



超值金版
29.00

LAO HULI
SHENGYI XINJING

老狐狸 生意心经

大全集 雅瑟 凡禹◎编著

★ 剖析生意人的商业逻辑，解密创富者的成功基因 ★

天之篇：老狐狸做生意的天赋 地之篇：老狐狸做生意的能力
人之篇：老狐狸做生意的人脉 神之篇：老狐狸做生意的启示

老狐狸生意心经大全集

雅瑟, 凡禹

企业管理出版社

目 录

前言	4
天之篇：老狐狸做生意的天赋	6
第一章 奋斗：从无到有，白手起家	6
第二章 眼光：眼光多远，生意多大	12
第三章 钱商：在商言商，以钱赚钱	23
第四章 观念：改变观念，财源滚滚	31
第五章 诚信：小胜靠智，大胜靠德	39
第六章 胆识：没有胆子，别做生意	46
第七章 创新：打破定势，点石成金	59
地之篇：老狐狸做生意的能力	65
第八章 讨价还价的能力：掌握价格的主动权	65
第九章 公关谈判的能力：让对方觉得是他赢了	77
第十章 合理避税的能力：节约的都是赚的	92
第十一章 解读政策的能力：越早读懂，越早受益	112
第十二章 管理客户的能力：了解客户，提升绩效	134
第十三章 催收货款的能力：回款才是硬道理	144
第十四章 借势用势的能力：借别人的资本做大做强	159
第十五章 把握机遇的能力：财富青睐有准备的商人	172
第十六章 砍掉成本的能力：利益最大化，成本最小化	178
人之篇：老狐狸做生意赢的人脉	209
第十七章 人脉：笼络人心，人脉即财脉	209
第十八章 识人：伯乐慧眼，识才有术	220
第十九章 用人：用人不疑，疑人不用	238

第二十章 管人：恩威并施，方圆互动.....	255
神之篇：老狐狸做生赢的启示.....	272
第二十一章 胡雪岩的启示：中国封建社会最后的生意人.....	272
第二十二章 马云的启示：天下没有难做的生意	299
第二十三章 李嘉诚的启示：经商从做人开始	317
第二十四章 王永庆的启示：做生意应学会与自己竞争.....	327
第二十五章 施振荣的启示：不当老大.....	334
第二十六章 任正非的启示：中国本土企业家学习的标杆.....	340
第二十七章 松下幸之助的启示：经营管理是一种哲学.....	361
第二十八章 约玛·奥利拉的启示：进攻是最好的防守.....	370
第二十九章 雷·克罗克的启示：你赚钱，我也赚钱.....	375
第三十章 萨姆·沃尔顿的启示：沃尔顿只有一个	381
第三十一章 默多克的启示：生意人都是疯子.....	389

前言

精明地做生意，你有这方面的头脑吗？

世上有没有一个妇孺皆知的东西呢？有！那就是“钱”！我国自古以来就有“有钱能使鬼推磨”、“人为财死”等说法。英国人“为了金钱而侍奉上帝的人，为了更多的钱也会给魔鬼卖力”的名言，也折射出钱之于人的重要性。在这个商品流通的时代，钱更是物质财富的堆积，是人们的生存之本、立世之基。然而，现实生活中真正的有钱人还不到 3%。

缘何有些人富得流油，他们开名车、住豪宅甚至享受私人飞机的惬意，而有些人整日为生活打拼，却仍然忧虑衣食、居无定所？人间存在不存在一条赚到大钱的终南捷径？在有生之年如何才能摇身变成为坐拥巨额财富的名流，相信绝大多数人对此都进行过思索。

其实，想早日敲开财富之门，尽享生活之乐，并非难事。我们可以通过做生意来登上财富快车。当然，前提是你得准确把握住做生意的关节点，获悉睿智的经商之道。本书应需而生，多角度、全方位地介绍了能招财滚滚的生意心经，引导你领悟做生意赚大钱的真谛。

