

聚财新术

短平快发财致富丛书

JU CAI XIN SHU
100

木 水 流 云 天 山 编著



北京经济学院出版社

聚财新术 100

木 水
流 云 编著
天 山

北京经济学院出版社

1993·北京

(京)新登字211号

聚财新术100

Jucal Xinshu 100

木水等 编著

北京经济学院出版社出版

(北京市朝阳区红庙)

北京市通县永乐印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

787×1092毫米 32开本 7.875印张 176千字

1993年3月第1版

1993年3月第1版第1次印刷

印数: 00 001—18 000

ISBN7-5638-0361-0/F·211

定价: 4.90元

编者的话

一个经济大发展的时代已经到来。这是一个充满希望与活力，充满挑战与挫折的时代。人们再也不能以安贫乐道而自得，所有人都必须投身于这蓬勃的经济潮流之中。

但如何白手起家？如何选择最适合于自己的第二职业？如何从小资本入手，发展自己的事业？如何在日益激烈的相互竞争之中崭露头角，脱颖而出？这是摆在所有创业者面前的问题。赚钱并非易事，财富并非垂手可得。

《短平快发财致富丛书》将为你提供整套的实际经验，使你大开眼界，信心倍增。从这套书中你将了解到赚钱的新行业、新观念、新方法，掌握发财致富的新窍门，从而使你在经济活动中稳扎稳打，不断取胜。

这套小丛书将使你梦想成真，使你鸿图大展，财源不断，一跃而成为一位商业巨子。

本丛书第一批将推出3本。

前 言

钱，在世界上是一种奇怪有趣的东西，它在人类历史中占有相当重要的地位，在人类生活中演出了许多悲喜剧。所以有人说它是天使，有人说它是恶魔，不管怎么说，钱就是钱，大家都有自己的理解。

但是，在我国当前新的历史条件下，赚钱已成为人们津津乐道的话题。只要通过合法途径赚钱，有钱绝不是罪恶。在这个世界上，如果没有钱该会怎样？

古往今来，先哲睿人、富商巨贾对赚钱谈了许多招数，真所谓是仁者见仁，智者见智。但有一句话你要牢记，世上并没有一成不变的赚钱原则。

一般而言，赚钱的方法有取得、消费、增值等方法。你要会利用这些方法赚钱。在赚钱之前，你要注意自己的行为，把创想用在适当的地方，听从别人的忠告，这样才能赚钱。钱不会从天上掉下来，要赚钱，就要勤勉，要动脑筋，运用你的智慧。

本书结合中外的实例从多种行业中选择了100种赚钱的行业，它们涉及饮食业、商业、服务业、信息业等，算是抛砖引玉，供参考，期望对有志赚钱的人有所启迪与帮助。

目 录

第 一 章 赚钱的新观念 新眼光	(1)
1. 立志发财后有机会发财.....	(1)
2. 非经商性格不宜经商.....	(3)
3. 不可单凭打工.....	(5)
4. 储蓄是负增长.....	(6)
5. 风险带来机会.....	(7)
6. 负债不是坏事.....	(8)
7. 计算得失利益.....	(9)
8. 掌握社会脉搏.....	(11)
9. 洞悉行业趋势.....	(11)
10. 潮流中发掘灵感.....	(12)
11. 新的金钱观.....	(14)
第二章 独立创业，开辟赚钱新途径	(22)
12. 独立创业的精神.....	(22)
13. 开业要在三年前就未雨绸缪.....	(23)
14. 为何要独立创业.....	(23)
15. 任何人都能拥有自己的事业.....	(25)
16. 成功的十大要诀.....	(28)
17. 建立自己的事业.....	(29)
18. “选择事业组织”.....	(31)
19. 创业构想.....	(33)

20. 运动, 休闲, 娱乐	(34)
21. 自我提升, 保健, 学前保育	(34)
22. 特殊消费群需求	(35)
23. 新科技	(35)
24. 复古风	(37)
25. 流行时尚	(38)
26. 听取专家的意见	(41)
27. 到生意兴旺的同行那里作实地观摩	(42)
28. 重视消费者的意向	(42)
29. 迎合年青人的口味	(43)
30. 创业的先决条件	(44)
31. 搜集基本资料	(45)
32. 设定合理的目标	(45)
33. 计算成本与利润	(47)
34. 不熟不做	(47)
35. 顺应潮流	(48)
36. 建立人事网络	(49)
37. 小心进货	(49)
38. 按部就班	(51)
39. 寻找需求	(52)
第三章 赚钱的新方法	(55)
40. 提供服务	(55)
41. 何为服务业	(55)
42. 就地取材	(56)
43. 服务业从小起家	(57)
44. 创业策略	(58)
45. 服务为开辟财富之本	(60)

