

◎ 普通人的经商智慧与赚钱技术
◎ 立身处世纵横商场的不败真经

俗

俗商，绝非浅薄和庸俗的代名词。
俗商，除了能说会道，能上能下，敢想敢做外，
他最大的特点是善于征服人心，因而
在社会上八面玲珑，在生意上左右逢源。
这不是一本写商贾巨子或企业家成功理念的书，而是
一本融合作者切身经历的经商感悟之作，它普通、平凡，
但又震撼人心！



汪敬东 编著

CFP 中国电影出版社
CHINA FILM PRESS

俗商

◎ 普通人的经商智慧与赚钱技术
◎ 立身处世纵横商场的不败真经

汪敬东 编著



中国电影出版社
CHINA FILM PRESS

2007 · 北京

图书在版编目(CIP)数据

俗商/汪敬东编著. —北京: 中国电影出版社, 2007. 10
ISBN 978-7-106-02863-3

I. 俗... II. 汪... 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161679号

责任编辑: 曹 茜
封面设计: 翼虎设计
版式设计: 翼虎设计
责任校对: 江 雪
责任印制: 卢晓波

俗商

汪敬东 编著

出版发行: 中国电影出版社(北京北三环东路22号) 邮编 100013
电话: 64296657(总编室) 64216278(发行部)
64296742(读者服务部)

经 销: 新华书店
印 刷: 四川南方印务有限公司
版 次: 2008年1月第1版 2008年1月第1次印刷
规 格: 开本/880×1230毫米 1/32
印张/8.875 字数/205千字

书 号: ISBN 978-7-106-02863-3/F·0012
定 价: 18.50元

版权所有 侵权必究

我是一个俗商

俗商，不俗气，更不庸俗。

俗商是通俗唱法，多数人喜欢；儒商是美声唱法，少数人欣赏；俗商豪爽侠义，生意上称兄道弟；儒商斯文儒雅，生意上彬彬有礼；俗商做生意讲究外力；儒商做生意讲究内功。

俗商脱去外衣，也是一儒商人。

俗商，除了能说会道、能陪能玩、能吃能喝、能上能下，敢想敢做外，他最大的特点是善于抓住人性的弱点，进而征服人心，因而在社会上八面玲珑，在生意上左右逢源。

我所理解的俗商是这样的：

他是一个俗人，但不是一粗人。

他说话直爽，为人坦诚，他同那些改革开放之初靠运气赚钱的暴发户大相径庭，他不会把硕大的金戒指戴在手指上，他从不外拈花惹草，更不会养情人和二奶，他爱家爱妻爱子女，他同样有文化有修养有眼光有深度。

他擅长应酬之道。

无论是陪客户吃、喝、唱、游，都尽心尽力。他懂得如何让客户心情愉悦，他会对异性客户发出有创意有文化的赞美；他会对所有客户发自内心的体贴和关心；他充满激情但并不鲁莽，因

而他会给客户留下深刻的印象，最终赢得顾客的尊重和信任，因而获得机会和财富。

他是一个幽默天才。

他能同初次见面的客户很快打成一片，像久违的老朋友。在饭桌上，他幽默风趣，但他从不讲荤段子，更不会讲黄色笑话。这是一种有文化的幽默，男人欣赏，女人更喜欢。

他具有赌性，但绝不是赌徒。

赌徒不分青红皂白地下注，而他是经过长期调查分析下单；赌徒靠运气，而他靠智慧；赌徒狂热，而他理性；赌徒胆大妄为，输红了眼还要斗，直到倾家荡产；而他胆大心细，把失败当成下一次成功的起点；赌徒最终结果是负债累累，妻离子散，而他能收获巨大的财富和美满的爱情。

他具有冒险精神。

他发现，有的人做事过于胆小，顾虑过多，还没开始干，就放弃了。诚然，做事不可鲁莽，但也不能过于多虑。他认定，干事业，不可能不冒险；冒险，就不可能不犯错误。只有在收获或错误中获取双重经验，才可能不断纠正自己的方向，因而才能走得更远。某著名军事家曾说过：一个将军，打三仗，胜两仗，败一仗，就可以继续当下去。正是这个道理。

