

feichang
shangye tounao
jiafa bian chengfa de shengyijing

非常 商业头脑

加法变乘法的生意经

林 平◎编著

观念可以影响一个买卖的成败；
思路可以决定财富的多少；
非常头脑可以影响人的一生。

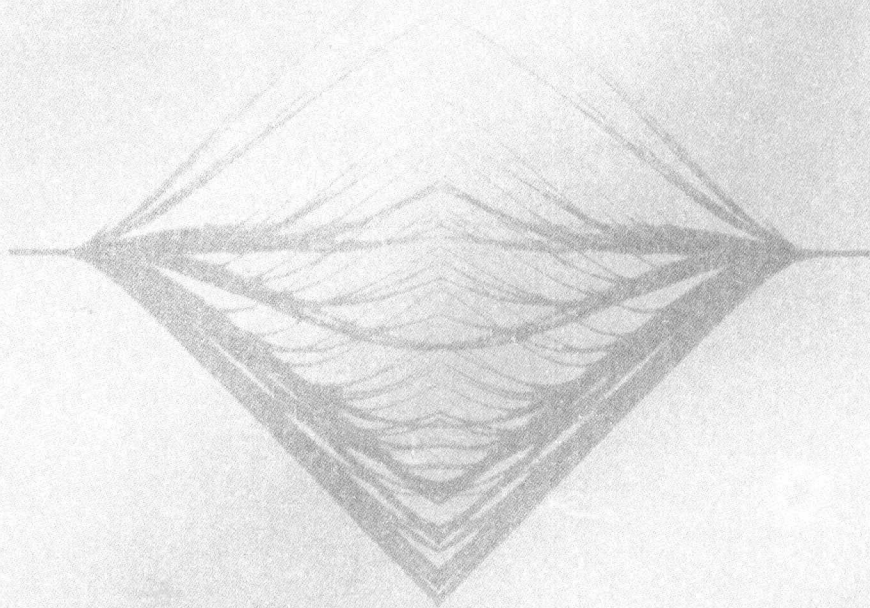
经商，其实就是一场头脑的
较量和智慧的游戏。



非常 商业头脑

加法变乘法的生意经

林 平◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

非常商业头脑：加法变乘法的生意经/林平编著. —北京：北京工业大学出版社，2008.2

ISBN 978-7-5639-1864-5

I. 非… II. 林… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 004292 号

非常商业头脑

——加法变乘法的生意经

林 平 编著

※

北京工业大学出版社出版发行

邮编：100022 电话：010-67392308

各地新华书店经销

北京业和印务有限公司印刷

※

2008 年 2 月第 1 版 2008 年 2 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 16 开本 18 印张 245 千字

ISBN 978-7-5639-1864-5

定价：29.80 元

非常头脑创非常财富

不用说，创造财富是当今最为招摇最为时尚也最具诱惑力的词语了，成为富翁也是大多数人梦寐以求的想法。更重要的是，它往往还是实现其他梦想的前提。

财富就是尊严，财富就是能力，财富就是成功的象征，你辉煌了，你灿烂了，你自我价值充分实现了，你这辈子就没有白活。他人岂能不羡慕！

而为什么有的人可以成为富翁，有的人无论如何努力还是穷困一生？这是因为——缺少商业头脑。

一位智者说：“世界上到处都是有能力的穷人。”一位哲人说：“其实人与人都是很相似的，就差那么一点点。”经商，其实就是一场头脑的较量和智慧的游戏。只要掌握了正确的思考方法，你就如同换了一颗非常商业头脑，从而创造财富，改变人生。

想当初，比尔·盖茨怎么就会做软件，怎么就会搞操作系统，因为他想到了，正如他自己说的“我头脑好”。亚洲首富孙正义在美国读书时没钱就发明翻译机，一下卖了100万美元，后来开办软件银行，他的头脑也了不得。每个超级富豪的创业史都表明，他们的思想永远处于不安分的状态，世界上所有富翁都是最会用脑子赚大钱的，你就是把他变成穷光蛋，他很快又是富翁，因为他会用脑。让我们再来看看脑白金和黄金搭档，史玉柱的东山再起启示我们，只要把脑子用活，失败了还会成功，再赚大钱是不成问题的。