46.	赚钱的秘诀在“稀少价值”	(61)
47.	制定较高的目标	(62)
48.	抓住商机，有敢于一试的勇气	(63)
49.	多努力一点，彻底实行	(64)
50.	要忍耐到什么程度，何时放弃	(65)
51.	十年计划，正是发大财的秘诀	(66)
52.	使利润发挥效率的“青蛙跳”方式	(67)
53.	如果受别人控制，就不能赚钱	(68)
54.	要用如鸟和虫般的眼光观望	(69)
55.	陷入困境时，必须具备扭转乾坤的方法	(70)
56.	赶上潮流，超越潮流	(71)
57.	赚大钱的要领是比别人早走一步，比别人 多走一步	(72)
58.	打破厚墙挤出利润的少数精锐主义	(73)
59.	要预期可能的障碍，事先提出相应的 措施	(74)
60.	精打细算渡过危机	(75)
61.	至少要有百分之五的胜算	(76)
62.	即使刻苦耐劳，也要先投资	(77)
63.	饥饿的精神是成功的引爆剂	(78)
64.	不要认输，要有男子汉的气概	(79)
65.	以三个决心来抓住机会	(80)
66.	经商十二大原则	(81)
第四章	聚财新行业	(92)
67.	饮食业	(92)
68.	商业、零售业	(105)
69.	服务业	(127)

70. 计算机行业	(168)
71. 信息业	(174)
72. 金融业及投资	(180)
73. 文教娱乐	(186)
74. 其他行业	(199)
第五章 成功的例证	(209)
75. 找矿青年与牛仔裤	(209)
76. 从穷光蛋到大富翁	(210)
77. 由钓鱼想到“冷冻保鲜法	(210)
78. 日本清酒的发明	(212)
79. 可口可乐瓶子的新设计	(212)
80. 发明一个小孔，得 100 万美元	(213)
81. 附带温度计的汤匙	(214)
82. 多姿多彩的汽车装饰品	(214)
83. 新颖的幼童车	(216)
84. 发明新式火锅	(218)
85. 不满意成了发明的动力	(219)
86. 老产品开拓新用途	(220)
87. 草籽也可以致富	(221)
88. 魔法带与腰带大王	(223)
89. 安全别针的发明	(224)
90 “秘密魔术”的化妆品	(227)
91. 婴儿健康乐器	(228)
92. 从小发明入手	(229)
93. “丸万”气体打火机	(230)
94. 收购大件废物致富的诀窍	(231)
95. 组合商品业大走红运	(232)

96. 创立往昔歌曲公司…………… (232)
97. 大杂烩服务公司…………… (233)
98. 西装布的大革新…………… (235)
99. 养猫致富…………… (237)
100. 为发财不要顾面子…………… (237)

第一章 赚钱的新观念新眼光

1. 立志发财后有机会发财

* 立志发财比立志于治学更难

说立志要发财，好像难于启齿；说立志作学问，则会理直气壮。说立志发财，人们会联想到不择手段，只求目的；立志于治学，人们则会认为此子可教。何以有这些极端想法？实在是因为对发财有偏见，对治学又过于理遇的结果。也是因为发财是摆明车马与别人竞争，充满威胁性，而治学则是无涯的，好比是汪洋大海，让人们任意去浮沉，威胁性不那么明显。

这些想法，是极为表面的。学术界的竞逐、沽名钓誉，比起发财界并不逊色多少，且常有过之而无不及。其所以这样，是因为我们受传统的“万般皆下品，唯有读书高”的思想影响，把治学看得非常清高，而歧视工商。时至今日，治学、搞工商，只是两种不同的职业的分工，其实本质上都离不开赚钱，以维持生计。

笔者无意低贬学者与学术界，只是不使发财界被过分贬抑罢了。

发财与治学一样，要有所成，必先立志。不要以为人人都想发财，便不该谈立志。相反，正因人人想发财，不立志无从竞争，不能脱颖而出。

或许你会想，我天天金睛火眼，拼命工作，不就是要发财吗？还要立什么志？这是绝对错误的想法。

你不是天天在走路吗？为什么不能成为竞走冠军？那是因为你没有立志在走路方面走得出色，正如你在不同行业中每天的努力一样，只不过是随随便便去赚钱，并未认真考虑过哪些行业才是发财之道。

