

网上查不到的生意秘经

老板们都在看的一本畅销书

# 生意人

## 就是这样炼成的

—— 杰出商人的12项特质 ——

古格◎著



眼界宽远，知人善用

创新是制胜的法宝

善于从冷门发掘财源

不守教条且善于变通

少几分浪漫多几分现实

天生具有敏锐的商业嗅觉

做事靠三分猴气七分虎气

构建良好的人脉

会算计但能吃小亏占大便宜

善于借力为己所用

只要不违法什么都肯干

对金钱有着狂热的喜爱与追求

中国商业出版社

网上查不到的生意秘经

老板们都在看的一本畅销书

# 生意人

就是这样炼成的

—— 杰出商人的12项特质 ——

中国商业出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

生意人就是这样炼成的 / 古格著 .—北京: 中国商业出版社, 2010.4

ISBN 978-7-5044-6822-2

I. 生… II. 古… 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 071184 号

**责任编辑 常 勇**

**中国商业出版社出版发行**

010-63180647 [www.c-cbook.com](http://www.c-cbook.com)

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所

三河市佳星印装有限公司

\* \* \* \* \*

787×1092 毫米 1/16 20 印张 190 千字

2010年6月第1版 2010年6月第1次印刷

定价:45.00 元

\* \* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

# 目 录

## 特 质

### 对金钱有着狂热的喜爱与追求

金钱意味着财富，财富意味着美好的光环。有道是，天上不会白白地掉下馅饼，同样，天上也不会白白地掉下金钱。要获得金钱，拥有财富，首先要喜爱金钱。当对金钱的喜爱达到狂热的程度时，就能点燃奋进的火花，引领坚定的信念，从而以巨大的热情去追求金钱，并在追求中成就财富之梦。

1. 怀抱着狂热的喜爱去拥抱金钱 ..... 3 .....
2. 热爱金钱，拒绝懒惰 ..... 6 .....
3. 狂热铸就执着，执着达成目的 ..... 8 .....
4. 身处逆境，不减动力 ..... 11 .....
5. 在积极思路的支配下路总是越走越宽 ..... 14 .....
6. 欲望是一种奇异的力量 ..... 17 .....
7. 一直在生意场上扩张 ..... 20 .....

# 目 录

## 特 质

### 只要不违法什么都肯干

俗话说得好：三百六十行，行行出状元。做生意也是一样，干哪一样生意，都可以赚到钱。天下的金子都是一样的，为了赚钱，不要去挑肥拣瘦，不要把面子看得太重。只要能赚到钱，大小生意都可以做；只要有敬业精神，凭自己的双手，就能创造财富。

生意人就是这样炼成的

1. 卖稀饭卖出大名堂 ..... 25 .....
2. 捡垃圾捡成企业家 ..... 27 .....
3. 点子也能成为商品 ..... 30 .....
4. 要有吃大苦的精神 ..... 33 .....
5. 从铲煤工到大亨 ..... 35 .....
6. 名副其实的“尿垫大王” ..... 37 .....
7. 大量收购 QQ ..... 40 .....
8. 不妨经营信息 ..... 43 .....

# 目 录

## 特质

### 善于借力为己所用

人既没有虎狼之束,也没有熊豹之力,却能“食其肉而寝其皮”,为什么呢?就在于善借万物之力的缘故。要想成功经商更应深谙借的学问。须知,通过借力,可以取长补短,壮大自己;通过借力,可以突破危机,柳暗花明;通过借力,可以把任何复杂的问题简单化。

1. 借奥运之势,完成跳跃 ..... 47 .....
2. 没本钱的百万富翁 ..... 50 .....
3. 借名人效应创丰厚利润 ..... 52 .....
4. 傍得名牌走天下 ..... 55 .....
5. 航空母舰大展魅力 ..... 57 .....
6. 向最亲近的人借力 ..... 59 .....
7. 互借互补,扬长避短 ..... 62 .....
8. 环环相扣的“连环套” ..... 65 .....
9. 以理服人借情动人 ..... 68 .....
10. 穷光蛋租大船 ..... 72 .....
11. 巧妙借力,无本生利 ..... 75 .....
12. 不妨借用声势 ..... 76 .....

