

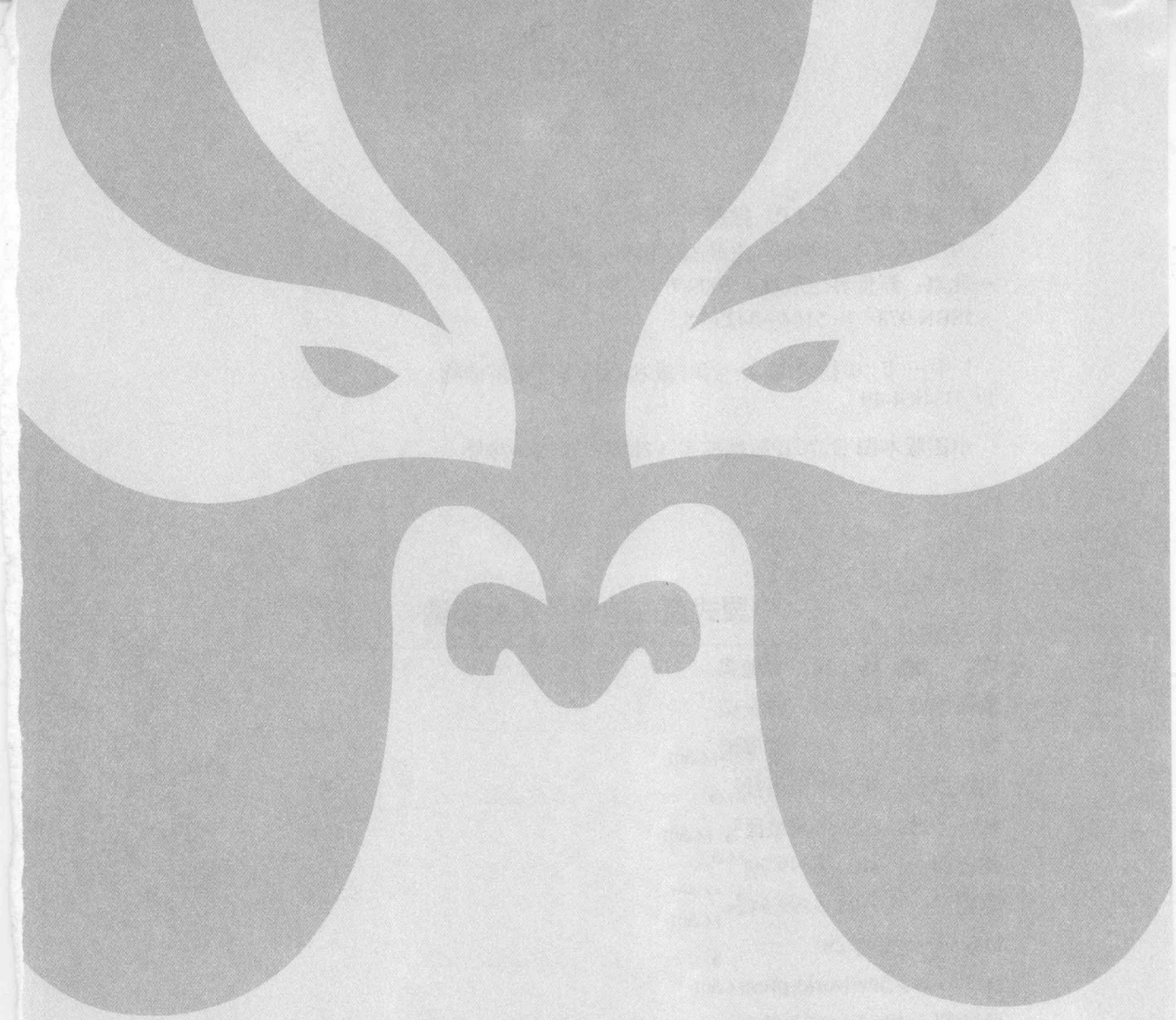


杨青 黄亚男 编著

中国式富人的 99条人生经验

授之以鱼，不如授之以渔 无限的生财之道才是无价之宝
汇聚顶级商业精英**创富**智慧 指引普通百姓通往**致富**之路

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS



中国式富人的 99条人生经验

杨青 黄亚男 编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

中国式富人的99条人生经验 / 杨青, 黄亚男编著.
—北京: 新世界出版社, 2009.7
ISBN 978-7-5104-0423-8

I. 中… II. ①杨… ②黄… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第104678号

中国式富人的99条人生经验

作 者: 杨 青 黄亚男

责任编辑: 杨艳丽 许长荣

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968

总编室: (010) 6899 5424

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +86 10 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 保定天德印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 230千字 **印张:** 17

