

中国第一本同步记录创业者脚步的经商日记

# 我的经商之路

黄端健 著

## ——钢铁是这样炼成的

本书是中国历史上第一本，一边在创业，一边在记录脚步的书，如果要用两个字来概括它，那么就是“真实”。它就事论事，不对人；它只负责记录脚印，记录当时的心态、想法；它力图表达真实，还原一种人的本性；它不排斥偏激、反叛，也不刻意迎合所有的人。它适合这样的一类人看：那些有志于创业的，有志于走向成功的人。

 中国纺织出版社

中国第一本同步记录创业者脚步的经商日记

# 我的经商之路

——钢铁是这样炼成的

黄  
端  
健 著

 中国纺织出版社

## 内 容 提 要

真实的，自然的，就是最美的。本书是中国历史上第一本，一边在真实地创业，一边在真实地记录脚步的书。它就事论事，不对人，只负责记录脚印，记录当时的心态、想法，力图表达真实，还原一种人的本性。每一篇阐明一个道理。它不排斥偏激，反叛，也不刻意迎合所有的人，是作者当时的真实心态。它适合于这样的一类人看：那些有志于创业的人。

### 图书在版编目 (CIP) 数据

我的经商之路：钢铁是这样炼成的/黄端健著. —北京：中国纺织出版社，2004.6

ISBN 7-5064-2979-9/F·0461

I. 我… II. 黄… III. 企业管理—经验—中国  
IV. F279.245

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 035671 号

---

责任编辑：詹琰 张燕 特约编辑：于蕊 责任印制：初全贵

---

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街 6 号 邮政编码：100027

电话：010—64160816 传真：010—64168226

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing @ c-textilep. com

中国纺织出版社印刷厂印刷 各地新华书店经销

2004 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本：880×1230 1/32 印张：13.375

字数：320 千字 印数：1—5000 定价：26.80 元

---

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社市场营销部调换

## 序

《我的经商之路》描述了我的经商、创业历程。详细介绍了从奋斗到创业的坎坷经历，也许，还应该包括情感。确实，情感左右着人的一切思维行动。如果要用两个字来概括它，那么就是“真实”。

**这是中国历史上第一本，一边在真实地创业，一边在真实地记录脚步的书。**它就事论事，不对人，只负责记录脚印，记录当时的心态、想法，它力图表达真实，还原一种人的本性。它在每一篇中阐明一种道理，不排斥偏激、反叛，也不刻意迎合所有的人，它描述的是我当时真实的心理状态，所思所想。或者说，它更适合于这样的一类人看：**那些有志于创业的人。**

**真实的，自然的，就是最美的。**这本书可贵的地方就在于它的真实，在于它正在经历的实战历程。就目前而言，它没有惊天动地的大手笔，也没有一掷万金的豪赌，但不可否认的是，它就是一个创业者，在经商过程中的所学、所思、所为，小有所思，大有所为。它的意义在于描述了我的成长过程，特别是那种人生十字路口何去何从的两难抉择，一念之差，一步之遥，而不是在于事业有成之后的马后炮。也正如你所见到的，开始的文章，三言两语一篇，写得很短。我也显得特别幼稚、无知，让人觉得非常好笑。不过，文章写到最后，倒是越写越长，越写越顺手，有点哲理，有点情节，也留点悬念，倒是感觉上写得有板有眼了。看来，有些东西就是炼出来的。

综观全系列文章的观念，更多的是就事论事，不对人。文

章并不忌讳我的无知与愚蠢，也不否认所获得的成就与经验。在这本书里，如果你有意识留意一下文章中的写作时间的话，你就会发现，这里有的都是我当时真实的心理活动，所思所想，“写作”与“生活轨迹”的同步进行。而随着时间推移，我也得以学到经验，活学活用，边学边做。因此，这一点，正是我最想告诉广大读者的：避免犯同类的失误，少走弯路，并期望更多的人，能够分享我的成功经验。

有一段对话是这样的。一位8岁的小孩出版了一本自己的书，母亲是这样对她的孩子说：“孩子，你的书之所以能够出版，你要明白这一点，并不是因为你的文章写得比他们好，也不是因为你比他们更聪明，而是，因为只有你，最终能够坚持写下去了。”

