



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



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

图书在版编目(CIP)数据

老狐狸生意心经大全集 / 雅瑟, 凡禹编著. —北京: 企业管理出版社, 2010.12
ISBN 978-7-80255-675-1

I. ①老… II. ①雅… ②凡… III. ①商业经商-通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 195970 号

书 名: 老狐狸生意心经大全集

作 者: 雅 瑟 凡 禹

责任编辑: 尤 优

书 号: ISBN 978-7-80255-675-1

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68701719 发行部 68467871 编辑部 68414643

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 185 毫米×260 毫米 16 开本 25 印张 550 千字

版 次: 2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

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一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。

台湾宏碁（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。相比之下，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碁集团，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

目录

天之篇：老狐狸做生意的天赋

奋斗：从无到有，白手起家

- 赤手也要打天下 4
- 闯出一片新天地 5
- 稀饭开成连锁店 7

眼光：眼光多远，生意多大

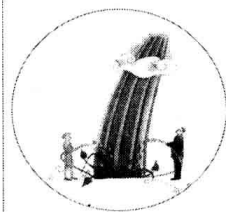
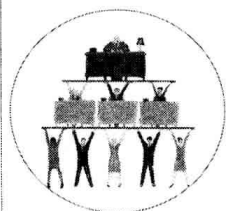
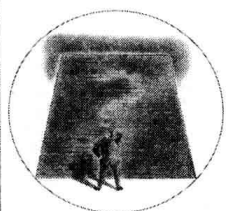
- 只有未开发的市场，没有做不成的生意 10
- 拒绝陌生行业的诱惑 12
- 独具慧眼，果断决策 13
- 冷门也能发大财 14
- 有心遍地财 15
- 特色经营赚钱丰 17

钱商：在商言商，以钱赚钱

- 关注增值空间，挖掘财源 21
- 一分一厘打天下 22
- 一元钱也可以大翻身 24
- 省下的就是赚的 25
- 让第三方为你买单 26

观念：改变观念，财源滚滚

- 做生意从改变思维开始 29
- 做你所爱，爱你所做 30
- 干事业从来都不晚 31
- 一样的商品两家卖 32
- 从小项目入手 34



目录



诚信：小胜靠智，大胜靠德

诚信比才干更重要	37
信誉比金钱更重要	38
打造好信誉这个金字招牌	39
信誉结人脉，钱心跟着人心走	41

胆识：没有胆子，别做生意

胆量是做生意的必备条件	44
胆识非凡，事业才能非凡	45
独立创业，实现财富梦	46
财富舞台，舍我其谁	48
无所畏惧定成大事	50
置之死地而后生	51
风险里面淘黄金	53

创新：打破定势，点石成金

创新是“点石成金”的食指	56
把光线引向黑暗，化腐朽为神奇	57
逆流而上，化劣势为优势	58
一切成功与财富都源于创意	58
创意不以成败论好坏	60

地之篇：老狐狸做生意的能力

讨价还价的能力：掌握价格的主动权

处理价格问题的基本原则	64
处理价格问题的基本方法	65
价格谈判的技巧与策略	67
报价的技巧	68
还价的技巧	70
不可不知的还价回旋术	71



目 录

公关谈判的能力：让对方觉得是他赢了

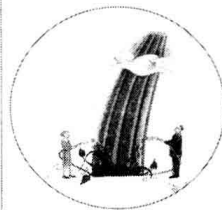
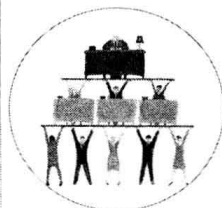
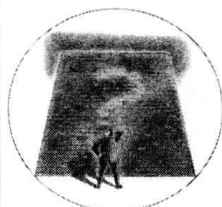
开局阶段掌握主动权	75
从信息上着手，打一场漂亮“仗”	76
利用最后期限施压	77
针锋相对，适时回击	79
说出对手想说的话	81
旁敲侧击，出奇制胜	83
不要让对方知道你的底细	84
利用逆反心理，将计就计	85

