

# 动脑筋发财

● 朝 晖 / 编

肯努力工作  
又肯动脑筋的人  
世上的财富  
一定有他的一份

—— 卡内基



海南出版社



**动脑筋发财**

朝晖 编

责任编辑 洪 声

责任校对 黄春兰 易含宇

\*

海南出版社出版发行

(570105. 海口市滨海大道华信路2号)

北京市朝阳区小红门印刷厂印刷

1997年11月第2版 1997年11月第1次印刷

开本:850×1168毫米 1/32 印张:13

字数:281千 印数:10000册

ISBN7-80617-123-1/F·13

定价:18.80元

要成为富有，你所需要做的，只是把美德与某种程度的商业聪明结合在一起。你所得到的报酬将是金钱。

——哈拉第欧·阿及尔

---

# 现代人智慧系列

- 现代人生存策略
- 中国人的计谋
- 金钱与人生
- 幽默与人生
- 谎言与人生
- 做一个好男人
- 做一个好女人
- 做一个演讲高手
- 智慧奇言录
- 名人谈女人
- 蒙学处世精华
- 看不见的人心
- 欺骗与反欺骗
- 犹太人谈判绝招
- 犹太人赚钱绝招
- 抗暴防身绝招
- 白手打天下
- 白手发家术
- 做生意秘诀
- 动脑筋发财
- 应酬学
- 交际术
- 无敌攻心术
- 男人生存术
- 男人处世术
- 男人应变术
- 男人魅力术
- 男人成功术
- 智慧创意术
- 智慧幽默术
- 智慧处世术
- 智慧读书术
- 智慧记忆术
- 智慧口才术
- 智慧创业术
- 智慧致富术
- 智慧应试术
- 智慧营销术
- 智慧谈判术
- 智慧竞争术
- 智慧管理术
- 智慧用兵术
- 智慧权力术
- 智慧成功术
- 智慧演讲术
- 智慧魅力术
- 智慧社交术
- 智慧休闲术
- 智慧健康术
- 智慧独身术
- 智慧恋爱术
- 智慧婚姻术
- 智慧教子术

