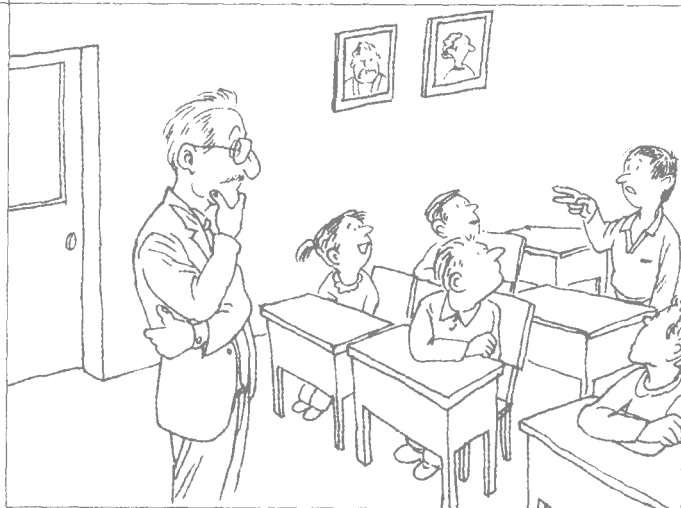


第一章

好习惯赚大钱



成为赢家必须具备的品质

没有人能随随便便成功，虽然说，成功少不了机遇和运气，但是从量到质的飞跃过程，一定凝聚着追求者的心血和汗水。赚钱又何尝不是这样，从有了好主意到投资获利决非易事。纵观古今，成功的商人们常常具有下列一些共同的品质：

1. 坚定的信心

做生意是有一定风险的。但是，准备得越充分，你就会对成功越有信心。只要有坚强的信念支撑，就有了成功的基础

2. 热爱学习

务必热爱学习，愿意学习你能学会的一切事物；对你听到的任何意见和建议要敞开心扉，诚恳听取。

必须把生意看作是一种事业！这就意味着每天都要按行业标准从事工作。

3. 提高警惕

决定成败的因素很多。在残酷的商战中，你的企业能否生存下去，可能就取决于你的应变能力。你务必提高警惕，关注每一个变化

4. 具有坚韧的精神

无限风光在险峰，你要想成功就必须具有坚忍不拔的精神，不达目的誓不罢休。

5. 充分认识自己

只有在认识自己要做什么生意之后才能进行这种经营；接受教育与培训或凭借工作经验，或双管齐下才能达此目的。

6. 有自知之明

你必须有自知之明，知道你的哪些长处能使企业受益；哪些短处会使企业受损，以便扬长避短。

7. 提升管理能力

人们都知道：一只狮子领导的绵羊团队远比一只绵羊领导的狮子团队强，而好的管理毫无疑问会带来无穷的经济效益。因此，在经营管理中，你尽量做只威猛的“狮子”吧！

【赚钱智慧】品质是商人的内因，只有品质优秀的商人才能取得令人刮目相看的成就。

成为赢家的7大要素

时下虽有“十三亿人口十亿商，还有三亿跑单帮”的说法，但真正称得上“正宗”商人的是极少数，而所谓的“正宗”商人也就是那些生意场上的赢家，而要成为赢家的先决条件就是必须具备如下七大要素：

1. 储备创业资金

如果你想离职去做生意，你应该存一笔相当于你 6 个月到 2 年薪金的存款。当然这笔钱仅用做你创业期的生活费，此外，你还需要筹集开办费用和企业经营费用，其他所有的费用也要在经营计划中列出。