台湾宏基（Acer）电脑集团董事长施振荣在少年时代，曾帮着母亲卖鸭蛋和文具。鸭蛋 1 斤卖 3 元，可以赚到 3 角。计算下来，有 10% 的利润空间，但鸭蛋容易变质。尤其是在炎炎夏日，如果没有及时卖出就会变质，导致经济损失。像比之下文具的利润空间大，做成 10 元的生意至少可以赚 4 元，利润起码为 40%。与鸭蛋不同，文具摆着不会坏。

经过这番对比，貌似卖文具比卖鸭蛋赚钱。但事实上，施振荣后来讲述经验说卖鸭蛋远比卖文具赚得多。鸭蛋虽然利润空间小，但最多两天就周转一次；文具虽然利润空间大，但时常是隔很久都卖不掉，积压成本不说，利润更早被利息腐蚀一空。所以，真正的结果是：鸭蛋利薄多销，利润远远大于周转慢的文具。

后来，施振荣将卖鸭蛋的经验运用到宏基集团，建立了“薄利多销模式”，

即产品售价定得比同行低，虽然利润低，但客户量增加，资金周转快，库存少，经营成本大为降低，因此，实际获利大于同行。

施振荣母子卖鸭蛋的门道背后，潜藏着一个商业的普遍定理：资产收益率=利润率×周转率。少年施振荣的商业才智就体现在，他能够同时考虑利润率和周转率。但是，许多中国人却没有这样精明做生意的头脑，他们往往会问：“什么样的生意最赚钱？”无疑他们都把眼睛盯在了利润率上而忽视了周转率，即集中在了利润空间大的项目（或行业）上。

这启示我们，“一沙一世界，一叶一菩提”，一些看似微不足道的小生意，往往蕴含着商业世界最大的智慧。任何一个生意人，只要他能在商业帝国里占据一席之地，哪怕是在某个地方的某个领域站稳脚跟，那么他定然拥有属于自己的生意经。

生意经是竞争的艺术，也是降低成本的艺术。有道是“生意场如战场”，精明的生意人往往像英勇善战的将军，会取舍有度地指挥并积累起自己的财富。那么，我们如何才能像这些财富达人一样，取舍有度地做好生意，进而积累起财富呢？《老狐狸生意心经大全集》一书将为你构建一个广阔的生意世界。本书试图借助丰富的经商案例，剖析生意场中成功人士的商业逻辑，解密创富者的成长基因，为读者展示当代商界的财富圣经，追寻将生意做大做强的真相。

编著者

2010年8月

天之篇：老狐狸做生意的天赋

第一章 奋斗：从无到有，白手起家

老狐狸说

美国著名未来学家阿尔温·托夫勒说：知识资本最终将导致“世界财富的一次大转移”，转移到知识资源掌握者手中。但并非持有多少知识就能立即兑换多少财富，只有将知识资本化，只有把知识资本转化为产业资本，才能获取丰厚的财富。

所以，没有钱不要紧，没有关系不要紧，作为生意人，只要你懂得了这个新的时代创富的方式和方法，你就能双脚走天下，两手抓财富，运用你的胆量和智慧创造财富！这就是奋斗的精髓。

●赤手也要打天下

许多生意人在开始创业时并非“万事俱备，只欠东风”，而是一种改变命运的勇气在鼓励着他们。尽管他们没有资金，与那些富家子弟创业的起点不同，但他们也敢大手笔运作，也要在财富舞台上显示自己的才能，只因为创业是改变自己命运的机会。

唐拉德·希尔顿是世界闻名的旅店大王。但是他当初开创事业时手里根本没有什么资本。

1923 年，希尔顿看中了达拉斯商业区大街转角地段，认为建造旅馆非常适合，于是便想购买下来。希尔顿请来建筑师进行测算，建造旅馆最起码需要 100 万美元。

当时，希尔顿自己口袋中几乎没有什么资本，那些支持他的人也顶多能借给他 20 万。而这块地段属于一个精明的房地产商人，他基本不会同意不花钱让希尔顿拿走地皮，至少给一分都不行。所以，人们都认为希尔顿要拿到这块地恐怕不现实。因为当时许多人也在争这块地，而且实力都比希尔顿雄厚。

