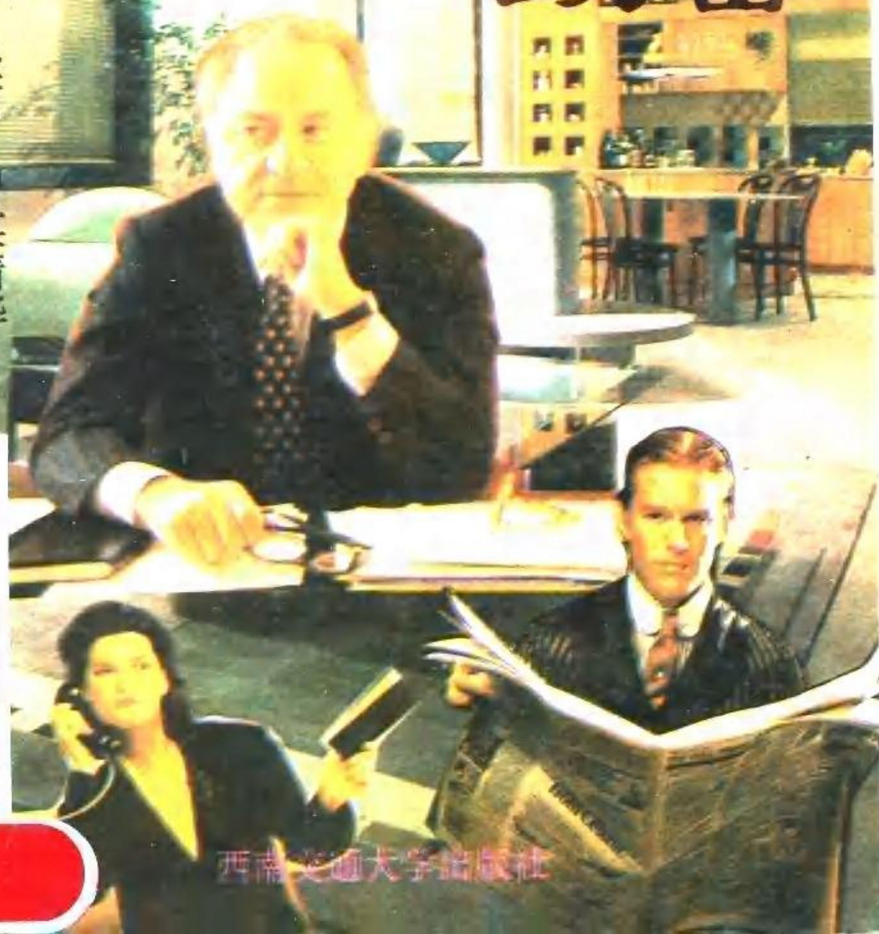


也许这本书将会改变你的一生

怎样发财致富

经商·智谋精华



西南交通大学出版社

怎样发财致富

陈斌

编著

西南交通大学出版社

(川)新登字 018 号

责任编辑:张蔚河

封面设计:陈文斌

怎样发财致富

陈 斌 编 著

西南交通大学出版社出版发行

(四川成都九里堤)

四川资中县文化彩印厂印刷

新华书店经销

开本:787×1092 1/32 印张:8 字数:160 千字

1992年11月第1版 1992年11月第1次印刷 印数:1—20000册

ISBN7-81022-436-0/C·025

定价:4.20 元

序 言

我们认为：

这个世界的富裕充足、应有尽有。处处多钞票、物物皆黄金、时时有机会、行行出状元。只要我们遵行成功的法则、正当的途径，是取之不尽用之不竭的。生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾。若是终其一生，无力消除贫穷创造财富，更是无可宽恕的。贫穷是一种疾病、一种恶习，如果不是由于懒惰，就是由于无知；最坏的是莫过于两者皆俱。贫穷不单是金钱和物质的缺乏，是主要的还是精神——信心、勇气、热情、意志和知识的欠失。所以贫穷不仅是口袋空空，而且是脑袋空空。因此对穷人施以经常的物质救济，适足以造成永久的贫穷；只有对穷人给以不断的精神激励，才有导致长期的富裕。