感谢中国纺织出版社的詹琰先生，是在他的要求与支持下，使得《我的经商之路》能够最终出版成书，得以有机会跟广大读者见面。这本书的写作过程，是一种商业过程中的实战。而有意思的是，这本书的出版、发行、市场炒作，又将会是另一种实战，希望能够为出版社赚个满盆满钵，呵呵。也感谢张燕小姐，为本书做了大量的文字整理工作，使本书能够以更好的条理性，更清晰的文字，与广大的读者见面。这种大量的文字整理工作，是辛苦了点，希望是一分辛苦，一分耕耘，一分收获吧。也感谢为本书的出版，在背后做了大量工作的相关人员，正是因为他们的努力，最终能够使本书以最好的出版形式，奉献给广大的读者。

谨以此书，奉献给有志于创业的人，期望能够给予他们真正意义上的帮助。希望这种第一手资料的实战经验，成为他们

事业奋斗的垫脚石。

本书也特别献给——那些相信“知识改变命运”的人。

黄端健

2003年10月26日于广东东莞



## 目录 *mu lu*

- |                |                |
|----------------|----------------|
| 1. 最难两件事/ 1    | 21. 说话/27      |
| 2. 骗子/ 2       | 22. 经商五步走/28   |
| 3. 企业报/ 4      | 23. 大客户/30     |
| 4. 投资/ 6       | 24. 破产法/31     |
| 5. 成行成业/ 8     | 25. 鸡首与牛后/33   |
| 6. 薄利多销/ 9     | 26. 预收款与已收款/34 |
| 7. 不熟不做/10     | 27. 促销/35      |
| 8. 亲历亲为/11     | 28. 旺季与淡季/36   |
| 9. 力不到, 不为财/13 | 29. 欠款/37      |
| 10. 价格/14      | 30. 言利/39      |
| 11. 装修/15      | 31. 品牌机与兼容机/40 |
| 12. 赚单位的钱/16   | 32. 小聪明/42     |
| 13. 中介/17      | 33. 管理别人/44    |
| 14. 倒闭/18      | 34. 盼/46       |
| 15. 生意难做/19    | 35. 具备条件/47    |
| 16. 代理/21      | 36. 招聘/49      |
| 17. 维持成本/22    | 37. 不敢开口说话/57  |
| 18. 货源与销售/23   | 38. 与人打交道/59   |
| 19. 老客户/24     | 39. 创新/61      |
| 20. 谷贱伤农/25    | 40. 浪费时间/64    |

41. 找客户/70
42. 小气/73
43. 东莞经济/77
44. 大项目/83
45. 生意之道/85
46. 佣金/88
47. 技术与市场/91
48. 销售是这样做的/93
49. 总代理/96
50. 霸气/101
51. 风险与机会/106
52. 硬件薄利/110
53. 促销活动/115
54. 忙/120
55. 销售话题/123
56. 个性/126
57. 招标/129
58. 收款/132
59. 家族企业/135
60. 麻烦事/138
61. 报销/141
62. 团队/144
63. 人穷志短/146
64. 知足者常乐/148
65. 爱财之心/151
66. 诚信/155
67. “提桶”与“管道”/158
68. 说话算数/161
69. 转行/165
70. 解决问题/168
71. 欠款/171
72. 成功背后/173
73. 服务/177
74. 送货/180
75. 自强不息/182
76. 财富自由/184
77. 原则/186
78. 兵无常势/188
79. 操作产品/191
80. 提成/195
81. 代价/199
82. 实话实说/202
83. 第一桶金/207
84. 尊重别人/209
85. 责任/211
86. 寂寞/215
87. 大智若愚/218
88. 理想与现实/221
89. 水到渠成/224
90. 寻找产品/227