版次: 2009年8月第1版 2009年8月第1次印刷

ISBN: 978-7-5104-0423-8

定价: 29.80元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



Preface

富人的创富经验，大众的致富之门

1995年初，一个有些瘦小的杭州男人前往美国，第一次见识了一种叫互联网的东西。不懂电脑的他从此对它百般着迷，回国不久，就用仅有的2万块钱创建一家互联网公司，梦想将中国所有企业的信息推向世界。但当他一次又一次敲开不同企业的大门，不厌其烦地诉说自己的公司和理想时，所有人都对他冷眼旁观：“去去，别在我们这里搞传销。”那个时候，他被人当骗子，没人想知道他说什么。

1994年，一个出生于安徽怀远的瘦高男人，握着大把钞票在珠海高声宣称，我要盖中国第一高楼。巨人大厦的建造层数节节攀升：18层、38层、48层，最后变成72层。他不断投钱，一千万、两千万、一亿、两亿，但最后却突然发现无钱可投，巨人公司轰然倒塌，从此，没有人知道他去了哪里。

更早的三十年、四十年、五十年前，一个香港渔家的小船上，广东某个小小的钟表店里，台湾闽南人家的一间米店之中，那个殷切青涩的少年，那个起早贪黑的少年，那个初出茅庐却胸怀大志的少年……那个时候，他们都不为世人所知，有的只是永不疲倦的背影和单薄倔强的身躯。但现在，很多人都知道他们的名字：霍英东、李嘉诚、王永庆……他们都曾经贫穷，现在富甲一方。而那个刚开始被称为骗子的人，现在是阿里巴巴总裁马云；因巨人大厦消失的人，是如今东山再起身价已过百亿的史玉柱。



每个富有的人都有着贫穷的过去，穷并不可怕，可怕的是不知道怎样致富。李嘉诚说，致富要靠德。李兆基说：“小生意怕食不怕息，大生意怕息不怕食。”船王包玉刚说：“想赚钱，稳定就是一切。”富人致富总有独到的理由。他跟你想的不一样，所以他成了富人，而你依然贫穷。很多人脑袋里都是金钱的影子，马云却说：“真正想赚钱，就要把钱看轻。”2008年金融危机席卷全球，各大企业减产裁员，“汽车狂人”李书福逆流而上，扩大生产规模，要在冬天里大干特干；有人可以“以小搏大”，上演“小蚂蚁”扳倒“大象”的好戏；有人可以变废为宝，在废品和牛蹄里挖出百万财富。

富人的致富不是秘密，不过是有不同的眼光、思路和想法，这就是富人的经验，也是致富的秘诀。人们常说，一千个人眼里有一千个哈姆雷特。富人眼里，即使金钱有一千种颜色，也只有一种面孔。穷人则会被它迷惑，分不清哪个真哪个假，就此失去赚钱良机。富人花钱，钱早晚会回到自己腰包里，穷人花钱只是鼓富人的钱包。如果列举穷人与富人的差距，可能有成百上千条，最重要的一条是缺乏赚钱的经验。而在本书里，我们将为大家提供和中国顶级富人对话的机会，他们结合自己的财富历程讲述隐藏在财富背后的“潜规则”：为什么要“人弃我取”，怎样才能“变废为金”，什么时候“见好就收”……

在这个世界上，富人再多，也是少数。据某财富机构调查，当今中国个人财富千万之上的有四十余万，百万之上的有百万之多。但泱泱大国，拥13亿人口之众，真正有钱人却不及一个尾数。经济危机使许多公司倒闭，工人失去工作，聪明的富人会迎难而上，危机中捕获商机，而穷人可能更穷，不知道怎么赚钱只能忍受贫穷。