我们认为：

财富是我们智慧和劳力的结晶、服务他人贡献社会的结果。真正的财富是内在的财富，也就是精神的财富。财富的增加不仅可用以作为改善生活的资材，

尤其应作为加强服务他人、贡献社会的工具。

一个人或一个企业价值的高低，视其对财富创造程度，也就是对服务他人和贡献社会的程度而决定。

我们认为：

社会和和平和幸福，唯有经由全民财富的创造，和全面经济的繁荣才有达成。一个贫穷的社会，绝对无和平和幸福可言。贫穷是我们社会最大的公敌。消灭贫穷和创造财富，是我们在现代社会里的每一个人责无旁贷的要务。

追求成功致富是每个人的愿望，当追求财富失败之时，很少人承认自己努力不够，都把失败推诿于“运气太差”事实上，一般人的失败，还是在于他们、经验不够、知识不足，刚愎自用、守旧、僵化、无创新能力缺少助人、自信、热诚、关切、友善等人格特质。

本书无情的指出一般人在追求财富中常犯的毛病。进而告诉你正确可行的方法，全书内容深入浅出，都是别人发财的实例、简明易懂。

我们希望这本书带给你启示与灵感、倘若因本书而改变你的一生，敢向未来挑战、敢去发大财，那才是我们编选本书的最大目的。

目 录

第一章 为人处事的技巧

怎样交好朋友	(1)
成为解决问题的能手	(12)
微笑带来的财富	(18)
利用他人经验走向致富	(21)

第二章 社交人际关系概论

人际关系学的妙用	(25)
重视给别人的第一印象	(28)
利用好人类的天性	(35)
利用愤怒,成为事业的动力	(40)
知己知彼、善用人才	(46)
要改变环境与实用环境	(54)

第三章 征服人性的弱点

认识自己、知道自我	(60)
管理自己的四要诀	(66)
认识自己的缺点	(76)
一切从自己着手	(80)
要与自己立本账	(87)

第四章 商场上的赚钱手法

了解自己的行业	(92)
谈话技巧与成功之路	(102)
资料与致富带来的捷径	(108)

	有效的四种宣传手法	(116)
	成名人的致富经验	(132)
第五章	奋斗才能致富的秘诀	
	自己是命运的主宰者	(141)
	好运靠自己去创造	(148)
	伟人的成功秘诀	(151)
	克服这四种毛病	(158)
	幸运是虚无飘渺的诱惑	(161)
	做个踏实的实干家	(167)
第六章	致富的秘诀	
	致富的七要诀	(174)
	时间就是金钱	(181)
	笨蛋致富的实例	(184)
	起死回生的致富法	(189)
	用客观思考去对待问题	(195)
	对未来感去发大财	(203)
第七章	靠变造而获的秘诀	
	靠变造发财的实例	(213)
	由大缩小带来的财富	(219)
	跟命运宣战的人	(221)
	逮着即逝的新构想	(223)
	适合顾客的好奇心	(225)
	掌握人性的弱点	(227)
	思维与思想的妙用	(233)
	潜在意识的运用	(236)

第一章 为人处事的技巧

怎样交好朋友

朋友是我们的臂膀，失去了朋友，便等于失去一只手臂。

在任何一件大事业中，绝对不会是由一个人的力量造成的。即使他是个天才，也不可能出现奇迹的。

凡参与一件大事业奋斗的人，都是我们的伙伴和朋友。骚狄说道：“损失一个朋友象损失一条肢体，时间可使创口的痛苦减除，但失去的永不能补偿。”这是个很好的教训。

我们的朋友为什么会失去的呢？

这可能是他们在发现了我们有了什么缺点，曾经再三规劝过了，仍然不见我们改过，他们失望了，认为我们不可以做他的朋友了；于是便悄然离开。当然，我们所犯的过错一定是多得使他们无法忍受，或者大得使他们吃惊。

我们知道，那些私下忠告我们，指出我们的过错的人。可以放心跟他做朋友，因为他为了我们好，甘冒不韪，使我们知道改过。这样的朋友，我们是应该好好跟他相处，多从他那里获取益处才是。

