

上篇

赚钱十堂课

每个人都有属于自己的一座宝藏，关键在于你有没有发现宝藏的方法。本篇的“赚钱十堂课”，讲述了赚钱致富的十种必备法则。这些法则都经过了故事中主人公的成功实践。掌握了这十种法则，你就掌握了成功的秘诀。



赚钱有方法，致富有门道。单凭力气和勤奋赚钱，养家糊口还可以，想赚大钱从来就不太可能。从来没有人听说哪个农民靠勤勤恳恳种地成大富翁的。赚钱并不难，关键在于思路对不对、方法是否正确。

很久以前，有个人得到了一张藏宝地图。于是，他开始了漫长的寻宝历程，历尽了千辛万苦之后，他最终找到了宝藏的位置。但是，一扇坚固的石门拦住了路，他想了各种办法去打开石门，但终归徒劳。无奈之下，这个人只能回家继续种地为生。在他临终之时，他将这张藏宝图交给了儿子，儿子在安顿完家事之后，也走上了寻宝之路，最终他找到了宝藏，石门并没有阻挡住他，因为他根据地图上的提示，找到了打开石门的钥匙。后来，他成为了那个国家最富有的人。

生活中，每个人都有属于自己的一座宝藏，关键在于你有没有找到打开石门的钥匙。赚钱也是同样的道理，你的赚钱钥匙就是要有好方法、好点子，找到了好方法、好点子，剩下的就是把属于你的钱搬回家。本篇的“赚钱十堂课”，讲述了赚钱致富的十种必备法则。这些法则都经过了故事中主人公的实践，事实证明它们都十分有效。掌握了这十种法则，你就掌握了成功的秘诀。

第一章 老实人终究不吃亏

诚信经营能赚钱



诚信是为人处世立身之本，是做人的起码要求，诚就是待人真诚，童叟无欺；信就是信守承诺，言必行，行必果。诚信的基本含义是守诺、践约、无欺。通俗地表述，就是说老实话、办老实事、做老实人。否则，个人就失去立身之本，社会就失去运行之规。

诚信不仅能够折射出一个人的最本质特征，还是“五常之本，百行之源”，也就是商人的立足之本，发展之源泉。如果一个商人或一个企业失去了诚信，那么他就在今后的商业活动中寸步难行。

诚信，其实包含了两层意思，一层意思是诚实经营，另一层意思就是要讲信用。“诚”与“信”的关系是：诚是本，信是表；诚是因，信是果。总之，老老实实做人，实实在在经营，才是一个商人的立身之本。

古今中外，成功的商人都认为诚信不欺是经商能够长久取胜的根本原因。他们认为经商虽以盈利为目的，但经商要又以道德信义为标准，做到以诚相待、货真价实、童叟无欺。因此他们把商业信誉看得高于一切，甚至高于经商本身的目的——盈利。

在旧时商店的门楣上，老板们总会挂出“诚信招徕天下客，无欺誉揽万人心”的对联，商人只要能以诚实不欺的态度招来天下之客，就不愁没有顾客上门，就不愁没有生意做，就不愁赚不到钱。

1 李嘉诚立业靠诚信

李嘉诚是华人首富，关于他的成功之道，已有大量书籍记载。但其实他的成功秘诀的核心只有一个字：诚。正如他所说：“我绝不同意为了成功而不择手段，如果这样，即使侥幸略有所得，也必不能长久。”

李嘉诚驰骋商界，是从生产塑胶花开始的。当初，曾有一位外商希望大量订货，为确保李嘉诚有供货能力，外商提出须有富裕的厂家作担保。李嘉诚白手起家，没有背景，他跑了几家，磨破了嘴皮子，也没人愿意为他作担保，无奈之下，李嘉诚只得对外商如实相告。

李嘉诚的诚实感动了对方，外商对他说：“从你的坦白之言中可以看出，你是一位诚实君子。诚信乃做人之道，亦是经营之本，不必用其他厂商作保了，现在我们就签约吧。”没想到李嘉诚却拒绝了对方的好意，他对外商说：“先生，能受到如此信任，我不胜荣幸之至！可是，因为资金有限得很，一时无法完成您这么多的订货，所以，我还是很遗憾不能与你签约。”

