

现代人面临的不是有没有钱的问题，
而是会不会赚钱的问题。

the best way for
administration profiting

这样赚钱 最有效

让自己
掌握最有效的
赚钱方法

提高自己有效的赚钱能力

王刚 编著

● 什么是赚钱能力呢？钱，并不是能力。有些人身无分文，能够白手起家；有些人腰缠万贯，到头来却落得倾家荡产。在投资的竞技场上，钱不是第一重要的东西。第一重要的，是要具备敏锐的头脑、灵活的思路。



九州出版社

让自己
掌握最有效的
赚钱方法

这样赚钱 最有效

提高自己有效的赚钱能力

王刚 编著

九州出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

这样赚钱最有效/王刚编著. —北京:九州出版社,
2003.10

ISBN 7-80114-967-X

I. 这… II. 王… III. 商业经营-青年读物
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 086378 号

这样赚钱最有效

王 刚 编著

出版:九州出版社(北京市海淀区万寿寺甲4号)

邮编:100081 电话:68706229)

经销:全国新华书店

印刷:九州财鑫印刷有限公司

开本:850×1168毫米 1/32

字数:230千字

印张:11.5

版次:2003年10月第1版 2003年10月第1次印刷

书号:ISBN 7-80114-967-X/C·53

定价:21.00元



前 言

现代人面临的不是有没有钱的问题，而是会不会赚钱的问题。

——巴菲特

前

言

每年，世界上有数百万人开始创业，他们中间不少人雄心勃勃。可有的人虽有良好背景、精密的计划，但却屡遭失败；有许多人表面是在做“他们自己的生意”、做“他们自己擅长的工作”，而实际上是在为出借者干活或为他们所控制；有许多人住宅豪华，装修精美，但为了还清贷款不得不拼命地工作……而有的人并无值得夸耀的资本，他们虽然花费不多，但是能利用钱滚钱，赚取更多的财富。

造成这种差别的根本原因是什么呢？主要是因为后者具有相当的赚钱能力。

什么是赚钱能力呢？钱，并不是能力。有些人身无分文，能够白手起家；有些人腰缠万贯，到头来却落得倾家荡产。在投资的竞技场上，钱不是第一重要的东西。第一重要的，是要具备敏锐的头脑、灵活的思路。

美国一家出版公司，有一批滞销书久久不能脱手，经理忽然想出一个主意：给总统送去一本书，并三番五



这

样



钱

最

有

效

THE

YANG

ZHUAN

QIAN

ZUI

YOU

XIAO

的

最

快

的

方

法

前

言

次去征求意见。忙于政务的总统不愿与他多纠缠，便回了一句：“这本书不错。”经理便大做广告：“现有总统喜爱的书出售。”于是，这些书一抢而空。不久，他又有书卖不出去，又送一本给总统，总统上过一回当，想奚落他，就说，这本书糟透了。该经理闻之，脑子一转，又做广告：“现有总统讨厌的书出售。”不少人出于好奇争相抢购，书又售尽。第三次，他又有书送给总统，总统接受了前两次的教训，便不作任何答复，但新的广告还是很快出来了：“现有总统难以下结论的书，欲购从速。”居然又被一抢而空，总统哭笑不得，出版者大发其财。

这个故事就是依靠思维赚钱的一个绝好的例子。

本书从创业、投资、定价、竞争、利用信息、冒险等方面列举了大量成功利用思维赚钱的实例和理念，可以从不同的方面给您以深刻的启迪。应该强调的是，最重要的是要学会用自己的脑子思考，整理好你的观念，选择适合自己的道路。

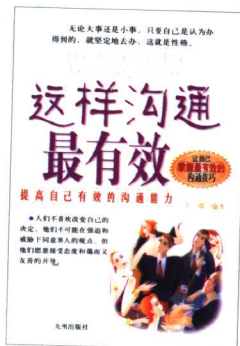
让自己
掌握最有效的
赚钱方法

The best way for Handling affairs

一些人之所以能创业成功，就是因为其在创业的大道上能独具匠心，开辟一条别人没有走过的道路，才使自己走上成功的彼岸。我们也要学会用自己的大脑思考，不能一味地去模仿他人，而是要依靠自己的力量，走自己的道路。

本书通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，生动地展示了轻松赚钱的多种技巧和方法。但本书不是试图教你如何一夜暴富，而是希望启发你唤醒在赚钱方面的潜能，用高超的智慧，改变你未来的财富命运。