但是，这些难不倒希尔顿，因为他意识到这是改变自己命运的机会，一定要

千方百计地抓住。于是，希尔顿不辞辛苦地开展了前期准备，他先向那位房地产商的法律顾问了解情况，然后找到那位房地产商，把自己建造旅馆的宏伟计划向他说了一番：听说是建造旅馆，房地产商觉得是个稳定而且宏大的工程，于是收下了希尔顿的定金。过了一段时间后，希尔顿找到房地产商郑重地说：“我买地产是为了造一座大厦开旅馆。前期建筑，我的钱得全用上，所以，我不想买你的地，只想租下来。”房地产商一听暴跳如雷，大声斥责希尔顿。

希尔顿并没有畏惧和退缩，等房地产商平静下来，他非常诚恳地说：“其实你不必发火，这样对你来说并没有损失。这样吧，咱们商量一下，是否把租期延长一些，定为 90 年。我分期付款，你保留土地所有权。若不能按期付款，你可以收回你的土地，而且也同时收回饭店。”房地产商考虑了一会儿，又找到律师研究了一番，觉得按希尔顿说的办法去做，自己也没有吃亏。

于是，二人以每年 3.1 万元的租金谈妥。只租不购这个大胆的想法，巧妙地解决了困惑希尔顿的资金问题，也打败了其他竞争对手。但是，盖旅馆不可能一分钱不花。这对于资金捉襟见肘的希尔顿来说又是一道难跨的坎。

几天后，希尔顿又来找那位房地产商，大胆地提出了自己的要求：“这次，我还要和你商量一个问题，为了尽快开工，我希望能拥有以地产作为抵押来贷款的权利，因为工程需要很大的资金。”此时，房地产商的利益已经和希尔顿的利益绑在一起，他只得同意。

就这样，希尔顿没花一分钱就拥有了自己梦寐以求的土地使用权。之后，他拿着这份土地使用权证明先敲开了圣路易市商业银行董事长的房门，银行答应给他 5 万元贷款之后，靠这份土地使用权证明，老友桑顿出资 5 万元，承包商借给希尔顿 15 万元，加上他自己筹措的 10 万元，共计 35 万元。

1924 年 5 月，希尔顿生平第一次主持旅馆的破土动工典礼。

可是，旅馆盖到一半，钱已经用得精光。

就在承包商也一筹莫展的时候，希尔顿又想出了一个大胆的主意。

一天，希尔顿一副火急火燎的模样找到那位房地产商，着急而又无奈地描绘了工程管理中遇到的困难，请求他把这幢建筑物接收过去，使它得以完工。

房地产商起初不肯同意收这个烂摊子，但是他的律师告诉他这是个机会，值得一试、于是他们商量了一下，很不情愿地答应了希尔顿的请求。这样，房地产

商可以补足工程款，使旅馆准时竣工。竣工后再由希尔顿租过来经营，希尔顿和他签了 10 年租期的合同。

就这样，希尔顿通过大胆地使用“租、押、贷”等不同手法筹集资金，历经磨难，最终盖成了他事业道路上的第一个旅馆。即便是以后希尔顿成为举世闻名的拥有亿万财产的富翁，他也不是全部靠自己的投入，在不同的时期，他都有不同的大胆举动。对于一个白手起家的创业者来说，这些不能不给人以启迪。

任何事情都是万事开头难，赤手空拳要打天下更是难上加难，但正是在这样的艰难中方显英雄本色，显示出创业者不畏俱、不退缩的气魄和胆量。所以，在生意初期，没有资金或者资金不足并不是制约创业的瓶颈、有做生意的胆量就会开动大脑，积极找到办法，这也是生意人成功的资本。

● 闯出一片新天地

太多生意人都信奉：敢拼才会赢。干事业就是要有闯劲。特别是在生意初期，要敢于不信邪，不怕打击，在看似没有路的地方闯出一条路来。

一天，一位下岗工人朱女士到山东临沂出差，偶然路过一片山楂林，看到那里的山楂很便宜，只要几分钱一斤。她想运回家乡应该有钱赚，于是留下一些定金，就去其他地方办事了。几天后，大卡车拉着山楂停在了她的门前。她没想到自己能买这么多山楂，一下子懵了。她刚成立的新公司正在起步阶段，根本拿不出收购山楂的钱。这怎么办？