你或许做过一些生意，或者是经营过不少行业，或者企图到赌场去作拼搏，但全都未能成功。

你是否总结过你做小生意为什么失败，是否想过失败后再接再厉，如果没有的话，怎能谈得上立志？或者你真的干过不少的行业，但不过是随风而飘，见什么做什么，算不得什么发财大志。无疑，富贵迫人来，每次彩票开奖不是都有人发财吗？但有没有计算那只是数百万分之一的机会？同样道理，你拿着有限的赌本，去跟大赌场来一次刀子锯大树的较量，要发大财不是同样也只有数百万分之一的机会吗？那不是真的立志发财，而是在沙漠上的仙人掌旁守着奔兔，比普通的守株待兔者还要愚不可及。

真正的立志发大财，是要定下了方向，一步一步去做，绝不放过任何机会，绝少不了其他人的帮助。在大方向下绝不怕小牺牲，废掉旁门左道，一心一意去做你目标所要做的事。

谁都知道，个人能力是一种资本，所以要善于待人。谁也知道，不固定方向，将使你的人力资本及资金，左消耗一些，右消耗一些，终究全部花费在点点滴滴上不能汇成力量。

要立志发财，不立志永不成事；立志就会明确目标，然后有可能达到，这同做学问一样，要苦心孤诣、全心投

2. 非经商性格不宜经商

* 性格可决定生意的成败

对商场稍微熟悉的人，走上街头，看看店铺的门面，再比较一下同行的表现，便可以知道这些店铺究竟具有盈利能力，还是属于挣扎求存、等待淘汰之列。

有人说：“这家店铺必定难再坚持下去。”不久，果然见到该店铺关门大吉，不再存在了。你或许会问：“外人能看到，店铺主持人为什么不能发现问题的所在？难道完全决定于旁观者清、当局者迷吗？”

店铺主人不会不知道问题的所在，但积习难返，所有不利因素在习惯性经营之下，要改不是不可能，但要有“壮士断臂”的精神，也要有“壮士断臂”的本钱。这种付出，又有多少人能做到？

“壮士断臂”的本钱，一来是指需要彻底改变经营的资金。没有钱，怎可能改变，而钱对这些店铺来说，确是问题的所在，他们既然肯处于挣扎积习的边缘，断不会有大量的经济支持的背景。

“壮士断臂”的本钱，二来是指经营店铺者的性格。要彻底改革，或许只改革一部分，便要在经济上付出。要付出吗？他们就会想：假如付出了，改不来，问题不是更大了吗？自己的生意结束之期，不是更快来临了吗？的确，这是一个非常痛苦的选择，要比他们开始投资时的勇气还要加倍，而有这种勇气的人并不多。何况，有这种勇气的人，又怎样弄到积习难返的地步呢？

便入 笔者认为，会做生意的人，主要不在于手上有多少资

金，而在于他对生意的性格倾向。性格合的话，要弄一笔钱做生意并不太难，弄不来便是性格有缺点，或者说根本不适合做生意。

谁也知道，借贷是讲抵押的，没有本钱向人家借钱，可以抵押的便是借贷者自己。你连提出一个使人肯借一笔不太大资金的计划也没有，怎能说服你自己真的可以经营？你连在亲朋戚友之间的基本信用也没有，如何能在专讲信用的商场混得好呢？积习难返的市面店铺，问题的确在于经营者的性格及商场上的信用。有一定问题存在的经营者，与性格有关，这是不容否认的事实。

再说，很多在商场上成功的人，不管指的有大成就的，还是有小成就的，他们开始之时，确有一些人是两手空空、一贫如洗。在商界名人的传记里，我们看到很多例子，他们是如何穷困挣扎，且从打小工开始的。他们是如何艰苦地开始了小生意，建立了可以做生意的形象，然后越做越大。不是不相信机会，但更要相信的是自己的眼光。成功者好像都有偶然性，但更应该说是他们有很高的洞察力，然后走上了路，走对了路，一步接一步地经营出自己的生意。同一条路，有的人生意保守不前，有的人却可以一直迈步。这与什么有关呢？聪明智慧吗？生意天分吗？我看，性格倾向还是更切实际的问题。谁没有基本的智商？你是那种没有基本智商的人吗？

