11)
17. 不要漠视小生意..... (12)
18. 不要独食..... (13)
19. 不要“一不做，二不休”..... (14)

20. 迟人半步又何妨·····	(14)
------------------	------

海中击浪显身手——50种发小财方法

1. 你也能当老板·····	(16)
2. 让卡拉永远OK·····	(20)
3. 唱它个夜色阑珊·····	(23)
4. 浪漫的“鲜花限时专送”·····	(27)
5. 姹紫嫣红总是春·····	(32)
6. 宠物护理：让宠物更受宠·····	(35)
7. 给玩具看病·····	(39)
8. 现代私塾先生·····	(41)
9. 与小天使同行·····	(45)
10. 伴考生度过“黑色的七月”·····	(47)
11. 伴当：给孤寂老人一份温情·····	(50)
12. 为“晚霞”增辉·····	(53)
13. 侃大山：并非闲聊·····	(56)
14. 健身指导：无需投资也赚钱·····	(61)
15. 把美容厅设到顾客家中·····	(64)
16. 独辟蹊径：为男子汉美容·····	(68)
17. 十字街头的美容师·····	(71)
18. 命名：给人一个鼎鼎大名·····	(73)
19. “玩”也能挣钱·····	(76)
20. 美化生活的空间·····	(78)
21. 旧书买卖：知识永远不贬值·····	(83)
22. 生活需要畅销书·····	(86)
23. 给书迷一个芬香世界·····	(91)
24. 绘出一个多彩的世界·····	(94)

25. “你知道食盐的20种用法吗？”	(97)
26. 一字千金的广告词写作	(100)
27. 秃笔如山自足珍	(104)
28. 自由撰稿人：21世纪最热门的职业	(107)
29. 债券：利大于储蓄，险小于股票	(110)
30. 信息就是金钱	(113)
31. 方寸之地大有赚头	(116)
32. 股市沉浮显智慧	(120)
33. 讨债：“穆仁智”又出场了	(123)
34. “掇客”的风采	(126)
35. 也当当“骆驼祥子”	(128)
36. 计时打工显身手	(130)
37. 登堂入室：推销新一族	(133)
38. 骑士：潇洒过人的诱惑	(136)
39. 跑在市场的前面——跑街先生	(139)
40. 刘慧芳的谋生手段	(142)
41. 擦皮鞋：令人足下生辉	(145)
42. 卖茶叶蛋：比搞原子弹的人挣更多	(147)
43. 给风尘仆仆的车洗把脸	(149)
44. 家庭拍卖会	(151)
45. 跳蚤市场的魅力	(154)
46. 为步履匆匆的人们解除饥饿感	(158)
47. 细水长流的卖报业	(160)
48. 风味小吃：小摊赚大钱	(162)
49. 物业清洗——给主顾一个自由的星期天	(164)
50. 专利转让赚大钱	(166)

不知规矩，何成方圆——下海入门须知

1. 哪些部门对个体工商户进行行政管理? (168)
2. 可以申请从事个体工商业经营的城镇待业人员，是指哪些人?
..... (169)
3. 哪些是国家政策允许从事个体工商业经营的其他人员?
..... (169)
4. 如何办理个体工商户登记手续? (172)
5. 怎样核定经营范围? (173)
6. 什么是主营? 什么是兼营? (173)
7. 什么是经营方式? (174)
8. 什么是营业执照? (175)
9. 什么是营业执照副本? 它的作用是什么? (175)
10. 什么是临时营业执照? (175)
11. 什么是验照? (176)
12. 什么是换照? (176)
13. 什么是扣缴营业执照? (176)
14. 什么是收缴营业执照? (176)
15. 什么是缴销营业执照? (177)
16. 什么是吊销营业执照? (177)
17. 个体工商户缴销、被收缴、被吊销营业执照后，其经营者是否可以再次申请从事个体工商业? (177)
18. 个体工商户怎样办理税务登记手续和履行纳税义务? (177)
19. 国家向个体工商户征收哪几种税收? (178)
20. 什么叫欠税、漏税、偷税、抗税? (178)
21. 怎样办理纳税鉴定手续? (179)
22. 如何办理纳税申请表? (179)

23. 购领和使用发票有哪些注意事项?	(180)
24. 如何申请减税、免税? 其报批程序怎样?	(182)
25. 个人收入调节税有哪些规定?	(182)
26. 如何使用支票?	(184)
27. 哪些活动在集贸市场上是禁止的?	(187)
28. 哪些商品(物品)不允许上集市出售?	(188)
29. 第二职业经营中怎样签经济合同?	(188)
30. 怎样识别无效经济合同防止上当受骗?	(197)

附 录

城乡个体工商户管理暂行条例	(202)
城乡个体工商户管理暂行条例实施细则	(207)