所有计划、目标和成就，都是思考的产物。你的思考能力，是你唯一能完全控制的东西，你可以以智慧，或是以愚蠢的方式动用你的思想，

但无论如何运用它，它都会发出一定的力量。

平庸的人往往不是不动手脚，而是不动脑筋，这种习惯制约了他们摆脱困境的时机。相反，那些成功者都养成了勤于思考的习惯，善于发现问题、解决问题，不让问题成为经营的难题。可以讲，任何一个有意义的构想和计划都出自于思考，而且思考得越痛苦，收益就会越大。

“1美元和20美元如果沉溺于海底，它们的价值是一样的。”唯有把它们从海里捞出来使用，才能显示出彼此的差异。你的价值也是一样的，唯有努力探索，积极创造，你的价值才能真正显现出来。

一个观念可以决定一个买卖的成败；一个思路可以决定财富的多寡；一个非常头脑可以决定一个人的一生。在这个智者为王的时代，本书并不是给了商人一个准确的答案，而是给了商人一个思考的角度，一种探索的勇气，也给了一种自信。

目 录

MEI LI

1

一、非常头脑，非常思考

生意——智者的游戏	3
赚钱，要有强烈的赚钱欲望	7
换一个超级富翁的脑袋	11
非常商业头脑的觉醒	14
钱是本书，书是本钱	16
想赚钱，先洗脑	18
善于独立思考	22
创新——敢为天下先	24
不断创新	28
想赚大钱就在于“新”	33
永远走在别人前面	38
富者必善用奇胜	43
独到才能不同凡响	47
凡事都有因果关系	52

二、一切为了利润

经商就是在追求利润	59
利息不等于钱生钱	63
理财三部曲——聚财、生财和用财	67
“活钱”和“死钱”的差别	69
以钱养钱，以钱生钱	72
拥有多个收入渠道	75
不是你控制钱，就是钱控制你	77
大钱是由小钱组成的	81
赊出是银，回笼是金	85
犹太人的金钱观	87
中国的“犹太人”	91
理性投资而不投机	94
利润要考虑边际成本	98
10不如9大	100
精于算计，锱铢必较	103
追求成本最小化	107
降低成本靠细节	112

三、借天下之财，发天下之财

最潇洒的事是用别人的钱生钱	117
商人永远离不开银行	121
借钱势——无本生利	124
借风势——上天入海	127

借权势——壮大自己	129
借外力——四两拨千斤	133
借牌子——生自己的蛋	137
借货物——先赊后给钱	141
借人势——互利双赢	143
借智慧——站在巨人的肩膀上	146
借东补西——移花接木	149

四、抓住机遇，就抓住了金钱

信息之灯：照亮“钱”程	153
用商人的眼光留心社会变化	157
触觉敏锐，警觉力强	160
识时务者为俊杰	162
与一流的人在一起	165
不同类型的人会有不同的刺激	167
天时、地利、人和	169
人人都有商机	171
机会总是眷顾有准备的人	174
把危机“转变”成机会	176
别人的懒惰是你的机会	178
没有问题也就意味着没有机会	181
风险与机遇同在	184
让“伤口”开山美丽的花	186

五、每个缝隙都能长出金子

在缝隙中寻找“卖点”	191
提供特色的潜在商机	194
提供需求的潜在商机	196
提供方便的潜在商机	200
提供健康的潜在商机	203
女性市场的潜在商机	205
新新人类的潜在商机	207
销售时间的潜在商机	210
销售空间的潜在商机	212
商品价格的潜在商机	215

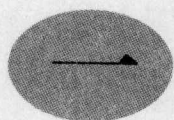
六、换个思路，寻觅新的财源

换一个角度去思考	221
横看成岭侧成峰	225
由结果向前推	228
不利可向有利转变	230
错误亦可变成收获	234
质疑别人的结论	236
逆反心理的应用	238
颠倒操作程序	242
坐在对方的椅子上	245

七、赚 100 万有 100 万种方法

掌握正确的方法	249
成于简单，败于复杂	252
分等级的差别化服务	256
价值背后的价值	258
何必摸着石头过河	262
青出于蓝而胜于蓝	265
每一分钟都是钱	267
最大限度地利用自己的时间	269
巧打时间差	273
有时要懂得放弃梦想	276

