

市場經濟入門叢書
SHI CHANG JING JI RU MEN CONG SHU



白手起家之路

余运高 等编著



： 版 社



中财 B0000241

市场经济入门丛书

白手起家之路

余运高 黄捷 编著
胡东旭 武齐

CD 4/4

中央财政金融学院图书馆藏书章

心号 418333

书号 F-49/73

地震出版社

1993

(京) 新登字 095 号

白手起家之路

余运高 黄捷 编著
胡东旭 武 齐
责任编辑：于占清

地震出版社出版

北京民族学院南路 9 号

北京丰华印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

全国各地新华书店经售

787×1092 1/32 5.625 印张 128 千字

1993 年 10 月第一版 1993 年 10 月第一次印刷

印数：00001--20000 册

ISBN 7-5028-0835-3/F·32

(1228) 定价：4.20 元

目 录

第一章 变贫困为富有并不遥远

- 人人可以致富 (1)
- 一、金钱的价值 (2)
- 二、白手能起家 (5)
- 三、化愿望为行动 (8)
- 四、致富的误区 (9)

第二章 你的未来不是梦

- 做一个成功的“下海”人 (17)
- 一、想到就干 (17)
- 二、正确选择机会 (18)
- 三、善于向他人学习 (19)
- 四、发挥你的创造性 (20)
- 五、抓住灵感 (23)
- 六、不要惧怕失败 (26)
- 七、守法经营 (31)

第三章 从了解市场信息做起

- 做一个有心的赚钱者 (33)
- 一、多种途径了解信息 (33)
- 二、抓住看不见的手 (38)

三、赚钱的大市场法则	(42)
第四章 借钱赚钱不丢人	
——资金的筹集办法	(47)
一、长期资金的筹措	(48)
二、短期资金的筹措	(58)
三、资金结构与筹资	(62)
第五章 看准目标果断出击	
——市场预测与经营决策	(65)
一、不要小看市场预测	(65)
二、市场预测 ABC	(67)
三、学会市场预测	(70)
四、正确进行经营决策	(72)
五、“老板”的决策素养	(74)
六、成功决策二例	(76)
第六章 咬定青山不放松	
——以积极的态度参与竞争	(78)
一、强化你的竞争意识	(79)
二、竞争谋略	(84)
三、竞争误区	(91)
第七章 沉默也能变成金	
——推销与交涉技巧之一	(95)
一、善于倾听	(97)
二、避免激怒对方	(101)
三、让对方多说话	(103)
四、欲擒故纵	(106)
五、紧闭你的嘴巴	(107)
六、言多必失	(108)

七、巧妙运用暂停·····	(110)
八、切忌画蛇添足·····	(110)
第八章 一个好汉三个帮	
——经营中的人际关系·····	(112)
一、让别人施展才干·····	(112)
二、管理下属的诀窍·····	(117)
三、发挥每个人的创造力·····	(119)
四、保持健康的心态·····	(121)
五、严防“打内战”·····	(124)
第九章 成功者之路 ·····	(126)
一、抓住了商机的欧文·····	(126)
二、创新使约翰获得了成功·····	(128)
三、百折不屈的亚柯卡·····	(131)
四、标新立异的约克伦·····	(139)
五、智慧的图拉德·····	(140)
第十章 企业家成功要诀 ·····	(142)
一、中小企业竞争 14 诀·····	(142)
二、小企业成功 18 诀·····	(145)
三、防止人才外流的良策·····	(147)
四、一流企业家成功的秘诀·····	(150)
五、走向二十一世纪的管理术·····	(152)
第十一章 市场活动锦言 ·····	(154)
一、企业家素质、领导艺术·····	(154)
二、企业经营、管理·····	(156)
三、计划、情报和决策·····	(158)
四、竞争、经商名言·····	(160)
五、价格、销售、服务·····	(162)

六、时间、效率、成本.....	(163)
七、用人篇.....	(165)

第一章

变贫困为富有并不遥远

——人人可以致富

在市场经济的猛烈冲击下，中国出现了改革开放以来前所未有的商海之潮。从机关干部到工人，从大学教授到售货员，从博士到农民，各个行业、各个阶层的人士纷纷“下海”。真可谓商海无垠，水滔滔，波也滔滔。在茫茫的商海中，工能致富，农能致富，知识分子也能致富。可以说，这是一个无法逃避的时代，每个人都不得不重新审视自己所站的人生位置。

面对此景此情，朋友，您也许有一个梦想——投身商海，奔向富有。可也许您还缺乏信心，正在徘徊、犹豫：是否冒险走一遭；也许您抱着穷的富不了，富的穷不了的想法，一味把别人的成功归究为命运的安排；也许您想闯荡一番，却苦于不知从何入手，正处于进退两难的境地；也许您在埋怨自己门路阻塞，拿不出绝招，而甘拜下风；也许由于您的计划不切实际，梦醒时终归还是穷……。本书就是为满足那些渴望富有的人而写的，它会给你提供一把打开致富之门的钥

