小人物·大财富

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　录

一　不要妄自菲薄，小人物也可发大财 …… 猿
员援从“周妈妈”净菜社谈起 …… 猿
圆援缺乏自信心是致富的心理障碍 …… 缘
猿援不要小看自己，要充满致富的信心 …… 远
源援转变观念，勇于打开“金钱枷锁” …… 愿
二　市场空隙：经济发展中的致富机遇 …… 员员
员援将支点定在广阔的市场上 …… 员员
圆援挖掘自身潜力，寻求创业机会 …… 员猿
猿援可以将知识转化成为财富 …… 员远
源援第三产业依然魅力无穷 …… 圆圆
缘援动脑筋寻找市场空隙 …… 圆缘
一　积极的心态是创造财富的首要条件 …… 圆怨
员援一念之差，决定人生成败 …… 圆怨
圆援贫穷不是上天的安排，志短人才穷 …… 猿源
猿援树立自信，拥有成功的心态 …… 源圆
二　小人物致富的一般素质要求 …… 源愿
员援吃苦耐劳是小人物生财之道 …… 源愿
圆援健康的体魄是小人物致富的前提 …… 缘圆
猿援坚强的毅力是小人物致富的保证 …… 缘猿

三　小人物致富的特殊素质要求 …… 缘源
员援善于把握市场机会 …… 缘源
圆援具有鲜明的个性 …… 缘愿
猿援“敢”字当头：敢想、敢干 …… 远愿
一　小人物致富的若干思路 …… 苑园
员援从小事干起，从求小利做起 …… 苑园
圆援在“冷”与“热”上作文章 …… 苑远
猿援借鸡生蛋”，借钱赚钱 …… 苑愿
二　扬长避短，选择自己的致富路 …… 愿园
员援认识自己的优势与长处 …… 愿园
圆援驾轻就熟，站稳脚跟 …… 愿缘
猿援独辟蹊径，领先一步 …… 愿愿
三　小人物致富的成功策略 …… 怨园
员援失业者失业不失态 …… 怨园
圆援无文凭者打天下 …… 怨源
猿援知识分子用知识创造财富 …… 怨愿
源援大学生将理想化为现实 …… 员园缘
一　开店讲究有特色 …… 员园猿
员援生意做遍，不如开店 …… 员园猿
圆援开店前的五个准备重点 …… 员园源
猿援开店定位的三大影响因素 …… 员园缘
源援店址选择有学问 …… 员园苑
缘援别具一格起店名 …… 员园愿
二　资金筹措靠“三点” …… 员员缘

员圆自己积蓄一点 …… 员远
圆圆合作伙伴提供一点 …… 员愿
猿圆向银行借贷一点 …… 员怨
一开办小店实用方案 …… 员缘园
员圆此处自有翰墨香 ——开设一家文化用品店 …
…… 员缘园
圆圆给顾客一个惊喜 …… 员缘圆
猿圆浓妆淡抹总相宜 ——开设一家美容美发院 …
…… 员缘源
源圆院当家电医生 ——开设一家家电维修中心 …
…… 员缘苑
缘圆疏水无意花有情——开设一家鲜花店 …… 员缘怨
远圆走进童趣的世界——开设一家玩具店 …… 员远员
苑圆把美味带给大众——开设一家面食专卖店 ……
…… 员远圆
愿圆让香味飘飘处处闻——开设一家面包店…… 员远缘
怨圆让生活甜甜蜜蜜——开设一家甜品屋 …… 员远苑
员园圆以租代售好生意——开设一家服饰租赁店 …
…… 员远怨
一 魔力无边的经商潮 …… 员苑猿
员援中国自古就是一个经商的国度 …… 员苑猿
圆援当今，神州处处涌动经商潮 …… 员苑源
二 洞察市场的巧经营 …… 员苑苑

