

簡易賺錢術

篇名：

簡易賺錢術

作者：

張逸。國立基隆高中。214 班
邱篤信。國立基隆高中。214 班
林祥裕。國立基隆高中。214 班

壹 前言

在每一個階段裡，我們所要追求的事都不一樣。就拿學生來說好了，得到好成績會是個重要的事。對我們來說，出社會賺錢跟學業上似乎沒有太大的連貫性。然而出社會後，大部分的人都要從事經濟活動。如何擴展個人的經濟領域，在眾多的莘莘學子內脫穎而出，邁向人生的康莊大道，便是本論文所要討論的。

貳 正文

1. 羅曼蒂克的人才能賺錢

「夠用就好，不必有多餘的錢。」這句話是不能賺大錢的人說來自我安慰的話。人生沒有錢，什麼事都做不了，更別說是夢想了。「我根本不適合發財！」腦裡一直被這種消極觀念盤據，是不能抓住滑溜溜的錢財的。把自己的夢、理想和願望一一加以實現，可以成為發財的主要動機。一般人認為，想發財的人都很現實，其實不然，他們應該是最羅曼蒂克的人，對人生滿懷夢想，充滿希望。

個人見解：

這是個弱肉強食的世界，叢林法則是非常殘酷的，當戰爭已經開始時，往往羅曼蒂克不起來；除非你已經戰勝，才能羅曼蒂克的享用勝利的晚餐。

2. 不論多有錢的人，並非一開始就有錢

每天都漫無目的的上班、下班，過著相同步調的生活，當然賺不了大錢！賺錢需要有勇氣的挑戰心，請採取行動吧！否則鈔票只會從你身邊經過而已。不論是誰，沒有一個人人生下來就是有錢人，而成為大富翁的原因是：一有賺錢的念頭，馬上就腳踏實地的去做，變成富翁的機會是平等的。決定能否成功的關鍵在於是否有賺大錢的決心以及有沒有挑戰的魄力。

個人見解：

現今的社會，白手起家的人並不多見，很多有夢想的人往往為五斗米折腰而浪擲光陰，用時間換取金錢，等到有點小錢的時候，時光已忽然而過。在電視上看到王文洋跟大陸總理的兒子開創科技公司，雖然看似沒有錢，還是受經營之神王永慶盛名之助以及他的手足資金挹注，否則誰理他啊！

3. 生活越窮困的人，賺錢成功的機率越大

沒有想要成為「有錢人」的強烈念頭，你一輩子都賺不到大錢。理想的狀況下，有「飢餓精神」，每天為三餐煩惱，深深體會到貧窮的滋味不好受，轉而有強烈的賺錢慾望，這時極可能會想出絕妙的賺錢方法，因而躋身於世界富豪之林。生長於富裕環境中的人，大都不會產生賺大錢的慾望，也不會有

成爲大富豪的念頭。窮困可激勵一個人向上，並擁有賺大錢的野心。

個人見解：

M型社會，窮人要翻身是很困難的，什麼人跟什麼人在一起，否則照此邏輯推演，非洲難民早就一大堆人成爲富翁。所謂「人無橫財不富，馬無野草不肥」。

4.學問和賺錢並不成正比

學問主要教導我們追求真理。例如，不論多麼複雜的高等數學，都能以計算的方法求出真理。然而，光憑有學問而想賺大錢，卻不是容易的事。

賺錢無法光靠理論，有智慧或學養的人，往往無法從事賺大錢的行業，而讓賺錢的機會白白流逝。爲什麼呢？這些人在做一件事之前，都會仔細算一算，如果認爲不合算，便會放棄。此外，當他們發覺在計畫之外，略施小技便能賺更多錢時，罪惡感也會跟著衍生。因此，他們永遠無法賺大錢。人算不如天算，世事往往有出人意料的結果，能不能賺錢，實在很難講。

