

成功不求人之

精明的發財技巧

要想發財 必須雄心勃勃 只要
凭自己的直覺與膽量 樹立發財的信
念和毅力 你發財的機會就越大



河北人民出版社

精明的發財技巧



ISBN7-202-01611-7

G · 192 定价: 4.60元

ISBN 7-202-01611-7



787202016114 >

精明的 发财技巧

——成功不求人之

河北人民出版社

(冀)新登字 001 号

精明的发财技巧——成功不求人之

潘红 编著

河北人民出版社出版发行(石家庄市城乡街 44 号)

新华书店经销

广州市红旗印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/32 55 印张 1,100,000 字 1994 年 12 月第一版

1994 年 12 月第 1 次印刷 印数:00001—5000 册

全套定价:46.00 元 本册定价:4.60 元

ISBN 7-202-01611-7/G·192

(版权所有·翻印必究)

目 录

第一章 成功的发财技巧

1. 要想发财，必须雄心勃勃 (1)
2. 发财的第一步 (2)
3. 越贫穷的人，赚钱成功的机会越大 (4)
4. 赚钱必须有学问在 (6)
5. 越聪明的人，不一定容易赚大钱 (7)
6. 怎样才算富翁 (9)
7. 奋发向上，是发财的唯一途径 (10)
8. 想赚钱必须有好奇心 (12)
9. 动脑筋，发挥你的想象力 (13)
10. 想发财不要太爱面子 (14)
11. 胆大发横财 (15)
12. 利用歛和赚大钱 (17)
13. 千金散尽还复来的气魄 (18)
14. 信昼发财之本 (20)

15. 鼓励自己，达到发财目的	(22)
16. 发财的信念和毅力	(23)
17. 直觉和胆量是发财与赚钱的技巧	(25)
18. 穷人，赚钱机会越大	(27)
19. 资金的来源	(28)
20. 制造人情债	(30)
21. 建立自我形象	(31)
22. 赚钱的灵感	(33)
23. 爽快的人能赚大钱	(35)
24. 不要步他人后尘	(37)
25. 女企业家的风流韵事	(38)

第二章 采取行动， 抓住赚钱机会

1. 单纯的想法赚大钱	(41)
2. 受人欢迎，是赚钱之本	(43)
3. 良好的交际，能带给你赚钱的机会	(44)
4. 精力充沛的人能赚大钱	(46)
5. 集中思考，要金得金	(48)
6. 发财者的韧劲	(49)

7. 孤独的人发不了财 (51)
8. 妥善利用资金 (53)
9. 缘份带来的钱财 (54)
10. 精灵的生意人 (56)
11. 别放弃一切赚钱的机会 (57)
12. 生意人不能树敌太多 (59)
13. 朋友的钱财借不得 (61)
14. 高利贷是救命稻草，也是虎口狼牙 (62)
15. 不可独占发财路 (64)
16. 不可太迷醉男女情爱 (67)
17. 生意包藏暗机 (69)
18. 女人利用男人来赚钱 (71)
19. 女性应避免以肉体作武器 (73)
20. 用魅力赚钱的女性 (74)
21. 择偶与生意一样，要认真而谨慎 (76)
22. 谈情说爱与做生意 (78)
23. 财可买才，仍需得心 (80)
24. 保持色欲和食欲的平衡 (81)
25. 钱财一手来，一手去 (83)
26. 受女人喜欢的男人才能赚大钱 (84)

第三章 发财与赚钱的 微妙方程式

1. 得当的构想是赚钱的起点 (87)
2. 应有逆境变顺境的勇气 (89)
3. 不断创新, 是赚钱必要的条件 (91)
4. 抓住灵感 (92)
5. 婆婆妈妈难赚大钱 (94)
6. 讯息资料误导你赚钱 (95)
7. 抓住顾客的心, 必能赚大钱 (97)
8. 常怀穷困之心 (98)
9. 谦虚的态度, 能使你赚钱 (100)
10. 要具备判断能力 (101)
11. 有活力的人, 生意定能赚钱 (102)
12. 要沉着而不焦虑, 成功机会才高 (104)
13. 轻松自在地走发财之路 (105)
14. 赚钱、花钱、管好钱 (106)
15. 让对方满意地掏钱 (108)
16. 赚大钱反应要迅速 (110)
17. 受女性欢迎的产品一定畅销 (111)

