

GEI SHENGYIREN DE

给生意人的 49个高招

SISHIJIU GE GAOZHAO

张立光◎编著



商场如战场，到处都有看不见的硝烟。

如何在商场中达到自己的目标，其实不在于一步登天、一口吃个胖子，而是要善于以小博大、以退为进、以变应变。如果你能把将来的大目标化成今日的小细节，踏实做下去，那么赢家不是别人，而是你自己。



中国致公出版社

给生意人的 49个高招

张立光 / 编著

GEI SHENGYIREN DE
SISHIJIUGE GAOZHAO

三 中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

给生意人的49个高招/张立光编著. - 北京:中国致公出版社,2011.5

ISBN 978 - 7 - 5145 - 0052 - 3

I. ①给… II. ①张… III. ①商业经营 - 通俗读物 IV. ①F715 - 49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第043724号

给生意人的49个高招

编 著 者: 张立光

责任编辑: 董拯民

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路11号西门 电话:66168543

邮编:100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 香河县宏润印刷有限公司

印 数: 1—5000册

开 本: 700mm×1000mm 1/16开

印 张: 21

字 数: 320千字

版 次: 2011年10月第1版 2011年10月第1次印刷

ISBN 978 - 7 - 5145 - 0052 - 3

定价:38.00元

版权所有 翻印必究

前言

生意人都希望自己做稳、做大，同时每个生意人又都会遭遇各种大小考验，有的甚至是“要命的”。那么如何做到不败呢？这自然是一种较难的商道。有人说“商场无常胜将军”，足见市场风险犹如战场风云变幻莫测。但也有不少成功事例证明：“商场总是留下真正敢于追求不败的人。”这就是本书要探讨的主题。

做生意总有大败与小败，关键在于如何化大败为小败、化小败为不败。这是问题的要害。对于真正想成就财富事业的生意人而言，必须学会这种“化险为夷”的本领，让决策可行、方法对路、用人得力、产品过关、销路畅通，才能防止不败。换句话说，“败”是常见现象，“防止不败”是一门大学问。有许多生意人拼命挣出了血汗钱，看到自己发亮的“第一桶金”时，就开始按捺不住了，想路子、定目标，俨然一副想做大的气势。其实，这没有什么不对，是做生意之道的正常反映。接下来的问题是：有的越做越好，有的越做越烂，前者让人心花怒放，后者叫人身心欲碎。两种情况，两种结果，关键在于如何拿准自己、盯准市场、找准路子、抓准时机、做准产销。这五个“准”字，即是防止失败的“命穴”。

一个拿不准自己的生意人，最后的结果就是被人“拿住”，因此，要正确评估自己的实力、资金、能量，切忌盲目做过头事，不要以为心有多大舞台就有多大。一个盯不准市场的生意人，最后就会被挤出去，因此，市场不在你的想象中，而在你的大量调查中，既可做热项目，也可做冷项目，主要看自己适合哪一项。有了市场，还要看你“切蛋糕”的方法对不对，时机准不准，用人是否得力，管理是否高效，产品能否跟得上。忽略以上任何一个环节，都有可能遭到灭顶之灾。那些败下阵来的生意人，大多

如此。除此以外，做生意心态、赚正路钱、应变能力等都同样重要，在本书中都有实战说明。

的确，人人都知道商场如战场，到处都有看不见的硝烟。如何实现自己心中“我是赢家”的目标，其实不在于一步登天、一口吃个胖子，而是要善于以小博大、以退为进、以变应变，“掂量清楚自己再干事”，更是一条实战的赢家法则。如果你能把将来的大目标化成今日的小细节，踏实做下去，那么赢家不是别人，就是你自己。

