

The ways to make money

赚钱的门道

卫炼 主编



从此发财致富不再难!

翻开此书，用心品读，你会发现：原来“赚钱”和“挣钱”是两回事，原来存钱不是爱钱，原来爱钱之心还要刻意培养，原来赚钱的机会就在你身边……



金城出版社
GOLD WALL PRESS

The ways to make money

赚钱的 门道



从此发财致富不再难！

图书在版编目(CIP)数据

赚钱的门道/卫炼主编. —北京:金城出版社,
2010.8

ISBN 978 - 7 - 80251 - 469 - 0

I. ①赚… II. ①卫… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 112728 号

Copyright © 2010 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权力归**金城出版社**所有,未经合法许可,严禁任
何方式使用。

赚钱的门道

主 编 卫 炼

责任编辑 雷燕青

文字编辑 陈珊珊

开 本 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 10.75

字 数 126 千字

版 次 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

印 刷 北京密云红光印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 80251 - 469 - 0

定 价 26.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编:100013

发 行 部 (010)84254364

编 辑 部 (010)84250838

总 编 室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

前言

我们虽然是最早使用货币的民族之一，对钱的意义和效用有时却知之甚少。怎样才能赚大钱？这是本书希望给出一定答案的问题。但这个问题注定无法说清楚，商海茫茫，谁能穷尽前人的智慧？我们意在抛砖引玉，给财商极高的您提供一个参考、一点启发。

有一点可以肯定，读完本书之后你一定会有追逐钱的冲动，一定会有爱钱的感慨，因为你会发现：真正追逐钱的人，其实也是有道之人；爱钱不但无罪，而且是一种美德。“赚钱”和“挣钱”是两回事，原来存钱不是爱钱，原来爱钱之心还要刻意培养，原来赚钱的机会就在你身边。这不是故作惊人之语，事实就是这样。

读完全书之后，你应该明白：富人眼里的钱，和穷人眼里的钱不一样；富人明白钱是数字，钱是“泉”，钱是看不见摸不着但可以用智慧把握的东西，所以富人能够轻易让钱来到他们身边。

反观现在还不够富的你，你的观念是否具有足够的竞争力和富人争夺财富呢？仔细想想，你会说：“哦，原来我并不是一个真正爱钱的人。”

所以，从今天开始，努力培养自己的爱钱之心吧；从今天起，放弃“挣钱”的迷梦，开始研究怎样赚钱吧。

目 录

第一篇 爱钱

一、钱是什么

1. 中国人为什么特别忌谈钱 // 3

2. 钱是数字——钱从来都是和数字结合在一起的。“数不清”
的钱,不算钱。 // 4

二、为什么赚钱

1. 赚钱不仅是为了生存——为什么有些人成了富翁? 如果仅仅只是为了生存,我们这个时代相当多的精英可能根本用不着继续劳碌了。 // 7

2. 爱要说,爱要做——怕说出口,就很难得到真爱。对钱也是如此,如果你不敢说出爱钱,说明你不够爱钱,你不爱钱,钱自然也不爱你。 // 10



三、什么样的行为才算赚钱

1. 挣钱与赚钱——挣钱的“挣”字，是“手”字旁加一个“争”字，而赚钱的“赚”字，是“贝”字旁加一个“兼”字。 // 13
2. 你可以不赚钱吗？ // 15

第二篇 赚钱

一、赚钱第一步，发现自己的优势——这个世界上最值钱的，是你自己。

1. 发现自己的优势之一——现在就开始拟出自传提纲吧！然后假想一下，有没有人会对你的经历感兴趣，如果答案是否定的，说明你还没有发现自己的价值。 // 19
2. 发现自己的优势之二——你有没有赚钱的经验？回忆一下，自己可曾卖过一样东西？ // 25
3. 发现自己的优势之三——你有没有赚钱的资源？赚钱最关键的资源是人际关系，你不必认识太多富翁，你需要的是“钱途无量”的朋友。 // 27
4. 发现自己的优势之四——请明确一点，做有钱人将会牺牲很多东西，你确定自己能牺牲多少？ // 30
5. 发现自己的优势之五——整理自己的资产，为创业作准备。很多巨富曾经一贫如洗，那是因为他们为自己的事业押上了全部家当，但他们也因此最终获得成功。 // 32