TOP



非常头脑，非常思考



feichang shangye tounao

非常商业头脑

生意——智者的游戏

在商场上，一个获得巨大成功的人
都必然在某一方面或多个方面具有超越
常人的智慧。

我们常听到这样一个比喻：商场如战场。但人们对这一比喻只是从其残酷无情的角度上去理解，而没有注意到二者之间还有一个共同之处，那就是都是智者的游戏。

虽然在商场中有人凭着碰运气赢得了成功，但这种成功只是一时的，不可能长久，因为即使只有两种可能性的投币游戏也不可能每次都是正面，何况在商场中获得成功往往取决于多种因素，相应的某一生意也就存在着多种可能的运行趋向。仅凭运气获得成功的人只能是少数人，而且这种人由于只知碰运气，也不可能有很大的发展。唯有具有非常头脑的人才能够预测市场走向、把握市场脉搏，才能有能力驾驭市场，可谓有“智”者事竟成！

“商业”这一概念的出现已有几千年的历史了。不管是一位农民用他的小麦交换邻居家奶牛产的牛奶，还是某个人租用一间空房，人们用商品和服务同现金进行交换已是一种很古老的思想。

在这种交换中，商人出现了，并依靠商业经营活动迅速地改变自己贫穷的处境，甚至富甲天下。比如在中国古代，陶朱公和端木赐便是在商业领域经营得十分出色的代表人物，他们用自己的商业活动揭示出千古不易的“经商智慧”，指引着后人不断地创造财富，至今人们仍然将他

们奉为楷模，尊为祖师，顶礼膜拜。

“陶朱公”也就是范蠡，在“吴越春秋”史上，缔造越国奇迹的关键人物。

当时，越王勾践被吴王夫差围困在会稽山上，为了摆脱困境，寻求生路，盼望有朝一日报仇雪耻，于是起用了范蠡和计然这两个人。

计然是春秋时期天下闻名的经济学家，对治理国家的策略极有研究。他从经济学的角度来制定治国方略，与同时代的其他人截然不同。计然认为，如果一个国家要打仗，就要首先做好后勤准备工作，时刻准备好待用之物。只有将经济基础打好，国家物质富足了，才可能有条件训练军队；使自己的国家兵力强盛，人民的富足，才可能使一个国家立于不败之地。

从某种角度来说，计然的许多见解，实际上不仅仅是一种治国方略，而且还是非常精辟和实用的经商良策。

计然说：“故岁在金，穰；水，毁；木，饥；火，旱。旱则资舟，水则资车，物之理也。六岁穰，六岁旱，十二岁一大饥。夫粢，二十病农，九十病末。末病则财不出，农病则草不辟矣。上不过八十，下不减三十，则农末俱利，平粢齐物，关市不乏，治国之道也。”

意思是说：按照五行的说法，岁星处于金位，是丰年；处于水位，是荒年；处于木位，有饥荒；处于火位，是旱年。旱年则预造船只，水年则预造车辆，这是适应市场变化的一个经营法则。每六年一个丰年，每六年一个旱年，每十二年一次大荒年。粮食的价格，每担低于二十钱就会损害农民利益，高于九十钱又会损害商人利益。商人的利益受到损害，商品就会减少；农民的利益受到损害，土地就会荒芜。粮食如果最高不超过八十钱，最低不少于三十钱，就能使农民和商人都得利。买卖公平、价格合理，税收和商品都不匮乏，是治理国家必须遵守的基本法则。

在这里，计然从治理国家的角度去阐述市场运行的规律，而且又从商业运作的角度谈论了应当如何去具体操作。他的观点是十分有见地的、具有实战意义的。

除此之外，计然还认为，要在商业领域里保持长盛不败，关键要

善于“用智”，他曾经这样说：“积蓄之理，务完物，无息币。以物相贸易，腐败而食之货勿留，无敢居贵，论其有余不足，则知贵贱，贵上极则反贱，贱下极则反贵。贵出如粪土，贱取如珠玉。财币欲具行如流水。”