编者

2011年3月

目 录

1. 投资要把握好进与退的分寸

- ◎ 趁机买低要坚决迅速 /1
- ◎ 对想要得到的投资目标下足细功夫 /3

2. 善于借力才能把生意做巧

- ◎ 玩转“借鸡生蛋”的商场道术 /7
- ◎ 用别人的钱发财才算本事 /9

3. 打出筹划和算计之牌

- ◎ 在“算计”中追求更大的利润 /13
- ◎ 筹划合理做生意就得心应手 /15

4. 不能小看讨价还价的技巧

- ◎ 向犹太商人学习讨价还价的本事 /17
- ◎ 适当变换报价的策略 /19

5. 切忌靠主观想象念生意经

- ◎有时不能把大多数的意见作为决策的依据…………… /23
- ◎做生意应力戒浮躁心态…………… /24

6. 不讲信誉的人成不了大商人

- ◎把诚信作为经商之本…………… /27
- ◎得到别人的信任是做生意的一大资本…………… /28

7. 从正路赚该赚的钱，才不会轰然倒下

- ◎不要让脏钱毁了自己…………… /31
- ◎经商弄奸耍滑就是自砸招牌…………… /32
- ◎走正路照样能赚大钱…………… /35

8. 找到“打开”顾客钱包的窍门

- ◎别跟顾客的钱包过不去…………… /37
- ◎被尊重的顾客才乐于敞开他的钱包…………… /39
- ◎顾客满意和自己赚钱并不矛盾…………… /41

9. 走过独木桥之后，前面就是商机

- ◎肯动脑筋冷门也能成热门…………… /45
- ◎念好“人有我专，人缺我补”的生意经…………… /47
- ◎走独木桥也要遵循商业规律…………… /50

10. 生意不怕小就怕不赚钱

- ◎大生意也是从小生意一步步做出来的····· /53
- ◎经商要懂得汇少成多的道理····· /56
- ◎赚小利也要大智慧····· /59

11. 用智谋与竞争对手“叫板”

- ◎会动心机是做生意的必修课····· /61
- ◎在人才的争夺中占得先机····· /64
- ◎抓住对方弱点不放····· /67

12. 找准消费对象的生意最见效

- ◎“讨好”孩子是经商的一条快速路····· /71
- ◎牵动女人的心就牵动了财富的“神经”····· /73
- ◎从特殊需要中寻财富····· /76

13. 学会高标经商，低调做人

- ◎大胆决策实现跨越式发展····· /79
- ◎做商人要学会保持低调····· /82

14. 要做生意先做脸面

- ◎把脸面做出来自有生意····· /85
- ◎抛玉引市做大“脸面”····· /86
- ◎施小惠得大口碑····· /88

15. 放弃小部分才能得到大部分

- ◎放弃无意义的固执····· /91
- ◎知道自己想要什么····· /94
- ◎让出虚名得实利····· /96

16. 急进冒险会让自己输得精光

- ◎“浪漫”是做生意的大敌····· /99
- ◎欲求发展先要稳健····· /101

17. 稳中求险，让生意跨上档次

- ◎冒对不能不冒的风险····· /105
- ◎胜算总在风险后····· /109
- ◎以积极的态度冒该冒的险····· /110

18. 从“重点”中获得经商必需的资金

- ◎须花心思殷勤结交的几类人····· /113
- ◎客户关系是最重要的商业关系····· /114
- ◎与高于自己的人合作····· /116

19. 一秒钟的迟疑会导致机会的丧失

- ◎快，有时候比完备的准备更重要····· /119
- ◎商机一闪现，手快打手慢····· /122

◎找到一切可以快速制胜的办法 /124

20. 商路并非只有眼前一条

◎用变的思维去看问题 /129

◎在对手之前主动求变 /130

◎最需要改变的是经营头脑 /133

21. 用人缘求取财源

◎建立人脉是把生意做好的第一关 /135

◎人脉好自然左右逢源 /137

22. 合作不是表面“牵手”，而是要双赢

◎为对方着想才能合得来做得大 /141

◎以和为贵不结怨 /147

◎以“软”广告巧树金字招牌 /151

23. 经商如逆水行舟不进则退

◎要有做大事的愿望 /155

◎否定自己才能进步 /158

24. 把亲人变贤人、贤人变亲信

◎以信任和关怀“制造”贤人 /161

◎任人唯亲，必受挫败 /163

◎先把接班人变成“贤人” /165

25. 营销有术才能打开市场

◎吊足消费者的胃口 /171

◎想方设法挤进名牌的行列 /174

◎打开顾客的情感闸门 /177

26. 做生意切忌“一根筋”