李嘉诚这番实话使外商内心大受震动，他没想到，在“无商不奸，无奸不商”的说法为人们广泛接受时，竟然还有这样一位“出淤泥而不染”的诚实商人，于是，外商决定，即使冒再大的风险，他也要与这位具有罕见的诚实品质的人合作一回。李嘉诚值得他破一次例，他对李嘉诚说：“你是一位令人尊敬的可信赖之人。为此，我预付货款，以便为你扩大生产提供资金。”

外商的鼎力相助，使得李嘉诚既扩大了生产规模，又拓宽了销路，李嘉诚由此发展成为塑胶花大王。

赚钱一点通

“诚信”这两个字，帮助李嘉诚奠定了事业基础，才有了现在如日中天的李嘉诚。

2 价值千万的诚信品牌

香港哈利妮商场从1996年开始经营，账面利润连续三年是零。然而到了1999年，商

厦利润却像发酵的面团般地上涨，进入2000年利润更是成倍往上翻。为什么呢？就是他们从一件件小事做起，赢得了信誉。

一次，有位顾客想要买一件真丝旗袍，已经准备付款了，哈利妮商场的售货员告诉她说：“这种衣服明天降价销售。”顾客不仅感激至极，而且惊呆了，心想：“世上还有这样为顾客着想的商家吗？”还有一位顾客定做了一双加大码的鞋子，但不久又有亲友从外地给他捎回同样的一双。这位顾客几经犹豫，找到商场说：“我知道定做的鞋不能退，但我还想来试试。”哈利妮商场考虑到顾客的困难，还是给退了。像这样为顾客着想，顾客对商厦的口碑能不好吗？能不成为铁杆回头客吗？

仅这两件小事，便可看出哈利妮的经营理念，即抵制假货、低质、高价、不愿退货等各种短期利益的诱惑，从价格、质量、服务、管理等一系列环节上，一点一滴、持之以恒地打造出价值连城的信誉品牌。可以说，前三年他们是“以利润换信誉，以信誉树品牌，以品牌创效益”的三年。正是有了这个信誉，1998年之后，哈利妮的购物环境虽说是最低的，但方圆百里的消费者却把它作为购物首选。甚至这座城市周边地区的许多消费者也舍近求远地到这里来购物。目前该商厦已发展成为总面积1万平方米，拥有900名员工的大型商场。除了销售额日日攀升外，其辐射效应也令人吃惊。因为哈利妮的业务扩张到哪里，哪里的地段就升值。业内人士估算，该商场的信誉品牌价值已超过1500万港元。

赚钱一点通

诚信也是一种品牌价值，不过，树立艰难，毁坏却很容易。

赚钱有秘诀

胡雪岩赚钱独门五字心经 中国晚清年间商界的风云人物——胡雪岩，从一个钱庄的小伙计暴发成为当时中国最有钱的人，并摇身一变，成为了显赫一时的红顶商人。其赚钱的最高机密是他的独门五字心经：（一）天：指先天之智，是经商之本。（二）地：指后天修为，靠诚信立身。（三）人：指仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”。（四）神：指勇强，遇事果敢，敢闯敢干。（五）鬼：指心机，手法活络，能“翻手为云，覆手为雨”。

3 诚实是促销的好手段

美国道格拉斯飞机制造公司为了卖一批喷气客机给东方航空公司，创始人道格拉斯本人专程去拜访东方航空公司的总裁利贝克。

利贝克告诉他说，道格拉斯公司生产的新型 DC-3 飞机和波音 707 飞机均有一个共同的毛病，那就是喷气发动机的噪音太大，并表示愿意给道格拉斯公司一个机会，如能在减小噪音方面胜过波音公司，就可获得签订合同的希望。

对道格拉斯公司来说，是一桩多么重要的买卖啊！但是，道格拉斯回去与他的工程师商量后，认真地答复说：“老实说，我想我们没有办法去实现你的这一要求。”

利贝克说：“我想也是这样的，我这样做的目的，只是想知道你对我是否诚实。”由于道格拉斯的诚实打动了利贝克，赢得了他的信任，他终于听到了一直期待的好消息，利贝克说：“你将获得 1.6 亿万美元的合同。现在，去看看你如何将那些发动机的噪音控制到最小的程度。”

