

糊涂

赚钱术

小糊涂赚小钱

大糊涂赚大钱

如水山人 著



难赚钱

中国物资出版社

糊涂赚钱术

如水山人 著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

糊涂赚钱术/如水山人著. —北京:中国物资出版社,

1997. 9

ISBN 7-5047-1066-0

I. 糊… II. 如… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 22579 号

中国物资出版社出版

(北京市西城区月坛北街 25 号 邮编:100834)

全国新华书店经销

北京星月印刷厂印刷

开本:850×1168mm 1/32 印张:12 字数:310 千字

1997 年 11 月第一版 1997 年 11 月第一次印刷

书号:ISBN 7-5047-1066-0/F·0380

印数:0001—7000 册

定价:19.80 元

前 言

商场，是天堂，更是地狱！天堂与地狱之间只有一步之遥！

商场，是成功者的天堂，是失败者的地狱！

“经商就是坑蒙拐骗，赚钱就是要心狠手辣”。这似乎是一些下海人的座右铭。正是在这种邪念的误导下，一些人六亲不认，一些人“杀熟”为业，一些人铤而走险，一些人杀人劫货，一些人锒铛入狱……。

悲哉！这些黑心肠的聪明人！

蠢哉！这些自命不凡的聪明人！

怪哉！这些执迷不悟的聪明人！

“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命”，一切都应了这句古训。

糊涂营销学反其道而行之，在经商的生意场上肢超聪明折小计，竖起糊涂的大旗，独出心裁，给你独辟一条通向人间天堂的致富大道。

“君子爱财，取之有道”，道者，糊涂营销学也！

糊涂营销学认为，经商做生意赚钱，这是人之常情，无可非议。但赚钱不能赚不义之财，如果以牺牲他人的利益赚钱，赚昧心钱、赚黑钱，天理难容，法律难忍；赚钱还是走正道好，赚明白钱，要和气生财，正气生财，凭良心挣钱。赚钱不能急功近利，只贪图眼前的利益，应该将眼光放远些，放长线钓大鱼。

在当今市场经济大世界中，好像人人都在说钱，人人都在想钱，“羞于言利”、“耻于谈钱”已经成为过去。在商品经济社会里，

的确，没有钱是万万不能的，但金钱又不是万能的。一夜之间乞丐成了富翁，大老粗成了企业家，报贩子变成了书商；枯枝发芽，铁树开花，囚犯成了慈善家；倾刻之间，百万富翁成了穷光蛋，赫赫有名的企业家成了阶下囚。钱能载舟，亦能覆舟，不在天意在人为。爱财如命，拼命赚钱，把钱看得比自己的命还重要，活得糊涂，死得可怜。在糊涂营销的成功者看来，生意成功就有钱，保钱不如保命，爱钱更应爱命，有命则有钱，丧命则无钱。“金钱诚可爱，成功价更高，若为生命故，二者皆可抛”，糊涂学如是说。

“商以诚为本，业以信为基”这是千古真理。“杀熟”是断了财路，欺诈是丢了信誉。关系比金钱更重要，有了关系才会有财源，“杀熟”是一种极笨的短期行为；信誉是交往的基础，良好的信誉是个人生财之根，是企业致富之宝，欺诈却毁掉了这来之不易的一切。

环视如今中国商界，凡高手皆以诚为本，视信为命，凡坑蒙拐骗者，大都是一些无知的低能之辈。本来，诚者，老实也；信者，坦白也。可在这些无知之徒眼中，视“诚”、“信”为“傻”，常常讥笑为乐。糊涂营销学却偏偏爱的就是这个“傻”，有了这个“傻”才能取信于人，有了这个“傻”才能广交天下友。

