

穷人理财的教父级人物
超级畅销书作家

古古最新力作

穷人创业不可或缺的三大智慧

穷人 创业经

古古 范飞 著

“穷人”系列著作总发行量突破**100**万册

改变无数人的命运 作品畅销韩国、新加坡、加拿大及港台地区

◆ 漓江出版社



穷人创业不可或缺的三大智慧



穷人 创业经

古古 范飞 著



江苏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

穷人创业经：穷人创业不可或缺的三大智慧/古古，范飞著.—桂林：漓江出版社，2009.2

ISBN 978-7-5407-4538-7

I.穷… II.①古…②范… III.商业经营—通俗读物 IV.F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第000100号

穷人创业经

——穷人创业不可或缺的三大智慧

作者 古古 范飞
责任编辑 代周阳
美术编辑 罗云
责任校对 章勤璐
责任监印 唐慧群

出版人 杜森
出版发行 漓江出版社
社址 广西桂林市安新南区356号
邮编 541002
发行电话 0773-3896171 010-85893190
传真 0773-3896172 010-85800274
邮购热线 0773-3896171
电子信箱 ljcbcs@163.com

<http://www.Lijiang-pub.com>

印制 北京文海彩艺印刷有限公司
开本 720×980 1/16
印张 18.5
字数 200千字
版次 2009年2月第1版
印次 2009年2月第1次印刷
印数 1—8 000册
书号 ISBN 978-7-5407-4538-7
定价 28.00元

漓江版图书：版权所有，侵权必究

漓江版图书：如有印装质量问题，可随时与工厂调换

危机就是转机

改完这本书稿，正是世界金融危机大爆发的时候，一个个资本大鳄相继死去，财富如沙滩上的建筑，一个巨浪过后，消失得干干净净，满眼皆是“裸奔”的人，没有谁可以幸免。

还好，这个世界目前还没有大乱，生活还在继续，生意还得做下去。大到印钞票、小到卖早点，都还需要人去做。只是原来卖燕窝鱼翅的现在可能只得改卖稀饭了。经济危机爆发，所有人的财富都大大缩水，吃得起并且还舍得吃山珍海味的主少了。

想起猪八戒吃人参果，本来是千年结一回的珍品，他老兄一口就吞掉一个，连滋味都没尝出来。对于饥饿的人来说，给他再好的东西，也只能吃出这样的效果。

所以在商品匮乏时代，是不可能产生精品的，市场的需求太旺盛，不管是大菜还是拼盘都一味地消化，厨师就不重视手艺了。场面上的热闹，往往掩盖着本质上的危机，表现在商品上，就是粗制滥造；表现在人身上，就是心境浮躁；表现在企业身上，就是盲目扩张，管理粗放，一路高歌猛进，对潜伏的危机视而不见。

一旦市道转坏，危机像火山爆发，但此时已经很难控制了。

美国之所以爆发次贷危机，不就是因为金融行业赚钱太容易！赚钱太容易，就会激发人性的贪婪，就会削弱理性的力量，华尔街的银行家们就会推出大量的金融产品，生怕错过了赚钱的机会；普通人则大量借贷消费，借钱生钱，一本万利；政府也陶醉于表面的繁荣而疏于监管。赚钱太容易，人人

都想四两拨千斤，谁还愿意去下苦功夫，对一个产品精雕细刻！整个社会自然充满投机取巧。

最后，危机自然就来了！

怪谁呢？哭，世界大哭，但有什么用？！

当然一切事物都有两面性，中国人向来信奉祸福相生，否极泰来。危机可以理解为险境降临，还可以理解为危境中的机会。潮水退了，裸泳者暴露无遗，而他们曾经是何等的风光！在这个危机的时代，大佬剥了衣服，大家都赤膊，拼的就是肌肉了。大资本的优势失去之后，真正的英雄正可以大显身手。