- |                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| 91. 重要电话/231      | 116. 商场如战场(五)/297 |
| 92. 十字路口/233      | 117. 第二次创业/300    |
| 93. 30 之后开始创业/237 | 118. 以人为本/302     |
| 94. 争取权利/240      | 119. 资金周转/304     |
| 95. 万事开头难/244     | 120. 如何做个好领导/307  |
| 96. 产品线/246       | 121. 如何做个好员工/310  |
| 97. 策划/248        | 122. 剥削/314       |
| 98. 互联网经济/251     | 123. 第一个一万元/317   |
| 99. 救急不救穷/254     | 124. 总代理之战(一)/321 |
| 100. 技术权威/256     | 125. 总代理之战(二)/324 |
| 101. 资本的力量/259    | 126. 忠告/327       |
| 102. 财富自由/263     | 127. 平常心/330      |
| 103. 大事与细节/265    | 128. 谎言/333       |
| 104. 资本与 CEO/267  | 129. 隔行如隔山/337    |
| 105. 销售联盟/270     | 130. 生存/339       |
| 106. 天海高科/274     | 131. 生财有道/342     |
| 107. 两条不等式/276    | 132. 成长的代价(一)/345 |
| 108. 重复建设/280     | 133. 成长的代价(二)/348 |
| 109. 千里马与伯乐/282   | 134. 人员变动(一)/350  |
| 110. 客大欺店/285     | 135. 人员变动(二)/352  |
| 111. 商业模式/288     | 136. 人员变动(三)/354  |
| 112. 商场如战场(一)/290 | 137. 人员变动(四)/357  |
| 113. 商场如战场(二)/291 | 138. 人员变动(五)/359  |
| 114. 商场如战场(三)/293 | 139. 经商经验/361     |
| 115. 商场如战场(四)/294 | 140. 内政与外交(一)/365 |

- |                   |                           |
|-------------------|---------------------------|
| 141. 内政与外交(二)/368 | 151. 我的爱情/399             |
| 142. 内政与外交(三)/371 | 152. 我在北京的打工生涯<br>(一)/402 |
| 143. 招聘心理/373     | 153. 我在北京的打工生涯<br>(二)/404 |
| 144. 靠自己/377      | 154. 我在北京的打工生涯<br>(三)/407 |
| 145. 生存的抉择(一)/382 | 155. 自由时间/409             |
| 146. 生存的抉择(二)/384 | 156. 生日快乐/412             |
| 147. 生存的抉择(三)/386 |                           |
| 148. 欺负/389       |                           |
| 149. 我的第一次工作/393  |                           |
| 150. 我的理想/395     |                           |

## 1. 最难两件事 2001年10月20日 0:58

做生意，最难莫过于两件事：开拓市场和招贤纳士。

看别人做生意都是赚钱的，等到自己做，才发现没有那么简单。开始做生意，这市场真的是生存的基本，没有了市场，商品卖不出去，多好的产品，多高的利润，都只能是零。而且，商品存放的时间越长，越掉价，更何况是电脑配件。

而有了市场，没有合适的人员（当然这是指支付合适的薪金及具有相当技能的人员），也运转不起来。眼看着到手的生意做不了，剩下的就只有“可惜”。有时就是这样，突然有段时间生意很好很忙，而往往因时间上、人力上的限制，不知不觉让一些生意流走。等到淡季时，回头一想，才后悔失掉了这些生意。

这才体会到一句话：“力不到，不为财！”

### jessie-miao Jessie Re: 最难两件事

前一段时间我也准备辞职跟朋友做生意。另一个已经在商场混了几年的朋友劝我们说：其实现在最重要的莫过于市场，硬件也好，软件也好，做什么都好，如果没有固定的、相对稳定的客户基础的话，很难做下去。

其实说得很有道理。注册一个有限责任公司花不了多少钱，几个朋友凑一凑就够了，但问题是，把公司办起来了，没有业务怎么把公司撑下去。以前都说创业难，其实现在来说，守业才是更困难的。

人才也是个问题。现在很多公司招聘要有经验的，其实我觉得没有必要。反而是刚刚出校门的学生，更能为你的企业带来丰厚的利润。人



# 钢铁是这样炼成的

在社会上时间一长，容易变的很“油”，很多时候可能在不自觉中反而可能成为你工作上的障碍。新手一是好学，二可以节省劳动成本，三他还没有学会在社会的大环境中如何世故，所以会比较容易塑造。