“一个人一生不犯错误，本身就是一个错误”，这句经典谚语真是意味深长。

他具有创新精神。

他相信，一个人若想成功，就永远不要去照搬别人的做法。每一个人所处的时间、地点、环境、市场都不相同，跟风照搬，迟早都会败走麦城。社会的需求、人的需求是永远也满足不完

的。在需求中去发现和创造机会，成功的几率就非常大。因此，要让别人永远成为你的追随者，而不是你去追逐别人。

他是一个知道自己平凡，却敢于追求世间最美女子的人！

他是一个敢于承认自己的缺点，却永远敢于面对困难的人！

他失败过，但从未被打倒过！

他什么都不惧怕，他会朝目标走去！

普通人的经商智慧与赚钱技术
立身处世纵横商场的不败真经

Shang
su

目录

SUSHANG

第一章

让梦想起飞

——俗商故事

★看着每天从身边飞驰而过的奔驰车，你不必不平衡，那是别人汗水和智慧的应得，可能5年前或10年前，他（她）还不如现在的你。

★欲望，强烈的欲望。欲望刺激潜力，潜力诱发创造，创造结出硕果。哀莫大于心死，穷莫大于心穷，心穷透了，谁也没有办法救你。

★一个人能做出这个世界上想做的任何事，只要他想做的不是坏事。

- 3 故事之一：爱过，被拒绝过，还要再爱
- 6 故事之二：腰围2尺4的裙子
- 7 故事之三：我是农民，我是千万富翁
- 9 故事之四：一把雨伞的创意
- 11 故事之五：那个晚上，希望渺茫……
- 13 故事之六：第一次参加订货会，业绩为零
- 14 故事之七：刚开店时，亏了
- 16 故事之八：小商贩的启示

- 17 故事之九：一只眼睛失明之后
- 21 故事之十：从50万到700万，再到更多
- 26 故事之十一：走过泥泞的山路
- 29 故事之十二：虎跳峡旁的无名客栈
- 31 故事之十三：微醉之后

SUSHANG

第二章

像亿万富翁那样走路

形象赚钱

★穿着性感服装去上班的女人，永远也难走到管理层；同样，穿着化纤西服、起皱的衬衣和耀眼领带的男人一样如此。

★服装的最大功能是帮助你建立自信，而不是看起来漂亮。

★如果你看起来像身份证上的照片，那你最好别去谈判。

★很难有人信任一个头发凌乱和皮鞋上布满灰尘的人。

- 37 打扮提升价值
- 39 商界穿衣原则
- 42 该出手时就出手
- 43 一颗耗子屎，损坏一锅汤
- 44 像亿万富翁那样走路
- 46 第一印象赢客户
- 47 第一印象辨客户
- 49 你就是“东方不败”

★美国石油大王约翰·洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价，来获取与人相处的本领”。

★好莱坞流行一句话：“成功，不在于你是什么或做什么，而在于你认识了谁。”

★孤军奋战，会让你走百倍的弯路。

55 人脉的力量

55 财富藏在人脉里

57 先交朋友，后做生意；边做生意，边交朋友

58 小角色的力量

59 世界上有三借：借人、借势和借钱

61 积累人脉

61 主动寻找“伯乐”

63 十人欠你人情，九人让你受益

65 和一流人物结交

67 谁是你成功的“贵人”

69 感情投资回报率最高

72 利用关系网的关系

74 维系人脉

74 见面时间长不如见面次数多

75 “关系”像刀，不磨不光

77 有“礼”走遍天下

USHANG

第四章

提升你的商务口才

——嘴巴赚钱

★“世界一直是由能言善辩者主宰和领导的，他们今后也将主宰和领导世界。”——美国著名作家鲁斯·巴丁

★你的口才主宰不了世界，但会主宰你的命运！

★这是一个五分钟的世界，你只有三分钟展示给别人，剩下两分钟让他们喜欢你。

83 让你的舌头慢一点

85 一言之善，贵于千金

90 实用演练：推销时说什么

90 先对自己说：“我今天要去帮助别人！”

91 让客户说“是”