责任编辑：梁小玲

红十月工作室 RED OCTOBER STUDIO
 TEL: 13801105614



目 录

第 1 章 这样创业最容易成功	(1)
要发财，先做发财梦	(3)
细心地选择有利于自己充分发挥潜能的职业	(8)
先拟出一套“万一失败了，我将会亏损多少” 的账目	(11)
孤注一掷，但留有退路	(13)
“主动+勤奋”才是创业之本	(15)
想赚钱必须做好吃苦的准备	(17)
放弃“不切实际”的想法	(19)
先从自己原先工作的行业范围内求发展	(21)
从“身边”开拓市场	(26)
依靠“勤俭”积累创业资本	(29)
掌握好进货成本是赢利的基础	(31)
积极借鉴别人的经验	(35)
创业能力自我测试	(41)
 第 2 章 这样利用资金最能获利	 (45)
根据自身条件，确定投资领域	(47)
自己做投资决定	(53)
宏观规划好你的资金	(57)



这

样



钱

最

有

效

的

方

法

最

有

效

的

方

法

最

有

效

THE YANG ZHUAN QIAN ZUI YOU XIAO

目
录

人们经常采用的投资方式不一定可取	(60)
创建一家公司是最好的一种投资	(72)
充分用别人的智慧和金钱	(76)
制定适宜的投资战略	(81)
根据投资战略, 制定具体的投资计划	(89)
要敏锐地考虑每一问题对公司利润带来的 可能影响	(96)
善于把握投资机遇	(102)
确定合理的投资金额	(105)
科学地规划投资资金	(108)
掌握节税原则与策略	(111)
投资能力自我测试	(117)

第 3 章 这样思考能比别人赚更多的钱

充分发挥想象力和创造力	(123)
充分利用逻辑想象能力	(125)
依靠杰出的创意赚钱	(127)
相信自己的梦想	(129)
把一时的灵感转变为赚钱的机会	(131)
好的直觉往往是赚钱的有利工具	(133)
头脑灵活, 才不会坐失良机	(137)
要审时度势、随机应变	(139)
根据顾客的需要做生意	(141)
要有敏锐的判断力	(143)
善于分析和推断	(145)
从“理所当然”的思维模式中摆脱出来	(147)





靠“思维”和质量足以取胜	(149)
思路开阔，即使空气和水也能卖钱	(151)
独辟蹊径，拾遗补阙或填补空白容易赚钱	(153)
保持富裕的智慧	(156)
思考能力自我测试	(162)
第 4 章 这样定价最合理	(165)
针对消费心理订价策略	(167)
由顾客自己决定价格是一种高明的手段	(171)
哈乐斯百货公司削价制胜	(173)
降低价格增加销量	(175)
用低价位增强竞争力	(179)
维持低价的秘诀	(182)
不轻易降低产品价格也有获胜机会	(193)
优质优价策略也是一种选择	(198)
定价能力自我测试	(200)
第 5 章 这样竞争最能争取主动	(203)
依靠技术进步来保证竞争优势	(205)
知己知彼，百战不殆	(206)
充分利用自身的优势	(208)
以己之长攻人之短	(211)
积极地面对竞争	(215)
以退为进的妙计	(217)
深藏不露，准时出击	(219)
取信于消费者是赢得竞争的捷径	(222)



这样



钱



最

有

效



THE YANG ZHUAN QIAN ZUI YOU XIAO

目
录

给顾客提供最大的方便	(225)
一切围绕吸引顾客做文章	(227)
竞争能力自我测试	(232)

第 6 章 充分利用信息才能把握赚钱机遇

信息就是金钱	(237)
前进意识是竞争胜利的保障	(241)
全面掌握信息才能作出正确决策	(243)
灵活地收集和开发信息	(250)
科学筛选和加工以获取最有用的信息	(255)
确保信息的真实准确	(259)
善于捕捉和利用多种信息	(263)
利用信息能力自我测试	(266)

第 7 章 敢于冒险才能赚大钱

想扩大财富就必须敢于冒险	(271)
敢冒风险才能创造辉煌的业绩	(274)
敢于尝试风险，常常能获得意外的收益	(277)
预见能力和冒险胆略是赚大钱的资本	(279)
成功的冒险需要惊人的判断力	(281)
通过冒险把握住机会	(286)
敢冒最大的风险，去赚最多的钱	(288)
看得准、分析透、时间短、收效快	(290)
葬礼时买下，婚礼时卖出	(292)
要杜绝犹豫不决的弱点	(295)
敢于冒险，但要善于回避风险	(298)



把自己塑造成善于冒险的幸运者	(303)
培养冒险精神	(312)
冒险能力自我测试	(316)
第 8 章 诚信的经营者常常无往不利	(319)
经商者必须保持正直	(321)
诚实是最好的策略	(323)
人无信不立，店无信不兴	(327)
以诚待人、注重信誉	(329)
“赚取利润”与“对社会有益”二者兼顾	(331)
处理好眼前利益和长远利益的关系	(335)
拒绝假货，确保产品质量	(339)
诚实无欺，是经商的根本	(342)
偶尔吃亏赔钱也要讲求信誉	(344)
对顾客要一视同仁	(347)
避免不正当的竞争	(350)
品德素养自我测试	(353)



