

经营古今有奇招

叶树原著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

经营古今有奇招

叶树原著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

经营古今有奇招/叶树原著. —广州:暨南大学出版社, 2014. 9
ISBN 978 - 7 - 5668 - 1099 - 1

I. ①经… II. ①叶… III. ①企业经营管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 186508 号

出版发行:暨南大学出版社

地 址:中国广州暨南大学

电 话:总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)

传 真:(8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

邮 编:510630

网 址:<http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版:广州市天河星辰文化发展部照排中心

印 刷:广东广州日报传媒股份有限公司印务分公司

开 本:787mm × 1092mm 1/16

印 张:15.25

字 数:256 千

版 次:2014 年 9 月第 1 版

印 次:2014 年 9 月第 1 次

定 价:35.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题,请与出版社总编室联系调换)

序

改革开放以来，广东经济高速发展。

最初，人们普遍认为广东经济之所以能高速发展，主要是得益于中央给予广东十年的优惠政策和其毗邻港澳的优越地理条件。

随着改革开放的深入，到广东打工和寻找发展空间的人越来越多，慢慢地他们发现：不论是早期政策的差异，还是毗邻港澳的差异，最大的差异还是在于人的思想观念。

思想观念的差异，直接引发了人们对事物发展看法的不同、处事方式的不同、办事效率的不同、经商环境的不同，最后还引起了投入与产出比的不同、发展速度的不同。这，才是广东经济持续高速发展的真正原因。

本书有 114 篇文章，没有引述、罗列国内经济学界的权威论述，也没有“言必称希腊”，而是通过讲故事，讲自己身边发生的事情，谈古论今，深入浅出地阐明经济学、管理学中的一些晦涩难懂的理论，从而使读者从侧面了解广东人对市场经济和企业的一些看法和做法。

本书可读性强，引人入胜，每篇文章必有故事，每一故事必说明一个问题，这对一些对企业管理有兴趣的读者来说是一个可互相交流、互相学习的好机会。本书中提出的观点和看法，绝非金科玉律，有些观点还可能会引起争论。在改革开放的今天，如能通过互相交流、争论而达到促进经济的发展、企业管理的改善、经济效益的提高的目的，那将是对笔者莫大的安慰和鼓舞。

三人行，则必有我师。

我们不妨交个朋友！



目 录

序 /1

一、经营篇

- 靠一双丝履起家的窦义 /2
- 未雨绸缪与先见之明 /4
- 骂中有商机 /6
- 大财与小财 /8
- 花 钱 /10
- 诚与诈（一） /12
- 诚与诈（二） /14
- 信息不灵必受制于人 /16
- 卖伞的与卖扇的 /19
- 不抓销售等于自杀 /21
- “我亦是牛”的悲哀 /23
- 三颗宝珠——谈新产品的开发 /26
- 因小失大 /28
- 虚示之以实，实示之以虚 /31
- 利用感觉器官为你赚钱 /33
- 万人之斗不用命，不如百人之奋也 /34
- 自信与自大只有一步之遥 /36
- 脱了裤子让人看屁股伤疤的人 /37
- 察之微细者谓之神 /39
- 用甘蔗汁种出来的甘蔗会更甜吗 /41
- 论各有千秋 /44



- 话说走狗 /45
- 豪言未必真丈夫 /47
- 谈谈权威认可 /49
- 鲸鱼追沙丁鱼 /51
- 售者，佳口也 /53

二、管理篇

- 三个臭皮匠顶不了一个诸葛亮 /56
- 从林则徐的“五不准”说起 /59
- 久在其位，必谋其利 /61
- 一个鸡蛋换不了一头牛 /63
- 闹事者事闹 /66
- 移木立信 /68
- 权臣在内，在外大将岂能建功 /69
- 管好“散仙”并不难 /71
- 外宁必有内忧 /73
- 失去的和缺少的才是最珍贵的 /75
- 善营者需要窝里斗 /77
- 谈谈帝王的“礼”与企业家的“礼” /79
- “乌纱帽”多派几顶又何妨 /83
- 何谓君子与“四尺论” /85
- 五香肥肉与纪律 /86
- 面誉者，背必非 /87
- 老总的“三个三” /88
- 奖则心动，罚则心痛 /89
- 专才、通才与庸才 /91
- 帝王之术与企业管理 /94
- 老奶奶给小姑娘篦虱子 /95
- 眼见为虚 /97