赚钱一点通

掩饰自己的缺点、弱点，也许能得逞一时，但谎言终有被戳穿之日。

4 好心有好报

美国休斯可公司创建人比尔，以 350 美元起家，在短短 10 年内发展成拥有 1000 万美元资产的美国最大的皮鞋制造商。他之所以能站住脚，靠的就是真诚为对方着想。因此对方投桃报李，自己最终也得到了回报。

比尔在创业初期，深知自己财单力薄，不可能单凭个人的实力与同行业的大厂家竞争，必须联合外界的人力、物力、财力，要做到这一点，就必须以心换心。

一次，休斯可公司生产的白鞋带、白扣的软皮鞋，在辛辛那提州失去了销路，零售商天天打电话要求退货，这可急坏了负责这一地区的批发商古佳伦，他连夜赶来找比尔商量对策。如果把货收回来，积压在家里，批发商将受到巨大的经济损失。

比尔说：“你的困难，就是我的困难，不管什么原因造成的这种局面，我决不会让你受损失，你把那些皮鞋统统收回，送到我这里调换别的式样的鞋。”古佳伦感动地说：

“但也不能让你一个人吃亏呀。”比尔亲切地说：“我们都是一家人，谁受损失都一样，这事理应由我来处理。”

这件事传出以后，全国各地的批发商对比尔更加敬重了。批发商、零售商对比尔为他人着想的做法，以实际行动报答。他们不仅全力推销比尔公司生产的各式皮鞋，而且在比尔遭到灭顶之灾以后，自愿组织起来，帮助比尔渡过难关。

那年，河水决堤把比尔用贷款刚刚新建的现代化皮鞋厂的设备、材料、产品冲得几乎一干二净，比尔犹如晴天霹雳，欲哭无泪，他想到了死。在他万念俱灰的时候，比尔销售网中几个较大的批发商领头召开了来自全国各地几百位批发商的集资大会，仅仅两个小时，就凑齐了比尔重建新厂的资金，一星期后，比尔的工厂恢复了生产。

赚钱一点通

好心自会有好报，比尔在别人困难的时候舍己为人，伸出了援助之手。当他遭受灭顶之灾时，他也得到了回报。

赚钱有秘诀

“少和没钱人交往”日本千亿富豪系山英太郎白手起家，30岁即拥有几十亿资产，经营18家公司。他32岁投身政治，成为日本历史上最年轻的参议员，在日本政界呼风唤雨。在2001年秋天，在针对全日本经营者举办的研习会上，这位日本千亿富豪公开了自己的赚钱哲学：“少和没钱人交往。”

系山英太郎的观点是：穷人有两种：一种是字面上所指的“没有钱的穷人”，跟这种人交往，只会陷入老是自掏腰包的境地。如果想要存钱，就必须节省这种不必要的花费。想找人一起吃饭、喝酒，找比自己有钱的人做伴当然更为明智。而另一种穷人不只是没钱，也缺乏有益于资讯和娱乐别人的才能，毫无利他的价值，与这样的交往，绝对是浪费时间，毫无任何意义。

5 1800元买一瓶牛奶

浙江李子园牛奶食品有限公司是靠三头奶牛起家的，其经营理念就是——“实实在在做人，兢兢业业干事”。他们是这样说的，也是这样做的。

为了保证向消费者提供高质量的牛奶，产品质量一直都被李子园视为生命。在2003年，李子园倒掉了40~50吨有质量问题的牛奶。有一次，浙江境内一消费者发现了一瓶牛奶封口处有一根头发。接到投诉后，李子园迅速作出反应，花了1800元钱回收了这瓶价值只有1元的牛奶。

李子园之所以采取这种明智的做法，既是诚信对他们的必然要求，更是他们能看清整个中国牛奶行业的大趋势。

李子园的董事长李国平分析说：“目前我国共有大小乳品加工企业1500多家，年销售额过亿元的就有12家，500万元以上的多达350家。而中国消费群体的巨大，以及人均消费量的巨大上升空间，让更多的人对这一行业充满了想像。然而，行业在快速扩张的同时也加剧了竞争。在激烈的竞争中，没有诚信的企业肯定会最先被淘汰。”

