

你凭什么比我有钱？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E4_BD_A0_E5_87_AD_E4_BB_80_E4_c123_282666.htm 看到你身边一个又一个的人富了起来，也许你还在暗不服气：“哼，你凭什么就比我有钱啊，论智力比我差，论吃苦不如我。”我的一个先富了起来的朋友一句话直中要害：“就因为我比你更胆大更心细。”胆大就比我有钱？难道你杀人越货，干不法勾当？非也！胆大是看到商机敢于付诸实施。不是有这么一句话吗，饿死胆小的，撑死胆大的。胆大的人即便这次失败了，下次还是会先人一步，总会有一次机会能让你赚个钵满盆溢。有人说，我没那个心理承受能力，还是踏踏实实靠苦干持家吧。这也未尝不可，但你只能落个小富即安。行夫走卒，贩子庖丁，起早贪黑，能衣食无忧就不错了。当然，心细不是温吞，不是左顾右盼，犹豫不决。心细是基于市场的初步甄别，发现机会后面的陷阱。商机稍纵即逝，会赚钱的男人绝不会等别人都干起来，觉得没风险了再跟进，那可就黄花菜都凉了。所以，会赚钱的男人对机会有了大体的判断就会倾全力而奋斗。胆大与心细完美的结合才能创造财富“胆大、心细、脸皮厚”，这是营销界对合格营销人员基本的界定。他们认为胆大是获取业务的基础，心细是获取业务的保障。道理是相通的，我们获取的财富，也是从平常事物中细心发现机会并进行必要的论证再大胆去创造所得来的。细心与大胆是必需要素，缺少其中任何一个都不行。李银潮起初是中关村一个小小的打工仔。1999年9月21日，台湾大地震，李银潮不同其他人，他眼里看到的不是地震事件本身，而是将这

次地震和自己从事的行业联系起来。基于当时的市场特性，李银潮敏锐地觉得，这必将给依靠从台湾地区大量进口内存的中国内地电脑市场带来一场大震荡，内存条价格将会不可逆转地涨价。李银潮向老板进言，要他大量囤货。可是老板害怕判断失误，根本不敢下这场豪赌。李银潮相信自己的判断，果断向亲朋好友借来一笔巨款，以最快的速度购进大量内存条。等别人发现这一信息时，李银潮已奇货可居。随即而来的内存条价格不可抑制地疯涨，让李银潮一夜暴富。而老板事情过后捶胸顿足，后悔不已。这次行动，奠定了李银潮的事业基础，他从一个普通打工仔迅速演变成大老板。如果靠勤劳打工赚钱再慢慢开店，李银潮的成功路将至少延长十年甚至永无到达之日。有多少财富就有多少风险有人说，人生就是场大赌博。此话一点不假，财富永远和风险相伴而生，有多少风险就暗藏着多少财富。所以，没有赌的勇气，自然没有成功的可能。有项调查显示，2002年至2003年，亚裔美国人百万富翁人数猛增5倍，增速居美国社会各人群之首。这是因为，亚裔富翁比其他群体在投资上更敢于承担风险。他们一旦认准了一个项目，就会坚定不移地付诸行动。徐正春是个移民美国的华裔青年，初到美国时他身无分文，靠给人家打短工赚钱。到美国一年后，徐正春捕捉到一个商机，美国人过万圣节时家家户户都要在门口摆出各式各样的南瓜灯，南瓜的需求量巨大。徐正春的家乡出产大量南瓜，却卖不出好价钱。于是他找到一家专门销售南瓜的公司，提出自己可以提供较低价位的南瓜，对方表示出了强烈的兴趣。徐正春通过一家中国人开的进出口公司做成了这笔交易。交易之前，徐正春向这家公司付出了二十万元保证金，而家

