

商界精英系列

手上这一本，

是你创业致富的首选枕边书！

会做生意的人 有1%和你不同

水中鱼◎编著



你与会做生意的人只差1%，
找对这1%，你就会成为成功的商人！

从成功人士身上汲取精华，
让自己做一个100%的精明商人！



立信会计出版社

LIXIN UNIVERSITY PRESS

会做生意的人有 1%和你不同

水中鱼/编著

立信会计出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

会做生意的人有1%和你不同/水中鱼 编著. —上海:
立信会计出版社, 2010.9

(商学轻悦读系列)

ISBN 978-7-5429-2629-6

I. ①会… II. ①水… 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 (2010) 第181801号

策划编辑 赵 涛

责任编辑 赵新民

封面设计 任燕飞工作室

会做生意的人有1%和你不同

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

E-mail lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

Tel (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 16

字 数 200千字

版 次 2010年9月第1版

印 次 2010年9月第1次

印 数 1-10000

书 号 ISBN 978-7-5429-2629-6/F

定 价 30.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言

财富是每个人向往并且毕生追求的，但是在追求财富的浩荡洪流中，99%的人被洗刷下来，惨败而归，而只有那少少的1%的人逆水行舟，冲破险阻，到达了黄金彼岸。他们多了什么，他们与普通人相比有什么稀奇的地方呢？其实生意人也是从普通人中脱颖而出的，他们并不多出什么，唯一多出来的就是那少少的1%。那1%是什么呢？本书就来告诉你。有了这1%，你就会是一个“质检合格”的生意人，财富大道上任你驰骋。

1%——创富思维

什么是成功的生意人，他们为什么比普通人坐拥更多的资产？这些赚大钱的人与你最大的差别在于他与你的思考不同。

成功生意人的创富行动之所以成功，乃是遵循了一条创富规律，即创富思想、创富观念、创富人性、创富素质和创富行动。成功的创富经验证明：凡是遵循了这条规律的人，都获得了巨大的成功。



1%——致富品质

会做生意的人，有自己独特的致富品质，这些品质决定了他们在商业中的人格和价值观，进而影响到他们对商业的决策等。

1%——敢于冒险

任何一件事都有成功和失败两种可能。哪里有利益，哪里就有风险，而利益越大的地方风险就越大。因此，如果你要成功地经商办企业，必须要敢于冒各种各样的风险。

1%——经营眼光

经营眼光往往决定你的生意能够做多大和你用怎样的方式赚钱。

在我们一生中,机会就像流星一样转瞬即逝。它燃烧的时间虽然很短,却能带来巨大的能量。也许只是那么一次小小的机会,就能让我们获得巨大的成功。

1%——经营技巧

世人赚钱的方式有两种:一种是用力,一种是用智。肩挑背扛使力气,这就叫做体力劳动,一般的人,只要有体力和耐力都能胜任。用智呢,就和用力气不一样了,只有那些有头脑的人才能走这条路。

1%——合作理念

现代社会里经商,单枪匹马,独自打江山已经是日薄西山的做法了。当代商场讲究双赢、多赢,讲究借力打力,团队协作。

1%——为人处事

大家都懂得这样一个道理:了解、顺应中国人的处世风格,才能在中国人的商圈里生存、发展、盈利。重视人情、注重形式、不愿当面得罪人……的确,中国人喜欢用阴柔的方式生活。不管你是否喜欢这种处世方式,身为中国的生意人,要在与中国人的生意交往中获得利润,就必须要了解、顺应中国人的处世风格,否则就会陷入艰难的境地。

1%——管理用人

成就自己的事业,首先要学会做人,怎样做人,怎样做生意人,怎样做老板。给自己定位,给自己添加魅力值,那么事业上就会绽放意想不到的光彩。

管理自己的公司和事业,还要懂得用人,只有学会用人,公司才有前景。

1%——学习精神

学习比知识更重要。在当今这个急速变化着的时代,学习的重要性显得更加突出。学习是一个志向远大的人的生命线。无论什么人,什么时候,都离不开学习。学习能使一个人跟得上时代,保持鲜活的思想。对于一个商人来说,学习的意义更非同小可。



