

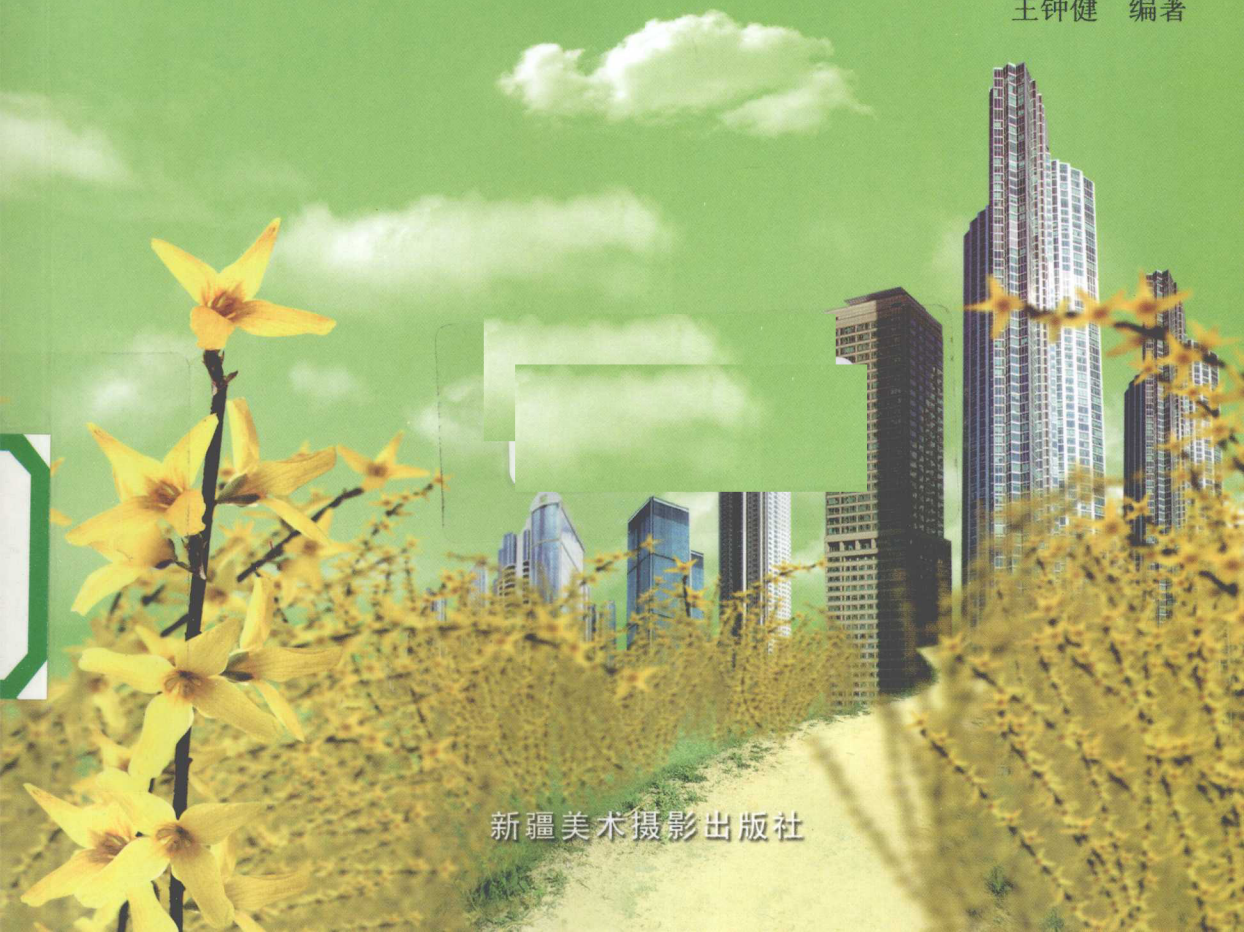
CAIFURENSHENGPIAN

畅销书摘丛书



财富人生篇

文 昊 主编
王钟健 编著



新疆美术摄影出版社

畅销书摘丛书

财富人生篇

王钟健 编

新疆美术摄影出版社

图书在版编目(CIP)数据

畅销书摘丛书. 财富人生篇 / 文昊主编 ; 王钟健编著. — 乌鲁木齐 : 新疆美术摄影出版社, 2010.11
ISBN 978-7-5469-1267-7

I. ①畅… II. ①文… ②王… III. ①故事-作品集-中国-当代 IV. ①I247

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 210871 号

畅销书摘丛书

——财富人生篇

主 编	文 昊
编 者	王钟健
责任编辑	张筱谨
封面设计	钟灵工作室
版式设计	祝安静
出 版	新疆美术摄影出版社
地 址	乌鲁木齐市西北路 1085 号
邮 编	830000
电 话	0991-4523147
发 行	新华书店
印 刷	三河市燕华印装有限公司
开 本	710 mm × 960 mm 1/16
印 张	13
字 数	105 千字
版 次	2010 年 11 月第 1 版
印 次	2010 年 11 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-5469-1267-7
定 价	25.80 元

目 录

1. 网上开店:网络时代的时尚挣钱法 / 程 亿	1
2. 金钱的秘密 / [澳]朗达·拜恩 著 谢明宪 译	7
3. 企业怕冷的六大症状 / 石章强	13
4. 看看你的财富性格 / 陈星	19
5. 后奥运时代股市会怎么样 / 朱大鸣	28
6. 黄金公司 / 常青	35
7. 任正非:中国最神秘的企业家 / 吴晓波	40
8. 巴菲特:一个纳税激进分子 / [美]瓦罕·简洁恩 著 马慧 译	53
9. 看什么鱼,用什么饵 / [美]戴尔·卡内基 著 詹丽茹 译	63
10. 贝因美是洋是土 / 罗建幸 邵清风 林 元	71
11. 创业者必备的九大素质 / 王国宇	81
12. 素描黄光裕 / 李德林	93
13. 金融海啸下的百姓理财 / 韩秀云	97
14. 就这样赚钱:股市中平民散打冠军 / 周	101
15. 简化你的理财生活 / [美]乔纳森·庞德 著 雷 静 译	111