韩信用兵，多多越善，今日经商，越傻越好。“傻些，再傻些”，发展中国的营销业，需要更多更好的“以诚待人，以信取人”的“傻”子。不要耍那些小聪明，不要来那套“弯弯绕”，老老实实地经商定会出现一条发财之路。商业本质上是一种不断投入的周期性行为，“赚一把就跑”的欺诈行为，是一种短视的表现，是商海里的暗礁，这恰恰犯了商家之大忌！

糊涂营销学开卷有益，当人们领悟了营销之道奥妙之所在时，顿会觉得“在宽广无限的人生舞台上，尽情施展才能，而达到尽善尽美的境界，那就是幸福。”

幸福，贵在“难得糊涂”，就是经商做生意要讲究小事糊涂，大事清楚。做到“吕端大事不糊涂”。

幸福，贵在“聪明一世，糊涂一时”，智者千虑必有一失，聪明人有时偶尔失误也会办蠢事。人非圣贤，孰能无过，知过必改，则是一时糊涂人的明智之所在。

幸福，贵在为生活幸福而追求金钱乃是人之常情。但是当爱钱变成无法控制的欲望，金钱将会引你入无边的苦海，打入地下十八层地狱。

幸福，贵在义利之间的正确选择，要重义见利，不能见利忘义；在注重自己事业的“前程”中谋取“钱程”；要做金钱的主人，不要做金钱的奴隶；千万不可富了钱袋，穷了脑袋。

记住：智慧只有和金钱相结合，才是活的智慧；

钱只有和智慧结合起来，才是活的钱。

真正的赢家，不在商场上，而是在人生的战场上。

人是不能太聪明，太聪明就会反被聪明误；

当你的努力利己而又利人时，幸福和成功就会携手而至。

糊涂，恰藏聪明的大智!!

目 录

一、前言 (1)

二、不想赚钱 方能赚钱

——糊涂赚钱方法篇 (1)

1. 人第一，钱第二 (2)
2. 发财欲望不可大 (3)
3. 糊涂赚大钱 (5)
4. 在商不言商 (10)
5. 人弃我取，人取我予 (12)
6. 无为而有为 (14)
7. 求个平常心 (18)
8. 道法自然 (20)
9. 功夫在市外 (21)
10. 物极必反 (23)
11. 钱是身外之物 (25)

三、欲要取之，必先予之

——糊涂赚钱战略篇（一） (28)

1. 放长线钓大鱼 (31)
2. 欲擒则纵 (35)
3. 死棋肚里出仙着 (36)

4. 不战而屈人之兵 (38)
5. 避实击虚 (41)
6. 围地则谋 死地则战 (49)
7. 你打你的 我打我的 (52)
8. 扔小钱 赚大钱 (60)
9. 不拘小节 抓住根本 (61)
10. 敢与洋人争高低 (63)
11. 心比天高 (79)

四、匿强而显弱

——糊涂赚钱战略篇（二） (82)

1. 藏而不露 (83)
2. 有钱先让别人赚 (84)
3. 匿壮显弱 (85)
4. 无谋必败 (86)
5. 未战先算，掌握先机 (91)
6. 无招胜有招 (94)
7. 心向顾客，反道而行 (98)
8. 急功不必近利 (101)
9. 让利不让地（市场） (102)
10. 买卖中的数字游戏 (114)

五、输家即赢家

——糊涂赚钱策略篇（一） (124)

1. 以柔克刚 (125)
2. 以退为进 (130)
3. 画蛇添足 (132)

4. 先声夺人	(134)
5. 敢做吃亏的买卖	(141)
6. 诱以小利，取其大利	(147)
7. “小蜜蜂”斗败了“大公鸡”	(149)
8. 单刀赴会	(150)
9. 三十六计，走为上策	(153)
10. 他山之石，可以攻玉	(155)

六、“傻子”的经营之道

——糊涂赚钱策略篇（二）

1. 傻子经营术	(159)
2. 小鱼吃大鱼	(164)
3. 名牌“高地”，价格“盆地”	(166)
4. 变脸术	(179)
5. 装聋作哑	(181)
6. 借脑生财	(182)
7. 借名生财	(184)
8. 借财生财	(193)
9. 小商品做出大生意	(197)
10. 笑里藏金	(200)