合理避税的能力：节约的都是赚的

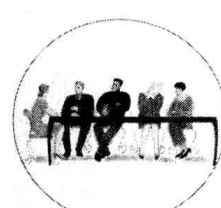
合理避税与偷骗抗欠税的区别	89
合理避税的五种素质	92
合理避税的六种意识	94
合理避税的六项原则	95
营业税的计算、申报和缴纳	99
营业税的减免税项目	101
税收临界点	103
应税项目定价	104

解读政策的能力：越早读懂，越早受益

经济政策的内涵	107
经济政策的特征	108
经济政策的分类	109
新《企业所得税法》：除了公平还带来什么	109
增值税转型：中小企业如何受益	113
信贷政策：紧缩与宽松意味着什么	116
正确面对宽松或紧缩的信贷政策	117
绿色信贷：关系经济的可持续发展	118
融资新渠道——以应收账款担保	120
《反垄断法》：中小企业的福音	120



目录



管理客户的能力：了解客户，提升绩效

掌握客户第一手信息	127
为客户建立档案	128
把客户联系在一起	130
“客户俱乐部”成员及时更新	131
客户管理的 14 个方面	132
最佳、最差客户分析	132
了解客户，搜集客户资料	133
制作客户资料卡	134

催收货款的能力：回款才是硬道理

销售回款为什么这么难	137
学会识别欠款人的借口	138
回款制胜 10 字经	140
对“老赖”不能心太软	141
应对“老赖”的策略	143
多管齐下保回款	144
对回款预防重于治疗	145
用法律收回货款	147

借势用势的能力：借别人的资本做大做强

没有什么不可以被利用	151
不怕钱少，就怕手段少	152
用别人的钱做自己的生意	154
学会从银行贷款	155
巧借身边资源	156
为借找个充足理由	158
激之以义，轻松借到 100 万	159
积极寻找合作伙伴	160

把握机遇的能力：财富青睐有准备的商人

立体开发	164
------------	-----



好酒也要勤吆喝	165
分析事态	166
留心小事	166
推己及人	167
迎难而上	168
关注社会	169

砍掉成本的能力：利益最大化，成本最小化

生意人要克服的最大障碍	171
抓好成本管理的工作	173
学会和成本赛跑	179
砍掉物流成本的绝招	186
选择恰当的运输方式降低成本	187
通过合理装载降低运输成本	188
优化运输线路减少运输成本	189
削减成本，永无止境	190

人之篇：老狐狸做生意的人脉

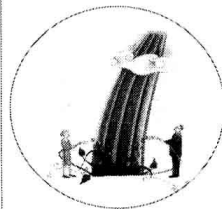
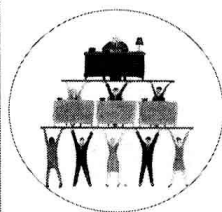
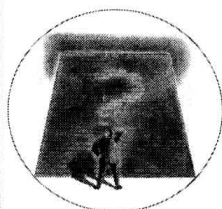
人脉：笼络人心，人脉即财脉

用心经营人脉圈	200
人脉就是钱脉	201
人脉宽就有“资源”	202
人脉宽的人“运气好”	203
人脉宽的人就有“路子”	204
挖掘“人脉”这座宝藏	206
知识过时，人脉不会过时	207
学会寻找大人物相助	208

识人：伯乐慧眼，识才有术

从身体姿势识人	211
破译身体语言的密码	213

目 录



目录



习惯动作流露出个性色彩	217
假动作需要留意观察	220
从声气中认识人	221
从音色中辨别人	223
从辩论中考察人	225

用人：用人不疑，疑人不用

人比资产更重要	227
事业靠人才发展	228
根据下属的性情分配工作	229
区别对待不同性格的下属	230
重用是奖励，信任易胜任	232
信任带来和谐与效率	233
不信任是最大的浪费	235
奥格威和秦始皇用人的启示	236
消除帕金森定律的症结	237
所有权力给他人	238
让员工参与决策	239

管人：恩威并施，方圆互动

依靠制度管人	243
公司制度的热炉法则	244
员工行为制度七要素	245
用规则约束员工的行为	246
实事求是地进行业绩评估	250
进行面对面绩效评估	252
避开业绩考评的误区	254
管理从整肃纪律入手	255
春兰公司的“三铁”法则	256