1%——理财之道

许多人在谈到理财问题的时候，经常会说一句：“我没有钱可以理。”这句话的“出镜率”很高。难道我们真的无财可理吗？其实不然。一个人如何使用钱，包括赚钱、存钱和花钱，或许是检测他的才智高低的最好的方法之一。

你缺少哪个1%呢？补上这1%，你便与成功商人相差无几啦。



目 录

第一章 会做生意的人,在创富思维上有1%和你不同 / 1

- 会做生意的人,即使休闲时刻也在想怎样赚钱 / 2
- 会做生意的人,想得比别人更加深远 / 4
- 会做生意的人,生来就会不同凡“想” / 7
- 会做生意的人,总能在细节里发现潜在的商机 / 10
- 会做生意的人,找准商机便会全力以赴 / 13
- 会做生意的人,从来不会在一棵树上吊死 / 16
- 会做生意的人,最擅长用滚雪球的方法积累财富 / 18
- 会做生意的人,从来不让金钱主导自己的内心 / 21



第二章 会做生意的人,在致富品质上有1%和你不同 / 25

- 会做生意的人,比明星更擅长自我包装 / 26
- 会做生意的人,用一双干净的手赚钱 / 29
- 会做生意的人,即使吃亏也会兑现自己的承诺 / 31
- 会做生意的人,从来不让顾客多等半秒钟 / 34
- 会做生意的人,以优质的服务取悦顾客 / 37
- 会做生意的人,在共赢的前提上赚取大利润 / 40
- 会做生意的人,售前售后一样热情 / 43
- 会做生意的人,用回馈社会的方法赚取口碑 / 45

目

录

1

第三章 会做生意的人,在心态技巧上有1%和你不同 / 49

- 会做生意的人,总是将自己的心悬在嗓子眼儿 / 50
- 会做生意的人,主动出击而不是坐以待毙 / 53
- 会做生意的人,关键时刻敢于放手一搏 / 56
- 会做生意的人,对自己的优势劣势了如指掌 / 59
- 会做生意的人,从不盲目跟风 / 62
- 会做生意的人,即使情绪十分紧张也绝无半分冲动 / 65
- 会做生意的人,从不让贪心左右自己的大脑 / 68
- 会做生意的人,被再大的风浪打倒也会迅速站起来 / 71

第四章 会做生意的人,在市场眼光上有1%和你不同 / 75

- 会做生意的人,眼睛一直围着市场转 / 76
- 会做生意的人,在自己最熟悉的领域挖第一桶金 / 79
- 会做生意的人,从缺陷和问题中寻找突破口 / 82
- 会做生意的人,从不错过竞争对手的每次风吹草动 / 85
- 会做生意的人,善用社交的手段捞取情报 / 88
- 会做生意的人,总是努力跑到时尚的最前沿 / 90
- 会做生意的人,宁可放弃眼前利益,也要维护长远利益 / 92
- 会做生意的人,将时间与效率看得与生命同等重要 / 95

第五章 会做生意的人,在经营技巧上有1%和你不同 / 99

- 会做生意的人,钻到人性的深处去挖掘弱点 / 100
- 会做生意的人,让一切大众传媒为我所用 / 103
- 会做生意的人,先与顾客套近乎,然后再做大生意 / 106
- 会做生意的人,嘴皮子工夫堪称一流 / 108
- 会做生意的人,能自己编教科书并读透用熟 / 112



