

Conquer the world from scratch  
**100 strokes**

# 白手打天下 100招

刘德荣

◎  
编著

找到了这些关键的密码，便将命运掌控在了自己手里！  
结一解，一切迎刃而解；密一破，所有谜题皆破！

掌控关键的密码——所有谜题皆破

生财有道，谋财有方。不同时代有不同时代的方法，不同领域有不同领域的方式。本书用最浅显易懂的道理，  
最真实生动的例子，最行之有效的办法，教你白手起家。

河南人民出版社

Conquer the world from scratch  
**100 strokes**

# 白手打天下 100招

刘德荣

◎ 编著

编著

找到了这些关键的密码，便将命运掌控在了自己手里！  
结一解，一切迎刃而解；密一破，所有谜题皆破！

掌控关键的密码——所有谜题皆破

生财有道，谋财有方。不同时代有不同时代的方法，不同领域有不同领域的方式。本书用最浅显易懂的道理，  
最真实生动的例子，最行之有效的办法，教你白手起家。

河南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

白手打天下一百招 / 刘德荣编著. — 郑州: 河南人民出版社,  
2009.9

ISBN 978-7-215-07037-0

I. 白… II. 刘… III. 商业经营 — 通俗读物  
IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第181567号

---

河南人民出版社出版发行

(地址: 郑州市经五路66号 邮政编码: 450002 电话: 65723341)

新华书店经销 北京嘉业印刷厂

开本 240毫米×170毫米 1/16 印张 20

字数 350千字

2009年11月第1版 2009年11月第1次印刷

---

定价: 35.00元

# 你是下一个富翁

---

一个人生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾。尤其终其一生，无力消除贫穷创造财富，更是无可宽恕的。

世界上的穷人多，富人少。但大多数的穷人都有改变自己命运的渴望，都有创造财富的梦想。然而，对于大多数没有财富和权力背景的人来说，如何去白手打天下呢？

谋财有道，谋财有方。不同时代有不同时代的方法，不同领域有不同领域的方式。对于不同的人来说，也应有不同的招法。通常来说，大多数人对财富仅存头脑的欲念和心灵的渴望，不知道自觉、主动地去谋取财富。更为主要的是，很多的人虽然拼尽全力去谋取财富，但是，却不知道四两拨千斤、妙手回春的招法和机关。只是简单地以为成功者全是天赐的福分，失败者也是命中注定，不懂得“天救自救之人”的真谛之所在。如此，尽管你费尽心机、耗尽时光，也难能走向财富之路，更不能与成功结缘。要知道，人生的幸福和成功，是靠智慧来铸成的。没有方法和智慧，即使真金落地，也会被盲眼人无意中踢开。

由此可见，白手起家，开拓自己的一片天地，实现自己的财富梦想，招法很重要。

很多时候，一个好的点子，一个非常奇妙的主意，做了一件漂亮的事，得到一个贵人的相助，或是其他的因素，就能让你从一无所有的穷人，摇身一变成为腰缠万贯的富翁。

有人对世界上的那些富豪们做过一项研究，发现在这些富豪之中，只有一小部分是继承遗产成为富人的，而95%以上都是通过白手起家的，其中包括赫赫有名的钢铁大王安德鲁·卡内基、石油大王洛克菲勒、金融巨鳄摩根、软件业皇帝比尔·盖茨、华人首富李嘉诚等。研究还表明，他们发财致富的原因虽然有很多，但其中一个最显著的特点，就是他们能够从身边的小事做起，他们掌握了一些积累财富的技巧和招法。他们也曾身无分文，他们也曾名不见经传，他们也曾饱受贫困的折磨。但是，他们不甘平庸，赤手空拳地为自己的理想拼搏，历经磨难与沧桑，最终，从昔日的穷小子一跃成为亿万富翁，成为叱咤风云的商界人物。他们的创业史有着一定的共性，其经验教训对创业者有很大的指导价值。

本书通过对一些成功企业家和许多普通人的创业经历进行叙述、分析、总结，提炼出100个白手起家的技巧和招法，供创业

者们借鉴和参考。

愿本书的出版能给每一位创业者提供有价值的点金术，让你早日点书成金，成为下一个富翁！

编者

2009年7月

# Contents

## 目 录

|                           |    |
|---------------------------|----|
| >>> 1. 首先要确立目标 .....      | 1  |
| >>> 2. 瞄准靶心，不断试射 .....    | 4  |
| >>> 3. 不要同时追赶两只兔子 .....   | 7  |
| >>> 4. 路要一步步走 .....       | 10 |
| >>> 5. 积极行动起来 .....       | 15 |
| >>> 6. 坐着不动，永远也赚不到钱 ..... | 19 |
| >>> 7. 挖地三尺有黄金 .....      | 22 |
| >>> 8. 勤奋而讲究策略 .....      | 25 |
| >>> 9. 拆东墙补西墙 .....       | 28 |
| >>> 10. 套牢合作伙伴 .....      | 31 |
| >>> 11. 唯一的抵押品就是信誉 .....  | 34 |
| >>> 12. 果断抓住赚钱的机会 .....   | 37 |
| >>> 13. 抓住万分之一的机会 .....   | 41 |