個人見解：

其實知識應該就是力量，只是有些不太喜歡讀書的人很早就出社會了，當然累積了相當的社會賺錢歷練；我還記得，有人跟我講一個故事，內容是賣蝴蝶的遇到外國人來買蝴蝶，因爲學問不太好，哪曉得 US 跟 NT 是有所不同，竟然百萬的台幣賣了百萬的美金，發了一筆橫財；不過像半導體之父張忠謀、曹興城、林百里等都是台大電機，學問和賺錢在此時是成正比的。

5.腦筋越好的人，往往不容易賺大錢

造成這種情形的理由可能是：腦筋好的人太過相信自己，因而忽略實際的情況。光靠計畫是不容易賺大錢的。即使能照我們的計畫賺到的錢，一定是的小數目。而聰明的人，大都想依計畫來賺錢，有了這樣的觀念，基本上就不適合賺錢。世界上有很多腦筋好的人，卻一事無成。因爲他們都是以理論來解釋人生。假如用理論就能賺到錢的話，那麼，不必努力，每個人都能成爲富翁。

個人見解：

如果當初兔子不要睡覺，他一定就能跑贏烏龜，所以腦筋好的人應該要自我反省，用點時間心思去賺大錢，不要丟知識份子的臉。不過也不要像總統女婿趙建銘聰明過頭，內線交易當然非常好賺，但是廣大的股民一定非常不爽。

6.安於現狀的人，永遠無法成爲富翁

假如你現在每個月只有四萬元的收入，那麼，扣除衣、食、住、行各種費用，就沒有太多的錢從事娛樂了。沒有娛樂，人生多乏味啊！所以賺錢必備的條件是：不滿現狀、奮發向上，而不想過「安穩單調、毫無意義的生活」，想過「更豐盈、更豪華

的生活」，這樣的念頭，正是引導你賺錢的動機。

個人見解：

這點我倒是蠻贊同的，不過現在經濟不景氣，做什麼事都會比較不順些，搭順風車會比較快，逆風則比較費力。

7.好奇心賺大錢的必要條件

要想賺錢，就要有膽量做一些難以預知結果的事。如果沒有好奇心，怎麼能做大錢的事業呢？好奇心，事實上就是喜新厭舊的心理，也就是具有對任何新的東西感興趣的習慣，正是賺錢的原動力。

個人見解：

「好奇心殺死一隻貓。」有時有膽量沒有運氣跟實力很容易賠大錢，倒退好幾年；有時運氣好，擋都擋不住，所謂「人兩腳，錢四腳」

8.不為常識所限，會得到意想不到的好結果

譬如：你所從事的事業只能賺一百萬，但你要告訴自己，你一定能賺一千萬。依照常理，你的事業只能賺一百萬，但為了賺更多的錢，你要忽視此常理。一般人，都夢想著將來能進入一流的大學、進一流了公司當科長、娶個漂亮的太太等未嘗不可。但為什麼不夢想著自己當大企業的經營者，卻只認為自己頂多當個科長呢？這種想法有待改正。因為這種想法會使你無法超越常理，而侷限在一個小小的範圍內。擁有不願意符合常理的構想，才能賺大錢。

個人見解：

現在是個網路的時代，很多的經濟活動已經超越國度，可能會替人們帶來無限的商機跟利益。

9.想發財就不要怕羞、怕流汗、怕用心機

我認為：為了賺錢，面子又算什麼呢？更何況，只要是合法賺錢的方法，沒有什麼可恥的地方。事業本身沒有一件是壞的。而所謂的壞的事業，相反的，它應該是一種犯罪的勾當。例如：將毫無健康效用的「健康食品」宣傳為「健康聖品」，如此，它就不算是事業，而是詐欺。沒有一項事業是壞的。請不要怕沒面子，大膽的去做吧！