经济危机了，正好大浪淘沙。商品过剩时代，人们的口味就特别挑剔，厨师就要优胜劣汰，真正的好东西就能显出它的价值来。

经济危机了，并不是你一个人危机，所有人都在同样的环境中，这时候仍然需要你的人，就是真正需要你的人，你完全可以借此巩固客户基础，确保资源没有配置在错误的地方。

经济危机了，各个行业都在紧缩，各个企业都在裁员，人才满地都是，你就可以从从容容地拣，投入不多，人才的整体素质却提高不少，对企业的发展当然是有好处的。

经济危机了，也给了你一个喘息的机会。对那些大且复杂的企业，正好有暇退后几步，审视自己的业务，审视自己的战略，从而避免错误的抉择。

事物是螺旋式上升、波浪式前进，永远高亢、永远高速，是不可能的，也是不应该的。有上升就必定有下降，下降正是一种调整，是下一次上升的前奏。

每一次危机，就是重新洗牌，死掉一批，诞生一批。而那些诞生的或者不死的，就是下一轮繁荣的火种。

诞生于明治时期的日本三菱，是世界上最伟大的企业之一，在它一百六十多年的历史中，经历了7次大的经济危机，至今屹立不倒。每一次危机到来，无数企业鬼哭狼嚎，三菱人却在欢呼，因为：“我们的敌人死了！”

危机，就是强者的机会！

穷人生意经也好，富人生意经也罢，最后都会各得其所。

目录

自序：危机就是转机 / 001

上篇：心灵要茁壮 / 001

必备的三个心灵观念 / 002

空气可杀人，穷人可翻身 / 003

把经营生意看成一种生活方式 / 005

做生意其实很简单 / 006

相信赚钱就是享受 / 007

赚钱是种快乐 / 009

输赢只是暂时，坚持到底才是最后赢家 / 010

坚持就是胜利 / 012

立志做一辈子生意 / 013

大生意由小生意做起 / 014

磨炼生意人的素养 / 016

生意，也可以从40岁开始 / 018

老板是没有退路的 / 019

时刻给自己留退路 / 021

老板必须有强烈的支配欲 / 022

习惯被支配 / 023

一无所有也是一项宝贵的财富 / 024

做好失败的准备 / 025

追求利益是否会伤害友谊 / 026

朋友是你一辈子的生意 / 027

勇敢做大事 / 028

从小事做起 / 029

积极扩大事业规模 / 030

场子要扯圆，摊子莫铺大 / 031

挑战一切压力 / 032

压力像弹簧，你弱让它强 / 035

信念是最大的力量 / 036

穷老板最要沉住气 / 037

平平实实做生意 / 038

人无横财不富 / 039

吃亏就是占便宜 / 040

不能习惯于吃亏 / 042

学习向本性挑战 / 043

生意场是斗兽场 / 044

懂得自省将使人进步 / 045

自省别自虐 / 046

强者懂得妥协的艺术 / 047

妥协或死亡，这是个问题 / 049

不做黑心生意 / 050

离地三尺有google / 051

傻人有傻福 / 053

先做好市场调查 / 056

良心也是宝贵的财富 / 057

做一个让人喜欢的小老板 / 059

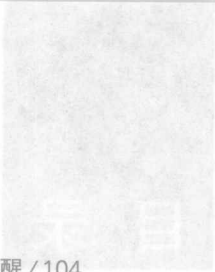
小老板与大老板没有尊卑之分 / 060

拉关系要掌握好分寸 / 061

候鸟式生存 / 062

天下没有好做的生意 / 063

生意不分雅俗 / 064



从身边的俗事做起 / 065
把钱当成情人追 / 067
不要被金钱支配 / 068
找到赚钱模式 / 069
不要盲目跟从 / 071
及早为人生规划赚钱目标 / 072
钱不是靠计划赚来的 / 073
彻底了解自己的能耐 / 075
做自己的领导 / 076
时刻学习 / 077
从实用的知识学起 / 079
放下架子偷师学艺 / 080
买主才是你最好的老师 / 081
不做生意？那就进入成功企业工作吧 / 082
朝廷里养马，山寨中称王 / 083
资讯减法 / 084
注水专家比注水肉还可怕 / 085
创业不分早晚 / 086
从红孩儿到善财童子 / 088
不要惧怕大老板 / 089
跟大海打交道 / 090
大老板气度不是天生的 / 091
忘记风度，留下气度 / 092
“威”“信”并重 / 093
信比威重要 / 094
善用手中的权 / 095
不要让权欲膨胀 / 096
懂得保持距离，才能保有威严 / 097
只见距离不见美 / 098
懦弱者灭亡 / 099
不可懦弱学阿斗 / 101
自信才有力量 / 102