员工开拓市场的策略 …… 员工家苑
圆满市场营销诀窍举要 …… 员工源
三　选好伙伴，共同经营 …… 员工想
员工选好合作伙伴 …… 员工想
圆满选择合伙的最佳时机 …… 员工圆
猿满成功合作的秘诀 …… 员工缘
四　标新立异，独特经营 …… 员工园
员工为特定的对象做特殊的服务 …… 员工员
圆满巧妙地变换组合商品 …… 员工装
猿满专业服务，特色突出 …… 员工缘
源满平等待客，把乞丐当上宾 …… 员工苑
五　经商办实业实用方案 …… 员工愿
员工让世界更洁美——开设一家清洁中心 …… 员工愿
圆满让服装展示人的风采——开设一家服装设计制造
…… 圆满园
猿满让茶香飘四方——开设一家茶庄 …… 圆满装
源满打出你的风采——开设一家保龄球馆 …… 圆满缘
缘满用热心温暖千万家——开设一家家庭服务公司
…… 圆满远
远满开发绿色，返回自然——开设一家“绿色生意”
…… 圆满苑
苑满利用网络好经商——开设一家网络营销中心 …
…… 圆满想

需要全本请访问www.ertongbook.com

不要妄自菲薄，小人物也可发大财

求富已是正当的追求，圆富裕之梦已成为人们共同的向往。然而，在这龙腾盛世、商机无限的新世纪，心动不如行动，只要敢于行动，人人都可以圆富裕之梦。

员援从“周妈妈”净菜社谈起

广州有位名叫周慧芳的普通妇女，在广州中山北路开办了一家“周妈妈净菜社”，专门把洗净加工好的半成品菜送到各家各户，结果一炮打响，生意越做越大，像滚雪球似的，员工由源人发展到缘园人，她页因此成了广州无人不知、无人不晓的“周妈妈”。

周慧芳原是广州一家工厂的工人，近猿园岁，一脸福态，夫妻双双都因企业倒闭而下岗。她家上有老、下有小，双方父母中猿位老人仙后患了癌症，生活顿时陷入极度的困境。为了生计，夫妻两人到饭店打工、开排档、跑营销，尝遍生活的艰辛，但始终没有找到恰当的位置。她开始反思自己。她仔细分析了自己：初中毕业，没有文凭，没有技术，没有关系，身体

还特胖;当“空嫂”,条件差点,干“白领”,水平不够……想来想去,觉得自己做些婆婆妈妈、简简单单的事合适,便决定做净菜生意。做净菜生意,就是干人家不愿干的事,正因为别人不愿意干,才有市场,有干头。于是,她在中山北路租了一间面积平方米的房子,找了一辆旧三轮车,买几把菜刀,几只篮子,和她先生一起,开办了这家净菜社。由于她替客户买菜、择菜,还要送菜入户,只收取 元的加工费,结果,一传十,十传百,口碑相传,“周妈妈”生意越做越红火,越做越大,连周围的工厂企业食堂、大宾馆、酒家都来找“周妈妈”做净菜生意。如今,她已开起 家连锁净菜社,员工达到 多人,成为广州市首家规模宏大的净菜市场。作为净菜社老总的周慧芳,面对电视台、报社以及社会各界的来访,深有感触地说:“我这人没有什么特殊的能力,只是做净菜生意,是干别人不愿干的事,正因为别人不愿意干,才有市场,才有干头。”

从“周妈妈”净菜社的成功,我们不难看到,虽然经商创业需要一定的天赋,需要一定的经验和知识,但是,只要你具备一定的文化水平,有良好的个人素质,创业并不比从事教学或科研工作更难。我国尚处于建立市场经济的初级阶段,有的产业和行业相当薄弱甚至是空白,因此,创业的空间相当大,创业的机遇也非常多,像周慧芳这样普普通通的妇女都能取得成功,我们为什么就不能?我们现在已经无需忌讳谈论追求财富。过上富裕而幸福的生活,是人类的共同理想,是社会发展的必然。改革开放的大潮早已涤荡尽传统的“视财富为粪土”的迂腐观念。对财富的期盼,是绝大多数人的共同心理。求富已是正当的追求,圆富裕之梦已成人们共同的向往。在这龙腾盛世、商机无限的新世纪,我们还犹豫什么?顾

