



中国农村文库
ZHONGGUO NONGCUN WENKU

有文化 懂技术 会经营

小本生意发大财

主编 谭 璐

- 中宣部“万村书库”工程首选图书
- 中国文化扶贫委员会推荐图书
- 新农村建设“农家书屋”采购图书



小本生意发大财

主编：谭璐

编委：刘宇 黄海

武艳茹 方耀美

苏远清 蔡仁平

四川出版集团

 天地出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小本生意发大财/谭璐主编. —成都: 天地出版社, 2008. 12

ISBN 978 - 7 - 80726 - 653 - 2

I. 小... II. 谭... III. 商业经营—经验
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 159787 号

XIAO BEN SHENG YI FA DA CAI

小本生意发大财

主 编 谭 璐
责任编辑 费明权
封面设计 毕 生 武 韵 等
内文设计 华彩文化
责任印制 田东洋

出版发行□ 四川出版集团·天地出版社
(成都市三洞桥路 12 号 邮政编码 610031)

网 址□ <http://www.tiandiph.com>

博 客□ <http://blog.sina.com.cn/tiandiph>

电子邮箱□ tiandichs@vip.163.com

印 刷□ 成都东江印务有限公司

版 次□ 2008 年 12 月第一版

印 次□ 2008 年 12 月第一次印刷

规 格□ 850mm × 1168mm 1/32

印 张□ 6

字 数□ 128 千

定 价□ 10.50 元

书 号□ ISBN 978 - 7 - 80726 - 653 - 2

■ 版权所有, 违者必究, 举报有奖!

举报电话: (028) 87734601 (市场部) 87735269 (营销部) 87734639 (总编室)

出版
子农村读物
为广大农民服务

李瑞琰

五十年十月

新版序言

徐惟诚

1990年，在李瑞环同志支持下，我们开始编辑出版这一套《中国农村文库》。

接着，又以这一套《农村文库》为基础，发起了“万村书库”工程，目标是在一万个村级组织中各建立一个小型图书室。

中国的农民还很穷，很难做到每家每户都备齐自己应该读、想读的书。农村又很分散，农民也很难到县图书馆、乡文化站去借书。图书室只能建在村里。但村图书室只能是小型的、微型的，要求藏书多，也不现实。

“万村书库”工程一启动，就受到了广泛的欢迎，也成为社会各界和海内外人士资助中国农村文化的一个有效载体。经过十年的时间，已经在八万多个村子中建立了图书室。许多地方还组织了自己的类似工程：万村书架、千乡书库等等，也都

很有成效。

事实证明：中国农民要摆脱贫困，走向富裕，不能没有先进文化的支持。如今，历史进入了全面建设小康社会的新时期，中国农民在知识文化方面又有了许多新的需求。农业产业结构的调整，种植业和养殖业的许多新品种，农业新技术的采用，无公害农业的推广，面向市场营销的信息、经营、结算等新的营销手段和市场规则，农业劳动力的转移，加入 WTO 以后的有关国际规则等等，都是农民需要了解的新内容。农村民主建设的发展，农民精神文化的新需求，电脑网络手段的运用，也要求有新的读物。因此，我们又组织编写了《农村文库》的第四批和第五批。

《农村文库》开始编写的时候，我们就定了三条原则：这套书要让农民“买得起”、“看得懂”、“用得上”。做到这三条并不容易，但必须努力做到。在新的一批读物出版的时候，我们重申这三条要求。因为这是真正为农民服务的体现。

中国的农村在不断地进步。城乡差别又将长期存在。这就要求专门为农民组织的出版物也将长期存在，其内容则需要不断地更新发展。

希望《农村文库》继续受到农民的欢迎，也希望有更多的有志者来为中国农民提供更多更好的出版物。

李嘉诚语录（代前言）

只要勤奋，肯去求知，肯去创新，并对自己节俭，对别人慷慨，对朋友讲义气，再加上自己的努力，迟早会有所成就，生活无忧。

做生意主要有三种方式：一是创新，二是改进，三是跟风。创新吃的就是“一招鲜”，虽然不易，一旦使出来，却费力少而收获大；改进是在别人的基础上做得更好，虽不易造成轰动，后劲却很足；跟风是跟在别人后面亦步亦趋，这样做起来较容易，风险也较小，但跟吃人的残羹剩饭差不多，收获有限。

做人最要紧的，是让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力，也不是表面上让人听你的。

人生自有其沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的一份悲伤，只有这样，你才能体会到什么叫做成功，什么叫做真正的幸福。

有金钱之外的思想，保留一点值得自傲的地方，人会生活得更加有意义。

要在商场上获得成功，首先要学会处理自己的金钱，明白

金钱得来不易，非要好好地爱惜它、保管它，切忌花天酒地，花个精光。因为金钱本身也好像有灵性似的，你不理会、不爱惜它时，它会无情地和你分手。

我这棵小树是从沙石中长出来的，你们可以去山上试试，由沙石里长出来的小树，要拔去是多么费力啊！但从石缝里长出来的小树，则更富有生命力。

目 录

第一辑 捕捉每一个机会	(1)
奇迹,随时都可能发生	(1)
风雨夜里,一间改变命运的屋	(2)
路上的石头	(4)
抓住万分之一的机会	(6)
在生活中捕捉机会	(10)
“钻空子”的办法	(15)
做好准备,机会自来	(18)
需求就是商品	(20)
索尼与“随身听”	(24)
敏锐的眼光	(26)
要有获得财富的愿望	(30)
第二辑 商家的谋略	(32)
哦,500 尾小金鱼	(32)