会做生意的人,得寸进尺,步步为营 / 115
会做生意的人,能够将女人看得无比透彻 / 118
会做生意的人,在酒桌上就能搞定大生意 / 121

第六章 会做生意的人,在合作理念上有1%和你不同 / 125

会做生意的人,从来不在太阳底下吃独食 / 126
会做生意的人,擦亮眼睛,选人“搭帮” / 128
会做生意的人,从来不让合作条款含糊不清 / 131
会做生意的人,对自己的责任从没有半点推辞 / 134
会做生意的人,其讨价还价的工夫可谓炉火纯青 / 136
会做生意的人,身怀心计,笑傲江湖 / 139
会做生意的人,合伙创业的“七条军规” / 142
会做生意的人,只把生意当生意 / 145

第七章 会做生意的人,在为人处世上有1%和你不同 / 149

会做生意的人,拥有一流的读人阅人技巧 / 150
会做生意的人,即使再富也绝不张扬 / 153
会做生意的人,在必要时会聪明地吹点儿牛 / 155
会做生意的人,用自信和真诚吸引别人目光 / 158
会做生意的人,会“没事儿找事儿”赢得朋友 / 161
会做生意的人,在平时就不断地给自己的人际账户充值 / 163
会做生意的人,不去锦上添花,也要雪中送炭 / 166
会做生意的人,流着眼泪借钱,厚着脸皮讨债 / 169



第八章 会做生意的人,在管理用人上有1%和你不同 / 173

会做生意的人,用豁达的魅力吸引有识之士 / 174
会做生意的人,在管理上物尽其用,人尽其才 / 177

- 会做生意的人,用尊重和信任的工具征服员工 / 179
- 会做生意的人,最善用糖罐子把别人灌醉 / 182
- 会做生意的人,用“我们”的字眼代替“我” / 185
- 会做生意的人,以身作则,把自己作为下属的标杆 / 188
- 会做生意的人,海纳百川,柔中带刚吸引人才 / 191
- 会做生意的人,人性管理,赚足感情分 / 194

第九章 会做生意的人,在学习精神上有1%和你不同 / 197

- 会做生意的人,从来不在知识围里坐吃山空 / 198
- 会做生意的人,常用一种初学者的心态向别人请教 / 200
- 会做生意的人,最擅长模仿别人成功之处 / 203
- 会做生意的人,积极在失败之中提炼成功经验 / 206
- 会做生意的人,在打好根基后便不断开拓新的领域 / 209
- 会做生意的人,将对手看作一种很好的学习资源 / 211
- 会做生意的人,将建议作为至宝,将自省作为习惯 / 214
- 会做生意的人,能够吃别人不愿吃也吃不了的苦 / 217

第十章 会做生意的人,在投资理财上有1%和你不同 / 221

- 会做生意的人,对金钱的进出都会精打细算 / 222
- 会做生意的人,从来不让自己的钱在账户上闲置 / 224
- 会做生意的人,用大善良换大财 / 227
- 会做生意的人,是最优秀的财会专家 / 230
- 会做生意的人,100%地发挥一毛钱的功用 / 233
- 会做生意的人,用投资的方式让自己的鹅多产金蛋 / 236
- 会做生意的人,从来不会亏待自己的身体与心灵 / 239
- 会做生意的人,合理避税从不逃税 / 242



第一章

会做生意的人， 在创富思维上有1%和你不同

什么是成功的生意人，他们为什么比普通人坐拥更多的资产？首先，这些赚大钱的人与你最大的差别在于他与你的思考不同。

成功生意人的创富行动之所以成功，乃是遵循了一条创富规律，即创富思想、创富观念、创富人性、创富素质和创富行动。成功的创富经验证明：凡是遵循了这条规律，就能获得巨大的成功。

所说的致富策略是什么呢？简而言之，它是在创富规律指导下的决心和信心、思想和意识、战略和策略、竞争和拼搏、才能和智慧、法律和道德、劳动和汗水、勇敢和冒险等多元因素的结晶。这就是创富思维。

会做生意的人,即使休闲时刻也在想怎样赚钱

金融危机,坐以待毙?

闲暇时光,shopping,发呆?