第 **1** 章

这样创业最容易成功





要发财，先做发财梦

发财的梦想和空想是截然不同的。空想是白日做梦、永远难以实现。也不是人们所说神的启示。而发财的梦想是指人人可及，以热诚、精力、期望作为后盾，一种具有想象力的思考。

美国旅店大王希尔顿认为，完成大事业的先导是梦想，并配合以祷告、工作，否则祷告就失去了意义。这两者好像是梦想的手和足一样。或许，偶尔有些运气的成分存在，不过，若没有一份完美的宏伟蓝图，一切都是白费。

为什么许多人工作十几年甚至几十年，忙忙碌碌却终无所成呢？因为他们没有梦想，一切都是机械、被动地去做，像上了发条的机器，他们尽管兢兢业业地工作，一丝不苟，但最终是为他人作嫁衣！

格斯·希尔顿的梦想是从新墨西哥州的圣·安东尼奥银行开始的。为了让银行成为他的最大骄傲，希尔顿历经数次困难、心碎、挣扎，依然初衷不改。

他从13岁起做店员，接着是小贩、商人、投资矿主、政客、军人，后来又干起了希尔顿父亲留下的小本买卖，成功？失败？那时，当银行家这一年少时的梦想重新在希尔顿心中泛起。可是他没有银行，手头积蓄甚少，梦想尽管伟大，但是虚幻。



样



最

有

效

THE

YANG

ZHUAN

QIAN

ZUI

YOU

XIAO

“我不知道该如何重整旗鼓。”希尔顿向母亲诉说。

这是一位坚强而有远见的母亲，她严肃而又坚定地对儿子说：

“唐尼！你必须找到你自己的世界。”

母亲很不满意儿子的犹豫。

“你父亲创业的一个好伙伴曾说过：‘要放大船，必须先找到水深的地方’。”

于是，希尔顿到了阿尔布格，他找到了童年的伙伴。伙伴的父亲正在病榻上挣扎。希尔顿想为老人做点什么，没想到老人先替年轻人的前途作了安排，他在众人的扶持下斜坐着，用亲切而清楚的语调告诉希尔顿：

“到德克萨斯州去，唐尼，那儿有你广阔的天地，你会成功的，你将赚很多钱。”

这是一个不能辩驳的命令。

希尔顿仿佛受了神谕：刹那间，他的血管在膨胀，一种前所未有的活力充满其中，有一个固执的声音在他耳边轻轻地说：“对极了！”

希尔顿立即搭下一班火车直奔德州。他想买一家银行，便迫不及待地把自己的想法告诉了他碰到的第一个银行董事长。

“我们的银行不卖给你，多少钱也不卖。”

那人的语气斩钉截铁而又冷冰冰。

希尔顿碰了一鼻子灰。偃旗息鼓吗？不，决不！他并不气馁，反而悠闲自得地打量着四周——被他称为“令人心醉的东西”：生意蓬勃兴旺，人群精力旺盛终日奔忙，油田里传来一阵阵震耳欲聋的轰响。



石油工人穿着皮靴，套着金光闪闪的裤子，好像将来他们都是百万富翁。附近的波克波涅油田正冒着黑色黄金。在银行、商场和拥挤不堪的旅社和客馆，簇拥着各色各样的人物：赌徒、掮客、浓妆艳抹的女人……

在这个精力过剩的国度，望着高头大马的人，听着高声喧嚷的话、充斥人耳的笑声，希尔顿的朋友打了退堂鼓，他离开了希尔顿，重操旧业。但梦想仍然在激励着、支撑着、鼓舞着希尔顿，他去勃里根里契碰运气，去席斯碰运气——啊，天下竟有那么巧的事：席斯这片热情的土地拥抱了希尔顿。他刚走进当地第一家银行，一问，就被告知要卖。希尔顿极度兴奋，表态之后禁不住狂喜，在小镇上漫步，一遍又一遍筹划着美景。然而，银行家出尔反尔，把价格迅速上涨，希尔顿无力支付，只好另谋大计。

命运垂青了他，走出银行不多久，一座红砖砌成的旅馆“毛比来旅馆”映入眼帘，他要试试他的运气。

旅馆老板一副困苦不堪的神态：“我真的错了，石油赚的钱更多，而我居然把钱投到旅馆上！”

“但我看你的生意很兴隆呀！”

“可是这样不能赚大钱，而别人在一夜之间就成了百万富翁。如果我当初把这钱放在石油上，该多好啊！你愿意买下它我就太感谢你了。”

“你是说……”希尔顿设法压抑住自己的兴奋，不让它从脸上显露出来。

“谁要出5万块现金，我就把旅馆卖给他，包括我的床铺，都是他的。”

这样创业最容易成功