◎从经验和教训中自我磨炼 /181

◎多听取他人的意见 /184

27. 眼里只有利益的商人，只能赚小钱

◎赔钱的事也不妨一做 /191

◎替顾客省钱也是为自己赚钱 /194

28. 不怕危机，就怕被危机压垮

◎既要赢得起，也要输得起 /197

◎善待厄运，因为它可能是个机会 /200

29. 遵守亘古不变的商道

◎遵循亘古不变的经商法则 /203

◎商人要坚守自己的道德底线 /205

30. 模仿和创新都是赚钱的捷径

- ◎从模仿中寻找到的创新的新落点 /207
- ◎挖掘“废物”的第二价值 /209

31. 赶上潮流好赚钱

- ◎最时兴的往往是最赚钱的 /211
- ◎在热点旁边寻机会 /212
- ◎制造流行生意好做 /214
- ◎潮流变革中机会无限 /215

32. 靠死缠烂打达到自己的商业目的

- ◎做生意要有点泡的精神 /219
- ◎就是要让他无法忍耐 /221

33. 主动出击创造并抓住机会

- ◎机会不是等来的 /223
- ◎不要被自己的猜测击败 /225
- ◎将你的问题变成你的机会 /227

34. 面对危机要善于随机应变

- ◎学会另寻新路 /231
- ◎了解原因换路走 /233
- ◎改变一下行为就会柳暗花明 /234

35. 别让常规束缚了手脚

- ◎惯例并非处处适用 /237
- ◎只有赚钱的生意没有不喜欢的生意 /239

36. 自己赚钱也让手下人赚到钱

- ◎舍得花钱才能用到有用的人 /243
- ◎要想办法解决员工的后顾之忧 /246
- ◎把手下人都培养成小富翁 /249
- ◎确定合理的劳资分配比例 /251

37. 掌握生意场上的语言艺术

- ◎经商讨债的说话策略 /255
- ◎不要忽视电话沟通 /257

38. 该节俭的一定要节俭

- ◎生意做多大也不能忘了节俭 /261
- ◎再有钱也要节省该省的小钱 /263

39. 要注意免受商业欺诈的伤害

- ◎一定要保守自己的商业机密 /265
- ◎小心驶得万年船 /267

40. 多务实才能少跌跟头

- ◎明白生意场上务实才能求真的道理 /269
- ◎大大方方地展示精明 /271

41. 做得多不如做得好

- ◎生意场上学会专一 /273
- ◎在同行中出类拔萃 /275

42. 用大气魄走出一条经商的新路子

- ◎解决一个难题闯出一条新路 /279
- ◎开先河的商机要大胆尝试 /282

43. 挖掘出商业信息中的最大价值

- ◎以巧妙的手段解开一个连环结 /285
- ◎确保掌握的信息是真实的 /287

44. 要深通以小博大的学问

- ◎急人所需做成无本生意 /289
- ◎空手也能套白狼 /291

45. 要给对手留一点面子和余地

- ◎竞争中始终保持理智的头脑 /293

◎不妨与对手共进退 /295



46. 想办法让自己闲下来

◎给自己留一点停下思考的时间 /297

◎切勿事事亲自动手 /298

◎该放手时要大胆放手 /301

47. 别让得失之心毁了自己

◎学会周转情绪 /305

◎拿得起更要放得下 /306

48. 生意场上要学会做个局外人

◎把摸石头过河的任务交给别人 /309

◎不要卷入别人的派系纷争 /311

49. 对不守规矩的对手要有应对之策

◎巧妙反击“犯规”的不道德商人 /315

◎把经商看作一个斗智的过程 /316

参考书目 /321



1. 投资要把握好进与退的分寸

要想在风云多变的商场上立于不败之地，关键在于把握好投资进退的分寸。何时该勇往直前、甩出你的大手笔，何时该痛下决心、断然收手，火候往往在分寸之间。把握好了这种分寸，商海进退也就可以游刃有余了。

