

小故事蕴含大智慧



轻松开启财富之门

Jingshang Zheli
Zhenbianshu



经商哲理 枕边书

实现财富梦想的**167**个经营哲理

当你在追求财富的过程中，感到苦闷或茫然时，
让书中那些生动有趣的故事开释你的心怀，让故事中那些简单而又
深刻的经商哲理，为你点起一盏指路明灯……



内蒙古人民出版社

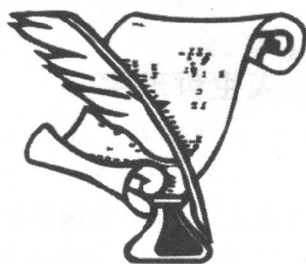
人生哲理宝典

经商哲理 枕边书

JING SHANG ZHE LI ZHEN BIAN SHU

——实现财富梦想的 167 个经营哲理——

洁 岛 / 编著



内蒙古人民出版社

责任编辑：杨琼宇

封面设计：尚农工作室

图书在版编目 (CIP) 数据

人生哲理宝典/洁岛编著. —呼和浩特：内蒙古人民出版社，2004.9

ISBN 7-204-07484-X

I. 人… II. 洁… III. 人生哲学 IV. B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 074630 号

人生哲理宝典

经商哲理枕边书——实现财富梦想的 167 个经营哲理

内蒙古人民出版社出版发行

北京普瑞德印刷厂印刷 新华书店经销

2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月北京第 1 次印刷

640×960 毫米 1/16 开 总印张 32.5 总字数 400 千字

ISBN 7-204-07484-X/C · 133

定价：49.60 元（全二册）

序 言

对于不善经商的人来说，任何时候，生意都是难做的；对于善于经商的人来说，满地都是钞票，你弯下腰去捡就是了。

先看一则故事：

20 世纪 80 年代，在美国的某一地区，有两个报童在卖同一份报纸。不用说，二人是竞争对手。

第一个报童叫吉米。吉米很勤奋，每天沿街叫卖，嗓门也响亮，可每天卖出的报纸并不是很多，而且还有减少的趋势。

第二个报童叫哈伯。哈伯肯用脑子，除去沿街叫卖外，他还每天坚持去一些固定场所，先给大家分发报纸，过一会再来收钱。地方越跑越熟，报纸卖出去的也就越来越多，当然也有些损耗，但很小。渐渐地，哈伯的报纸卖得更多，吉米则每况愈下，不得不另谋生路。

怎么会这样呢？第二个报童哈伯的做法大有深意：

第一，在一个固定地区，对同一份报纸，读者客户是有限的。买了我的，就不会买他的，我先把报纸发出去，这些拿到报纸的人是肯定不会再去买别人的报纸。等于我先占领了市场，我发的越多，他的市场就越小。这对竞争对手的利润和信心都构成打击。

第二，报纸这东西，不像购买别的消费大件需要复杂的决策过程，随机性购买多，一般不会因质量问题而退货。而且钱数不多，大家也不会不给钱，今天没零钱，明天也会一起给，几乎没什么赊欠风险。

第三，即使有些人看了报，退报不给钱，也没什么关系，一则总会积压些报纸，二则他已经看了报，肯定不会去买别人的报纸，

还是自己的潜在客户。

一份小小的卖报生意，就有这么多的学问隐含其中，看到这里，也许你要说，经商真是难啊！

其实不然。

享有“全球第一 CEO”、“世纪经理”美誉的杰克·韦尔奇无疑是 20 世纪最优秀的经营者，媒体评论说“他的成就重新定义了现代企业的经营管理模式”。在他的眼里，经商实在是世界上最为简单的事。他认为，其实经商并不像我们想像的那样复杂、那样难，只要遵循一定的规律，掌握其中的技巧，成功自然是水到渠成之事。

懂得经商哲理的人，天天坐着晒太阳照样可以腰缠万贯；不懂经商哲理的人，虽天天忙得团团转，也可能负债累累。为少走弯路和避免失败，在具体经商过程中，哪些规律是经商人员及各类老板、经理应该遵循的呢？这正是本书的编写目的。

本书通过生动有趣的经营管理故事，寓深于浅，寓繁于简，内容既有从古流传至今的经商艺术和经营技巧，也有经过实践证明行之有效的领导经验和管理手段。这些故事中的哲理曾经成就，也正在影响许许多多的企业巨人和行政领导。精辟点评更是画龙点睛，使读者在轻松的阅读中自然而然地领悟到深刻的经商哲理。