匙。这把钥匙会把您的梦想变为现实，会使您在市场经济的汪洋大海中充分显示您的优势，会使您从致富的误区中解脱出来，享受更多的生活乐趣。

朋友，富有与贫困之间并不遥远；也许，它们之间仅一纸之隔，一点即破，只要您肯跨出这一步。这本书就为您点破这层纸。

一、金钱的价值

过去很长一段时期，由于受“左”的思潮的影响，人们把钱当成一个怪物。只要提到钱，总被认为是思想不纯的表现，或被扣以“俗气”的帽子。事实证明，这种观念是片面的。

美国作家泰勒·G. 希克斯在其所著《职业外创收术》中指出，金钱可以使人们在12个方面生活得更美好：①物质财富；②娱乐；③教育；④旅游；⑤医疗；⑥退休后的经济保障；⑦朋友；⑧更强的信心；⑨更充分地享受生活；⑩更自由地表达自我；⑪激发你取得更大成就；⑫提供从事公益事业的机会。

事实上，人类社会发展的历史表明：金钱对任何社会、任何人都是重要的；金钱是有益的，它使人们能够从事许多有意义的活动；个人在创造财富的同时，也在对他人和社会做着贡献。

随着现代社会的不断发展，人们对生活水平要求不断提高。现实生活中，每个人都需要拥有一定的财产：宽敞的房屋、时髦的家具、现代化的电器、流行的服装、小轿车等

等，而这些都需要钱去购买。人们的消费是永无止境的，当你拥有了自己朝思暮想的东西之后，你会渴望得到新的更好的东西。据有关专家指出：我国当前的新的三大件是房子、空调、轿车。

财富有助于你的事业。以演林黛玉驰誉海内外的越剧著名演员王文娟，从戏曲小舞台走上商业大舞台，粉墨登场不化妆的戏唱得正欢。她担任上海久久文化艺术公司浦东公司总经理，公司经营各种照明设备、工艺品和服装等，为繁荣浦东文化事业服务。去年，她卸下红楼剧团团长的职务，原想作点表演艺术总结，终因没资金，心想事难成。她为拍摄个人艺术集锦，东奔西跑筹措资金，终于领悟到：艺术要发展，离不开资金；舞台上难以舒展手脚，何不“下海”闯一闯，生意场上攒了钱，再支持艺术事业。用她的话说，企盼久久公司能久久地发展，从商也为了艺术生存。

名人如此，一些普通的老百姓也是如此。

某高校一副教授，一生勤勤恳恳，工作兢兢业业，可谓桃李满天下，成果累累。就这么一位对社会作出了较大贡献并连续十五年被评为先进教育工作者和“教书育人”先进个人的知识分子，一家五口人，只住两间房子。他的大女孩已二十有三，大儿子也是高二的学生。住宿不便不说，关键是教授连工作的地方也没有；房子里除了一台旧式国产彩电、一台五成新的冰箱和三个不相配的柜子外，剩下的就是书。一到晚上，教授只好屈尊到厨房挑灯夜战。好在妻子和孩子都十分理解他的事业，一旦他搞起学问来，都自觉地躲到自己的小天地，就连自己喜欢看的电视节目也把音量调至最小。就是在这种虽然狭小但却愉快的环境里，教授接待了一批又一批学者、学生，写出了近 200 万字的专著。可是，由于他是

研究古代经济思想史的，所写的著作虽然有理论深度，对现在的改革开放有一定的参考和借鉴作用，但书的销量有限。教授几十年的心血只换来了不到1万元，而且有时还要自己掏钱出书。

在市场经济的冲击下，教授开始转变观念，他给自己制订了一个计划：先“下海”赚钱，创造一个良好的工作环境；在没有后顾之忧的情况下，组织一批中青年学者，成立校内古代经济思想史研究会。第一步，他命名为“二八开”计划，拿出二份精力从事教学、科研，用八份精力搞业余创收；第二步，他命名为“ $1+0>1$ ”计划，用创收的钱搞活研究，特别是几个空白的研究项目。教授解释说， $1+0>1$ ，原因在于以前自己根本无法调动别人的积极性一起搞科研，如果自己用五年的时间赚30万，则可拿出20万设立一个古代经济思想史奖励基金，这样就可调动本专业中青年学者的积极性。

