

王渊 祁永安 编著



生意经

甘肃科学技术出版社



经商88

目 录

1. 科学的生意经助你成功.....	(1)
2. 好的目的要有好的手段来配合.....	(4)
3. 经商意念.....	(8)
4. 如何成为商业的领导者	(10)
5. 当老板必备的条件	(13)
6. 老板要学会成功的管理	(16)
7. 老板善用员工的技巧	(18)
8. 和谐与制衡使企业协调发展	(24)
9. 恩威并施维系人心的手段	(27)
10. 集思广益.....	(31)
11. 合作中的“磨合”.....	(35)
12. “意见对立”.....	(40)
13. 学会驾驭时间.....	(43)
14. 降低成本从小事做起.....	(45)
15. 精打细算出效益.....	(46)
16. 购物借款的“经济帐”.....	(54)
17. 资金的管理.....	(60)
18. 当你的生意赚到了钱的时候.....	(61)
19. 自我管理.....	(63)
20. 当天事当天毕.....	(68)

21. 收集整理市场情报·····	(70)
22. 制定以“投机”为前提的经营战略·····	(74)
23. 把生意做在别人意想不到的地方·····	(77)
24. 巧妙地利用他人的智慧和金钱·····	(81)
25. 经营有特色的新产品·····	(89)
26. 人无我有,人有我新,人优我廉,人取我予 ·····	(92)
27. 选择经营行业应考虑的几件事·····	(95)
28. 希望从事的行业和经营地点的关系 ·····	(101)
29. 配合行业选择地点 ·····	(104)
30. 决定行业的要点 ·····	(109)
31. 店有雅号客自到 ·····	(112)
32. 外貌仅次于品质 ·····	(115)
33. 吸引顾客的窍门 ·····	(117)
34. 微笑服务,和气生财·····	(128)
35. 深受顾客欢迎的系列化服务 ·····	(129)
36. 拿出胜人一筹的经营绝招 ·····	(131)
37. 通用汽车公司的成功法 ·····	(133)
38. 一锤子买卖是经商大忌 ·····	(137)
39. 买主和卖主的基本谈判资本 ·····	(138)
40. 理想的商谈者应具备的特质 ·····	(141)
41. 围绕商谈目的制定谈判的原则 ·····	(142)
42. 商谈的技巧和艺术 ·····	(144)
43. 寻求“最佳让步” ·····	(151)
44. 如何使别人相信你的观点 ·····	(155)
45. 如何在会议或集会中引人注意 ·····	(156)
46. 投石问路与疲劳轰炸 ·····	(158)

47. 不要轻易相信“最后出价”	(160)
48. 发展“电话性格”以增加效率	(161)
49. 如何促成商谈圆满结束	(166)
50. 商谈的六大忌讳	(168)
51. 广告的艺术	(170)
52. 制作广告的原则	(173)
53. 制作广告十五忌	(174)
54. 形形色色的广告方式	(175)
55. 公众形象是最好的广告	(178)
56. 售货员应有的基本条件	(180)
57. 产品销路不畅的原因	(183)
58. 形形色色的推销艺术	(189)
59. 廉价与减价政策	(196)
60. 成功可以制造	(198)
61. 只要除掉问题的扰人部分,就没有难题和烦恼.....	(202)
62. 不断提供“诱因”以打动每个人	(205)
63. 如何避免二分之一的麻烦	(207)
64. 成功和财富是协调“同意”的结果	(211)
65. 激起别人“迫切需要”再加以满足	(214)
66. 装成已经得到想要的东西并感谢它	(215)
67. 能克服一切的两个特点	(219)
68. 使用“第三种方法”的原则解决问题	(225)
69. 对付不道德削价或抬价的策略	(227)
70. 要有冒险精神	(229)
71. 如何应付不测事件的发生	(233)
72. 置之死地而后生	(235)