七、柔能克刚

——糊涂赚钱战术篇（一）

1. 不以原则换生意	(203)
2. 一箭双雕	(205)
3. 一石数鸟	(207)
4. 别出心裁	(209)

5. 三人行必有我师 (214)
6. 灵活多变 (216)
7. 好事多磨 (220)
8. 捕捉战机 (222)
9. 万事不可过 (229)
10. 交易不成仁义在 (230)
11. 当众扬丑 (231)

八、借智生财

——糊涂赚钱战术篇（二） (236)

1. “吹”猪不吹牛 (237)
2. 酒好也怕巷子深 (248)
3. “皇帝女儿”也愁嫁 (249)
4. 借知名扬不名 (250)
5. 此处无声胜有声 (254)
6. 靠天靠地发财致富 (259)
7. 货好还要勤吆喝 (262)
8. “吹牛”也要上税 (265)
9. 幽默藏金 (268)
10. 王婆娘卖瓜千万别自夸 (273)
11. “猪头”变“玛瑙” (275)

九、“闲事”要多管

——糊涂赚钱管理篇（一） (276)

1. 管人先管己 (277)
2. 管人先管心 (279)
3. 家大业大，不可大手大脚 (289)

4. $1+1>2$ 的管理效益	(290)
5. 市场营销未必欣赏“龙”	(291)
6. 与人为善	(293)
7. 管理上的模糊教学： $100-1=0$	(295)
8. 管理岂能只管不理	(298)
9. 撒手不管	(315)
10. 立体管理事半功倍	(318)

十、知人需擅用

——糊涂赚钱管理篇（二）	(319)
1. 善用笨人	(320)
2. 善用良将	(327)
3. 人不可貌相，才不可斗量	(330)
4. 黄金无足赤，白璧有微瑕	(331)
5. 武大郎开店“高”的不用	(332)
6. 既往不咎	(335)
7. 天生我才必有用	(336)
8. 不拘一格降人才	(338)
9. 爱钱财不如爱人才	(339)
10. 用人之短，变短为长	(343)
11. 乔太守乱点鸳鸯谱	(344)

十一、诚商胜于精商

——糊涂赚钱成功篇	(346)
1. “无奸不商”休已	(347)
2. 以德感人	(348)
3. 以诚待人	(350)

- 4. 以信取人 (355)
- 5. 分文不赚 (358)
- 6. 勿以小善而不为 (362)
- 7. 勿以小恶而为之 (366)
- 8. 不赚昧心钱 (368)
- 9. 洒向人间都是爱 (369)

不想赚钱 方能赚钱

——糊涂赚钱方法篇

在商海中，在金钱的王国里，在摇钱树下，有谁不在想赚钱。请看，

“现在我几乎所有时间都在想钱，挥之不去，因为总是有些还没付的账单，在我脑海里转来转去。”这是一位老妇女的心里话。

“从前，我想都不会想为钱去伤害任何人，或做任何坏事。但现在我三餐不继，只要能赚钱，不惜做任何事。”这是中年男人的心里话。

“我只要有钱，不在乎任何其他东西。钱在我脑袋里，我无时无刻不在想它。”这是一位教师的心里话。

“男人自始就知道赚钱的感觉。小男孩子的成长课程就是学习作个能干的赚钱养家者。不能让家人衣食无忧的男人，就被社会视为失败者。在我们的文化里，能不能赚钱和算不算个男人代表相同含义。当一个男人的收入‘够分量’，他也觉得自己够分量。”这是一位男人的心里话。