18. 要紧紧抓住消费者的心理 (112)
19. 赚钱的真义 (114)
20. 合伙企业的成功之道 (115)

第四章 经营发财根本要诀

1. 要有领导者的气质 (118)
2. 果断出钱财 (119)
3. 大老板的勇气 (120)
4. 兴趣是赚钱的推动剂 (122)
5. 真诚无私的赚钱技巧 (123)
6. 量力而行，是经营生意的法则 (125)
7. 赚赔乃生意常事 (126)
8. 宏大与心细的经营策略 (128)
9. 生意人出新招 (129)
10. 钱财的功德 (130)
11. 要有转败为胜的意志 (132)
12. 生意人的内在美 (133)
13. 把握赚钱要诀 (134)
14. 自我评价，方能招财进宝 (136)
15. 赚钱要有目标与计划 (137)

第五章 攻心发财，厚黑经营

1. 别中对手的“美人计” (139)
2. 依赖性强的的人发不了财 (140)
3. 出奇制胜的迂回战术 (142)
4. 随机应变，用兵如神 (143)
5. 趁虚而攻，财色双收 (145)
6. 一箭双雕 (146)
7. 识破“诡道”，抓住她的心 (147)
8. 攻心发财术 (149)
9. 巧取他人之长 (150)
10. 放长线钓大鱼 (152)
11. 经营者的大将风度 (154)
12. 抓住发财机会 (155)
13. 应用赚钱的方程式 (157)
14. 投机取巧，见风使舵 (159)
15. 生意就象赌博 (160)
16. 努力赚钱与女人的赞赏 (162)
17. 男人发财的障碍 (163)
18. 美女、眼泪与发财 (165)
19. 男人的贤内助 (167)

第一章 成功的发财技巧

1、要想发财，必须雄心勃勃

雄心勃勃的人，必能成功。

这句话可谓至理名言。

“只要三餐能温饱，要那么多钱干嘛？”

经常听到有人这么说，笔者却不以为然。这个世界上没有人不想成为大富翁的，拥有再多的钱，也不会让人感觉困扰，人不想成为大富翁的，拥有再多的钱，也不会让人感觉困扰，也不致把人变得庸俗下流。

因此，“够用就好，无须赚那么多的钱”这句话是那些不会乃至不能赚大钱的人用以自我安慰的名言。

当然，综观古今，有不少贤人侠士视金如土，“不为斗米折腰”。这些人我们暂不列于讨论之内。

说白了，人生不能没钱。一个人没钱，什么事都做不了，如果想做生意，无论大小，总要有个本儿。没有这个本儿，只能做无本儿生意。而现在经常听到做生意难的悲叹，上去一问，往往喟叹没有足够的本儿来投资。现今股票成风没有钱买股票只能在旁边干着急，眼睁睁看别人赚大把的钞票。那

