



富翁 = 长远的财富积累计划 + 正确的战略、耐心和恒心

石向前●著

速成

财富课

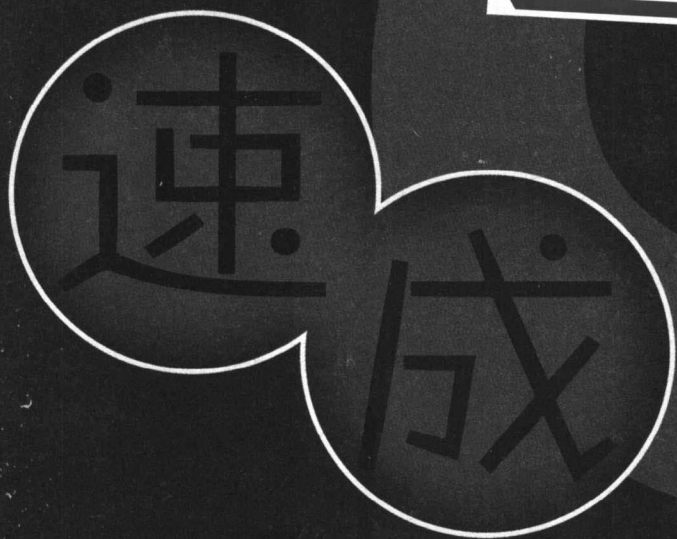
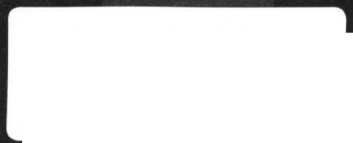
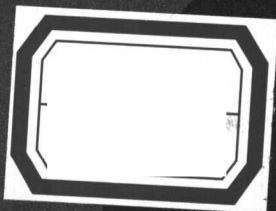
成就富翁的25条法则

蓝天出版社



富翁 = 长远的财富积累计划 + 正确的战略、耐心和恒心

石向前 ● 著



财富课

成就富翁的25条法则

蓝天出版社



图书在版编目(CIP)数据

速成财富课:成就富翁的 25 条法则/石向前 著.北京:蓝天出版社,2005.10

ISBN 7-80158-689-1

I.速... II.石... III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 089331 号

蓝天出版社出版发行

(北京复兴路 14 号)

(邮政编码:100843)

电话:66983715

新华书店经销

北京通州丽源印刷厂印刷

787×1092 毫米 16 开本 16.75 印张 172 千字

2005 年 10 月第 1 版 2005 年 10 月第 1 次印刷

印 数:1~12000 册

定 价:24.80 元



内 容 简 介

对于财富的态度,人们总是又爱又恨,难舍难分,欲罢不能。每个人都心存一个“假如我发财”的蓝图计划,这是毋庸讳言的。而如今,计划变成现实的机率高于以往任何时代,在我们的身边已经不知不觉出现了不少富翁。你也许会想:不久的将来,我也能成为其中的一员吗?

假如你对财富有一种斩钉截铁、立场坚定、决无左顾右盼的态度,答案自然是肯定的。因为成为富翁绝不是靠命运或运气决定的事,其中并不存在什么神奇的奥妙。只要你有一个长远的财富积累计划,加上正确的战略、耐心和恒心,成为富翁并非难事。

本书通过对中外富豪的详尽分析,总结了他们走向成功的 25 种法则,并归结为五大类,从中你将了解到富翁是如何炼成的:

- 树立远大的志向是成为富翁的第一要义。
- 艰苦的创业是走向富翁之路的第一步。
- 发现并把握商机是成为富翁的一条捷径。
- 富翁把积极投资作为赖以谋生的第一职业。
- 富翁深知并能熟练运用把生意做强做大的战略战术。

书中内容详尽精炼,阅读本书,你将学到 25 种最立竿见影的致富秘诀!正如书中所言:“成为富翁不是一种机会,而是一种选择。”穷或富,同样是一种选择,如此,相信你会作出正确的选择!

目 录

第一篇 ◇ 树立远大志向是成为富翁的第一要义

鹏程万里靠的是志向远大,鹰击长空靠的是凌云之志。树立远大的志向,是成为富翁的第一要义。

伟大的毅力只是为伟大的目标而产生的。所以,志向远大的人会产生巨大的精神力量和旺盛斗志,去克服困难,战胜自我,并最终取得成功。

法则一:多想几步棋,胜算就更大 2

远见的价值 2

“提桶”是劳动,“管道”才是财富 5

法则二:创业进补良方——敢吃“熊心”吞“豹胆” 13

一定要有发达的心态 14

胆大心细出奇迹 17

法则三:多做几个白日梦 26

梦想是成功的序曲 27

成为富人要有野心 30



老板情结	34
法则四:真金要靠烈火炼	37
经营中离不开的果敢精神	38
坚韧战胜一切	42
法则五:想做富翁都得先交学费	45
一定要会学习	46
勇学、乐学和善学的效用	48

