

君子爱财 取之有道 智者致富 巧中有妙

求财有道

金红燕 编著

兰州大学出版社



1	出奇制胜	11	运筹帷幄
2	一招鲜	12	出奇制胜
3	无中生有	13	出奇制胜
4	乘风破浪	14	出奇制胜
5	成功创业	15	出奇制胜
6	出奇制胜		
7	出奇制胜		
8	出奇制胜		
9	出奇制胜		
10	出奇制胜		

目 录

第一章 敢问财路

1. 世界精彩又无奈 (3)
2. 人人都可快速发财 (3)
3. 白手致富大有人在 (5)
4. 先从小事做起 (6)
5. 虚荣、欲望、梦想都是本金 (7)
6. 知己知彼 (8)
7. 脑中常有金钱结 (9)
8. 好动、不满足才能赚大钱 (9)

第二章 发财立品

1. 投其所好 (13)
2. 第一法宝：积极的人生观 (14)
3. 借势顺势 (15)
4. 死马当作活马医 (16)
5. 死里求生 (19)
6. 淡泊金钱 (20)
7. 赚钱胆量 (21)
8. 让人一步天地“窄” (22)
9. 鳄鱼精神 (23)
10. 忠言逆耳利于“商” (24)
11. 别做钱财的奴隶 (25)

第三章 巧取妙夺

1. 巧取妙夺 (29)
2. 引鱼上钩 (29)
3. 植树新招 (30)
4. 赠送品带来生意兴隆 (31)
5. 以名钓利 (32)
6. 撤出小利获大利 (33)
7. 书商朱留斯的致富绝招 (34)
8. 拍卖游戏 (35)
9. 闪电战术 (36)
10. 机不可失 (36)
11. 得寸进尺 (37)
12. 平分秋色 (38)
13. 舍零取整 (38)
14. 故意犯错 (39)
15. 借势发挥 (40)
16. 抵押之妙 (40)
17. 突破壁垒 (41)
18. 审势布阵 (41)
19. 因巧致富 (41)
20. 借题发“弹” (42)
21. 难得糊涂 (42)
22. 嬉笑怒骂 (44)

第四章 过水湿脚

1. 过水湿脚 (47)
2. 生意成，价钱好说 (47)
3. 弃车保帅 (49)
4. 低价诱惑 (49)
5. 旁敲侧击 (50)
6. 审势自限 (52)
7. 百闻不如一见 (53)
8. 君子爱财，取之有道 (54)

第五章 树上开花

1. 树上开花 (59)
2. 装病求帮 (60)
3. 跳河求友 (60)
4. 蛋换鸭，鸭生蛋 (61)
5. 弄潮流 (61)
6. 争让同存 (62)
7. 顺手牵羊 (63)
8. 明察秋毫 (63)
9. 妙手回春 (64)
10. 声东得西 (64)
11. 吃了人家的嘴短手长 (65)
12. 借梯上楼 (65)
13. 故弄玄虚 (67)
14. 一个鸡蛋的家当 (68)

第六章 微也足道

1. 微也足道 (73)
2. 皮鞋脸谱艺术 (74)
3. 油炸肉皮生意俏 (74)
4. 与人方便自己方便 (75)
5. 垃圾中创财富 (76)
6. 贩猪不如贩狗 (77)
7. 5美元的大生意 (78)
8. 靠力气吃饱饭 (79)
9. 不在一棵树上吊死 (79)
10. 小打小闹显身手 (80)
11. 白天拿小钱，晚上拿大钱 (81)

第七章 求异思维

1. 虚张声势 (85)
2. 求异思维 (86)
3. 扭转乾坤的一支粉笔 (86)
4. 财运亨通的莱维 (88)
5. 卖水胜挖金 (88)
6. 走为上策 (89)
7. 独一无二计 (90)
8. 防不胜防 (91)
9. 撒币节约计 (92)

第八章 随机应变

1. 随机应变财源来 (95)

2. 化复杂为简单	(96)
3. 转危为安	(96)
4. 打草惊蛇	(97)
5. 欲擒故纵	(97)
6. 撒饵钓鱼	(98)
7. 好奇心是摇钱树	(99)
8. 喜新厌旧	(99)
9. 相形见绌计	(100)
10. 故布疑阵	(100)
11. 横刀割爱	(101)
12. 耐克鞋	(103)
13. 燃烧你的不满	(103)
14. 妙在弄巧	(105)
15. 3000 万美元的灵感	(106)
16. 用脚踢出的灵感	(108)

第九章 抛砖引玉

1. 抛砖引玉	(111)
2. 哈利赚钱妙法	(112)
3. 依靠菜单发财的餐馆	(112)
4. 推陈出新	(113)
5. 哗众取宠	(113)
6. 借尸还魂	(115)
7. 艰难困苦，玉汝于成	(116)

第十章 雪中送炭

1. 生财有方 (121)
2. 情感投资 (121)
3. 以名得利 (122)
4. 将计就计，反客为主 (123)
5. 生财贵路 (124)
6. 雪中送炭 (125)
7. 投其所好 (126)
8. 看天吃饭 (127)
9. 以退为进 (128)
10. 让地辟道，明亏实盈 (129)
11. 扬长避短 (129)
12. 出其不意 (130)
13. 匡救一箴 (131)