個人見解：

努力不一定會成功，但是不努力大部分都會失敗。

10.馬無野草不肥，人無橫財不富

第二代的人大都不會賺錢，而愈窮苦的人愈會賺錢，因此，社會上的有錢人，大都是暴發戶。所以，一旦想要賺錢，就要努力變成暴發戶。簡單的說，賺錢一定要盡可能利用各種手段，朝著成為暴發戶的目標邁進。如果顧慮到虛無的自尊心或面子問題，錢是不會跟著你的。只會甜言蜜語，卻無法替女人買任何禮物的男人，就是無能。不必計較發財的方法，能真正賺到錢才是最重要的。

個人見解：

記得有一本書「唬人術」上面的故事是這樣的：他像一隻低身哈腰的烏龜，到處給人踢來踢去，直到有一天他賺到一筆橫財才將龜殼脫掉，從此才開始使人認為他有賺大錢的能力。

11.第二代經營者為何無法再創造事業高峰

依照我的理論引申：「愈窮困的人，賺錢的機會愈大。」那麼，依靠父母的力量當第二代的經營者就不會賺大錢了。不過，到了第三代，又會出現很多優秀的經營者。因為的二代經營不善的悲慘下場身留在他們的心中，使他們產生不願意像父親那樣下場的意志，因此激勵他們更努力向上。

個人見解：

「富不過三代」所謂一鼓作氣，再而竭，三而衰；除非父母的教育不會忘本，否則驕兵必敗。

12.自信和自傲是成功之本

並不是要成為膚淺自大、或過於自信的人，而是要擁有對自己的信念。「我有自信。」而且這種自信已接近自大的程度。從另一個角度來說，這種自信可說是對自己的信仰。我深信：只要是我想做的事情，絕對不會失敗的。即使失敗，也不能對自己的想法失去自信。一旦對自己失去信心，就無法做大的決斷。對自己沒有信心，賺錢的機會永遠不會來臨。

個人見解：

所謂成功一般都會成功兩次，因為一開始就有信心做成功，且努力克服困難達成目標，所以才有所謂的成功兩次。

13.直覺和膽量是致富秘訣

賺錢可以說是無中生有，所以即使用最新型的機器，也無法求之賺錢法。直覺的判斷是決定你能不能賺大錢的最重要關鍵。以直覺判斷，當然也有可能失敗。一旦失敗，不僅失去金錢，連地位、名譽也都消散一空。因此賺錢並不是件容易的事。當賺錢的機會來臨時，你的態度仍猶豫不決，那麼，你還不具備發財的

資格。這是因為你還沒有培養敏感直覺和膽量。最好再等一段時間，再論賺錢。直覺和膽量是賺錢的焦點。忽視了這兩樣，永遠不可能發財。

我的見解：

只要照邏輯推演，利大於弊之下都可以 Try and do it.

14. 容易被窮神找上的人

一無是處的人無法做任何事。而他們最大的缺點就是：「嘮嘮叨叨抱怨現實」、「人際關係消極」。這些人一輩子也存不了錢，賺錢的機會也不會降臨在他們的身上。他們讓人一看就覺得是窮神容易上身的人。

我的見解：

不要老是解釋事情，而是要解決事情。不要為潑出去的牛奶難過，反而要想出解決的辦法。

15. 不當債務人，要當債權人

想賺錢的人，應有個觀念；社會上的每一個人都能幫助你。所以，你應對社會上所有的人存有感謝之心。即使你想盡量避免製造人情債，然而，這不是件容易的事，應該盡量讓他人欠你的人情債。將來，也許有一天，你能獲得大大的回報。並不是所有的人都會還人情債。不過，總是會有人還的。因此，有機會的時候，你應該多讓別人欠你的人情債，有一天，你會連本帶利收回的。