有个笑话这样说：

等咱有了钱，喝豆浆吃油条，想蘸白糖蘸白糖，想蘸红糖蘸红糖。豆浆买两碗，喝一碗，倒一碗。

等咱有了钱，天天上饭店，想吃中餐吃中餐，想吃西餐吃西餐，薯条买两包，吃一包，藏一包。



等咱有了钱，想上欧洲上欧洲，想去美洲去美洲，一次包两架飞机，一架座机，一架护航。

等咱有了钱，买高级别墅，想买城里买城里，想买郊区买郊区，一次买两栋，我住一栋，养猪一栋。

有钱真的很好，但是你等钱，钱不等你。富有的人不会傻傻地守株待兔，他们凭借高超的赚钱经验，让财富“招之即来”。本书所讲的内容，就是结合当今中国大环境，通过讲述中国式富人的财富故事，为你一一解读投资理财的经验之道，告诉你在生意场上怎样和对手竞争，在事业陷入困境时怎样取得发展，遇到资金瓶颈时怎样迎刃而解……相信本书能够给各位打开一扇新的致富之门，让每个人的人生从此更加美好。



Contents

01 ► 把赚钱目光投向别人忽视的“领域” /1

所有事情都是从无到有，财富亦是如此。在别人已经证明的领域淘金，只能说明你赶上了一艘看似拥挤实则还有位置的轮渡，能力或在其次，运气可能更加重要；而在一个默默无闻的行业淘得大把黄金，有的不仅仅是运气，更是能力与魄力、胆识与智慧，这种人才是做大事、立大业之人。

02 ► 放“小”抓“大”，目标暗藏大乾坤 /3

“要做就做世界级。”郭台铭正是凭借这种雄心壮志一举夺得台湾首富的宝座。致富的秘诀有很多种，他的秘诀之一就是做大事当成毕生努力的方向。小富带来安康，大富才成大业，而这必定是征服宏大目标之后的事情。

03 ► 发展“懒人经济”：“懒”出思路才会“懒”出财富 /5

阿里巴巴总裁马云一直说自己是个“懒人”，说世界上很多超级富翁都是“懒人”。电梯的出现是因为懒得爬楼，汽车的出现是因为懒得走路，唱片的出现是因为懒得听音乐会……马云的“懒”不是傻懒，他“懒”出了思路，“懒”出了窍门，更“懒”出了财富。如果你也是个“懒人”，真正懂得其中的真谛，有一天或许也会像马云一样富有。

04 ► 最大的危险就是觉得没危险 /8

古人道：“生于忧患，死于安乐。”在对待财富的态度上如果不居安思危，防微杜渐，既得财富也可能渐渐消失。华为总裁任正非在企业处于“春天”之时大谈“冬天”：冬天是可爱的，不是可怕的，如果你不事先预判它的到来，你可能永远感受不到春天的美好，财富也如隔岸桃花。

05 ► 逆流而上，危机也是机遇 /10

不是所有的财富都在顺境中产生，在逆境中突围的人更可能一飞冲天，得到别人无法获取的财富，而这需要你有非凡的魄力、眼光和胆略。



06 ▶ 紧跟时代，及时更新赚钱思路 /12

时代千变万化，钱却没有改变模样，要想让它投入自己的怀抱，就要变着花样讨它欢心，这就是赚钱思路。最新、最到位，跟上时代的步伐，你才能跟上钱脚步。

07 ▶ 致富硬件很多，灵光脑袋必不可少 /14

一个走在致富大军前列的人，是头脑灵光的人。一个好点子可以让你从贫穷走向富有，从富有走向更加富有。关键在于，你是否有灵光的头脑。

08 ▶ 快鱼吃慢鱼的时代——以快制胜 /16

在这个日新月异的时代，“快”是最快的赚钱途径。

09 ▶ “死”知识是粪土，“活”知识才是财富 /18

俗语说：“活学活用。”知识是一个人拥有的宝贵财产，只有将它灵活自如地运用到实际中，知识才能够变成财富。

10 ▶ 找借口就是自堵出路 /20

找借口是世界上最容易的事，遇到困难了找借口，做错事情了找借口，一个借口、两个借口……当所有借口堆成山，财富或许就会来到你的面前对你说：“我不需要太多借口，只需一个，你就没有成功的理由。”