# 目 录

## **第一章 要有大志** ..... (1)

●生意不怕小，只怕志不大。满足于一时之利的人是不能发大财的。有大志者，才能做大事业。点滴之水，终成大海。

## **第二章 以工作为乐**..... (63)

●想要致富，不付出努力是不可能的。你必须将全部的精力投入到工作中去。对有些成功者来说，工作不仅仅是致富的手段，而且是人生的一大快乐。

## **第三章 靠新产品致富** ..... (111)

●你没有本钱不要紧，就怕你没有新的点子。在激烈的市场竞争中，要立于不败之地，开发新产品就是致胜的武器。可以说创新就是你最大的本钱。

## **第四章 怎样当大老板** ..... (159)

●在一个大公司里当老板，你也许不必为具体的业务费心，但却不能不重视管理。你的本事在于，如何把公司上上下下都凝聚起来，形成一股合力。这需要魄力，也需要手腕。

## **第五章 占领市场的妙计** ..... (191)

●你光有一个好的产品是不够的。你还要学会推销，在市场中打响，并最大限度地占领市场。不然，再好的产品也不能变成财富。

## **第六章 决策的智慧 ..... (216)**

●决策需要智慧，是一种谋略，也是一种艺术。好的决策，不一定来自于书本，却经常来自于机遇、灵感和经验。对成功者来说，决策要靠悟性。

## **第七章 不要说办不到 ..... (254)**

●说办不到这只是很多人怯懦和懒惰的借口。要在商界中成功，你必须有冒险心，有志在必得的勇气，有克服艰难的勇气。

## **第八章 机会就在你身边 ..... (294)**

●很多人总是埋怨没有发财的机会，其实是因为他们没有发现机会的眼光。机会总是存在的，你肯动脑筋的话，机会往往就在你周围。

## **第九章 有一天我也要当老板 ..... (332)**

●没有人天生就是老板。能不能出人头地，关键还在于你自己。你有雄心，你有自信，你能有与众不同的魄力和干劲，就没有人能挡住你。

## **第十章 小生意也可以发大财 ..... (372)**

●对白手创业者来说，不要看不起小生意，生意是越做越大的，关键是要有信心、耐力和刻苦精神。从小生意做起，也可以锻炼你的本领。

## **第十一章 致富一念间 ..... (396)**

●致富是需要灵感的。往往一个突如其来的念头，就意味着一个绝妙的构思，意味着一笔巨大的财富。这种奇迹般的灵感，就看你是不是有心抓住。

## 第一章 要有大志

●生意不怕小，只怕志不大。满足于一时之利的人是不能发大财的。有大志者，才能做大事业。点滴之水，终成大海。

### (一)

一个十六岁的孩子，向父亲借了二十五元美金作本钱，由杀小牛开始做起，终于在美国肉类加工业中，建立了一个年营业额逾三十亿美元的事业。这是美国上一代的企业家史威特所创造的奇迹。

史威特的成功有几个特点，而奠定他初步事业根基的做法，则是他对降低成本、廉价销售的领悟。

一个十六岁开始做生意的孩子，他如何会领悟到这种旷古不变的做生意逻辑呢？这是他在哥哥店里帮忙时体会到的。

他哥哥诺布在麻州的一个小镇上开了一家肉店，史威特辍学后，就被父亲送到诺布的店里帮忙。他嫂子是个很刻薄的女人，不仅在价钱上跟顾客斤斤计较，而且常在称肉时扣斤减两，因此，经常与顾客发生口角。

有一次，一位顾客在他哥哥店里买了三磅半腱肉，他嫂子竟少给人家五两。后来那位客人气呼呼地找上门来，彼此

吵的很厉害，几乎动手打起来。

事后，史威特悄悄对他哥哥说：“嫂子老是喜欢做这种事，长此下去，会没有人敢到我们店里买肉了。”

“你小孩子，懂什么！”他哥哥竟板起面孔教训起他来，“做这种小生意，如果不在斤量上扣的紧一点，还有什么钱好赚？”

“可是，这样常跟客人吵闹，生意永远也好不起来。”

“胡说！我在这里开店开了快十年了，生意并没有垮台，”他哥哥说，“有些客人天生爱占小便宜，明着提高价钱不行，只好偷偷摸摸地赚他们几文。”

史威特不敢再说什么了，但这件事在他脑海里留下极深刻的印象。后来他受不了嫂子的虐待，便离开他哥哥的店，偷偷跑回家了。

他父亲一听他是因为吃不了苦偷偷跑回家的，当时非常光火。“叫你读书你不肯读，吵着要学做生意，”他父亲厉声厉色地说，“现在学做生意又怕吃苦，你究竟想干什么？”

“我不是怕吃苦，”史威特委屈地说，“我是受不了那个女人的窝囊气。”

他父亲知道他指的“那个女人”是他大儿媳妇，也知道这个女人刻薄成性，再加看到这个最小的儿子，学不到半年生意，已瘦的不成人形，心中老大不忍，便不忍心再骂他了。

他只重重地叹了口气说：“算了，我看你还是回学校去读书吧。只要用功把书读好，将来做事就不会吃苦了。”

“不，”史威特毫不考虑地说：“我不要读书。”

他父亲的火气又来了，大声吼道：“那你想干什么？”

“我想自己做生意。”



“你想自己做生意？”他父亲瞪视着他说，“你知道你今年才几岁吗？”

“我今年已十六岁。”

“这不结啦，你只不过才刚学会走路，就想飞了？”

“我虽不能做大生意，”史威特分辩说，“至少我可以做个小生意。”

“看样子你好像已经胸有成竹啦，”他父亲冷笑着说，“你准备做什么生意？”

“卖肉，就像哥哥一样。”

“你知道开那样一家肉店需要多少本钱吗？”

“不知道。不过，我想一定不会太少。”

“你既然晓得那要不少本钱，你凭什么想自己做生意？”

“我一开始并不要开店，可以推着车子在街上零卖，”这是他从哥哥家里回来时，在路上想好的计划，“这样就要不了多少本钱。”

他父亲一听，这孩子简直是异想天开，一定要设法断了他的念头。所以忍着气逼问他：“即使要不了好多本钱，两手空空总是做不起来的，对不对？”

“那是当然，再小的生意也要本钱才能做得起来。”

“你哪里来的本钱？”

史威特用乞求的目光望着父亲，半天才吞吞吐吐地说：“我想——我想——”

“你不必再想啦，”他父亲表情冷肃地接过去说，“你想要我拿钱给你做生意，那是绝对办不到的。”