三无人员,没资本做生意?

No! No! No!

只要你想做生意,即使休闲时刻,也可以让钱滚滚而入。

联合国大学世界发展经济研究所曾经做过一份报告,报告上的数据令人震惊:世界上10%最富有的成年人口拥有65%全球家庭财富。世界财富掌握在了这些少数人手中,这些会做生意的人手中,这是为什么呢?难道说他们真的就那么的与众不同么?事实上,人与人之间是存在共性的,而这些会做生意的人,这些掌握世界一半财富的人的共性就是,他们有着普通大众不具备的创富思维。会做生意的人,即使休闲时刻也在想怎样赚钱。只要你做到了这一点,那么恭喜你离成功又进了一步。

毋庸置疑,在现在的社会里,到处都需要用钱:吃饭用钱,住房用钱,交通用钱,孩子用钱,老人还是要用钱,很多人被金钱的担子压得透不过气来。每个人都想赚钱,然而做生意赚钱的往往不是有才华、有专业能力的人。很多大老板、大企业并不是毕业于名校,也并不是什么MBA出身,他们之所以能成为著名的企业家,之所以能积累惊人的财富,就在于他们都有创富意识,他们懂得如何在生活中、在休闲中赚钱。

有人问这样的问题:“我现在没有工作,没有收入来源,我也没什么经验,也没什么知识,也搞不到资金,也没什么技术,也没什么门路,我该怎么办?”事实是,任何高人也都不可能立刻让你有钱。想要有钱,想要成功必须要自己努力,只有空想是没有用的,要有计划、有步骤地去运





作。要善于在生活中发现赚钱的机会,如果你能达到在休闲中也想着赚钱的境界,那么离成功也就不远了。

而太多不容辩驳的人与例子可以证明,成功创富从来都只偏爱有足够准备的头脑的人,有创富思维的人。准备得越多,就越靠近成功,反之亦然。所以要相信,灵感是从大量的积累或沉淀中提炼、升华得来的,成功的方法、赚钱的项目就偷偷隐藏在你的生活中,赚钱并不是个难事,在看似休闲无聊的生活中也可以做到。

岭南来的小伙子孟凡做梦也没有想到,“身无长计”,“穷得只剩下时间”的自己会赚来这么一大笔财富。

4年前,孟凡只身来到北京,投奔在这里打工的老乡,在北京郊区做起了小时工。在老乡打工的这一片地方,小时工聚集,虽然人员分散,但也是有“规矩”的,每天“出摊”得排队。不能自己私自拉活儿。这样的话,一身力气的孟凡每天最多只能干上两个小时,空出一大堆时间。别的工友都趁着这段时间,打打牌,说说话,孟凡却觉得这太浪费了,应该用这些空下来的时间赚点儿别的钱。

细心的孟凡发现北京人一个显著的特点,就是特别爱排队。一些阿姨们只要看到街上有排队的,不管三七二十一,先排上再说,然后慢慢打听具体是干什么的。有的是商场在搞促销活动,有的是在卖打折东西,还有的是发放些优惠券……精明的北京人似乎从不放过任何一个排队的机会。

恰巧,孟凡房东的女儿要买房子,但是需要提前去排号,这天轮空不用干活的孟凡自告奋勇就去了。拿了个小马扎在售楼处守了一宿,用一夜的时间换来了前10名的位置。第二天早上,房东和女儿来买房子,看到热心的孟凡当即决定给他减免200元的房租。

在繁忙的大都市,高节奏紧张的生活,往往让许多人一有空闲的时间就想美美地睡上一觉,好好地休息,放松一下心情。但是总有一些这样或那样的事情又不得不让人们拖着疲惫的身体去排着长长的队伍等待。

尝到“排队”的甜头,头脑灵活的孟凡想:为什么我不抓住人们的这种心理,替他们排队呢?很快他说服了几个老乡,支起了一个不定期给人排队的摊子。一心想靠脑力赚钱的孟凡决定把这个看似松松垮垮的小摊子当成个正经事来做。