第十一章 十面出击

1. 美人之计 (135)
2. 人本主义 (136)
3. 十面出击 (138)
4. 追金钱尤如追女人 (139)
5. 投桃报李 (139)
6. 攻心为上 (141)
7. 情趣商品 (142)
8. 见风使舵 (143)
9. 和气生财 (145)
10. 育花招蝶 (146)

11. 笑里藏刀	(148)
----------------	-------

第十二章 妙胜一筹

1. 妙胜一筹	(153)
2. 将心换心	(154)
3. 步步登高	(155)
4. 逼上梁山	(156)
5. 入乡不随俗	(157)
6. 狐假虎威	(158)
7. 呆里撒奸	(159)

第十三章 无中生有

1. 审时度势	(165)
2. 妙笔生金	(166)
3. 笑傲书山	(167)
4. 剪刀与浆糊	(168)
5. 巧借东风	(170)
6. 信息造财	(171)
7. 借船下海	(172)
8. 无中生有	(173)

第十四章 乘风破浪

1. 期货“唐僧肉”	(177)
2. 股票魔方	(178)
3. 金色的象牙塔	(179)
4. 滥竽充数	(180)

5. 土地爷发财	(180)
6. 瞒天过海	(181)
7. 借鸡生蛋	(182)
8. 进退自如	(183)
9. 天时、地利、人和	(184)
10. 唱筹量沙	(185)
11. 因利乘便	(186)
12. 暗渡陈仓	(187)

第十五章 成功创业

1. 如何从打工仔到老板	(191)
2. 如何做老板	(193)
3. 做一个精明的老板	(195)
4. 做一个聪明的老板	(196)
5. 做一个高明的老板	(198)
6. 做一个潇洒的老板	(200)

第一章 敢问财路



1. 世界精彩又无奈

市场经济大潮涌起了，这是丰收的“渔汛”。“海”里有黄金，于是，下“海”捞“金”成了当今最热门的话题。

向钱看并不是坏事。金钱不是万能的，但缺少金钱却是万万不能的。缺少它国家便不能富强，人民便不能富裕。有了它许多美好的愿望都容易实现。

海呵，迷人的海，神秘的海，恐怖的海。很多下海淘金者都说：海里的世界真精彩，海里的世界真无奈！然而他们还是执着地爱着海！

倘若你不怕风浪，又有驾舟的本领、捞金的技能，你就去闯海吧。

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。祝你金满仓，银满仓，大海不负赶潮人。

2. 人人都可快速发财

在“时间就是金钱”的现代社会里，一切讲求快速：放眼一看，吃的是“速食面”，读的是“速成班”，走的是“致富捷径”，渴望的是“瞬间发财”。

那么，能不能快速发财？怎样快速发财？华裔电脑名人王安博士认为，一个人的成功与失败之间，总有运气的因素存在。只要你能抓住机会，当机立断，马上行动，现代商品经济社会确实能令你快速发财。很多富豪的发家史表明，他们从白手起家到成为亿万富豪仅仅十几年或几年时间而已。

那么，如何抓住机会，快速发财呢？人的聪明才智相差无几，可是，为何有人成功，有人失败呢？其关键就在于能否吃苦而已。凡事都有前因后果，下苦功夫才会有好结果。时下的年轻人大都希望做有意义而又容易做的工作，其实，容易做的工作是不会有多大意义的。怕吃苦的人，到头来不但一事无成，反而可能一生吃苦头。台塑董事长王永庆曾说：“卖冰淇淋应该在冬天进行。”乍听这句话，无论谁都会愣一下，心想卖冰淇淋怎么能在冬天进行呢？王永庆所持的理由是：冬天，顾客少，必须节省费用，精打细算，控制成本，分析市场，全力推销，加强服务，使顾客乐意来购买。经过如此一点一滴的努力奠定基础，在冬天的困境中度过难关，并培养自己的头，等到夏天发展的机会来到，一举便能成功。

可见，吃苦不吃亏。磨炼、挫折、挣扎，这些都是成长必经的过程。不吃苦而又急于成功的人，就像温室里的花朵，一直养尊处优，不能抵挡任何横逆。一旦机遇携带风险而来时，不是瓜熟蒂落、水到渠成地去摘果实，而是毛躁马虎、急功近利，结果良机不再，人财两空。

3. 白手致富大有人在

在美国，生于富豪之家而能成百万富翁者，为数甚少；相反，许多平平凡凡，靠白手兴家的人，却成了百万富翁。

成为百万富翁的秘诀何在？自 1973 年起便研究富翁形态的乔治亚州立大学市场学教授史丹利称，他发现了美国百万富翁的 10 种致富行业：

1. 商业机器及仪器批发。标价高，利润可观。
2. 商业印刷。能做到质量好，按时交货，必然能把顾客留住。
3. 设计电脑程序。这项工作但求人的智商高，成本、开支却很低。
4. 资料处理服务。对小公司来说，此项服务代价低廉，市场不小。
5. 干洗服务。人们的污秽衣服永不断源，此项服务的入息令人注目。
6. 挖掘及地基工程。兴建任何建筑物，首先须在地下做功夫。
7. 处理金钱行业。现时投资的金融顾问异常吃香。
8. 独立保险经纪服务。现今婴儿出生率高，新家庭多，这项服务的潜在市场也很广。
9. 专门工具生产。如果能创造独家供应的特别用品，顾客自然乐于付出更大的代价。
10. 珠宝零售。稀有宝石的利润向来很高。