# 目 录

## 特质四

### 会算计能吃小亏占大便宜

生意人就是  
这样炼成的

佛家有句名言：“舍得小我得大我。”套用在商战中，就是：吃得小亏，才能赚大钱。如果一个人只想赚钱，不想付出，赚钱对他只能是一场梦。商人都讲究利润，吃小亏应当以能赚到大便宜为目的。可以说，能吃小亏、善吃小亏是一种精明，是一种眼界，也正是一种会算计的表现。

1. 会吃小亏能赚大钱 ..... 81 .....
2. 让小利求大利 ..... 83 .....
3. 按原价卖绳索 ..... 86 .....
4. 图大利敢弃小利 ..... 88 .....
5. 降价了反而赚了更多 ..... 91 .....
6. 掌握明亏暗赚的技巧 ..... 93 .....
7. 免费帮助运垃圾 ..... 95 .....
8. “舍”、“得”之道 ..... 99 .....

# 目 录

## 特质五

### 构建良好的人脉

在商业活动中,如果你能适当地与周围的人交流互动,那么你就会如鱼得水,游刃有余。因为做生意实际上是一个不断地与人打交道的过程,既使自己获取利润,也使他人有所收益。人际关系搞好了,人们就会愿意与你交往和沟通,愿意同你交朋友。众人添柴火焰高,凭借人际关系网,你就能一步步登上事业的顶峰。

1. 建立和谐的伙伴关系 ..... 103 .....
2. 先做朋友再谈生意 ..... 105 .....
3. 让客户主动买你的产品 ..... 107 .....
4. 同竞争对手大搞合作 ..... 109 .....
5. 一流商人注重人缘 ..... 111 .....
6. 善群者存,不善群者灭 ..... 114 .....
7. 让对头给你生意 ..... 116 .....
8. 有关系就有金矿 ..... 118 .....



# 目 录

## 特质六

### 做事靠三分猴气七分虎气

深海擒龙,浅滩捉鳖,不敢近水的人什么也捉不到。须知,成功来自于胆量,只有敢于冒险的人,才能在商海中领略到独秀的美景。但是,冒险绝不意味着莽撞,而是在理智的前提下形成一种大胆的行动风格。这种理智就是三分猴气的精明,这种冒险就是七分虎气的胆量。

生意人  
就是  
这样  
炼成  
的

1. 明知山有虎,偏向虎山行 ..... 123 .....
2. 不入虎穴,焉得虎子 ..... 126 .....
3. 大胆地在商场搏击 ..... 129 .....
4. 皮尔·卡丹的转型 ..... 131 .....
5. 从美国贩卖深海鱼油 ..... 134 .....
6. 告诉大家防腐剂有毒 ..... 137 .....
7. 涉险修路赌“明天” ..... 139 .....
8. 敢于冒险不辞艰辛 ..... 141 .....
9. 因倾家荡产而学会投资 ..... 144 .....
10. 变“坏事”为商机 ..... 146 .....

# 目 录

## 特质七

### 天生具有敏锐的商业嗅觉

当一只鹰面对地面上一个猎物时,它会以迅雷不及掩耳之势扑上去,给予其致命的一击。商机就如鹰的猎物,要想得到猎物,最重要的就是对机遇的识别判断和把握能力,这当然需要具有敏锐的商业嗅觉。

1. 机遇就在你身边 ..... 151 .....
2. 奥纳西斯出头之日 ..... 153 .....
3. 为懒人制作花卉 ..... 156 .....
4. 一次次地抓住商机 ..... 159 .....
5. 该出手时就出手 ..... 162 .....
6. 利用热点找商机 ..... 165 .....
7. 节日期间商机多 ..... 167 .....
8. “埃德塞尔”的悲剧 ..... 169 .....
9. 持续地“快半拍” ..... 172 .....
10. 顶住压力,投身海运 ..... 177 .....
11. 废旧物品也是宝 ..... 180 .....

# 目 录

## 特质八

### 少几分浪漫多几分现实

生意人  
就是  
这样  
炼成  
的

“即使是一美元也要赚”，说得多么现实啊！这就是一个犹太人的挣钱之道。人们常常有生意难做、钱难赚的感叹。其实，只要你不好高骛远，现实一点，你就能财源滚滚。现实一点的意思，就是要做你自己力所能及的事，不要盲目跟风追求浪漫，从你身边做起，从眼前做起，这样，生意就好做了。而且，立足现实，才能给未来开辟更为广阔的发展空间。

1. 一枚硬币也要捡起来 ..... 185 .....
2. “蹶叔三悔”的故事 ..... 187 .....
3. 不要回避自己的错误 ..... 189 .....
4. 一口吃不成胖子 ..... 192 .....
5. 从一元钱的生意做起 ..... 195 .....
6. 能多赚一点就多赚一点 ..... 198 .....
7. 把节约成本进行到底 ..... 200 .....
8. 立足现实，权衡未来 ..... 203 .....