种只能维持三餐温饱的生活，实在很难受。

所以，现在经常听到见到捧“铁饭碗”的人辞去现职，改行从商。

或许他们太冲动了，可是，如果不去尝试的话，很可能一辈子捧着“铁饭碗”，永远没有发财的机会。

话又说回来，要迈进致富之门，必须抱着破釜沉舟，永不回头的决心，另外要有股永不服输，不屈不挠的精神才行。

“我根本不适合发财”，脑子里一直被这个念头占据，又如何能抓住滑溜溜，来去匆匆的钱财呢？

此外，有一点相当重要，一个想法浪漫的人才能赚大钱。

每个人都有自己美丽的梦想，每一个人都想变成百万甚至亿万富翁，都想过一种超人一等的华丽生活。

把自己的梦，理想和愿望分别加以实现，便构成发财的主要动机。

也就是说，为了满足实现自己的欲望，自然而然全力以赴想赚钱。

法国皇帝拿破仑曾说：“不想当将军的士兵不是好士兵”，这句话的意思是对人生充满雄心的人，才会功成名就。这句话挪用到赚钱上，同样不无道理。

2、发财的第一步

洛克菲勒，松下幸之助，王永庆，都是白手起家。

每天三点式，上班、下班、回家，过着同一步调的生活，你肯定赚不了大钱！

要不就是整天光想不做，盼着哪儿能拣到钱财，或天上掉下金币，那样能赚到大钱才怪！

有了强烈的赚钱欲，才会鞭策你向赚钱之门迈进一步。而在努力的经营当中，你才能找到赚钱的方法。

对自己没有要求，也不做出努力，年复一年过定型而单调的日子，你永无出头之日。

这同追女人一样。一位面目奇丑的女子很少能唤起你的欲望。而一位漂亮大方，性感多情的少女往往引起你的冲动。这种冲动引发你想拥有她，这样你才会展开你的行动，定出你的计划，制造一系列“陷阱”，这样才能引起她的注意嘛！

相反的，你只是呆楞楞傻坐下来，想象着她姣好的脸庞儿，丰满的胸部，修长的玉腿……你呀，永远也不可能拥有她。

所以，你要拿出点脸厚的精神来，厚着脸皮试试看，要有耐心，不能着急，今日不生效，明日生效，今年不生效，明年又来，日晃于伊人眼前，她对你的印象不深才怪。一旦成功了，你就拥有了幸福。

没有这种碰的精神，没有这种磨的勇气，女性只会从你身边一闪而过。

赚钱同样如此，需要有勇敢的挑战心，碰磨的勇气和信心，你才能步入大富豪的行列之中，赶紧行动吧！要不钞票会从你身边溜走。

不管是谁，没有一个人人生来就有钱，哪怕是鼎鼎大名的洛克菲勒和台湾王永庆也是一样。而他们之所以有钱，不外乎：一旦有赚大钱的念头就马上一步一个脚印地去做。自那一刻起，他们就向发财之门踏上了第一步。

这些举世闻名的大富翁所拥有的条件和你我都一样。所以，不管是谁，人生来平等。每一个人机会均等。

在同一起跑线上，决定你是否成功的关键在于你能否有赚大钱的雄心，以及为之表现出挑战的勇气和魄力。

3、超贫穷的人，赚钱成功的机会越大

穷困，使人产生赚钱的勇气和智慧。

目标加紧努力等于成功。赚钱亦如此。

没有想要成为“有钱人”的强烈欲念，你终身都赚不到大钱。

所以你最好使自己感受到贫穷的切肤之痛。这样才能唤起“翻身”的渴望。那些止于“三餐温饱”的人最好能采用饥饿精神方法，使自己为三餐而愁眉莫展，深深体味到没钱不好受，转而产生强烈的赚钱欲望。在这种悲惨的情形下，你才能想出绝妙的赚钱方法，没准你会从此发财！

众所周知的东南亚“汽车大王”谢建良，幼年贫苦，17岁修补车胎为生。如果不是从小就饱尝没有钱的痛苦，他决不会成为现在拥有7个财团，57家总公司和249家分公司的“汽车大王”。

可以这么说：愈贫穷的人，对赚钱愈有兴趣，而且成功的机会愈大。

很多人却抱怨：“没钱什么事都干不成。”这种观点不足取。因为越穷的人越有赚钱的智慧，同时，成功的机会越大。

你可以经常在公众场合注意到这种现象：一个漂亮的女

性，经常挽着“貌不惊人”男士的手臂；而一位面貌一般的女性，经常有美男子相伴。赚钱的道理也是如此，一个其貌不扬的男子，因为一心一意追求漂亮的女子，都会成为爱情胜利者。

