



经商须硬起心肠 须厚着脸面 须磨破嘴皮 须放下身段

经商

就这几道

经商不能不赚 不能不巧 不能不新 不能不慎

王咏星◎编著

JINGSHANG JIU ZHE JIDAO

俗话说：“师傅领进门，修行在个人。”经商的道路有千万条，赚钱的方法有千万种。运用之妙，在乎一心，本书把打开财富之门的口诀教给了你，接下来就看你自己了。

石油工业出版社

经商

王咏星◇编著

大字书

就这几道

石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

经商就这几道/王咏星 编著.

北京:石油工业出版社, 2010.7

ISBN 978-7-5021-7793-5

I.经…

II.王…

III.商业经营-通俗读物

IV.F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 085303 号

经商就这几道

王咏星 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

编辑部:(010)64523607 营销部:(010)64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:北京晨旭印刷厂

2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 开本:1/16 印张:14.25

字数:290 千字

定价:28.00 元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

前言



经商说起来简单,干起来却不容易。自古就有“商场如战场”的说法,干好了就能腰缠万贯,衣锦还乡;可倘若经营不善,就会血本无归,债台高筑。所以,要想经商成功,就需要掌握一些经商技巧。

要想经商成功,首先要有目标、有毅力、有本钱、有人缘、有想法,然后抓信息、抓质量、抓服务、抓宣传、抓品牌,还要有高超的营销手段和层出不穷的创新。只有这样,你才能成功经商,过上自己期望的幸福生活。

没有天生的失败者,也没有天生的经商天才。不要认为那些在商海里纵情游弋的富商巨贾们天生就是经商的奇才,其实他们也是通过在现实生活中的学习才慢慢积累出来经验的。只要你肯学习、肯吃苦,你也能成为一名成功的商人,本书便是领你入门的经商指导手册,它教你经商所需的十八般武艺,能让你迅速成为经商高手。

下面为大家奉上《经商口诀》:

经商不能不赚;

经商不能不巧;

经商不能不新;

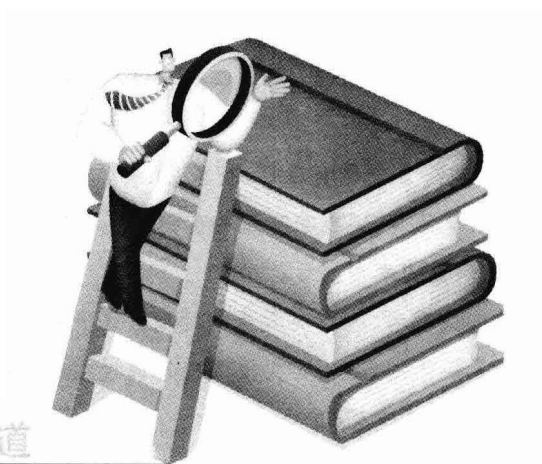
经商不能不慎。

经商须硬起心肠;

经商须厚着脸面;

经商须磨破嘴皮;

经商须放下身段。



经商就这几道

[目 录]

经商方略一

——不发大财，誓不罢休



经商的目的就是赚钱 / 002

用智慧创造财富 / 003

富商巨贾，宁有种乎 / 005

永远不要满足于现状 / 006

有志者事竟成 / 007

义无反顾，永不退缩 / 009

创业成功并不难 / 010

忍耐是成功之道 / 012

经商方略二

——秤心斗胆，方成大事



不拼难以赚大钱 / 016

经营者要敢于冒险 / 017

多谋才能善断 / 018

不要盲目扩张 / 019

生意并非越大越好 / 021

决策不是赌博 / 022

慎重考虑后再作决定 / 023

经商方略三

——赚钱有术,见缝插针



- 确定自己的赚钱方程式 / 026
- 选对方向,一定赚钱 / 027
- 开创出第三百六十一行 / 028
- 小本也能赚大钱 / 031
- 看准赚钱的目标 / 032
- 做发挥自己长处的生意 / 033
- 一笔生意,两头盈利 / 036
- 文化搭台,经济唱戏 / 037
- 寸土可收获寸金 / 038

经商方略四

——兵贵神速,人贵敏锐



- 处处留心皆生意 / 042
- 早起的鸟儿有虫吃 / 043
- 慧眼捕捉商机 / 044
- 知道到哪儿找机会 / 045
- 为人之所不为 / 046
- 能人之所不能 / 047
- 把握住万分之一的机会 / 048
- 让头脑时刻清醒着 / 050
- 洞察危机的预兆 / 051
- 当断不断,反遭其乱 / 052