三、用人篇

- 重赏之下未必有勇夫 /100
- 一只猪崽三个窝 /102
- 灯泡效应与太公分猪肉 /104
- 用人要疑与疑人要用 /106
- 好人与坏人 /107
- 鲁宗道与曹彬 /109
- 无功就是过 /111
- 才无高低，唯才是用 /113
- 清水养鱼与浊水养鱼 /115
- IQ 与 EQ /117
- 吃七成饱的时候最有劲 /119
- 权力生锈与无冕之王 /121
- 非常之人必不被人所用 /123
- 德才兼备与姨妈姑姐 /125
- 成败不能论英雄 /127
- 超我者用 /129
- 包围四面与网开两面 /131
- 年晚送灶君与周五午餐会 /133
- 羿射九阳与适可而止 /135
- 荡秋千与打皮球 /136
- 成才之道 /138
- 姜太公与武吉 /140
- 四近之臣 /142
- 假如甘罗、诸葛亮、姜太公来应聘 /144
- 毗陀罗咒 /146

四、策略篇

- 积蓄实力，勿早树敌 /150
- 坚韧不拔，绝不言败 /152



- 留心处处皆学问 /154
成功要从搬开身边的绊脚石开始 /157
产品的自身价值在于产品的知名度 /158
顾此失彼则彼此皆失 /160
周培公平察哈尔之乱与花小钱办大事 /162
同行不一定是敌国 /165
当局者清，旁观者迷 /167
一条藤只长一个瓜 /169
天才、庸才、蠢材与阿凡提请客 /171
有智者事竟成 /173
淮南为橘，淮北为枳 /175
“一品锅”的启示 /177
一线之差 /180
阶段性与顺序性 /182
必要的合理浪费 /185
从塑料南瓜谈起 /187
将来必是竹树当家 /188
一天丢失三匹毛驴 /191
何谓佛家所说的“舍得” /193
人格魅力 /195
创业难，守业更难，守业后再创业就难上加难 /198
最讲实际的广东人 /200

五、制度篇

- 八小时满负荷工作制 /206
交叉盘点法与交叉监督检查法 /208
技术员工 AA2B 制 /209
生产成本五包制 /211
次废品一〇三〇处罚制 /213
人事安排五一制 /215
全民皆兵销售法 /216



质检四环制	/218
后勤四权分立制	/219
三套车汇报制	/222
交叉任命制与选举制	/223
业务人员三定制	/225
干部、人才储备制	/227
月财务报表分析责任制	/228
企业治安联保制	/229
安全生产责任制	/231
奖金发放	/232

一

经营篇



靠一双丝履起家的窦义



有一次，我出差去上海，同一车厢内坐着一个上海人和一个广东人，聊天时，我问他们：“如果我给你们每人三百元，你们用来做什么？”

上海人说：“三百元有什么用？买半套西装也不够。”

广东人说：“我拿来做生意。”

我又问：“三百元能做什么生意？”

他说：“卖菜，我每天早上到蔬菜批发市场去买担菜回来零售，不用两个月我就可以赚到两千元，我再租一个摊位，卖猪肉……”

一个想到西装，一个想用来做生意，不过，说句心里话，如果真的想做生意，拿三百元起家，那也够辛苦了，起早贪黑不说，单单风寒暑热，日晒雨淋也够他受了。不过，从广东人身上我似乎看到了他们与外省人的思维差别：只要有机会，他们就去搏。本，不论多少，大有大做，小有