92 叫出客户的大名

93 让客户轻视你

94 不必口若悬河

95 “开这部车出去，多棒呵！”——激起顾客的想象

96 “你买对了，真有眼光！”——让客户满足

97 “我们能不能就这样定了？！”——果断成交

- 98 对犹豫的客户说：“你再到别家看看。”
- 99 有意说错话
- 100 对朋友不谈生意
- 101 “麻烦您给推荐一下……”——让客户找客户
- 102 “明天我再来做一次说明……”——创造再度访问的机会
- 103 “机器运转得如何？”——售后拜访
- 104 见什么人说什么话
- 109 帮客户算账
- 110 当客户是富人
- 111 刺激客户的欲望
- 113 电话应对
- 115 不要说谎和回避弱点
- 115 使用魔力句式
- 116 “我想这件东西你会感兴趣。”——潜在客户洽谈的技巧
- 118 实用演练：谈判时怎么说**
- 118 让对方先表态
- 119 明确表示行不行
- 121 提出更多要求
- 122 喊价要狠
- 123 微笑地讨价还价
- 124 让一步才能进一步
- 126 让步时要求回报
- 127 用最后期限敦促买主
- 128 接受这个价格，否则就算了
- 130 承诺要留有余地

131 让对方感觉是赢家

132 时间战术

USHANG

第五章

生意在于“生”

——创意赚钱

“人与人之间的区别，主要是脖子以上的区别。”

——比尔·盖茨

★ “当别人害怕时，你要变得贪婪；当别人蜂拥而至时，你要小心提防。” ——美国股神巴菲特

★ 策划了一个新创意，10个人当中有一两个人赞成就可以开始了；有五六个人赞成时，就已经迟了一步；如果有七八个人赞成那就太晚了。抢先下手，成功将属于你。

137 欲望决定命运

138 记住：要有野心

141 想大，才能做大

144 只要愿意就能够做到

146 如何白手起家

148 得人心者得天下

149 以直觉下判断，凭胆量论胜败

151 为了赚钱，面子又算什么呢

152 思考致富

- 153 是否可以换种方法
- 154 创造机会
- 159 12个生财有道的故事
- 171 垃圾中的生意
- 175 你是在拼命地赚钱，还是在聪明地赚钱
- 177 与众不同
- 179 提升产品的附加值
- 182 绝妙的销售

SUSHANG

第六章

赚钱在于“动”

——勤奋赚钱

★这个世界并不缺少有前途的事业，也不缺少成功的机会，真正成功的人却很少。这就是因为有很多人不敢做，敢做的人中，有的只能做到十分，而有的可以做到一百分。

★错误的决断好过没有决断，早决断好过晚决断。尽早实施你的想法，否则一事无成。

★天上不会掉馅饼！

199 我成功是因为我比你更疯狂

- 199 不去“扯淡”
- 201 除了行动，别无选择
- 202 好动的人往往赚钱

203 一刻也不等

204 赚钱需要赌性

207 你是否敢于尝试

209 疯狂一点没啥不好

210 走在变化前面

211 多爆冷门，创造机遇

212 俗商生意经

212 赚钱就要赚有钱人的钱

213 做小事也能赚大钱

216 生意就在你身边

217 靠信用发财

217 向蚂蚁学习

218 瞄准女人做生意

220 围绕“嘴巴”做生意

221 让每寸土地长黄金

223 让服务创造客源

225 让微笑创造业绩

227 “双赢”是最佳选择

227 让顾客意见生财

229 顺藤摸瓜

229 迂回取胜

231 明亏暗赚

233 以小搏大

234 借腹生子

235 借力生财

USHANG

第七章

节俭、敬业、积极、执著

——品格赚钱

★李嘉诚指出，最初创业时几乎百分之百不靠运气，是靠工作，靠辛苦，靠能力赚钱。

★天下可赚的钱很多，但不可能都让你赚，在一个领域里赚到钱就算很成功了。即使很有能力的人，也应该明白：自己能干什么的，不是干什么的，能赚哪份钱，不能赚哪份钱。

★“就算一生洗厕所，也要做一名洗厕所洗得最出色的人！”

★“如果你坚持下去，总有一天你会交上好运，并且你会认识到，要是没有从前的失望，希望是不会发生的。”