11 ▶ 借钱生钱：以他人之力谋得百万财富 /22

一贫如洗莫发愁，关键时刻，“借”也能借出万贯家财。

12 ▶ “势利”未必小人 /24

关系和势利是生意场上将自身优势转化为财富的资本之一，懂得运用它，才能打通致富门路和渠道。

13 ▶ 人弃我取，废物里有大学问 /27

把别人不要的东西拿到自己身边，比拼的不仅是能力，还有鉴定财富的眼光，这也是通往致富之路的一条康庄大道。

14 ▶ 低价收购“榨”出高利润 /29

“便宜无好货”并不是一条经得住推敲的真理。生意场上，低价收购也能“收”来大笔财富。

15 ▶ 天上的馅饼，只砸进张开的嘴里 /31

有这样一句话：“机不可失，时不再来。”每一个机遇都像稍纵即逝的流

星，眨眼之间便会消失踪影。想抓住财富的尾巴，就要提前做好准备，哪怕是万分之一的机会，也要拼尽全力去把握。

16 ► 智慧“小蚂蚁”扳倒蠢笨“大象” /33

生意场上以弱胜强绝非不可能。拥有清晰的头脑和运筹帷幄的本领，就能变“不可能”为“可能”。

17 ► 不留后路就是多一条出路 /35

“条条大路通罗马”，不留后路就是其中一条。不留后路不是自断活路，而是“逼”着自己勇往直前，不退缩，不走回头路。很多时候，财富就是这么“逼”出来的。

18 ► 练就“火眼金睛”，挖出冷门背后的“金元宝” /37

在会赚钱的人眼里，永远没有“冷门”、“热门”之分，只有把它看“热”还是看“冷”之分。三百六十行，行行出状元。三百六十行里并非行行都是“热门”，但是在眼睛“毒”的人眼里，再“冷”的行业也能淘出“真金”。

19 ► 赚钱“非常道”，废物也能变黄金 /39

思维不同决定了办事方法各异。赚钱之时如果能独辟蹊径，想别人不能想，为别人不能为，走“非常道”，或许会收获更多财富。

20 ► 后发制人，隐而有道 /41

后发制人不仅仅是后来居上，而是本身就有实力，故意隐忍，在最适合、最恰当的时候猛然爆发，一举击败对手，取得胜利。商场之上的争夺同样险象环生，要想取胜，除了实力，还要用智谋。

21 ► 退一步是为了前进一步 /43

聪明的富人把“退”看成“进”的一种，他们懂得迂回取胜，步步紧逼并非是最好的成功方法。赚钱之时不妨缓一缓步子，保存些体力。

22 ► 切莫安于现状 /45

成功者往往有颗不安分的心，想赚大钱的人也往往是不安定分子。他们很多都在心中“养”了只兔子，活蹦乱跳，永不原地踏步。所以，在心中养只兔子吧，让它的不安分引领你向更多的财富奔去。

23 ► 赌博是花钱买穷 /47

一个深知赌博内幕的人曾经说：“十赌九诈，十赌九穷。”如果你曾想涉足这个行业，听了他的话，还有这种想法吗？



24 ► 一山能容二虎，互惠才能双赢 /49

一个和尚挑水吃，两个和尚抬水吃，三个和尚没水吃。没水不是因为水干涸，而是因为思想“干涸”。只为自己考虑，幻想一人独大，往往不会有好结果。如果三个和尚懂得共赢的思想，就不会没水吃。在商场之上，如果你也明白这个道理，财富就会源源不断地向你涌来。

