

本书由
台湾汉湘文化
事业股份有限公司
授权出版

沈皓中 著

JUCAI YOUFANG

聚财有方

经商的新观念 新方法

JINGSHANG DE XINGUANNIAN XINFANGFA

西南财经大学出版社

本书由
台湾汉湘文化
事业股份有限公司
授权出版

沈皓中 著

JUCAI YOUFANG

聚财有方

经商的新观念 新方法

JINGSHANG DE XINGUANNIAN XINFANGFA

西南财经大学出版社

本书由台湾汉湘文化事业股份有限公司授权出版。

版权合同已向四川省版权局申请登记。

登记号:图引字 21—2001—025 号

责任编辑:谢乐如 张明星

封面设计:大涛视觉传播设计事务所

书 名:聚财有方——经商的新观念 新方法

沈皓中 著

出版者:西南财经大学出版社

(四川省成都市光华村西南财经大学内)

邮政编码:610074 电话:(028) 7353785

印 刷:郫县犀浦印刷厂

发 行:西南财经大学出版社

—全国新华书店经销

开 本:880mm×1230mm 1/32

印 张:6.875

字 数:128千字

版 次:2002年1月第1版

印 次:2002年1月第1次印刷

定 价:15.00元

ISBN 7-81055-898-6/F·740

1. 本书封底无防伪标志不得销售。
2. 版权所有,翻印必究。

目 录

第 一 章 经商的新观念新眼光 /1

- 第 一 节 非经商性格不宜经商 /2
- 第 二 节 不可单凭打工 /5
- 第 三 节 储蓄是负增长 /7
- 第 四 节 风险带来机会 /9
- 第 五 节 负债不是坏事 /11
- 第 六 节 计算得失利益 /13
- 第 七 节 掌握社会脉搏 /15
- 第 八 节 洞悉行业趋势 /17
- 第 九 节 潮流中发掘灵感 /19
- 第 十 节 新的金钱观 /21

第 二 章 独立创业，开辟经商新途径 /31

- 第 一 节 独立创业的精神 /32

第 二 节	开业要在三年前就未雨绸缪	/34
第 三 节	为何要独立创业	/36
第 四 节	任何人都能拥有自己的事业	/38
第 五 节	成功的十大要诀	/42
第 六 节	建立自己的事业	/44
第 七 节	“选择事业组织”	/47
第 八 节	创业构想	/50
第 九 节	运动、休闲、娱乐	/51
第 十 节	自我提升、保健、学前保育	/52
第 十 一 节	特殊消费群需求	/53
第 十 二 节	新科技	/54
第 十 三 节	复古风	/56
第 十 四 节	流行时尚	/58
第 十 五 节	听取专家的意见	/62
第 十 六 节	到生意兴旺的同行那里 作实地观摩	/64
第 十 七 节	重视消费者的意向	/65
第 十 八 节	迎合年轻人的口味	/67
第 十 九 节	创业的先决条件	/69
第 二 十 节	收集基本资料	/71
第 二 十 一 节	设定合理的目标	/73
第 二 十 二 节	计算成本与利润	/75
第 二 十 三 节	不熟不做	/76
第 二 十 四 节	顺应潮流	/77
第 二 十 五 节	建立人事网络	/79
第 二 十 六 节	小心进货	/80
第 二 十 七 节	按部就班	/83
第 二 十 八 节	寻找需求	/84

第 三 章 经商的新方法 /88

- 第 一 节 提供服务 /89
- 第 二 节 何为服务业 /90
- 第 三 节 就地取材 /91
- 第 四 节 服务业从小起家 /93
- 第 五 节 创业策略 /95
- 第 六 节 服务为开辟财源之本 /98
- 第 七 节 经商的秘诀在“稀少价值” /100
- 第 八 节 制订较高的目标 /102
- 第 九 节 抓住商机,有敢于一试的勇气 /103
- 第 十 节 要忍耐到什么程度,何时放弃 /105
- 第 十 一 节 十年计划,正是发大财的秘诀 /107
- 第 十 二 节 使利润发挥效率的“青蛙跳”方式 /109
- 第 十 三 节 如果受别人控制,就不能赚钱 /111
- 第 十 四 节 要用如鸟和昆虫般的眼光观望 /113
- 第 十 五 节 陷入困境时,必须具备扭转乾坤的方法 /115
- 第 十 六 节 赶上潮流,超越潮流 /117
- 第 十 七 节 赚大钱的要领是比别人早走一步,比别人多走一步 /119
- 第 十 八 节 打破厚墙挤出利润的少数精锐主义 /120
- 第 十 九 节 要预期可能的障碍,事先提出相应的措施 /122
- 第 二 十 节 精打细算渡过危机 /124
- 第 二 十 一 节 至少要有 55% 的成功率 /126
- 第 二 十 二 节 即使刻苦耐劳,也要先投资 /128