73. 如何与你的对手“竞争”	(241)
74. 超越“障碍”的技巧	(247)
75. 要想前进,就要学会“跳跃障碍”	(251)
76. 保住工作的唯一方法——使自己不可缺少	(256)
77. “第一”是通往成功的神奇口令	(260)
78. 要成功地配合改变,你必须不断地提出点子	(265)
79. 怎样出点子	(269)
80. 想出别人愿意出钱购买的“商品”并创造出来	(271)
81. 使经商点子源源而出的六十一个神奇问题	(278)
82. 创造有利点子的三大原则	(284)
83. 三种保证使你快速致富的方法: 改进!改进!改进!	(285)
84. 当老板每天应想到的	(288)
85. 随机应变:经商的秘诀	(291)
86. 医治商业“疾病”的根本是抓住关键	(294)
87. 决定赚大钱的天时地利	(296)
88. 如何在短期内成为巨富	(301)

1. 科学的生意经助你成功

在做生意中，失策失算是家常便饭。在日益复杂的现代，所谓能取胜的“科学的生意经”究竟是什么？像传统经营那样仅凭感觉来获得成功的话，是根本靠不住的。

当你筹措到一笔资金，准备要做生意时，你所遇到的第一个问题就是：做什么生意好？

一定会有不少亲朋好友给你送来种种建议，或者你早已认准了一个目标，心有所属。但是千万不要头脑发热鲁莽行事。日本麦克唐纳公司灵活运用“重回归法”，即根据几个要素预测销售额的方法。例如，在半径为1公里的区域内有多少人口？如扩展到2公里又有多少人口？在这个区域内有超级市场吗？有火车站吗？有影剧院吗？首先得调查这些做生意的要素。关于火车站，则要调查每天有多少乘客上下车，往北方去的人有多少，往南方去的人有多少。关于超级市场，则应当调查其一年中有几个休息日。然后，以这些情报为依据，把在这一带开设店铺可望达到的销售额用电子计算机进行估算，这就是“重回归法”。预测的准确率高达95%。

无论你从事何种商业活动，首先要做的第一件事，就是市场分析，市场分析有下列几个内容：

(1) 你所需要经营的这种货物或服务会引起什么人发生兴趣？

(2) 这个地方的消费能力如何？有多少人会购买它？

(3) 它的销售成本是多少？需要达到多大的营业额才能做到收支平衡？

(4) 这个区域有多少人口？有多少从事此项经营的公司或商号？平均每个竞争者所占有的人口是多少？

(5) 这些竞争者经营状况如何？

以上资料的收集和分析，最终是为了回答这样一个问题：你打算投资的这项生意的收益是否值得你去冒险？

在美国，有关资料收集是很容易的事，许多经济类杂志和政府有关部门都有详尽的资料统计，翻翻杂志和咨询一下便解决问题。有的杂志还会每年列出10种最有发展前途的行业。而在我国，目前暂还难以查到现成的资料，这就要靠你迈开双腿，亲自作一番调查研究了。有时，从你所在地区出版的一些经济时报、信息时报之类的报刊可获得有关信息。

总之，你绝不可仅靠个人的感觉或直觉开创事业，市场分析乃是投资成功的关键。

但是，要成功地开展各项商业活动并取得最大效益，却需要学会速效成功法，你只要做两件既简单又容易的事：

第一，懂得方法；

第二，亲自去做。

对，就只有这样：第一，要懂得方法；第二，一定要亲自去做！

说起来简单，似乎用不着浪费时间去进一步思考这么显而易见的道理。

不错，道理是很基本的，任何事想成功，都一定要本着这个原则，它确实显而易见，明明白白。

说起来似乎很难相信，可是事实上，大部分人根本就不愿意费事去学快速致富的最简单方法。他们宁可把大好光阴

浪费在鸡毛蒜皮的小事上，也不肯用心花点时间去学、去用能使他们富有、有权力或者有名望，也能使他们随心所欲、要有什么有什么的“速效成功法”。

你知道有多少人每天晚上花一小时认真研究过，怎样做才会使明天、后天甚至大后天的工作更成功吗？

有一句古语说：

抱怨不会让面包变得更大。

可是偏偏有很多人把时间浪费在抱怨上，总觉得自己拥有的东西太少。其实他们大可以把这些时间拿来学习，让面包不断地变大，那就永远也不会嫌自己拥有的太少了。

身为人类社会中的一个小小的个体，你当然没办法控制物价不涨高。唯一的办法就是使你自己快速致富，才能要什么就有什么——不论价钱有多高。所以你必须先学会怎么“使你自己的面包变大”，并且实地去做。