2. 制定周密的计划

经营计划对于筹建、经营一个新企业具有决定性的作用。它有助于组织和指导你完成创办企业的几个重要阶段。计划周密意味着成功，反之则意味着失败。

3. 时刻关注经济效益收支

根据账册记录和财务顾问的意见，密切关注你的企业开始赢利的时刻。你的企业可能需要花费长达两年的时间才开始赚钱。

4. 掌握正确的营销方法

正确选择能让人们知道你所经营的企业的广告方法，精心制定与客户沟通的各种策略并评估所需费用和这些策略对于增加销售额的潜在有效性。

5. 亲友的参与是最大的支持

作为创业人，你的钱和时间都会因你的过多投入而感到不够用，这时更需要和亲爱的家人多商量，取得他们的支持与关心。

6. 关注客户的需求

客户是你争取的目标，要特别关注他们的需求。只有明确了市场的走向，才能真正确定改变方案的方向。

7. 尊重下属和员工

如果你雇用了员工，你应尊重他们，高度重视他们的建议。

【赚钱智慧】素养本身就是一种财富，做生意的过程，就是素养提高的过程，只要你好好地做，不管赚多赚少，你都是赢家。

从小钱处着眼

两个年轻人一同寻找工作，一个是英国人，一个是犹太人。

一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看地走了过去，犹太青年却激动地将它捡起。

英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：一枚硬币也捡，真没出息！

犹太青年望着远去的英国青年心生感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！

两个人同时走进一家公司，公司很小，工作很累，工资也低。英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人在街上相遇，犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。

英国青年对此不可理解，说：“像你这样的人怎么能这么



快地‘发’了？”

犹太青年说：“因为我没有像你那样绅士般地从一枚硬币上迈过去，你连一枚硬币都不要，怎么会发大财呢？”

英国青年并非不要钱，可他眼睛盯着的是大钱而不是小钱，所以他的钱总在明天，这就是问题的答案

【赚钱智慧】没有小钱就不会有大钱，可是许多人对小生意不屑一顾，认为小生意赚钱少，没有什么可值得做的。其实他们忽略了一条重要的道理：不积跬步无以成千里，不积小流无以成江河！

你有节俭的习惯吗

对许多节俭行为，很多年轻人是不屑一顾的：省能省下多少钱，只有赚出来的百万富翁，没听说有省出来的百万富翁，只有赚钱才是硬道理。

这种看法并没有完全错，但是太片面了。

在今天这个社会，积聚财富的速度已远远超出了人们的传统想像力。比尔·盖茨十余年间赚下的财富可以同国家的财富相提并论；小超人李泽楷一夜之间，让老超人李嘉诚数十年的辛苦经营黯然失色……新兴行业的新贵们似乎已然改写了世界的进程和原有的利润增长规律。

我不反对你向比尔·盖茨、李泽楷等人学习，可问题是：你可能永远无法像他们那样以比印钞还要快的速度赚钱，你也许只能赚那份虽不多但也不少的薪水来老实地养家糊口。人人都想最大限度、最快速度地去开源，但也许你的运气并不那么好，所以不放弃你开源计划的同时，最好还是听听节流的忠告。

1.不是你赚下的，而是你省下的使你富有（当然比尔·盖茨等人除外，也许他们赚的钱无论怎么挥霍都花不完）。

2.赚来的只是收入，省下的是利润。

为了说明这两条忠告，我们来做个分析：假设你月收入 5000 元；如果你维持日常所用，应酬、娱乐等各项开支是 6000 元，那么你欠债 1000 元；如果你只花了 4000 元，那么节余 1000 元。如果你维持在这样的水平上，那么在你的毛收入中，成本开支（生存、娱乐、工作等项）为 80%，利润率仅有 20%。

进一步假设，如果你善于管理和经营，在维持生活质量的情况下，采取了一些节约成本的措施，每月节省 500 元，那么相当于每月多收入了 500 元，你的利润率上升为 30%。

再进一步假设，如果你善于投资，可以用这些利润去投资股票等，如能保持 20%的年收益率，长此以往，又将如何？可以肯定的是，子女教育、退休养老等问题不会再让

你头疼。尽管你没有成为比尔·盖茨，却可同样地过着一种舒适的中上等生活。

【赚钱智慧】人人都想最大限度、最快速度地去开源，但也许你的运气并不那么好，所以不放弃你开源计划的同时，最好还是听听节流的忠告。

理财投资并不是有钱人的事

我们挣这点工资，每月剩不下什么钱，又没有多少存款，谈什么理财投资呢？

许多人有这样一种误区：理财投资只是有钱人需要考虑的事情，我们这些普通人又没几个钱，谈什么理财投资呢？殊不知，这样的错误想法正是使人贫穷的原因之一。除去少数有钱人是一夜暴富之外，大多数富翁都是通过辛勤工作以及长期的正确投资理财方式使自己富裕起来的。