经商是一种艺术，不懂这种艺术的人，纵发千斤，亦无一力之效；经商是一门学问，懂得这门学问的人，仅发一力，即当千斤之功。尽管经商是复杂而高深的，但亦自有其“简单”之处。翻开本书，你会发觉复杂的经商理念竟然也可以诠释得如此简单！

目 录

第一章 经商——敢于打破一切常规 / 1

只要生意是合法的，就是正当的 / 3

用人之道，贵在慎始 / 5

处处留心，才能决胜千里 / 6

别人的建议可以采纳，但不要照单全收 / 7

每一次都是初交 / 8

只有放权，才能拥有更大的权利 / 10

请倒过来试试 / 11

借用他人资源，成就辉煌人生 / 12

如履薄冰，方能防患于未然 / 14

一长遮百短 / 16

不跟在别人后面，不跟别人做同样的事 / 17

实现大目标，需要长久的规划 / 18

勇敢地向客户吐露真情 / 19

第二章 请写下你明天要做的 6 件最重要的事 / 21

领导者的主要任务是指挥下属做事 / 23

只要值得，不惜血本也要冒险 / 25

提供贴心服务，塑造良好形象 / 26

机会如白驹过隙，看准了就要孤注一掷 / 27

- 
- 密切地注意成本，就不用担心利润 / 29
- 牢记一个超乎一切的商业法则 / 31
- 超前意识是企业的发展之本 / 33
- 高价并非不可行，但一定要有个说法 / 34
- 请写下你明天要做的 6 件最重要的事 / 35
- 软环境硬环境，两手都要硬 / 36
- 该刹车时要及时刹车 / 37
- 做别人不敢做的生意，才能赚大钱 / 39
- 别让自己的思想成为别人言行的跑马场 / 40
- 不要将犯错者一棍子打死 / 41

第三章 最优秀的人其实是你自己 / 43

- 最稳当的保证人，是我们自己的智慧 / 45
- 每个人都希望别人重视自己 / 46
- 想有所突破，就要绞尽脑汁另辟蹊径 / 47
- 适时降低目标，少总比没有强 / 49
- 解析“无用”信息，做出致胜决策 / 50
- 目标是本，任何工作都必须以目标为中心 / 51
- 最好的决策往往都来自于别人的建议 / 52
- 耐住自己的性子，稳住自己的步子 / 53
- 当企业的灵魂受到威胁时，必须杀一儆百 / 54
- 最优秀的人其实是你自己 / 55
- 学会赚钱，懂得生活 / 56
- 只要生意能赚钱，想尽一切办法也要做 / 57
- 控制不了自己脾气的人，也控制不了局势 / 58
- 追求“零库存”，企业才能高速运转 / 59