■ 聚财有方——经商的新观念、新方法 ■

- 第二十三章 饥饿的精神是成功的引爆剂 /130
第二十四章 不要认输，要有男子汉的气概 /132
第二十五章 以三个决心来抓住机会 /134
第二十六章 经商十二大原则 /136

第 四 章 经商新行业 /147

- 第 一 节 饮食业 /148
第 二 节 商品零售业 /164
第 三 节 服务业 /185
第 四 节 电脑行业 /209

※第一章※

经商的新观念新眼光

第一节 非经商性格不宜经商

性格可决定生意的成败

对商场稍微熟悉的人，走上街头，看看店铺的门面，再比较一下同行的表现，便可以知道这些店铺是具有盈利能力，还是属于挣扎求存、等待淘汰之列。

有人说：“这家店铺必定难再坚持下去。”不久，果然见到店铺关门大吉，不再存在了。你或许会问：“外人能看到，店铺主持人为什么不能发现问题的所在？难道完全决定于旁观者清、当局者迷吗？”

店铺主人不会不知道问题的所在，但积重难返，所有不利因素在习惯性经营之下，要改不是不可能，但要有“壮士断臂”的精神，也要有“壮士断臂”的本钱。这种付出，又有多少人能做到？

“壮士断臂”的本钱，一来是指需要彻底改变经营的资金。没有钱，怎可能改变，而钱对这些店铺来说，确是问题

的所在，他们既然肯处于挣扎的边缘，断不会有大量的经济支持的背景。

“壮士断臂”的本钱，二来是指经营店铺者的性格。要彻底改革，或许只改革一部分，便要在经济上付出。要付出吗？他们就会想：假如付出了，改不好，问题不是更大了吗？自己的生意结束之期，不是更快来临了吗？的确，这是一个非常痛苦的选择，要比他们开始投资时的勇气还要加倍，而有这种勇气的人并不多。何况，有这种勇气的人，又怎会弄到积重难返的地步呢？

笔者认为，会做生意的人，主要不在于手上有多少资金，而在于他对生意的性格倾向。性格适合的话，要弄一笔钱做生意并不太难，弄不来便是性格有缺点，或者说根本不适合做生意。

谁也知道，借贷是讲抵押的，没有本钱向人家借钱，可以抵押的便是借贷者自己。你连提出一个使人肯借一笔不太大资金的计划也没有，怎能说服你自己真的可以经营？你连在亲戚朋友之间的基本信用也没有，如何能在专讲信用的商场混得好呢？积重难返的市面店铺，问题的确在于经营者的性格及商场上的信用。有一定问题存在的经营者，与性格有关，这是不容否认的事实。

再说，很多在商场上成功的人，不管指的是有大成就的，还是有小成就的，他们开始之时，确有一些是两手空空、一贫如洗。在商界名人的传记里，我们看到很多例子，他们是

如何穷困挣扎，且从做小工开始的。他们是如何艰苦地开始了小生意，建立可以做生意的形象，然后越做越大。不是不相信机会，但更要相信的是自己的眼光。成功者好像都有偶然性，但更应该说是他们有很高的洞察力，然后走上了路，走对了路，一步接一步地经营出自己的生意。同一条路，有的人生意保守不前，有的人却可以一直迈步。这与什么有关呢？聪明智慧吗？生意天分吗？我看，性格倾向还是更切实际的问题。谁没有基本的智商？你是那种没有基本智商的人吗？

性格倾向，确定了生意的可能性与成败。

要改变性格，则是百中无一，太积重难返了。如果你想成功，不管你已经开始做生意，还是正准备做生意，绝不要受制于负面性格的影响，要有冲破障碍的精神。

第二节 不可单凭打工

世间流传着一句俗语：“工字不出头”。没错，很多人都“知道”这个道理，可是能真正深究其中的含义者，寥寥可数。有的抱着半信半疑的态度，认为创业有一定的困难，未必一下子就可以成功；有的则怀疑自己的能力，于是宁愿稳打稳扎地作为“打工者”，自怨自艾一辈子；有的则对原有的工作甚感满意，认为已经拥有高薪厚职，无渴求外骛之心。

5

如果你的心态是其中的一种，那么你距离发财之路，还很遥远。“打工”是世界上最一种付出与收入不相称的事情。甚至很多时候，你付出十分的精力和时间，只能取回两三分的报酬，那么其余的七八分呢？当然是装进老板的口袋了。

你或许会认为公司或老板并没有刻薄你，自己能取得现时的薪水尚算合理，但你是否想过，你为公司带来了多少利益？这可能会在你的想像之外。同时，你要知道：你的老板愿意以现时的薪水聘请你，他必然计算过你能创造比这个金

