

财富快速增长的16条法则
由穷变富从富到贵的125种方法

The Way To Fortune

财道

如何创造财富的学问

洁 岛 / 编著

The Way To Fortune

百姓创富
必备读本



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

The Way To Fortune

How To Create Fortune

财 道

如何创造财富的学问

洁 岛 编著

中华工商联合出版社

责任编辑:曹 荣 卢 俊

封面设计:欧 亚

图书在版编目(CIP)数据

财道/洁岛编著. - 北京:中华工商联合出版社,2005.10

ISBN 7-80193-317-6

I. 财… II. 洁… 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 119503 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

网址:www.gslcbs.com.cn

北京国防印刷厂印刷

新华书店总经销

787×1092 毫米 1/16 印张:16 210 千字

2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80193-317-6/F·116

定价:32.80 元

让 1 加 1 永远大于 2

（序 言）

同样的空气，既有可能成为飞机的阻力，也有可能成为飞机的助力，关键在于机师如何调整机翼。发财致富的道理也一样，一个人是否能发财致富，关键要看他是否能够充分挖掘自身的创富潜能，是否拥有正确的财富理念，是否懂得巧妙地运用致富技巧。

先看一则故事：

“我们犹太人惟一的财富就是智慧，当别人说 1 加 1 等于 2 的时候，你应该想到大于 2。”一个犹太商人这样教育他的儿子。

1946 年，这对父子来到美国做铜器生意。一天，父亲问儿子一磅铜的价格是多少钱。儿子回答说是 35 美分。父亲说：“人人都知道每磅铜的价格是 35 美分，但作为犹太人的儿子，你应该说成 35 美元——你试着把一磅铜做成门把手或门锁看看。”

父亲死后，儿子继续做着铜器生意。几十年来，他把铜做成过铜鼓、钟表簧片，甚至还做成过奥运会的奖牌。最贵的时候，他曾把一磅铜卖到 3500 美元，这时的他已是小有名气的麦考尔公司的董事长了。

但他并没有满足，他瞄准了纽约市的一堆垃圾——正是这堆垃圾使他名扬天下。

那是 1974 年，美国政府为了处理翻新自由女神像时扔下的垃圾，向社会公开招标。可是好几个月过去了，还是无人问津。

正在国外旅行的他听到这个消息后，立马十万火急地飞往纽约。他匆匆看了看自由女神像下堆积如山的垃圾后，未提任何条件，就很果断地签下了收购合同。

很多人对他的这一举动嗤之以鼻，暗笑精明一世的他愚昧无知。因为纽约市对处理垃圾有严格的规定，弄不好还会受到环保组织的起诉。就在一些人要看这个犹太人的笑话时，他却热火朝天地开始组织工人对这堆垃圾进行分类。他让人把废铜熔化后铸成一个个小型的自由女神像；至于废木则请木匠加工成自由女神像的底座；废铅、废铝做成纽约广场的钥匙模型。他甚至连从自由女神像身上扫下来的灰尘也不放过，经过精美的包装，他把它们高价出售给了花店。

就这样，他用了不到3个月的时间，就把这堆垃圾奇迹般地变成了350万美元，每磅铜的价格整整翻了1万倍。

在商业化的新经济时代中，是没有什么标准等式可言的。任何一种生意，都是有人在赚钱，有人在赔钱，这其中的关键原因其实就在于：赔钱的人认为1加1应该等于2，而赚钱的人则认为1加1永远大于2。当您抱怨某种生意难做时，也许正有人因做同种生意赚了大钱而累得气喘吁吁——因为他正在点钞票。

我们所处的时代是一个创造财富的时代，“做梦都想发财”成为当今中国人最强烈的愿望。然而，怎样做才能实现成为百万富翁的梦想呢？难道那些百万富翁们真的有什么快速创造财富的秘诀吗？答案是肯定的。

为引领您走出财富误区，提高财富智商，领悟创富最高境界，体验赚钱智慧游戏，本书专门针对中国国情，分别从借钱、省钱、投钱、护钱、讨钱、赚钱、增钱、分钱、变钱、享钱、“贪”钱、赔钱、管钱、捐钱、爱钱和挖钱等16个方面，全面剖析快速创造财富的

本书语言流畅,通俗易懂,将可读性极强的小故事和符合当前人们心态的财富理念巧妙有机地结合在一起,无论男女老少,无论哪个文化层次的读者,只要打开本书,就会走进一个轻松愉快的意境,在故事和案例中体会到财富理念的更新和革命,获得一份思索、启迪和感悟,顺利迈入百万富翁的行列。

从0起步并不可怕,关键是你得有一根绳子。给0勒上腰带,就成了8,不停地勒下去,你的财富就会像羊群一般无限繁殖。本书就是你的创富之绳!

