

老板经商丛书

史晟◎编著

经商

的四大能力

求财·聚财·理财·用财

JINGSHANGDE
SIDANENGLI
QIUCAIJUCAILICAIYONGCAI

中国盲文出版社

老板经商丛书

史晟◎编著

经商



的四大能力

求财·聚财·理财·用财

中国盲文出版社

图书在版编目(CIP)数据

经商的四大能力:求财、聚财、理财、用财/史晟编著.

北京:中国盲文出版社,2005.3

ISBN 7-5002-2082-0

I.经… II.史… III.商业经营 IV.F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第139004号

经商的四大能力——求财·聚财·理财·用财

编 著:史 晟

出版发行:中国盲文出版社

社 址:北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码:100072

电 话:(010)83895214 83895215

印 刷:北京市朝阳印刷厂

经 销:新华书店

开 本:880×1230 1/32

字 数:301 千字

印 张:12

版 次:2005 年 3 月第 1 版 2005 年 3 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-5002-2082-0/F·63

定 价:24.80 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

当一个商人踏上对财富的漫漫求索之路,他所面临的将许多他从未想到也从未遇到的难题,此时,他最希望听到的是最实用的帮助、最珍贵的劝告和最有益的指导,然而,有谁能够给他提供这些呢?

如果此刻你拥有和他一样的心情,那么你将会感到宽慰,因为一本能够回答有关经商全部疑问和提供全部答案的专著已摆在你的面前,这就是这本《经商的四大能力——求财·聚财·理财·用财》。这里有经商成功者对于人生道路的精彩总结,有生意人对于理财经历的感叹和回顾,有经济专家对于商界精英的绝妙点评,还有年轻商人对于商旅艰辛的现身说法。总之,书中的一切都将给你带来启迪、思考、借鉴、指导。

不可否认,当一个成功的商人回顾他一生的求索之路后,都会发现他所经历的人生道路如此清晰,求财、聚财、理财、用财,四大阶段几乎可以概括漫漫商旅中的每一个历程,而了解了这四个阶段,就了解了经商的全部奥秘。

在第一个阶段——求财过程中,心态显得如此的重要,一个人要想拥有财富,首先要有正确的财富观念,只有这样,在大多数人看来仿佛是奇迹的事,在你的身上才可能发生。正如人们所指出的那样,“贫与富”源于你的心态,对于渴望赚钱致富以改变自己贫穷命运的人而言,如何认识自己目前的“一无所

前言

有”，对其以后的发展至关重要。持“反正我也是一贫如洗，再怎么努力奋斗也无济于事”态度的人，必将贫困潦倒终生，并且一事无成；而抱“虽然我眼下一无所有，但是我将努力去奋斗……”想法的人则将成为真正的胜者。

在第二个阶段——聚财过程中，手段显得如此的宝贵，正如一位成功人士在谈到他成功的秘诀时所说的那样，导致人们成功致富的要素不是资本，不是财富，不是关系，更不是那些看起来金光闪闪的东西，而是勤劳和智慧。勤劳是一种最佳的美德，它使人们注重实干，脚踏实地，它使人们抛弃幻想，重归理智，它是一切财富的基础，又比其他财富更为宝贵。智慧是一种超常的技能，它使人们用脑去思考。因为金钱容易用光，而智慧不会；金钱会使人贪婪，而智慧不会；金钱会使人丧失理智，而智慧却会使人更加清醒。

在第三个阶段——理财过程中，方法显得如此的瞩目，很多人认为银行是存钱的地方。但对真正会投资理财的人而言，银行不是存钱的地方，而是借钱的来源。要让死钱变活，就得学会用积累去投资，使钱像羊群一样，不断地繁殖和增多。这才是人们发家致富的重要途径。如果你不懂得这一诀窍，将钱当做古董一样收藏起来，那么，它就像一张废纸一样，什么作用也没有。

在第四个阶段——用财过程中，理性显得如此的耀眼，正如人们所知道的那样，善于用钱是致富的一个必要条件，这就是说如果你没有钱，但你善于用钱，也能致富。用财的惟一正确方法是，支出不要超过收入，可多方投资。用财的第一对矛盾是支与出，第二对矛盾是得与失，第三对矛盾是买与卖，第四对矛

前言

盾是大与小,第五对矛盾是投与报,第六对矛盾是进与退,掌握了这六对矛盾,用财的奥妙也就一览无余了。

几千年前,一个阿拉伯商人在面对财富大门时,默念了一句咒语:“芝麻开门吧!”今天,当我们面对这样一本意义非凡的经商专著时,我们同样祈祷它能够给我们带来好运、带来财缘

.....