不过，人的耳朵大多数是不喜欢听句句刺心的忠言的。它喜欢听到阿谀，听到赞美。所以，一听到刺耳刺心的说话，便认为他有心跟我们过不去，嘴里不说，心里不服，渐渐怕见那个朋友了。

请试想一下，假如我们有个这样的朋友，他最喜欢说谎话，在朋友中，他是个最不守信用的人。同时，我们也曾听到许多人对他不满意，生怕他长此以往搅下去，会惹得更多人的不满，使他陷于孤立。于是，基于一片好心，满以为诚诚恳恳的劝劝他，使他们知道自己的过失，立下决心去改过。这种“人溺己溺，人饥己饥”的心情是非常良好的。如果不是把他当作一个象兄弟一样的好朋友，是决不会苦口婆心去规劝他的。

当然，这些一语道破他的隐私的忠告，是不会使他喜欢的，尽管说得非常诚恳，非常得体，但一下子触着他的疮疤，是会使他感到痛苦的。如果他能够忍着痛苦，立下决心改过，再从头做起，我们是会非常开心的。因为我们的劝告已经起到了作用，使一个不守信用的朋友变好！这比诸“圣经”上所说的那位老父亲，看见他的浪子悔改回来一样，既难过又欢喜，既欢喜又难过！

假如那位朋友因为我们的劝告而感到不满，认为我们是存心揭他的疮疤，勃然而起，拂袖而去的话。这会使我们非常难过的。同理，如果我们以这种态度去对待敢于规劝我们的朋友时，我们是不是“自绝于人”，会从此失掉一个益友呢？刺里说得好：“那些私下告诉你的错误的人，可放心和他们做朋友，因为他甘冒不韪，但这是很少能够忍受得起的，每个人大都是自我陶醉，装作无事，这正是人类的愚蠢！”

拉发忒说过一段名言：“没有朋友，也没有敌人的人，是凡夫俗子；没有才能、权力和精力！”

拉发忒这番话说得很重，却说出一个真理。

请试想想，一个人不懂得去交结朋友，或者交了朋友而不能把友谊维持永久，的确是非常可悲的。因为，在生活的海洋中，他是一艘孤独的独木舟，随时都会在惊涛骇浪中覆没的，

当然，只有傻子和白痴才没有朋友，他们不懂得去交结，而人家又不想去跟他交结。

不过，除了傻子和白痴之外，却有着许多不能交上朋友的人。什么原因使他们交不上朋友呢？

马尔腾说：“没有人能希望找到一个全没有错。每一个人却得为他的朋友做一点什么东西，有时还要朋友忍受。”前者只有清醒的人能够做到，对于后者，忍耐便是必须的了，从这段话中可以看出：

(一)任何人都会有过错。

(二)我们自己对人也会有过错。

所以，在发现朋友有过错的时候，如果能够予以忍受，在事后去帮助他们改过，或者索性予以原谅，不把此事放在心上。这样，我们的朋友便会觉得我们有容人之量，而乐于跟我们相处的——但这只是那些无心之失和不是损害多数人利益的小错误而言。

如果在原则上发生了错误，如果这种错误是损害多数人利益的时候，我们便不能默不言的！

打个比方，如果那个朋友跟我们开个玩笑，使我们蒙受了损失。但假使不是出诸恶意的，我们便该予以原谅，不把此事记在心上！

但如果那个朋友因利欲薰心，参加了某些贩毒集团，偷运或推销毒物，这样会使大多数人受到损害，间接也影响到整个社会和国家的安全。这样，我们便不能予以原谅了，原因是他们已经成了人类的公敌！

我们去衡量一个人的好或坏，决不是从那个人对待我们怎样来决定的。应该把他放在大多数人的利害间去考虑。

中国有过这么一个故事。唐代的名将郭子仪，他跟另一个

将军李光弼有了私怨。到了他当上元帅的时候，李光弼刚好是他的属下。李光弼心中非常惊恐，怕郭子仪会假公济私地予以报复。但结果出乎他的意料之外，郭子仪反而非常地重用他，把他当作自己的手臂，爱护有加。李光弼在这样的情形下，又怎能不心服口服呢！