“为什么？”史威特绝望地说。

“为什么？这还用问吗？如果我拿钱给你去做生意，亲戚

朋友们会笑我像你一样不懂事，等于拿着钱向水里扔。”

“不管别人怎么说，爸爸，”史威特哀求地说，“您这次一定要帮我这个忙，我已经学了半年多卖肉的生意，并不是完全外行，其中的窍门差不多都懂了。”

他父亲被史威特纠缠的没有办法了，最后只好推拖地说：“我要先去问问你哥哥，看看你是否真的可以独立做生意。”

“问他有什么用？”史威特带着不屑的口吻说，“连他自己也不会做生意。”

“听口气，你好像比他还懂得多了？”他父亲又好气又好笑地说。

“是的，”史威特很认真地说，“如果我现在有他那样一间店，我会比他经营的更好。”

这种话出自一个十六岁孩子之口，无法不让人视为狂妄，但史威特却是发自内心的呼声。他离开哥哥的店时，幼小心灵里就下定了决心，将来一定要开一个肉店，跟哥哥竞争一下，看看谁会做生意？

不过，他这个心愿并没有真正实现，因为当他年龄渐长时，他对事物有了新的看法，对做生意有更高的境界。

他父亲听了他的话，只是摇头叹息，不知该说什么好。一个十几岁的孩子，说话如此狂妄，他认为简直是不可救药了。

他父亲虽然没有答应借钱给他，但史威特并没有灰心。他一有空就到街上去打听，买一条牛要好多钱？买一切用具要好多钱？然后合计一下，至少要二十五元美金，才能开始他沿街零售牛肉的生意。

于是，他又向父亲开口了：“爸爸，我一切都打听清楚了，做一个最起码的小肉商，用不了好多钱。如果您怕我失败，就

算我向您借好了，我将来一定加上利息还您。”

“怎么，你还没有死心？”

“这个生意做不成，我永远也不会死心的。”史威特很坚决地说。

这几天，他父亲也考虑过了，与其让他终日在街上打溜溜，倒不如让他做个生意试试看，免得把他闲出毛病来。所以他想了想说：“总共要多少钱？”

“二十五元就够了。”

“好吧，我来替你想想办法。”

“谢谢您，爸爸！”史威特高兴的差一点过去拥抱他父亲。

“你先别高兴，”他父亲毫无表情地说，“我要先把话说清楚，如果你这次做生意失败了，除非你改变心意回学校读书，否则，我不会再帮你做任何事。”

“我知道，”史威特满口答应，“如果我这次失败了，我决不会再向您求助，您放心好了。”

“还有，不管你成功失败，这笔钱一定要设法还我。”

他父亲说这番话的意思，当然不是真的看重这二十几块钱，而是想在儿子的心理上加重一点压力，使他了解这二十五块钱的重要性，这样他在用的时候，也许会谨慎些。

对一个十几岁的孩子而言，当时的二十几块钱，并不是个很小的数目，即使他父亲不说这番话，史威特在心理上所承受的压力也就够重了。因此，他肃然地点着头说：“这笔钱我一定会还您，只是我不能确定什么时候归还。”

“时间长短没关系，我只要你时时刻刻记住，这笔钱是借来的，而且我是在明知不可为而为的心情下借给你。如果你再作一次慎重考虑，改变心意，我不会笑你三心二意。”

史威特此时心中像燃起一把火，正被创业意念燃烧着，当然不可能改变心意。于是，在三天之后，他以二十五元作本钱，开始了他的卖肉生意。

一开始，他买不起一条大牛，只好买条小牛来杀。一切都自己动手，把肉分割好之后，放在一部手推的两轮车上，推着到住宅区去推销。每到住宅多的地方，就大声喊叫“卖牛肉”，第一天下来，他的嗓子喊的已有点沙哑。

他母亲是个心地善良的女人，虽然由于子女众多（十二个孩子），使她没有太多的爱心分给这个小儿子，但看他累得筋疲力竭、嗓子沙哑的可怜相，心里感到非常难过。

晚饭后，她走到史威特的床边，想安慰儿子几句，可是劳累一天的史威特已经睡着了。

她叫了好半天才把儿子叫醒。

“孩子，我有句话要跟你说。”