最后，她瞒着家人取出存款支付了山楂钱。可是，那么多山楂终究还是没有去处。果然，没过多久，满院子的山楂开始逐渐冒出了热气，面临发臭的危险。

她开始努力寻找山楂的销路，最先，她一家家去拜访那些做糖葫芦的，可是人家都是小本生意，谁也要不了这么多。她想到这种糖葫芦不卫生，如果带包装多好，再把里面的核儿去掉会更好。

总不能看着这些山楂烂掉吧。最后她产生了一个大胆的想法——自己做糖葫芦。于是，她背着丈夫开始秘密地研究起了糖葫芦。看起来简单的糖葫芦做起来可不简单。更何况连馒头都蒸不好的她要干好这种手工活，而且还想与众不同，单单沾糖这一项就把她难坏了。一个高压的温度计，熬糖的时候把温度计吊在空中，到了 160 度，就够火候了，马上停火。她完全沉浸在糖葫芦的制作中，渐渐地忽略了对家庭的照顾。而丈夫也发现了妻子的异常，一场争吵终于在夫妻之间

发生了。当丈夫听说她要做糖葫芦，气愤异常，坚决表示反对。她的父亲知道了也非常生气，训斥她不要去丢人。

家人强烈的反对，狠狠地打击了这位女士的心，但是她并没有因此而灰心丧气。她把所有的衣服打包拿到办公室，白天忙着公司的事情，晚上就研究糖葫芦。

几乎用了半年的时间，这位女士终于研制出自己比较满意的夹心糖葫芦。她想让家人品尝一下她亲自制作的成果，可是，他们却不予理睬。

承受着打击，她发誓一定要顶住，决不能放弃！

回去后，朱女士总结经验，提高了自己的熬糖技术。在 2000 年的一天，她怀着忐忑不安的心情，带着自己的糖葫芦来到了街上。凭着以前当业务员时积累的经验，她为自己研制出来的带包装的夹心糖葫芦想了一个独特的销售方法。她把与糖葫芦一模一样的连体的气球吹起来，五颜六色的气球立刻吸引了许多人。继而她宣传自己有一种和气球一样的糖葫芦，无籽夹心，买糖葫芦可以赠气球。糖葫芦很快销售一空。

第一天销售就有这么好的成绩，给了她很大的信心，相信自己这半年的努力没有白费。之后，她又陆续在市场上销售了一段时间，结果天天都供不应求。于是，她来到工商局正式为自己的糖葫芦注册了商标，她想真真正正地做一回糖葫芦行业中的老大！

从此，她专心致志地做起了糖葫芦。在丈夫的帮助下，糖葫芦生意稳步发展起来。两年后，她的糖葫芦年销量就达百万支，销售地点遍布多个省市。现在，她又开起了生态园，生意更是红红火火。许多做了多少年糖葫芦的商贩们怎么一也不明白：一个下岗女工怎么短时间内就把糖葫芦做成了产业，赚取了上百万的财富？

尽管每个人创业做生意的动机都不一样，有的人是出于自信，有的人是不甘寂寞，有的人是渴望财富，甚至有的人只是为了争一口气。但无论是哪一种，其结果都是一样。因为有了追求，他们才会在遇到困难、挫折的时候，义无反顾、千方百计要克服困难，从而渡过一个又一个难关。

●稀饭开成连锁店

有人说，我做生意是白手起家，办个工厂肯定是小工厂，开个商店也肯定是小商店，而现在中国已有那么多的百万富翁、千万富翁甚至亿万富翁，有那么多

的国有企业、集体企业及已形成规模的民营企业，他们财雄势大，我能竞争得过他们吗？

大有大的好处，小有小的优势，只要掌握竞争的技巧，同样能够以小之长攻大之短，能够大有作为。

稀饭谁都会做，可是，一对没有多少文化的下岗夫妻，在短短的五年时间里，竟然靠稀饭就拥有了百万财富。这真是让人难以想象的致富奇迹。

在我国西南的一个城市，李某与丈夫双双下岗后，本来靠起早贪黑地摆烟摊有了一些积蓄，但是一心准备在春节期间大赚一笔的她，被客户欺骗，不仅几年的辛苦所得化为乌有，而且还背上了 20 多万元的债务。

