

蕴藏着财富智慧的现代版《羊皮卷》

非常财智

Feichang Caizhi

思路决定财路

彭彦彰 张庭政 编著



★ 创意生财 ★ 点石成金
★ 财富心态 ★ 创富法则

金城出版社

蕴藏着财富智慧的现代版《羊皮卷》

非常财智

①思②路决定③财④路



B1286734

彭彦彰 张庭政 编著



Feichang Caizhi

金城出版社

图书在版编目(CIP)数据

非常财智:思路决定财路/彭彦彰,张庭政编著.-北京:
金城出版社,2003.12

ISBN 7-80084-565-6

I.非… II.①彭…②张… III.商业经营-通俗读物
IV.F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 125720 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364 (总编室)6422 8516

北京京宇印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 7.125 印张 120 千字

2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

印数:1-5000 册

ISBN 7-80084-565-6/F·39

定价:16.00 元

序 言

为什么有穷人和富人

为什么有穷人和富人？

日常生活中不难发现这样的现象，有的人智商很高，聪明绝顶，才高八斗；有的人情商很高，左右逢源，八面玲珑；但他们时常入不敷出，捉襟见肘。究其根本，是因为他们有智商，有情商，但没有财商。什么是财商？简单地说，财商就是关于财富的智慧，即所谓财智。而财富智慧，从来就是人们永恒的追寻。

财智是一个人现实最需要的能力，即个人创富的能力，和你所能想到的任何东西相比，毕竟财富对我们生活的影响会更大，衣食住行谁又能少一样呢？穷人和富人的根本分别是源于不同的金钱观念。穷人一般都是遵循工作是为挣钱这样的习惯性思维，而富人则认定钱是为我工作这样的思路，所以富人了解并掌握金钱的运动规律并为我所用；而穷人，不懂得金钱的这种奥妙，也就无法开启自己的财智，最终决定了自己是一个穷人。说到底，穷人不是自己四肢有毛病，而是脑子出了问题，因为脑子里的黄金永远要比地下多。换句话说，获得财富的智慧比追求财富本身更加重要。在商业辞典里，智力永远大于财力。

人生一世，离不开奋斗，财富无疑是人奋进的助推器，

它可以为你朝向某一目标提供强劲外力，它可以成为你一跃千里的跳板，从而迅速助你走向成功。所以我们看到那些富人们比较容易实现人生的价值，并且能很好地回报社会，而那些穷人们，大多因过于贫穷而失去了成器的机会和条件，人生的价值不仅无从体现，而且对于社会也是一种资源浪费。如果你不想成为一个穷人，我想你应该看看我们这本《非常财智》，那里面有许多穷人翻身、成为金钱的主人的故事，故事可亲可信，很有启发性，你会认识到贫富从来不是天注定，你会发现赚取金钱并不是想像的那样难。我们希望你在这本关于通向财富之路的羊皮卷里领悟到财富智慧的真谛，希望你能练就出创造财富这一人生必备的第一生存本领。

在人类历史上，关于财富的故事，是世界上最美妙的故事之一，财富确实令人着迷，令人快乐，令人幸福。从这层意义来说，财富就是人间的福音。

最后我们想要说的是，财富是跟有心人结缘，即使你具备了“非常财智”，如果你没有对财富的渴望与梦想，恐怕还只能是个穷人。

编著者

2003年11月于北京颐心园

目录

辑一 创意生财

- 002 出色的创意
- 004 赚取亿万财富的灵感
- 007 照片背面的商机
- 009 思维创业的经典
- 011 发掘身边的财富
- 013 让自己的想法“保鲜”
- 015 奇思妙想
- 017 最好的创意
- 019 别出心裁的书店
- 021 神奇的想像力
- 023 一个构想:20 亿美元
- 026 开个价我把月球卖给你

2011/18/06

辑二 点石成金

- 030 点金术
- 033 起死回生
- 035 换一种用法
- 037 能卖上价的老报纸
- 039 浅水边的生意
- 041 缺陷创造财富
- 043 点金石
- 046 在损失中获利
- 048 伸向顾客的一根“钓竿”
- 050 “基尼斯”原是一家啤酒厂

辑三 穷者无畏

- 054 坚持
- 057 从小事做起
- 059 一元钱打拼
- 061 靠土豆起家
- 063 经营梦想
- 065 少年富翁诞生记
- 068 走另一条路

070 白手并非不可以起家

072 1000 美元可以做什么?

辑四 巧借外力

076 超级“空手道”

079 善借外力就是赢家

081 学会用小钱赚大钱

083 信息是有用的东西

085 麻烦带来的商机

087 迪斯尼乐园的小路

089 换一个思路

091 奇迹是这样发生的

093 两个和尚的故事

095 砖头大小的黄金能卖多少钱

辑五 财商物语

098 拐弯处的发现

100 横切苹果出财智

103 赢来财神的微笑

106 独到的东西叫创造

108 金苹果

111 出卖智慧

- 113 不讲推销的推销
- 115 永恒的财富
- 118 千万富翁的秘密
- 121 财富装在脑袋里
- 123 智取白宫订单
- 126 财富青睐有心人
- 128 缝隙中穿插自如的幽默

辑六 成功之道

- 134 大器之才
- 136 缺陷与优势
- 139 那是你自己的油田
- 141 数字说话
- 143 要不要跟着过去
- 145 一生与一夜
- 148 善,也是财富之源
- 150 相信你能
- 152 生命的账单
- 154 罪犯与富商
- 156 世界首富的由来
- 158 开往“明天”的中巴

辑七 财富心态

- 162 财富修养
- 165 九十九块金币
- 169 宠物与筹码
- 171 去抓一个一只眼的人
- 173 一个穷人与一个富人
- 175 博大的梦想
- 178 拒绝基辛格
- 180 遗嘱的故事
- 182 疯子最贵
- 184 能力就是运气

辑八 创富法则

- 188 先声夺人
- 190 善待谬误
- 192 老外买柿子
- 195 金钱只认得金钱
- 198 穷人最缺的是野心
- 201 用眼睛吃冰淇淋
- 203 “免费”的午餐

- 206 幽默经营
- 208 一张桌做到家
- 210 吝啬专家的理财良方
- 213 比尔和艾德的故事
- 215 在外星上,有什么生意可做?