25 ► 不要傻傻地只盯着一个目标 /52

一个成功的商人不会只盯住一个目标不放。此路不通另觅他路，适时而灵活地转换目标，或许会给事业带来新的发展。

26 ► 吃得苦中苦，赚得钱中钱 /54

有个词叫“血汗钱”，将挣钱不易描绘得栩栩如生，也说明挣多少钱和吃多少苦有一定的关联。其实，在这个世界上没有吃不了的苦，因为没有人不想挣更多的钱。

27 ► 莫误投资早班车 /57

投资领域的争夺有可能一日千里，越早“下手”，就越可能捕获到想要的“大鱼”。

28 ► 你才是自己最大的竞争对手 /59

人一生或许会遇到很多对手，但自己无疑是最大最难对付的那个。战胜了自己，也就掌握了成功的最大资本。

29 ► 细节成就亿万富翁 /61

以细节取胜，将生意细到骨子里，一粒米、一粒盐都做出十足的价值，财富自然会滚滚而来。

30 ► 时间就是金钱 /63

时间就是生命，时间也是金钱，将有限的时间用于创造财富，你不仅实现了自己的价值，也会实现自己的财富梦。

31 ► 连横合纵，将天下资源都为己用 /65

连横合纵是一种智慧。生意场上，将一切能利用的资源聚拢到自己身边，才能给自己带来更多财富。

32 ► 亦敌亦友，生意场上没有对手只有利益 /67

生意场上的亦敌亦友是一种独特的交友之道，领会其中的奥妙，你也会在商场中游刃有余。

33 ▶ 史玉柱VS陈天桥：高手只与高手博弈 /69

真正的强者会给自己找一个强大的对手，在对抗中升华，也在对抗中获取更多的发展机会。史玉柱与陈天桥就是如此。

34 ▶ 不做盲从的大多数，赚钱就做“非主流” /71

赚钱不盲从，拥有自己的个性和品位，才能吸引更多人的关注。

35 ▶ 赚钱：只向熟悉的领域“撒网” /73

经营失败不是你的错，盲目向不熟悉的领域投钱就是你的不对了。聪明的商人只会向自己熟悉的领域“撒网”，这样才能收获更多。

36 ▶ 冯小刚+华谊：强强联合，money不是问题 /75

不是赚钱太难，而是你不知道怎么去赚。找一个最强大的伙伴与自己合作，钱才会“没完没了”地进你的钱包。

37 ▶ 怎一个“省”字了得 /78

省一笔就是赚一笔，多省才能多得。

38 ▶ 独辟蹊径，别把小生意不当财富 /80

芝麻粒大小的生意也有钱赚，只要懂得经营，积少成多，黄金也会堆成山。

39 ▶ 女人的钱袋：没有边际的无底洞 /82

有句话说：“男人是个耙耙，女人是个匣匣。”又说：“男人活在世上是为了大把大把地挣钱，女人活着则是为了大把大把地花钱。”女人是金钱的实际操控者，也就成为生意人的目标。