虑什么？胆怯什么？

赶快行动，干不了大生意，就从小生意干起，只要你充满自信，人人都可以圆富裕之梦，哪怕你是个平平凡凡的小人物。

缺乏自信心是致富的心理障碍

许多想经商致富的人到行动时又不禁自问：我是经商赚钱的料吗？我行吗？缺乏自信心，是妨碍创业的一大心理障碍。

五六十年前，鲁迅先生曾经发问：中国人失去信心了吗？先生当年的回答是：历来中国就有为民请命的人，舍身求法的人……中国人还没有失去挺拔的脊梁。

今天的中国人，经过了多年改革开放的洗礼，观念日益更新，自信心日益增强。越来越多的人，敢于向命运抗争，向自我挑战，在创业致富的路上成就了无数的梦想。

有成就的人都很自信，而创造大财富的小人物，更是具有超强的自信心。他们坚定、果断、不怕失败，能作不懈的努力，而且敢于怀疑，不迷信权威。正是这种自信，使他们敢于去做他们想做的事情，直到最后获得成功。可见，自信心对于人生和事业有多么重要。

著名成功学家拿破仑·希尔曾经这样说过："信心是生命和力量，信心是奇迹，信心是创立事业之本"。与此同时，他又告诫人们：自信心只是一种自我激励的精神力量，如果离开了自己拥有的条件，信心也就失去了依托，难以变希望为现实。这就说明了一个道理：不具备自身条件，也许你的创业征

程将困难重重,但如果失去了自信心,你将一事无成。

缺乏自信心的表现就是自卑、懦弱,这是成功的大敌,也是阻碍致富最为严重的心理障碍。当生活要求人们换一种活法,或者是重新做出人生选择的话,失去自信心的人就会或是心中打鼓,总犯嘀咕;或是踌躇不前,犹豫不决;或者怨天尤人,牢骚满腹;或是屈服命运,自艾自怜。所以,小人物若想成就大事业,创造大财富,首先就要克服自卑。因为充满创业的自信心,是每一个成功者的首备素质。

猿猴不要小看自己,要充满致富的信心

每个人都有一定的“自卑”心理,但这并不重要,重要的是如何战胜自卑,不断地超越自己。也许你的才华一时得不到施展,但是只要你始终充满自信,那你就是一块金子,纵是埋进土里,只要不甘守寂寞,迟早有一天,你会冲出地面,大放光彩的。经商创业更是如此。

现实中赚钱的门道与赚钱的方法多的是。某医科大学的几个毕业生,在原单位施展不开自己的才华,就主动辞职办了一个家庭服务公司。为家庭清洁抽油烟机和换煤气罐,每月收入可达数万元。

简单点的,只要有把子力气,肯吃苦,搞服装长途贩卖,一趟广州、深圳,一个星期一趟,一个月也可收入[illegible]元。

文化水平高的人脑子灵活,可以经营得好一点,但现实社会中确实还有许多文化水平低的人,只要他们充满自信,也可以成功地干成大事业。有一位工人原先在工厂看大门,后来主动辞职回家做生意,他租了一辆冷藏车从烟台拉海产品,供

应北京的大宾馆。一两年之内，个人净收入 源[illegible]几万元，并自己拥有了两辆冷藏车，雇了两个司机，在北京开办了一家海鲜饭馆。

所以，对于想经商创业的人们来说，关键是要克服自己的惰性，增强自信心，先不问是否可以干好，先干起来再说。即使一开始干得不顺利，也没有关系。就算是世界游泳冠军，在学游泳时，也要喝几口水吧！