# ★★★白手打天下100<sup>招</sup>

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| >>> 14. 坚定自己的独到直觉 .....  | 44  |
| >>> 15. 不要怕别人的嘲笑 .....   | 47  |
| >>> 16. 永远比别人快一点 .....   | 50  |
| >>> 17. 抢占第二落点 .....     | 53  |
| >>> 18. 在淘金者身上淘金 .....   | 56  |
| >>> 19. 善抓政策大商机 .....    | 58  |
| >>> 20. 捕捉政治资本 .....     | 62  |
| >>> 21. 空手套白狼 .....      | 65  |
| >>> 22. 顺应市场需求 .....     | 67  |
| >>> 23. 用心观察，驾驭商机 .....  | 70  |
| >>> 24. 解读弦外之音 .....     | 73  |
| >>> 25. 逆向思维找出路 .....    | 75  |
| >>> 26. 利用祖传秘方致富 .....   | 78  |
| >>> 27. 关注不引人注目的行业 ..... | 82  |
| >>> 28. 从不满意开始 .....     | 86  |
| >>> 29. 做别人放弃的生意 .....   | 89  |
| >>> 30. 从想法到梦想 .....     | 92  |
| >>> 31. 牛粪中淘出百万家产 .....  | 95  |
| >>> 32. 挖掘市场空白 .....     | 98  |
| >>> 33. “钻”市场的空子 .....   | 100 |



|                          |     |
|--------------------------|-----|
| >>> 34. 利用时间差 .....      | 103 |
| >>> 35. 利用地区差价 .....     | 105 |
| >>> 36. 在买进与卖出中 .....    | 108 |
| >>> 37. 勿以利小而不为 .....    | 111 |
| >>> 38. 小投入赚大钱 .....     | 114 |
| >>> 39. 挖掘小客户 .....      | 117 |
| >>> 40. 选对投资项目 .....     | 119 |
| >>> 41. 1块钱也可以创业 .....   | 122 |
| >>> 42. 多射几箭, 灵活赚钱 ..... | 126 |
| >>> 43. 利用网络赚钱 .....     | 129 |
| >>> 44. 靠发明致富 .....      | 132 |
| >>> 45. 赚富人的钱 .....      | 136 |
| >>> 46. 面子并不重要 .....     | 140 |
| >>> 47. 敢于冒险 .....       | 144 |
| >>> 48. 看准时机, 孤注一掷 ..... | 148 |
| >>> 49. 借助风险投资起家 .....   | 152 |
| >>> 50. 敢吃螃蟹且要快 .....    | 155 |
| >>> 51. 要敢于尝试新事物 .....   | 157 |
| >>> 52. 做别人没做过的事 .....   | 160 |
| >>> 53. 还是无所畏惧 .....     | 162 |

# ★★★白手打天下100招

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| >>> 54. 冒险, 但绝不冒进 .....    | 165 |
| >>> 55. 创新是赚钱的“杀手锏” .....  | 168 |
| >>> 56. 与众不同的个性不可少 .....   | 171 |
| >>> 57. 标新立异, 以奇取胜 .....   | 174 |
| >>> 58. 模仿的捷径 .....        | 177 |
| >>> 59. 奇思妙想创奇迹 .....      | 180 |
| >>> 60. 占领市场制高点 .....      | 183 |
| >>> 61. 策划成金 .....         | 186 |
| >>> 62. 妙笔生金 .....         | 188 |
| >>> 63. 借机招财, 无本生利 .....   | 191 |
| >>> 64. 借助外人的力量 .....      | 194 |
| >>> 65. 借用他人的智力 .....      | 197 |
| >>> 66. 借“名”扬名, 名利双收 ..... | 201 |
| >>> 67. 合理利用各种资源 .....     | 205 |
| >>> 68. 编织人际关系网 .....      | 208 |
| >>> 69. 借梯登高 .....         | 211 |
| >>> 70. 结交优势互补的朋友 .....    | 214 |
| >>> 71. 与优秀的人在一起 .....     | 217 |
| >>> 72. 吸引并留住人才 .....      | 220 |
| >>> 73. 寻找合作伙伴 .....       | 223 |

