

S H I Z I S H A N G J I N

经济

高林玉 刘欣 编著

掘 猛 借 准 格 敏



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PRESS

10 字 商 经

高林玉 刘 欣 编著

中国经济出版社

北 京

图书在版编目(CIP)数据

10 字商经/高林玉、刘欣编著. - 北京:中国经济出版社,
2005.1

ISBN 7-5017-1081-3

I .10… II .①高… ②刘… III .商业经营—通俗读物
IV .F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 134588 号

出版发行:中国经济出版社(100037·北京市西城区百万庄北街3号)

网 址:www.economyph.com

责任编辑:高焕之(电话:010-68319290)

责任印制:张江虹

封面设计:华子图文

经 销:各地新华书店

承 印:北京市地矿印刷厂

开 本:A5

印 张:14.625 字 数:301千字

版 次:2005年1月第1版

印 次:2005年1月第1次印刷

印 数:5000册

书 号:ISBN 7-5017-1081-3/F·698

定 价:26.00元

版权所有 盗版必究

举报电话:68359418 68319282

服务热线:68344225、68369586、68346406、68309176

目 录

第一章 培植钱商的 10 粒种子

在 IQ 和 EQ 成为流行语的今天,人们还引进一个新概念 MQ(钱商)。钱商告诉人们,在商业经济时代,只有当你拥有赚钱的智慧及超强的动力能量,就如同一粒粒等待春天来临的种子播种于心中,等到这一粒粒种子真的在你的心中发了芽,它便把你带进一个财富的世界。

- ➔ 01 做一个属于自己的金钱梦/2
- ➔ 02 立志赚钱定成功/8
- ➔ 03 勤劳才能产生神话/18
- ➔ 04 滋长成为富人的野心/26
- ➔ 05 敢赢大钱好心态/33
- ➔ 06 不达目的不罢休/39
- ➔ 07 有敢做老板的支配欲/43
- ➔ 08 与一般人的思考模式人格特质不同/51
- ➔ 09 不放过身边每一小钱/56
- ➔ 10 见钱眼睛亮/61

备 亩

第二章 要有狗一样灵敏的嗅觉

有人认为商机可遇不可求,其实任何商业活动都会有商机。商机无处不在,无所不存。商机如同人们遗忘的物品,早已存在于我们周围,只是它能看见你,你却看不见它。经商是一种猎取商机术。对创业经商者来说,随时警觉,在发展中觅商机十分重要。这个世界上并不缺少商机,缺少的是像狗一样灵敏嗅觉的有心人。

- ➔ 01 配上财富的眼镜/74
- ➔ 02 发现潜在需求的眼光/85
- ➔ 03 站得高才能看得远/93
- ➔ 04 别放过身边每一个机会/101
- ➔ 05 独具慧眼识钱途/111
- ➔ 06 随时警觉巧用信息/119
- ➔ 07 跳出市场找机会/130
- ➔ 08 逆境厄运也是机会/138
- ➔ 09 发现市场的软肋/144

敏

第三章 及时行动出手有招

经商更是一种猎取机会的心理战术,关键在于能否紧紧抓住机遇。机遇是获得财富过程中很重要的一点,但是,依靠等待得到的不是机遇而是运气。当我们仰视

天空,能偶尔瞥见一只雄鹰从头上展翅飞过。它是在寻找猎物,一旦发现并觉得有机可乘,会毫不犹豫地扑上去。做生意还讲究一个“快”字,秘诀是学会做一只从高空逡巡搜索的鹰,总能用犀利的眼光看准时机,及时行动,出手有招。

- 01 生意是做出来的/150
- 02 做一只反应敏捷的鹰/153
- 03 像猎豹一般扑向机遇/156
- 04 商机在于争取/162
- 05 悄悄逼近自己的目的地/167
- 06 该出手时就出手/172
- 07 抓住猎物不放手/178