谁聪谁愚	(33)
竞争高手	(34)
聪明的报童	(35)
两家卖粥的小店	(36)
“耳聋”的大德鲁比克	(37)
创造回头客	(38)
小数字带动大管理	(38)
获取双倍效益的福特	(39)
一枚铜币的致富思路	(40)
有心的修车师傅	(42)
积极寻求改进的方法	(42)
“放长线钓大鱼”	(44)
要善于发现和思考	(52)
错出来的成功	(55)
财富，在与我对话	(56)
第三辑 发现财富与实现利润	(61)
你穿“格瑞丝特”正合身	(61)
不过是让数字说话	(62)
一片薄纸让我们动情	(63)
“安静的小狗”不安静	(63)
就一个定价	(64)
好设想是无价的	(65)

(10)	方向决定成败	(65)
(20)	改变自己更容易	(67)
(11)	独树一帜 鸡蛋上做广告	(67)
(11)	电扇为什么不能是彩色的	(68)
	善于捕捉商机	(70)
(25)	寻找一只紫色的奶牛	(71)
(25)	换个盘子卖鸡蛋	(72)
(21)	空间的价值	(72)
(22)	天才和一只睡懒觉的猫	(74)
(25)	右手比左手大4%	(75)
(35)	抓住灵感,点石成金	(77)
	一间特异的小店——“古巴角”	(82)
(18)	借势的魅力	(84)
(18)	和气生财	(87)
(18)	忍耐制胜	(90)
(44)	1加1大于2	(92)
(12)	打开女人的钱袋	(94)
(82)	千万富翁致富的秘密	(97)
	练就一双发财的慧眼	(99)
(43)	亿万富翁的智慧	(100)
(40)	运用智慧赚钱	(102)
(2)	钱,在有钱人的手里	(103)
(25)	艰辛之路	(104)

微利起步	(107)
朝锁定的目标走下去	(108)
热忱铸成伟业	(111)
质量和信誉	(112)
第四辑 少年创业者	(122)
成败只在5元钱	(122)
达瑞的故事	(123)
一个少年创业者	(125)
萨和特发财的故事	(127)
十岁报童的演讲	(128)
第五辑 人物传奇	(131)
罗斯柴尔德：欧罗巴的经营帝国	(131)
打工仔林辰生的创业史	(137)
世界上第一个关于财富的神话	(144)
保罗·朱利叶斯·路透	(151)
莫纳根与比萨饼	(158)
附录：平民致富的诀窍和黄金法则	(164)
平民致富六大诀窍	(164)
平民致富的五个黄金法则	(173)
一个百年名店的启示	(175)

第一辑 捕捉每一个机会

奇迹，随时都可能发生

美国的一家报纸上登载了这么一则广告：“一美元购买一辆豪华轿车。”

哈利看到这则广告时半信半疑：“今天并不是愚人节啊！”但是，他还是揣着一美元，按着报纸上提供的地址找了去。

在一栋非常漂亮的别墅前面，哈利敲开了门。

一位高贵的少妇为他打开门，问明来意后，少妇把哈利领到车库里，指着一辆崭新的豪华轿车，说道：“喏，就是它。”

哈利脑子里闪过的第一个念头就是“是坏车”。他说：“太太，我可以试试车吗？”

“当然可以！”于是哈利开着车兜了一圈，一切正常。

“这辆轿车说不定是赃物吧？”哈利要求验看车照，少妇拿给他看了。

于是哈利付了一美元。当他开车要离开的时候，仍然百思



不得其解。他说：“太太，您能告诉我这是为什么吗？”

少妇叹了一口气：“唉，实话跟你说吧，这是我丈夫的遗物。他把所有的遗产都留给了我，只有这辆轿车，是属于他那个情妇的。但是，他在遗嘱里把这辆车的拍卖权交给了我，所卖款项交给他的情妇——于是，我决定卖掉它，一美元即可。”

哈利恍然大悟，他开着轿车高高兴兴地回家了。路上，哈利碰到了他的朋友汤姆。汤姆好奇地问起轿车的来历。等哈利说完，汤姆一下子瘫坐在了地上：“啊，上帝，一周前我就看到这则广告了！”

请记住：什么事都有可能发生。那些连奇迹都不敢相信的人，怎么能获得奇迹呢？！

风雨夜里，一间改变命运的屋

经济学告诉我们，最稀缺的东西最值钱。商业活动中什么东西最稀缺呢？古往今来均无例外，真诚是最稀缺的。

很多年前，在一个暴风雨的晚上，有一对老夫妇走进了旅馆的大厅，向柜台订房。

“很抱歉，”柜台里的人回答说，“我们饭店已经被参加会议的团体全部包下了。往常碰到这种情况，我们都会把客人介绍到另外一家饭店，可是这次很不凑巧，据我所知，另一家饭店也已经客满了。”