“致富”要比“守贫”容易多了。穷人往往觉得任何事都很困难。而且，他们一天不学会简易确切的成功方法——快速成功法——并且加以应用，就一天是穷人；永远如此，就永远是穷人。

所以，我们又要回到成功的第一个基本条件了。

一是要“学会方法”，在无知的人看来，一个小山丘就象一座巍巍的高山一样险峻！可是在“懂得方法”的人看来，成功实在太容易了。巴斯德野是无意中发现预防接种的方法，而不是主要靠他所受的科学训练。可是当批评家申斥他，说他发现预防接种全靠运气时，巴斯德答道：“不错，可是幸运之神只眷顾受过训练的头脑啊！”

成功的道理也一样！

唯有学会“速效成功法”，并且加以运用，你才能真正成功。

安德烈·卡内基这位钢铁业大亨，是他那个时代最富裕的人。他经常慷慨解囊，帮助他人。他常说：“不论如何帮助那些不想上进的人，都毫无用处。除非一个人自己愿意爬梯子，否则你是没办法把他推上去的。”

下面将介绍经商所必须掌握的方法和技巧，它能够为你提供一座易爬的成功梯子。可是，你自己一定要亲自去爬才行！我可以给你梯子，但是却没办法代替你爬，也没有任何人能代替你爬。

你一定要亲自去爬那座成功的阶梯！

读完这些方法之后，你可以开始拟定计划。可是光知道这些方法还不能走向成功之路。

有人说“知识就是力量”，其实不然！知识不是力量，只是一种“潜力”。你要能“运用”知识，才会得到力量。

每学会一种经营的方法之后，马上就加以运用，千万别等着看完整本书才着手。成功的阶梯要一步一步地爬，不要等待观望良久之，才想一步跳上梯子顶端。

2. 好的目的要有好的手段来配合

一般人在付诸行动之时，最需要的就是冷静的判断力。冷静的判断力是决定事情成败的最大关键。成功胜利者毫无例外都具备这种才能，尤其在面临危机之时更显得沉着冷静。决不可不管三七二十一就轻率采取行动，这种靠运气的做法不值得称道。

恺撒当年在横渡卢比孔河（希腊与意大利边境）时也是在冷静的判断后大喊一声“大势已定”而率军过河。

恺撒原为希腊总督，他把军队安置在阿尔卑斯山对面。原本他是准备等到属下的军队开到后再采取行动，但当时形势日益恶化，已不容他再作等待。庞培已从元老院中获得国家防卫大权，正高举旗帜准备动员意大利的所有军队。这意味着他一定会被冠以反叛罪，如此极有可能造成士气低落，连战斗也难以取胜。倒不如利用目前手中拥有的武力瞄准机会采取行动，况且庞培的军团离罗马还有段距离，如果对方军队到达之前先采取行动先发制人，那么可能还有胜利的机会。俗话说：“胜者为王，败者为寇。”军事上若是成功，那反叛的罪自然不成立，自己的立场也显得名正言顺了……恺撒在做了以上判断之后，立刻毫不犹豫挥军进攻。

然后他占领了罗马，并继续挥师南下，掌握压倒性的军事主动权，再派出和平使者提出方案，向原来元老院的政敌们表示，如果他们投降一定不加为难，并把敌方士兵完全纳入自己的军团中。基特罗在谈到这一段经过时曾说：“人民看到恺撒没有杀害任何人，没有夺取任何东西，所以民心完全倒向他。”恺撒所下赌注决不是像一般赌徒似的听天由命毫无把握，也不是单凭着一时的血气之勇，而是凭着个人的智慧与冷静的判断所做的严密计划。