目 录

让 1 加 1 永远大于 2(序言).....	(1)
-------------------------	-------

第 一 章 借钱法则:用别人的钱为自己生钱.....	(1)
----------------------------	-------

法则核心:如果可以借别人的钱来为自己赚钱,就绝不从自己的口袋里掏出一个子儿。

一、以钱作套,套住利益共同体	(3)
二、想借钱就不能死要面子	(5)
三、赤手空拳打天下	(7)
四、利用供需关系,空手即可套白狼	(11)
五、把未来的钱挪到今天用.....	(12)
六、借钱最好一点一点地借.....	(13)
七、借大钱需要运用特别的智慧.....	(14)
八、培养风险意识,敢于借钱投资	(16)
九、商业就是借用他人的资金.....	(17)
十、借钱的最高境界就是懂得借势.....	(19)
十一、讲信用的人获得更多的帮助.....	(21)

第 二 章 省钱法则:省下的一分钱大于所赚的	
------------------------	--

一分钱	(25)
-----------	------

法则核心:省下来的一分钱大于所赚的一分钱,因为节省下来的每一分钱都是实实在在的纯利润。

一、能省的都省,不要浪费一分钱	(27)
二、粗瓷碗也可以盛咖啡.....	(28)
三、精打细算是一种好品质.....	(30)

四、多挣钱的方法之一是少花钱·····	(32)
五、原始资金需要积累·····	(34)
六、想挣大钱,先攒小钱·····	(36)
七、记下每笔钱的用途·····	(38)

第 三 章 投钱法则:追求利润最大化 ····· (43)

法则核心:最高明的理财就是投资,而投资理财需具备 3 个基本条件:固定的储蓄、追求高报酬以及长期等待。

一、最高明的理财就是投资·····	(45)
二、观念正确才会赢·····	(47)
三、赚有钱人的钱·····	(48)
四、瞄准女人与嘴巴·····	(51)
五、股票投资 10 大戒律·····	(54)
六、教育投资能得到最高额的回报·····	(55)
七、投资讲究的是巧于把握时机·····	(57)
八、投资其实也是一种风险管理·····	(59)
九、对自己不熟悉的领域尽量敬而远之·····	(63)
十、现金是最好的保证·····	(64)
十一、你不理财,财不理你·····	(65)

第 四 章 护钱法则:紧紧抓住钱袋的口 ····· (67)

法则核心:进攻是最好的防守,能否护住到手的财富,靠的是智慧而非蛮力。

一、最完美的素质与最致命的弱点·····	(69)
二、光靠蛮力是护不住钱的·····	(70)
三、进攻是最好的防守·····	(72)
四、不要轻易相信他人·····	(74)
五、一定要请专家把关·····	(75)

六、学别人省钱不能生搬硬套·····	(76)
七、年轻本身就是一笔巨大的财富·····	(77)
八、用智慧守护金钱·····	(78)
九、千万不要越出法律的界限·····	(79)

第 五 章 讨钱法则：让欠账的人把钱送回来····· (83)

法则核心：摸清对方的心理，把准对方的命门，让欠账的人把钱送回来。

一、让欠账者感到还钱是划算的·····	(85)
二、欲擒故纵，先予后取·····	(85)
三、激发对方的同情心·····	(86)
四、摸清欠账者的心理·····	(87)
五、成功收账 8 大要领·····	(88)
六、因人而异的 6 大讨债策略·····	(90)
七、最有效的 7 种讨债方法·····	(93)

第 六 章 赚钱法则：珍惜赚钱的每一次机会····· (97)

法则核心：留意生意场上的每一个细节，看准机会后，不惜孤注一掷。

一、勇气是富人致富的基石·····	(99)
二、有智慧才能赚大钱·····	(100)
三、抢占第二落点·····	(101)
四、世界上最伟大的推销员的秘诀·····	(103)
五、看准时机，孤注一掷·····	(104)
六、利用消费者的思维定势赚钱·····	(106)
七、只要是劳动所得，即使是一美元也要拿·····	(107)
八、努力尝试，全力而为·····	(108)
九、不满意就退款·····	(108)

十、目标要切合实际 (109)

十一、认真学习、仔细观察并勤于思考 (111)

第 七 章 增钱法则：让财富快速增长的秘密 (113)