面对如此打击，伤心欲绝的李某整日以泪洗面，每天低三下四地应付那些讨债的债主们也让她筋疲力尽。

一天早上，他们路过一个早点摊，看见老板娘做的一大锅稀饭眨眼工夫就卖完了。因为这个城市早晨的小吃都是包子稀饭，而熬稀饭比起蒸包子可是本小利大啊！李某混沌的脑海突然一亮：我们为什么不可以从卖稀饭开始呢？虽然与卖香烟比起来，利润极其微薄，但就算赚几分钱、一角钱，只要量上去了，不愁挣不到钱对，就卖稀饭！李某决定了。

那年春天，李某夫妻俩决定先在机场附近卖稀饭。因为那里客流多，而且价格也容易上去。接下来，他们跑腿找门面。等他们办完各种手续，借来的钱也用光了之后，他们又硬着头皮向亲戚朋友借了 1.5 万元钱，稀饭店总算开张了。

谁料到这看似简单的稀饭也并不好卖，尽管两人起早贪黑地干，但开张 3 个月，就亏本了 3000 多元：不但赚不到钱，反而又要增添新债：他们急得寝食难安。不明白这是为什么。

后来，李某想明白了，要在机场这种高档的地方卖稀饭，只靠与其他地方别人一样的品种恐怕不行。不变只有死路一条，因此必须改变一些特点，“素稀饭”不能满足需要，只有推陈出新，改良稀饭品种，推出营养又可口的“荤稀饭”才行！但是，又不能做那些太腻的。本来人们就大鱼大肉吃腻了，喝点稀饭是为了爽爽口。而且机场有来自不同地方的人，不能只是把本市的稀饭做法简单照搬，还要符合不同地方人们的风味习惯。于是，李某开始在稀饭品种上动脑筋。她通过看电视、查资料，了解了全国稀饭的品种，于是推出了自己富有特色的“鱼稀

饭”系列、“腊肉稀饭”系列、“斑鸠稀饭”系列等。

新品稀饭正式营业那天，一大早，夫妇俩熬了五锅不同类型的稀饭，免费给顾客品尝。客人们吃完后个个赞不绝口，都觉得稀奇，因为他们从来没见过稀饭也可以做出这么多花样来。这样一传十、十传百，没过多久，小店的客人就比原来多了好几倍，并且点名要品尝那些特色稀饭。令李某意想不到的，这种有特色的稀饭推出后，不但早餐人流量增大，而且中午和晚上还有人来。于是，李某灵机一动，又在当地电视台做了一系列广告，大胆提出“改变稀饭传统喝法，把稀饭当成正餐，把稀饭当成营养餐”的新餐饮理念。这一招还真灵，许多老人和妇女纷纷赶来“李某稀饭大王”店想尝尝鲜。李某不失时机地把大餐的饮食特点结合进来，根据稀饭的特点配置各种各样的菜品此后，前来品尝稀饭的客人络绎不绝，每天的客流量达到上百人次，营业额有时高达两三千元。这样，稀饭变成正餐，卖稀饭再也不是微利行业了。

几年后，他们不但还清了原来的欠债，而且还有了一定的积蓄。

当农家风味的餐饮在全国各大城市刚开始流行的时候，他们就租下了一户面积约两亩的农家大院：不但投资十多万元，将农家大院装饰得富有乡土气息，而且还招聘了一批淳朴的农家小姑娘和小伙子。进到农家大院，就好像回到了家乡，令人感到亲切，减轻了城里人的心理压力。