二、赚钱第二步，存储你的价值——从打工的时候开始，你就要为赚钱作准备。

1. 存储优势之一：整理知识——查查有多少你本该掌握而没有学习或者曾经掌握现又丢失的知识，列出其重要性，然后按顺序开始补课。 // 35

2. 存储优势之二：观察世界——发财之前，别研究富人的生活，你应该了解周围人的消费方式和现实世界的经济运作状况。 // 38

3. 存储优势之三：发现问题——谁能发现问题，谁就能赚钱。偏偏对多数问题人们是熟视无睹的，或默默忍受的，其实生活中发现问题不难，就看你有没有心了。 // 46

4. 存储优势之四：理清人脉——整理你的人际关系资源，然后按计划定期与他们进行交流。 // 52

5. 存储优势之五：积累信用——未实现的承诺，一定要补偿。 // 55

6. 存储优势之六：策划自己——说到策划，你可能想到企业的营销策划，其实人和企业是一样的。 // 57

三、赚钱第三步，实现你的价值

1. 寻找合伙人——这不光是为了规避风险，你更应该明白自己的能力有限。如果你永远都不打算与人合作，那么你几乎一分钱都赚不到。 // 63

2. 写赚钱计划书——如果没有写过赚钱计划书，你至少应该随时记下自己的金点子。 // 67





3. 大胆借钱——赚钱是光荣的,所以要理直气壮地为自己筹集资金。 // 73

4. 从简单的事做起——任何事业都有困难,如果你从最难处开始,你的事业将无法开始。 // 74

5. 借鸡生蛋——你要借的不光是钱,还有能下金蛋的鸡。信不信由你,几乎所有富豪都干过这样的事。记住:要借,不能买,更不能讨。 // 77

四、赚钱新思维之“巧用数学运算符”——创新是什么? 创新就是“ $\neq$ ”,除了“ $=$ ”之外,加减乘除都能放大你要实现的目标。

1. “加”——不用加多,只加一点,加到人心眼儿里,自然有钱来。 // 81

2. “减”——有时候我们需要做一些亏本的生意,放长线钓大鱼,减法虽不能说是多多益善,但偶尔用之,效果会出人意料。 // 87

3. “乘”——水田鸭子,鸭子吃了虫,秧苗不打药,粮食和鸭子都成了绿色食品。本不相干的两条财路交汇,往往可以走出新财路。 // 88

4. “除”——牛仔裤上挖两个洞就变成乞丐装。时尚商品之所以赚钱,往往是因为它有破有立,除旧立新。如果你能抓住全新的时尚元素,赚钱还会难吗? // 90

5. “乘方”——规模效应很重要,很多生意,别人怕风险,你就要垄断。久旱逢雨,如果只有你卖雨伞,路人还有选择吗? // 94

6. “开方”——产品可以拆分,市场可以拆分,消费群体可以拆分,拆着拆着就拆出新境界了。 // 97

7. “小于”——薄利多销,买的人多了,一样可以赚大钱。当然如果你没办法降低价格,在价格一定的情况下,你可以提供分期付款服务,那样你的产品也就显得便宜了。 // 102

8. “约等于”——善相比附,别人的名气自可变成你的价值。别人商品的优点也可以变成自己货物的优点。 // 107

五、赚钱新方法之“出奇制胜”——好大喜功的人总是把眼光放在那些世人皆知的暴利行业上,聪明的人却总是能够出奇制胜。生活中蕴藏着很多的商机,只要你留心,一定可以由小做大。