赚钱一点通

制假贩假，以次充好、不讲信誉，这些行为无疑是在自掘坟墓、饮鸩止渴！

6 君子爱财，取之有道

晋商能够成为中国古代第一商人，也是因为他们 在义与利的问题上，有着自己独特的理解和行为规范。他们主张“君子爱财，取之有道”，反对以卑劣的手段骗取钱财。要求商人“利信义出、先予后取”。

一个山西商人曾在嘉湖一带购囤粮谷，一年大灾，有人劝他将粮食卖个好价钱，但该商人却说，能让百姓渡过灾荒，才是大利。于是，他将囤聚之粮减价售出，还设粥棚救济灾民，赢得了一方百姓的赞誉和信任。日后的生意自然也日渐兴隆。

不仅在经营中坚持“以义取利，为义让利”，就是在合作伙伴之间，晋商是既保持平等竞争，又保持相互支持与关照。特别是生意上 有关系的合作伙伴，他们会竭力维持，哪怕明明知道与对方做生意不赚钱，也不会分道扬镳、中途绝交。万一对方倒闭了，自己的债务收不回来，他们也就听之任之，只当是交了学费。

民国初年，包头双城公财东杨老五欠了复盛公6万两银子，因为无法偿还，杨老五只是给乔映霞磕了一个头，就算了事；还有大顺公绒毛店欠复盛公1000个大洋，只是还了一把斧头加一个箩筐，就这样两清了。

最让人感动、最让人敬佩的是祁县的大德通票号。清末到民初，社会动荡，战乱不

断，很多票号都处于快歇业倒闭的状态。资本实力雄厚的大德通也历经劫难，特别是1926年，冯玉祥要走了大德通票号500万石粮食、150万银元，大德通因此元气大伤。

到了1930年中原大战，大德通真正到了生死攸关的关头。因为蒋、阎、冯的中原大战，当时山西自己发行的一种钞票叫晋钞。阎锡山失败以后，晋钞大量贬值，最后25元块晋钞才只抵1元新币。

这其实也是大德通东山再起的一次绝好机会，它可以拿晋钞支付别人的存款，趁机发一笔横财。但大德通没有这样做，把多年积累起来的老本都投入到兑付存款之中，这是大德通做的最大的一次赔本买卖。经过这次折腾，原本就在困境中挣扎的大德通雪上加霜，最终造成30万两白银的亏空。两年之后，有着80多年历史的老字号大德通悄然歇业了。

大德通做出这个舍生取义的决定，并不是一时冲动，而是认认真真地算过一笔良心账。东家乔映霞神情凝重、大义凛然地说，即使是大德通为此倒闭，也不至于让自己人陷落到衣食无着的地步，但对于一个个储户来说，如果我们不这样做，对他们的威胁将会是身家性命。两者相比，孰重孰轻，不言自明。

赚钱一点通

晋商“为义让利”的宽阔胸怀，足以让现代的好多商人无地自容。而大德通这种毫不利己、专门利人，甚至是损己利人的做法即使翻遍古今中外都极为罕见的。

赚钱有秘诀

格林斯潘的理财经 美国联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘是个“一打喷嚏，全球就得下雨”的“财神爷”，是影响世界经济的重要人物之一，同时也是一名理财高手。据称，格林斯潘1999年的投资，从1998年的250万~640万美元增长到340万~700万美元之间。

格林斯潘有一套独特的理财经：（一）假如在3年内要使用这笔钱，就不要把它投向证券市场。（二）每月用来付分期付款的钱不能超过收入的50%。（三）要有规律而系统地投资。（四）找一个善于理财的伴侣。格林斯潘的妻子安德内尔·米切尔是一位理财能手，尤其在股票投资上十分了得，她在1997年把大约59万~100万美元的资产投资于股市，一年后就增加到92万~200万美元。

7 老实人做成大生意

推销人员一般要选那些善于交际、伶牙俐齿的人，但也有选择老老实实的人去推销而大获成功的。

1980年，温州苍南县一家生产编织袋的乡镇企业，派几个推销员出去推销产品。老实巴交的农民李正被选上了。李正“出身不好”，不但文化水平低，而且从来没有做过生意。他说话老实，什么叫“口才”，什么叫“推销技巧”，什么叫“人际关系”，他压根就不懂。