猛

第四章 胜向险中求

明知山有虎,偏向虎山行。这是创造机会的最佳写照。经商创富,敢于冒险才能猎取成功。必须申明一点,冒险不是无条件地蛮干,那叫冒进。凡是大利,都要冒更大的风险,正如鹰捕获一只野狗一定比捕获一只野兔难度大得多。看那些在商海浪尖口搏击的高手,哪个不是从大风大浪中一路闯杀过来的?想创造机会,不想冒险,那是不可能的。

- ➔ 01 不破不立 不试不知/182
- ➔ 02 不入虎穴 焉得虎子/189
- ➔ 03 猎术的技巧加勇敢/193
- ➔ 04 超人的风险意识/202
- ➔ 05 充分估量冒险的代价/207
- ➔ 06 把风险降到最低/213
- ➔ 07 不打无准备之仗/217

闯

第五章 看准钱途挣大钱

俗话说：男怕入错行，女怕嫁错郎。强调了行业选择的重要性。如果你根据自己特点选择了适合自己最有潜力的行业，无疑将会如鱼得水。俗话说得好，行行出状元。世上只有失败的商人，没有失败的生意。莫看朝阳产业和夕阳产业，只看你的眼光。

- ➔ 01 看准市场大趋势/222
- ➔ 02 钱要投到能赚大钱的行业/226
- ➔ 03 专心做好蛋糕/234
- ➔ 04 从自己熟悉的行业开始/239
- ➔ 05 找到自己的竞争优势/245
- ➔ 06 瞄准消费者的腰包/249
- ➔ 07 认准目标放手一搏/254

准

第六章 深挖你的钱途

市场钱途在哪里？财富究竟是什么？西方有句格言说，财富不是钱与财产，财富的源头是心智，它是从人的思想中挖出来的金矿。在智者眼中，机会无处不有，只有想不到没有做不到。每个行业水都深。精明的商人站在街头也能看出“好风景”。怕的不是小而是不肯找，浅尝辄止绝对挖不出“金矿”。

- 01 想赚钱换思路/258
- 02 只有想不到没有做不到/266
- 03 旧产品钱途大/268
- 04 深挖商品外延/273
- 05 把“井”挖深/277
- 06 怕的不是小而是不肯找/280
- 07 生财机会无处不在/289

掘

第七章 巧借外力“钱途”大

人既没有豹狼之猛，也没有雄狮之力，人之所以能在自然界逐步取得主宰地位，就在于人能通晓巧于联合他人而不是只靠个人势力的借力之术。“借力打天下”是成功商道之一。借势起跳，是聪明生意人的强项。所谓商界英雄、天才人物，在某些关键时刻都是借势高手。

- 01 英雄要找用武之地/294
- 02 会借才会赚/298
- 03 借别人资金办自己的事/304
- 04 借别人的名干自己事/310
- 05 借力御力可以生力/317
- 06 借势跳到人生跳板上/323
- 07 朋友多了路好走/331
- 08 好老板会借属下之力/340

借

第八章 学会做长线生意

做生意讲究一个“让”字。让是一种气度，更是一种长远的眼光、智谋。为商之人，经商先从做人开始，先赚名声再赚钱，诚实守信，维护商誉，从长计议，不做一锤子买卖，生意才会越做越好。为商之道最忌“涸泽而渔，焚林而猎”，见利忘义，斤斤计较，因小失大。为生意预留后路，当退则退，当让则让，做长线生意，为未来买单。

- 01 经商先从做人开始/346
- 02 先赚名声再赚钱/349
- 03 诚信开路有好报/352
- 04 吃小亏占大便宜/359
- 05 欲收先放做到最好/363
- 06 能退则退让一步是近道/367

让

- ➔ 07 让竞争对手也得到好处/374
- ➔ 08 为自己预留后路/381

第九章 高手出招就与众不同

有本领的人,做任何事都会与众不同。特别是高手初次登场,就智能超人,技压群雄,奇招令四座惊心。生意场上,山外有山,人外有人,高人之外还有高人。商海多变,顺潮流者多为随波逐流者,真正引潮流之弄潮儿,很多时候恰恰是逆潮流而上者。成功的生意人之所以会富甲一方,是因为他们有绝招在手。