“什么话？”史威特想用力睁开眼睛，但眼皮像有千斤重，怎么也睁不开。

“你的年纪还太小，这样累，会把身体弄坏的。”母亲在他耳边轻声说。

“嗯……”史威特又进入半睡状态，好像没有听懂母亲的话。

“听我的劝，葛斯泰，”他母亲又把他摇醒说，“明天就把你的生意结束，别再折磨自己。”

“我求求您，妈妈，您别再说了，我现在只想睡觉，什么也听不进去。”史威特说完，转过身子去，用背对着母亲。

史威特夫人坐在那里楞了一会，然后慢慢站起来，含着眼泪走出了儿子的房间。

史威特每天很早就要起床，把头一天买好的小牛杀掉，一切清理好了，然后推着车子沿街去叫卖。他把利钱定的很低，所以一开始生意很不错，天不黑，就把一条小牛肉卖掉了。虽然只能赚一块多钱，但他心里很高兴。他想，只要生意能做得开，将来买的多了，自然就可以多赚钱。

他父亲很不赞成他这种作法，曾一再提醒他：“你辛苦一天，只赚一块多钱，划得来吗？”

“现在划不来，”史威特说，“将来就划得来了。”

“将来？”他父亲冷哼一声说，“要等到什么时候？”

“等我的生意好起来，一天可以卖到两头牛时，钱就可以多赚一倍了。”

“这真是小孩子的数学算法。你有没有想到，等你卖到两条牛时，你一个人忙得过来吗？如果找人帮忙，你不要给人家工钱吗？”

“到那个时候，我也许就不需要推着车子到街上去卖了，”史威特说，“就目前情形来说，我有一个月下来，就可以把本钱还您了。”

“你若是真想做生意，我不会在乎这点本钱，只要赔得有道理。”

“您不是看到我赚钱了，才说这种大方话吧？”

“随你去怎么想，”他父亲带着苦笑说，“我希望你能把利润提高一点，把生意好好的做起来，不要白辛苦了。”

“价格提高，生意一定差。”史威特以大人的口吻说，“我宁愿利润低一点，先把销路打开，自己多辛苦一点没关系。”

他的这一作法并没有错，可惜他做生意的环境不能配合他的理想。生意做了十几天之后，便开始慢慢走下坡了。原

因是乡镇的消费力较差，能天天吃牛肉的人家并不多。一开始，大家看他卖得便宜，牛肉又新鲜，所以都愿意买点回去尝尝。可是，日久天长，即使再便宜，有些人家也吃不起，如此一来，生意当然一天差似一天。

这次的生意做了一个多月，便宣告倒闭了。他父亲不忍心责备他，只以开玩笑的口吻告诉他：“我们这些日子吃了你不少的牛肉，就算顶那笔借款好了。但现在你应该知道了，做生意并不像小孩子算术一加一等于二那样简单，这里面还有很多的因素，我看你还是安心读几年书再说吧。”

“不，”史威特用坚决的口吻说，“我借您的那笔钱一定会还，生意还是要做。”

他父亲一看他仍执迷不悟，不禁勃然变色，强忍在心头的一口气，一下子冲出胸腔，大声吼道：“你要是再任性下去，我就要对你不客气了！”

史威特一看父亲发了脾气，楞楞地说：“我并没有做错什么啊，爸爸，我错了吗？”

“你要做生意，也让你试过了，现在还执迷不悟，就是不可救药。”

“这次生意失败了，并不是我的错。”

“那么是谁的错？”他父亲站起来气呼呼地说，“是我错了吗？是的，是我的错，我压根儿就不该让你做这个生意。”

“如果要责怪，只能怪我经验不够，”史威特用近乎自言自语的语气说，“我没有看出这个地方不适合做生意。”

“什么地方才适合你做生意？”

“要人口密集的地方，消费力大的地方，”史威特分析着说，“如果大家都吃不起牛肉，你就是再便宜也卖不掉。我仔

细地考虑过，这次生意失败，是因为此地生活水准太低，大家没有多余的钱买牛肉吃。就拿我们家来说，几天也难得吃一次牛肉，即使再便宜，也不会天天买。”

他父亲不是个蛮横不讲理的人，一听这个年纪轻轻的孩子，能对事理观察的这样深入，内心多少感到有点欣慰，因此，语气也缓和了：“不管是什么原因，总而言之一句话，你现在想做生意，年纪还嫌小了一点，过几年再做也不迟。”