要想致富，必须要有一种勇气，即癞蛤蟆敢吃天鹅肉的勇气。一般情况下，天鹅肉是很难吃到的，尤其是癞哈蟆，因为毕竟一个在天上，一个在地上。于是，人们常常用它来形容难以做到的事。但事实上，有的人不仅吃到了天鹅肉，而且把它们养起来作为摇钱树。关键在于，你敢不敢有这种“异想天开”。这不同于一般，它偏偏需要一个人的勇敢，要敢于想人家不敢想的事，走人家不敢走的路。这里也有个观念问题。观念新，行事才有创意，财富才有“天鹅肉”味。我有个朋友说过一句话，至今印象非常深：“过去，我什么都没有，但我有观念，结果我什么都有了；有的人，什么都有，但没有观念，结果什么都没有了。”只有观念新，才会有新思维，新举措。因此，失业下岗人员，千万不要妄自菲薄，英雄气短，自惭形秽，要始终保持自我良好的感觉，蹲在地上，望着天上，敢想敢干，一有闪念，及时尝试，尽全力去做成功。加拿大人柯米就是这样异想天开地创业的。他把最平常的鹅卵石装在木盒子里稍加装饰，便作为“宠石”出售，每件只卖 缘[illegible]美元。不料，上市后成了热门礼品。他在半年之内，挣到 员[illegible]万美元，真可谓点石成金。他是位年轻人，尽管失业了，一无所有，但始终富于幻想。有一天，他像往常一样到河边去散步，当他看到脚下形状

各异的鹅卵石时，头脑中忽然闪过一个念头，如今人们不是喜欢宠物么，猫狗虫鸟的，什么都有，为什么不能有“宠石”？想到这里，他眼睛一亮，从中悟出机会。于是，说干就干，立即把那些奇形怪状的鹅卵石收集起来，分别放在各类不同的小木盒里，底下垫些稻草、树枝之类的，再附上一本“如何爱护你的宠石”的说明手册，告诉你它是你世界上最理想的伙伴，无需吃拉，比猫呀狗呀省心得多。果然，他幻想成真。

俗话说：“不怕做不到，就怕想不到。”人生在世，各有秉赋，只要你是个有心之人，纵是小人物，只要遵纪守法，也能创造大财富，关键是不要小看了自己。

凝转变观念，勇于打开“金钱枷锁”

人生有许多烦恼。偶尔在商场看到一辆向往已久的赛车，却没钱买；想给孩子买件生日礼物，却只能到廉价商店去；受了委屈，自己却大气不敢出；明明是自己不愿干的事情，却仍要装出挺喜欢的样子……这些烦恼经常困扰着人们，甚至使人们觉得活着没有多大意思。这可不是一件小事情，必须彻底摆脱它们。而摆脱这些烦恼的最佳途径就是，开创一份完全属于自己的事业。这就是创业的魅力所在。

上班的朋友们谈起自己的工作，几乎都有各自的苦衷。一句话，你看我好，我看你好，各自羡慕对方，只因对本身的境况实在不满意。每个人都想工资更高一些，收入更多一些，都想改变一下自己的生活条件，例如多吃些时鲜菜，买套组合音响，到风景名胜地旅游一下，单靠自己的那点工资储蓄是负担不起的，便抱怨工作。常想，如果能多挣些钱，这些困扰便会

需要全本请访问 www.ertongbook.com

消除。

人们为什么会常常觉得钱不够用呢？

原因有四个：一是物质需求大；二是物价的飞涨；三是好胜心强；四是为了自由。这些原因就造成了靠工资生活的人们的“金钱枷锁”。而工资的构成都是固定的，不外乎职务工资、工龄工资、技术工资等。所以，打开“金钱枷锁”的办法，很多时候就是自创事业，通过做生意去赚取更多的钱，以满足自己的需要。

上班，不管你是在工厂，还是在公司或机关，都有许多约束。

不管你晚上睡得多晚，第二天都要早早起来，匆匆地赶向单位，还要担心会不会迟到。而如果你拥有自己的一份事业，自己做自己的老板，那么，这一切都可以迎刃而解了。

你是一个很有才干的人，那么，开创一份属于你自己的事业吧！这样，你可以完全按照自己的意图行事，充分发挥自己的才能。

俗话说得好，改行三年穷。改变人生道路，在险途上行走，要有一定的觉悟和思想准备。准备期间起码需要一年，也可能要三年。在这一期间，向新的人生挑战，首先要看准经营项目，考虑好怎样去经营，要研究工作方法，积累资金，调整好人际关系。开业的严峻形势，不是从开业那天开始的，而是从想要下海那天就有了的。