我的見解：

人心隔肚皮，防人之心不可無，助人是件好事，不用預設立場他一定會還你人情債，只要自己心理快樂平靜就可以了。

16. 賺錢的好靈感與壞靈感

凡是有利可圖的事業，你能比他人先察覺到，而先下手才是重要的。同時你也需要這種靈感，即在短時間內判斷某種事業能賺錢。答案若是肯定的，那麼，就馬上採取動，好好經營。要想獲得這種靈感，最好的辦法是，讓你的腦中經常想著賺錢。賺錢……經常想賺錢的人，財神爺特別眷顧她。而能靈敏判斷出賺錢事業的人，將是最後的勝利者。有些人感覺非常遲鈍，即使機會擺在眼前也不會利用，這種人最可憐了。想賺大錢，必須具備良好的賺錢感受。

我的見解：

還是要有豐富的社會歷練比較容易察覺有利可圖的事情，否則就像課堂上老師問學生有沒有問題，沒有問題的有兩種，一種是不會而不知道怎麼問，而另一種是已經會所以沒問題。

17.有心致富的人，不可喪失機智

經商者需有果斷力，因此，對於做事猶豫不決，娘娘腔的男性，無法將生意做好。

企業家除了需有男子氣概外，也需有一顆纖細的心。例如：有寬大的度量，原諒職員的小錯誤。而且不管職員立下多麼小的功勞，只要是對賺錢有利，就應大力的誇讚他。總而言之，成功的企業家，需有一顆纖細的心。所以，沒有敏銳的注意力，有害無益。

我的見解：

我爸爸曾經教誨我們要有 Lion's heart, lady's hands and eagle's eyes.

18.想法愈單純，越能賺到錢

一件事情，要把它想成很複雜，它就會變成很複雜。如果把事情想得太複雜，行動難免會遲鈍。賺錢也一樣，想得太複雜，根本做不了事，賺不了錢。所以，想法不要太複雜，應單純的下決定。賺錢並沒有什麼固定的理論，假如有固定理論，那麼，人人都不必辛苦就可賺大錢。如果你愈想探求賺錢的理論，機會就愈離你而去。單純、明瞭才是行動力的條件。

我的見解：

這是符合特種部隊的原則，所謂「削刀原理」事實往往是淺而易見的，空手奪白刃就是要將很複雜的化為單純、明瞭的行動力。

19.別擺出落魄的樣子，否則人和錢都不會親近你

心情低落，壞運就會趁機而來。「和氣生財」簡單的說，經常面帶笑容的人，就能賺錢。人是現實的動物，當一個人走下坡的時候，沒有一個人肯接近他，因為他會不斷的散發不利之氣，而不接近他的原因是這種氣氛會互相感染，如果被感染，自己也會走下坡。所以走下坡時，不要讓他人知道。否則任何人都不會給你機會的。

我的見解：

大多數的人都是錦上添花跟落井下石，當你有錢的時候，銀行跟朋友都願意借錢給你，而當你落魄之時，大家都避之唯恐不及，深怕被你的楣運拖累，建議有錢之時學習向別人借錢存起來，養成借錢的能力。

20.多和外界接觸，會對你有利

多到外面走走，並不是多和外界接觸一定能碰到好機會。而是如果利用多餘的時間，和外界接觸，到各方走走，說不定就能碰到賺錢的機會。有些人發生了某一不幸的事後，就避不見面。整天一個人待再家裡，不與朋友連絡，也不與家人談

笑。「活力的衰微，也表示著運氣的衰微。」要注意這種說法。

我的見解：

「秀才不出門，能知天下事」，但是事實上閉門造車還是不太理想，所以多何外界接觸是有利的。

21.賺錢必須「動」

光想而不採取行動是絕不會賺錢的，想成為有錢人就必須主動的爭取機會。賺大錢的人，通常都是非常活躍的，而不熱衷與他人打交道的人，一切行動都要求靜，對於動的賺錢當然是無法接受，就如同水和油一樣，永遠合不起來。「先下手為強」、「機會來了就不要讓他溜走」，都是動的解釋。日常生活中充滿活力與動力，才能賺大錢。

