

千锤百炼的取胜法宝 战而不败的经商绝智
影响几千万商人成功的实战法则

【最新图文本】

ZAIHAFUOXUEBUDAODE
JINGSHANGKE

超值赠送
精美光盘

在哈佛学不到的

卡耐基 拿破仑·希尔 艾科卡 福特 摩根 松下幸之助 原一平
李嘉诚 曾宪梓 霍英东 王永庆 ……

一百多位成功商人的经营之道

经商课



顶点/主编

DINGDIANZHUBIAN

中国戏剧出版社

ZHONGGUOXIJUCHUBANSHE

【最新图文本】

ZAIHAFUXUEBUDAODE
JINGSHANGKE

在哈佛学不到的 经商课

中国致和出版社

ZHONGGUOXIJUCHUBANSHE

图书在版编目 (C I P) 数据

在哈佛学不到的经商课/顶点主编. — 北京: 中国戏剧出版社,
2002.11

ISBN 7-104-01712-7

I. 在… II. 顶… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 079814 号

在哈佛学不到的经商课

顶点 主编

中 国 戏 剧 出 版 社 出 版
(北京市海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)
(邮政编码: 100086)

新 华 书 店 北 京 发 行 所 经 销
北京兆成印刷责任有限公司 印刷

400 千字 787×1092 毫米 1/16 开本 25 印张 插页 4
2002 年 11 月第 1 版 2002 年 11 月第 1 次印刷
印数: 1—15 000 册

ISBN 7-104-01712-7/C·105 定价: 36.00 元

我做生意一直抱定这样一个信念，就是以诚待人，不投机取巧。

〔中国〕李嘉诚

人格是信用的基础。

〔美国〕J·P·摩根

一个人单独做价值一百万的生意，这才叫“大买卖”。对我来说，这也是“大冒险”，其气魄不亚于绕好望角，上圣母峰。因此，如果有人以为做生意就是找几个不学无术的家伙开开财政会议，那他就错了。

〔美国〕唐拉德·希尔顿

在竞争中，经营者如果没有惊人的绝招，只好与失败为伍。

〔菲律宾〕吉姆·特纳

人才是我们公司无与伦比的、永不枯竭的最宝贵财富。

〔德国〕汉斯·卢瑞

只要你肯去找，市场就在你的眼前。

〔印度尼西亚〕李文正

我们想要有大的发展，必须要开发大众市场。

〔美国〕亨利·福特

广告是印刷品上的推销员。

〔美国〕约翰·肯尼

市场虽淡，但总有人要买领带，将这些人都吸引过来，就得靠诚与信取胜。

〔中国〕曾宪梓

一个人必须要有志气，做什么事情都不能存在依靠他人帮忙的想法。朋友间的帮忙或者金钱的往来周转都只是一时的，自己不坚强的话，即使有种协助也于事无补。坚强的气魄与力量是人一生中最大的瑰宝，也是别人没有办法从你手中夺走的，所以能不能坚强，是一个人成败重要的关键所在。

〔中国〕王永庆

幸运顶多只占一半，另外一半要靠人的智慧。

〔日本〕松下幸之助

一项好的调查，无论是行为调查还是动机调查，都应当说明假如根据调查结果作出决策，会起什么作用。

〔美国〕特雷乔尔

成功人士讲的成功之道很多，我说不出什么特别的道道。只知要成事，就要周详考虑，谋定而后动。一旦决定即雷厉风行，一干到底。

〔中国〕霍英东

跌倒了就爬起来，没有什么了不起的。

〔日本〕松下幸之助

失败并不可怕，关键在于失败后怎么做？

〔美国〕拿破仑·希尔

遇到切身危险避免不了，就大胆地迎上去，迎头痛击。

〔德国〕维尔纳·冯·西门子

在人生的道路上，往往有这种情况，逆境使人有所建树。

〔美国〕李·雅科卡

掌握经营窍门，价值黄金百万两
——松下幸之助

目 录

第一章 白手起家不求人

一、赚钱的品质..... 3

- ① 赚钱并不是罪恶..... 3
- ② 把崇尚金钱变成一种崇高的信念..... 5
- ③ 赚钱能够改变人生和世界..... 7
- ④ 大赚其钱, 实现自我..... 10
- ⑤ 有的人赚了钱也是白痴..... 11
- ⑥ 君子赚钱与小人不同..... 13

二、白手起家重要的是行动..... 16

- ① 不等不靠, 从零创业..... 16
- ② 更重要的是寻找值得自己发奋的事业..... 17
- ③ 不能等待万事俱备了再创业..... 20
- ④ 好运气在创不在等..... 21
- ⑤ 别过分谨小慎微..... 23
- ⑥ 明确的目标是创业的必需..... 25
- ⑦ 机遇和胆识同等重要..... 27
- ⑧ 怎样识别机遇..... 29