欲善其事，先利其器——对下海者的忠告

下海之前，你还有许多事要做，只有做好充分的准备，才能防患于未然。

在这里，我们要先向你提出一些忠告，你可以把它当作“十要十不要”。

一、要有决心

在这个世界上，愿意去做事情，比拥有做事的力量更为重要。

所以如果你现在任何事都不做，就会始终什么事都做不成。但是，一旦你开始做一件事，动力就会一直保持，而且，只要你更加努力去做，力量就会更增加。

歌德说过：

你热心吗？抓住这一刻。

你能做的，或者梦想能做的，快去开始吧！

勇敢之中，包含了天赋、力量和磨力。

只要投入，心里才会产生热力。

开始，然后才能完成工作。

决心，具有无比的力量。如果你决心成为那一种人，就一定能做到。目标对准最优秀的东西，就一定能得到最优秀的，这是努力与杰出的秘诀。如果老是说，“我做不到”，

就一定会一事无成，相反地说：“我试试看”，却能创造奇迹。

不管怎样，下海要投入资本，要花费比常人更多的时间和精力，要冒风险。这一切都是在办公室时所不曾有的，所以决心下得大不大，更显得至关重要了。

二、十足的勇气，十足的信心

拿破仑曾经说过一句话：“我成功，是因为我志在成功”。

拿破仑成功赫赫，彪炳千秋，他的成功就是来自这句话，如果没有这个目标，拿破仑就没有信心和决心。许多事情，不到最后一步，是不会成功的，不能轻易地放弃，没有志在成功的信心，在中途就会退缩下来。

你采取的行动成功与否，很大程度上取决于你有没有这个勇气。勇气不是人人都有的，我们中许多人为金钱所困，却摆出一副乐天知命的高姿态，囊中羞涩又甘居平庸。

很多人怕自己不能成功而落下被人讪笑的话柄。其实，你用不着将成功看得既复杂又困难，根本就不是那回事。成功就和做个有用的人一样简单，能够对越多的人有用，你就越能成功，而你对他人就越不可缺少。要使别人无法缺少你，就必须在这个瞬息万变的社会中，日渐增加自己的重要性，何况你还没干怎么就知道要失败呢？

所以，在相当程度上，一个人在这个世界上的成功，是自己不断斗争的结果，是不断战胜自己的结果。

记住，你的敌人不是别人，而恰恰是你自己。

三、要有一技之长在身

有个老翁在江边钓鱼，旁边有个小孩在观看。老翁不多久就钓到了满满一篓子鱼，他看到这个很有耐性的小孩，非常喜欢他，于是就要送这钓到的一篓鱼给他。小孩摇摇头不要，老翁奇怪地问他，为什么不要，小孩说：“我要你的鱼，鱼迟早都要吃完的，一旦有钓竿，我自己可以钓鱼，这样就都有鱼了。”老翁笑了，对他说：“要钓竿也没有用，因为钓竿总有一天要破烂的，要钓鱼，得学会技术，有了技术，终生享用无穷。”

一技之长对于下海的人来说实在是太重要了，一门技术其实就是一笔极为可观的财富。在竞争十分激烈的环境下，从事第二职业成功与否很大程度上取决于你的技术水平如何。靠搞运输、出卖体力这种“头脑简单、四肢发达”的活社会上也需要，但是更需要懂得技术、懂得文化的那些有一技之长在身的人。

四、要有兴趣

不要把赚钱当作是自己下海的唯一目的，否则你将干不好这项工作。

你应当对自己说：“我很喜欢这项工作，因为它使我快乐，使我体会到自身的价值。”八小时的工作已经够辛苦、够劳累的了，在八小时以外，如果仍然紧绷着一根弦，恐怕任何人都会受不了的。

抱着感兴趣的态度去赚些小钱，既能丰富自己的腰包，

又能比较长久地做下去。

一旦你的第二职业和你的兴趣相结合，你就能更好地享受你的工作给你带来的乐趣，并且在每天结束的时候，感到更加轻松愉快，正如有的人说：“我从我在晚上进行的业务活动中所得到的快乐，给了我正视第二天单调乏味工作的力量。”

五、要学会推销你自己

光有勇气 and 信心还不成。

我们向你提供的方法中，最基本的一个前提就是你要自己去努力，我们只是为你提供一只划船的桨，有没有胆量下海，还得靠自己。你得把自己推向市场，而不能光靠机遇，靠运气。

你决定着你自己的生活和命运。

你除了真才实学之外，还要通过各种渠道把你展示给别人，把自己推销出去，让社会了解你，让社会接纳你。

因此，你要尽可能地建立和扩展你的关系网，并学会运用它。我们处在一个人与人紧密联系的群体中，你不是孤立的。在你的周围，有你的亲戚朋友、领导同事、同学街坊，他们每个人都可能帮助你实现你的目标，这种可能性得靠你把它们发掘出来。

另外，尽量充分地利用报纸杂志、新闻媒介和各种渠道的消息，利用各种人才流动机构、劳务市场、人才市场、信息咨询公司等。总之要善于运用外界给你提供的方便和条件。

这个时候，再羞羞答答、犹抱琵琶半遮面，实在是舍不得的。

六、要广泛建立你的“关系网”

建立广泛的人际关系网络，是每个下海的人都要着重考虑的。多一个朋友多一条路，有朋友从中牵线搭桥，能尽快消除主顾心中的疑惑，合作成功的可能性会更高些。有了广泛的人际关系网络，可以减少许多不必要的麻烦，效率和速度都能得到不同程度的提高。