1. 从他人不太注意处赚钱——大家还没注意的东西,你更应该研究它的价值,从中寻找别人看不到的商机。 // 115

2. 利用最普通的资源赚钱——随处可见的资源,取之不尽,而对它的需求,也是无尽的。 // 120

3. 用“无成本”的商品赚钱——成本等于零的商品很多,善于开发它的人,很容易白手起家,突发大财。 // 122

4. 从信息中赚钱——在闲谈中透露着丰富的信息,你要是能抓住这些信息,商机自然也就来了。 // 123

5. 用新意赚钱——别人做你也做,做的人多了钱当然就难赚了,所以要善于发现与众不同的商机,出其不意可以带来意想不到的成功。 // 124





六、赚钱新方法之“战略战术”——商场如战场，既然赚钱，就要更好地面对竞争。

1. 转战八方，发现更好机会——主动改变自己，“钱途”将为之改变。 // 128

2. 巧借东风——诸葛亮并不能自己造出十万只箭，但他却在很短的时间内拥有了十万只箭，靠的是他巧妙地借用了东风。那我们怎么借呢？ // 130

七、赚钱大空间之投资领域——想，可以想人所不敢想；做，却定要做人们最需要你做的事。

1. 女人——都说女人的钱好赚，千万别不屑。 // 138

2. 儿童——孩子的钱全是家长的，心痛钱的只有家长。 // 143

3. 老人——老年人这个诱人的市场存在着太多的空白，老年人多层次的消费需求还不能得到较为全面的满足。这里面当然蕴藏着巨大的商机。 // 147

八、赚钱新方法之开店宝典——要善于从平常中看到特殊的商机，透过现象看本质，发掘新机会。

1. 电影画廊 // 152

2. 宠物“托养所” // 153

3. 梦幻烛光店 // 154

4. 纺织自助店 // 155



5. 足球纪念品店	// 156
6. 另类餐馆	// 157
7. 音像杂货铺	// 158
8. DIY“缝艺吧”	// 159

目

录



赚钱的门道

第一篇



爱 钱



一、钱是什么

这本书是讲爱钱、赚钱的，在现实生活中如果你听到有人说“世界上没人不爱钱的”，你大概不会觉得奇怪，甚至会随口赞同，否则你也不会来买这本书看。但你若听到一个人说“我很爱钱”，你一定会表示惊讶，甚至会顿生恶感。两句话，一样的判断，竟会唤起你如此迥异的心理反应，为什么会这样矛盾呢？本书会给你答案。

1. 中国人为什么特别忌谈钱

魏晋时有个名士王衍，十分“厌恶”钱，以至于连钱这个字都不肯说。他的妻子想戏弄他一下，就趁他睡觉的时候把钱围在他的卧榻边。可当他一觉醒来，居然仍不说钱，不紧不慢地叫道：“举却阿堵物（搬走这挡路的东西）。”他这人还真有意思——一边爱钱，一边却要装出对钱无比痛恨的样子；家财万贯，却装作不认识孔方兄（能把卧榻围住的钱，数目一定不少）。

其实这个故事有一点寓言的意味，它揭示了一些人在钱这面镜子前的尴尬形象——一边“视钱财如粪土”，一边被钱围追堵截，无路可逃。穷人感叹说：一个铜板憋死英雄汉；富人唏嘘道：鸟为食死，人为财亡。不管是穷人、富人，都逃脱不了钱的控制，口头上越是轻视它，心里就越是害怕它。当然，历史上也有人对钱及人与钱的关系进行了全面生动的描述。西晋《鲁褒传·钱神论》里说：“钱之为体，有





乾坤之象。内则其方，外则其圆。为世神宝，亲之如兄，字曰孔方。失之则贫弱，得之则富昌。危可使安，死可使活，贵可使贱，生可使杀。无翼而飞，无足而走，解严毅之颜，开难发之口。”这段话论及钱之妙用如神，而语带谐谑，揶揄笑骂，恣肆酣畅。不过作者始终是带着一种酸溜溜的心理来写钱的，无法触及钱的正面价值，一直以来被当作防止拜金思想的警策之言。

而我们的传统文化中有一种重名不重实的倾向。它不允许把“钱”、“爱钱”说出来，由于不让说，进而就妨碍了我们了解钱。不知道钱是什么，我们当然无法真正地爱钱，只能是“喜欢”而已。所以赚钱的第一步，就是了解钱，了解自己的爱钱之心。