小做。当然，如果靠这么一点点资金起家，谈何容易，要走完原始资金的积累过程，所花时间就会很长了。

但，往往就是这样不显眼的资金，却造就了历史上不知多少个富豪。

唐朝京师有个富商叫窦义。他十五岁那年，舅父送给他一双丝履，他舍不得穿，拿去卖了，卖得半贯铜钱，他用半贯铜钱打了两把小铲。接着在街上扫了一斛榆树的种子，在自家家庙的空地上用小铲挖渠种树，用水浇灌，到了秋天，就长出成千上万棵一尺多高的树苗。第二年，树已长到



三尺高，他省疏稠密的树枝，得两百多捆，卖得比以前多数倍的钱。五年以后，他选大树作屋椽，共卖得三四万钱，所剩的又大又直的榆树尚有数千棵，他又卖掉一些可以作车轮的榆树，又得百余贯钱。

这时，他招来百十个小童，每个小童每天给三个烧饼、十五文钱和一只布袋，叫他们捡槐树子回来，又让他们捡破麻鞋，三双破麻鞋换一双新麻鞋，又得一千多双破麻鞋，他让人将破麻鞋捣烂洗净，混合槐子油搓成条状，得万余条，名叫“法烛”。

唐德宗建中初年六月，京师大雨，柴薪奇缺，这时窦义拿出法烛出卖，每条百文，可燃烧煮饭，又获利无数，他又以三万钱买得一低洼污水池，在池中插上幡旗，在水池周围建了煎饼铺，招来小孩抛掷瓦砾，凡击中者奖煎饼团子。

不到一个月，小孩竞相前往掷砾而填满水池，他又在水池上建店铺二十多间，由于该地处于闹市，出租之后，每天可收钱数千，至今，该地还称窦家店。

这是历史上真实的故事，它说明了：本小不是不可以办大事，不是不可以成为大富翁，不过，积累原始资金的时间就长些了。

要成富翁，首先要勤。俗语云：少富在勤，大富在天。如窦义种下榆树之后，若不是不辞劳苦，天天淋水，他能种出大树吗？这就是资金积累的过程，开头，所有白手起家的富翁们都要付出艰辛的代价，窦义也不例外，窦义的聪明在于无形中实现了自己的目标：叫小孩捡破鞋，抛瓦砾，而得法烛和闹市用地，这就是他的过人之处，他经过几年的努力，终于从卖榆树中得到丰厚的回报，走完了原始资金的积累过程，开始建房子出租，坐地收钱了，这时的窦义已经开始他的几何级倍数利润的发展时期了，再也不用天天挑水淋树了。

回到现实世界，很多成功的企业家都是从“一双丝履”这样的小本起家的，他们一步一个脚印，他们并没有像河南郑州亚细亚那样的豪言壮语：第一年占领河南（市场），第二年占领全国，第三年冲出世界。当年，我在旁边看他们的笑话，他们一定失败，因为他们违反了经济规律，他们的资金是靠政府贷款和集资得来的，他们还未走完原始资金积累的过程，他们赚到的，还不够交利息，却在盲目扩张，这样办企业哪有不关门之理？

所以，今天你未成为真正的富翁时，不要急，一步一个脚印，抓住时机，抓住机遇，就一定有大发展的一天的，你多做些市场预测，生产多些本小利大的“法烛”，说不定，明天就“京师发大水”了呢！



未雨绸缪与先见之明

唐朝末年，岐梁之地战乱（岐，指岐王李茂贞；梁，指梁王朱全忠），东院之主知道大乱将至，便每天都把谷米豆类制作成粉，又掺水做成泥巴状，砌成墙壁，并不断加厚，上面再加上椽木成屋，全院人都笑他疯狂。等到战乱发生以后，粮食用尽，柴薪断绝，百姓的所有窖藏都被李氏抢夺，饿殍遍野，东院主人把墙皮煮成米粥，把屋木作为柴薪，免于饿死。