自信是最好的武器 / 103
成功的人依然懂得保持清醒 / 104
睡觉也请三分醒 / 106
为富不可不仁 / 107
认清大环境 / 109
靠人不如让人靠 / 110
没有免费的肩膀让你靠 / 111
学会散财比学会聚财更重要 / 113
小生意不抠不行 / 114
老大不是好当的 / 115
谁叫你是老板？ / 116
张狂等于找死 / 117
上帝欲其亡，必先令其狂 / 119
和气才能生财 / 120
善待你的顾客 / 121
当真一代不如一代？ / 121
二世祖更要小心 / 123

□ 中篇：事业靠人才 / 125

企业的核心是人才 / 126
不是什么人都是人才 / 127
公司不是专属老板的 / 128
给下属多发几个红包 / 130
企业文化的妥协与改造 / 131
看好自己的人，守好保险柜的门 / 134
减薪的艺术 / 135
别把糖衣炮弹当炮弹 / 136
怀才不遇只是借口 / 137
不要抱怨怀才不遇 / 138

企业的获利并非一朝一夕/139
做生意不可操之过急/140
优秀老板懂得人尽其才/141
民营企业也不容易/143
珍惜身处的“圈子”/144
让你的圈子升值/146
信任重于泰山/147
信任是最大赌资/150
老婆是最好的搭档/151
让女人全力支持/152
老板需要创造梦想/154
老板赠我蒙汗药/155
不要轻易跳槽/157
做生意切忌三心二意/158
老板和员工是对立面/159
他们才不会这么想/160
信任与不信任没有绝对/161
信不信由他/162
抓得到老鼠就是好猫/163
瞎猫碰到死耗子/165
天底下没有不能解决的事/166
一切都会过去/167
结义=结利?/168
心结才是结/169
老板必须有速断速决的勇气/170
出现问题迅速解决/171
懂得善用“批评”这件利器/172
和气生财/173
管理员工少指责/174
学会尊重下属/175
用奖励赢得人心/176
最爱奖励人/177

有能力的老板凡事不必躬亲/179
起码也要带头冲/180
管理人才不能流于琐碎唠叨/181
道理天天讲/182
老板与员工的共生哲学/183
大家都要赚到钱/184
让每个员工都有事做/185
岗位留给最适合的人/187
对和错没有绝对的/188
对和错都不简单/189
老板切忌优柔寡断/190
做作风民主的好老板/192

□ 下篇：生意在管理 / 193

不做跷脚老板/194
守店的老板开不好店/196
保护核心技术/197
保护知识产权/198
管最大的事和最小的事/199
善待中间环节的员工/200
管理者必须有铁腕管理的魄力/201
账不算明，后患无穷/203
铁打的产品，流水的营销/204
好酒也怕巷子深/206
销售的根本在为人服务/207
做生意的最高境界/208
专心做好一件事/209
专心做对一件事/211
不以先后论英雄/212

学会另辟蹊径/214
小企业有效率优势/215
善于抓住商机/216
将竞争转化为双赢/217
最怕渔翁在偷偷地笑/219
机遇可载舟亦可覆舟/220
机遇稍纵即逝/221
有反潮流的勇气/222
勇于向老板发表意见/223
培养洞察先机的眼光/224
多吸取成功的经验/226
要有自己的码头/227
建好你的根据地/228
做大前先做好/229
做鱼也要做鲨鱼/232
慢死不如快死/233
先慢后快，先吃糠再吃菜/234
危机是强者的机会/235
危机就是转机/238
做好本业再求发展/239
把鸡蛋放在哪个篮子里？/240
宝贵的第一次成功/241
珍惜生意场上的每一个第一次/243
无情的高速/244
到处都是看不到的对手/245
求人不如求己/246
不想求人也不行/247
做不可替代的员工/248
要有优势产品/250
由企业核心主导决策/251
做决策要深思熟虑/252
不要轻易接受大公司的合并/253
招安之后，难以心安/254