16. 省钱大比拼——日常生活省钱窍门 / 海蔚	117
17. 天天遇见马云 / 张勇 闫秋芹	123
18. “肯德基”牌油条:入乡随俗卖早餐 / 卞君君	132
19. “80后”女白领们的时尚理财 / 雨中小菊	141
20. 经济学家是我的“仇人” / 周洛华	151
21. 布莱尔与东莞民工 / 薛涌	161
22. 犹太人赚钱的黄金法则 / 王晗	165
23. 看不懂的中国经济 / 韩秀云	179
24. 富有女性的8个特质 / [美]苏希·欧曼 著 王冬月 译	186
25. 市场经济“无形的手” / 罗宇	195



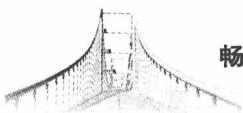
网上开店：网络时代的时尚挣钱法

程 亿

据亚洲最大的个人交易网站淘宝网统计,2006年其全年交易总额一举突破169亿元人民币,同比增长110%,是北京王府井百货集团全年销售额的2.6倍,超过易初莲花(100亿元)、沃尔玛(99.3亿元)同年在华的全年营业额。易趣、当当等大型交易网站相关交易同样也呈快速上涨态势。据一项权威调查表明,网上开店的店主多半是年轻时尚一族。

北京联合大学毕业的苗苗已经在网上做了半年多生意,她说:“刚毕业的时候,一时没找到合适的工作,在一个朋友的启发下在网上开了家服装店。这个冬天棉衣卖得特别好,现在天气转暖了,我又进了批彩色的隐形眼镜,今年流行戴这个,肯定卖得好!”

苗苗还告诉记者,在网上开店很简单,先选定一个适合自己的电子商务网站,把身份证的复印件上传到网上,得到该网站客户服务部的确认,3天后你的店就可以开张了。开店最重要的是小店的信誉度要高,得到顾客的好评越多,它在网上的排名就会越靠前,出于安全的考虑,顾客也多会选择在那些排名靠前的小店里买东西。



关于收入,用苗苗的话来说就是,只要把握住了时尚潮流,再赢得良好的信誉,小店的人气肯定会越来越旺的,一个月下来不比上班族挣得少。

网络不再虚幻,这一组抽象的数字背后,我们看到了无数人的创业梦想早已成真,而一个刚刚开掘出来的金矿也正在向 80 后们展露迷人笑靥。

2006 年的电子商务热之后,调查发现,很多网络开店的兴起正悄然改变着参加网上交易的人群。眼下参加网购、网上开店的人群年龄层次不断丰富,原有的二三十岁年轻一族继续稳固,中小學生队伍不断扩大,中年网友开始变得活跃,不少五六十岁的店主经营的网络商店行情火爆不逊于年轻人。