辑一

创意生财



出色的创意

无论是产品还是服务性行业，谁能在广大市场中，寻找到一个空档、一个小小的独占市场的着意点，那么赚大钱的日子就为期不远了

创意者，先要独出心裁抓住消费者的心。优质服务如今是一个喊烂了的口号了，然而以什么方式去提供优质服务，除了微笑、价廉物美、热心周到等通常的方式外，一样得有创新。香港有一家酒店，经常出现桌上剩余高档世界名酒的事，扔之可惜，于是他们想出了一个新点子：在大门进口设了一个酒柜，把剩下的名酒陈列其中，并标上了主顾的大名，留着等他们第二次上门时消费。此举不但为顾客节省了金钱，署名陈列的名酒被诸多来客看到，也满足了他们的虚荣心。酒店因此吸引了一大批高档消费者。

无论是产品还是服务性行业，谁能在广大市场中，寻找到一个空档、一个小小的独占市场的着意点，那么赚大

钱的日子就为期不远了。这样你便可避开竞争的锋芒,做到独揽风光。费涅克是一名美国商人,他在一次野外旅游中,清悦的小瀑布声激发了他创业的灵感,他带着录音机到处录水声、鸟声,然后制出录音带高价出售,竟然生意红火。这一创意,是费涅克准确地抓住了久居闹市的居民不胜尘嚣的烦恼,渴望回归自然的愿望。成功,需要人跳出惯性思维,觅取新思路。美国另一巨富亚默尔 17 岁时被潮流带动投入了淘金者行列。淘金的山谷气候干燥又缺水源,因此喝水成了工人们的最大向往。“谁给我一壶凉水,我愿给他一块金币”,“谁让我一顿狂饮,我愿拿出两块金币”。听着大家的渴望声,亚默尔放弃了挖金的念头,转而开始挖水源引水。经过不懈努力,他终于引来了饮用水。由此,他用水换取了淘金者手头大量的金币。这第一桶金,成了他以后大展宏图的基石。

逆向思维是经商创业新创意的又一路数。曾有一位收藏家,他从同行争相收购名家名画的角逐中突生奇想:收藏名家的劣画。于是,他悄无声息地行动,利用很少资金买回了大量“劣质珍品”,轻易拥有了被人称奇和羡慕的独家财富。



找到了好的创意,投资创业就拨开迷雾见太阳,事业也便顺水行舟了。

赚取亿万财富的灵感

1919年4月,华莱士回国、退伍。

此后,他花了近半年时间埋首于明尼苏达州公立图书馆,兴致勃勃地做出了一本文摘样刊。

1915年的一个夏夜,27岁的华莱士躺在蒙大拿州一处牧场的工棚里辗转反侧,他被一个不可思议的灵感折腾着,即:办一本摘录报刊精华的杂志,名称就叫《读者文摘》……

几个月前,担任韦伯出版公司图书部书记员的华莱士,因向一名主管直言进谏被当场开除,身无分文的他四处当差,没有一位姑娘看得上他。

正当华莱士准备将灵感付诸实践时,美国对德国宣战,他报名参军,成为自愿应征的前25人之一。为此,他被编到三十五师,派驻法国。

1917年9月,华莱士所在的部队奉命攻击撤退到齐格

非防线的德军,战斗即将结束之际,华莱士被一枚弹片击中,战友们将其送往医院。

呆在医院的那段日子,华莱士一直琢磨他在蒙大拿州牧场工棚里想到的点子。其间,他还专为士兵编辑了一本文摘杂志,并摸索出了一条经验:将大多数文章的篇幅删去四分之一,而不损及其精髓。

1919年4月,华莱士回国、退伍。此后,他花了近半年时间埋首于明尼苏达州公立图书馆,兴致勃勃地做出了一本《读者文摘》样刊。

是时,他追求一位年长他一岁、叫莉拉的姑娘,没想到,这位姑娘不仅接受他的求婚,而且称赞他即将出版的刊物是一个“杰出的构想”。

1921年10月的一天,华莱士和莉拉在纽约附近的快活镇租了一间酒吧的地下室创办《读者文摘》,并宣布结婚。当日,夫妻俩未陶醉在新婚的喜悦中,而是疯狂地工作寄出了一大批订阅促销信。

1922年2月,《读者文摘》创刊号问世。创刊号和样本差不多,64页,黑白封面,规格为5.5×7.5英寸。为了宣示华莱士的出版理念,封面的下方写着一排字:每个月从主要杂志摘录31篇文章——每篇文章都有长久的价值和趣味,以浓缩和精简的形式表现;可能是出于莉拉的建议,字的上方是一幅新潮的艺术画:一名少女坐在一个圆圈中,她庞大的裙子散在下面的空白处,一手拿着纸卷,另

一手拿着的长鹅毛笔飘过肩头。

《读者文摘》创刊号一炮打响,并引发读者的共鸣。此后,它如滚雪球般越滚越大,而今已成为在 127 个国家拥有杂志、书籍、行销和投资营运的王国,年收入愈 20 亿美元。



一个“杰出的构想”创造出一个传媒神话,但最初,它只是一个小小的灵感。