第二篇 ◇ 艰苦的创业是走向富翁之路的第一步

创业是一种生活方式,可能源于对物质生活的向往,更可能源于对挑战生活的渴望。多年来,创业作为一个恒久不衰的话题一直为人们所津津乐道,尽管创业的含义已经变化了许多,创业的内容也变化了许多。

有专家总结出了创业所必需的四个支点:技术、资金、经验以及人才。但有些人最初创业的时候却一样也没有,如果勉强有一样的话,那就是他们自身是创业的人才,甚至是天才。

法则六:激发强烈的创业欲望	56
要有一种创业精神	57
创业欲望是铸就大业的源泉	59

法则七：从事自己感兴趣的行业	65
做自己内行的事	66
走自己的路	68
法则八：快速行动，趋时若猛兽挚鸟之发	71
有了好想法就要做	72
敏锐的直觉和快速的行动	73
法则九：V 是合作，是胜利	79
团队合作的力量	80
生意一起做，有钱大家赚	83
以团队精神搏击商场	86
把各种人才组合起来	95
法则十：“双赢”才是真赢	98
新龟兔赛跑的启示	98
要懂得与人分享	100
不为蝇头小利而损人	102
以捆绑战术攻取更大市场	104

第三篇 ◇ 发现并把握商机是成为富翁的捷径

有人说：“机会是上帝的别名。”其实，机会是一种有利的环境因素，让有限的资源发挥无穷的作用，借此更有效地创造利益。

速成财富课

4



发现并把握商机可以说是成为富翁的一条捷径。人不仅要发现商机,更需要千方百计、伸长触角、把握住商机,有时候,一个机会能让人摇身一变——成为富翁。

法则十一：发现你身边的商机	112
无处不在的商机	113
机遇就在你身边	115
商机在于独具慧眼	119
财富属于发现机会的人	120
法则十二：像抓缰绳一样抓住机遇	127
抓住机会就是抓住财富	128
抓住适合自己的机遇	129
像攥缰绳一样抓紧机遇	132
法则十三：用自己的能力创造商机	140
强者的教言：创造机遇	140
制造商机像情人节卖玫瑰	143
看透白云苍狗商场事	146
法则十四：是商机就得抢	152
抢先掌握经营信息	153
机遇面前“抢”字当先	155

法则十五：反复对自己说：不放弃，绝不放弃…………… 163

坐失良机比冒险更可怕…………… 163

从不放弃任何一个机会…………… 165

第四篇 ◇ 富翁把积极投资作为谋生的第一职业

很多人认为，只要有大笔的钱进账就能达到富有，其实未必尽然。很多年薪 8 万、10 万甚至更多的高级白领，生活过得跟薪资水平仅及其三分之一的人一样。银行里没有多少存款，消费上常常出现赤字，买房计划的实现也将遥遥无期。

要做有钱人，必须有积极的投资态度，进行认真的规划，要把它当成你赖以谋生的第一职业之外的第二职业去做。无论你有多忙，都不应成为不去积极投资的借口，因为现代科技的发展已能做到让你随时随地投资。

法则十六：将好的想法转化为财富…………… 170

突破常理，打破传统…………… 171

转换观念是赚钱的第一步…………… 173

法则十七：市场有缝隙，就插下一根针…………… 180

填补市场空缺是赚钱的捷径…………… 181

找到市场空当的切入点…………… 183

速成财富课

6



占领空白,创造空白	189
法则十八:善借钱,巧借势,敢借力	197
善用别人的钱赚钱	198
借风行船	199
利用外力成就大事	201
法则十九:让金钱为自己工作	206
让死钱变为活钱	206
让钱生钱的洛克菲勒	211
法则二十:大钱小钱都要赚	213
小钱也是钱	213
不舍小利,善于积累	215