性格倾向，确定了生意的可能性与成败。

要改变性格，则是百中无一，太积习难返了。如果你想成功，不管你已经开始做生意，还是正准备做生意，决不要受制于负面性格的影响，要有冲破障碍的精神。

3. 不可单凭打工

世间流传着一句俗语：“工字不出头”。没错，很多人都“知道”这个道理，可是能真正深究其中的含意者，寥寥可数。有的抱着半信半疑的态度，认为创业有一定的困难，未必一下子就可以成功；有的则怀疑自己的能力，于是宁愿稳打稳扎地做为“打工者”，自怨自艾一辈子；有的则对原有的工作甚感满意，认为已经拥有高薪厚职，无渴求外骛之心。

如果你的心态是其中的一种，那么你距离发财之路，还很遥远。“打工”是世界上最一种付出与收入不相称的事情。甚至很多时，你付出十分的精力和时间，只能取回两三分的报酬，那么其余的七八分呢？当然是老板的“袋袋里装”了。

你或许会认为公司或老板并没有刻薄你，自己能取得现时的薪水尚算合理，但你有否想过，你为公司带来了多少利益？这可能会在你的想像之外。同时，你要记着：你的老板愿意以现时的薪水聘请你，他必然计算过你能创造比这个金额更高的价值，否则，你随时可能被解雇。

此外，打工只是定期支取一份薪水，如果真想靠此而致富，未免有点异想天开。有一部粤语电影，是描述一对好朋友在事业上及感情上遭遇的故事。由于两人的性格、价值观不同，所以对事情的处理各异。一人“安贫乐道”，对事业没有野心，只靠“打工”过活，另一人则认为“工字不出头”，便将所有积蓄投资在开拓事业上，最后凭其努力、才智和运气终于成为富商，而那位安分在一家公司里打工的仁

兄，到老年时也只是“两袖清风”。

这里并不是鼓吹别人盲目地创业。时移世易，上述影片的情节现已不合时宜，两袖清风固然不会出现，现实中也许可以拿到一笔为数不小的退休金，但是且莫欢喜，能够借此而致富的人，只属少数。大部分却只是拿着不富裕的退休金维持生计。无可否认，“打工”可以维持生计，但要想发财致富，还需另辟蹊径。

4. 储蓄是负增长

金钱会带来安全感。例如，如果钱包里货币充足，那么做任何事情都会更放心，乘车可以选择出租车，吃饭可以考虑上高级餐馆，看到心爱的高价物品，可以随意购买，等等。同样地，银行里有储蓄，一样会带来安全感。有些人如果银行里没有一定数额的存款，就会浑身不舒服。

储蓄没有不对，相反来说这是一种好的美德。所谓“小富由俭”，可是大家必须明白，这只是致富的一个“开始”，并不是“途径”。金钱存在银行里，肯定可以于一段时间之后，获得定额的利息，这是最妥当、最安全的投资方法，因为现今银行体制健全，而政府有一套完善的监管制度。所以，表面上，储蓄可以使我们赚上一笔利息，但请考虑：利率并不在我们的控制范围之内，它可以是几厘、几分，这是决定于市场资金的充裕程度。通货膨胀率永远在上升，银行提供的区区利息，永远追不上通货膨胀率的增长。

我们知道，将金钱存在银行里，实际上不会带来更多的收益，当还未肯定金钱运用在哪里或是需要储蓄更多的金钱来实现自己的梦想时，储蓄不失为一个好方法。由此可见，

将金钱借给银行，赚取利息，便应选择一种对自己有利的存款方式，最简单的就是看利率的高低来决定。

近年来，外币储蓄存款大行其道，受欢迎的原因是有的外汇的通货膨胀率较低，易于保值，但却要考虑浮动的对换价。如果不是抱着投机的心态，想在短时间获得一定的利息或保值需要，外币存款不失为一种储蓄的好选择，当然还要考考你的眼光，选择哪一种外币了。

5. 风险带来机会

风险带来刺激，亦可能带来金钱，当然也可能带来失败，以至输得精光，这一切得视环境因素及自己的判断。

任何一种赚钱的机会都要冒着一定程度的风险，就算是最“稳当”的储蓄，我们亦要有心理准备：金钱是会贬值的。

既然如此，我们必须选择一样可以承受的风险，如果失败了，亦不会一无所有。

不同的情况带来不同程度的风险，当然结果亦不会相同。所以在作出决定之前，要考虑各方面的因素，越周详越好，但是不要被风险吓得停止不前，必须明白冒险是致富的过程。

李文性格平和，自中学毕业后，在一家贸易公司工作达十年之久，他对本行的一切均了如指掌。一个偶然的机，一个客人赏识他的才干，鼓励他创业，并愿意成为他的第一个顾客；李文思前想后，终于决定接受客人的好意，经过一番艰苦经营，今天，他已办成了有七名雇员的一个贸易公司。