相反，美男子们身旁的伴侣经常是个平凡的女性，原因无它，用情不一。而男朋友一大堆的女性，她们的结婚对象往往是不起眼的男子。

对这一现象做出思考时，笔者曾推出多种解释，惟有此种解释多一些合理。就如赚钱一样，愈贫困的人愈有赚大钱的欲望，愈不起眼的人愈有寻找面貌出众的异性为伴侣的欲望。

所以，愈不受女性欢迎的人愈好色，愈穷困的人愈贪财，这种情形司空见惯。

俗语“寒门出秀才”，“小家出碧玉”也形象地概括了这一原理，用之于当今社会也很恰当。身处穷乡僻壤的学生往往能考上大学，脱离贫穷的家园，而成名的电影明星往往来自默默无闻的家庭。

而生长于富裕环境中的人，大都不会产生赚大钱的欲望，也不会有成为大富豪的念头；那些名门望族的子弟往往生活在前辈荣耀的阴影当中，不思进取。

穷困可激励一个人奋发向上，并且产生乃至拥有赚大钱的雄心。

4、赚钱必须有学问

增长自己的才干，积聚自己发财的本钱。

知识和学问曾在历史上创造奇迹。十九世纪的日本实行了一个大胆的变法计划——明治维新。从此以后，日本摆脱困境，将侏儒变成一个巨人。由此可见，知识真的是力量。

既然知识是力量，为人可当今社会，充满知识的人，很多是终生潦倒的呢？就拿那些博学的教授学者的工资来看，并不见惊人呀？反而那些没受多少年教育的人士，却拥有百万甚至亿万财富呢？

从这点来说，学问在和赚钱有时并不成正比。

赚钱无法光靠理论，因此，有智慧或学问的人，往往无法从事赚大钱的行业，而让赚钱的机会白白溜走。

这如何说呢？这是因为太多的学问和知识，有时会变成一种包袱，反而将人的才干限制了。这些人在做一件事之前，都会先仔细的算一算，如果认为不合算，便会放弃。此外，当他们发觉在计划之外，略施小技便能赚更多钱时，罪恶感也会跟着产生。因此，他们是不可能赚到大钱的。

太有学问的人往往具有正统的思想，当在赚钱时运用小小技巧就被他们所不耻。当一个教师辞去教职，改行经商时，他要忍受相当大的压力。因为人们一直为“学而优则仕”“万般皆下品，惟有读书高”的观点所束缚。而中国传统上的重知轻商的风气驱使着人们去埋头苦读，以求出人头地。可是书终究不能当饭来吃。

学问主要教导我们追求真理。例如，不论多么复杂的高等数学，都能以计算方式求出真理。

然而，光凭有知识有学问而想赚大钱，却也不是容易的事。

真正的学问，就是一套求生的方法和技术。书本的知识，反成次要。美国的汽车大王亨利福特，曾经有一次和某家报社打一场官司。因为某报纸评说他是一个“不学无术”的人，当然他没有受过什么学府式的传统教育。但他不服气，于是双方对簿公堂。主控方面拿出一些问题来考他。汽车大王更恼了，他说，如果我是一个只会善于答题目的家伙，我哪会有今天的成就呀！你要的答案，我可以随便命令手下给你圆满的答复。

当今社会，各大公司在招聘人员时，首先看重的东西，不是文凭学位，而是一种“人际的手腕”，如果该人懂得去应付人际关系，建立庞大的关系网，便算是有学问了。而奇怪的是，很多人没有这套基本的功夫。

5、越聪明的人，不一定容易赚大钱

读书聪明与赚钱完全是两码事

你可以经常发觉这样的现象：你儿时的同伴，小时候并不聪明，人们并不看好他们会有大的出息，可是，现在他们却是腰缠万贯，令人刮目。

相反的，有些儿时学校成绩呱呱叫，脑子灵活好用的人，长大后却是默默无闻，经济环境并不佳。大多过着平平淡淡