第五篇 ◇ 富翁深通把生意做强做大的战略战术

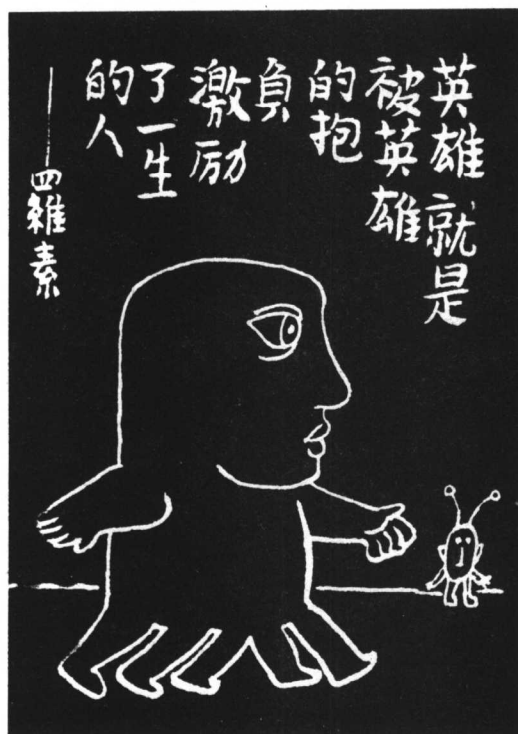
无论你是已经身在商海的企业总裁、职业经理人还是其他什么角色,或者是正准备涉足商海的“在岸”人士,面对空前惨烈的市场竞争,你想要找准自己的立足点和切入点,站稳脚跟,生存下来,谋取利益,发展壮大,那么,就必须首先考虑如何运用自己的商业智慧,制订全面系统的、可执行的、可操作的和切实有效的经营策略和实施方案,以便确保每战必捷、战无不胜。

法则二十一：在经营活动中，学会斗智斗勇	220
在商战中要善于用计	221
经商之道，以计为首	222
法则二十二：吸引消费者的注意力	228
钱是“炒”出来的	229
给商品取一个漂亮的名字	231
法则二十三：用“另类对策”超越对手	235
别出心裁	236
从侧面击败对手	238
法则二十四：明修栈道，暗度陈仓	242
深藏不露，准时出击	243
暗度陈仓，出奇制胜	245
法则二十五：知己知彼，百战不殆	250
何为“彼”？何为“己”？	251
知彼非步人后尘，而是树自己特色	254

第一篇 树立远大志向是成为富翁的第一要义

鹏程万里靠的是志向远大，鹰击长空靠的是凌云之志。树立远大的志向，是成为富翁的第一要义。

伟大的毅力只是为伟大的目标而产生的。所以，志向远大的人会产生巨大的精神力量和旺盛斗志，去克服困难，战胜自我，并最终取得成功。





法则一：多想几步棋，胜算就更大

做生意要有远大的目光，加上百折不回的奋斗精神，只有这样你才能成为一名优秀的商人，走向成功之路。

远见的价值

远见是赚将来的钱。

有远见的人不但能赚现在的钱，并且能赚到将来的钱。世界上最值钱的是什么？远见最值钱。

爱罗与布罗差不多同时受雇于一家超级市场，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久爱罗受到总经理青睐，一再被提升，从领班直到部门经理。布罗却像被人遗忘了一般，还在最底层混。终于有一天布罗忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理狗眼看人低，辛勤工作的人不提拨，倒提升那些吹牛拍马的人。

总经理耐心地听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺少了点什么，缺什么呢？三言两语说不清楚，说清楚了他也不服，看来……他忽然有了个主意。

“布罗先生，”总经理说，“你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

布罗很快从集市回来说，刚才集市上只有一个农民拉了一车马铃薯在卖。

“一车大约有多少袋，多少斤？”总经理问。

布罗又跑出去,回来说有 10 袋。

“价格多少?”布罗再次向集市跑去。

总经理望着跑得气喘吁吁的布罗说:“请休息一会儿吧,你可以看看爱罗是怎么做的。”说完总经理叫来爱罗,对他说:“爱罗先生,你马上到集市上去,看看今天有卖什么的。”

爱罗很快从集市回来了,汇报说,到现在为止集市上只有一个农民在卖马铃薯,有 10 袋,价格适中,质量很好,并带回了几个让经理看。这个农民过一会儿还将弄几筐番茄上市,据他看价格还公道,总经理可能会要,所以他把那个农民也带来了,他现在正在外面等回话呢。

总经理看了一眼红了脸的布罗,说:“请他进来。”

爱罗由于比布罗多想了几步,于是在工作上取得了一定的成功。

请问,你能想到几步呢?在现实生活中,多想几步,即具有远见将给我们的生活带来极大的价值。

而大多数人在看清事实之后却没有估量将来会发生什么情况。只顾眼前,这是短视。

不仅要看得见太阳,还要瞭望无限星空。

短视者最多看到黄灿灿的金币一样的太阳,有远见者却能看见满天金币狂舞般的无限星空。远见告诉我们可能会得到什么东西,远见召唤我们去行动。心中有了一幅宏图,我们就可以从一个成功走向另一个成功,把身边的物质条件作为跳板,跳向更高、更好、更令人快慰的境界。这样,我们就拥有了不可限量的永恒价值。

2002 年《中国大陆百富榜》中排名 42 位的咎圣达只有 39 岁,



任江苏综艺集团、江苏综艺股份有限公司董事长、总经理,涉足高科技投资、芯片、纺织等多个领域。眭圣达的个人资产为 1.5 亿美元。

眭圣达是一个比较低调的人,他的名字甚至不如他所投资的连邦、8848 有名。但是,在他的王国,他是一位绝对出色的领导者。一位普通的综艺员工说:“眭总是个让人敬畏的领导,可内心又觉得他很亲切。”