- ➔ 01 永远走在潮流之前/386
- ➔ 02 真正的商人喜欢重做蛋糕/392
- ➔ 03 学会做冷门生意/396
- ➔ 04 困顿时反思一下思维定势误区/400
- ➔ 05 打出特色效果自然与众不同/404
- ➔ 06 奇招有时即是灵招/409
- ➔ 07 变换一下经营手法效果自然不同/412

奇

第十章 轻松跃过创业洞穴

有人说“好的开端是成功的一半。”世界上每天有少
少商家诞生,同时又有多少商家夭折。商海诡诈,陷阱的

深度与铜钱的高度差不多。创业者如何轻松跃过创业洞穴的怪圈？商海波谲，从商者除了练就一双洞悉世事的深邃眼光外，其自身还须拥有超绝的实力和技能。

- ➔ 01 当心生意路上埋伏的陷阱/418
- ➔ 02 时刻警惕要留一手/423
- ➔ 03 练就一双明辨是非的眼睛/427
- ➔ 04 能进能退急转身/434
- ➔ 05 时刻不忘危机意识/439
- ➔ 06 大学生在现实中打造自己的未来/444
- ➔ 07 大学生创业“软肋”/449

防

备

第一章

培植钱商的 10 粒种子

在 IQ 和 EQ 成为流行语的今天,人们还引进一个新概念 MQ(钱商)。钱商告诉人们,在商业经济时代,只有当你拥有赚钱的智慧及超强的动力能量,就如同一粒粒等待春天来临的种子播种于心中,等到这一粒粒种子真的在你的心中发了芽,它便把你带进一个财富的世界。

➔01 做一个属于自己的金钱梦

任何创业成功者都是从梦想开始的，古今中外的富人，开始时大多是身无分文，白手起家，但他们有一个共同的特点，就是都怀揣着一个美好的金钱梦，一点一滴、从无到有，锲而不舍地努力才打造出财富的金字塔，钱商告诉你，要想使自己从无钱人成为有钱人，先做一个属于自己的金钱梦。

◆ 梦想的力量

金钱梦能给人带来多大的力量？这是无法估计的。这里有一个闻名世界的以梦想的力量成就事业、获得财富的真实的故事故事。

世界最著名的饭店大王唐纳德·希尔顿在他 32 岁那年，为了得到更大的发展，他走出了家乡那个狭小的空间，只身来到了得克萨斯州寻找自己的梦想。

他在一家叫“毛比来”的拥挤不堪的店里休息时，忽然听到老板抱怨说：“我把自己的钱都投到了这个赚不了多少钱的破旅店上了，我恨不得早点卖掉它！”当时年轻的希尔顿还真不相信这是老板的话，就试着问道：“你要多少钱才愿意出手？”老板不耐烦地说：“谁出 5 万元这个店就属于谁了！”经过讨价还价，希尔顿用借来的 4 万元买下了毛比来旅店。实际上，毛比来原

来的老板因为缺乏梦想和激情,他不愿意继续经营这个旅店,而希尔顿却在他发牢骚的时候,看到了毛比来将是他建造自己企业帝国的基础,看到了希尔顿的旗帜在世界各大饭店的顶楼之上迎风飘扬!看到了这个小旅店将托起他辉煌的梦想!尽管在以后的岁月里,希尔顿虽然经过了无数的失败和挫折,商战的险恶,曾使他屡屡债台高筑,经济的危机,常使生意一片萧条,这都给希尔顿的心灵带来沉重的打击……这一切的一切,之所以未能让希尔顿倒下去,都是因为伟大的梦想给了他战胜一切的力量!