## 2. 骗子 2001年10月23日 0:58

做生意时间长了，总会遇到骗子。也难怪，做生意就是与人打交道，有时就是与“魔鬼”打交道。

前两天就遇到这样一件事：

一个说普通话的男人，说是去参加广交会的，从广州过来顺便看看朋友。并说在深圳问过电脑的报价，价钱高了点。说着说着，他要用一下卫生间（看来以后要小心外人这一着儿：顺手牵羊！）。据其名片上的介绍，他是“江西上饶军供物资开发公司”的“军用物资调拨科科长”，地址则写着：中山路1××号（上饶军分区内），电话是：0793—8290×××。他想买台奔腾4电脑，让我列出配置、报价，并要求写出两份明细单。其中一份还加了800元，说是军区演习用的，特别说明是要43厘米（17英寸）纯平的。一会儿，他又改口说一共会要56台电脑（天呀，56台你去广州电脑城找得了，用不着找我这个小庙了）。之后，其又故作认真要看营业执照、公章、发票（以后遇到这种情况都不要在意）。后来又说，自己明天就走，回江西去。让我在星期一也去江西，并带台电脑，让他们领导、首长看看，以便决定是否大批进货（真荒唐！这种骗术也太低级了。我真去了那儿？能不能回来还两说呢）。

哼哼哈哈应付走这个人后，按名片上的电话打了过去，还

## 钢铁是这样炼成的

真有人接听，而且还认识这个人。不过一想，也不奇怪，肯定是一唱一和，人家是设了圈套等你来钻呢（真的不应该浪费这长途电话费）。

又过了两天，还真有电话来了。那天下午看到手机显示了一个号码：13970308×××，当时不知是谁，一打，是长途。打通了，原来是他。胡乱和他说了几句，就挂了。果然，一会儿他又打来了，还是用手机打的（当然，他肯定还在本地，因此不敢用固定电话打）。我故意问他：“你在哪里呀？”他说：“我现在在江西公司，怎么你还没过来？”于是我说：“现在有些事很忙，一时走不开。这样吧，我把电脑寄给你，这样我就不用跑一趟了（这人一定以为有便宜赚了）。”于是，我又故意问他把电脑寄到哪儿。说了好一会儿，最后才说出关键：“你应该汇一部分货款给我，我才好发货（说真的，没有100%的货款，发货绝对没门）。”那人听后这样那样解释了一通：我们是大单位，不会骗你的；我不是领导不方便自己先垫这部分钱；我也是想赚点钱……看来骗子的本质露出来了，为了不把话说死，我故意说：“呀！不好意思，有人来买东西了，一会儿打电话给你。”那人说：“你到时可打我公司的电话（打那长途？一定会有人说：郑×？他刚出去，你有什么事可与我说的）。”

切记，没有100%的货款免谈！即使真有钱汇过来，这种钱也不想赚，不好赚！

世界上没有免费的午餐。很多事，坏就坏在一个“贪”字上。



# 钢铁是这样炼成的

## 3. 企业报 2001年10月26日 23:40

等到自己有机会，能成功创办一个企业的话，一定要办一份这样的企业报——在一面写着：这是我们的腐败、无能；在另一面写着：这是我们的光荣、骄傲。

任何事物都有两面性。我们并不否认我们的成功，也不应忌讳我们的失败。“成绩”与“错误”分开而论，功过分明。这种开明的制度，必能有效地防止当事人日后犯更大的错误，减少了企业面临灭顶之灾的机会与时间。有时候，我们自己能主动指出自己的失误，比起等到别人来指出，则显得更有诚意。一个企业，是不可能没有缺点的，哪怕在开始时，没有人敢写或没有人习惯这么做，那么就先将版面空出来好了，“宁缺毋滥”。

有句话叫“上行下效”。做领导的，不能以身作则，不能自己揭短。那么下属就更是言有所忌了。其实，从来都应该是“言者无罪，闻者足戒”，大可不必“防民之口，甚于防川”。其实，人言并不可畏，说与做还有很大一段差距，谁都知道理想与现实的差距。万事万物，都有好有坏，就看领导者，如何来正确引导了。大自然存在着自己的规律：顺其自然的效率是最高的。言论自由，畅所欲言，才能最大限度地激发出员工的创造性、主观能动性，让员工尽可能的施展所长。行动起源于思想，先要解放思想，行动上才能有所作为。

有一篇文章，抄录如下：

## 人才兼奴才

1939年9月1日，希特勒在欧洲发动了二次世界大战。1939年9月3日，英、法对德宣战。美国因战争威胁而开始扩军备战，借此机会，美国驻菲律宾的总统军事顾问麦克阿瑟手下一名胸怀奇才的军事助理艾森豪威尔坚决要求回国。麦克阿瑟舍不得放他走。

