

画说生意经

1

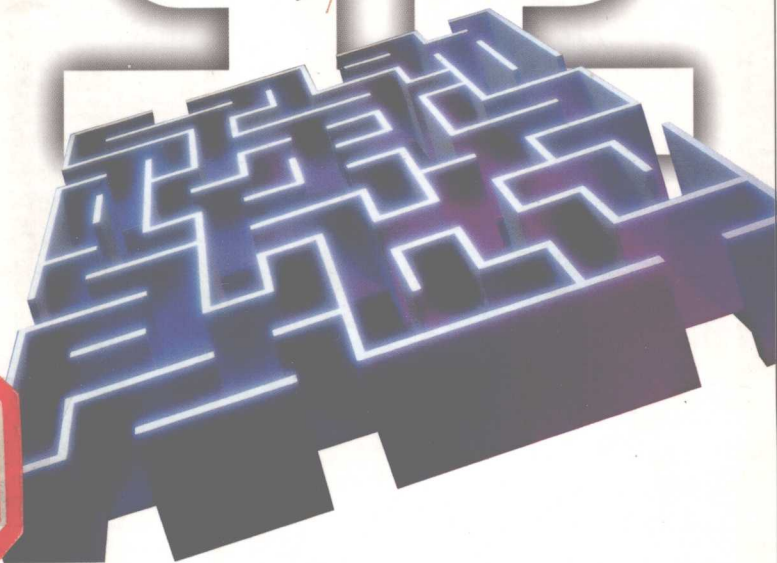
小动脑创大业

X I A O D O N G N A O C H U A N G D A Y E

杨楚民 编著

庄锡龙 绘画

广东经济出版社



经商致富的智慧 竞争致胜的谋略
白手兴家的法宝 开拓创业的招术

画说生意经

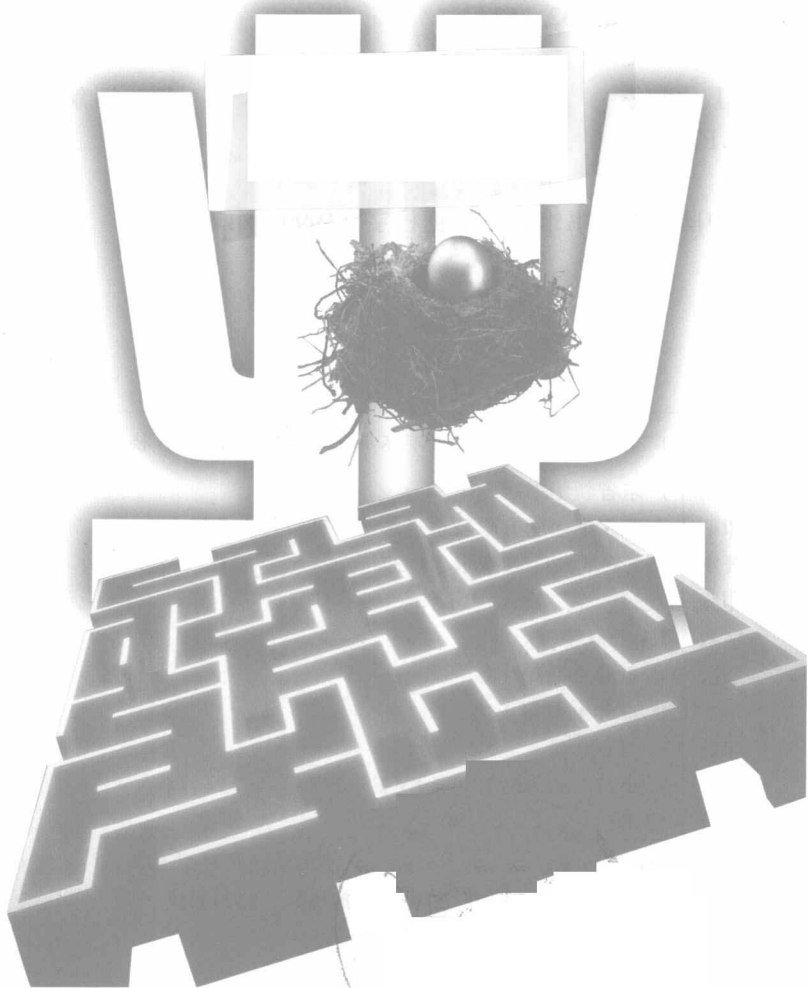
1

小动脑创大业

160-62

杨楚民 编著

庄锡龙 绘画



广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小动脑创大业/杨楚民编著; 庄锡龙绘图. —广州: 广东经济出版社, 1999.9

(画说生意经丛书/杨楚民主编)

ISBN 7-80632-534-4

I. 小… II. ①杨…②庄… III. 商业经营—图解
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 44698 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东省新华书店
印刷	东莞新丰印刷有限公司 (东莞市凤岗镇天堂围乡)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	7.25
字数	190 000 字
版次	1999 年 9 月第 1 版
印次	1999 年 9 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80632-534-4 / F·249
定价	13.80 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

读者热线: 发行部 [020] 83794694 83790316

• 版权所有 翻印必究 •



经商致富的智慧

竞争致胜的谋略

白手兴家的法宝

开拓创业的招术



内容简介

白手能创业，智慧也能创业。

一个新观念，一个金点子，一个好谋略，往往能出奇制胜，使你发现致富的金矿，奠定创业的根基。

无资源靠采购，无资本靠动脑。本书将向你提供慧眼识商机的窍门、斗智不斗力的法宝、草船借利剑的妙法、靠思维致富的点子、让发财梦成真的奇招。