经商方略五

——借鸡生蛋,借梯登天



- 天下之财为我所用 / 056
- 拿别人的钱去发财 / 057

- 找到打开银行大门的钥匙 / 059
利用别人的钱起家 / 061
有信用就能借到“鸡” / 063
在公司内部筹集资金 / 065
有钱出钱,有力出力 / 067
借助外力盘活资金 / 068
依靠政策赚钱 / 069
借助名人的影响扬名 / 071

经商方略六

——与人为善,因人成事



- 水能载舟,亦能覆舟 / 074
尺有所短,寸有所长 / 075
霹雳手段,菩萨心肠 / 077
尽力避免内讧 / 078
建立广泛的社会关系 / 080
一流人才最注重人缘 / 081
冤家也要好好对待 / 082
生意场上的人情投资 / 083
赢得金融界的信任 / 084
不与新闻媒体对抗 / 085

经商方略七

——眼观六路,耳听八方



- 信息灵,百业兴 / 090
信息满天下,专寻有心人 / 092
做“信息战”中的胜利者 / 093
信息搜集诸多方法 / 095
不拘一格获取信息 / 096
慧眼发现新信息 / 097
要想生意活,必须信息灵 / 098
善用信息发大财 / 098

抓信息要抓关键 / 099
开辟更多的信息渠道 / 101

经商方略八

——名声在外,客来四方



好名字先声夺人 / 104
巧用商标赚大钱 / 105
品牌就是承诺 / 105
喊出响亮口号 / 107
学学王婆会卖瓜 / 108
寻找广告宣传契机 / 110
广告帮你创造奇迹 / 111
制造新闻效应 / 113

经商方略九

——创出新路,走上财路



赚钱就得出新招 / 116
多动脑筋,多出新品 / 116
出奇制胜,发财之道 / 118
敢于“异想天开” / 119
标新立异发大财 / 120
人人身上有创意 / 121
用新产品创牌子 / 122
小改动,大赚钱 / 123
好“点子”可点石成金 / 124
创造是求生的最佳手段 / 125
产品创新的技巧 / 127
服务也要多点花样 / 128

经商方略十

——三寸之舌,口灿莲花



- 推销商品先要推销自己 / 132
- 九种不受欢迎的推销员 / 133
- 优秀推销员的七张王牌 / 135
- 适当施加心理压力 / 136
- 应对不同类型的顾客 / 137
- 幽默一用,财路开通 / 139
- 时刻掌握主动权 / 141
- 把握好成交机会 / 144

经商方略十一

——舍得小利,钓得大鱼



- 用小礼品做敲门砖 / 148
- 满足顾客的癖好 / 148
- 不让顾客吃亏 / 149
- 让一分利给顾客 / 150
- 让顾客永远满意 / 152
- 投之以桃,报之以李 / 153
- 宽容对待顾客的过错 / 154
- 顾客是上帝也是朋友 / 156

经商方略十二

——深入人心,投其所好



- 萝卜白菜,各有所爱 / 160
- 缩短与顾客的心理距离 / 161
- 见什么人说什么话 / 162

- 不同年龄的顾客应不同对待 / 163
将心比心吸引顾客 / 164
盯住青年消费者 / 166
抢攻银发族市场 / 167
巧用顾客好奇心 / 168

经商方略十三

——弱肉强食,适者生存



- 两军相逢狠者胜 / 172
不要畏惧强大对手 / 173
小鱼也能吃大鱼 / 174
出其不意,攻其不备 / 176
船小不闯大风浪 / 177
抓住对方的弱点 / 178
对竞争对手保持戒备 / 179
竞争方显英雄本色 / 180

经商方略十四

——讨价还价,斗智斗勇



- 不打没准备的仗 / 184
谈判的要领与策略 / 185
开价要高,让价要慢 / 187
让对方在不知不觉中让步 / 189
适时大胆说声“NO” / 190
避免陷入被动 / 192
谈判为赚钱,也要学防骗 / 194
谈判中的“运动战” / 195
收帆好在顺风时 / 198

经商方略十五

——开源节流,精明理财



- 企业家也是理财家 / 202
- 充分发挥资金的力量 / 204
- 有钱不置半年闲 / 205
- 把钱用在点子上 / 206
- 有钱也不要太张扬 / 207
- 降低进货成本 / 209
- 尽量减少意外开支 / 210
- 没有钱也能做广告 / 212
- 刺激资金良好运转 / 213

经商方略一



不发大财,誓不罢休



经商的目的就是赚钱

中国有句俗语：“钱字有两戈，伤尽古今人。”此话把“钱”字的形象表达清楚了，更把它的含义说得淋漓尽致。“戈”是古代的兵器，“钱”字是由“金”和两把“戈”组成的，即指“钱”是靠武器维护着或是经过斗争而得来的。为了“钱”，古今中外多少人伤透脑筋，伤尽劳力，伤尽情感；亦有多少人为其折腰卑膝，以灵魂肉体相换；亦有人视“钱”为粪土，绝不沾一切不义之财，绝不为铜臭折腰。这种观点虽然慷慨激昂，深入中国老百姓之心，但对于商道来说，这句话无疑与其基本精神相悖相离，商道的基本准则就是赚钱第一，怎能视金钱如粪土，又怎能轻视和逃避其中的“两戈相击”——战斗呢？