他停了一会，接着说：“在这样的晚上，我实在不敢想象

你们离开这里却又投宿无门的处境，如果你们不嫌弃的话，可以在我的房间里住一晚，虽然不是什么豪华套房，却十分干净。我今晚就待在这里完成手边的订房工作，反正晚班督察员今晚是不会来了。”

这对老夫妇因为造成柜台服务员的不便，显得十分不好意思，但是他们谦和有礼地接受了服务员的好意。第二天早上，当老先生下楼来付住宿费时，这位服务员依然在当班，但他婉拒道：“我的房间是免费借给你们住的，我全天候待在这里，又已经赚取了很多额外的钟点费，那个房间的费用本来就包含在内了。”

老先生说：“你这样的员工，是每个旅馆老板梦寐以求的，也许有一天我会为你盖一座旅馆。”

年轻的柜台服务员听了笑了笑，他明白老夫妇的好心，但是他只当它是个笑话。

又过了好几年，那个柜台服务员依然在同样的地方上班。有一天他收到老先生的来信，信中清晰地叙述了他对那个暴风雨夜的记忆。老先生邀请柜台服务员到纽约去拜访他，并附上了一张来回机票。

几天之后，他来到了曼哈顿，于坐落在第五大道和三十四街间的一座豪华建筑物前见到了那位老先生。

老先生指着眼前的大楼解释道：“这就是我专门为你建盖的饭店，我以前曾经提到过，还记得吗？”

“您在开玩笑吧！”柜台服务员不敢相信地说，“都把我搞糊涂了！为什么是我？您到底是什么身份呢？”年轻的柜台服务员显得很慌乱，说话略带口吃。



老先生很温和地微笑着说：“我的名字叫威廉·渥道夫·爱斯特。这其中并没有什么阴谋，因为我认为你是经营这家饭店的最佳人选。”

这家饭店就是著名的渥道夫·爱斯特莉亚饭店的前身，而这个年轻人就是乔治·伯特，他成为这家饭店的第一任总经理。

路上的石头

甘扬金德是个无业青年，他跑了好多地方，但是仍然没有找到工作。最后，他朝一个名叫苏门堡的城市走去。在将近傍晚的时候，他来到了苏门堡。

为了找个落脚过夜的地方，他在街上慢慢地走着。他看见离大街不远处有一座高大宽敞的宅院，宅院的围墙外有一条路，路上来往的人络绎不绝。甘扬金德也来到了这条路上。他心里很着急：“晚上住在哪儿呢？可能又得饿着肚子睡在马路上。”

突然，他看见一个人摔倒在路上。甘扬全德立即上前把他扶起来。那个人看到路中央有一块凸起的石头，就咕哝着说：“怎么搞的？这石头怎么鼓出地面来了？不知道它每天要绊倒多少人！”说完，他就踉踉跄跄地走了。

甘扬金德心里想：“成千上万的人都在这里被绊倒，可是这块石头仍旧还在这里。今天一定得把它搬掉。”于是，他找

来了一块有尖角的石头，用它来刨路上那块凸起的绊脚石。费了好大的力气，甘扬金德终于把那块石头刨出来了。他把绊脚石搬到路旁，用手正擦着额角上的汗水，突然过来四个人一下把他围住了。其中有一个人说：“走，我家主人叫你呢！”

“叫我干什么？”甘扬金德十分奇怪，“我干什么啦？”

“我们也不知道，你快走吧，到那里就明白了。”

甘扬金德觉得事情不妙，但他还是跟着他们走了。

那四个人带着甘扬金德走进那座巨大的宅院，穿过许多房屋，最后来到一个房间。里面有一位老人正躺在一张精致的床上，床旁边的窗户向外开着。

“坐吧，孩子。”老人声音微弱地说。

“您叫我来有什么事吗？”甘扬金德坐下问。

“你先告诉我，你叫什么名字？是干什么的？”老人问。

甘扬金德把自己的身世和所有的遭遇都告诉了老人。他刚讲完，老人就说：“孩子，我以前跟你一样，也是一个穷苦人。后来我开始做小买卖，渐渐地就富起来了。任何一个人只要忠厚、勤劳，他就一定会成功。急躁和灰心是不应该的。我没有儿子，也没有女儿，我的老伴也去世了，只剩下我孤身一人。我想把自己的财产送给一个善良的人，送给一个能用这笔财产去为人们办好事的人。三年来，我天天看着窗外路上的行人，一心想找一个自己中意的好人。今天我终于找到了，我要你做我的财产继承人。”

“您怎么知道我是一个好人呢？”甘扬金德奇怪地问。

“几年来，我一直隔着窗户看着路上那块凸起的石头，它是我派人故意埋在那里的。可是人们被它绊倒之后，没有一个