网上开店的人越来越多,卖的东西更是五花八门。据淘宝网的某经理介绍,小至针头线脑,大到汽车家电,国内的、国外的、全新的、二手的,网上无所不有。据淘宝网的统计,2006 年全年仅该网站所属网店就售出 4000 万件香水等化妆品、2000 万张充值卡、2000 万件保健品、940 万本图书、450 万双鞋子、430 万个打火机、230 万件内衣、220 万部手机、210 万条裤子、200 万件外套、100 万个 U 盘、60 万台数码相机、40 万台笔记本电脑。在网上,个性化产品无奇不有,只要你尽心去淘,不怕找不到心爱之物。

有淘宝的人,自然就有卖宝贝的人,淘宝上的店铺一家比一家多,而这越来越多的店铺老板为了争取客源,也是煞费苦心,各显神通。

三钻信誉卖家,100%的买家好评率,上千位顾客的超高人气……要想在网上享有这样的“殊荣”,经营网店的店主通常都要磨练几年才



行。不过,一个 20 岁出头的上海在校大学生,却在不到半年的时间里就赚到了这块“金字招牌”。这个名叫小雪的女孩,经营的商品不过是小小的礼品包装盒,如今居然每月能给她带来超过 5000 元的收入。

去年 10 月,会计学专业的小雪突然萌发了网上开店的念头:“大学最后一年课不多,就想在网上卖东西赚点零花钱。”起初,她经营的都是当地生产的小礼品,但很快就觉得各家礼品店的商品大同小异,生意并不如预期那样红火,倒是一些礼品盒、礼品袋等搭售品的销量反而比礼品还好。小雪灵机一动,索性把小店改成了包装用品专卖店。

包装用品买卖虽不算稀罕,但像小雪这样精细的卖家却不多见:纸盒、丝绒礼盒、纺纱袋、塑料袋、纸袋……30 多个品种让人眼花缭乱;圆形、方形、星形、异形……各种形状的精致包装盒可谓五花八门。细心的小雪还给每种商品按大小标出型号,从收纳首饰的小口袋,到能装下鞋子的大包装,任何顾客都能给自己的礼品找到合身、漂亮的“外衣”。

各种“犄角旮旯”的包装产品一应俱全,使小店在网上的人气不断提升,但利润却未必丰厚。一些塑料包装袋的单价仅有 6 分钱,即使每天卖出 100 个,也不过才收入 6 元。赚钱不能指望这些小东西,想吸引顾客必须要有独家商品。小雪的“镇店之宝”之一是一款圆形镶丝带的高档礼盒,标价 42 元,每逢节假日都会成为抢手货。2007 年 2 月赶上过春节,小店当月的利润居然超过 5000 元,成了同学中的“新贵”一族。

网上开店虽然相对比较容易,但所需要的技术含量也不低,哪一个环节处理不好都会影响你的生意。

第一步:卖什么?

目前的网民有两大特征:一是年轻化,学生群体占相当比重;一是

白领或者准白领,主要是上班族。谁掌握了主流网民的基本特征,谁就可以根据自己的实际情况来确定卖什么。

最理想的进货渠道当然是工厂,如果与工厂有关系,只需将商品拍照上传,有销售时直接从工厂拿货,无压货风险。还有不少网店经营者本身在网下就有实际店铺,从批发商处拿优惠价,实行网上网下多渠道销售,也颇具竞争力。如果没有理想的货源,从二三级批发市场买进,基本上很难经营,因为货源直接影响到价格,掌握了价廉物美的货源也就掌握了电子商务经营的关键。

第二步:选好店址。

域名、地址好比是门牌号码,要进驻商城,当然首选人气旺盛的网站,如淘宝、易趣等。

网上开店也可与现实中一样,可选择自立门户,即建立一个自己的销售网站,这需要一定的前期投入,并需要懂得一定的网络技术,宣传推广成本也较高。另一种就如现实中进驻市场一样进驻大型的网上商城,如淘宝网、网易商城、新浪商城等。这一模式依托大型网络平台,人气旺,不需要多大的前期投入,但经营必须符合商城统一的管理。