这样,孟凡便从印制传单和名片开始,等待顾客上门。凭着踏实诚恳的作风,一次次尽心而周到的服务,孟凡渐渐有了第一批顾客群。

就这样孟凡的“排队公司”渐渐做大,招人、培训、广告、创新,渐渐步上了正轨。

这个26岁的小伙子,刚刚做了4年的“北漂”,就已经开始为自己打工了。如今他手下有近50名员工,他给自己和员工取了个很特别的名字——“排队专家”。排队在我们看来是打发时间的一件小事儿,但是孟凡却从这些闲暇的时间里找到了排队的商机,赚到了他的第一桶金。真是处处有商机,看你有没有“眼光”。

像孟凡这样,人如果具有创富思维,任何时间来赚钱都是可以的。休闲时间、无聊时间,只要你眼里有想要做生意的“欲望因子”,就能找到成功的道路。人的商业智商与创业潜能是可以无限提高的,用不着去感慨别人的成功与富有,只要你把握机会,用对方法,就能成功。比我们富有的人没有什么特别之处,只不过他们比我们早一步意识到创造财富的方法和敢于尝试的重要性而努力去练习罢了。只要你做到敢想、敢干,善于在生活休闲中发现商机,总有一天你也会成为别人学习和羡慕的对象。

会做生意的人,想得比别人更加深远

做生意是一种社会活动。因此,做生意必要先立目标,目光短浅、图一时之功必然会葬送自己的事业。而精明的商人视野广阔,立足长远,





以付出为自己树立仁义、诚信的形象,从而打动顾客,获得经济利益。

首先在服务上,好的生意人就要做到胜人一筹。每个做生意的人,都希望自己的生意红红火火,更希望能做一个长久的店铺,而想要达到目标,优质服务是很关键的,只有提供优质的服务,才能够使自己的买卖做得更大、更强、更远,因为付出和回报永远成正比。

拿年轻的创业者来说,他们的忧患意识非常淡薄,缺乏战略规划和长远的打算,经常抱着今朝有酒今朝醉,明日愁来明日愁的思想。这样就不要指望他们能够计之深远,就连眼前的买卖都未必打理得好。真正计划长远的创业者,不仅注重眼前的经营方法还要讲究长远的经营策略,因为他们的目标是长远的生意。

王小姐的小网店做的是化妆品,她的网店从默默无闻,到回头客满门,她回忆起来,自己的小有成功大概就是在于能把利润压得较低。因为她一直都在长远考虑,想把生意做得更深、更远。

开店一年多以来,王小姐有过几次经营策略的调整,但她始终坚持的一点就是不卖假货。她说,由于网络的特殊性,不规范的地方还是比较多,不卖假货是要有一定代价的,很多顾客会通过网络搜索,搜出一个非常低的价格来讨价还价,她因此失去不少生意机会。但从长远看,这个策略还是为网店的发展赢得了上升空间。从经营的角度上讲,假货会导致经营中的损耗巨大,最终还是得不偿失。从个人的角度上讲,化妆品是用在脸上的东西,将心比心也要坚持提供专柜正品。

生意做得久了,王小姐的心得是一定要做长远的生意。曾经有个想加盟她开网店的朋友在看了他们的产品报价后说:“你们价格怎么这么高啊?大都是100元以上。”王小姐觉得很奇怪,就问她专柜卖好几百的东西难道她期望几十元进货吗?这个想加盟的朋友说:“是啊,要不我哪有利润呢?”像这样的情况经常有,也很让人感慨。王小姐认为,自己开店,一定要做十年老店、百年老店。利润固然重要,但一定不可心急,心急就一定做不好事业。