“不，”史威特很执拗地说，“我现在就要筹划。如果生意做不成，我做什么也没有心思。”

看到这个小儿子如此固执，老史威特感到很失望，似乎连发脾气的力气都没有了，只长吁一口气，淡淡地说：“随便你吧，只要你有本事借到做生意的本钱，你愿意做什么就做什么，我不再过问。”

以一个十六岁的孩子，要筹措一笔到大都市去独立门户做生意的资金，这简直是不可能的事。他父亲就是看准了这一点，所以才再懒得跟他计较，打算让他去碰几个钉子，知难而退。

但史威特对做生意似乎到了痴迷的境界，根本没有想到面临的问题有多难，一天到晚在外面跑，凡是有来往的亲戚朋友，他几乎都开口向人家借过，可是，这些亲戚朋友大都是一笑置之，不用说是借钱，人家根本就没有认真考虑他提出的问题。

“大家为什么都这样瞧不起我？”有一天晚上，史威特悄悄向母亲诉苦，“看他们平常对我都不错，可是却没有人愿意帮我的忙。”

“你当然是个好孩子，人家才对你好，”母亲开导他说，

“可是，你要求人家帮忙的事情，已超越常情之外，人家当然不肯帮你的忙。你老是觉得自己是个大人了，但在亲戚朋友的心目中，你还是个小孩子。”

“可是，我自信已经能够独立做生意了，甚至于不见得比我哥哥诺布差。”

“我也相信，”他母亲不愿跟他争辩，只好顺着他说，“如果你能再长高一点，老成一点，我想这个问题就好解决了。”

“我真不明白，爸爸为什么不肯帮我的忙？只要他肯出面，一定可以借到钱。其实他自己也可以拿得出来，很多亲友都这样说：‘你爸爸为什么不借给你？’弄得我简直不知道说什么好。”

“你知道，我们家里并没有现钱，葛斯泰，”他母亲很有耐心地说，“如果你想要你爸爸卖了田地、果园，给你拿去做生意，这根本是不可能的，而且也是不公平的。”

“我已经无路可走了，这样子，我只有替人家去做工，慢慢地自己来储蓄。”史威特苦笑着说。

他母亲一听，认为这倒是很好的办法，反正他不愿意读书，能去帮忙别人做事，磨炼磨炼也好。因此欣然说：“这样也好。不过，在本地没有什么工好做，我想你不妨到姑父家去看看，也许你姑父能帮忙你找点事做。”

母子两个人就这样商议定了，不料他父亲却大加反对，原因是，他父亲跟他姑父不大和睦，认为让儿子去投奔他，等于是丢他的脸。

然而，史威特一心要到外地去求发展，因此，不顾父亲的反对，就一个人偷偷地跑到姑父家去。想不到他这步路竟走对了，他做生意的愿望，不久就要实现了。



他姑父住在寇德角的一个大城镇上，家里很富有。也许是有钱的人都有点傲慢，他姑父对亲戚朋友并不怎么友善，尤其对史威特的父亲，他更是瞧不起，所以平时两家很少来往。好在他姑母对人还和气，所以见到史威特之后，显得很亲切。

等到了晚上，他姑父下班回家后，一见到史威特就蹙起眉头说：“你来干什么？”

史威特一看他的表情，先就不开心，再听他的语气，不禁大起反感。心想，难怪父亲不要他来了，原来姑父似乎愈来愈倨傲，一见面就问这种话，简直不通人情嘛！

“我来看看姑妈。”史威特满脸不高兴地说，因为生气，把来找事情做的话也不肯说了

他姑母很了解自己娘家人的脾气，即使是小孩子，个性也很骄傲，所以急忙出来打圆场：“这孩子想来此地找个事做，你看看有没有什么合适的事，帮他留意一下。”

“为什么不在家里读书？”他姑父仍板着脸在审问史威特。

“因为我不想读书。”史威特也毫不客气地回答。

“那你想干什么？”

“想做生意。”

“想做生意？”

他姑父脸上的表情变得很复杂，并用一种奇异的眼神瞪着他说：“你想做点什么生意？”

“卖肉。”史威特一心想着开一家比他哥哥大的肉店，所以不加思索就说了出来。

“是不是跟你哥哥一样？”

“不，我将来要开一家比他大的。”

“嗯，有志气！”他姑父点着头说，但他的语气，让人听