日本麦当劳的创始人滕田田，在他年轻时，挣的工资并不高，但他胸有大志，为了实现自己的目标，坚持把每月收入的 $1/3$ 存入银行，如此 6 年，雷打不动。在他决定开创自己的事业而去寻求住友银行的支持时，住友的总裁非常惭愧：这位总裁的年龄是滕田田的 2 倍，收入是滕田田的 30 倍，可是直到当时他将要退休了，他的存款却还没有滕田田多。这个故事向大家展示的主要是滕田田的坚毅执着，但同时我们从中看出理财能力高下的区别。那位住友银行的总裁有很高的收入，为什么到老都没有什么储蓄呢？不客气地

说，这位老总虽然在银行工作，有深厚的金融业务专业知识，但在个人理财投资方面绝对是一位失败者。

有正确的投资理财观念与行之有效的方法，会使你的资产像滚雪球一样越滚越大，从而使自己、家人获得一种经济上的安全感。反之，尽管你收入不菲，但也可能陷入窘迫的境地。收入不多的人不可能去请专门的理财顾问与专家，但自己一定要有这方面的知识与计划，这样才能使自己的财富逐渐增多。

世界著名的大富翁巴菲特并非出身富贵，年轻时也没有很好的机遇挣到大钱，他拥有的就是一套科学的投资理念。在他的个人传记中，巴菲特曾这样写道：

如果在 20 世纪 50 年代时，你有 100 美元，你用来吃了麦当劳或买了条李维牌牛仔裤，这些钱被彻底消费掉了，它可能满足了你一时之需，或者这些消费本来就是很随意的不必要的开支。随着时间的流逝，这些消费已没什么意义了。但是如果当时你用这些钱购买了麦当劳、李维公司的股票，那么它会给你带来什么样的回报呢？也许你已经是百万富翁而不用为退休后的生活发愁了。

这个例子能否给你带来心灵上的触动？也许你以为自己手中的这点钱，根本就不可能同“投资”这个概念搭上界的，顶多可以存入银行吃些利息而已，投资只是有钱人的事。但你能否明白这个道理：钱无论多少都可以用于投资，去用钱赚钱，富有是投资理财的结果而不是前提。

反观我国的股市，在股市初起时，只有少数人敢投身其中去吃螃蟹，结果 10 年后我们只能以羡慕的目光注视着那些身边的百万富翁，并且在心里想：唉，如果当时我也进入股市买些股票多好，当时股指只有几十点，今天都 2000 点了，唉，太迟

了，没这发财的命！

可是当你在这样想的同时，我们又失去了再一次发财的机会。要知道，股市在我国发展不过 10 余年的事，目前虽然已有 2000 点的高度，但结合大的经济发展势头来看，这仍不过是个小小的底部而已。10 年后，当股市发展到万余点时，你也许又在埋怨自己错失良机了。如果现在就拿出一些钱，认真学习些股市（或其他）的基本知识，选择一些较有发展前景的好企业，长期投资其中，那么你可以肯定可以分享到经济长期发展带来的优厚利润。

【赚钱智慧】现代市场经济是全球范围内不可阻挡的大潮，每个人都要不断地作出经济决策，个人的投资理财知识已是现代人必不可少的基本素质。管好你的钱，用好你的钱，让它给你带来最丰厚的回报。

你时常向别人讨经验吗

对于刚踏上经商之路的人来说，欠缺一项很重要的要件——经验。在生意场中，必须以谨慎、谦虚的心态去面对生意上的合作伙伴和你的客户，多汲取别人的经验。

李嘉诚从一个打工仔到成功创立一个全球性的大企业，并成为华人首富，其成功的背后肯定隐含着不同寻常的成功秘诀。

在决定生产塑料花时，李嘉诚并没有这方面的技术专长，也就是说，他缺乏这方面的经验。他素知厂家对新产

品技术绝对保密，那么，自己的经验从哪里来呢？如果购买技术专利，仅小本经营的长江厂，绝对付不起昂贵的专利费；此外厂家绝不会轻易出卖专利，它往往要在充分占领市场赚足了利润，直到准备淘汰这项技术时方肯出手。

情急之下，李嘉诚想到一个常人难以想到的办法。他到欧洲一家塑料花厂做了一名打杂的工人——偷学别人的经验。当时，李嘉诚只有旅游签证，按规定，持有这种签证的人是不能打工的，所以，老板给李嘉诚的工薪不及同类工人的一半。

于是，李嘉诚通过眼观耳听，大致悟出塑胶花制作配色的技术要领。以今天的商业准则衡量李嘉诚当年的行为，值得商榷。但在那个时代，偷师和模仿的现象相当普遍，无可厚非。李嘉诚创大业的雄心勇气和他随机应变的聪明，对我们不无启迪。