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| >>> 74. 打灯笼照亮别人 .....    | 227 |
| >>> 75. 加盟成功的系统 .....    | 231 |
| >>> 76. 先做人, 后做事 .....   | 234 |
| >>> 77. 做生意要讲诚信 .....    | 237 |
| >>> 78. 别让小聪明冲昏头脑 .....  | 239 |
| >>> 79. 要有统筹规划意识 .....   | 242 |
| >>> 80. 把最难的做好 .....     | 245 |
| >>> 81. 懂得时间的价值 .....    | 248 |
| >>> 82. 首先具备经营理念 .....   | 251 |
| >>> 83. 以“利”为总原则 .....   | 254 |
| >>> 84. 做自己熟悉的事情 .....   | 257 |
| >>> 85. 踏实走稳每一步 .....    | 260 |
| >>> 86. 为了长远利益 .....     | 263 |
| >>> 87. 吃亏未必不是福 .....    | 266 |
| >>> 88. 省钱就是挣钱 .....     | 269 |
| >>> 89. 好钢用在刀刃上 .....    | 271 |
| >>> 90. 会花钱才会挣钱 .....    | 273 |
| >>> 91. 运用心理战术 .....     | 276 |
| >>> 92. 欲擒故纵有绩效 .....    | 279 |
| >>> 93. 取舍有度, 抓大放小 ..... | 282 |

# ★★★白手打天下100招

|                        |     |
|------------------------|-----|
| >>> 94. 巧用“走为上”计 ..... | 285 |
| >>> 95. 学会以柔克刚 .....   | 288 |
| >>> 96. 变废为宝发大财 .....  | 290 |
| >>> 97. 给自己要留一手 .....  | 293 |
| >>> 98. 创业不要轻言失败 ..... | 298 |
| >>> 99. 在逆境中进取 .....   | 301 |
| >>> 100. 还能东山再起 .....  | 304 |

## 1. 首先要确立目标

经商要先确立你的奋斗目标，然后再全力以赴去实现，直至成功。在确立目标的时候要注意切合自己的实际，目标要能够实现，不要把自己的目标订立在无法达到的位置上。

人要创业最关键的就是要树立远大而明确的目标，并用自己全部的才能和坚强的意志来实现它。人生在世，确定了自己的奋斗目标之后，也就有了行动的源泉。在不断求索和不断发展的人生历程中，让人前进的动力就是来自对既定目标的追求和向往。

爱因斯坦可以说是全人类的骄傲，他一生所取得的成就是全世界公认的。他的一生更是典型的为目标奋斗的一生。因为奋斗目标选得准确，爱因斯坦的个人潜能得到充分的发挥。他在年轻的时候就知道，知识的海洋是浩瀚无边的，作为一个想研究学问的人不能在这个海洋里毫无方向地乱漂，要防止耗费自己有限的时光，应该选定一个对自己最为适合的目标扬帆前进。爱因斯坦喜欢依据目标需要而去进行学习，使有限的精力得到充分地利用。他创造了高效率的定向学习方法，就是在学习中找到引导自己直向深处的知识，抛弃使自己头脑负担过重和会把自己诱离要点的一切东西，从而使他集中精力和智慧攻克选定的目标。

经商也是这样，经商的时候也要先确立目标，然后再全力以赴，直至成功。在确立目标的时候要注意切合自己的实际，不要把自己的目标确立在无法到达的位置上。这是因为人在做事的时候一定要现实地看待问题，目标是

你追求的所在。

微软全球副总裁、微软亚洲研究院首任院长李开复做客新浪聊天室的时候，有网友问他的人生目标是什么时，他是这么回答的：

“人生只有一次，我认为最重要的就是要有最大的影响力，能够帮助自己、帮助家庭、帮助国家、帮助世界、帮助后人，能够让他们的日子过得更好、更有效率，能够为他们带来幸福和快乐。”“对我来说，人生目标不是一个口号，而是我最好的智囊，它曾多次帮我解决工作和生活中的难题。”李开复放弃在美国令人羡慕的工作，只身来到中国创立微软中国研究院。他之所以这样做，就是因为他觉得后一项工作有更大的影响力。

当李开复决定自己一生的目的是要让自己的影响力最大化时，他还在上学。他发现自身最欠缺的是演讲和沟通能力，他觉得自己是一个和人交谈都会脸红，上台演讲就会恐惧的学生，在担任助教时表现得特别差。因此，为了实现理想，他给自己设定了多个提高演讲和沟通技巧的具体目标。