犹太人哈同，他立志来中国赚钱发财，但自己一无资本，二无专业知识或技术，他决心从一个立足点开始。因他身体魁梧，在一家洋行找到了一份看门工作。要换别人是不愿干的，自己相貌堂堂，却屈于当站门雇员。而哈同却不那么想，他认为看门赚来的钱是一种应得的报酬，没有丢脸和失身份的感觉。另外，他有更深层次的考虑，“千里之行，始于足下”，在这份工作找到个立足点，今后通过自己的努力奋斗，积蓄力量，终要找到能赚更多钱的路子。

哈同在当看门工时，非常认真，忠于职守。晚间，他利用一切可利用的时间阅读各种经济和财务方面的书籍，知识增长很快。老板觉得此人工作出色，脑子精明，把他调到业务部门当办事员。哈同一如既往，工作业绩不错，逐步被提升为行务员、大班等。这时，他的收入大为增加了，满怀壮志的他，并没有因此而知足。他认为自己的创业时机到了，1901年，他找理由离开了打工岗位，自己开始独立经营商行。

哈同自办的商行取名为“哈同洋行”，以经营洋货买卖为主。他看到洋货在中国市场上相对来说竞争品不那么多，消费者难以“货比三家”，因此，他的经营获得了高额的利润。几年间，他赚了许多钱。

随着资本的增多，哈同没有放缓自己的追求，开始买卖土地和放高利贷业务。他买入的土地往往从一些急于等钱用的人处获得，所以他把价钱压得很低，卖主不得不就范。接着，他将低价买入的土地租给别人盖房，到一定年限后收回，这样连房产也归他所有了。另外，他自己也投资建造楼房供出租，从中获取惊人的利润。

可见，赚钱方法无所谓贵贱，也无所谓方式（当然要以法律为准绳），所赚的钱只要是你情我愿，感觉受之无愧即可。



● ●【经商第1道】● ●

既然不想当将军的士兵不是好士兵。

那么，不想赚钱的老板不是好老板。

经商的目的是赚钱，既然经商，就应树立“不发大财，誓不罢休”的信念。

如果你想要通过经商发财致富，只有一个秘诀：“多动脑筋，多动双手！”

这几句话，请你把它抄下来，作为经商赚钱的座右铭！

第 1 章

用智慧创造财富

你吃过夹心雪糕没有？

信不信由你，这小小的发明——夹心雪糕，却给人带来了极大的财富。

你知道吗？以前美国是没有夹心雪糕的。要吃雪糕的话，那卖雪糕的人就用一支竹笺把雪糕挑起，盛在一个纸杯内，然后你就用小圆木棒挑来吃。

这种纸杯到今天还存在，不过更实用卫生些，多加上一层纸盖了。

本来，像这种小事，根本不需要动脑筋的。口渴了，要吃雪糕，只要掏出钱来，把雪糕买来，吃完把纸杯丢了——就是这么简单的事，还动什么脑筋呢？

可是，就有这么个傻子在盛装雪糕的方法上动脑筋。他凭着一股傻劲把盛装雪糕的方法改变过来。不然雪糕就是卖了几百年，也还是老样子。

让我们来看看雪糕到底是怎样穿上外衣的。

有一天，这傻小子买了几杯雪糕给孩子吃，总觉得这样的盛装方式对顾客很不方便，尤其是小孩子，常常弄得满脸雪糕，甜腻腻的。

他一边替孩子们擦拭，一边想着，如何把这种盛装方式变得便利一些呢？

于是，他的脑筋便像机器般地活动起来了。

他想了很久也没有想出什么好方法来。他就把这个概念写下来，并且抄了很多份，送给他的朋友看，请他们提供点意见，希望能帮助他早一天替雪糕穿上外衣。

但是，他只得到一些揶揄、嘲笑。当然，其中还夹杂着一些诚恳的劝告，劝他放弃这个傻念头。

他并未因此而放弃这个目的，他执著于替雪糕穿外衣的概念，在脑海中盘旋着、发展着。

有一次，他走进一家糖果制造厂参观，看见了制造巧克力糖的工作过程。人们把糖果和可可、牛奶、奶酪等配料倒进锅里煮成糖浆，然后倒进小坯子冷却，成了一粒粒巧克力糖了。要是做夹心巧克力的话，就在糖浆倒进小坯的时候，把松子仁或葡萄干放进