当你自觉经验不足时，应该如何弥补这一项缺欠呢？首先应该知道，即使缺乏经验，你也要发挥才能，去达成目标。即使没有经验，你也可以像李嘉诚一样——汲取别人的经验。

【赚钱智慧】要知道别人给你经验，比送你金钱还珍贵。

温情的苹果

“冬天计划，春天播种，夏天耕耘，秋天收获。”赚钱原本并不神秘，有梦想就能创造奇迹。小处赚大钱，做生意一定不要忽视每一个小小的富有人情味的细节和举动，

或许那正是我们人际关系和事业成功的关键。

日本经济大萧条时期，许多中小企业纷纷破产，有一家酱菜店也受到了很大的冲击，惨淡经营，举步维艰。

老板不甘心就此失败，苦苦思索怎样才能从购买力降低而且日益挑剔的顾客中吸引更多的人。经过一番冥思苦想，他想到了一个绝好的方法。老板命人去苹果产地预订了一批苹果，在成熟前把标签纸贴在苹果上，当苹果完全变红之后，揭下标签纸，苹果上就留下了一片空白，老板就在这苹果身上大做文章：他从客户名录中挑出大约 200 名订货数量较大的客户，把他们的名字用油性水笔写在透明的标签纸上，请人一一贴在苹果的空白处，然后随货送给客户。结果所有的客户都对这种苹果感到新奇且深受感动，因为客户们认为商店真正地把他们奉为上帝并且放在了心里。很快，当周围几家酱菜店终于无力支撑倒闭之后，这家酱菜店的酱菜销量大增，顾客盈门，声名远扬。



生意人千万不要小看这一两个小小的苹果，它体现了合作伙伴之间的一种关爱，带给客户莫大的感动。同样的道理，当我们处境艰难、四面楚歌的时候，不要用同样的冷漠和不满去回应周围。如果我们送给周围的人一个温情苹果，想想看，还会有人不用微笑来回报吗？思维的定式有时使我们常常埋怨不良的周围环境，认为自己的才华得不到赏识而不被重用或是时运不济，于是不断抱怨，接着就是意志消沉，继而就在怨天尤人中瓦解自信和勇气。可不曾想，失败的缘由可能仅仅是少了只送人的“温情苹果”！

立即行动，拿出你“温情的苹果”。

【赚钱智慧】小处赚大钱，做生意千万不要忽视每一个小小的富有人情味的细节和举动，或许那正是我们人际关系和事业成功的关键。

诚实守信是经商的黄金法则

有很多人一世经商，但最终因失败而陷入贫穷。有一个重要的原因，就是他们不懂得做人，不懂得高尚的人格对经商的重要意义。

做人是一门艺术，经商也是一门艺术。是艺术就要揣摩，就需加以领会和感悟。

从表层上来看，做人与经商是两回事：做人要诚实，经商则多变。但诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。

生意场上，作为商人，性格的魅力很重要。为什么同

时有两个经理，别人只愿与其中一个打交道，这是有原因的。因为别人愿意同他打交道的那个经理懂得做人。诚实守信是经商的黄金法则，处处耍小聪明，给人以“奸商”的印象，成不了大气候。

在一次大型出口商品交易会上，一位英国商人拿着一件长毛绒小狗的样品，要找厂家复制样品。他问中方一位外销员：“什么时候可以交货？”外销员研究了样品，思索后回答：“最少一个月。”英国商人立即拿回样品，十分遗憾地说：“来不及了，我明天就要离开广州。”这时，一直在旁边观察情况的上海锦华玩具厂厂长走到英国人面前，向他作了简单介绍后说：“这笔生意就由我们锦华玩具厂来做吧，明天上午10点钟，我保证拿出复制样品来。”英商担心地问：“你们厂远在上海，明天中午交出复制样品，这怎么可能？”厂长胸有成竹地说：“我以锦华玩具厂的信誉作保证，明天上午准时交货。”英商仍然十分疑惑，但由于没有更好的办法，也就答应了。

厂长回到住处，便和助手们忙了起来：设计员忙着剪图纸，剪绒；制作人员赶紧加工制作；厂长则进行成本核算。这样，经过一个通宵的紧张工作，第二天上午10点钟，厂长准时带着5件复制样品出现在英商面前。英商细看过样品后，高兴地说：“样品质量很好，更重要的是你们如此守信用，在这么短的时间里完成了这项工作。”于是，这位英国商人当场就向锦华玩具厂订购了近10万件玩具小狗。在以后的几年中，这位英商又向该厂购买了150万件玩具，成了该厂的一个大客户。