- ⑨ 如何抓住创业机遇..... 32
- ⑩ 创业需要诚实为本的品质..... 34
- ⑪ 吃苦耐劳是创业的必修课..... 36
- ⑫ 带着愉快的心情去做分外的工作..... 37
- ⑬ 怎样克服失败恐惧症..... 39
- ⑭ 要敢于向自我挑战..... 41
- ⑮ 敢冒风险才能创业..... 42
- ⑯ 保持一种创富的“野心”..... 44
- ⑰ 做一个积极主动的人..... 46
- ⑱ 追求完美的误区..... 48
- ⑲ 迎击困难和克服惰性..... 51
- ⑳ 试一试, 现在就开始..... 52
- ㉑ 自身的投资尤为重要..... 55
- ㉒ 毫无热忱的创业者会到处碰壁..... 56
- ㉓ 选定了项目就要百倍热忱地干..... 59

三、白手起家要勇敢对待失败..... 63

- ① 优秀的人物也会有失败..... 63
- ② 创业失败了, 就一定是坏事吗..... 65
- ③ 用决不懈怠的奋斗对付屡屡的失败..... 69
- ④ 麻木地对待失败徒劳无益..... 72
- ⑤ 感悟错误是创业的必修课..... 75
- ⑥ 适时知难而退..... 76
- ⑦ 真正的失败是放弃努力..... 79
- ⑧ 做自己的对手, 战胜和超越自我..... 81
- ⑨ 谁曾断言过你不行..... 83
- ⑩ 只要有一点信心就好办..... 86
- ⑪ 先解决好眼前的问题..... 87
- ⑫ 表现越怯懦, 挫折越进逼..... 89
- ⑬ 毅力是你创业的保护神..... 91

14 怎样使你的梦想成为现实.....	92
---------------------	----

四、白手起家的智慧..... 96

1 创业的黄金步骤.....	96
2 创业的风险评估.....	97
3 善于借用他人的资金.....	98
4 向朋友借钱, 应慎之又慎.....	101
5 借钱的原则.....	103
6 讨债的技巧.....	105
7 会算一笔数字.....	105
8 良好的人际关系是另一资本.....	108
9 能够自制的必得厚报.....	111
10 培养自制力的七个步骤.....	114
11 经营管理中怎样宣泄愤怒.....	115
12 学会从喝彩声听出异音.....	120
13 私人企业管理的价值目标.....	121
14 经营管理的警示灯.....	123
15 走向成功的座右铭.....	130
16 如何确定投资方向.....	132
17 如何把握投资良机.....	136
18 项目的选择要量力而行, 驾熟就轻.....	139
19 选择项目需要超前思维.....	140
20 经营管理中的创造性思维.....	142
21 经营地点的选择.....	146
22 找到对你合适的经营.....	147
23 经营要具有预见性.....	149
24 想像力是成功创业的魔术.....	151
25 怎样有效地利用时间.....	154
26 这里有一个最值钱的主意.....	156
27 时间和效率的观念.....	157

- 28 良好的合作会使你如虎添翼..... 160
- 29 生活中潜藏着无数的发财奥秘..... 162

第貳章 营销与服务

一、产品的营销..... 167

- 1 争取第一的理想..... 167
- 2 讲究产品的生命力..... 170
- 3 创新才能诞生名牌..... 174
- 4 创新过程中的逆向思维..... 176
- 5 销售方式要同中求异..... 179
- 6 努力去寻找和表达创意..... 181
- 7 做好广告能帮你创造奇迹..... 183
- 8 为你的广告插上幽默的翅膀..... 186
- 9 幽默有助于推销..... 189
- 10 用幽默发展你的客户..... 191

二、服务的质量和艺术..... 195

- 1 优秀的服务以顾客期望为坐标..... 195
- 2 服务品质是成功企业的信条..... 197
- 3 推销需要热忱..... 199
- 4 要求你的员工对顾客微笑服务..... 201
- 5 用热忱去激励销售..... 202
- 6 根据客户需要调整推销..... 204
- 7 靠诚实而不是奸猾摆脱销售困境..... 206
- 8 不怕麻烦才能满足客户..... 208
- 9 怎样对待客户的怨怒..... 210
- 10 和你的敌手合作..... 213

第三章 实战方略

一、驾驭市场的方略.....	219
① 审时度势.....	219
② 因势利导.....	220
③ 借势发挥.....	220
④ 挽势度难.....	220
⑤ 退当其势.....	221
⑥ 着手点和着眼点.....	222
⑦ 敏感反应, 趁“热”逐浪.....	223
⑧ 瞅准契机.....	225
⑨ 敢爆冷门.....	225
⑩ 小产品、小作坊, 能否闯世界.....	229
⑪ 如何挖掘潜在市场.....	231
⑫ 切记保护自己的品牌.....	234
⑬ 商标意识不可懈怠.....	235
⑭ 力争创造自己的名牌.....	236
⑮ 如何开发新产品.....	237
⑯ 见缝插针的经营思路.....	239
⑰ 同行的弱点即是空档.....	240
⑱ 知己知彼方可竞争.....	242
⑲ 开发产品要考虑文化因素.....	245
⑳ 国际市场的特性必须掌握.....	247
㉑ 女性消费的市场特点.....	250
㉒ 女性用品市场的特点和营销策略.....	252
㉓ 青年消费心理与购买行为.....	253
㉔ 通过广告实现行销.....	254