这段话的意思是说，经营商业的基本法则是，货物必须完好，不积压商品，在商品的购销过程中，容易腐烂的货物和食品不要长期贮存，不要囤积货物企图抬价。考察某种商品是有多余还是不足，就可以预知它的贵贱。价格上扬到了极限就会下跌，下跌到极限又会上扬。因此，价格上扬时就要像对待粪土一样及时出售，当价格下跌时就要如同珍爱珠玉一样及时收购。应该使资金、货物像流水一样不停地流通。

很显然，计然的这些见解揭示了商业运作的最为基本的规律，它对后世商人搞好经营工作具有极好的指导性作用。

越王勾践运用这些“经营理论”来治理国家，十年之后，越国终于富强起来，最终打败了强大的吴国，报仇雪耻，之后又进军中原，成为春秋时期的五大霸主之一。

在雪洗了会稽之役的耻辱之后，范蠡有感而发地说：计然的策略有七条，越国只动用了其中的五条就取得了如此满意的效果。既然在治理国家中已经证明是有效的了，我打算运用这些策略来发家致富。

提到范蠡，人们都知晓他的一个故事，那就是为了在吴王夫差身边安插一个内奸，他献出了自己的情人西施。后来越国终于灭掉吴国，范蠡找回西施，脱离官场，两人开始携手经商。

这个故事可能是一个传说，不过越国灭了吴国，成为诸侯中的强国，勾践被尊为霸主，范蠡也被封为上将军。但范蠡认为，盛名之下难保长久平安，于是留了一封信给越王勾践，表白心愿、志趣，然后带了亲信随从飘然出航，离开越国去了齐国。

范蠡来到齐国，带领家人，一边在海滨垦荒、种地，养殖五畜，一边看准机会做买卖赚钱。由于范蠡聪慧敏捷，治生有方（古代的经营之道称之为治生之学）。不久便积累了巨额资产。齐国国君闻其贤名，提之为相。据司马迁《史记·货殖列传》记载，范蠡仍弃官而去，并将家中财产尽数赠给亲戚朋友。

最后，范蠡来到山东定陶经商。范蠡认为定陶位于天下中心，交通便利，是处贾经商的好地方，从而定居于此，自号陶朱公。因此，后人更多的只知陶朱公，而不知范蠡。

范蠡经商的成功之处在于，他能不断总结、概括“治生之学”，提升商贾理念。

范蠡行商处贾从不只顾眼前利益，就事论事，而是善于用辩证思维方法去指导商务活动。他主张：世间一切事物都在不断发展变化，时局的兴衰，商潮的起落也不例外。在经营过程中，应能审时度势，因势利导，待时而动。

例如，范蠡著名的经营原则“旱则资舟，水则资车”，就是他比别人看远一步，棋高一着的经营辩证法，如同“敌国破，谋臣亡”那样富有远见卓识。

后世商人更是对他推崇备至、引以为荣，将自己的商业经营活动称之为“陶朱事业”。

赚钱，要有强烈的赚钱欲望

能不能干成事，首先要看有没有
激情。

要想赚钱就要有赚钱的欲望，要想赚大钱就要有强烈的赚钱欲望。

大部分人没办法得到他们想要的东西，最大的原因是他们不知道自己想要什么。具有非常商业头脑的人就完全清楚，他们想要的是财富，他们的欲望不会随便动摇，所以全心全意投入于创造财富的活动中。只要是合法的、合乎道德伦理的，他们就会不顾一切地去取得。

具有非常商业头脑的人可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。

而一般的人没有激情。他们总是按部就班，很难出大错，也绝对不会做到最好。没有激情就无法兴奋，就不可能全心全意投入工作。

能不能成为一名优秀的商人，首先要看他有没有激情。“燕雀安知鸿鹄之志哉？王侯将相，宁有种乎？”有这样的激情，常人终将不是常人！激情是一种天性，是生命力的象征，有了激情才有了灵感的火花，才有了鲜明的个性，才有了人际关系中的强烈感染力，也才有了解决问题的魄力和方法。

而沃伦·巴菲特被称为“世界第一股神”，他成功的主要因素是他具有一股非常人的赚钱欲望。

巴菲特节俭的父亲希望他的儿子有朝一日能成为一名神职人员。但是，他却发现他的儿子对金钱非常着迷，像是被咒语镇住了似的。