2. 钱是数字

钱从来都是和数字结合在一起的。“数不清”的钱，不算钱。

古希腊毕达哥拉斯学派认为世界是由“数字”组成的，尽管在今天看来，这种想法与物理学的常识相悖，但实际上，它恰恰揭示了人类社会存在状态——一个以数字形式精确建构的复杂系统。如果一个社会都对钱抱有一种模糊的态度，那么这个社会就容易混乱。同样，一个真正爱钱的人应该对数字有足够的敏感性。如果你对自己的财产总是保持一种糊涂的认知状态，那么它们将很快贬值。从某种意义上看，“数不清”的钱，其实不能算是钱。数不清、说不清自己的钱，既是对自己不负责任，也是对社会不负责任。

人不但应该对自己已有的钱有一个清晰的认识，还应该对未来的财富规模加以确定，以保证成功的顺利实现。

创立“心理创富学”的希尔博士曾揭示出五个赚钱的自我激励





的“黄金”步骤：

第一，你要在心里，确定你所希望拥有的财富数字。如果笼统地说“我需要很多、很多的钱”是没有用的，你必须确定你渴望得到的财富的具体数额。

第二，实实在在地想好，你愿意付出什么样的努力和多大的代价去换取你所需要的钱，世界上是没有不劳而获的。

第三，规定一个固定的日期，一定要在这个日期之前把你希望得到的钱赚到手，没有时间表，你的船永远不会“泊岸”。

第四，拟定一个实现理想的可行性计划，并马上进行，你要习惯“行动”，不能够只沉溺于“空想”。

第五，将以上四点清楚地写下，不可以单靠记忆，一定要白纸黑字。不妨每天两次大声朗诵写下的计划的内容。

这五个黄金步骤中最重要的就是第一步和第三步，因为这两步用数字给自己确定了完成财富任务的死命令。尽管人生无常，这样做看起来不实际，但不少成功人士确实在确定的日期内获得了确定数额的巨大财富。

被称为“亚洲比尔·盖茨”的软银公司创始人孙正义年轻时就曾订下了“人生50年计划”。当时他在美国，刚19岁。他决心要“当一个事业家”。“20来岁时打出旗号。30来岁时贮备至少1000亿日元资金。40来岁时决一胜负。50来岁时完成自己的事业（营业额规模1兆日元）。60来岁把事业传给下一代”。孙正义的“人生50年计划”就是这样一个粗线条的内容。虽然没有确定将来从事的行业及致富的办法，但这个计划中的数字却是清清楚楚，而到了今天，他这个豪壮计划的前三步已经一点折扣都不打地全部完成。可见数字的力量是惊人的。假设他当年没有订下这个看起来有些疯狂的计划，也许就没有今天的软银帝国了。





二、为什么赚钱

一个人只有明确了赚钱的目的才可能赚到更多的钱,这听起来似乎只是一句废话,但事实上有许多人确实不了解自己为什么赚钱。所以他们一开始赚钱,就显得底气不足,得到一点蝇头小利就沾沾自喜,遇到一点困难就停滞不前、故步自封。有的人则从未把赚钱当成一件重要的事来做,生活压力大的时候就拼命赚钱,衣食无忧的时候则任意挥霍时间。哲人说:目的决定结果,观念决定成功。

成功学大师安东尼曾问他的学员:“如果你是个业务员,赚一万元容易,还是十万元容易?告诉你是十万元。为什么呢?如果你的目标是赚一万元,那么你的打算不过是能糊口便成了,如果这就是你的目标与你工作的原因,请问你工作时会有兴奋劲儿吗?你会热情洋溢吗?”事实就是这样,美国耶鲁大学1953年毕业生当中,有3%的人定下了远大并且具体的人生目标,10%的人定了保守且不完全的目标,87%的人未立目标。20年后,3%的人成就非凡,收入为其他97%的人总和的10倍。由此可见,目标是实现人生梦想的必要条件。伟人之所以伟大,是因为他们有伟大的梦想和目标。