法则核心：赔钱的人往往是那些认为 1 加 1 等于 2 的

人，而赚钱的人则认为 1 加 1 永远大于 2。

一、让钱在运作中实现增值 (115)

二、让每一寸土地都长出黄金 (115)

三、坚信自己的眼光 (116)

四、物以稀为贵 (117)

五、概念是个值钱的东西 (118)

六、给思维转个弯 (119)

七、摸准顾客心理“厚利多销” (121)

八、东西贵没关系，但要有足够的理由 (123)

九、励精图治，勇往直前 (124)

十、赢得高收入的秘诀 (126)

第 八 章 分钱法则：有钱大家分，不要吃独食 (129)

法则核心：成功的果实需要大家共同分享，企图独自

占有者将会劳而无获，而懂得分享者则会获得更多。

一、吃独食并不是个好主意 (131)

二、懂得分钱的人更容易获得金钱 (132)

三、分出小钱，赢得大利 (134)

四、分钱并不会减少你的财富 (135)

五、有舍才有得 (136)

六、财富要造福于他人 (137)

七、光靠给钱是远远不够的 (138)

八、学会分享 (139)

第九章 变钱法则：智慧是个魔术师…………… (141)

法则核心：这是一个创意致富的时代，千百亿的巨额财富，其实就蕴藏在一些细微的变化中。

- 一、把垃圾变成财富…………… (143)
- 二、将“不利”变成“有利”的妙招…………… (144)
- 三、倒过来试试…………… (144)
- 四、复杂的问题与简单的答案…………… (145)
- 五、让死钱变活钱…………… (146)
- 六、与众不同是成功者的第一思维模式…………… (147)

第十章 享钱法则：赚钱就是为了享受…………… (149)

法则核心：生活不只是为了赚钱，赚钱只是为了更好地生活。

- 一、享受金钱，享受快乐…………… (151)
- 二、追求快乐是生活的终极目标…………… (152)
- 三、别以工作为借口而忽略家庭…………… (153)
- 四、有钱别忘了尽孝…………… (156)

第十一章 “贪”钱法则：该收手时就收手…………… (159)

法则核心：不要放弃赚钱的每一次机会，但更不要贪得无厌。

- 一、只要“贪”得合法，就不要心软…………… (161)
- 二、肥水不流外人田…………… (163)
- 三、该收手时就收手…………… (164)
- 四、让奥运会变成摇钱树…………… (165)
- 五、不占小便宜…………… (172)
- 六、不要贪得无厌…………… (173)

七、恰到好处地把握人生中的度	(175)
----------------------	-------

第十二章 赔钱法则：赔是为了赚更多的钱

法则核心：将目光瞄向长久的未来，别斤斤计较于眼前的得失。

一、明亏暗赚，起死回生	(181)
二、为兑现承诺要不惜血本	(182)
三、担负起应负的责任，损失巨大也在所不惜	(183)
四、把目光瞄向未来	(185)
五、为了早日腾飞，就要花大价钱	(187)
六、欲取之，先予之	(188)
七、吃小亏，获大利	(189)

第十三章 管钱法则：科学地管理好你的钱财

法则核心：科学地管理好你的钱财，抓住一切可以赚钱的机会。

一、千方百计地加快资金周转速度	(193)
二、将财务状况公之于众	(194)
三、信息管理实际上也是一种金钱管理	(196)
四、有个性的东西才会有持久的生命力	(198)
五、抓住一切可以赚钱的机会	(199)
六、“赌”是一门艺术	(202)
七、让负债累累的企业起死回生的绝招	(203)

第十四章 捐钱法则：做个乐善好施的有钱人

法则核心：捐助是一种很好的宣传方式，但做好事也要讲究方式和方法。

一、做一个乐善好施的有钱人	(209)
---------------------	-------

二、做好事也要讲究方式和方法	(210)
三、帮助的目的	(212)
四、不要对懒惰的人施恩	(213)

第十五章 爱钱法则：让金钱为你工作..... (215)

法则核心：珍惜每一分钱，但不要成为钱的奴隶。

一、财富的秘密	(217)
二、追求财富并不是什么可耻的事	(218)
三、金钱不是主人，而是仆人	(219)
四、拥有健康的赚钱心态	(220)
五、树立正确的创富理念	(222)
六、对爱钱如命者的 10 大忠告	(224)
七、万贯家财不如一技在身	(225)
八、金钱的负担	(225)
九、赚钱其实只是一种游戏	(227)
十、珍惜每一分钱	(228)