第一篇 求财

DIYIPIAN QIUCAI

追求财富,心态十分重要,一个人要想拥有财富,首先要有正确的财富观念,只有这样,在大多数人看来仿佛是奇迹的事,在你的身上才可能发生。正如人们所指出的那样,“贫与富”源于你的心态,对于渴望赚钱致富以改变自己贫穷命运的人而言,如何认识自己目前的“一无所有”,对其以后的发展至关重要。持“反正我也是一贫如洗,再怎么努力奋斗也无济于事”态度的人,必将贫困潦倒终生,并且一事无成;而抱“虽然我眼下一无所有,但是我将努力去奋斗……”想法的人则将成为真正的胜者。

第一章 追求财富靠悟性 002

从没钱到有钱,用小钱赚大钱,很多人会觉得太难了。其实,这是因为习惯性思维束缚了我们的头脑。一只麻雀只需要几粒米就可以维持生存,一个精明的商人只需要很少的本钱就能成功,事实证明,那种只有下大本钱才能赚大钱的想法早已过时了。如果能掌握市场、抓住机遇,用奇招取胜,虽然本钱不大,却照样可以赚大钱。

新观念打开生意之门 003

●欲望是成功的起点 003

目录

●眼光越远成功越快	006
●一开始就要选择好	008
●人最好有一点“野心”	010
●钱靠赚而不靠攒	013
●金钱增值靠悟性	015
悟性引来财富增值	018
●捕捉财富的灵感	018
●改变你的金钱观念	020
●致富的奥秘所在	022
●以愉快心情追求财富	024
第二章 改变命运靠心态	027

“贫与富”源于你的心态,对于渴望赚钱致富以改变自己贫穷命运的人而言,如何认识自己目前的“一无所有”,对其以后的发展至关重要。持“反正我也是一贫如洗,再怎么努力奋斗也无济于事”态度的人,必将贫困潦倒终生,并且一事无成;而抱“虽然我眼下一无所有,但是我将努力去奋斗……”想法的人则将成为真正的胜者,走上正确的白手创业的道路。

渴望改变求财心态	028
●有欲望才会有成功	028
●欲望是行动的导师	030

●改变你的缺陷心态	031
●好奇之心值万金	033
兴趣吸引赚钱眼光	037
●莫与财富失之交臂	037
●不要死守“穷眼光”	038
●赚钱的感觉真的很好	041
●将小买卖做成大生意	043
●选择有兴趣的行业	044

第三章 果敢行动靠眼光 047

做生意最重要的是什么?是时机。但时机只会垂青于那些具有求索眼光的人,如果你是一个“有眼无珠”的人,即使时机就在你的眼前,你也不会抓住的。真正的冒险不是头脑发热后的产物,而是有着超前预见的、谨慎的人进行的大胆尝试。也只有稳健,才可能抓住一个个机遇,并最终取得成功。

领先一步胜者为王	048
●好眼光还得会落实	048
●莫让机会擦肩过	050
●有胆有识能立于不败	051
引导潮流商机无限	054
●谁控制市场谁就主动	054
●抓住眼前一切机会	056

Contents

目录

●做生意一定要计数好	058
第四章 后来居上靠商机	060

自古以来,用兵打仗者要具有一定的预见能力,这样才能巧妙地战胜敌人。诸葛亮赤壁大战,靠得就是对未来的准确估测。经商也是如此,如果只知赶潮流,不能先人一步下手,那么就会落伍于市场,最终只能被市场无情地淘汰。而只要积极努力,灵活机智,就一定能够轻而易举地走在他人前面。

机会只青睐有心人	061
●成功只垂青于有心人	061
●稳健是商人重要素质	063
胜利只属于勇敢者	066
●小物品隐藏大商机	066
●商人的天敌是平庸	068
●对商机要充满预见性	071

第二篇 聚财

要想聚集财富,就要掌握聚财的手段。正如一位成功人士在谈到他成功的秘诀时所说的那样,导致人们成功致富的要素不是资本,不是财富,不是关系,更不是那些看起来金光闪闪的

东西,而是勤劳和智慧。勤劳是一种最佳的美德,它使人们注重实干,脚踏实地,它使人们抛弃幻想,重归理智,它是一切财富的基础,又比其他财富更为宝贵。智慧是一种超常的技能,它使人们用脑去思考。因为金钱容易用光,而智慧不会;金钱会使人贪婪,而智慧不会;金钱会使人丧失理智,而智慧却会使人更加清醒。

第一章 信誉打造金字招牌 074

信誉是生意人的广告,是一个企业的生命。它靠口碑来传送,它靠岁月来检验,它告诉别人你是否值得尊重与信赖,它告诉你如何积累自我的信义和人缘,它要你用行动和诺言来保证,它是一切生意之本,一切财富之源,没有它,任何商人都将一事无成。

用好你的金招牌 075

- “商道”就是“人道” 075
- 要赢得同行的赞美 077
- 广交朋友好聚财 080
- 失信者丢财气 083

维护你的好口碑 086

- 让别人对你深信不移 086
- 先赚信誉后赚钱 088
- 服务招来附加值 090
- 利润大不等于最好 093

目录

●面对金钱要诚实	096
第二章 勇气挑战机会成本	099

现代商业社会，如何看待和选择机会已成为决定商人成败的关键。获得机会的成本越低，其成功的机率就越大，利用机会的成本越低，其财富的积累幅度就越大。对于那些想要成就一番事业的人来说，发现机会是最重要的，而抓住机会就更为重要。当机会出现时，抓住了它，你便有了成功的可能。