第三步:装饰门面。

包括起个好名字、及时刷新网上店铺的货品。由于是网上交易,顾客看不到你的产品,在整个电子商务平台上,可能排列着数以万计的专卖店,有很多竞争者和你争夺有限的潜在顾客。如何在数量众多的网店中脱颖而出呢?你还需要采取一定的推广手段,如为网上商店申请一个独立域名、将网上商店登记在搜索引擎,或者在其他网站进行介绍,甚至投放一定的网络广告等。





第四步：摆放商品。

商品名称应尽可能以简洁的语言概括出商品的特质，让人一看就能大致了解商品的基本信息，并考虑好商品的分类，以便从搜索引擎中找到。而且，你还需要花点工夫，盘点一下你的宝贝，让最好卖的东西出现在最上面。另外，商品的图片是你给顾客的第一印象，也是你的门面，必须精益求精。

（摘自《80后的理财快车信息》，北京邮电大学出版社 2008 年 2 月版。）



金钱的秘密

[澳]朗达·拜恩 著 谢明宪 译

秘密摘要

要吸引金钱,就要专注在富裕上。专注于金钱的不足,就不可能在人生中带来更多金钱。

利用想像力,以及假装你已经拥有你想要的财富是很有帮助的。上演拥有财富的戏码,能让你对金钱的感觉变好,当对金钱有了好的感觉,就会有更多的金钱流入你的人生。

当下就感觉快乐,是为人生带来财富最快速的方法。

有意去看你喜欢的东西,对自己说:“我付得起。我可以买下它。”你就会转变你的想法,对金钱的感觉会变得更好。

去给予,好让更多金钱进入你的人生。当你慷慨使用金钱、对分享金钱也感觉美好,你等于是说:“我有很多钱。”

让思想的天平倾向富裕的那一端,要想着富裕。

——杰克·坎普尔

这个秘密真的改变了我。我被一个思想很负面的父亲带大,他认为



有钱人都是靠剥削他人而致富的，要变的有钱就得欺骗他人。我在这样一堆有关钱的错误信念中长大——你有钱，你就会变坏，只有坏人才会有钱，钱可不是白白长在树上的。“你以为我是谁，洛克菲勒吗？”这是他最爱讲的一句话。我是在深信“生活是艰苦的”环境中长大，直到遇见克莱门·斯通，我的生命才真正开始转变。

当我和斯通一起工作时，他说：“我要你设定一个目标，这个目标必须大到一旦让你达成，你会高兴得飞上天。然后你会知道，是由于我教你的事，才让你达成目标的。”那时，我的年收入大约 8000 美元，于是我说：“我想在一年内赚 10 万美元。”但是，我完全不知道要如何达到这目标。我看不出有什么策略、有什么可能性。但我只对自己说：“我要这样声明、我要这样相信、我要这么做，就好像它是真的一样。然后把它放下。”于是我就那么做了。

其中他教我的一件事是：每天闭上眼睛，视觉化我的目标已经达成了。我真的把一张改成 10 万美元的纸钞贴在天花板上。所以每天早上醒来，我第一眼看到的就是它，它会提醒我，那就是我的目标。然后我会闭上眼睛，视觉化当我拥有这 10 万美元时会过的生活方式。奇怪的是，大约 30 天过去了，还是没有任何大的进展，我没有任何突破性的想法，也没有人给我更多的钱。

大约就这样做了 4 个星期，我突然有了能赚 10 万美元的灵感，就像天外飞来的一笔。那时我已经写了一本书，于是我想：“如果我一季能卖出 40 万本书，那么就会有 10 万美元的收入。”书已经写好在那儿，但之前还没有这种想法（秘密之一是：当有灵感出现时，你一定得相信它，并付诸行动），我不知道要如何才能卖出 40 万本书，然后我在超级



市场看到《国家询问报》，以前看过该报无数次，只是从来没去注意过，但这次我突然注意到那份报纸。于是，我想如果让该报读者都知道我的书，肯定会有 40 万人跑去买。大约 6 周之后，我在纽约亨特学院为 600 名教师演讲，演讲结束后，一位女士走过来对我说：“演讲很棒，我想采访你，这是我的名片。”原来，她是为《国家询问报》写报导的自由作家。此时《阴阳魔界》的主题曲开始在我脑海中响起……哇，这招还真管用！她的报导刊登了出来，书的销售量开始大增。