好一个“黄金分割”计划！教授的固执以及这固执的背后，不正说明了金钱对事业的重要么！？

另一个须要特别强调的问题是：金钱是教育的一个极为重要的辅助物。

当前，随着教育体制的不断深化改革和知识的不断更新，任何一个人都难以说：“我的知识够了！”要适应经济和社会发展的需要，就得学习。目前，各地的再继续教育可谓风风火火，而要提高知识的广度和深度，首先得有一笔多余的经费。现如今的学费也不比往年，就拿小学生来说吧，一个孩子一年至少得花好几千元，大学生更不用说了。特别是随着自费上大学的比例的扩大，给更多的青年提供了学习和深造的机会。所有这一切都需要钱。因此，为了您或您的子女们多受教育，您要投资。而这种特殊的投资会比您的其他投资

给您带来更多的欢乐，使您更加懂得如何享受生命。

总之，正确认识金钱的价值是重要的，它会使您更容易发现通过正当的创收技巧而致富的道路。许多人的发家史告诉我们：那种为了钱而赚钱，只求结果不求过程，只重形式不重实质，类似于守财奴或吝啬鬼的人是不会有所成就的。即便他赚了一百万乃至千万，他还是穷，因为他失去的比他所获得的要多得多。诚如电视《古船·女人·网》中喜鹊对小更所说：“穷得只剩下钱了”。因此，想发家的朋友们一定要全面地理解金钱，以免在经商中乱撞误区、屡遭失败！

二、白手能起家

对想发家的人而言，如何认识自己目前的“一无所有”，对其以后的发展至关重要。“虽然目前我一无所有，但是……”抱如此想法的人才是真正的胜者；而持“目前一无所有，再怎么努力和折腾也无济于事”态度的人，必将寸步难行，一事无成。

古今中外大量的事实表明：生于富豪之家未必能成为富翁；相反，许多平平凡凡，靠白手兴家的人却成就了大事业。原因何在？也许不同的人有不同的解释。但以下几点是至关重要的。

（一）起点为零者处于有利的位置

在十个阿拉伯数字中，零最有增加的可能，是一个十分有利的数字。而且零从不怕失去什么，这是最有利的。

诚如伟大的毛泽东所言：“一张白纸好画最新最美的图画。”中国人民就是在一穷二白的基础上，辛勤耕耘，才迎来了今日中国的繁荣与富强。对个人创业者来说，也是如此。

湖北某县农民，一家九口人，上有三个老人，下有四个子女，老婆因劳累过度而卧床不起。他从父亲那里分到一间破草房和两床破被子，还有一斗米、二斤芝麻。面对生活的压力，他拼死拼活地种地，但生活仍没有保障。在万般无奈的情况下，他带着积攒了几年的200元钱，前往武汉市闯荡。

他来到汉正街，想买些便宜货，回家做点小本生意。好不容易买下几十件服装回去，可结果却连路费也没赚回来。正当十分绝望之际，他获得一个消息：在武汉拾碎玻璃，每斤三分钱。于是他连夜赶往武汉。从此，在武汉的大街小巷，出现了一个拾或买碎玻璃的农民。一个月下来，他得了2000多元。仅1988年，这位农民就“拾”了一万多元。这对他来说，无疑是一步登天。

1989年，他又获得一条信息：划玻璃十分赚钱。于是，他又组织两个伙伴开了一个玻璃门市部。从组织货源到划玻璃、卖玻璃，他都亲自上阵。那年月，他一个月要累掉半斤肉，每天都要工作17个小时以上。可一年下来，他成了10万元户。

有了本，他又扩大了玻璃门市部的规模，并托人贷了款，购进一套最新设备。这样一来，他成了本行业的霸主，在几个县具有绝对的优势，大家都乐意买他的玻璃。到1991年，他终于成了百万富翁。

而事实上，人一旦拥有财产、珍宝就会变得小心谨慎，畏首畏尾，从这个角度来看，穷本身也是一笔“财富”，因为任何人都不愿意受穷，“穷则思变”，穷里正蕴藏着一股力量。

朋友，请你记住：

自信是聚财之本。
别人能做到的你也一定能做到。
机会人人均等。
决定你命运的是你自己。

（二）突破零的技巧

古代有这样一个故事：一个穷人向一位有钱的老者请教成为富翁的秘诀，老者给他开了一个处方，对他说：“这是为积攒 50 两银子的处方，只要你照办，就一定能成为富翁。”

穷人接过处方，小心谨慎地打开，只见上面写着：“①早起 5 两；②职业 20 两；③夜班 8 两；④小气 10 两；⑤健康 7 两；⑥合计 50 两。”穷人拿着处方寻思良久，他正苦想着能赚钱的工作。这时，一群木匠做完活回家，走在后面的学徒手中拿了很多木片，每走一段，木片就要掉下几块。穷人见了，心里一亮，就跟在木匠后面捡起这些木片。一路上，竟捡了 3 担左右。第二天他把捡来的木片拿去出卖，竟然得了 250 文钱。从此以后，穷人就跟在木匠后面捡木片，终于赚了不少钱。