这种富有特色的小店，开张不久生意就很火爆。一到周末，大院前面的空地上便密密麻麻地停满了车辆。人们来这里，不仅为了品尝独特的稀饭，更主要的是能够领略到地道的农家风情。看着眼前这生意兴隆的喜人场面，李某的心里美滋滋的。但她也明白：要想留住顾客，必须将稀饭推陈出新，不能只停留在原来的水平上。在人们注重提高生活水平的基础上，还要针对那些休闲的人们推出养生保健类的品种。

于是，他们请了许多老中医出主意、想办法。经过一段时间的揣摩实践，夫妇俩终于成功研制出开胃健脾稀饭、清热解毒稀饭、美容养颜稀饭等具有药用价值的稀饭，把原来七八个品种的稀饭发展到 20 多个。他们还给这些稀饭起了十分富有诗意的名字，如“金玉满堂粥”、“龙须银耳粥”、“春花碧绿粥”、“荷叶莲米粥”、“南瓜太极粥”等，光听名字就让人胃口大开。

为了保住稀饭这块牌子，李某迅速到有关部门注册了“李某稀饭大王”的商

标。

由于味道正、价钱合理，“李某稀饭大王”的日营业额有时高达 1.7 万元。大家不得不佩服起李某灵光的头脑来。

如此看来，要想在同一行业中出类拔萃，就必须根据时代的变化、消费者需求的变化、竞争对手的情况而变化。别人有的要做好、做全，别人没有的要做新。精心筹划，巧妙运作，这样才能吸引消费者的眼球，将小本生意做成大生意。

第二章 眼光：眼光多远，生意多大

老狐狸说

把生意做大不能凭一夜工夫，而是要靠一步一步积累的结果。决定给自己制定更高的追求目标、决定掌握自我而不受制于环境、决定把眼光放远、决定采取何种行动、决定继续坚持下去，这种种决定做得好，你便会成功，做得不好你便会失败。

你的眼光有多远，你的生意就能做多大。

● 只有未开发的市场，没有做不成的生意

不论个人还是企业，第一单生意的重要性无论怎么强调都不过分、第一单是个里程碑，它证明了你产品的价值——有人愿意花钱来获得。同时，它标志着你开始赢利了。所以，要成交的关键是唤起客户对商品的需求，换句话说，就是要想方设法给他们一个不得不购买的冲动和理由。相信下面这个推销员的故事可以给人以启迪。

一位百货公司的经理核查新到的售货员的工作情况，问道：

“你今天有几个顾客？”

售货员回答：“一个。”

“只有一个吗？卖了多少钱的货呢？”

售货员回答：“五万八千多美元。”

经理大为惊奇，要他详细解释。

售货员说道：“有位男人来到店里，因为他老婆偏头疼，他来为她买一瓶阿司匹林药。”

经理听后不耐烦地说：“笑话！我们又不是药店。哎，那你怎么卖出五万八

千多美元的货呢？是卖给这个人吗？”

售货员说：“因为我知道这位男士喜欢钓鱼，所以就对他说，你这个周末可以自由自在了，为什么不去钓鱼呢？”男士喜出望外，随后我先卖给他一枚钓钩，之后再卖给他钓竿和钓丝。”

“我又问他打算去哪里钓鱼，他说要到南方海岸去，我说该有艘小船才方便，于是他买了那只 6 米长的小汽艇。他又说他的汽车可能拖不动汽艇，于是我带他去汽车部，卖给他一辆大车。”

经理喜出望外，问道：“那人来买一枚钓钩，你竟能向他推销那么多东西？”

售货员答道：“其实是他自己也有这个需求，只不过我提醒了他。”

我们不得不佩服这位售货员推销商品的本领。他凭借自己聪明的脑袋和甜甜的嘴巴，再加上多年积累的实践经验和技巧，把客户原来的小额订单魔术般地变成了增长了数百倍的大额订单。

对于白手起家的创业者来说，第一桶金是创业发展的前提，所以更要像那位销售员一样尽快推出产品，不遗余力地完成自己的第一单。

20 世纪 90 年代初期，有位年轻人走在北京繁华的街头。尽管他每天都起早贪黑地忙于应聘，但是没有一家公司愿意接受他。因为他没有受过高等教育，要想在这座城市里立足，几乎比登天还难。