去,这就成了松子巧克力或葡萄干巧克力了。

这一次的参观,对他有很大的启示作用,使他马上联想到雪糕的外衣这回事。

他想,巧克力是可以融化的,如果把它压得薄薄的,像一张纸的时候,那么它就更容易融化了,当这巧克力外衣融化了之后,人们就可以吃到里面的雪糕了。

至此,雪糕的外衣终于踏进了一步。只是还没有经过试验,不敢过早断定它是成功还是失败。

于是,他动手试验了。首先制一个小坯子,圆圆阔阔的,把巧克力糖浆倒进去,就成了一层薄薄的巧克力纸,再把雪糕浆倒进去,外边加上一层薄薄的巧克力盖着,冷却后,果然变成一件雪糕的外衣。

他兴奋地把这个新制品拿给他太太看,希望分享他的高兴,但他太太却持批评的态度。

她慢慢地说道:“怎么搞的,你把它弄成一个小皮球似的,叫人怎么放进嘴里吃呀?我看那,雪糕还没吃完,早就弄得满手脏兮兮的!”

她的话不错,果然满手肮脏,比以前吃雪糕时还要糟。

可是,他并不灰心,虽然这一次失败了,但他替雪糕加上外衣的概念已经实现了,问题只是如何把这件外衣修改得更好而已。

他又花了三四个月的时间,终于替雪糕设计了一件很美观的外衣,就跟我们现在吃的夹心雪糕很相像,吃起来方便得很。

本来,他决定自己开设一家雪糕厂来制作夹心雪糕,但因资金不足,只好把这个小小的新发明卖给一家大雪糕厂,换取一笔相当可观的酬金,成了个小富翁。

而雪糕也由此穿上了外衣,销往世界各地了!

● ●【经商第2道】● ●

马云认为:“一个人贫穷,主要是脑袋穷。”

如果说在创业阶段是靠苦力,就是拼命干,和别人竞争,去分得一杯羹,那么发展阶段靠的就是“脑袋”了。

只有把智慧变成财富,一头扎进“钱眼”里,才能发现挣钱的生意,才能成为挣大钱的老板。

■ ■



富商巨贾，宁有种乎

也许你听说某人真是“万能”、“什么都会”，实际上没有那种人。“万能”只是一种形容词，只因他会的事比别人多而已。其实“万能”未必是好事，俗语说：“样样精通，样样稀松。”什么都会也就等于什么都不会。因为人的能力有限，要样样精通是不可能的。所谓“天才”可能只是天生较为聪明，容易学会而已。

但是愚笨的人虽然学习能力较差，只要专心致志努力学习也终有出人头地的一天。比如当个理发匠，“天才”一见便会，而笨人要看一千遍、做一千遍才会。结果，你还是会了，笨人和“天才”同时出道开店，“天才”由于恃才傲物，顾客很不满意；但笨人因为自知愚笨，亲切细心，顾客皆大欢喜，如此一来则“天才”可能失败，而笨人反而成功了。

这是一个常可碰见的例子。

一向在公司上班，过惯了工薪阶级的生活，做生意对你来说实在是外行。尽管是门外汉，只要是人都具有与生俱来的学习能力，问题在于别人早学做生意，而自己还没有学习而已。

没有天生的专家，也没有天生的门外汉。成功属于那些能够早日发现自己的兴趣、早日发挥自己潜能的人。换言之，属于早日脱离“门外汉”的队伍而变成专家的人。

讲到就业，常听到的一个词是“兴趣”。自己的兴趣在哪里，早日发现出来，然后不辞劳苦、努力以赴，一定能够开拓出一条路。如果没有兴趣，或是被父母逼迫，或是为了眼前的利益，往往半途而废、一事无成。

当然，兴趣是可以培养的。这也是人类与生俱来的能力。我们都会梦想干什么事业，或者认定某个行业有前途，但是往往事与愿违，走入你不愿走的道路，脱又脱不开身，怎么办呢？人生不如意事十有八九，碰到这种情形，我还是奉劝你继续走下去，不要心猿意马。只要你努力去培养兴趣，相信一定会获得成功。

既然决心改行，那么就不要因为外行而气馁。每一个人一生下来都是无知的婴儿，只要能够努力去发挥自己的潜能，努力学习，那么门外汉有一天就会变成专家。

不要叹息自己是门外汉，打定主意，告诉自己：内行也好，外行也好，这条路我是走定了。有了这种斗志与勇气，哪还有不成功的道理？

● ● 【经商第3道】 ● ●

富商巨贾并不是天生注定的，没有天生的财主，也没有天生的乞丐。一个人能否成功，关键在于以下两点。

第一，你是否四肢不动，终日无精打采地过日子。