我要讲的重点是：是我去吸引这些事件——包括那位女士——进入我的生命。总归一句话，那年我并没有赚到 10 万美元，而是赚了 92327 美元。你以为我们会很沮丧地说这招没效吗？不，我们说：“这真是太神奇了！”于是我老婆跟我说：“既然这招对 10 万美元有效，那么你觉得对 100 万美元会不会有效呢？”我说：“不知道，不过我想是吧。那我们就试试看吧。”

我的出版商给了我《心灵鸡汤》第一集的版税支票，还在签名处画了一个笑脸，因为那是他开出的第一张百万美元支票。

所以我是从自己的经验中得知这个秘密的。因为我曾经想要去测试这个秘密是否真的有效，我们测试过，事实证明绝对有效。现在，我就是这样过着每一天。

掌握秘密的知识及有意地使用吸引力法则，可以运用于生活中的每个层面。你想要的一切，创造的方法都是一样的，金钱当然也不例外。

要吸引金钱，你必须专注在富裕上。如果你一直注意着自己的不足，就不可能为你的生命带来更多金钱，因为这意味着你抱着“有所不足”的思想，专注在“钱不够”，你就会创造更多数不清让你“钱不够”的

境况。要把金钱带来,你就必须专注在金钱的充裕上。

你必须用思想发出一个新的讯号,而这些思想必须是想着你现在就是“充足有余”的。你确实需要开始运用你的想像力,装作你已经拥有你想要的金钱了。这是很好玩的!你会发觉,当你假扮扮演拥有财富的戏码,你对钱的感觉马上会好很多,当你这么感觉时,财富也将开始流入你的人生。

杰克的故事启发了《秘密》团队,团队决定在《秘密》网站上提供空白支票,让人免费下载。这张支票是给你的,来自宇宙银行,填上你的名字、金额及其他细节,然后把它放在显眼的地方,让你每天都看得到。看到那张支票时,就去感受当下拥有那笔钱的感觉,想像你去花那笔钱、去买想要的东西、去做想做的事。去感受那是多棒的事呀!要知道它就是你的。因为当你要时,它就是你的了。我们已经收到数以百计的故事,诉说使用《秘密》的支票为他们带来了巨额的财富。这会是个很有效的趣味游戏!

吸引丰足

任何人没有足够金钱的唯一原因是,他们的思想阻碍金钱朝他们而来。一切负面的思想、感觉或情绪,都是在阻碍好事的到来——包括金钱。并不是宇宙要让你和金钱无缘,因为你所需要的金钱,此刻就存在于无形中。如果你现在有所不足,那是因为你用自己的思想阻挡了“金钱之流”流向你。你必须在思想的天平上,从“缺钱”的那一端倾向“财富有余”的那端。多抱着“丰足”而非“欠缺”的思想,你就加重了“财



富有余”的砝码。

当你需要钱时,那是你内心很强烈的一种感觉,所以基于吸引力法则,你必然会继续吸引“需要钱”这件事。

有关金钱,我可以借由自己的经验讲几句话。因为就在我发现这个秘密之前,我的会计师告诉我,那年我的公司遭逢巨大的损失,3个月内公司就会倒闭。辛苦奋斗了10年,公司就要在我的手中结束了。由于我需要更多资金来挽回公司,事情就变得越来越糟糕,几乎没有任何出路了。

然后我发现了这个秘密,我生活中的一切全都改变了,包括公司的运营状况,因为我改变了我的想法。当我的会计师还在烦恼、专注于那些亏损数字时,我却把心思持续专注在“富足”和“一切顺利”上。我的每一





根神经都知道宇宙将会给我这些,果真如此,它给予的方式是我从没想到的。我也有过迟疑的时刻,但是当怀疑出现的时候,我立刻把思想转移到我想要的结果上。我对这些表示感谢,感觉那种喜悦,然后相信!

我要透露给你这个秘密中一个不为人知的秘密。要达成你生命中想要的一切,其捷径就是——当下就是快乐的,并且感觉快乐!这是把金钱和其他你想要的事物带进你生命中最快的方式。专注于把快乐和喜悦的感觉散发到宇宙中。当你这么做时,会把所有能够带给你快乐和喜悦的事物全部都吸引过来——不仅仅是金钱的富足,还包括你所想要的一切。你必须发出讯号来带回你想要的事物。在你发出幸福感的时候,幸福会以生命中所能够想象到的美好画面和经验将幸福送回给你。吸引力法则会把你最深层的思想和感觉反映回来,成为你的生命。

(摘自《秘密》,中国城市出版社 2008 年 11 月版)