李正来到某公司供销科，科长问道：“你是……”祖宗三代都没听说过。李正慌手慌脚地把编织袋样品摆到桌上，结结巴巴地用带温州口音的普通话作了一番自我介绍：“我是苍南县湖前镇的农民，家庭出自富农，大队信任我，派我出来推销产品……”

听到李正满脸诚恳，老老实实的介绍，在场的人全都愣住了。这哪像在做生意，简直就像是在开斗争会时的坦白交待。科长听完，手一摆，不置可否地说：“那好吧，样品留在这里，你过两天再来听回音吧。”

李正拖着沉重的脚步离开了这家公司，心中十分懊悔，暗想：“你李正是来做生意的，人家没问，你主动谈什么‘家庭出身’呢？虽然上面政策已拨乱反正，但下面还有不少戴着有色眼镜的人，‘富农’二字还是使人们心有余悸啊！”

第三天，李正还是一早就到了供销科。刚进门，科长便递给他一份电报，他一看，脸色马上变得铁青。这份电报是苍南县一位匿名者打来的，告诉该公司，李正是富农成分，叫他们不要与他做生意。李正把电报还给科长，二话没说，拎起编织袋样品，转身就走。

供销科长一把拽住他，笑眯眯地说：“正因为来了电报，我们觉得你老实可靠，所以，愿意与你做生意。”就这样，李正以“老实与忠诚”取胜，打开了业务的大门，先后推销了100多万元的编织袋

赚钱一点通

骗子往往都信誓旦旦地说自己是老实人，但狐狸的尾巴迟早会露出来，真正的老实人始终是受欢迎的。

§ 诚信的“暴君”

卡维尔是美国的冰淇淋大王，经过50多年的苦心经营，他所属的卡维尔冰淇淋店已有1000多家了，这些销售店分布在美国和世界的五大洲，年销售额超过10亿美元。

然而有一天，卡维尔却站在了被告席上，他的一间分店把他给告了。卡维尔被指控为暴君，因为他对所有连锁分店严格规定繁琐的质量标准，一旦有人违反就毫不含糊地给予处罚。但卡维尔站在被告席上也始终坚持己见，他不认为自己有什么错，他说：“我就是要管他们，只要有一个孩子吃了我们的冰淇淋中毒，我们用了50多年时间发展起来的买卖就会毁于一旦。一个蛋卷应放上3.5盎司的冰淇淋，可是有的分店主为了赚钱，只放3盎司，一旦买冰淇淋的孩子知道你给的不够分量，你就会失去一个顾客。孩子们吃惯了我们的冰淇淋后，他们只要吃了一口就能辨出核桃冰淇淋所含的核桃分量不足。”

最后，卡维尔斩钉截铁地说：“我要是这样欺骗顾客，我这行就维持不了50年！”这场官司打了足足9年，最后法院判卡维尔无罪。

赚钱一点通

人品即商品，人格即财富。一个商人可以缺资金、缺关系、缺人才……缺什么都可以，唯独不能缺“德”。

赚钱有秘诀

李嘉诚的理财三秘诀（一）30岁以后重理财。20岁以前，所有的钱都是靠双手勤劳换来，20~30岁之间是努力赚钱和存钱的时候，30岁以后，投资理财的重要性逐渐提高，管钱比赚钱更重要。（二）足够的耐心。李嘉诚常说，如果一个人从现在开始，每年存1.4万元，如果他每年所存下的钱都能投资到股票或房地产，因而获得每年平均20%的投资回报率，40年后财富会增长为1亿零281万元。（三）先难后易。每年年底存1.4万元，平均投资回报率有20%，即使经过了20年后，资产也只是累积到261万元，此时仍然距离亿元相当遥远。只有在继续奋斗40年后，才能登上亿万富翁的台阶，拥有1亿零281万元。李嘉诚也坦言，赚第二个1000万要比第一个100万简单容易得多。

9 包玉刚凭信誉立大业

香港的航运界巨子包玉刚有一句座右铭是：宁可少赚钱，也不去冒风险。对于这番话，经济界人士莫衷一是。但是对于他的“创业要讲求信誉”这句话都是肯定的。包玉刚在生意场上，几十年如一日地以信为本。而开创基业之初，他就是凭着以“信誉求生存”的这一信条而大获成功。