一般工作了几年的人，或多或少都有一定的关系网。你的朋友、同事、同学、亲戚、领导都属于你要收集的人际关系网的范围，但还不够，要注意随时通过他们，借助他们发展壮大你的关系网，使这个关系网络在你的业余兼职中发挥应有的作用。

七、做你曾经做过的工作

下海，最理想的就是做你曾做过的工作，因为你的工作经验就是你下海的资本，可以驾轻就熟，少走许多弯路，不必为适应一件新工作或新事物而手足无措，忙得焦头烂额，最后却得了个“竹篮打水一场空”的结局。

你在做一件工作时，要考虑到你所做的事将不止对一个顾客起作用，比如家教，你把这家做好了，就会在他左邻右舍、亲友同学中产生一定的影响，他们自然就会对你的教学质量表现出热情，作出积极的反应。

还有，你做曾经做过的工作，不容易被别人坑了。有个搞

室内设计的，千方百计接了一趟活，召集人马辛辛苦苦干了几星期，到最后结算时，发现还亏了数千块钱，为什么？因为他虽然擅长设计，却不了解材料、用料的行情和市场价格，这样做赔本是在所难免的。

所以，用小本钱业余经商的，切忌做那种你既从未做过的、又无成功把握的生意，而要一心一意去搞你熟悉和懂行的门道。如果你丢掉了你的专业，就意味着你失去了你的竞争优势。

八、要勤奋

有“日本推销之神”之称的原一平，他一共积累了28000个客户。

当有人问他推销成功的秘诀时，他请别人摸他的脚茧。

“你发现了什么吗？”原一平问道。

“你的脚茧很厚。”

“你知道为什么吗？”

“因为我走的路比别人多。”

勤，就是成功的最佳伴侣。

原一平成就他的事业，靠的是他的脚勤。

原一平说：“好运只眷顾努力不懈的人。”

有位作家登台讲演，讲罢，有青年问道：“我的愿望是倚马可待，日产万言。不知有何秘诀？”

“请你看看我的中指。”

作家的中指有一块茧，那是笔耕的结果。

这位作家靠手勤树立了他的地位。

作家说：“名气是靠奋斗不懈得来的。”

九、信息就是金钱

我们生活在一个充满信息的社会中，你在浏览报纸时，或许就能找到一条你需要的供求信息，你在和朋友闲聊时，不经意中也交流了许多有价值的信息。另外，广播、电视都能成为你了解信息的来源。

成功的例子，不胜枚举，就介绍其中的一个——牟其中吧。这位拥有七亿资产的中国第一民营资本家，他的第一笔生意是如何成功的呢？

牟其中当年出差途中，在船上结识了一位河南来重庆卖梨的土产公司经理，他想购买一批藤椅回河南销售，但他不了解四川藤椅的生产情况，在重庆也没找到合适的合作伙伴。牟其中马上意识到这是一个绝好的商务机会，因为他知道万县是四川生产藤椅的主要产地，但找不到市场，现在市场送上门来了。牟其中赢得了河南客人的信任，在船上他们签订了合作协议，牟其中取得了这家河南公司在万县订购藤椅的委托书。牟其中的商务生涯从此开始。

你看，闲聊中的一条信息就可能促使生意的成功！所以你要时常注意身边的信息，如果没有这种意识，那么一定要注意培养。

十、要随大流

有人说，跟在别人的脚印后面走是没有作为的。

可是不管怎么说，一条道路踩出来并不是靠一个人，总

是无数个人踩着脚印。其实，许多人的第一次，也不过是别人的重复和翻版，成就一番事业，独创业绩虽然都是可能的，但并不可能每个人都能闯出一番新事业的。

商业上讲随行就势，行和势总是有人在前边造就出来，给人们提供经营的参考，你不顺应这个势，商品就要滞销积压。行和势本来就是大家共同造就的，顺应它，正是顺应了共同的愿望。

对于下海的人来说，第一个纵身入海的令人赞叹钦佩，甚至值得宣传媒介大书特书。但随之跳进大海的也应当给予肯定，否则海就不壮阔，更缺少波涛汹涌的热闹景观。

所以，走别人走过的路，模仿别人做过的事都是无可非议的，但是注意，要看准了，找到自己的适应点，也就是说，在下海之前先掂量掂量自己，至少同前行者比较一下。如果水性不好，就不要轻易去跟，呛口水是小事，把命赔进去是大事！

十一、不要放过任何一个机会

在美国，有一位好莱坞影迷搬到了洛杉矶，很多人都以为，他之所以选择洛杉矶这座城市，是为了一睹明星风采。

影迷还旧，最喜欢看明星的死后之坟墓，原来好莱坞的坟场，大约有200位大明星葬在那儿，为追悼过去的影帝影后们，影迷总不免要“寻根”。这位影迷平常也有心从图书馆的报刊中找出每位影星如何去世的资料，加以研究。这一研究，使他灵光一闪，想出了一个好主意。

游客只需付出25美元，便可以参加他主办的“追悼之