信用就是财富/255
信用就是你的血/257
超过顾客的期望/258
生意要得101分/259
找到对的顾客后再用心服务/260
不是拣到篮子里的都是菜/261
珍惜你的对手/262
尊重竞争对手/263
在重视法制的地方投资/264
重视长远发展/265
事业不分大小/266
穷人创业请从小生意开始/268
从民生消费观察是否景气/268
牛市入场，熊市出仓/269
打好概念这张牌/270
重质量是长远之道/271
重要的是执行/273
执行正确的东西/274
善待会下蛋的鸡/275
现在进入未来/276
总会找到好的生财业务/277
看你想好没有/278
将节约谨记在心/279
节约不是让你抠门/280
推销业务不需太执著/281
放手也是做生意/283
重视培养执行力/284
大胆去做/286

念感灵小个三前备心

上篇

心灵要茁壮

从小老板变成大老板，必须从心灵做起，时时想发达，刻刻要发达，有决心、有毅力，才有机会。想要生意发达的小老板们，第一件最重要的事，就是立即培养一颗强壮的发达心灵，有了坚不可摧的信念，再加上正确的生意人观念，就成功一半了！

必备的三个心灵观念

篇上

非请要兵心

军中曾有一句话：“不想当将军的士兵不是好士兵。”

据说这是拿破仑说的。历经血雨腥风的拿破仑，肯定心里很清楚，士兵能够活着从战场上回来的概率，是多少分之一，更不用说最终当上将军的可能性，基本上就等于零了。但是他还是要这样说，没有梦想就没有激情，没有激情又怎么能够出生入死？哪怕是画饼充饥，也必须要画上那么一个饼，在士兵的面前晃来晃去。从这一点来看，拿破仑是非常具有领导艺术的，他不愧为一个伟大的将军。

“不想当将军的士兵不是好士兵”，套用到今天，可以表述成很多格式：“不想当老板的职员不是好职员”，“不想当领导的群众不是好群众”，“不想当班长的学生不是好学生”，“不想当……”。这显然是荒谬的。

好士兵要冲锋陷阵，忠于职守，而将军的作用在于用好这些士兵。老板也一样，老板的高明之处在于用好职员，职员的本分是好好干活。

老板是一个配置资源的人，会聚各种信息，疏通各种渠道，利用各种人才，完成各种项目，最后让他的资本增值。

老板之道包含着三方面的内容，一是经营之道，二是用人之道，三是为人之道。

经营之道也就是做什么项目，以什么方式做，这是每一个老板的基本功。

既然老板并不是亲自干活的人，那么谁来帮他干，怎样才能让别人

干得最好，这就是用人之道了。用人有时比亲自上阵还伤神。《三国演义》里有个诸葛亮，最后几乎是活活累死，他一生都在调兵遣将，也就是在用人。而他自己，其实也是被人用的，那个做了皇帝的刘备，一生最大的成功，就在于用好了诸葛亮而已。

在老板的三要素中，最容易被忽略的是为人之道，因为从实用的角度看，每一个具体项目的成败，似乎都由技术层面的因素决定，只有企业文化和宏观战略才与老板的人格密切相关，而这些决定企业发展方向的重大问题，恰恰不为一般人所注意，因为它们不直接产生利润。

经营之道和用人之道尚可以学习提高，为人之道却几乎是与生俱来，很难从技术层面改进，所以它又是三道中最本质的一道。

空气可杀人，穷人可翻身

经营之道，用人之道，为人之道！说起来是不错的，会经营、头脑灵活，对生意的来龙去脉搞得懂，那么生意这条船就很结实，不会迷航；会用人，大副水手都很拼命，绝对不乱来，生意之舟就有源源不竭的动力；为人好，人品好，四方服气，船随便到哪里都不缺粉丝、死党、仰慕者、事业赞助者，缺水给水，缺人给人。道，在中国是很神秘的东西，就像空气一样，无所不在，无所不至，却又看不见，摸不着，常常让活其中的我们这些灵长类们，几乎忘记了还有空气这玩意儿。有人说，空气污染很厉害，温室效应越来越嚣张，冰山在消融，海平面在抬升，气候地质灾害频发。但许多人却并不当回事。司空见惯的空气是如此温柔，何至于成为戕害我们的杀手？

道，就是这样被漠视的。除非把你忽然发配到珠峰顶上，或者把你猛地放到封闭多年的深窖中，你才会知道，原来空气也一样是可以杀人不见血的。

但我以为，身为穷人，出来做生意，其实不用一上来就那么夸张，直面“道”的问题。须知，空气可杀人，半碗稀饭也可活人。穷人做生意，绝大多数一开始还是要解决半碗稀饭的问题，得之则生，弗得则死，就那么简单。志士不饮盗泉之水，我以为多半老先生口袋里还偷偷藏了半瓶矿泉水；廉者不受嗟来之食，或许他早上没有吃完的半个馒头还在身上，可以随时拿出来抵挡一阵。