例如源义经突袭屋岛也是同样情形，他以武士刀威胁畏惧强风巨浪的船家们开船。一夜之间由难波到阿波的胜浦，以150骑人马就把平家的防线击溃，在刻不容缓之际就直捣平家的总部屋岛，使平家军狼狈逃到海上。

假如义经军的行踪事先被平家人所得知的话，平家就不

会败得那么惨了。义经之所以不顾将士旅途疲劳而敢于下令急行进击，就是不想消息泄露。因此这也不算是匹夫之勇，而是经过极为冷静的判断后才决定的，非运气所致。

某制作所一位干部，在上小学时候算术一向很差。功课没做完，上课被罚站，导致他很讨厌到学校上课。但是在六年级的暑假前，他被新来的老师叫到办公室。

“听说你很喜欢去野外，那你就去采昆虫吧。如果能采到10种就好了。至于你不喜欢的算术功课可以不用做。”

他高兴得不得了，整个暑假都在山上树林中跑跳，昆虫也采集了20种左右，并制成了标本。等暑假过后，他立刻迫不及待地拿出成果来。

“嗯，做得不错嘛，很好。连这个都能做得这么好，那算术也应该没问题才对。从今天开始每天回家练习看看。”

从此以后教师每天都给他出两道作业题。因为题目大概都在三年级左右的程度，所以马上就能解出来，一点都不觉得头痛。如此一个月、两个月持续不断地练习，当小学毕业时，老师亲自到家里来访问，并当着双亲的面前抚着他的头说：“这段时间真做得不错，将来一定能成为伟大的人。”因此进入中学之后，数学一下子变成了他最拿手的科目。

这位干部的亲身体验，是令人感动的一次经验。大多数的人都好高骛远，经常制订一些能力难以达到的目标，就算花了全副精力去做，还是会产生抗拒而事倍功半，只要稍微碰到一点障碍就一筹莫展，结果就经常半途而废。也会因此而自怨自艾意志薄弱，没有实行力，最后则自暴自弃。

怀有远大目标当然不是坏事，但是把目标订得超出自己的能力，又想要一次完成，未免就太过逞强。实际上还是应

该订下一个力所能及的计划，而又切实按照计划进行才是良策。拙于单杠体操的人就应该练习吊单杠，那么有一天会发现连转空都没问题。有恐高症的人只要每天增加爬升高度，逐步让自己适应，终有一天也能在烟囱侧倒立。

水户藩有一位游泳教练，在幼时曾差点被水淹死，从此以后一遇到水就害怕，连坐船都吓得两腿发软。但他为了克服怕水的毛病，便每天到海边，先从浅水处慢慢熟悉水性，经过长时间的练习，终于变成一位不惧任何狂涛巨浪的游泳高手。

普通人总是先订下一套完整严格的计划。等到一望见烟囱、浊流与单杠之后就打消了念头，就算勉强做下去也会遭到失败，导致信心的丧失。

与其如此，不如先冷静评估自己的实力，再制定一套符合自我能力的计划，并且要略具弹性，然后再按照计划上的进度，不间断地一步步施行。

有位患者到大夫处请求看病。大夫在仔细诊断之后对他说：“你不用担心，只要照我开的方子抓副药来吃，病马上就会好的。”

患者到药铺照方抓了一副药回家服用，可是不但病情不见好转，还有加重之虞。他一气之下就去找大夫论理。

于是大夫又再尽全力诊断一番，可是发现原来的诊断并非有错。因此就一起到患者家中检查煎过的药渣，发现与自己开出的方子不同，于是大夫叹道：“唉！不管我的诊断有多正确，只要药铺抓药时欺骗顾客，顾客又辩不出真假，病当然就治不好了！”