# 目 录

## 特质九

### 不守教条且善于变通

兵法曰：“兵无常势，水无常形。”商战与兵战一样，其环境与态势都是瞬息万变的，它时而天高云淡，风和日丽；时而电闪雷鸣，急风骤雨。历经起落的商人对此往往是习以为常，他们深信变化是绝对的，不变是相对的，只有无穷的变化，才会有无穷的机会。墨守成规，不善应变，就难以立于不败之地。所以在波谲云诡的商场上一定要灵活应变，通过变化不断得到财富。

1. 杜邦家族的胜利 ..... 207 .....
2. 见风使舵，随机应变 ..... 210 .....
3. 让女人们满足 ..... 212 .....
4. 因变而变，利润无限 ..... 214 .....
5. 换个方向绕道而行 ..... 219 .....
6. 无中生有卖火腿 ..... 221 .....
7. 日韩企业应变曲 ..... 224 .....
8. 订立“卖空”腌肉合同 ..... 226 .....
9. 生意人就是善于抓商机 ..... 229 .....

# 目 录

## 特质 1

### 善于从冷门发掘财源

任何热点都只是一个短暂的阶段,而且,热点越热,跟风越多,竞争也越大。对此,精明的商家高手,往往能透过热点的背后洞悉冷门。因冷门不为人所关注,反倒能在无人碰撞的平稳中大捞其利。

1. 不采石油反开旅馆 ..... 235 .....
2. 妯娌俩卖西瓜 ..... 237 .....
3. 不安之处有黄金 ..... 239 .....
4. 众人皆笑我独醒 ..... 241 .....
5. 奇妙的“矮人餐馆” ..... 243 .....
6. 挣人家没挣的钱 ..... 245 .....
7. 不可能中见效益 ..... 247 .....
8. 把泥土炼成黄金 ..... 249 .....
9. 左撇子用品商店 ..... 252 .....

生意人  
就是这样  
炼成的

# 目 录

## 特质十一

### 创新是制胜的法宝

地上本没有路，路是自己走出来的。谁拥有乐于创新的习惯，谁就会成为赢家，谁能把创新与市场有机结合起来，谁就能获得梦寐以求的利润。要想争当第一个吃螃蟹的创业者，就要敢于去尝试创新，找出适合自己或企业发展的路；相反，如果不敢自己尝试创新，等看到别人成功后才步人后尘，企图分一杯羹，许多情况下只会有别人捡了西瓜我捡芝麻的结局。

1. 有创意就有利可图 ..... 257 .....
2. 吉列的新刀片 ..... 259 .....
3. 五花八门看包装 ..... 262 .....
4. 把广告做到富士山上 ..... 264 .....
5. 不断地超越自己 ..... 267 .....
6. 开创新的服务方式 ..... 270 .....
7. 抢占技术制高点 ..... 272 .....
8. 让员工也来想想办法 ..... 274 .....
9. 不妨发明创造 ..... 277 .....

# 目 录

## 特质十二

### 眼界宽远,知人善用

在商场上,可以说,得人才者得天下。人才是企业的根本,是企业最重要的资源,从一定意义上来说,商人的成功在于是否能够网罗一批优秀的人才,并合理地使用这些人才。商人的高明之处也可以从对人才的选拔与任用上体现出来。一位商人如果能知人善任,注重人才的选拔,形成良好的人才链,就能促进自身和企业的不断发展。

生意人  
就是  
这样  
炼成  
的

1. 培育自己的摇钱树 ..... 281 .....
2. 比尔·盖茨的用人之道 ..... 284 .....
3. 以合理的方式激励员工 ..... 287 .....
4. 发挥每个人的长处 ..... 290 .....
5. 不断地给你变换工作 ..... 292 .....
6. 选用人才,不拘一格 ..... 294 .....
7. 伯乐和千里马相得益彰 ..... 297 .....
8. 有业绩就有更高的职位 ..... 299 .....

# 特质一

## 对金钱有着狂热的喜爱与追求

金钱意味着财富，财富意味着美好的光环。有道是，天上不会白白地掉下馅饼，同样，天上也不会白白地掉下金钱。要获得金钱，拥有财富，首先要喜爱金钱。当对金钱的喜爱达到狂热的程度时，就能点燃奋进的火花，引领坚定的信念，从而以巨大的热情去追求金钱，并在追求中成就财富之梦。