要想在生意场上有点作为，在应付多变的市场竞争的时候，其中有一点始终应是人们要牢记的——就是要诚实守信、保质保量，这可谓商场中的黄金法则。

【赚钱智慧】诚实守信、保质保量，这就是商场中的黄金法则。

信心是商人的精神支柱

拿破仑之所以有“战神”之称是因为他一上战场，士兵的信心和力量可以增加一倍。军队的战斗力大半寓于士兵对于将帅的信任之中：将帅如果没有必胜的雄才而显露出仓皇惊恐，军队必然会人心动摇士气大减；若将帅非常自信，那么军队的勇气肯定会倍增。

人的精神像军队一样也应该有个主帅——信心。

一支商队经过沙漠，在茫茫的沙海里负重跋涉，烈日下，漫天飞舞的风沙像炒红的铁砂一般，扑打着商人们的面孔。



他们都口渴似炙，心急如焚——大家的水都没有了。

一位经验丰富的老商人拿出最后的一只水壶，说：“这里还有一壶水。但穿越沙漠前，谁也不能喝！”

于是，这壶水成了他们穿越沙漠的信心之源，是这壶水让他们看到一线生存的希望，这壶水成了他们求生寄托的目标。

水壶在商人们手中传递，那沉甸甸的感觉使商人们濒临绝望的脸上又显露出坚定的神色。

商队终于顽强地走出了沙漠，挣脱了死神之手。当大家喜极而泣时，那位老商人用颤抖的手拧开了支撑他们精神和信心的水壶，结果缓缓流出来的，却是满满的一壶沙子！

这就是信心的力量。如果你想摆脱贫穷，取得成功和财富，就必须具有“天生我材必有用”的自信，明白自己立足于世，必定有不同于别人的个性和特色，如果不能充分发挥并表现自己的个性，对于世界，对于自己都是一个损失。坚定的自信心定能促使你成功。

【赚钱智慧】一言以蔽之，信心是商人的精神支柱，信心不破。生意不倒！

唤醒自己的潜能

一个养鸡场主的儿子生性喜欢冒险。有一天，他爬到养鸡场附近的一座山上去玩，意外发现了一个鹰巢。小男孩从巢里掏了两只鹰蛋，兴冲冲地带回养鸡场，把鹰蛋和鸡蛋混在一起，让一只母鸡来孵。此后，鸡群里就有了两

只小鹰，小鹰和小鸡一起长大，因而不知道自己除了是小鸡外还会是什么，很满足地过着和鸡一样的生活。

有一只鹰由于羽翼渐长，心里就有一种独特的冲动。它不时地想：“我一定不只是一只鸡！”这种念头越来越强烈。

终于有一天，一只老鹰翱翔在养鸡场的上空，那只老是想入非非的小鹰感觉到自己的双翼有一股奇特的力量，感觉自己的心正猛烈地跳动着。它抬头看着老鹰的时候，一种想法涌上心头：“养鸡场不是我呆的地方，我要飞上蓝天，栖息在山岩之上。”

尽管它从来没有飞过，但是，在它身上有着飞翔的冲动和力量。终于，那只小鹰展开矫健的双翅，飞到一座矮山顶上，它感到从未有过的兴奋，然后飞到更高的山顶上，最后冲上蓝天。从此，这只小鹰离开了狭小的养鸡场，翱翔在广阔的天空中。

而另外一只鹰却一直认为自己只是一只鸡而已，老天注定了不能飞，安静地呆在鸡窝里和草丛中是它一生的选择，最后它逐步丧失了飞翔的能力。直到有一天，随着一声惨叫，退化成鸡的那只鹰被不相信自己是鸡的那只鹰给叼走了。

成功的商人就是从鸡窝里爬出来的鹰，是发掘了自身潜能的那一部分人。成功和失败的区别就像上面寓言中这两只鹰的区别。

【赚钱智慧】成功的商人能保持积极进取的心态，所以他身上的巨大潜能得到了充分的开发，因而能够不断地创造财富。很少有天生的富人，成功获得财富的关键是把自身的潜能从休眠中唤醒。