书中的一招一式，都是成功经验的结晶。无论是企业领导还是私营业主，无论是经销人员还是大众读者，无论是“下海”经商还是业余兼职，都能给你提供有益的启示和帮助。

本书既汇集了经商理财之范例，又提炼出经商理财之圣言，且配上趣味盎然的漫画，开卷之际，不仅分分钟有趣，而且分分钟有益。

目 录

慧眼识商机

1

没问题就是问题	2
用新办法就有办法	4
距离金子三英寸	6
稍纵即逝的机会	8
当机立断	10
激励成功	12
想的威力	14
让数字说话	16
三方各损一两	18
慧眼识商机	20

你需要敌人

23

以退为进	24
闲聊后面藏商机	26
制造竞争对手	28
迂直之计	30
欲取姑与	32
让对方说“是”	34

约会在中午	36
利用对手的非难	38
做别人不可能做之事	40
你需要敌人	42

斗智不斗力 45

无价之宝	46
创立商标	48
创造名牌	50
组合创新	52
简单之中创奇妙	54
“两面神”思维法	56
悄悄一改销路广	58
一物多用拓新路	60
世上最优秀商品	62
斗智不斗力	64

灵感蕴商机 67

攻心为上	68
出奇制胜	70
满足需要	72
善借天时	74
乘隙钻缝	76
先下手为强	78
向生物学经营	80
巧妙制造流行	82
经商“黄金原则”	84
灵感蕴商机	86

生意如情人

89

速成富翁	90
借鸡生蛋	92
借钱生钱	94
借船出海	96
背靠大树	98
视经商为游戏	100
“零点资金”创大业	102
“下海”游泳术	104
与大人物同在	106
生意如情人	108

助人者得利

111

先富后贵	112
恃机而动	114
吃苦不吃亏	116
本钱	118
心灵空间	120
放弃与收获	122
穷得只剩钱	124
懒惰的智慧	126
敢做伟大人物	128
助人者得利	130

温情的激励

133

合金精神	134
鲶鱼效应	136
耕自己的田	138

整体化经营	140
多角化应变	142
多品牌经营	144
争天下第一	146
活用缺点	148
掌声鼓励	150
温情的激励	152

理想的失败

155

起死回生	156
转败为胜	158
后发制人	160
撼动人心	162
瘦鹅经营哲学	164
反其道而行之	166
利用别人的失败	168
在困境中发现机会	170
不按牌理出牌	172
理想的失败	174