学会“慧眼识金”	100
●时机就等于财富	100
●善于发现就能成功	104
●资本总在你身边	106
●寻找下金蛋的天鹅	109
●为发展而找遇机	110
●细分市场找商机	113
切莫“有眼无珠”	115
●渠道也是一种资源	115
●等待机会是笨拙行为	119
●心动不如早行动	122
●优柔寡断易失商机	124

第三章 冒险换来成功之果 128

在世界历史上，从来没有像今天这样通过股市如此之快获得巨额的财富，过去，有不少人从一定的家产发展成巨富需要经过一生的努力。但今天，新巨富与之相比形成明显的对照，他们在一夜或几天内突然成了富翁，这种变化背后深刻的原因是什么？是冒险，是一种全身性的商业冒险活动，惟有冒险才能真正领略到商业生涯的乐趣。

选择聪明增值方式 129

- 运用好你的时间 129
- 找准投资目标 131
- 靠资本把握机遇 133
- 房产增值有学问 136

遵守财富积累规则 138

- 含着“金钥匙”奋斗 138
- 让雄厚的资本说话 141
- 强强联合为扩张 143
- 永远盯住最大利润 145

第四章 耐心铺就财富之路 148

在走向成功的路上，财富总是那么令人充满渴望，但财富之路上并不总是鲜花和掌声，一夜暴富绝

不是经商的本来面目,相反,耐心和细致才是成功的
伴侣,只有把握住生意中的每个细节,脚踏实地的耐
心奋斗才有可能真正实现你的财富梦想。

用文明的方式来聚财	149
●不要为了钱而工作	149
●善于理财则易成功	151
●妙借他人智慧	153
●积极人生助你致富	154
以智慧的形式去冒险	157
●精明商人的致富之术	157
●换个角度看问题	159
●爱利更要爱身	160

第五章 命运青睐智慧之人 162

没有人天生就懂得致富,也没有人能够永远成
功,财富是天堂里自由来往的快车,需要智慧的大脑
来掌握。在知识经济社会中,智慧远比金钱更宝贵,因
为金钱容易用光,而智慧不会;金钱会使人贪婪,而智
慧不会;金钱会使人丧失理智,而智慧却会使人清醒。

金财银财财路要正	163
●点石其实可以成金	163
●项目比资本更重要	164

●发财也要讲“富德”	166
聚钱敛钱方法要对	168
●支配好你的储蓄	168
●带着笑颜去推销	170
●实现盈利的投资考虑	173
第六章 财富走近勤劳的心	176

即使在未来时代,勤劳仍然是一种最佳的美德,它使人们注重实干,脚踏实地,它使人们抛弃幻想,重归理智,它是一切财富的基础,又比其他财富更为宝贵,所以人们常说,“你走近勤劳,财富便走近你”。

财富考验耐心	177
●获得财富的最佳途径	177
●确定致富的方法	178
●确定你的努力方向	181
金钱磨砺意志	183
●借助外来力量发展自己	183
●不断转换战略的重点	185
●永远创造最优方案	187
●赚钱的五条主要指南	189

第七章 胆识赢得未来市场 192

所谓胆识即超前意识。超前意识可以说是那些商业巨子们共同的特征,由于具有超前意识,企业总是能够赶在时代的前面,带动市场获得巨大的经济效益。由于具有超前意识,人们才拥有敢想敢干的精力和魄力与正确的策略,从而能使企业冲过重重困难,赢得市场,成就胜利的辉煌。

敢干决定运气 193

●要敢想也要敢干 193

●生意与风险同在 195

●小商品能成就大买卖 197

实干决定能力 199

●抓住时机绝不放手 199

●进入有前途的行业 201

●做第一个吃螃蟹的人 203

第三篇 理财

第三篇 理财

要想成功理财,重要的是掌握方法,很多人认为银行是存钱的地方。但对真正会投资理财的人而言,银行不是存钱的地方,而是借钱的来源。要让死钱变活,就得学会用积累去投资,

使钱像羊群一样,不断地繁殖和增多。这才是人们发家致富的重要途径。如果你不懂得这一诀窍,将钱当做古董一样收藏起来,那么,它就像一张废纸,什么作用也没有。

第一章 投资就是水涨船高 206

俗话说,肥水不流外人田,利润要做到最大化。古人卖珠宝时,总是连同漂亮的珠宝盒一同设法卖出去。而现代房产商人卖地卖房时,总是要将周围的地势及便利也加价一同卖出去。高明的投资者从来不会漠视利润空间的存在,水涨船高术正是一种带动经济发展的经济手段。

把握理财法则 207

● 竞争规律是水涨船高 207

● 投资要懂克制和忍耐 209

● 不要做高成本投资 211

活用投资智慧 213

● 抓住热点做买卖 213

● 每天花十五分钟投资 215

● 不做“勉强的生意” 217

第二章 赢利就是以少胜多 220

做生意就要以少胜多,以最小的投资获得最大的收益,这是商业活动一本万利的特征。对商人来