包玉刚成立的环球航运公司，买了一艘旧货船，开始了经营船队的生涯，当时世界通行按照船只航行里程计算租金的单程外租方法，世界经济又处于兴旺时期，一条油轮跑一趟中东可赚500万美元。

但是，包玉刚不为暂时的高利润所动，他一开始就坚持采取租金低、合同期长的稳定经营方针，为避免投机性业务，最大限度地减少可预见的风险，先把自己立于不败之中。

包玉刚明白，只有靠银行的低息长期贷款才能发展并扩充船队，而要得这种贷款，必须稳中取胜，有长期可靠的利润，使银行确信你的事业有前途。于是他把买到的第一条船以很低的租金长期租给一家信誉良好、财务可靠的租船户，然后凭这长期租船合同向银行申请长期低息贷款。20世纪70年代中期的石油危机再一次证明了包玉刚经营方针的正确，使他在风险和危机中稳度难关。

赚钱一点通

贪图眼前利益而坑蒙拐骗，这样也许会取得一点点小利，但永远也不能成大气候。

10 每个月存1000美元

犹太青年哈罗德最初是一个经营餐饮的商人，可是当他看到了麦当劳里面每天人潮如涌的场面，他就敏锐地感觉到那里面应有巨大的商业利润。他想，如果自己可以代理麦当劳，那一定是非常赚钱的买卖。

于是，哈罗德找了麦当劳总部的老板，说明自己想代理麦当劳的意图。老板告诉他，必须要有200万美元的资金，才能够取得这个代理权。

哈罗德的钱远远不够，怎么办呢？他就决定每个月都存1000美元。于是每个月的1号，他就把自己赚到的钱都存入银行。而且，为了怕自己花掉手里的钱，他总是先把1000美元存入银行，再考虑自己的经营费用和日常的支出。无论发生什么情况，他都一直坚持这样做，整整坚持了6年。

过了几年时间，哈罗德已经储蓄了7.2万美元了，但是距离需要的200万美元还有不小的差距。于是他去找麦当劳总部的负责人威尔逊先生，诚恳地向威尔逊讲述了自己的困难，希望能把麦当劳代理权给他做。

威尔逊听了他的话，也被他这种执著的精神感动了。为了验证哈罗德所说的话是否属实，他还亲自去银行打听哈罗德的事情。柜台小姐们知道威尔逊的来意后就大为赞叹哈罗德说：“那个人真是不简单啊！他每个月的1号都是在中午的时间存入1000美元。6年来，不管是寒冬酷暑、刮风下雨，他都一直这样坚持着，这个人真有毅力。”威尔逊听了，当时就决定把麦当劳的代理权交给哈罗德，从此，哈罗德传奇的发迹史就开始了。

赚钱一点通

每个月存入1000美元，哈罗德是通过这种持之以恒的行动来展现自己的诚信，所以赢得了对方的认可。

赚钱有秘诀 ——

小零售店的经营之道 大型商场天然就具有成本上的优势，小型零售店如果想通过比拼价格与大型商场争抢顾客，只有最大限度牺牲自己的利润，最后肯定只有死路一条。

正确的策略是只提供适度服务，立足于拾遗补缺，主要经营一些大型商场不愿意经营的产品，一些低价值但人们需要高频率使用的产品，如香烟、电池，还有一些笨重的人们不便于搬运的产品，如啤酒之类。在经营方式上，一切应围绕“便利”二字。小零售店赚钱的方法有两个，一个是“勤”，“比鸡起得早，比狗睡得晚”，话虽粗俗，却是真理；一个是“省”，小零售店的钱都是一分一分省出来的，而不是赚出来的。

11 放长线才能钓大鱼

老实人或许会丧失一些赚小钱的机会，但最终会迎来赚大钱的机会。一个老实的个体商贩就尝到了老实的甜头。

一个叫陈东的个体商贩，在南京最大的服装辅料市场金桥市场做拉链生意。有段时间，南京女孩子流行穿高腰裤，这种裤子需要配一种隐形拉链。当时市场上各种劣质拉链很多，有的拉得上去拉不下来，有的裤子穿上才两天，拉链就绷裂了。为此，消费者经常投诉厂家及供应商。