纵观综艺集团的发展历史,实际上就是一串不断否定自我、超越自我的脚印。眭圣达在设计师岗位上做得得心应手的时候毅然辞职创业,因为他隐隐感受到了中国民营经济发展的美好前景;在服装内销市场做得红红火火的时候,他又突然改做外销市场,因为他预见到了国内市场竞争的惨烈和利润的稀释;在稳坐我国丝绸服装出口企业的冠军宝座的时候,他又将投资范围拓展到木业,因为他意识到服装企业的增长速度已接近极限,企业必须寻找新的“舞台”;在国内大多数企业还没看懂资本市场的时候,他已经开始果断行动,为企业上市倾尽全力;在传统产业生意兴隆、万事如意的时候,他又一步步地介入高科技领域,从软件流通到软件开发再到芯片设计,步步为营,棋棋领先。

眭圣达说,他的指导思想是“远离竞争”,在一个行业如日中天的时候,必须考虑新的投资方向以分散风险。因为一个过热的行业会吸引过多的竞争者进入,市场很快会因为竞争激烈而降低利润。转型总是痛苦的,尤其是进入一个陌生的领域。可眭圣达相信:“人无远虑必有近忧,与其承受被动改变的痛苦,不如主动改变,先苦后甜。”

一些媒体认为眭圣达是个资本玩家,眭圣达否认,他觉得自己

是个实业家。不过咎圣达对于资本运作却有一套颇为成熟的理论。他认为,传统产业做的是加减法,企业发展的速度相当有限;而运用资本经营做的则是乘法,速度即可大大提高;如果成功的资本经营再加上高科技产业,那么做的就是乘方了,能使企业以几何级数迅速壮大。正因为如此,发展到今天的综艺在项目选择方面,一定要科技含量高且又有市场,门槛低的决不进入。

咎圣达最关心的关键问题有三个:市场在哪里?技术优势在哪里?成本优势在哪里?有些产品有很高的技术,但没市场,你卖给谁?有的有市场,但技术很低,谁都可以进入。两个问题都解决了,就要看企业的成本优势在哪里。

综艺如今选择的项目,基本上都在各个行业占据第一、第二的位置。咎圣达说,一流企业卖标准;二流企业卖品牌;三流企业卖技术;四流企业才卖产品。过去我们是卖产品的,赚的是辛苦钱,而且受市场环境的影响很大,行情好的时候能赚钱,行情不好就赚不到钱了。

“提桶”是劳动,“管道”才是财富

成为富翁不是一种机会,而是一种选择!

很久很久以前,有两位名叫拜波洛和布如诺的年轻人,他们是堂兄弟,雄心勃勃,住在意大利的一个小村子里。两位年轻人是最好的朋友,是大梦想者。他们不停地谈着,渴望有一天能通过某种方式,让他们成为村里最富有的人。他们都很聪明而且勤奋,他们想,他们需要的只是机会。

一天,机会来了。村里决定雇用两个人把附近河里的水运到



村广场的水缸里去。这份工作交给了拜波洛和布如诺。两个人都抓起两个水桶奔向河边。一天结束后，他们把整个镇上的水缸装满了。村里的长辈按每桶水一分钱的价格付钱给他们。

“我们的梦想实现了！”布如诺大喊着，“我简直无法相信我们的好运气。”

但拜波洛不是非常确信。他的背又酸又痛，提那重重的大桶的手也起了泡。他害怕明天早上起来又要去工作。他发誓要想出更好的办法，将河里的水运到村里去。

“布如诺，我有一个计划，”第二天早上，当他们抓起水桶往河边奔时，拜波洛说，“一桶水才一分钱的报酬，还要这样来回提水，干脆我们修一条管道将水从河里引进村里去吧。”

布如诺愣住了。

“一条管道？谁听说过这样的事？”布如诺大声嚷嚷着，“拜波洛，我们有一份很不错的工作。我一天可以提 100 桶水。一分钱一桶水，一天就是 10 元钱！我是富人了！一个星期后，我就可以买双新鞋；一个月后，我就可以买一头母牛；6 个月后，我可以盖一间新房子。我们有全镇最好的工作。我们一周只需工作 5 天，每年两周的有薪假期，我们这辈子可以享受生活了！放弃你的管道吧！”

但拜波洛不是容易气馁的人。他耐心地向他最好的朋友解释这个计划。拜波洛将一部分白天的时间用来提桶运水，用另一部分时间以及周末来建造管道。他知道，在岩石般硬的土壤中挖一条管道是多么艰难。因为他的薪酬是根据运水的桶数来支付的，他知道他的收入在开始的时候会降低。而且他也知道，要等一两年，他的管道才开始产生可观的效益。拜波洛相信他的梦想终会