·这是一则中国的寓言故事。比喻即使有再好的诊断，如

果其中有蒙混疏忽之处，本该治好的病也一样治不好。就如同有了正确的方向之后，若方法不正确也很难达到目的地。

在大约 10 年前，横滨开了一家很漂亮的酒吧。经营者 Y 子从一开始就兴致勃勃地说：“一定要成为横滨最高级的地方。”但随着时间的流逝，客人的水平却越来越低。主要原因是因为她雇佣黑社会的人物帮忙催收账款，这也许是因为她资金不够充裕，但却因此而使得许多上流客人不敢上门。一些曾经是 Y 子熟客的作家、艺人们也因为听到风声而不敢再到店里来。代之而来的却是一些年轻的流氓恶棍。有位和 Y 子很熟的流行歌手起先也频频在店中出现，有次因为在店内与小流氓打了一架，从而就再也没在此店出现过。此时 Y 子叹息道：“那时要是资金再充裕一点的话……”现在要想达到当初预定的目标已经不大可能了。

如果照当初的意愿想成为一家高级的酒吧，不管再辛苦也不应雇佣黑社会组织来帮助催讨债款。还有市场上一般是劣币驱逐良币，如果有些流氓恶棍在此出入就会使得正常高尚的客人不敢走近。一旦经营情况略有改善，应立即停止与暴力团体的关系，并设法不让小流氓进来，如此一切才能顺利。像这样努力去改变店里的个性与气氛，相信是可以做得到的。

人要抓住目标并非那么容易，一旦目标、目的确立之后，在进行过程中若有手段的错误与敷衍的情形，结果就很难达到。所以应该切记，好的目的就要有好的手段来配合。

3. 经商意念

人的脑袋记忆有限，许多意念晃眼即逝，要认真地对待

意念，不能光是将之牢记。

有了一定成就之后，不少商家便将自己的积极性放缓，相对地，所做的生意亦如他的态度般停滞；在竞争力强的社会，停滞是退步的先兆。

也许是你认为成功的商人不应斤斤计较，或凡事向大处着眼，不拘泥小节，引致小问题继续存在。这种性格，不单只影响你的事业，更浪费了你辛苦经营的产品。

其实，聚沙成塔，滴水成河，每件伟大的建筑物均是由微小物质组成；一件产品制成亦经过大大小小的意念与工程。

意念，是飘忽无形的，就存在于你的身旁，你应加紧领略周围的事物，记下印象深刻的一切。除了脑袋之外，大量的还要借助纸笔的辅助。

或许你认为某些东西不适用于现实，但始终会有有用的一天；正如潮流兴复古一样，很难保证明天轮到什么东西复古，或许是手表款式，甚至是发型。

因此，收集一切时下的意念，随时翻阅，看看如今的潮流趋势，想想会不会用得着某些。

正如少年时代所鄙嫌的东西，进入青年时期或年纪更大时，反过来欣赏它们；明白人类这种喜变的心态，就了解到没有产品是消费者永远嫌弃的，亦没有东西是他们永远钟爱的。

所以，想留住一切意念，不断提醒自己对外界的敏感，不难找到新的意念。

如何抓住意念？

(1) 凡事由疑问开始。

(2) 别光理会未卖出的东西，应该也注意卖出去的商品。

(3) 注意产品的小毛病，别以为瞒天过海便是成功。

- (4) 从产品之间的比较着手。
- (5) 注意市场的新情报。
- (6) 留意市场内外的一切变化。
- (7) 注意大众的品味有没有变化。
- (8) 留意其他国家的市场。

最重要的，是凡事抱有疑问的态度。例如你怀疑某样商品为什么能够拥有如此上佳的销路，而你却觉得它平平无奇，甚至其他牌子的商品比它更好。不要光怀疑，立刻着手调查，因为只顾着自己商品的销路而忽略其他，是固步自封的态度，进步的速度往往追不上时代的转变。