40 ▶ 想挣大钱，就要到“火海”淘金 /84

竞争越激烈的地方，往往也是利润越高的地方。钱就在那里“躺”着，挣与不挣全凭你的勇气和实力。

41 ▶ 任正非，不断自我批评的亿万富翁 /86

不断自我批评不是贬低自己，而是不断修正自己的错误，延续自己的长处，这样，钱才能向你看齐。

42 ▶ 先给甜枣再下套，让对手乖乖地帮你赚钱 /89

生意场上面对自己的对手，适时投其所好，给他一点好处，让他从对手变成“助手”，钱或许更好赚。



43 ► 眼疾手快，看准时机就下手 /92

赚钱之时，心要稳，手要快，机会一出，当机立断，绝不迟疑。

44 ► 少说多做 /94

钱是挣出来的，不是说出来的；事是做出来的，不是吹出来的。嘴上天花乱坠，不如脚踏实地。赚钱，踏踏实实才是硬道理。

45 ► 要想富，先变成可怕的“疯子” /96

传说，练功走火入魔的人往往武功最厉害，因为他完全沉浸在练武中，一门心思钻研武学。同样，若要成为百万富翁、千万富翁，就要“痴迷”于创富，为财富而“疯”。

46 ► 再优秀的“二把手”也熬不出头 /98

“甘居人下”曾是美德，但财富不会“谦让”得来。最多的钱永远掌握在权力最大、地位最高的人手里。适时“出头”，或者抱有“出头”的野心，你才会成为真正的富翁。

47 ► 赚钱如同种地，多撒才能多得 /100

超级富翁的“超级”形容的不仅仅是他资产的多寡，一定程度上也指他涉及领域的庞大规模。聪明的商人明白其中的真谛，“播种”越多，才会有更多更好的收成。

48 ► 见好就收，不打持久战 /102

很多时候，商场竞争不是持久战，速战速决，见好就收，先把钞票赚到手里才是实惠。

49 ► 服务是赚钱的根本 /104

不是所有人都能赚到大钱，因为不是所有人都知道赚钱的诀窍。服务至上不是口号，落到实处才是关键。用良好的服务换取顾客的微笑，你的钱袋子才会越来越鼓。

50 ► 扭转乾坤，以“小”吃“大” /106

真理往往掌握在少数人的手里，钱却掌握在绝大多数人的手中。所以，从少数人身上赚大钱，不如从多数人身上赚小钱更实惠、更长久。

51 ► 没计划，瞎猫只能碰上死耗子 /109

目标不是一两天能实现的，但是时间就是一两天这样过去的。在创富的起跑线上，谁能进行合理的规划，谁就多了一项资本，早日实现其致富理想。

52 ❶ “迟人半步”PK“抢先一步”：慢者为王 /112

生意场上，谁能抢先一步获得信息、抢先一步作出应对，谁就能捷足先登、独占商机。但是，速度太快易忙中出错，“抢”错了方向，“抢”错了时机，结果“赔了夫人又折兵”。有时，放慢脚步，比别人晚点行动，更易接近成功。

53 ❷ 攻其一点，在对方最弱处下锥子 /114

武侠小说经常这样描写“决斗”：弱者与强者较量，特别是弱者与绝顶高手较量，当弱者处于下风时，就会寻找对手的命门，找到命门重点攻击，最后取得胜利。同样，在商场中，即使再强的企业、再强的对手，只要攻击他的弱点，也能攻其不备、逆转情势。

54 ❸ 马化腾整合商业资源，创造腾讯奇迹 /117

资源就像一副纸牌，聪明人善于寻找牌中合适的资源和机会，将其整合起来，组成同花顺等好牌。所以说，会“摆牌”的人才赢家。

55 ❹ 只有一种资源可以生生不息，那就是文化 /120

当产品成为大众概念中不可分割的一部分时，企业也势必基业常青。在企业文化上做得好，可以展望企业的发展前途；而忽视了企业文化，即使生意红火，也只是一时的。

56 ❺ “曲线救国”让李宁击败了阿迪达斯 /123

直接，有时就是莽撞。明明过不去，还不撞南墙不回头，到最后弄得遍体鳞伤。迂回前进，不但能避开锋芒，更能以“农村包围城市”的阵势压倒对方，让对手无反击之力。

57 ❻ 广告“轰炸机”，越“炸”钱越多 /126

天下万物就像炒花生、炒瓜子那样，莫不能炒。所以，聪明的你也应趁机炒一下，把自己的事业炒得越火越好。

58 ❼ “以讹传讹”，最有效的宣传手段 /129

不要为自己的信用立碑，不要大肆鼓吹自己的产品优秀，要说就让人们说去吧，你会发现，口碑才是销售的灵魂。

59 ❽ 善打组合拳，招招创富 /132

发财致富的方法有很多，但在最短时间内创造最大利润的莫过于连环法，环环相扣，步步为“赢”。



60 ▶ 想赚钱，外来和尚就要念本地经 /135

到什么山上唱什么歌，人在商场，就得按照商场的游戏规则做生意——入乡随俗，量体裁衣。

61 ▶ 以情动人，善打感情牌 /137

人气就是财气，但人心只能靠自己赢得，不能靠人馈赠。

62 ▶ 放下面子，只要能赚钱就不怕丢人 /140

一位女孩在路边修鞋，有人问她：“你这么年轻漂亮，大庭广众之下为人家补鞋，不觉得丢面子吗？”这位女孩一边熟练地补着鞋，一边低着头说：“靠手艺挣钱，丢什么面子呀？”