以上 10 种致富生意，是美国百万富翁起家之源，值得世人参考。

4. 先从小事做起

世界闻名的大企业家摩托车大王本田宗一郎和电器业大王松下幸之助在一次会面时，本田对松下说：

“先有一个小目标，向它挑战，把它解决之后，再集中全力向大一点的目标挑战。把它完全征服之后，再进一步建立更大的目标，然后再向它展开激烈的攻击。这样苦苦搏击数十年，这样辛辛苦苦从山脚一步一步坚实而稳定的攀登，不知何时，我就会成为全世界的摩托车大王。”

松下说：

“我也是从小事、小生意勤勤恳恳做起，才奠下现在的基础。我常对员工们说：‘想从事发明，必须先从小发明入手。’想做大事，必须从身边的小事做起。丰臣秀吉（400年前统治日本的英雄人物）在田信长旗下当一名看草鞋小卒（带着主人的草鞋跟从主人的小卒）时，他并没有妄想要统治日本呀！他只想：‘我非成为日本最好的看草鞋小卒不可！’

“因为他对工作有热忱，对琐碎小事不掉以轻心，情愿在卑贱的职位上竭尽全力，发挥一己所能，因此这位小卒终于成为君临天下的大人物了。秀吉可为我们的榜样，亦可做为我们的指南针。”

这两位出身贫寒，只受过小学教育，却在日本最成功、最受人爱戴的大企业家，他们的观念和做法几乎完全相同。

他们都是从小工人做起，经过一点一滴的努力，才汇集成现在的成果，建造起自己的王国的。

古往今来，所有的成功者都不会操之过急。他们不会梦想一下子就跳到山顶，而是先从他们力所能及的范围着手。先从小事做起，倾全力去做，脚踏实地地学习，一步一步充实自己的实力。先把小事做成功，然后再进一步做更大的事情。这样迈着坚定的脚步前进、奋斗，事业才会渐渐兴旺壮大起来。

5. 虚荣、欲望、梦想都是本金

人类的欲望五彩缤纷：求生欲、表现欲、性欲、求知欲……；人类的梦想丰富瑰丽：总统梦、科学家梦、明星梦、出国梦等等。人人都有虚荣心，都有各自独特的兴趣爱好。然而作为社会的经济的人，他们无奈地受到道德的规范、舆论的监督、法律的束缚、经济的限制，欲望无处宣泄，梦想不能实现，兴趣爱好不能满足。如果你能洞察人类的梦想、欲望、兴趣、虚荣并提供有效有益的服务，实现他们的欲望梦想，满足他们的兴趣虚荣，他们就会高高兴兴掏腰包。

比如电脑照像，把自己的头像印在布上、衬衫上、瓷盘上、挂历上……等，就是因为人们总有一种尝鲜感和自我实现的心理——只要能想到的就想变为能看到的，或者没想到但看到了，就想尝试尝试新鲜。社会进步，经济发展，生活富裕后，人们的这种心理更为强烈：走进挂历，穿“自画像”衫，别人不捧自己捧，虽然不是“明星”，但要同“明星”一样闪亮！

每个人都有“梦”，从这梦中能看到钱财，则需要灵感。

而这灵感，只要你在电影里、电视上、图片中稍一留意，便可获得。“灵感”就是财富，一旦变成现实，则圆了别人的梦，发了自己的财。

6. 知己知彼

做生意，进行商业谈判，一定要知己知彼，心中有数。然而我们有时会常常过低地估计自己和过高地估计对手的能力，使生意对自己不利。

一个人的能力是由学识、经验、技能、意志以及个性和对环境的适应能力等多方面的因素决定的。在激烈的竞争中，人们总是容易把困难估计过高，而压抑了自己战胜困难的能力，从而降低对自己能力的评估。因此，遇事应当提醒自己注意，不要以为别人了解你的弱点，而要想办法让对手觉得你已经掌握了他的某些薄弱环节。不要过分地强调自己的困难，也不要过分地在意自己可能遭受的局部损失，而要把力量集中在对手的弱点上。即使是僵局，也同样会限制对手的行动。切忌过早地暴露自己的实力。

无论坐在谈判桌上的对手如何不可一世，其目的无非是想求得一定的利益，单单了解这一点，就不要把对手看得过分强大。总之，要做到心中有数，不卑不亢。

经验是可贵的，但是，不要受惑于某些先例、原则和统计数字的影响。有的先例陈旧不堪，有的原则早已过时，统计数字也不能完全代表每一个具体问题的量的特性。另外，也不要害怕无理或粗野的态度，反之，无理往往是对手虚弱的