我的見解：

一般都流於紙上談兵，所以我個人是贊同必須主動的爭取機會，由小機會去爭取大機會。

22.對本行以外的發財機會要多留意

一般來說，從事行業以外的生意，賺錢的機會較多。因為他大都是一時的靈感，或有人提供的機會，所以成功的機率較大。以自己原有的行業賺錢最理想，但若完全投入自己的行業，忽視了其他行業的動態，你很有可能失去賺錢的良機。對於一切能賺錢的機會，都要有敏銳的反應。

我的見解：

經濟活動也有生命共同體，市場的動態瞬息萬變，所以隨時要有敏銳的反應。

23.想賺錢，就不能樹敵

做任何一件事，若抱著「對惡勢力絕不妥協、不屈服」的態度，一定會傷害到別人，或使人走投無路。既不想樹敵，又想維持正義並不是件容易的事。在這種情況下，可能樹立了很多敵人。敵人愈多對賺錢愈不利。

個人見解：

西瓜效應是大多數人的邏輯，既不想樹敵，又想維持正義並不是件容易的事，除非讓自己成為先行者領導潮流，否則只有隨波逐流。

24.不能輕易向親戚朋友借錢

做生意要有資本，如果沒有充分的資本，就必須向他人借貸。借錢要還是理所當然的事，人們常發生借貸糾紛，因為貸方常無法如期收回借款。當借方不履行契

約時，借貸兩方關係一定轉惡。向朋友借錢而無力償還時，彼此的友誼就會遭致破壞。同時，借貸關係，貸方的立場一定是居上風，借方則處於下風，兩人之間的地位就不平等，借方一定會採取卑屈的態度，如此，友誼就會變質。兩個好友爲了錢翻臉是最不值得的。所以借錢最好向銀行借貸。銀行本來就是辦理借貸的機構，所以借方地位決不卑屈。借錢有時會壞人際關係，若需週轉，應直接向銀行借款。

我的見解：

這點我是贊同的，不過親戚對你太了解了，往往也很難借到錢，反而是銀行比較好借。

25.借高利貸週轉，只會使你越陷越深

有些事業的利潤相當高，有些則只是微利生意。不過凡是正當的生意，不可能獲得暴利。不管多麼賺錢的事業，想要把成本只有一千元的商品賣一萬元，並不是件容易的事，就算有也爲數不多。有些事業好像在一天中獲得暴利，其實，那都是由小的利益累積而來。假若需借高利貸來週轉，事業絕對無法成功。

我的見解：

借高利貸大都是因爲求救無門，此時哪有心在事業上。所以平常在經濟能力好的時候，要養成借錢的能力，以備不時之需，所以才有「每個賭徒都有一顆鑽石縫在皮內」之說。

26.有發財的機會不可獨占

利益獨占是大快人心的事，但爲了貪享一時快樂的人，最後都吃了大虧，原本幫助你的人就會慢慢疏遠。當然，失去了他們，就會失去很多賺錢的機會。要有即使賺錢也需要靠他人才能辦到的觀念，才不會簡單的掉入貪心的陷阱。

我的見解：

「有福同享、有難同當」不過一般都是「有福同享、有難他人當」

27.交涉時表裡不必一致

每個人都有真實的一面和虛偽的一面。例如：提供你賺錢機會的人，向你說：「我完全是誠心交你這個朋友，才提供這個機會給你，你可不要誤會我想得到好處！」假如你把這個人的話當真，只包了一個小紅包給他，表示你的謝意。你就上了大當。往後，這個人可能與你反目成仇，到處散播你的壞話，而且再也不會提供賺錢的機會給你了。當對方的說辭很客氣時，你要仔細考慮隱藏在背後的真意。