而成功的生意人除了调整好心态、合理利润率的长远考虑外,还要有一点异于常人的便是诚信。就如上个故事中王小姐不卖假货一样,因为她知道诚信是长期做生意的基础,许多生意人都喊着“顾客就是上帝”的口号,但实际上却做着欺骗顾客、愚弄顾客、伤害顾客的行为;许多生意人都在冠冕堂皇地说着“以顾客为中心”,而实际上却是“以产品为中心”。这种急功近利的“近视症”生意人,往往为了今天的小市场而失去了明天的大市场,这也是大量短命生意人“赚一把钱就死”的原因。

诚信乃经营之本,无论从经营的过程来看还是从长远的销售利益来看,诚信都是经营店铺的立足之本。在很多时候,有些生意人会在生意好的时候,受金钱利益的驱使,悄悄地购进一些低质量产品,以次充好,认为这样一点点的变化顾客无法觉察。如果你这样做,那么顾客的流失是无法避免的,当你后悔了,却根本无法挽回。因此,要想把生意做好、做久,诚信最关键。

在中国轻纺城女装面料销售市场,“永盛”女装面料品牌以时尚、高档而著称,在13年市场大风大浪中,由于“它始终走高档品牌路线,目前已成为一些国内外知名女装服饰的首选用料。这依赖于其创始人——绍兴县永盛工贸有限公司董事长傅国庆的经商之道:始终放远眼光,以长远利益为重。

傅国庆有一条不成文的经商规则:同一市场,同一产品不卖二价。“永盛”面料以时尚、创新赢得第一市场,“永盛”面料成了引领潮流的面料,为此,也成了仿制跟风的“样板”面料,往往造成此类产品市场价格在短时间骤降。“但‘永盛’面料永远不会出现降价。”傅国庆说,即使当前市场价格依然有利润空间,我宁愿把面料堆放到仓库积压,也不与仿制品“同流合污”。对于暂时“库存积压”的面料,他或对其进行印花、烧花、点缀等深加工再上市,或以稍低的价格直接卖到印度、巴基斯坦等国外市场。为此,客户们买“永盛”面料永远感到物超所值,永远没有“贬值”的感觉。





放远眼光做生意，尽管让傅国庆投入更多、付出更多，有时甚至出现暂时的损失，但最终还是让傅国庆获得了丰厚的回报。某年夏季，“永盛”面料一客户——广州某名牌女装服饰厂因红色蕾丝面料存在色牢度轻微不够的瑕疵，其产品女装短袖在北京各商厦遭遇到全面“下柜”。虽然此时双方的面料购销合同早在去年履行完毕，对此“永盛”完全可以不负任何责任，但当傅国庆得知此事后，他第一时间联系该客户，并花58万元买下所有“下柜”的短袖，而“永盛”与该厂的面料购销额仅33万元。

对傅国庆而言，这是对客户高度负责的态度，是从长远利益出发做生意。对对方而言，傅国庆是一个非常值得信任的供应商，因此，广州这家品牌女装服饰厂把“永盛”纳入它的重要供应商行列中。令傅国庆意想不到的是，该客户今年下单量超900万元，约占“永盛”年销售额的1/10。

凭借傅国庆放远眼光做生意，诚信经营，“永盛”已成为中国轻纺城中一面值得信赖的旗帜。

总的来说，生意人精明在什么地方？就是有时比别人聪明，更比别人打算得长远，眼前的小利是不会计较的，计较的是10年后，20年后的成败，所以说计之深远也是纵横商场常胜不败的秘诀！

会做生意的人，生来就会不同凡“想”

何谓不同凡“想”？异于常人、出类拔萃、思维活跃、大胆创新可以称为不同凡响，而那些不为现实所囿，有心探索新方法，并勇于挑战陈规的人，可以称得上是不同凡“想”。

金利来领带的创始人曾宪梓曾经说过一句话：“做生意主要靠人的创意而不是靠本钱！”

诚然，如果你能够拒绝一眼望到头的沉闷，独辟蹊径并敢于将想法