东院主人有先见之明，并能未雨绸缪，早做准备，才免于饿死。

作为企业的老总，可能都制订了详尽的生产计划和销售计划及与之相配套的其他各项措施，但，市场的东西，有时真不是遂人意愿，说东就东，话西就西的，所以，老总们须做好预测，有先见之明，就如东院之主见到梁王和岐王争雄就预测到必将大乱一样。

但，有了先见之明还不行，因为，先见之明，只是“想”，只是议论，还未见于“行”，有了“行”，这先见之明才有用，否则，就成了空想家，坐而论道者。

“行”就是付诸行动，未雨绸缪就是“行”，有了先见之明，需马上未雨绸缪，才能立于不败之地。如东院之主，他有了先见之明，就马上用粮食制成粉，做成墙，以备荒年之用，所以，他成功了。

前几年，有一家具厂老板找我聊天时说：

“我们家具行业很快就要进入淡季了。”

“何以见得？”我问他。

“现房地产价格渐降，城镇大量楼盘空置，人人都等楼价进一步下降才买楼，楼盘卖不出，买新家具的人就少，这是一环扣一环的。”他说。

“是呀，越涨价越多人买，因为人们害怕纸币贬值；越降价越没有人买，因为人们盼望着明天还会再降，这是买贵不买平（便宜）的道理。”

我们聊完之后，就分手了，我以为他有先见之明，就一定能想出对应策略，未雨绸缪。没想到过了几个月，在大街上碰到他，只见他推了一车菜肉，我就奇怪地问他：



“怎么啦？家有喜事，要大排筵席？”

“不是，家具厂执笠（关门）了，现转行做小本生意，开了间小食店……”

这位老兄有先见之明而未付诸行动，是个坐而论道者。

刚好另有一家具厂的朋友，他将厂里的钢管、海绵、皮革马上转产投资健身器材。他的工厂不但没有倒闭，还狠狠地赚了一笔，连小车也换了一辆新的。

由于财力单薄，经不起商海的大风大浪，故，如能有先见之明且未雨绸缪，就能躲过一劫，说不定，还能成为真正的企业家呢！

你说呢？



骂中有商机

从前，有三人赶夜路，一个是商人，一个是秀才，一个是穷要饭的。这时，明月当空，他们在议论这明月像什么。

“明月像金盘。”商人说。

“明月像端砚。”秀才说。

“明月像烧饼。”穷要饭的说。

他们心中各有所需，所以，得出来的结论自然不同。商人说像金盘，是由于他正缺资金；秀才说像端砚，是由于他正缺一个质量上乘的墨砚；穷要饭的说像烧饼，是由于他肚子饿了，正急需烧饼填肚子。

一个政治家，若能满足社会的需要，这个政治家一定是个成功的政治家，否则，只能说是一个政客，如样样都缺，样样都要凭票，那就是一个失败的政治家了。

一个企业家，若能发现需要而去生产产品，满足市场，那这个企业家就是一个成功的企业家了。

说来容易，做起来却难。

我同行家们或其他老板们聊天时，他们都纷纷说：

“唉，现在不知做哪行好，九行十八档，档档都有竞争，现在做生意真难。”

其实，说难不难，只要开动脑筋，以前讲的“有志者事竟成”，现在应改为“有智者事竟成”。

我对他们说：“其实，做哪一行都好，只要你发现市场所需要的，去投资，去生产，就可以了。”

他们马上说：“谈何容易！”

我说：“其实，有个窍门，只要你看电视，看报纸，看那些批评得最多的，骂得最多的，群众反映得最多的，你就想想它，你就一定能找出点子来。比如报纸天天批评公园、马路找厕所难，你就去投资建厕所；比如群众反映停车难，你就去投资建多层停车场和地下停车场；开摩托车的全



国有 8 000 多万人，他们日晒雨淋，你就去生产遮阳架……”