我的見解：

這就是「前面手牽手，後面下毒手」這是個叢林社會，大家都是獵殺高手，各憑本事。

28.重金禮聘人才，使其充分發揮所長

大部分的商人，對於花在材料的採購、工廠的建設等和生意有直接關係的金錢，一點也不小氣，可是卻不願意花錢聘請人才。他們忽略了人才的重要性，認為假若這位技術員不滿意這份工作，還有很多人排隊爭取呢！因此一點也不看重他。但是他們卻忽略了一點，人才雖多，卻不見得每個人都有同樣的才能。假若你的公司需要某個人的才能，業務才會蒸蒸日上，那麼，你應該大方的禮遇他，充分的利用他的才能。工作仍需由人來做，機器人是無法想出點子的。

我的見解：

「人盡其材、物盡其用、貨暢其流」

29.你的身邊有賺錢的機會

賺錢需有好的構想是不爭的事實。「構想」並不是件難事。任何人一生中，一定會產生一、兩次好構想，至於能不能憑此構想賺錢，端看你有沒有這個勇氣去實行它。當一個新構想出現時，緊接著另一個新構想便會產生，接連不斷。不過，構想雖然容易產生，實行卻不容易。有些構想雖好，但實行起卻比登天還難！在這些未被實現的構想中，說不定有的能使人賺到好幾十億、或好幾百億。人們的構想能被實現的實在非常有限。有好構想，就應充分利用。也許實行了它，就發財了。

我的見解：

充分利用周邊所能運用的東西是比較省時省力。

30.老店沒落的原因在於不知創新的重要

突破現狀和實行構想，都是賺錢必要的條件。具有不滿現狀的開拓精神者，才能真正的賺到錢。突破現狀需要有相當的勇氣才能做到。因為維持現狀比較容易，也不會產生很多的麻煩。但是，只維持現狀，不求改變，總有一天要走下坡的，就如同到了退休年齡，再也沒有飛黃騰達的時機了。

我的見解：

老店會凋零，因為不長進。

31.想法重視靈感，隨時把想法記下來

通常賺錢的構想都是在不經意中想出來的。構想就像是浮在水面上的泡沫，一不留心，便會消失。這是一件非常可惜的事，在不經意的構想之中，也許蘊藏著金

礦。

我的見解：

贊同。

32.賺錢需要決斷力

做生意是一種氣魄。如果沒有這種氣勢，便會受到當時的影響，不知是做？不做？要進？要退？氣勢一弱便進退兩難了。「這個生意能做！」一旦你下此判斷，便要馬上採取行動，才會成功。

我的見解：

贊同。

33.只依靠訊息賺錢是不夠的

賺錢不需要學問的根據是：有些學問會使態度變得客觀，相對的喪失自己獨創性的智慧。雖然先人的遺訓和書上的知識很重要，但在這裡面你不可能找到賺錢的方法。有一個人，非常信賴資料，一有空閒就忙著四處蒐集資料。假如資料上統計的數字和他預料的一樣，他就非常滿足；但是資料統計的結果並不理想，他是不是就放棄事業計畫或工作呢？最後他以擲骰子決定。結果當然失敗。賺錢不是靠資料決定的，也不是賭具決定的，而是需有自己的直覺判斷。

我的見解：

贊同。

34.事業的高峰期，就是飛越的契機

善於守備的人，絕對無法成為大富豪。人很容易失去警覺心。老招牌容易走下坡，就是因為忘記了攻擊精神。一進入安定期，自然就會鬆懈，改採保守的經營，所以無法賺大錢。守備的態度無法賺大錢，應具有攻擊的精神。

我的見解：

攻擊就是最好的防守，隨時要有備戰的心理。「勿恃敵之不來，恃吾有以待之」

35.金山只是冰山一角

浮出水面的冰山只是冰山的一小部分，在水面下的部分才是偉大的山。一般人很少能自冰山之一角推測看不見的地方，他們常誤把看到的部分當作整個冰山，就如同以外表判斷人一樣。一份事業，一開始時很難判斷得出它到底能否賺錢，人常只看了冰山的一角，便認為是自己事業既有的規模，但常意外發現這份事業和金山連在一起。要將冰山之一角當做重要的山頭處理，才能碰到金山。假如