为什么创业从商要有梦想?因为梦想不仅能给人带来希望,更主要的是能给人带来无穷的力量。

记住:拥有梦想最重要。有梦想的人不知贫穷为何物,因为他和他的梦想一样富有。只要年轻,即使一无所有,拥有梦想就拥有一切。历史,属于梦想者,梦想是改变世界的力量。

◆ 梦想是点亮财富的明灯

我们每个人可能都有过无数千奇百怪的梦想,然而在这些

梦想中最为绚丽的还是属于对于财富的梦想。所有有理想有抱负的年轻人可能都无时无刻不在幻想着拥有巨大财富后的成就感和喜悦感，因此，在我们每一个人的一生中，无论遇到什么情况，心中的这个梦想就像点亮我们生命的一盏明灯，它指引着我们始终沿着财富的方向前行。

在“汽车大王”福特的人生词汇里没有“不行”这个词。福特每一天都在想成功地制造一部“汽车”。他先用蒸气去推动他构想的机器，研制进行了两年，未获成功。后来，他在杂志上看到可以用汽油氧化之后形成的燃料代替照明煤气，触发了他的“想象力”和创造欲望，于是，他全心全意投入汽油机的研究工作。

1892年，福特终于在29岁之时，成功制造了第一部摩托车。到1896年，也就是福特33岁的时候，世界上第一部汽车引擎终于横空出世。

为了获得更大商业价值，福特致力于推广汽车，用最低廉的价格，去吸引越来越多的消费者，今日的美国，每个家庭都有一部以上的汽车。

梦想是成功的基石。从12岁时的梦想，到33岁时的实现，福特花了21年才铸造出了他的汽车。信念是人生最大的无形资产，改变了想法就改变了生活，拥有梦想才能拥有真正的人生。

梦想，就是对自己说：你可以！将梦想变为现实生活中的一

个目标,又使我们明确了努力的方向,保持清醒的头脑。

记住:成功的梦想引导你成功地从事事业,成功的事业又为你放飞更大的梦想,提供更为强大的动力,这是一个优秀的良性循环。如果你能发掘出一个最适合自身的梦想,那无疑就是寻找到了你人生最美妙的宝物。

◆ 梦想引领创业之梦飞翔

真实的世界是个富裕的世界,你如果心里有个美丽的梦想,开始认真地探寻和实现梦想,终有一天,你会看到梦想变成理想,进而一一成为事实。

华人经营之神王永庆的创业历程就是一个梦想彩排的过程。

1871年1月,王永庆出生于台北县新店镇的一个村庄里,全家人都对王永庆寄予厚望,取名“永庆”,就是希望孩子将来有值得庆贺的成就。新店镇极其贫瘠,王永庆居住的村庄共住有上百户人家,绝大多数是文盲,男人靠上山做苦工维持生计,妇女只能眼巴巴地

期望丈夫寄钱回来买米糊口。

穷困伴随着王永庆的整个童年，为了补贴家用，王永庆常常在家附近去捡拾煤块。然而“贫穷并不可怕，可怕的是没有斗志”。家境的贫穷练就了王永庆吃苦耐劳、勤俭持家的品德，更造就了他改变现状的人生梦想。

在王永庆小学毕业以后，15岁那一年，经人介绍来到了嘉义当米店小工。除了兢兢业业的工作外，王永庆还处处细心观察老板经营米店的一些诀窍，为日后创业做准备。

一年以后，16岁的王永庆用自己的积蓄和借来的200元钱，在嘉义开了一个小小的米店。王永庆从经营米店中初步体现出经商才能，这给予王永庆继续发展的信心，促使他向下一梦想迈进。

1941年，台湾因为缺乏肥料而收成大减，加之战争，米店也只好关门大吉了。王永庆后来经营的砖厂，也因此关门了，这对于事业刚刚起步的王永庆来说无疑是个很大的打击。但王永庆并未停止前进的步伐。

经过10年多的辛苦经营，到了1957年，他的积蓄已经有5000万元了。在卓越中飞翔，在追求中寻梦。希望与梦想引导着王永庆把目光放在了更具潜力的开发领域，他那颗永不满足的心早已开始试探着去进入台湾重建过程中更具潜力的塑胶领域。1954年3月，王永庆登记设立了台湾塑胶工业股份有限公司，三年