穷人出来做生意，我想，打个不恰当的比喻，这根本就是一场豪赌，你如果太讲究文绉绉的大道理，死起来一定既快又难看。如果“道”是空气，那么道就是免费的，对富人穷人都一样均等施舍。既然如此，穷人们大可先不管这些东东。很多时候，我很疑心，所谓的什么道，都是发财后的富人们故意总结出来，供后来的穷人们仰慕的。你如果当了真，全部照着做下去，反而把自己迷失了。

道理听上去都很华丽漂亮，就像龙袍一样，但拜托，穿之前请先回答我一个问题——足下有没有一身配得上这龙袍的内衣和内裤？如果硬要弄个穷人做生意必备的三个心灵观念的话，我推荐是这样三个：

第一，相信自己！鞋儿破，帽儿破，身上的袈裟破；你笑我，他笑我，一把扇儿破。穷人做生意，大概要经过三个阶段，一是济公阶段，没有几个人愿意睬你这个王老五，基本上属于说啥啥吹牛，做啥啥不行。这个阶段，单枪匹马，赤手空拳，想法多，手中却缺硬通货。此时，最容易死翘翘了。二是丐帮阶段，好不容易拉起队伍，搞个丐帮，兄弟们却可能个个起得比鸡还早，吃得比猪还差，干得比牛还累，拿得比民工还少。这个时候，人心易散，团队是最不好带的。三是水泊梁山阶段。小有产业，略有余钱，踌躇满志，却也最容易踩不实，掉进万劫不复之境地。

穷人做生意，有时就像在人家刀口上舔血，谁会给你好脸色好言语？如果你自己不相信自己，那还不如三下五除二下课。别人骂你是狗，你可以汪汪叫几声，却一定要相信自己是千里外吃肉的狼，而不是

百米内吃剩菜的狗。

第二，依靠兄弟。出门靠朋友，人，一旦落了单，虫子蚂蚁可能都敢拿你当点心。穷人做生意，最要紧的，除了相信自己，就是要依靠兄弟。兄弟不买账，朋友不给面子，再简单的生意，恐怕也难以持久。哪怕是两口子开个小面馆，也需要夫妻同心，相互依靠才行。

第三，做最有效的事情。穷人做生意，太过排场，花样多，招数多，实际上这是最有害的。正确的东西和事情太多了，但未必每一样都适合你。穷人做生意，最要紧的就是，把最有限的钱、人力，放在最有效的事情上。这些就是你的酵母菌，跟着把生意这一可怜的面粉，发酵成满满一大盆，做成香喷喷的面包卖成现钱，而不是天天去琢磨酵母的化学元素、规律原理。这些还是留给须发冉冉的老教授们去研究吧。

把经营生意看成一种生活方式

做生意是种生活方式，写作也是一种生活方式，还有阅读、旅行等等，都是一种生活方式。一件事，如果成了生活方式，就成了生命的一部分了，你无法放弃。

人活几十年，总要以什么方式度过。老板每天做生意，他的人生也就是在做生意中度过了。其实并不是每个老板都能赚到很多钱，也不是永远都能赚大钱，但不管结果如何，每天必须去做，这个“做”字就是生命的过程。既然选择了它，结果反而退居次要，只不过给你一个“做”的理由。人之所以要选择一件事，除了迫不得已，最大的可能就是爱。

选择做生意作为一种生活方式，就是建立在对生意的爱的基础上，没有一种强烈的爱，就没有一种强劲的动力，生意就不可能成功。既然爱了，既然选择了，不管怎样，总要做下去，这与其说是一种理性，不如说是一种本能，自然而然就会体现出来。

如果问一个没有做过生意的人，老板做生意是为了什么？他可能回答是为了赚钱，风光，为了前呼后拥。

而对真正的老板而言，做生意是种生活方式，伴随他一生。

很多老板虽然资财万贯，却过着简单朴素甚至枯燥乏味的生活，除了工作还是工作，工作就是最大的享受，在外人看来太傻太苦，但他们自己却乐此不疲。

当你把生意当做一种生活方式时，生意就不仅仅是赚钱的手段，而是人生的一部分，是生命的舞台，是激情的宣泄口，每一次成功或失败，都是浩浩大江中的自然起伏，生命的价值就在这一次次的跌宕中实现。