看不起小山，認為不適合自己，永遠不會發現一大片金山山脈。有一點小線索，有時能發現廣大的金山脈。

我的見解：

贊同。

36.賺錢不必太嚴肅，而是更認真

意志強烈，加上充分的思考，用氣勢採取行動，才能賺大錢。一有賺錢的機會，就要用乾坤一指或一發命中的精神，努力去做。如果對自己沒有十足的信心，內心承受某股壓力就焦躁不安，或帶有悲戚感，這樣大都不會發財。若心情不安，就無法看清事情的真相，研擬作戰策略。完善的策略有賴強烈的意志，認真的態度執行。

我的見解：

贊同。

37.低著頭走路的人發不了財

在與人相處時，若態度畏畏縮縮的，或走路垂頭喪氣，也不能致富。掉在地上的錢，被你撿去，你也不可能利用它發財的。常向他人抱怨瑣碎事情的人，無法賺大錢。必須靠努力、創意，再配合自己的能力才能成為億萬富翁。錢是上天賜予的；走路抬頭挺胸，個性豪爽的人，財神才會從天上賜錢給他。

我的見解：

配合微笑會更好。

38.把錢利用到十倍才有價值

金錢的價值，依照使用法的不同，會產生十倍或二十倍的效用。相反的，有些人花了不少錢，卻只得到十分之一的效果，這種錢花得一點意義都沒有。有一個人為 A 公司開發了新產品，非常暢銷，最後 B 公司卻以五分之一的薪水聘請他，而且業績還超過了 A 公司。原因是因為他在 A 公司並沒有得到適當的禮遇，常常被冷落在旁；相反的 B 公司董事長親自迎接他，並在全國的批發商前擁抱他，又頒發一面感謝狀給他。依照自己的想法、對方的立場、以及花錢的時機，就能得到完全意想不到的利益。錢該怎麼花呢？這看怎麼賺錢在某方面有異曲同工之妙。

我的見解：

這就是所謂的槓桿原理。

39.使客戶滿意，就是財源滾滾的保證

想賺錢，要從事商業。做生意一定有買方，有讓客戶樂意花錢本領的商人，一定

能賺大錢。商人謙虛的態度，目的在使顧客甘心樂意花這筆錢。換句話說，能賺錢的事業都是服務業，沒有這種精神就賺不了錢。餐廳的菜再好吃，女服務生或女會計，以冷淡的態度對待客人，美味可口的菜餚也會失色，客人也絕不願再上門光顧了。讓對方花錢花得高興，是賺錢的秘訣。

我的見解：

能站在客戶的立場上去發展，將心比心，會比較容易得到多數人的肯定。

40.賺錢的要訣

撿到了錢，並不是賺錢。賺錢是依照你的意志，努力不懈，所求得的「結果」。獲得父母的遺產、賭博、樂透、非法手段等都不能算是賺錢。另外，憑藉自己才能獲得高收入者，也不能算是賺錢。那麼，什麼是賺錢呢？以自己的意志，獲得超過勞動力收入者，才是賺錢。想要賺錢的人，即使擁有特殊的才能和技術，可能也不太管用。因為賺錢並不需要特別技術和資格。任何人的立足點都一樣，都能成為億萬富翁，只是為與不為而已。

我的見解：

其實能有父母的遺產或是得到樂透並非壞事，問題是沒有的人只好自求多福，自己去賺。

41.自己寫出賺錢方程式

他人的忠告或經驗之談，對賺錢非常有用。但若視為至寶，依例實行，卻不一定能獲得成功。知識份子會對外界情報或知識當成自己獨創的，而忘記使用自己真正的感受、直覺判斷。換句話說，他們很容易受書本知識影響。將賺大錢的人分析來看，共同的部分很多。不過，有些人的個性很特別，任何人都無法模仿。每一個人所應具備的賺錢條件都不相同，賺錢的方程式只能自己寫出來。