“西面已经打起来了！我都49岁啦，还没打过仗，不能再失去这次机会了！”艾森豪威尔恳切地说。

艾森豪威尔携带妻子动身回国的前夕，麦克阿瑟不无惋惜地在卧室内踱步、叹息：“可惜，失掉了我的一只右臂。”

“军人以服从命令为天职，你不可以来点硬性的把他留下？”麦克阿瑟的妻子琼对艾森豪威尔也颇有好感，怂恿丈夫采取强制措施。

“硬要留，当然也可以，考虑再三，我犯不着。”

“为什么？”“艾克虽是个人才，却不是个奴才。”麦克阿瑟口出奇语。

“什么，你只要奴才，不要人才？”琼吃了一惊。

“不，不，我既要人才，也要奴才。人才有用不好用，奴才好用没有用；最好是‘人才兼奴才’。艾克嘛，偏了点。”在爱妻面前，麦克阿瑟可以毫不隐讳地说出了他的“用人之道”。

（注：艾森豪威尔回国不久，即投入到二次世界大战的前线，其非凡的军事天才得以施展，仅4年时间，即由一名中校晋升为美国的五星上将，1952年被推举为美国总统候选人，



# 钢铁是这样炼成的

并当选为美国总统。)

Wangrj 天籟之鹰 Re: 企业报

感激这样的一面“镜子”，它是永远刺激我们进步的“恩人”。

jessie-miao Jessie Re: 企业报

恩！还有不能怕失败。一个朋友跟我说，我22岁的时候赔了27万，我要永远记住这个教训，以后才不会再犯同样的错误。失败是成功之母嘛

## 4. 投资 2001年11月17日 00:17

投资在生意中占有重要的比重。

投资者承担的心理压力，也不是普通人所能够体会的。这就应验了一句话：“高风险意味着高收入”，一步走错就很可能血本无归。真正做决定时，你只能选其一，至于以后是成功的喜悦，还是失败的后悔，只能留给自己品尝了。

就说自己的体会吧：

想做电脑生意。听说新建了一座电脑城，实地考察后我觉得有几点不理想：一是地理位置不好，离城市中心太远；二是电脑行业要成气候，恐怕还需要很长一段时间；三是不知何时电脑城可以正式完工、正式使用；四是电脑城负责人不是房产所有人，担心钱交了，人跑了；五是理想的位置都被人预定了，没有更多选择的余地。

何去何从，这种选择真的很难。在为数不多的铺位中，父亲当时想交下定金（3000元），按照他的说法：机不可失，不

## 钢铁是这样炼成的

然好位置就没有了。由于当时没能看到营业执照，决定第二天再去交钱。

第二天，决定不去电脑城了。主要是觉得地理位置不好，同时电脑行业在本地还不成气候，电脑城难以招满。

因此，我们决定在步行街上选个商铺。看来看去，前面好位置的商铺已没有了。在这些所剩不多的商铺中，费尽了心思，最后选定了一处，交了定金。

过了两天，突然发现，那个位置刚好在转弯处，外挂的灯箱广告，在步行街两头都看不见，要走近才能发现！按父亲的生意观，认为这儿的地理位置不好。在签订合同的前一天，我们在步行街靠前一点的位置找到一个认为比较合适的铺位。父亲当时就决定订下来，谈好了条件，交了订金。

然后，去退掉原来的商铺，按照规则，白送了一个月的租金。父亲说：“宁愿损失这些钱，也要找个好铺位。”

后来就决定在此做下去了。现在回想起来，认为不在电脑城做是对的：一是因为那里迟了一两个月才开张；二是地理位置真的不好；三是自己实际对做电脑生意一点也不清楚，还不入行，在价格上、经验上无法与同行竞争，离远一点，可边做边学；四是步行街的地理位置相对好得多，客流量也大。

做了一段时间后，慢慢发现事情又有了变化。电脑城有了一定的规模，买电脑、看电脑的人都习惯去电脑城了。同时也感到调货很不方便，有些生意没法做。这时才体会到人们所说的“成行成业”的意思。

差不多经营了半年，发现看别人做生意都是赚钱的，等到自己做，就不一样了。连自己都怀疑这生意还能坚持多久。因

我的  
公  
商  
之  
路