额更高的价值，否则，你随时可能被解雇。

此外，打工只是定期支取一份薪水，如果真想靠此而致富，未免有点异想天开。有一部电影，是描述一对好朋友在事业上及感情上遭遇的故事。由于两人的性格、价值观不同，所以对事情的处理各异。一人“安贫乐道”，没有事业心，只靠“打工”过活；另一个则认为“工字不出头”，便将所有积蓄投资在开拓事业上，最后凭其努力、才智和运气终于成为富商。而那位安分在一家公司里打工的仁兄，到老年时也只是“两袖清风”。

这里并不是鼓吹别人盲目地创业。时移世易，上述影片的情节现已不合时宜，两袖清风固然不会出现，现实中也许可以拿到一笔为数不小的退休金，但是且莫欢喜，能够藉此而致富的人，只属少数。大部分却只是拿着不富裕的退休金维持生计。无可否认，“打工”可以维持生计，但是要想发财致富，还需另辟蹊径。

第三节 储蓄是负增长

金钱会带来安全感。例如，如果钱包里货币充足，那么做任何事情都会更放心，乘车可以选择计程车，吃饭可以考虑上高级餐馆，看到心爱的高价物品，可以随意购买……同样地，银行里有储蓄，一样会带来安全感。有些人如果银行里没有一定数额的存款，就会浑身不舒服。

储蓄是一种好的美德，所谓“小富由俭”。可是大家必须明白，这只是致富的一个“开始”，并不是“途径”。金钱存在银行里，肯定可以在一段时间之后，获得定额的利息，这是最妥当、最安全的投资方法，因为现今银行体制健全，而政府有一套完善的监管制度。所以，表面上，储蓄可以使我们赚上一笔利息。但请考虑：利率并不在我们的控制范围之内，它可以是几厘、几分，这取决于市场资金的充裕程度，同时还要考虑通货膨胀问题。

我们知道，将金钱存在银行里，实际上不会带来更多的

收益。每当还未肯定金钱的用途或是需要储蓄更多的金钱来实现自己的梦想时，储蓄不失为一个好方法。由此可见，将金钱借给银行，赚取利息，便应选择一种对自己有利的存款方式，最简单的就是看利率的高低来决定。

第四节 风险带来机会

风险带来刺激，亦可能带来金钱，当然也可能带来失败，以致输得精光，这一切得视环境因素及自己的判断。

任何一种赚钱的机会都要冒一定程度的风险，就算是最“稳当”的储蓄，我们也要有心理准备：金钱是会贬值的。

既然如此，我们必须选择一种可以承受的风险，如果失败，也不会一无所有。

不同的情况带来不同程度的风险，当然结果也不会相同。所以在做出决定之前，要考虑各方面的因素，越周详越好，但是不要被风险吓得停止不前，必须明白冒险是致富的过程。

李文性格平和，自中学毕业后，在一家贸易公司工作达十年之久，他对本行的一切均了如指掌。一个偶然的机，一个客人赏识他的才干，鼓励他创业，并愿意成为他的第一个顾客；李文思前想后，终于决定接受客人的好意，经过一番艰苦经营，今天，他已办成了一个有七名雇员的贸易公司。

李文的成功，在于他敢于放弃安稳的生活，而接受开公司的风险。他的心态是：万一生意不佳便再找工作，反正他具备专业知识及经验，这是他最雄厚的本钱，所以他早有承担失败的心理准备，这个风险他冒得起。

陈辉本是一家印刷公司的老板，公司营业额一向不错，他认为印刷业大有可为，遂与一向有业务往来的银行商量，将印刷公司作抵押，向银行贷款100万元。他利用此笔款项购置了最新式的印刷机器，岂料这却未为他带来更丰盈的营业额，而他每月都要向银行还款，加上近年来印刷业未如他想像般的蓬勃，陈辉走上破产之途。

陈辉的失败原因，勿须深究，但有一点可以肯定，就是他所冒的风险在他的承受能力之外。

我们在进行任何投资之前，必须了解所承担的风险，才能投入资金。陈辉错在未弄清楚印刷业的前景，即缺乏这方面的正确信息，并且未慎重考虑一旦失败后自己要承担的后果，便贸然将大部分资金投入，以致一败涂地。

没有人希望作出错误的决定，于是只好如履薄冰般地步步为营，究竟可否不冒险而带来金钱？答案是：“这几乎是不可能的事。”

有许多人均想在很短时间将资金成倍地收回，却不愿意接受有蚀掉一半资金的可能性。事实上，风险越大，回报越高。在运用资金时，必先要理解自己的处境及运用的工具，要多认识和了解内在的风险，这会减少冒险的程度。