“我们做生意的，原来全心全意只想着怎么赚钱……”这是商人的心里话。

可见，在当今市场经济大世界中，好像人人都在说钱，人人都在想钱，想钱都想疯了。说不想赚钱，这才是瞎话，糊涂话。

然而这糊涂之中却有真情，在现实生活中，想方设法想赚钱的人，却总是赚不到钱。相反，不想赚钱的人，方能赚到钱，赚

大钱。原因何在，奥秘是什么，赚钱的诀窍又在哪里。糊涂营销学将为你破谜揭底，这就是：人第一，钱第二；发财欲望不可大；糊涂之中方能得大钱；在商不言商；以赔求赚；求个平常心；道法自然；无为而有为；物极必反；钱是身外之物。这就是糊涂营销学为你不想赚钱，方能赚大钱的方法。有道是“师傅引进门，修行在个人”。劝君记住警世醒言：

没有头脑的士兵最终会丧命，
没有韬略的将军最终会失败，
没有智谋的国家最终会投降，
没有糊涂经的商家最终会人财两空。

1. 人第一，钱第二

人世间有这样一句谚语：“丢了金钱，什么都没有丢；丢了健康，即丢了人生的一半；丢了精神，就一切全丢了。”

这句谚语蕴含着这样的思想：切忌把财物看得比人重要。钱同人相比，还是人第一，钱第二。一位伟人曾经这样说过，人是世界上一切最宝贵的东西，只要有了人，什么人间奇迹都可以创造出来。有了人，就会有钱；没有人，也就不会有钱。钱是人创造出来的，为人所使用。人是金钱的主人，不是金钱的奴隶。在糊涂学看来，只要认定人第一，钱第二这一死理，才能悟到不想赚钱，方能赚钱的妙用之所在。

美国石油大王洛克菲勒他不到五十岁就成为亿万富翁，不过，他自认只是财富的保管人，所以乐于捐钱给社会大众。

然而，找他捐钱的人太多了；无论早晨或夜晚，还是上班与用餐时刻，都有人请他捐钱。有一次，在一笔大捐款之后，一个月內，请求捐款的人数竟超过五万人。由于洛克菲勒要求每一笔

捐款都必须有效地使用，所以每一件申请案均须仔细调查。面对那么多的求助者，他急得跳脚。

他的助手盖兹提出忠告：“您的财富像雪球般，愈滚愈大。您必须赶快散掉它，否则，它不但毁了您，也毁了您的子孙。”

洛克菲勒告诉盖兹：我非常了解。请求捐助的人实太多了，但我一定要先弄清楚他们的用途才肯捐钱。我既无时间也无精力去处理此事，请你赶快成立一个办事处，负责调查事宜。我根据你的调查报告采取行动。”

于是，在1901年，设立了“洛克菲勒医药研究所”；1903年，成立了“教育普及会”；1913年设立了“洛克菲勒基金会”；1918年成立了“洛克菲勒夫人纪念基金会”。

哲学家史威夫特（Dean swift）说过：金钱就是自由，但是大量的财富却是桎梏。”洛克菲勒深谙这个道理，他一生之中共捐了五亿五千万美元，他的捐助，不是为了虚荣，而是出自至诚；不是出于骄傲，而是出于自卑。

他一生不做钱财的奴隶，喜爱滑冰，骑自行车与打高尔夫球。到了九十岁，依旧身心健康，耳聪目明，日子过得很愉快。他逝世于1937年，享年98岁。他死时，只剩下一张标准石油公司的股票，因为那是第一号，其他的产业都在生产捐掉或分赠给继承者了。

2. 发财欲望不可大

中国人与发财没有缘份，这是瞎话。平常人们互相见面总是上天言好事，道一声“恭喜发财”，把赵公元帅作为财神爷供起来，也是为了图个吉利，有朝一日能走运发财。读书做官升官发财。中国历史上出现的大商人，越国的大夫范蠡，帮助越王勾践卧薪尝

胆、灭掉吴王夫差复国后，官拜上将军。他认为勾践只能共患难，不能同享乐，于是弃官经商，人称陶朱公。他运用兵法经营，既“居货”又“耕畜”，农牧商结合，十九年中发了三次大财，即所谓“三致千金”，圆了发财梦。中国的头号官商胡雪岩，经商出奇招，圆了发财梦。