第四章 面对一只狼勇往直前，面对十只狼赶紧撤退 / 61

工欲善其事，必先利其器 / 63

做事认真的人，早晚都会达到自己的目标 / 63

面对一只狼勇往直前，面对十只狼赶紧撤退 / 64

他山之石，可以攻玉 / 65

你之所有，也是别人所羨 / 67

通过专业训练，就可以“做个伟大的人” / 67

对一个团队来说，协作精神永远是最重要的 / 69

能够把握的只有现在 / 70

不要对别人以偏概全 / 71

攻其不备，对手才会束手就擒 / 72

每天只做一点点，奇迹就可以出现 / 73

压力能使自己更茁壮 / 75

不能执行的计划不是好计划 / 76

与下属保持距离 / 77

第五章 不要给自己的头脑上锁 / 79

只有想不到的事，没有做不到的事 / 81

好马大多是烈马 / 84

销售人员需要特殊的训练 / 85

出了问题，首先看看是不是制度有漏洞 / 86

感谢你的敌人 / 87

巧用暗示战术，牵着顾客的鼻子走 / 88

小事成就大事，细节成就完美 / 89

虚心纳谏，明确拒谏 / 90

博采众家之长，一切为我所用 / 91

留下出色的人才，总有一天他会为你建功 / 92



不要怕你的属下是个“野心家” / 93

自揭家丑需要勇气 / 94

不要在自己的脑子里拴上锁链 / 95

“世界上最伟大的推销员”的推销秘诀 / 96

自然的，往往就是最好的 / 97

第六章 有人才自然会有钱财 / 99

站在“最好”的肩膀上，你就是行业领袖 / 101

信任下属，不为偏激的话所怒 / 102

不要让一个臭蛤蜊，坏了整锅鲜汤 / 103

想他人所未想，做他们所未做 / 104

画饼充饥是死路，切实利益是正途 / 105

学会选择，懂得放弃 / 107

先界定问题，然后再解决问题 / 108

微笑也是生产力 / 109

选定目标成就大业 / 112

利用情感推销术，可以取得惊人的成绩 / 113

经商的最高目标是赚钱 / 114

该让贤就不要赖在原位不动 / 115

借势借力能登天 / 116

为人才搭好台，好戏自然会上演 / 117

现在就行动起来 / 119

第七章 一句贴心的话，可以买下一颗心灵 / 121

习惯说谎的人，终会被谎言所骗 / 123

一句贴心的话，可以买下一颗心灵 / 124

不要放慢你的脚步，速度就是一切 / 125

有效的财务管理是企业发展的根本原则 / 127

让犯错者心怀内疚，他就会为你卖命 / 128

二两银子比 100 句废话要实在得多 / 129

做个乐善好施的有钱人 / 130

细分产品市场，巩固现有阵地 / 132

借势操作，才能越滚越大 / 133

不要轻易涉足陌生的领域 / 135

巧用名字战略，获取意想不到收获 / 136

以人为本，让顾客和员工都满意 / 138

想留人，高薪激励必不可少 / 139

财富只属于相信自己能力的人 / 141

第八章 让激情荡涤你的情性 / 143

事故发生后，选择安慰而不是责骂 / 145

管理者要敞开胸怀 / 146

不遵守游戏规则，就要受到惩罚 / 147

得意忘形太过浅薄 / 149

有快乐，要与员工共同分享 / 150

接班人最可贵的品质是诚实 / 152

玩物必丧志，别为外界声色所诱 / 153

金钱并不能持久地起到激励作用 / 154

锐意改革，才能走出困境 / 155

钟声只有在齐鸣时才能听见 / 158

做人就要做一个坚强而刚猛的雄狮 / 159

任何一种形状的木材都有用 / 160

危机关头，要学会随机应变 / 162

揭开一些透明度是有必要的 / 163

第九章 做人要精，做事要明 / 165

- 瓷碗也可以盛咖啡 / 167
- 懂得休息，才能更好地工作 / 169
- 让员工们笑着干活 / 169
- 每个人都喜欢被赞美，无论他承不承认 / 171
- 重要的合同，一定要请专家把关 / 172
- 优化管理体制，企业的马车才能畅通无阻 / 173
- 坦然接受别人的贬斥，让事实来说话 / 175
- 广告营销，攻心为上 / 177
- 调动所有资源，一心只为成功 / 179
- 精神上的鼓励，往往好于物质上的奖励 / 180
- 别人能干的事，自己就不要干 / 181
- 简陋的创业条件，并不会影响你的巨人之路 / 182
- 遇到挫折时，不要轻言放弃 / 184
- 什么都想干，必然是什么都干不好 / 185

第十章 成大事者不能浮躁 / 187

- 名人效应可以让企业起死回生 / 189
- 认识自己的长处 / 190
- 教育投入，能得到最高额的回报 / 191
- 经得起逆境的考验，才是真正的强者 / 193
- 女人是赚钱的“第一商品” / 195
- 既会花钱又会赚钱的人，才是最幸福的人 / 196
- 像满足情人的要求那样去满足顾客 / 197
- 抓稳你的舵轮，让船头迎向暴风圈前进 / 198
- 在商业社会中，一切都是商品 / 199
- 赢得属下心，事业才能做大 / 201