当时，福建有个台商生产的一种拉链质量很好，市场反映良好。陈东就想做这个产品在南京的代理。他去福建跑了四趟，都被这家企业挡回来了。根本原因是实力小，大厂家不相信像他这样的个体户。有一天，店里来了一个操闽南口音的外地服装厂的采购员，要10万条拉链，并说最好是福建某品牌的仿制品，在某地的大市场上有，你只要帮我弄过来就行。现钱现货，价格也很有诱惑力。陈东说可以帮他联系正牌产品，但决不卖假冒的产品，即使关门也不卖假。客户软磨硬泡了一个上午，开出种种诱惑条件，但陈东依然不为其所动。

后来，客商递过来一张名片，原来此人就是福建那家台资拉链企业的董事长，他是专程来江苏找代理商的，上面那种方法，好多大商家都禁不住诱惑，而陈东却坚持自己的原则，因此该老板当即决定将江苏的代理权给陈东。现在，光一毛多钱一条的拉链，他一年就要做到500多万元。

赚钱一点通

放诚信的“长线”，方能钓到市场的“大鱼”。

12 大虎打火机卖遍全球

提起世界打火机行业，就不能不提到占据全球八成左右生产量的温州。而说到温州打火机行业，少不了要提到大虎打火机有限公司董事长周大虎。周大虎之所以会受到关注，倒不是因为他拥有超过3亿多元的身价，而是当年温州打火机假冒伪劣产品横行泛滥的时候，周大虎并没有随波逐流，而是诚信经营，结果自然是给他带来了滚滚财富。

1993年上半年，温州打火机市场进入了一个癫狂的状态。温州从原先的一二百家打火机厂家急速发展到3000家。因为温州打火机的售价只是10元钱，而日本、韩国这些国家生

产的打火机要300~500元，价格相差实在是太大，所以温州到处是前来收购打火机的老外。按照当时夸张的说法，“即使你发给老外的箱子里是石头，老外也不会看就带走。”

在市场如此火暴得近乎癫狂的情况下，不少厂家抱着“快捞”的想法，生产劣质打火机。但周大虎知道市场经济诚信为先，坚持产品质量。当时，按照周大虎的质量标准，工人一天最多只能做150个打火机，而生产劣质打火机的厂家可以做到500个。工人是计件工资，所以在周大虎那里工作的工人薪水自然就少，没有吸引力。为此除几个骨干外，一百多个工人跑个精光，同样，因为他需求量小，上游的供应商也不愿给周大虎供货。1993年上半年，周大虎赔进了前两年的利润，还险些破产。

“老实人终究不会吃亏”，这句古话可以说是关于诚信的一条市场规律。同年下半年，吃够劣质产品苦头的外国商人开始将目光盯准周大虎。周大虎的订单一下子多起来了，他的打火机厂一天只有5000多只的生产能力，却能够接到10倍以上的订单。而原先3000家打火机厂家，如同秋风扫落叶，倒闭了九成。

大虎打火机有限公司没有一名推销员，没有一分钱的广告支出。但生产效率是最高的：温州年产打火机5亿个左右，销售额为近40亿元。而周大虎的公司年产打火机只有1500万只，价值却在2亿元左右。

赚钱一点通

清者自清、浊者自浊，什么样的选择导致什么样的结果，大虎打火机如此高的生产效率就是诚信带来的。

赚钱有秘诀

女士服装的经营 女士服装向来是服装业的重头戏，也是常见的投资机会。（一）女士服装的生产，适合设计能力较强的投资者。（二）女士服装的经营，仅适合目光锐利、深刻了解市场和消费者心理的投资者，以个性化、小众化的产品生产和经营为主。（三）女士特型服装，如胖人服、孕妇服、舞蹈服等等。（四）女装的定制，大多以个人工作室的面目出现，主要集中于设计环节，而对于布料、纽扣、装饰物等源头的定制普遍不重视，其实后者利润空间巨大，也是竞争的最有力武器。