后来，这个穷人想出了用木片加工制做筷子的主意，并成为以制做筷子而发家的富翁。

可见，要实现由零到百万的飞跃，您必须记住：

第一：做有心人。

第二：从小事做起。

第三：把握瞬间时机。

三、化愿望为行动

现实生活中，许许多多朋友极想成为富翁，可由于种种原因，他们大多采取“君子”的做法：“动口不动手”。结果只能是一事无成。

事实上，愿望是聚积财富的一个前提，但它并不能直接带来财富。只有将愿望变成一种坚定的信念，然后筹划稳妥的路线和方法，并以坚韧不拔的精神实现这些计划，才会带给你财富。

我有一个好友，前几年主动辞职，走上了经商之路。在不到五年的时间里，成了有名的大富。

当我问起他时，他则十分轻松地说：“在我很小的时候，心里就有一个志愿：做一个大富翁。因此，无论我做什么事，我就拼命地干好。不怕你笑话，小时候刚满月时，父亲抱着我抓满桌子的东西，我一下子就抓住了摆在桌子中央的钱包。别人说我长大了准能发财。有一次，我和母亲去一个庙里烧香，母亲要我跪着许愿，我当时心里默念着‘菩萨保佑我发财’。正是在这么强烈的愿望的支配下，我才度过了一道又一道难关，终于迎来了今天。”

美国作家拿破仑·希尔在其所著《以智聚财》一文中提出了变愿望为财富的六个步骤：

(1) 在你的心里，必须确定你所期望的赚钱数目，仅仅说“我需要许多钱”是不够的，必须决定钱的数目。

(2) 确确实实地决定，你要以什么来换取你所需要的钱，世界上没有不付代价而可获取的东西。

(3) 规定一个日期，一定要在这日期之前把你所期望的钱赚到手。

(4) 拟定一个实现你的目标的计划，立刻着手进行，不论你是否准备妥当，一定把这计划付诸行动。

(5) 把你想获得金钱的数目列一张简明的清单，附上赚到手的期限，以及为赚到这些钱所需要的条件，把计划中你如何聚集这些钱的过程叙述清楚。

(6) 每天早、晚两次大声朗诵你的计划内容；当你朗诵时，你必须看到、感觉到，并相信你自己一定能实现目标。

将愿望有步骤地付诸行动，那么你就能获得成功。

四、致富的误区

综观古今中外，为什么有的人条件不优越，知识也不见得比别人丰富，而他却发了财？而有的人门路较广、资金丰富，却始终发不了财？甚至“损了夫人又折将”？究其原因，关键在前者经商有术，很少或不入误区；而后者则经商无道，屡入误区，最后导致失败。从正反两方面的经验来看，致富的误区主要有：

(一) “资金是决定成败的唯一因素”

许多朋友想经商，想致富，却为自己的资金短缺所限，只好“望商兴叹”、“望而却步”。

事实上，资金并不是决定成败的唯一因素，也并不是资金越多就一定能成为富翁。资金只是赚钱的一个条件，对有

些行业来说，它并不十分重要。要不然，为什么有那么多人能白手起家。

北京的“点子”老板何阳就是靠给企业经营出“点子”、卖“智慧”而起家的。

东北有一家因产品滞销濒临倒闭的卫生筷子厂派人前来找项目。何阳给他们出主意：在筷子上用日文烫上“星期一”、“星期二”及“母亲节”等节日字样，准保好销。果然，小批量投放日本市场后，立即引来众多好奇的目光。吃饭时，筷子上的提示及祝福，无形中给顾客一种时间感、亲切感，拉近了消费品与消费者之间的距离。“星期一”筷子在日本一炮打响。五千双一箱的卫生筷子，出厂价是90元，加工后竟“蹦”到300元，几乎平添了近200元的“智慧”附加值。仅此一项就使企业赢利50万多元。

再如“金华”火腿，由于“老大粗”的传统包装，近年来销路不好。生产火腿的金华营养食品厂厂长找到何阳，打算转产电子产品。何阳为该厂分析了“金华”火腿的现状和现代消费的特点，并写出了开发研制“金华”火腿系列产品的可行性报告，建议工厂开发速食、汤食及精加工包装的食品。工厂大胆采纳何阳的建议，投资近百万元，成功地开发出两个系列十几个品种的火腿。产品上市后供不应求，出现了火腿原料告急的局面。厂长心甘情愿地付给何阳十万多元的酬金。

何阳靠出“点子”、卖“智慧”赚得40万元。

其实，生活中这种实例太多了。我们认为，对贫穷者来说，要树立白手起家的观念。只有如此，您方能不被资金的大小束缚手脚，而在广阔的天地里大显身手。