63 ▶ 在明处吃亏，在暗中得利 /142

会吃亏的人，往往看中潜在利益。不会吃亏的人，只看眼前利益，在是非纷争中斤斤计较。所以，不善吃亏的人就要真吃亏。

64 ▶ 舍得舍得，舍和得永远不分开 /144

某地发现了金矿，可一条大河挡住了必经之路。这时，有人说绕道走，还有人说游过去，就没有人说放弃淘金。其实，这时买一条船开辟摆渡业务更能发财，毕竟淘到金子的人很少，但渡河淘金的人很多。生活就是这样，有舍才有得，不舍不得。

65 ▶ 英雄不问出身，成就不唯学历 /146

不管黑猫白猫，抓住老鼠的就是好猫；不管学历高低，只要能力强就能挣大钱。

66 ▶ 打好自己的算盘，做好自己的账房先生 /149

有人说无商不奸，商人心眼多、会耍滑头。不错，商人是奸，但商人对事、对钱，不对人，奸的是生意本身，而不是对生意伙伴。

67 ▶ 生气不如争气，翻脸不如翻身 /152

大凡将生意做大、做强的人，都有过吃亏的经历。似乎只有吃一堑才能长一智，只有先交“学费”，才能掌握经商的诀窍。所以，明智的商人明白，跟什么生气都可以，就是不能跟钱生气。

68 ▶ 树活一层皮，商活一张“网” /154

经商需要资源，而庞大的资源往往就在身边，那就是无数的“人”。

69 ► 作决策，谋是基础，断是关键 /156

别人不是你的财富的保护者，你自己才是；同样，别人的选择，未必适合你。

70 ► 嘴巴革命：马云“忽悠”出2000万 /159

经商赚钱，除了要脚踏实地做事，还要有一张口若悬河的巧嘴。无论是双方谈判，还是恳请别人援助，“巧”说就能征服人，“巧”说就能打动人。

71 ► 挖别人的千里马，省时省力更省心 /161

人们常说：“世界上没有不劳而获的东西，幸福的生活是要自己去努力争取的。”但在商场中，确有不劳而获的美事——挖墙脚。

72 ► 长江后浪推前浪，80后不甘当“穷人” /164

“只要有一份稳定的工作就行了，钱少没关系。”“虽然我想创业，可是没有钱，也怕冒风险。”假如你的头脑被这种念头占据，你一辈子也赚不了大钱。安于平凡的人生，何时才能成为富豪？

73 ► 越流行高调，越要唱低调 /167

常言道：人往高处走，水往低处流。但在生意场上，不一定要这样，采取低姿态没有什么不好。

74 ► 个性名字，赢得更多曝光率 /170

古人说：“赐子千金，不如教子一艺；教子一艺，不如赐子好名。”一个好的人名，蕴涵着一种期望，一个好的商品名，是一种诱惑；一个好的企业名，可以为企业树立一个良好的外部形象。好的名字，给人以信心、自豪和期盼。

75 ► “财富”爱整洁，“井井有条”最受青睐 /173

一寸光阴一寸金。如果做事无序，没有条理，在乱糟糟的工作环境中东翻西找，将时间和精力都毫无价值地浪费了，你所创造的财富也寥寥可数。

76 ► 慈父多败儿 /176

现在，“富不过三”的看法很流行：第一代创业，第二代守业，第三代挥霍。究其原因，与其说下一代只图享乐、不思进取，不如说上一代太过溺爱自己的子女，导致他们缺乏自力更生的能力。

77 ► 丢掉30万的芝麻，捡起500万的西瓜 /178

赚钱要执著，执著就是如果你想做百万富翁，就不要被年薪十万的职位所诱惑，你想做千万富翁，就要在百万富翁的起点上继续向前跑。



78 利用感官“情报网”，网罗各种信息 /180

创富时代，信息就是商机。捕捉信息，不仅要眼观六路、耳听八方，甚至“每根头发都是竖起的天线”。总之，要利用所有感官，充分收集信息。只要信息全面、准确，赚钱就不成问题。