致富的欲望

177

致富公式	178
省钱致富	180
思考致富	182
白手致富之道	184
观念致富	186
靠专利致富	188
靠薪水致富	190

明智的选择	192
如何成为百万富翁?	194
致富的欲望	196

让梦想成真 199

抓住年轻一代	200
瞄准银发一族	202
抢滩“死亡行业”	204
保健养生，应运而生	206
无用变有用	208
意想不到的创新	210
泄气新行业	212
变平凡为不平凡	214
发现财富的“智慧眼”	216
让梦想成真	218

慧眼识商机

- ☐ 没有问题本身就是最大的问题
- ☐ 如果用新办法，就有办法了
- ☐ 该决定时不决定是最大的失败
- ☐ 不断的努力能把失败转变为成功
- ☐ 不论做什么生意，必先了解市场



没问题就是问题

一天晚上，有位企业家在酒店的角落独自一个人喝着闷酒，显得愁眉不展。他的举动被一位心理学家看得一清二楚，他走近前去问道：“你一定有什么难解的问题，让我来帮你忙吧！”

企业家睁开醉意朦胧的双眼，看了心理学家一眼，冷冷地说：“我的问题太多了，没有人能帮我的忙。”

心理学家掏出名片，要这个企业家明天到他的办公室一趟。这位企业家看了名片，知道他遇到了一位大名鼎鼎的心理学家，于是，次日便依约到了心理学家的办公室。但心理学家并没有替他做诊断分析，只要求他一起到附近一个地方。企业家不知心理学家葫芦里在卖什么膏药，只好跟随他走。

心理学家用车把他带到了一处荒郊野地，下车之后，心理学家指着前面的坟场对企业家说：“只有躺进坟里的人，才没有任何问题；不管你的问题怎么多，只要有问题，就表明你是一个有生命的人，就有解决的希望。”

企业家这才恍然大悟，立刻心悦诚服地接受心理学家的诊断与辅导。

一个企业在经营中，出现问题并不可怕，最可怕的是掩盖问题。没有问题本身就是最大的问题。艾弗烈·史隆是美国通用汽车公司历史上最杰出的一位领导者，他每次主持领导层会议时，倘若与会者提不出问题，或是所提的问题不够踊跃时，他会立刻宣布会议结束，要求大家把议案带回去，重新做深入的研究。等到大家能提出很多问题，再举行会议。他强调说：“一个没有问题的决策，正表示这个决策问题严重，所以非再深入研究与检查不可。”



一个没有问题的决策，正表示这个决策问题严重，所以非再深入研究与检查不可。

用新办法就有办法

记得有位企业家说过：“很多时候，不是没有办法，而是还没想出办法。”事实上也是如此，在经营管理中，很多时候你认为没有办法了，其实是用老办法才没有办法；如果用新办法，就有办法了。

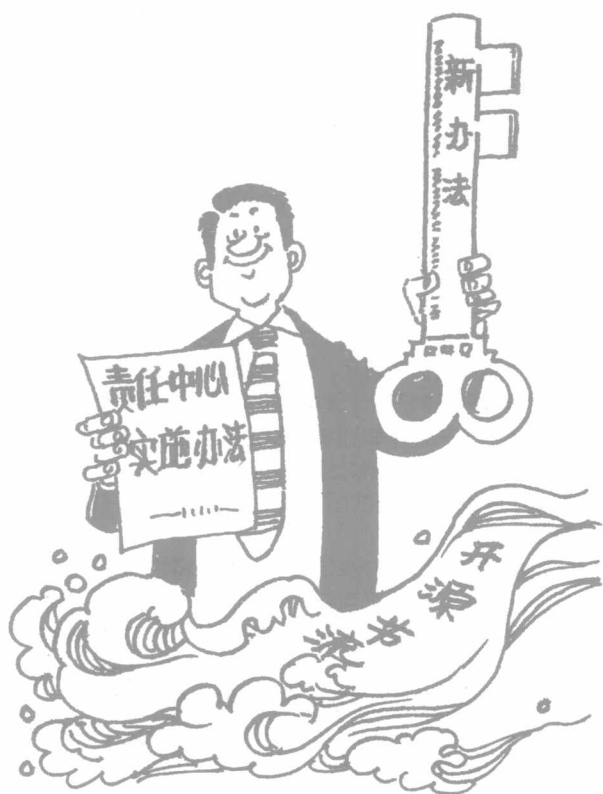
台湾有家公司，由于受到石油危机所造成的经济不景气的影响，营运遭受重大打击，公司已濒临倒闭的边缘。在一次董事会上，与会者都一致承认，公司已经没有办法继续经营下去，所能做的惟一办法只是尽早做好善后工作。