想发财，恐怕不是中国人的专利。从全球来看，其他国家何尚不是如此。有些富翁自幼年起就是财富的狂热追求者。在亿万富翁中，美国投资家沃伦·巴菲特就是最典型的例子。巴菲特自小就发誓要在30岁之前成为百万富翁。他的一句名言是：“如果30岁前当不成百万富翁，我就从奥马哈最高大厦顶上跳下去。”有志者事竟成。巴菲特已圆了发财梦。

美国微软公司董事长比尔·盖茨，拥有财产180亿美元，在全世界资产超过10亿美元的447名富翁的名单中抛在前10名。在他17岁那年，还在为美国政府做事，但两年后他和朋友保罗·艾伦创建了微软公司。发誓要在30岁之前成为百万富翁，结果经过一番努力，终于圆了发财梦。当然，也有不少人吃饭想发财，睡觉也想发财，整天都不停地在做发财之梦。现实生活中，这样的人也并非寥寥无几。

现在人人都想去发大财，挣大钱，殊不知，在一定意义上真是在往大坑里跳。看多少家庭，钱少时过得悠闲自得，夫妻如漆；钱多了，人心变懒，夫妻反目。所以“远耶妄”是富家教子第一义；“远耻辱”是贫家教子第一义。这就是中国古人常说的，“安贫以存士节，寡营以养廉耻。”因而，我们劝那些整日想做发财梦，天天盼儿长大成富翁的家早日明白这个道理。这个想法，看似愚笨，甚至荒唐，但确为教子之大理，立人之根本。清人孙奇逢在《示儿孙》中讲的尤其明白“为贫何以为农好，富贵苟求终祸缘。”硬是想富贵，天天望儿发财，终必惹祸，还不好放下心来耕度过

日，清贫一生。这对许多人来说真可谓警世之言。

3. 糊涂赚大钱

俗话说得好：“各行有各行的门道。”赚钱也有赚钱的门道。有人说：“中国历史上当了官才能有钱；犹太人历来都有了钱才能当官”；有的人凭良心赚钱，不赚昧心钱；有的人则认为，只要能赚钱，干任何事情都可以，良心可以放在一边，等赚了钱后再来谈良心；有的说“北方权力经济的比重比南方大”，“南方市场经济比重大，商业竞争激烈，钱越来越不好赚，”“南方是人人可以赚钱，北方是关系多的赚大钱，关系少的赚小钱，没有关系的赚不了钱。”也有的认为“外面的商人都说大陆的钱好赚。”那么，到底什么地方好赚钱？什么方法能赚大钱？糊涂营销学认为，别人赚时你不赚，别人不愿做的买卖你去做，一句话，糊涂赚大钱。谈起糊涂赚大钱，在中国历史上也大有人在。已故台湾“经济部”副部长吴梅村，他的人生哲学与众不同，既非是“人为财亡，鸟为食死”也非是“人生在世，吃喝玩乐”，而只有四个字——难得糊涂。

何以见得吴梅村的人生哲学是难得糊涂呢？有据为证，生前，在他办公室的墙上，挂着一幅由郑板桥题字的“难得糊涂”的复制横幅，上面写着：“聪明难，糊涂难，由聪明而转入糊涂更难；放一箸，退一步，当下心安，非图后来福报也。”的确，“难得糊涂”是清代著名诗画家郑板桥的传世之作。这一条幅对人们摆脱世俗的烦恼，凡事看开些，小事糊涂些，不乏教益。但郑板桥书写“难得糊涂”的真实用意并非是消极处世的。而是因其看不惯世道的黑暗，君子不屑与谋，表示弱者的抗争与无奈，以泄胸中的积愤而已。这可以从他辞官归隐时的诗句“乌纱掷去不为官，囊