比如，他要求自己每个月做两次演讲，而且每次都要同学或朋友们去跟着听，给他反馈意见。并承诺：不排练三次，决不上台演讲。同时要求自己每个月去听演讲，并向优秀的演讲者请教方法。

当他反复练习演讲技巧后，自己又发现了许多秘诀，比如：不用讲稿，他发觉通过讲故事的方式来表达时，自己会表现得更好。于是，他仍准备讲稿，但只在排练时使用。后来，他发现自己回答问题的能力超过了演讲的能力，于是，他就会多留一些时间回答问题；他发现自己不感兴趣的东西就无法讲好，于是，就不再讲那些自己没有兴趣的题目。几年后，周围的人都夸他演讲得好，甚至有人认为他是个天生的好演说家。

没有目标就什么事都不会发生，当事人也不可能采取任何步骤。如果企业没有目标，就只能在事业的旅途上徘徊，永远到达不了任何地方。目标让

## 1. 首先要确立目标 <<<

经商的人产生积极性，人一旦给自己定下了目标之后，目标就有了作用，它是努力的依据，也是鞭策的力量。对一个商人来说，有一点非常重要，即你的目标必须是具体的，是可以实现的。

## 2. 瞄准靶心，不断试射

许多人并不缺乏信心、智力、能力，只是没有选准目标，并不断试射，所以他们才没有成功。这个道理很简单，正如一位百发百中的神射手，如果他漫无目的地乱射，其结果是很难射中靶心的。

中国有句老话：英雄不问出身。在众多的成功者中，有书香门第之后，也有家学渊源之徒。但更多的，却是那些名不见经传的生活在社会最底层的创业新人。很多人都是靠攻克一个又一个目标来发家致富的。

有一个丹麦的穷汉，没一家公司要他，他又没有资本做生意，为了维持自己的生活，他不得不自己做一些不需要本钱的生意——为别人家里打扫卫生。由于这个工作正好迎合了那些平时忙着上班、假日里忙着旅游的欧洲人，于是这个穷汉的生意一天比一天好，直到他自己怎么忙也忙过来时，他便组织了一家清洁公司，雇请一大批没有职业的人来工作，专门为别人家里打扫卫生。自然而然的他就成了老板。

没有人会想到，1991年的时候，这个穷汉的公司业务已经发展到了20多个国家，每年能收入10多亿美元，他成了名副其实的跨国大公司——国际服务公司的老板。

当然，这个白手起家的大老板并没有因为取得这样的成绩而停滞不前，而是将公司的经营范围从私人家庭逐步转向办公写字楼、



厂房车间，甚至轮船、火车、飞机等等。每当一艘游轮靠岸，游客上岸去观光以后，国际服务公司便与船主达成协议，利用这段时间，派经过公司特殊培训的员工上船进行打扫。显然这种快速的彻底清洁是船上一般的工作人员难以做到的，所以可以想象这家公司的生意该多么好。

找件事做并不难，国际服务公司的清洁业务的确不算艰难，但是他们却把这项工作当成一门高深的学问来对待，编订了长达20页的细则作为全公司员工的工作指南，每位员工上岗都必须经过一系列严格的训练和考试，不合格的人坚决不能用。

这个穷汉的成功经历虽然并不复杂，但却给了我们很多启示：贫穷是可以改变的，改变的关键在于确定目标。

许多人并不缺乏信心、智力、能力，只是没有确立目标或没有选准目标，所以他们才没有成功。这个道理很简单，正如一位百发百中的神射手，如果他漫无目的地乱射，其结果可想而知。

大卫·布朗是一位英国商人，他的成功过程就是他一生确立目标、实现目标的过程。他出生于1904年，父亲经营一家小型齿轮制造厂，几十年一直惨淡经营，仅能维持家庭生活。尽管如此，布朗的父亲还能保持清醒的头脑，他总结自己没有选好目标的教训，把希望寄托在儿子身上。于是，他严格要求布朗勤奋地读书和学习，每到假日就让他到自己的齿轮厂去参加劳动，与工人们一起艰苦工作，完全没有特殊照顾。

布朗在家庭的教育下，在工厂里生活和工作了很长时间，养成了艰苦奋斗的精神，熟悉了工业技术的知识，形成了自己的奋斗目标。这样，布朗父亲的目标就实现了。而布朗自己的奋斗目标并不在齿轮厂方面，他想利用自己积累的齿轮业务的经验往赛车生产方面去奋斗。他通过观察，发现当代人对汽车的使用已经非常普遍，他预感汽车大赛将会成为人们的一种流行娱乐。这就成了他的奋斗