从时间的利用上来看，要五更起，半夜眠，天不亮就要起来去上班，要安排好当天工作，要研究提高工作效率，当天工作要当天完成，不许拖拉，还要研究好如何在夜间开业，增加收益。为了按期完成营业额，有时要工作到深夜，甚至于连休

假日都没有。对于一个独立经营的小店主，他们已经没有上下班的时间了，他们是为顾客服务，一切都是围绕着顾客转，不是自己想什么时候上班就什么时候上班，而是顾客需要什么时候上班就什么时候上班。

小本经营靠的是勤劳，凡事要精打细算，量入为出，不能像大款、花花公子那样一掷千金。要善于支配资金，知道怎样才能把钱用在刀刃上，只有在十分需要的时候，才能动用资金，要把买这个买那个排排队，分出轻重缓急，能不买的就不买，投放多少钱，能有多大成效，都要考虑周到。不要什么都想买，而是有计划地考虑今天买什么，明天买什么，要把最期望的东西先拿到手，一定要控制情绪，一时冲动或者是漫不经心把东西买回来，结果把钱包里的钱用光了，还没有看到成效。以上这些，在开业准备期间，都是先要注意到的。

同时，做买卖不能只顾眼前利益，赔赔赚赚‘ 有失才有得 ”，时刻都要有这种思想准备。吃一堑才能长一智，花钱买经验，通过反复实践，摸到规律，通过赔，通过赚，有了体会，生意以后就会像滚雪球那样，越滚越大。

在人事问题上，自己既是经理，又是工作人员，所以说是上上下下一把手。

经过一番准备，从各方面进行调整，积蓄力量，准备突变，迎接开业。做小生意，就和蝴蝶那样，从蛹变成成虫，只是在一瞬间。依靠党的政策，依靠勤劳，小人物，也可创造出大财富。

市场空隙：经济发展中的致富机遇

员将支点定在广阔的市场上

传统观念认为将自己感兴趣的事物当成事业，就一定会成功。在艺术方面，或许还是比较容易实现的，因为其牵涉到的专业知识较有限，所以将自己的兴趣延伸为事业，成功的机会自然较大；但一般的事业，如果兴趣要与商业利益相结合，其成功率又是如何呢？

把自己的爱好变为事业，这方面女性远比男性多。在社会潮流变化的今天，如果掌握了潮流变化的方向，其成功的机会自然较大。以性格、生理结构而言，男女有别，但在商业方面，其间的差异却不是很大。像美容师、服装设计师、餐厅厨师，男性成功的人就比女性多；而如钢管制造、汽车生产，甚至电脑行销等，也不乏有成功的女性。但一般说来，女性经营的事业，还是以女性居多，而且规模通常都较小，例如家庭裁剪、服饰或食品等行业，较适合女性经营。

有些家庭主妇因为对制作点心、小西饼有兴趣，时日一久，乃由业余性质而变成了事业；有些女性由于喜爱化妆或发型设计，慢慢地也将兴趣变为专业化，而且搞得有声有

色。显然这些行业，女性经营的成功机会较大。

无需置疑，传统与进步都各有赚钱的机会。

例如自动化的点心制作，一方面人们会要求其具备高效率的生产，但另一方面却又对传统性手工制作的点心愈来愈感到喜爱。这种两极化的要求，愈来愈强烈，而且并行不悖。

像人们对速食面的依赖越来越强，但吃多了机器生产的速食面后，有时反会特别怀念四川传统的担担面，甚至不惜老远开车去品尝。这种趋势，除了使社会更多元化外，也丰富、造就了不少具有特性的传统行业。因此要想以小规模的方式在商场立足，就必须特别留意这方面的变化，尤其是女性创业者。