××

××

××

中国有句谚语说：“朋友比兄弟更亲。”这句话很有道理。

兄弟是一种血缘亲属，我们诞生在某个家庭里，除非是个独生子，否则一定会有好些兄弟姊妹的。这些兄弟姊妹象我们一样，同属一个父亲的子女，一生下来就跟我们搭上关系，推也推不掉，赖也赖不掉。纵使彼此的脾气不同，也得同在一处生活的。

朋友则不同，他跟我们是自然结合的。在某一个场所认识了之后，如果彼此志同道合，谈得投契，便会一见如故，成了好朋友，日后不断往来。要是彼此谈来谈去谈不拢，在思想上划下一道鸿沟的话，我们虽然跟他不会马上翻脸，拂袖而去，但以后的交往未必频密，也决不会成为好朋友的。

由此可以看出，朋友是经过自己的选择的；而兄弟呢，则无法选择。所以在脾气上、嗜好上、思想上、行动上、朋友上、朋友会跟我们一致；但兄弟呢，却可能不会跟我们同调，或者甚至会跟我们背道而驰呢！

所以说：“朋友比兄弟更亲。”

我们知道，一个好的朋友，他对我们的影响很大，有时大到无法估计的。因为，他们的脾气、嗜好、思想、行动都跟我们一致，所以容易发现我们在前进过程中的某些优点和缺点，他们能够及时地向我们提出鼓励和劝告，这些鼓励和劝告一般来说，是比较诚肯而切实的，如果我们能够予以采纳，从而改

正，自然会获得不少益处。在事业上，修养上无疑跨进了一大步。这是朋友对我们好的影响。同样，一个坏的朋友，他对我们的影响也很大，同样大到无法估计的。因为他们的脾气、嗜好、思想、行动都跟我们一致，所以容易跟我们合得来。比方我们喜欢赌马，他就会跟我们谈到那匹马的状态和出赛的情形，同时他还会为我们提供一些“情报”他的动机是好的，是想我们赢一笔钱。但赌搏的风险极大，随时随地会输到一无所有的，这一点远非他所能预料得到，等到我们输光了，分文全无的时候，便尝到不少难堪的恶果。

所以，我们要爱自己的朋友，同时，也得慎于结交朋友。”

爱默生说：“获得朋友唯一的办法是自己先做成别人的朋友。”

这是个交友的秘诀，也是个交友的原则。

有很多人渴望有朋友，但却始终交不上一个好朋友，其原因，就在于他自己未做成别人的朋友，在感情上有了一道鸿沟，所以格格不入，不能交上一个好朋友。

有许很多人善于交朋友，很能做到“一见如故”，推心置腹坦诚相处，所以他们的确交上不少好朋友，而且他们的朋友对他们也心悦诚服的。其原因，就是他们真心真意地去关怀人、爱护人，有许多地方都为别人着想。

相信你们也许会听到中国有这么一个故事，在春秋时候，有两个青年，一个叫管仲，一个叫鲍叔牙，他们两人一同做生意，赚了钱，管仲多取了一倍。鲍叔牙的从人心中不服，鲍叔牙却这么说：“管仲不是贪，因为他家贫，我自愿让他多取一些的。”

有一次，他们随军出征，每遇到战斗，管仲必退至后面，让鲍叔牙率兵出击；到了凯旋时候，他却领兵先行，象他打胜仗

似的。鲍叔牙的从人又不服。鲍叔牙却这样说：“管仲不是怕死，因为他有个年老的母亲，要他奉养呢！”后来，管仲因为跟随了公子纠，而鲍叔牙却辅助了公子小白，两人便在政治上成了死敌。等到公子纠失败了，管仲被捕。他以前曾经射过公子小白一箭的，公子小白要将他处死，鲍叔牙却替他求情，并且劝小白录用他。管仲与鲍叔牙的交往，在中国历史上成了一段佳话。