◎ 趁机买低要坚决迅速

买东西谁都想价格低些再低些，可如果整个市场一片低迷，人参吆喝成萝卜价，这时的人参你还敢不敢买？做生意跟做其他事一样，人们喜欢随大流，只有学会独立思考，才有可能清醒：人参再便宜也是人参，这时候敢出手准能获大利。

华人首富李嘉诚在把握进退分寸这样的投资细节方面做得非常到位。李嘉诚曾说过：“好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。”事实上，当别人把事情看得很坏时，他会从另一个角度去看，不会被一时世局之变所迷惑。

20世纪70年代，香港爆发大股灾，地产业也被拉下水。深谙香港经济兴衰规律的李嘉诚认定，低潮过后，肯定又是新一轮高潮。因此，股市地产低潮，正是大展宏图的有利时机。

拓展就需要资金。于是，李嘉诚就想到发行新股集资。1974年，长实发行1700万股新股票，用以购买“都市地产投资有限公司”50%的股权。实际上，是换取其励精大厦和环球大厦。两幢商业大厦，租金收入每年达800万~900万港元。

由于地产低潮，都市地产发生财政危机。李嘉诚正是抓住这个有利

时机，逆市而动，从而实现了低成本扩张。

1974年5月，长实与实力信誉卓越的加拿大帝国商业银行合作，成立怡东财务有限公司。李嘉诚任这家公司的董事长和总经理，为长实引进外资和拓展海外业务开了一扇门。

1974年到1975年间，李嘉诚两次发行新股集资约1.8亿港元。另外，李嘉诚在个人持有的长实股份中，拨出2000万股售予获多利公司，套取6800万港元现金。

这样，李嘉诚积聚了充裕的现金，使他得以在地产低潮、地价偏低时，大量购入地盘。

李嘉诚的预见果然没有错，到了1976年，香港地产市场时来运转。人们这才惊奇地发现，在整个地产界沉睡的时候，李嘉诚一刻也没有懈怠，他那个小小的地产公司已经壮大成一个地产王国。1972年，长实上市时，拥有物业为3.25万平方米，而经过低潮期大量的购地建楼，到复苏的1976年，长实的物业和地盘面积迅速增至59万平方米。

百尺竿头更进一步，紧接着长实再发行新股5500万股，集资1.1亿港元，继续大举扩充物业和地盘面积。1977年，长实的物业和地盘面积一下子跃至94.8万平方米。

曾几何时，被视为痴人说梦、天方夜谭般的“赶超置地”（置地是当时香港最大的地产公司）的目标，由遥不可及变成近在咫尺，伸手可触。李嘉诚在地产业界的眼光和气魄及其惊人的业绩，开始显示出他的“超人”风范。

我们来分析一下李嘉诚在这个故事里的精明之处，他熟悉市场兴衰规律，从衰退中看到希望，抓住契机，具体来说就是他首先在地产低潮中看到了地产的新高潮一定会到来，因此，他充分利用低潮的有利因素，人弃我取，大力拓展。

我们都知道，李嘉诚是靠地产从一个小商人成为大富豪的，而趁低买进正是他实现超速扩张的“绿色通道”，这使他在短短的几年时间内，在别人为地产界的低迷而摇头叹息时，造就了一个令人叹为观止的传奇。

认识到商机在前、该大胆出手时，哪怕条件不是很成熟也应想尽办法、创造条件把商机握于掌心。进与退的分寸的把握固然是在细微处，