我的見解：

我的賺錢方程式寫在結論裡。

42.想賺錢，不要只期待機會，更應努力工作

運氣是確實有的，但不是絕對的。依照每個人的努力程度、或想法，可控制它到某一程度。受點小打擊，就沒有東山再起的勇氣，這種人無疑是放棄了一些有關的「運氣」。假如自己確定是個運氣不好的人，也抓不住它。「我是個幸運兒，一定要再東山再起。」有這種想法的人，好運一定特別眷顧他。嘮嘮叨叨抱怨周遭事物的人，窮神最喜歡纏上身。自己悲慘的事情讓他人看見，容易被好運拋棄。即使是走投無路，不要讓人看到自己悲慘的情形，要等待東山再起的機會。

我的見解：

贊成。

43.合夥企業很少賺錢

在公司創業時期，還不知能否經營成功時，事業意外能順利經營，因為在困難時期，兩人忘掉私利，同心協力，克服困難。但公司營運狀況一旦進入穩定期，得到些利潤時，竟是共同經營危機的開始。太過相信自己的能力，一旦公司賺了錢，便會認為由於自己的才幹，公司才得以賺錢。尤其在分配利益時，特別易生摩擦。領導者應由能力高的人擔任，且須有某一程度的專制，否則事業一定會失敗。

我的見解：

「狡兔死，走狗烹」當合夥成功的時候，希望在有難同當下，依然能有福同享。

三、結論

因為賺錢術，所講的事業體非常大，不是我們現階段所能進行的，所以，我認為可以採用簡易賺錢術來從事目前的經濟活動。個人認為最可行、最不影響現在學業且符合槓桿原理的投資工具是期貨，我們現在可以以一百萬的虛擬資金，透過網路學習期貨的操作，讓經驗豐富，等到他日真實的資金到位，即可馬上進入實戰篇。至於個人對於期貨的操作上，有如下之看法：

1. 趁人之危：所謂「人無橫財不富，馬無野草不肥。」在這現實的經濟環境中，期貨是用槓桿原理，風險比一般來的大，且十賭九輸。如何成為致勝的十分之一，當然要趁人之危，即使有風險，也比一般少很多。
2. 反市場操作：因為當去買菜的阿婆都跑到股票市場裡面去，就可知道說人手一張股票，股票就不值錢了，當然就知道空頭快來臨了；反之證券市場門可羅雀，大家都看衰的時候，底部就不遠了。暴大量時就要脫手；量緊縮時，可考慮酌量承接。
3. 不要隨便出手：進去賭場，一般的賠率是六成，如果隨意進出，輸的成分就大增，即使不賠，手續費也付了不少，有趙駙馬的三井宴內線消息來源是最好的；不過沒有的話更不要隨便出手。
4. 可以參考線形跟數據：大家知道的，你還是要知道；大家不知道的，你也是要知道。才有可能致勝
5. 順勢而為，波段原理：當潮流及波浪是往上時，要順勢而為，不要以螳臂之手去抵擋潮流。所謂「識時務者為俊傑」，不要跟錢過意不去。並且最好是波段操作；否則往往當機會來臨時，很快就出局，錯失大好機會。
6. 三至五道防線：最好將資金控管做三至五波操作。所謂「人算不如天算」不要將全部的雞蛋放在一個籃子中，一定要有風險概念，不要預設立場。

7. 願賭服輸：人們往往因為輸不起，導致骨牌效應，兵敗如山倒。因為是賭博，十賭九輸，抱著平常心及願賭服輸的心情，才不會沉迷，身陷不可自拔。留著青山在，不怕沒柴燒。

有以上的理念，用虛擬的一百萬資金等待時機進場期貨操作。至於結果如何，靜待其變。

肆 引註資料

1. 賺錢術 作者：中鶴孝司
2. 個人的見解
3. 期貨操作網路聊天室
4. 川普清崎讓你賺大錢
5. 這小子，讓川普讚嘆！
6. 唬人術