所以生意人很少问自己为什么活着，因为生意本身就是答案，只要每天还在做，生命就存在，就有意义，就有结果。

做生意其实很简单

古人每逢祭祀、战争、婚嫁等大事都要焚起高香，沐浴斋戒，听好几天高山流水，弄得外人或下人看来神秘兮兮的样子。庖丁解牛，游刃有余的时候，现场观战者，耳畔也萦绕着桑林之乐。孔夫子读《易经》的时候，读得痴迷了，也可以三月不知肉味，老觉得耳朵里有九韶一样

的高级音乐，绕梁不止。

穷人出来做生意，我觉得，多少有点迫不得已。如果家里有老太爷留给你的一座金山、一片银海等你来慢慢败，你这位阔少爷、大小姐，才不愿意起早贪黑磨豆腐，杀猪宰羊，赚个三瓜俩枣，养家糊口。赚了大钱的阔人们都会跟你大吹特吹，生他之日，电闪雷鸣、海啸山崩、神龙在天、紫薇高照。他1岁就能在幼儿园卖棒棒糖给小朋友，3岁就立志要做李嘉诚第二，10岁就赚了10万块。他说自己简直太喜欢做生意了，一出世就把做生意当成了一辈子的事情，当成了一种生活方式。生意对他，就像是救心丸之于心脏病入、降血压药之于高血压患者。

如果穷人一上来就相信了，也笨笨地这样去想，那就完了。生意是生意，生活是生活，两码事。生意就是早上起来，饭碗里的鸡腿，案板上的肉，吃着碗里，看着案板上，就这么简单。

相信赚钱就是享受

快乐原则是人类行为的最高准则，所有生物都是因为这个才得以存在，得以延续。

生意人之所以选择做生意，必定因为赚钱是快乐的。

想想周扒皮，从来没有睡过囫圇觉，每天半夜就得起床，天寒地冻，担惊受怕，他容易吗？说穿了，还不是为了实现利润的最大化。如果赚钱没有强烈的快感，周扒皮，他怎么可能有如此强烈的自觉性！

以现在的眼光看，周扒皮之类只能算个土财主，还不能算是生意人，和巴尔扎克笔下的葛朗台老头差不多，他们赚钱的快感，在于钱本

身给他们带来的满足，在于对钱的拥有。

拥有就是一切，活着就是不断地拥有。人都有占有的欲望，就像旧时的太监，虽然已是废人，还是要结婚，而且不止娶一个，深刻说明了太监也是人，是人就有共同点，割是割不掉的。

其实，钱再多，一天只能吃三顿饭，睡觉只需要一张床，金银财宝又不能带进棺材，从需要的角度讲，很多钱财都是多余。所以周扒皮们的财富观，在现代人看来，可笑且可怜。

有钱的感觉，并不在于钱本身。且不说周扒皮并没有享受多少，就算是他舍得吃、舍得花，但口腹之欲太容易满足，山珍海味吃不了多久，也就腻了，最终百吃不厌的，还是粗茶淡饭。

有钱的感觉之所以美好，很多时候在于它能给人精神的满足。以为有钱就是成功，有钱就少受白眼。

赚钱的快乐，不在于钱本身，而在于他通过赚钱，证明了自己的能力，实现了自己的价值。

世界上最优秀的人物，必定是将自己的生命开采得最充分的人。一位伟人说，一个人的价值不在于他得到了什么，而在于他奉献了什么。这并不是唱高调，挖掘自身能量的过程，也就是对社会作出贡献的过程。只要社会的机制是健全的，他的贡献必然会得到回报，一个成功人士，他得到的是精神和物质的双重满足。

何况，很多时候生意本身就是乐趣，就像有些人喜欢下棋，有些人喜欢跑步，下棋下得眉头紧锁，跑步跑得汗流浹背，旁人看着辛苦，他却其乐无穷。生意人的苦乐，只有生意人自己知道。对他来说，工作本身就是幸福，智力和体力的付出，都是一种享受。