239 不积小钱，哪来大钱

241 不求一时赚大钱

242 聚焦适合的赚钱领域

244 就算洗厕所，也要做得最出色

245 让不可能变成可能

247 别让自己有时间去害怕

248 绝处逢生

250 把最后一把火烧好

252 好的开始是成功的一半

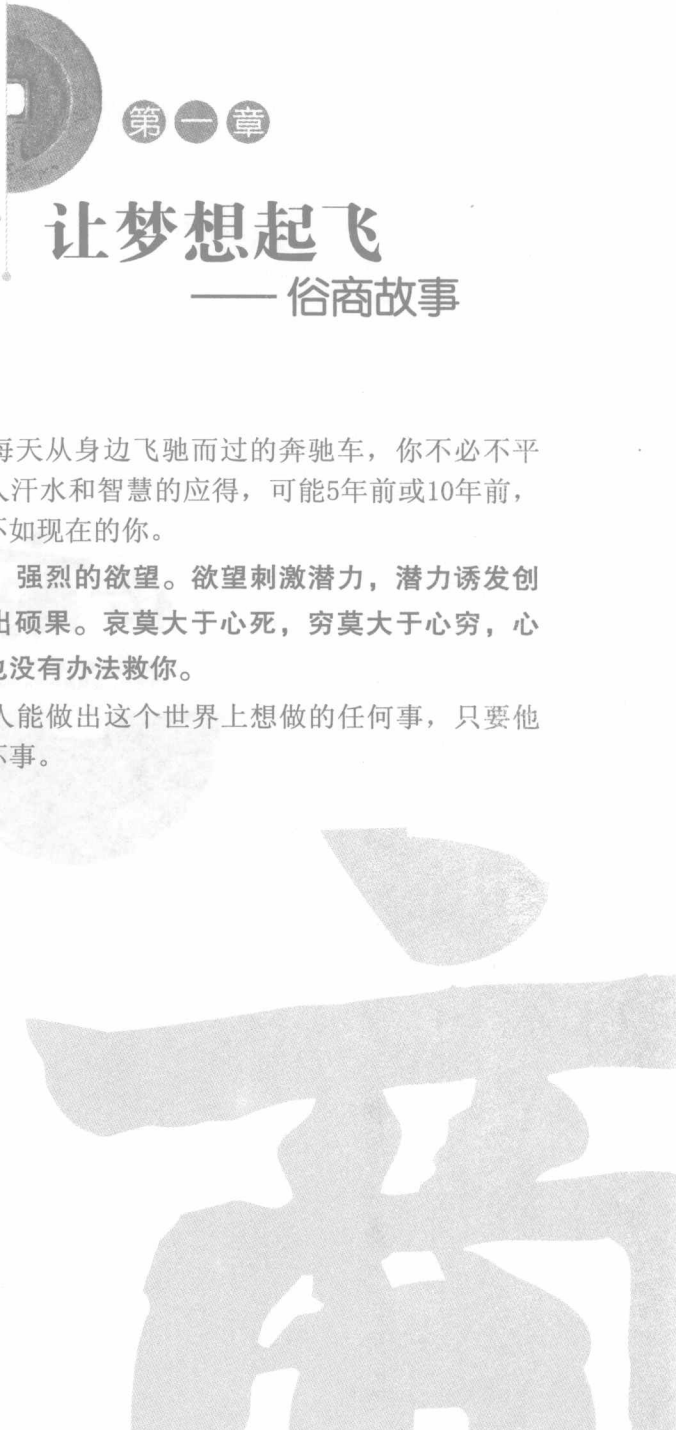
254 坚持就有希望

256 不求一夜暴富

257 永不言败

后记

261 踏上你的千万富翁之路



SU
Shang

第一章

让梦想起飞

——俗商故事

★看着每天从身边飞驰而过的奔驰车，你不必不平衡，那是别人汗水和智慧的应得，可能5年前或10年前，他（她）还不如现在的你。

★欲望，强烈的欲望。欲望刺激潜力，潜力诱发创造，创造结出硕果。哀莫大于心死，穷莫大于心穷，心穷透了，谁也没有办法救你。

★一个人能做出这个世界上想做的任何事，只要他想做的不是坏事。