第十六章 挖钱法则：财富是个无底洞..... (229)

法则核心：充分挖掘自己的潜能，财富便会像羊群一样无限繁殖。

一、挖掘自身的无限潜能	(231)
二、做别人不敢做的生意，才能赚大钱	(233)
三、想问题不能只停留在表面上	(234)
四、挖掘冷门机会	(235)
五、有独特的想法，才会有独特的收获	(237)
六、换一种交流方法	(238)

参考书目	(240)
------------	-------

The Way To Fortune

How To Create Fortune

第一章

借钱法则：用别人的钱为自己生钱

法则核心：如果可以借别人的钱来为自己赚钱，就绝不从自己的口袋里掏出一个子儿。

一、以钱作套，套住利益共同体

创业初期，很多人都会遇到这样的困惑：手头的资金极其有限，怎样才能在资金短缺的情况下求得大发展呢？这是一个非常实际的问题。

“旅店大王”希尔顿初涉商海时，也遇到过同样的难题，但他很快就解决了。从 5000 美元身价到拥有 5.7 亿美元的富翁，他只用了 17 年的时间。

希尔顿的解决办法其实很简单，那就是他具有非凡的借钱天赋，并不断地把借到的钱当作自己新的资本，最后终于成为了一名闻名世界的亿万富翁。

年轻的时候，希尔顿特别想发财，可是一直没有机会。一天，他正在街上转悠，突然发现整个繁华的商业区居然只有一家旅店。他就琢磨着如果在这里建造一座高档次的旅店的话，生意准会兴隆。于是，他认真研究了一番，觉得位于达拉斯商业街拐角地段的一块土地最适合做旅店用地。他调查清楚了这块土地的所有者是一个叫老德米克的房地产商人之后，就去找他。老德米克也开了个价，如果想买这块土地，就得掏出 30 万美元来。

希尔顿不置可否，却请来了建筑师和房地产评估师给“自己”的旅店进行测算。其实，这不过是希尔顿假想的一个旅店。他想知道按照自己设想的方案建造这个旅店需要多少钱，建筑师和房地产评估师告诉他起码需要 100 万美元。

希尔顿当时只有 5000 美元，但是他成功地用这些钱买下了一个小旅馆，并不停地赚钱，不久他就有了 5 万美元。然后他找到了一个朋友，两人一起出资 10 万美元开始建造这个旅店。当然这点钱还不够他们买地皮的，离希尔顿设想的那个旅店还相差很远。

希尔顿再次找到老德米克并与他签订了买卖土地的协议，土地出让费为 30 万美元。

然而就在老德米克等着希尔顿按期付款的时候，希尔顿却对他说：“我之所以买你的土地，是想建造一座大型旅店，而我的钱只够建造一般的旅馆，所以我现在不想买，只想租你的地。”

老德米克有点发火，表示不愿意与希尔顿合作了。希尔顿非常认真地说：“如果我可以只租你的土地的话，我的租期为 10 年，分期付款，每年的租金为 3 万美元，你可以保留土地所有权；如果我不能按期付款，那么就请你收回你的土地和在这块土地上我建造的旅店。”老德米克一听，转怒为喜，心想世界上还有这样的好事，30 万美元的土地出让费没有了，却换来了 30 万美元的土地租金和土地所有权，还有可能包括土地上建造的旅店。

这笔交易就这样顺利地谈成了，希尔顿第一年只需支付给老德米克 3 万美元就可以，而不用一次性支付昂贵的 30 万美元。也就是说，希尔顿只用了 3 万美元就拿到了应该用 30 万美元才能拿到的土地使用权。这样一来，希尔顿省下了 27 万美元，但是这与建造旅店所需的 100 万美元相差还很远。

于是，希尔顿又找到老德米克，说：“我想以土地作为抵押去贷款，希望你能同意。”老德米克非常生气，可是又没有办法。

拥有了土地使用权的希尔顿，从银行顺利地获得了 30 万美元贷款，加上他手上剩下的 7 万美元，他就有了 37 万美元。可是这笔资金离 100 万美元还是相差很远，于是他又找到一个房地产开发商，请求他一起建造这个旅店。这个房地产开发商给了他 20 万美元，这样他的资金就达到了 57 万美元。

就这样，希尔顿旅店在资金尚有很大缺口的情况下开工了。但当旅店建造了一半的时候，57 万美元已经全部用光了，他又陷入了困境。于是，他又去找老德米克，他如实地介绍了自己遇到的资金困难，希望老德米克能出资，把建造了一半的旅店继续完