当时的总经理张灿文也几乎认为公司确实没有办法了，可是他很不甘心就此罢手认输，所以在除夕前一天，一个人躲在一家餐厅里苦思良策。

他想到了大家一致提到的“没有办法”这4个字，但仔细一想，“没有办法”背后就蕴藏着办法。他想到大家都认为癌症是没有办法的绝症，可是有位教授患了癌症后，医生判定他只能活两年，而他靠着无比的毅力，却整整活了10年，完成了百万言的巨著，创造了医学界的奇迹。在刹那间，张灿文想通了，所谓“没有办法”应该是“用现在的办法就没有办法”，而不是真正的没有办法。

于是，张灿文想出一套“责任中心实施办法”，精简组织与人力，改变待遇制度，全面开源节流。结果在短短半年内，公司不但起死回生，转危为安，而且回复过去鼎盛时期之业绩。

在经营活动中，当你觉得没有办法时，只要你能开动脑筋，想出一个新的办法来，那么一切困难都可迎刃而解。



很多时候你认为没有办法了，其实是用老办法才没有办法；如果用新办法，就有办法了。

距离金子三英寸

有位商人，在淘金的年代是个“金子”迷，不远千里跑到美国西部去挖金。但他从来没有听人说过，从人们头脑中挖掘出来的金子远比从地下挖掘出来的多。他立下界标，拿着镐和铁锹不停地挖着。

挖了数星期后，作为报酬的是，他发现了闪闪发光的矿石。他需要机器将矿石弄出来。于是他悄悄地 将矿井盖上，沿着来时的足迹回到家乡，将他的发现告诉给亲戚和几个邻居。他们一起集资，购买机器从海上托运到西部。

开采出的第一车矿石被运到了一个冶炼厂。结果证实他们发现的是当地最大的金矿之一。他们只用几车矿石就把债务还清了，很快地赚了一大笔钱。

随着开采的深入，他们的希望也在不断地上升。然而不久，一件不幸的事情发生了。金矿的矿脉消失了，他们的幻想也随之破灭。他们不死心，仍不停地钻探，不顾一切地试图重新找到矿脉，但一切都徒劳。

最后，他们只好决定放弃。他们将机器卖给一位废旧品商人，作价几百元，然后乘坐火车回家。废旧品商人请来一名采矿工程师观看矿井，做了些简单的计算，工程师说工程失败是因为主人不熟悉断层线。他的计算显示矿脉就在距停止钻探三英寸的地方。

这个废旧品商人用这个废弃的矿井换来了数百万元，因为他懂得在放弃之前听取专家的意见。

在企业经营过程中，每当成功来临之前，肯定会遇到很多暂时的挫折，甚至某些失败。有些人一遇到挫折就轻易地放弃，结果往往是在距离金子三英寸的地方停了下来。而有些人成功，则往往是跨越了挫折这一步。



有些人一遇到挫折就轻易地放弃，结果往往是在距离金子三英寸的地方停了下来。而有些人成功，则往往是跨越了挫折这一步。