79 遗忘在角落里的财富——名片 /183

对于不善利用名片的人，收到的名片就像一堆废纸，毫无用处。对于善于利用名片的人来说，收到一张名片就意味着多一个朋友、多一个生意上的伙伴。有朝一日需要动用人际关系搬救兵时，一张名片就是一条重要的线索。

80 发挥优势，创造你的专属密码 /185

是兔子就去跑，是鸭子就去游泳。人要想在商场上打拼，必须扬长避短，这样才能发挥潜能，走在别人的前面。富兰克林说“宝贝放错了地方便是废物”，说的就是这个道理。

81 薄利多销：抓住百姓的心理 /188

俗话说：“三分毛利吃饱饭，七分毛利饿死人。”利润微薄，价格较低，就容易在竞争中占优势，吸引顾客，实现“薄利—多销—赚钱”的目的。反之，想一口吃成个大胖子，往往导致生意萧条，产品滞销。

82 厚利多销：“抢”富人的荷包 /190

有的商人对薄利多销是不屑一顾的，他们会反问：“为什么要为了获得薄利而多销？为什么不为了赢得厚利而多销呢？要知道，有钱人的荷包是鼓鼓的。”

83 要“剽窃”就要认真地做 /193

谁说致富无捷径，将别人的成果重新“包装”，而后打上自己的标签，这就是一条有效的致富秘籍。

84 富人的“做派”也能带来利润 /195

富豪们之所以要打高尔夫，除了休闲，更重要的是因为那里常常是个俱乐部——富人的俱乐部，在那个圈子里，有更多的信息可以沟通，更多的感情可以联络。醉翁之意不在酒，在乎生意之间。

85 让对手的弱点在互动中暴露 /197

生意场上对手再强也并非不可战胜，通过自己的智慧和策略让他的弱点在你来我往的互动中暴露出来，并加以利用和限制，就能变被动为主动，抢占致富先机。

86 ▶ 张艺谋：像狼一样去战斗 /200

别以为有钱人的钱是从天上掉下来的，要知道，每一个铜板都是他们“拼”出来的。“爱拼才会赢”，这是千真万确、颠扑不破的真理。

87 ▶ 该“小人”的时候，绝对不能“君子” /203

富翁不是好当的。经营企业时，既要当关心下属的“君子”，也要当惩罚下属的“小人”。

88 ▶ 往胸口拍一拍，老天爱笨小孩 /206

如果说一个人只凭天资而不勤奋，即使是凭着小聪明能干几件事，终究只是昙花一现，成不了大器。纵观财富榜上的富豪们，没有哪个不是依靠自己的汗水，通过勤奋努力而取得今天的成就的。

89 ▶ 沉住气，汇款单就像雪片一样飞来 /208

“等”，是创造财富必不可少的要素。如果你以足够的耐心，摆出一副打“持久战”的架势与时间对垒，以守对攻，足以守得云开见月明。所以，要想富，先学会沉住气。

90 ▶ 化敌为友，和气生财 /210

多一个朋友多条路，多一个敌人多堵墙。商场中，人脉就是财富的来源，断了人脉，就等于断了财路。

91 ▶ 强势出击，抢滩黄金宝地 /213

在军事上，据关守险，占据最高点，是获得胜利的一大保障；在商业中，抢占最好的商业区域，是在激烈的商战中占据优势的一大法宝。

92 ▶ 张瑞敏抡大锤，砸出了世界品牌——海尔 /216

美国著名的品牌战略专家汤姆·彼得斯有一句名言：“品牌为王。”在任何时候，名牌产品都是一个企业参与市场竞争的法宝。谁拥有知名的品牌，谁就能在竞争中立于不败之地，牢牢地占领市场，赢得可观的经济效益。

93 ▶ 逐鹿商场，蛮干不如巧干 /219

没有思考的行动是蛮干，缺少行动的思考是幻想，只有敏锐缜密的思考与及时到位的执行力恰到好处地结合，才能获得成功。

94 ▶ 讲信用是行走商界的不二法门 /221

经商讲究诚信。坚持诚信可能会在某些情况下吃点儿亏，但是干大事业者必