“对，对，怎么我没有想到呢？”众人说。

我说：“越被人骂得多的，越有生意做！”

凡是被人骂的，都是缺少了的、老百姓感到不方便的、没有安全感的，你如能满足他们，使他们方便，使他们有安全感，就一定有生意做，一定能发财。

不信？

你想想，现在天天电视、报纸都在“骂”那些无良农夫，在蔬菜上喷洒禁用的农药，以致使人吃了中毒，如果你能想出一个办法，能快速检测出蔬菜中所含的农药残留量，你说，你能不发财吗？

每年都有人因喝了假酒而中毒身亡，如果你能想出一个办法，能快速检测出酒中甲醇的含量，你说，你能不发财吗？

每年的工业废水大量排入河流中，如果你能想出一个办法，能快速使污水净化，你说，你能不发财吗？

现在每天都讲能源节约，如果你能想办法提高现在煤气炉的热利用率，（据统计，现在所有煤气炉的热利用率只有 25% 左右）为国家节约大量的煤气、天然气，你说，你能不发财吗？

自从发明汽车以来，因车祸而死亡的人已经超过第二次世界大战死亡人数的总和，如果你能想出一个办法，使汽车在撞人的一刹那紧急刹车而避免死亡，那，你说，你能不发财吗？

现在，每年因造纸而砍伐大片森林。纸写过印过之后就不能再用了，如果你能发明一种墨水，用某种光波一照，就字迹全无，令纸张可以重复使用，你说，你能不发财吗？

现在，每年因吸烟而死亡的人数在增加，而戒烟的难度又大，一旦上瘾似乎就难戒了，如果你能使用一种新的鼻烟配方，可提神，不伤肺，又不污染环境，不造成吸二手烟，你说，你能不发财吗？更不用说发明戒烟药了。

……

总之，骂得越多，批评得越多的地方，商机也就越大。商机越大，你发财的机会就越大，难道不是吗？



大财与小财

做老板的都想发财，有些老板一听说某种产品销路好，就马上投资，上马生产，没多久，生产的人多了，市场供过于求，市场饱和了，只得转产，生产设备及其他投资随之作废，这些老板最后打打算盘，“总算有赚”，我们说，这些老板发的是小财。其实，他不投资生产这些产品，做其他生意什么的，也能轻松赚到这个钱。

那，什么才是大财呢？

这里我举两个例子，第一个例子是：

沛公（刘邦）到了咸阳之后，诸位将军都忙着抢夺秦国仓库里的金银财宝，只有萧何首先进入秦国丞相府和御史府中，收取并保存了秦的律令图书，到楚汉争霸时，天下的山川地形，户口多少，地方强弱，百姓疾苦，刘邦都了如指掌，最后，打败了项羽而得天下。

另一个例子是：

宣曲有一姓任的人。在秦国天亡之际，豪杰们都争着抢夺金银财帛，只有任氏贮存粮食。项羽和刘邦在荥阳开战，百姓不能耕种，一石米可卖万钱，所以豪杰们的金银珍宝全都归于任氏。

不用说，萧何和任氏都赚了大钱，萧何赚到了一个国家，任氏赚到了豪杰们手中所有的财富，为什么他们能发到大财呢？因为他们手中拥有了国家必备的和人们必需的，而这两种东西，不论国家还是百姓都极需要它，他们怎能不发大财呢？

如果这两个例子说得还不够透彻，可以再多举一个例子：

蜀地卓氏，原是赵国人，后赵为秦破，卓氏举家迁往蜀地，在迁徙的人中，有余财的人都拿钱来巴结官员，要求留居近处，故多住在葭萌，只有卓氏说：

“葭萌此地瘠薄，我听说岷山之下，土质肥沃，出产芋头，到死都不会挨饿，百姓们都善于纺织布帛，并作布匹买卖。”

于是他便要求迁居临邛，当即在山中开采冶炼铁矿，搞起生铁贸易，