就在他准备返乡时，接到一家公司让他面试的通知。他兴冲冲地前去，经理指着商店里的一些瓶瓶罐罐问他是否了解这些商品的使用常识。他吞吞吐吐一句话也答不出来，因为有许多东西他从未见过。

眼看唯一的机会就要消失，小伙子有些不甘地问：“请问先生，你们到底需要什么样的人？”

经理微笑着说：“这很简单，我们需要将这些商品销售出去的人。”

回到住处，回味着经理的话，小伙子突然有了奇妙的想法：去寻找那些需要这些商品的人！不久，在当地的一家报纸上登出了一则启事：谨以我本人信誉作担保，如果你或者贵公司遇到难处，如果你需要得到帮助，而且我也正好有这样的能力给予帮助，我一定竭力提供最优质的服务。

这则启事登出后，小伙子接到了许多来自不同地区的求助电话和信件。比如：有位老人为自己的花猫咪生下小猫照顾不过来而发愁，而一位妈妈却为自己的宝

贝女儿吵着要猫咪找不到卖主而着急；西边的一个工厂急需大量化学制剂，而东边的一家工厂正为生产的化学制剂卖不出去而发愁。

诸如此类的事情一一呈现在他面前。

小伙子没想到人们居然有这么多不同的需求，虽然，有些需求近在咫尺就能满足，但是他们却并不知道。于是，他就把这些情况整理分类，一一记录下来，然后毫无保留地告诉那些需要帮助的人。不久，一些得到他帮助的人给他寄来了汇款，以表谢意。

据此，小伙子灵机一动，注册了自己的信息公司。之后他开始在当地一份有影响的报纸上专门开了一个专栏，刊登各种供求信息，无论产品供求还是闲置设备、厂房的转换等，服务于各种公司和个人。

之后，随着他的业务越做越大，他在全国各地都设了办事处。现在，他又把报纸升级，创办了一家供求信息类的网站。在北京的四环内，小伙子买上新盖的楼房，拥有了自己宽敞气派的办公室。

需求就是市场。在市场方面，我国有着得天独厚的资源，13 亿人口可以说是世界上潜力最大的购买力市场。任何产品只要能满足消费者某一方面的需求，就会在市场有一席之地。

即使一件商品只赚一分钱，有 10 亿人次购买，也会有 1000 万元的利润空间。而如果是在人烟稀少的国家，老板本事再大，没有顾客，利润也无从谈起。所以，在国外企业都纷纷在我国抢滩登陆的时候，我们更应该关注国内每一个消费者的需求。关注需求就是关注财富，而这些并不需要投入多少资金。

●拒绝陌生行业的诱惑

有句俗话说“隔行如隔山”，做生意是一门大学问，尽管各行各业是紧密联系在一起，但是每个行业之间又有许多区别，每个行业都有其自身的经营之道。所以，生意人切不可盲目涉足自己不熟悉的领域。在这方面，有许多血的教训值得我们吸取。

张氏家族是东南亚一带有名的显赫家族，在香港的华人、洋人贸易界有着举足轻重的地位。博彩业大王张先生就出生在这样的豪门世家里。其祖伯父是东南亚最富有的华人；父亲既是洋行买办，又是立法局非官方华东三院主席；另外，他的伯父和叔叔大多都是买办出身。而且，他们既通中文又精通英文的优势，无

人可比。

然而就是这样一个显赫的家族，却栽在了股票市场上。张先生的叔父张世明因无法偿还债务，饮弹自杀；长兄张世达患上了精神病，服下大量的安眠药后长眠不起；其他人也抛妻别子，亡命他乡。

是什么原因造成张家家破人亡的呢？

一天，在怡和洋行做买办的张世明，进入大班办公室时，发现地上有一封未封口的信，他好奇地拣起瞄了一眼。原来正好是一个买入股票的信息。张世明早对股票的神奇有所耳闻，但是自己从来没有炒过股。他早就幻想着能一夜暴富，不再打工。惊喜之余，张世明急忙回去与兄弟们商量，决定立刻贷款并倾其所有家产购入信息上提示的股票。