全心全意为顾客着想，搞好公共关系 / 202

成大事者首先应克服浮躁情绪 / 204

找到难题的最佳解决办法 / 206

优化组织系统，提高管理效率 / 207

第十一章 思路灵活，赚钱其实很简单 / 209

卓有成效的模仿可以少走弯路 / 211

摸准顾客心理“厚利多销” / 212

能省的都省，不要浪费一分钱 / 214

排头兵不好当，小心“枪打出头鸟” / 215

最好的方法往往就是最简单的方法 / 217

减少决策程序，撤掉累赘机构 / 218

想树大品牌，就需不惜小损失 / 220

瑕不掩瑜 / 221

很多时候，竞争的前提恰恰是合作 / 222

领导者应是一个心灵高贵的人 / 223

担负起应付的责任，损失巨大也在所不惜 / 224

及时奖励，可以激发员工的创新思维 / 225

时时校正方向，不要贪图一时之快 / 227

第十二章 笑对成败，金钱不是人生惟一目的 / 229

不知道失败是什么，就永远不能获得成功 / 231

传言不可信 / 233

利用人们的思维定势，达到自己的目的 / 234

面对突发性危机，一定要显示企业的真诚 / 235

最佳的商铺位置通常都在三分之一处 / 236

巧用明亏暗赚法，迂回达到自己的目的 / 238



做生意其实就是在做“风险管理” / 239

“以善为本”是一种促销好办法 / 241

敢想敢做，甘愿做“小” / 242

卓越的企业是由卓越的人组成的 / 243

不珍惜小钱的人，就不会有大钱 / 245

机会只为有准备的人准备着 / 246

没有希望，前进就会缺乏足够的动力 / 247

第一章

经商——敢于打破一切常规





只要生意是合法的，就是正当的

19 世纪初，德国人梅里特兄弟移居美国，定居密沙比，他们无意中发现密沙比是一片含铁丰富的矿区。于是，他们用积攒起来的钱，秘密地大量购买土地，并成立了铁矿公司。

洛克菲勒虽然知道得也很早，但可惜晚了梅里特兄弟一步，肥肉已经被他们买走，垂涎三尺的洛克菲勒只好等待时机。

机会终于来了！1837 年，由于美国发生了经济危机，市面银根告紧，梅特里兄弟像当时的很多公司一样，陷入了经济困境。

洛克菲勒在第一时间委托一位朋友去打探情况。他的这个朋友是一位令人尊敬的本地牧师。

梅特里兄弟赶紧把他迎进家中，待做上宾。聊天中，梅特里兄弟的话题不免从国家的经济危机谈到了自己的窘境。

牧师听到这里，连忙接过话题，热情地说：

“你们怎么到现在才告诉我呢？早点说啊，我可以助你们一臂之力！”

走投无路的梅特里兄弟大喜过望，忙问：“你有什么办法？”

牧师说：“我的一位朋友是个大财主，看在我的情面上，他肯定会答应借给你们一笔款子的。你们需要多少？”

“有 42 万就行。可是，你真的有把握吗？”梅特里兄弟的感觉就像是天上掉馅饼。

“放心吧，一切由我来办。”牧师拍着胸脯保证。

梅特里兄弟小心翼翼地问：“那么，利息是多少啊？”他们认为肯定是高息。不料牧师却道：“我们这是什么交情啊！怎么能要你们的利息呢？”

“不行！利息还是要给的，你能帮我们借到钱，我们已经非常感激了，哪能不付利息呢？”梅特里兄弟诚恳地说。

于是牧师就说：“那好吧，就算低息，比银行的利率低2厘，怎么样？”

这样的利息真是太低了。两兄弟以为是在梦中，一时呆住了。

牧师见状，忙拿出笔墨，让他们立字为据：

“今有梅特里兄弟借到考尔贷款42万元整，利息2厘，空口无凭，特立此据为证。”

梅特里兄弟又把字据念了一遍，觉得一切无误，就高高兴兴地在字据上签了名。

事过半年，牧师再次来到了梅特里兄弟的家里，他满脸歉意地对梅特里兄弟说：“我的那个朋友是洛克菲勒，今天早上他来了一封电报，要求马上索回那笔借款。”

此时，梅特里兄弟早已把钱用在了矿上，根本毫无还债能力，于是他们就无可奈何地被洛克菲勒送上了法庭。

在法庭上，洛克菲勒的律师说：“借据上写得非常清楚，被告借的是考尔贷款。在这里我有必要说明一下考尔贷款的性质，考尔贷款是一种贷款人随时可以索回的贷款，所以它的利息低于一般贷款利息。按照美国的法律，对这种贷款，一旦贷款人要求还款，借款人要么立即还款，要么宣布破产，二者必居其一。”

于是，梅特里兄弟只好选择宣布破产，将矿产卖给洛克菲勒，作价52万元。

几年之后，美国经济复苏，钢铁业内部竞争也激烈起来，洛克菲勒以1941万元的价格把密沙比矿卖给了摩根，而摩根还觉得自己捡了一个大便宜。

经商哲理 001

经商的最高目的是赚钱，其游戏规则是只受法律约束而不受道德限制的。所以，在商人的心目中，只要生意是合法的，就是正当的。