女士服装的经营不适合那些新进市场、缺乏经验又无足够风险承担能力的投资者，这类投资者，如想进入女装市场，最好先以“打工者”的身份进入行业，熟悉几年后再自行创业。

13 为履行合同包机运货

日本商人腾田，获得巨大成功的原因就是喜欢模仿犹太商人的经营手法，当然，在诚信这一点上，也学到了家。

1968年，腾田接受了美国油料公司订制的300万个刀叉。因为制造商的拖沓，他耽误了交货日期。为了不违约，只好不惜血本，租下波音飞机，将货物从东京运到芝加哥。

腾田知道，与犹太人做生意，不论怎样必须如期交货，一旦失约，犹太人绝对不会再相信他了。虽然腾田损失了3万美元的空运费，却保全了犹太人对他的信任。

第二年，美国油料公司又向腾田订制西餐用刀叉600万个。结果这次他又耽误了交货日期，无奈又只好租机空运交货。

两度包飞机空运交货，腾田是吃了很大亏，但却换来了金钱难以买到的犹太人的信任。犹太人称他是“银座的犹太人”，其意思就是“银座唯一遵守约定的商人”。

赚钱一点通

犹太人对契约的信仰以及对合同的严格遵守，不仅为犹太人赢得了至高无上的商业信誉，也是每个商人学习的良好榜样。

14 疑人不用，用人不疑

在中国古代商人眼里，东家与掌柜的最高合作境界就是：东家要“疑人不用，用人不疑”，而掌柜要“受人之托，忠人之事”。

晋商就深知用人不疑的用人之道，哪怕生意做亏了，只要不是人为失职或能力不足造成的，东家不但不加以责怪，反而会安慰掌柜，鼓励他们来年扭亏为盈。

晋商曹家当年投资了7万两白银，在沈阳开设了富生峻钱庄。但掌柜的经营了几年，不仅没有为东家赚到钱，反而把东家的本银也赔了进去。曹家听了他的全面汇报，明白了亏损的原因并不是因为掌柜不能恪尽职守，也不是能力不足，而是一些意外的因素所致。

因此，曹家不仅没有责怪掌柜的，还马上给了他第二笔资本，让掌柜的继续经营。

但几年过去之后，还是亏得一塌糊涂。这位掌柜觉得很内疚，便提出辞职。可曹家还是很信任掌柜，又拿出第三笔本钱，并鼓励这位掌柜的不要灰心，放心去做。

掌柜的回到沈阳后，重整旗鼓，在总结前两次失败教训的基础上调整了经营策略，没几年，富生峻钱庄不仅赚回了前两次亏损的钱，而且获得了巨额盈利。掌柜的再利用这些盈利，利用当地盛产高粱的优势，为东家在四平开办了富盛泉、富盛成、富盛长、富盛义四家酿酒商号，富生峻钱庄也成为了沈阳金融界的大户。

赚钱一点通

诚信的适用范围，不仅仅是在顾客、客户身上，老板对于员工、员工对于老板，都应该以诚相待、信守承诺。

赚钱有诀窍

诚实为本，打造信誉金牌 中小投资者刚创业的时候，不可能花钱做广告，全靠顾客相互介绍，这就需要有良好的口碑。创业要想取得成功就需要在良性循环中发展壮大，在信息社会里，广告宣传固然起着推进的作用，但并不是万能的，何况这需要一大笔的费用，对小本创业的人来说是有很大难度的，最好的办法就是树立起自己的信誉，这无疑是个让人信服的金字招牌，会使你的生意日益兴隆。当然，良好的口碑并不是嘴巴吹出来的，而是靠你诚实经营、踏踏实实的工作才能形成。因此，诚实经营对创业伊始的人来说尤为重要。

15 信用家族，良心为本

犹太人的重信守约在全世界都是有口皆碑的，各国商人在同犹太人做生意时是最有信心的。在追求信誉这方面，中国古代的优秀商人是不会输给犹太人的。在英国，有一位英国人逢人就赞扬：“想不到中国商人也像犹太人一样讲信用！”

原来这个英国人的爷爷与一个山西商人有生意上的往来，但山西商人不久就破产了，没有办法偿还欠英国人的债务。山西商人临死前，把儿子叫到床前说：“我们家还欠一位英国老板的钱，我现在是没办法还了，但你要记住，你一定要争取还上；如果你没能力还，一定要叫你的下一代还上。不管多少代，一定要将钱还给人家。”