他们的相处，完全是平等的，鲍叔牙着着退让，因为他了解管仲设想，并不是象旁人那样，只看到自己本身的利益，而过责了朋友。只有这样的人，才能交上好朋友的。所以管仲曾经慨叹地说道：“生我者父母，知我者鲍叔！”管仲和鲍叔牙的交往，还有一点值得我们学习的，就是他们公而忘私的精神。

当小白得管仲的帮助，作了诸侯的霸主，那便是历史上有名齐桓公，那时候，管仲病危了，齐桓公便亲自到他病榻前问候，请他推荐一个可以作宰相的人。因为他跟鲍叔牙是好朋友，齐桓公便问：“鲍叔牙可以为相吗？”你道管仲怎么说呢？他说：“鲍叔牙真是一个好人，一个称得上君子的人。不过，他不可以为相。原因是：他这个人善恶过于分明。鲍叔牙见一个人的好处，终身不忘，见一个人坏处，也是终身不忘的，这样善恶过份分明的人，是不可以为相的！”

后来，有人把这番话告诉鲍叔牙。鲍叔牙却坦然地说：“这就是我要向主公推荐管仲的原因了。管仲能够忠于国家，无私于朋友，这才是他的好处！”这一点正是我们应该学习。

有人说，我们在社会上生活了这么多年，难道连交朋友的方法也不懂吗？这未免太小瞧了我们啦！

不是这么说的，我们有很多读者，的确是很善于交朋结友的。不过有一点是他们所忽略的，就是他们只懂得去结交外边

的朋友，却不晓得去结交平日最亲密的朋友。

他们跟外边的朋友相处得的确很好，但对最亲密的朋友却相处得极差。哪些是我们最亲密的朋友呢？

答案是：我们的同事！

我们的同事？这简直是鬼话！同事还可以算着朋友吗？他们不过是跟我们在同一个机构里做事，他们不过象我们一样支取一个同机构的薪金，而且他们跟我们还有着利害关系。他们会跟我们竞争同一个可以提升的职位，他们会跟我们在工作上竞赛，企图把我们打倒，使我们成为一个可悲的失败者。还有，我们那些上司老爷，他们的脸孔是这么难看，简直像恶鬼！

你以为他们会认我们作朋友吗，那是妄想！他们何尝不是怀着满肚子的鬼胎。我们叫他们作事，他们有哪一件做得好的！对，做得好的还有，那就是我们掏腰包请他们作客，巴结过他们了，他们才会乖乖的去做！要不，他们便没有一样做得好，还不是一样害我们去挨骂，害我们去看上级的嘴脸！

你说同事是朋友，简直是开我们的玩笑！

是的，请不要怒气冲天，大发牢骚。我们并不否认在同事间的确有这样互相倾轧的情形，不过这种情形是可以消弭的。问题是我们怎样去处理这些问题。请想一想，我们是不是每天都跟同事们碰头？是不是每天都跟他们在一起工作？是不是每天都跟他们利害一致？答案是肯定的。

因为我们每天都跟他们在一起，以容易发现他们的弱点。

因为我们每天都跟他们在一起工作，所以容易在工作上发生不愉快的事情，而这些事情的发生却往往是无心之失。

因为我们的利害跟他们一致，所以容易发现他们会跟我们在工作上竞争，所以容易发现他们会跟我们朝着同一个目

标走，跟我们争夺一个提升的机会！

其实，这种情形，我们在外边的朋友何偿不存在呢！不过因为我们来往得比较疏，所以不容易发现而已。

假如来往得较密切，又何尝不会发现这种你争我夺的情形哩！

所以，如何跟同事相处得好，倒是个大学问。

我认为：应该把同事当作朋友。

应该用原谅朋友的过错的心情去原谅他们，纵使他们的言语尖刻而冷酷，使我们无法忍受，纵使他们的某一点过错使我们非常难堪。假如我们能够原谅他们，这种距离便会拉近，彼此自己人，朝见面，晚见面的，有什么话不好说！

当我们开始原谅他们的某一些无心的过错时，他们是知道但不好意思开口，日子久了，但仍不好意思说出来，再过一些时候，他们便不能不抛却自己的成见来跟我们和平相处了这是消极的做法。