在抓住意念的基础上，要不断整理和分析意念。

市面上的货品多，人们的需求变化多端，要着眼的地方到处皆是，多得令人应接不暇，以致常令人迷失正确方向。

大多数意念可凭直觉获得；虽然每项意念均有保留价值，但总不能同时实行，唯有利用判断力，暂时放下不合适的意念。首先与智囊团全力将意念焦点缩小，再进行多项研究和实验，将原有的意念具体化，及时决定用什么，不用什么。

被搁置一旁的意念，随时候命而出，在股票市场中，灵活和经得住考验的头脑最管用。你必须亲自打探，并且利用种种人际关系，探取该公司的内部情况，当然不能一朝一夕就获得正确资料，但要瞄准出击，不能吝啬花费精神和勇气。

4. 如何成为商业的领导者

要找出一名真正的领导者，远比举出 1000 名助手难多了。

任何计划最主要的问题，是首先找出领导者——不是无数只想得到领袖头衔和权利的人，而是一个真正的领导者，曾经下功夫学过成功的领导方法的人。

真正的领袖一定会引来许多忠实的伙伴，并技巧地领导他们，所以这个计划必然能够成功。只要一个人就够了！一个真正的领导者就是成功或失败的最主要的原因！

英国管理专家凯森指出：“商业世界是个充满矛盾的地方——有得有失、有浮有沉。不是只在一间舒适、愉快的办公室里，坐在大办公桌前，面对一群漂亮微笑的小姐，整天听下属的阿谀。”

的确如此，不仅商业世界这样，所有情况之下都需要领导。任何值得领导的计划，都是包括着冲突的挑战，不只是一种粉饰或风趣的茶会。但是这儿的冲突必须是外来的竞争及反对，而不是组织内部的斗争。所以对领导权的第一项试验，就是组织内部的合作及忠诚。

既然无法把所有领导训练课程完全含在简短的内容之中，我们就先看看如何赢得别人的合作与忠心，以获得领导权位。

合作和忠诚是命令不来的，必须用心去取得，必须本身值得得到。方法如下：

领导者必须尽力使其他人的梦想变成现实。

所以领导者必须先建立起梦想！

做了领导者，必须向摩西一样，指出“充满牛奶和蜂蜜的许诺之地”，然后领导伙伴走向目标。领导者必须拿着旗帜在前面引导，不能拿着鞭子走在后面。注意：真正的领导没有“下属”，只有“伙伴”。

没有人替他工作，他的伙伴是和他一起朝着共同的目标工作。领导者不追求赞美，只付出赞美，而且毫无保留，非常慷慨。

更重要的是，他和伙伴一起分享荣誉，而且为了本身的成就而赞赏伙伴。这不是过度的慷慨，而且坚强领袖的标志。他知道他给组织越多信任，别人对他的领袖形象越难忘。信任象批评一样，最后是会到达最上层的。

你自己没办法晋升自己，只有组织才能提升你，而且必须“有能力”提升你，“愿意”提升你。一个“软弱”的组织“不能提升你”，对你不满的组织不会提升你。

领导者若欲获得更多更好的合作，必须做到使那些他希望合作的人确实参与某种程度的合作决议及计划。

领导者不命令别人依照他的方式去做，只领导伙伴寻求更好的途径，然后再带领伙伴沿着这条更好的途径前进，同时在伙伴的合作下，继续寻找更好的途径。

领导者既不需要，也没有权利想出所有最好的点子。领导者的作用是推动伙伴找出最好的点子，然后和伙伴一起判断、选择，再把组织中每个提出的所有最佳点子加以实行。这就是试验一名领导者是否能够持久的方法。

用控制及命令维系的领导权，最后必然导致员工自行成立组织及罢工的要求，以及公司内部剧烈要求从其他公司挖掘有专长的主管。

今日的领导，必须具有这个头衔所表示的能力：领导力。所以，一开始就必须使你自己与这样的领导发生关联——既使你必须换工作。

然后，等你升职之后，自己也变成这样的领袖。