- 25 怎样拟定你的广告策略..... 255
- 26 如何执行广告策略..... 256
- 27 著名广告创意的启示..... 257
- 28 如何创作具有效果的广告..... 260
- 29 收集情报的谋略..... 264
- 30 斗智斗勇的谋略..... 266
- 31 求生图存的谋略..... 268

二、营销方略..... 271

- 1 关键是有好的产品..... 271
- 2 效仿只为超越..... 272
- 3 同行间的竞争..... 274
- 4 市场分析..... 276
- 5 争取天时地利人和..... 278
- 6 量力择取..... 281
- 7 以小观大..... 282
- 8 款货两适..... 283
- 9 核实信息..... 284
- 10 核实客户..... 284
- 11 善变足谋..... 286
- 12 留有退路..... 287
- 13 保持始终的危机感..... 287
- 14 保持充足的潜力..... 288
- 15 唱反调销售法..... 289
- 16 超值刺激, 让利多销..... 290
- 17 包装引导销售..... 291
- 18 双九定价..... 292
- 19 限购促销..... 293
- 20 仓销..... 294
- 21 造势促销..... 296

22	拉大旗.....	298
23	做活广告.....	299
24	舍小得大.....	300
25	先予而后取.....	302
26	制奇而胜之.....	303
27	侧攻后袭以图燎原.....	304
28	先字当头.....	305
29	以退为进.....	307
30	处变不惊.....	310
31	大开“借”戒.....	311
32	针尖对麦芒.....	312
33	借名扬名.....	314
34	质量和服务.....	316
三、商场谈判术.....		318
1	先发制人.....	318
2	刚柔相济.....	319
3	车轮战.....	320
4	以柔克刚.....	320
5	待人以诚.....	321
6	示弱诱怜.....	322
7	欲擒故纵.....	322
四、门店生意经.....		324
1	兴隆七诀.....	324
2	经营大略.....	326
3	必须把服务放在第一位.....	331
4	竞争的品质要端正.....	331
5	让老顾客引来新顾客.....	332
6	掌柜是为顾客而当.....	333

- ⑦ 卖货品如嫁女..... 334
- ⑧ 把你的意见反馈给厂商..... 334
- ⑨ 让先买的人觉得伟大..... 336
- ⑩ 每天都要有新信用..... 337
- ⑪ 缺货也能提高信誉..... 338
- ⑫ 重视店堂装饰的效果..... 339
- ⑬ 借局布势..... 342
- ⑭ 如何给顾客留下好印象..... 343
- ⑮ 大设想慎操作..... 345
- ⑯ 以服务对付同业的廉售..... 346
- ⑰ 利用不景气创新路..... 348
- ⑱ 走出困境的良策..... 348
- ⑲ 怎样建立良好的店誉..... 349
- ⑳ 小店与大店的竞争..... 350

五、直销法门..... 353

- ① 言简至理..... 353
- ② 急中缓兵..... 354
- ③ 劝其再进..... 355
- ④ 现身说法..... 356
- ⑤ 以质论价..... 357
- ⑥ 气壮理直..... 358
- ⑦ 先交定金..... 359
- ⑧ 柔词夺理..... 360
- ⑨ 排除干扰..... 360
- ⑩ 反戈一击..... 361
- ⑪ 激励敲盘..... 362
- ⑫ 化解疑虑..... 363
- ⑬ 促其早决..... 364
- ⑭ 断其念想..... 365

15	劝人回头.....	366
16	追根究底.....	367
17	稳步加压.....	368
18	以冷激热.....	369
19	提供选择.....	371
20	情理诱导.....	371
21	类比促销.....	373
22	促成默认.....	374
23	以老荐新.....	375
24	旁敲侧击.....	376
25	热心肠法.....	377
26	折转楼台.....	377
27	恭维求教.....	378
28	以正压邪.....	379
29	间接销售.....	380
30	意向导购.....	381
31	进逼促请.....	382
32	现场演示.....	384

第壹章

白手起家不求人

人活着不能只为面包，要过去追求、实践真正的经商之道，在为顾客、城镇、社会、国家尽职尽责中找到人生价值。对抱怨加班辛苦或工资低、不想干的人，若减轻他们的工作量、增加补贴或提高工资，就能消除牢骚、不满，就能像大谷等许多老职工那样高高兴兴地工作吗？我认为这不可能。的确，改善了待遇和条件，在一个时期内恐怕会满足。但是，物欲是无止境的，满足只是暂时的。无论谁产生新的欲望，都会提出新的不满、牢骚。