里面收购农民南瓜时虽然只先付了一部分钱，但也有几万元之多。如果交易的任一一个环节出现问题，徐正春都将背下巨债。但正是这次冒险的成功，让徐正春赚取了人生的第一桶金。第一道茶永远是新鲜的成功人士有一个共同的特点就是敢为天下先，他们愿意接受大量的新的信息及事物，并迅速抓住那些有用的。这就是一个胆大心细的过程。新信息及事物所蕴含的风险是巨大的，接受的过程需要过人的勇气，能抓住有用的，则必定要经过细心的求证。专做外贸出口的段飞宇以前一直做的是欧洲市场，随着市场的日渐饱和以及本土保护主义的滋生，生意渐渐举步维艰。1998年3月，段飞宇从报上看到中国和越南间实行车辆互通，他感觉这必将蕴藏着巨大商机，于是他开始关注关于越南的一切消息。后来他陆续从国内的报纸上看到许多关于越南改革开放的介绍，越发确定这是个大好的时机。他大胆决定将自己的外贸生意重心从欧洲移到越南去。段飞宇在媒体上了解到，摩托车是越南老百姓主要的交通工具，市场需求旺盛。当年，越南政府开始允许进口摩托车零部件。段飞宇迅速感觉到了向越南出口摩托车的广阔前景。于是他立刻去联系市场，当年，段飞宇对越南的摩托车出口业务在同行中率先启动，并快速进入发展阶段。两年内，段飞宇赚成了千万富翁。等到中国企业摩托车企业大量涌入并开始越南打起大规模的价格战时，段飞宇已功成而退。敢为天下先，让他尝到了第一道茶的新鲜，更将自己拉出了事业的低谷。草莽气是赢取财富的的爆发力“靠船下篙、稳扎稳打”，是保全之道，但却往往会错失许多商机。想要拥有财富，我们更应该少一些循规蹈矩多几份草莽霸气。有人分析山东为何民营经济难成大气候，

就是因为山东人缺乏胆略。不论此观点正确与否，但山东人的小心却是有目共睹的，小心过头，或许就是胆小了。仇海强是山东一个沿海城市的个体运输户，多年前就从事汽车运输业务，家里有几辆货车，他也积累了相当多的运输经验。当初国家开始提倡物流概念的时候，仇海强就开始关注。后来一些外地的物流企业开始进入当地市场，对货物运输业产生了一定的冲击，仇海强一直在想方设法应对。渐渐外地物流企业完全渗透当地市场，并夺去了很大一块蛋糕。在这种竞争状况下，只有企业的规模化才能赢取更大的市常仇海强不笨，他知道这个道理，当地政府也一直鼓励他带领个体运输户组建物流公司。他一直小心翼翼，看到客运市场提倡集约化，当地国有客运企业收回了许多经营线路，后来国家又开展治限治超活动，他就更怕市场发生变化，所以举棋不定。直至2004年12月11日，中国物流市场完全开放，UPS、TNT等国上大型物流公司开始入主中国，物流市场的放开经营已成为不容改变的现实。仇海强这才感受到了压力，他开始联合当地的个体老板欲组建公司。只是这时，他已错失了许多扶持政策，也失去了壮大的先机，等待他的将会是和大公司间艰难的博弈。艺高人胆大大胆不是盲目，开展任何一个项目，都必须要有必要的市场论证，灵敏的判断力，快速的执行力，一定的风险防范措施。胆大不是任何人都能做到的，艺高人胆大，反过来胆大人艺高就是谬论。我们要的是大胆，拒绝傻大胆。所以，有一身“武艺”才能闯荡“江湖”。艾晟自己开厂之前是一家外贸公司的业务员，干这个行当已经四五年了。一天，他突然辞职不干了，没有人知道他是为什么。三个月后，同事们又突然收到了他自己的服装厂开业

的请柬。大家不禁佩服起他的大胆来，但同时大家也为他厂子的命运心存担忧，因为他根本就没有过在服装厂工作的经验，甚至连管理经验都没有。不过出乎人意料的是，半年后，他的厂子开始红火起来，取得了不少外贸订单。同事们连连称奇，艾晟自己揭开了谜底。原来他在外贸公司工作的时候就接触了不少服装厂家，了解了服装生产的市场前景，并学到了许多服装生产的经验，同时自己还自学了许多企业管理知识，在开厂之前，又请了好几个懂得服装生产的朋友帮忙策划，加之自己外贸公司工作的经历，为自己结识了不少潜在客户，他只是大胆在服装加工生产行业旺盛的时候入行，所以厂子才能如此顺利。艾晟是大胆的，但同时他更是细心的。如果你不安于现状，不安心苦干，又有一点聪明才智，能够细心发现事物与众不同之所在，更不害怕失败，能将自己置之死地而后勇，那么你学学以上所举的这些例子，或许你也会和他们一样，轻而易举就比别人更有钱! 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com