谁知，当张氏家族倾其所有将全部资产投向那只股票后，该股票的价格演出了“高台跳水”的一幕，一路狂跌，一直跌得张家家破人亡。

原来这是怡和大班故意玩的一出把戏。他们想抛出手里的股票，又发愁中小投资者没有巨额资金来接盘，于是操纵股价，先高后抛。虽然张家上下都是非常聪明的人，但张世明弟兄对股票生意是外行，哪里能识破这其中的诡计。

一个本来家业兴旺的大户顷刻之间土崩瓦解。

虽然有的陌生行业看起来利润大，但是对于不懂行的人来说，涉足就意味着风险。所以，无论致富还是创业，都要慎之又慎。

俗话说：做熟不做生，熟门熟路好赚钱。虽然做生意难免遇到陷阱，但如果是懂行的人，则受骗的可能会大大降低。因此，在选择自己的行业时，一定要考虑自身的情况，万不可冒冒失失，一头扎进自己不熟悉的领域而不能自拔。毕竟，选择熟悉的行业是赚钱的一个好开端。因为在最熟悉的领域铺下你的第一块金砖才会更加容易。

●独具慧眼，果断决策

谁都知道，利用市场的波动挣钱是股市赚钱的诀窍：可是许多人就是没耐心，也没远见，总想一夜暴富，殊不知，即便是一夜暴富的奇迹也是经过了长期的准备，否则，还是会马上一夜赔光。之所以能暴富，是因为有区别于一般人的大智慧。

“在别人胆怯时勇敢、在别人恐惧时贪婪”，这是“股神”巴菲特投资的核

心理念，也是他投资的远见卓识和果断魄力的表现。

1963 年，美国运通子公司因为与规模庞大的联合公司进行色拉油罐装交易而受骗，总裁霍华德·克拉克决定承担这笔债务。消息传出，运通股票一夜之间下跌。当人们对运通股票唯恐避之不及、纷纷抛售时，有一个人却对它情有独钟，他就是巴菲特。1964 年，巴菲特动用合伙公司 40% 的资产（约 1300 万美元）买入运通 5% 的股票：人们都认为巴菲特疯了，认为这个时候买运通的股票必赔无疑。

但巴菲特这样投资并不是没有根据。当时，《时代周刊》曾宣告“无现金社会”已经到来，人们在交易和流通中将更多地使用支票和各种卡等：巴菲特经过调查发现，在 1963 年的美国，有 1000 万公众持运通卡，该公司成千上万的票据像货币一样在流通，人们毫不迟疑地接受并使用它。之后，他又专门走访了出售运通汇票的牛排屋、咖啡馆、银行、旅行社、超级市场和药店等，发现人们仍然在用运通公司的旅行者支票来做生意。因为，虽然股票下跌，但是运通正在千方百计巩固消费者，建立它在消费者心目中强大的信誉。

调查之后，巴菲特认为无论在流通市场还是在股票市场，美国运通拥有着不可低估的消费者，它绝对是这场现金改革中的导航灯，没有任何东西可以动摇它的优势地位。果然不出巴菲特所料，在接下来的两年时间里，运通股票价格上涨了 3 倍，5 年时间里上涨了 5 倍，从每股 35 美元上涨到 189 美元。人们开始相信巴菲特的话了。

之后，在股票投资领域，巴菲特成为人们吹捧的“股神”，缔造着投资领域的一个又一个神话。

巴非特的投资理念是：只投资未来收益确定性高的企业，好的企业比好的价格更重要，永远追求消费垄断企业。正是因为他的投资是建立在对企业走向的分析上，投资重点在于那些在未来 10 年、15 年或者 20 年以后可以预测其经营状况的企业，所以才“利用市场的愚蠢，进行有规律的投资”。而这些，恰恰是许多股民特别是新股民所缺少的。

关于投资，巴菲特有句名言：“在投资过程中如同棒球运动中那样，要想让记分牌不断翻滚，你就必须盯着球场而不是记分牌。”而我们许多人，无论投资还是办企业，都是紧盯着利润，而不是考虑在商场上的表现如何，不判断自己是