神之篇：老狐狸做生意的启示

胡雪岩的启示：中国封建社会最后的生意人

胡雪岩时代之大势	261
胡雪岩对时事的特殊驾驭	266
人抬人，结交江湖势力	271
有钱大家赚，做大商场势力	272
边打边拉，营构洋场势力	274
智勇仁强，商人四德	276

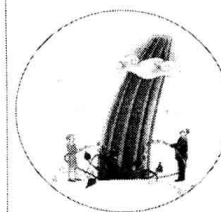
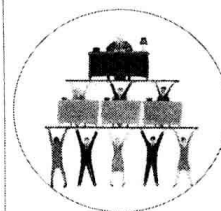
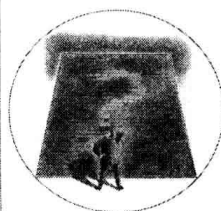
马云的启示：天下没有难做的生意

马云的创业之路从梦想开始	285
阿里巴巴的目标是，天下没有难做的生意	289
做企业如同养孩子，孩子大了才能赚大钱	293
深谙西方思维，不是“海归”胜似“海归”	294
创造价值和赚钱并重的 Yes 理论	295
阿里巴巴是熬过冬天的“剩者”之王	296
让媒体为你打工	298

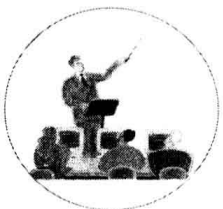
李嘉诚的启示：经商从做人开始

先做人后经商	301
从善生意隆	302
友情即财情	303
为没有敌人而自豪	304
别做断生意	305
长江实业三件宝	306
决定后决不更改	306
商人的角色定位	307
没有永远的生意	308

目 录



目录



王永庆的启示：做生意应学会与自己竞争

- 经营之神崇尚朴素人生观 313
- 不景气反而是投资的时机 316

施振荣的启示：不当老大

- 以品牌奠定成功基石 320
- 在绝境中起死回生 320
- 独特的经营思想 321

任正非的启示：中国本土企业家学习的标杆

- 生存才是企业的第一法则 326
- 脱掉草鞋，换上新装 327
- 组织的矩阵式结构 328
- 引入 IBM 先进的管理理念 330
- 独特的《华为基本法》 335
- “农村包围城市”的成功运用 337
- “狼团队”战无不胜 338
- 同心协力凝聚力量 340
- 合纵连横打天下 341

松下幸之助的启示：经营管理是一种哲学

- 自来水经营理念 346
- 玻璃式经营法 348
- 水坝式经营法 349
- 造人先于造物 350

约玛·奥利拉的启示：进攻是最好的防守

- 以科技创新满足用户 354
- 以时尚科技引导用户 355
- 营造开明、紧张的氛围 356



雷·克罗克的启示：你赚钱，我也赚钱

- 崭新的连锁制度 360
- 永远一致的食品和服务 361

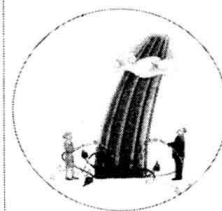
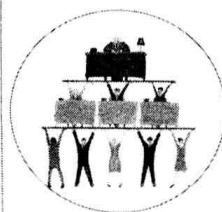
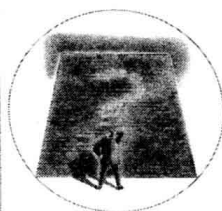
萨姆·沃尔顿的启示：沃尔顿只有一个

- 顾客满意是首要目标 367
- 充分利用科技系统的威力 367
- 多快好省的配送中心 370
- 是合伙而不是雇佣 371

默多克的启示：生意人都是疯子

- 收购《世界新闻报》 375
- 收购《太阳报》 376
- 收购《泰晤士报》 378
- 入主美国 379
- 建立世界媒体帝国 381
- 默多克身上的成功信号 382

目 录



天之篇

老狐狸做生意的天赋



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成多少财富，只有将知识资本化，只有把知识资本转化为产业资本，才能获得丰厚的财富。

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。