改革初期，我国南方地区一些小老板，靠卖手工织成的毛衣挣了大钱。这些小公司之所以成功，强调的就是手艺特殊性，因为手工织的毛衣其售价就远比机器制好的毛衣来得贵，结果生意兴隆无比，小老板逐渐成了大财东，快速致富的经历有些令人难以置信。

而站在消费者的立场，虽然机器大量生产的成衣价格便宜，但穿着手工工艺制作的衣服，心灵上的感受却完全不一样。这种例子足以说明“传统与进步之间仍充满各种赚钱的机会”，只待有人去发掘罢了！

社会变迁如此大，人们的爱好自然也会频频改变，尤其某种狂热的心理达到了最高峰后，往往就会逆转而下，这种改变就是所谓的流行。因此要想事业成，就必须随时掌握这种消费心理，杰出的企业家，甚至会用流行的趋势成功地引导消费者改变他们的消费习惯。

手工制作的产品虽然较有特色，而且单项利润也高，但毕竟远不及机器生产，所以发展规模无形中就受到了限制，但反过来说，机器生产虽然规模发展较快，但因产业科技的变化相当快，所以淘汰率相对地也增加；而以手工生产的事业，其发展性虽小，但立足点却较强，相对地风险性也较小。

所以说，有利就有弊，因此在决定要走什么路之前，必须衡量它的未来发展趋势！

圆暖挖掘自身潜力，寻求创业机会

就业的最好方式无疑是自己当老板，独立生存与发展，这也是每一个人梦寐以求的。这与有没有资本无关，没有钱照样可以致富。这里将告诉你如何在市场经济的大潮中急流勇进，寻找到适合自己的发展事业，同时，也为你提供大量的成功事例，希望你能得到启示。

通常人再怎么变动，还是脱离不了他原有工作的窠臼，譬如从事纺织业的，变来变去还是在纺织业里兜转；搞贸易的，搞来搞去还是搞贸易，所不同的，只是从这个小圈圈跳到那个小圈圈而已。

说来这乃是人性的弱点，但也不妨视为——“机缘”，一切的失败与成功，也就从这个机缘开始。

是故，想要脱离薪水阶层创业，一般大都先从自己原先工作的行业范围内求发展，另外一种方式是选择以原先工作时认识的顾客为目标的行业。

较具突破性的，虽然选择的事业与原来工作毫无关联，

但顾客的定位仍然是与自己较有关系者，例如亲友、同学、同事或原来工作时认识的顾客，甚至在酒廊应酬时认识的人或只见过一次面而交换名片者。

究竟这个行业是不是有发展前途，当然要慎重判断，但是有时某些行业并非我们的能力所及，这也是值得注意之处。例如汽车、商业用电脑、太空工业……大家都知道它有发展前途，但又有几个人有能力去从事这方面的生产呢？

所以，与自己能力范围相差太远的事业就不应去考虑它，如果真的对这项事业有兴趣，那就不妨选择这个行业中规模较小的边际产业。

那么，究竟哪些事业适合发展呢？一般人选择的对象，大多是在自己原先工作的范围内去寻找，其次是亲朋好友推荐的事业。无论如何，每个人选择的目标都是基于有获利性、时代性以及将来性等，因此，可以说要完全符合这个标准的事业并不多。

尤其初次创业，若选择以前一点认识都没有的事业，或许风险性是大了一点，所以最好还是先从自己能力范围内的行业去发展较为妥当，不必考虑到十几年后的事。

人如果知道明天就会去世，今天谁还要努力工作呢？就是因为对于未来没有一种宿命论的思想，人们才会不断地追求明天。所以，经营事业既不能太过于现实，也不能太过于理想化，而烦恼到二三十年以后的事。

总之，要寻找创业的机会，一般应先从自己从事过的行业着手，这是所谓轻车熟路的道理，并且还须缜密地做个计划，估测将来发展的前景，看是否是自己能力范围所及的，这样才有成功的希望，同时可以进入自己认为理想的公司中

需要全本请访问 www.ertongbook.com