如果我们发现他们在开始转变时，尽量去跟他们多接近，有机会时便提起他们的优点，予以评价，指出他们的某些优点是应该保存下来，并且应该予以发扬光大，这些话如果说得得体，他们是听得进去的。这时候，他们会乐于跟我们接近，也乐于跟我们谈论起他们在工作中所遭到的种种困难。当我们的友谊发展到这样的境地时，便可以抓住机会来评论他们在工作中所产生的缺点，使他们知所警惕，乐于改过。

当他们接受了我们的批评，从而改过的时候，就是我们的劝告在他们身上起到了作用，也就表明他们乐于跟我们交上朋友。

我们一般人通常是善于跟外边的朋友相处，却跟同事相处不好的另一个原因是：那些同事是我们的角逐者。他们跟我

们竞争同样的机会，跟我们竞争同样的晋升职位！所以把他们恨透了。

其实，这也是个偏见。

假如竞技场上没有对手的话，这便没有所谓竞赛了，那个竞技者的水准可能很高，但因为没有对手，他的功夫便显不出来了！

俗语说得好：“没有高山便显不出平地！”这是真话。

我们为什么要惧怕那些跟我们竞争的人呢？是不是我们真的技不如人呢？

为什么我们要惧怕那些跟我们竞争的人呢？是不是我们没有本领稳取冠军？

如果我们怀着这种惧怕心理而憎恨我们的同事，我们便是傻子！

我们应该感谢那些肯跟我们竞争的人们！因为他是我们的榜样。

中国有句俗语：“静坐当思己过，闲谈莫说人非”。

这句话很有道理，我们之所以会失去朋友，最主要的原因就是在于不能做到“闲谈莫说人非”了。

是的，任何人也有错误的。

希腊的哲学家柏拉图，该算是个“完人”罢。但他的学生亚里士多德却看出了他的错误，公然宣称：“我爱我的老师，但我更加喜爱真理。”所以，他有很多地方是跟柏拉图抬杠的，把柏拉图批评得一文不值的。

中国的孔子也该是个“完人”罢。但他的学说在当时也受到排斥，给人们直指为“不合时宜”，使得他无法实现他的政治理想，不能不退而求其次，设立私塾，教授徒生了。

科学家牛顿也该是聪明人罢，但他却做过不少傻事，最有

名的，是他在墙上开了大小两个洞，据他说，大的洞是给大猫用的，小的洞是给小猫用的，这样的傻事只有牛顿才能够做出来的！因为就是较懂事的孩子也知道，只要开一个大洞就够了，那个小洞简直是多余了！

由此可以看出，无论是谁，他总有一些儿缺点的。说也奇怪，人们明知自己满身缺点，却愿意去听取无聊的赞美。而不愿意接受别人对他的忠实而诚恳的批评。

我们要批评一个朋友，最好当面诚恳地跟他说个清楚。这样，他们纵然有所不满，也愿意把我们的意见接受下来。要是我们在背后，偶然向别人谈起他们的过错，这些话，便会很快传到他们的耳朵里，而且在传播的过程中，一定有为别人夸大的地方。他们听了，便会十分气恼，认为我们不够朋友，随便在别人面前数说他们的坏话。假如别人把我们的话夸大了，这才传到他们的耳朵里，他们便会大发雷霆，很可能会因此而跟我们绝交了！

美国哲学家杜威在《中国人的思想》里说：“中国人是最晓得交朋友的，他们想办法把友谊维持到几十年，直到某一方死了，友谊都并未结束，第二代的人居然会以‘父执’的名份奉敬父亲的朋友的。据我所知，有些中国人的交往，是长达四五代的，这叫做‘世交’。在国外，根本很少有这种情形的。”怎样原因使他们交往得这么久呢？

说穿了不过两句话：“静坐当思己过，闲谈莫道人非。”如果我们能够记取和实践这句话，的确是一生享用不尽的！

这一点，在西方人是很少能够这么做的，他们实在是太看重功利了。在美国，甚至连夫妇的相处也不会持久，更何况是对待朋友呢！反而是日本人和中国人对朋友却特别关切的，所以我们认为中国人是最善于交朋结友，因为他们有着个好的