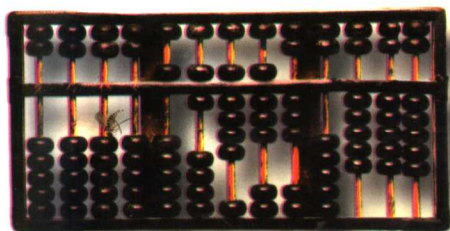




快速致富 小本生意赚大钱

做生意的窍门

**人人均可发财
行行出状元**



刘放 编

广东旅游出版社

做生意的窍门

刘放 编

广东旅游出版社

做生意的窍门

刘放 编

*

广东旅游出版社出版发行

(广州市中山一路 30 号之一)

广东科普印刷厂印刷

(广州市广花四路棠溪工业区棠新西街 69 号)

787×1092 32 开 6.25 印张 125 千字

1998 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

书号: ISBN 7-80521-251-1/F·20

定价: 9.20 元

目 录

想做老板不难

百战百胜	1
老板,请慢走	2
够劲而含糊	3
不必挽留	4
减少一个周末	5
伙记的哲学	6
不败则胜	7
总经理回国了	8
可爱的心腹	9
谋事不难	10
玉带蟠银丝	11
让属下抬着上楼	12
不是全科商人	13
小大之间	14
灯谜·生意	15
一诺万金	16
歪嘴鸡想要呷好米	17
喜欢吃亏的人	18

灵活运用资金

赚钱容易用钱难	19
急不得也, 弟弟!	20
过没钱买米的日子	21
不完整的句子	22
且待最后一击	23
开会解决一切问题	24
爱在心里口不开	25
特等射手和将军	26
人事升迁制度之癌	27
老板的倒楣事	28
有根的人	29
给什么要什么	30
一击中的	31
给甜头吃苦头	32
先声夺人	33
寂寞的今天	33
勇者无怯	34
揩不出油的人	35
老板·老师	36
全身都要动	37
另一种商品的经营	38
穷等·等穷	41
坐一望二	42

人人均可发财

想一想再说	43
四季花开	44
商人之学	45
闹不得肚子	47
后来居上	48
大家发财	49
为商人讲讲话	51
无纵不横	52
完美的超越	53
无缺憾的失败	54
应该普销的好产品	55
做事的乐趣	56
成功是一门学问	58
成功致富的先决条件	59
大企业的典范	61
寂寂无名的天才	62
在五年间成巨富	64
行行出状元	64
一技在身不用愁	66
公元 2000 年的工人	67
不能推卸责任	68
小才难望成大事	69
思想统治世界	70

行行出状无

激发智慧的火花	71
抛砖引玉成功法	73
丰富的想像力	74
事实由构思开始	75
成功向你招手	77
构思越多越好	78
进言要讲技巧	80
如何培养创造力	81
沉思遐想的好处	82
动脑筋出主意	84
知识未必都有价	86
能想会做才有用	87
批评有利无弊	88
不受磨练不成器	89
不计个人得失	91
才干是工作的保障	91
时势造英雄	94
灵验的成功法	99
该说不时不说是	100
当心奉承的陷阱	101
你想当老板吗?	103
怎样使人为你效劳	104
满足别人的需要	105

生意上的礼仪

来而不往非礼也	106
和睦相处快乐多	107
心理致富法	108
兴致高成就大	110
受欢迎的人物	111
作威作福的领袖	112
如何制造新闻	114
双方各执一词	115
如何扭转乾坤	119
为人排忧解难	120
失败也应感激	121
每天用三次电话	123
朋友多助力大	125
你是适当人选	126
别人眼中的你	126
避免后顾之忧	127
不寒而栗的生活	129
敬业乐业的精神	131
完成目标的期限	132
不是等闲之辈	133
障碍是成功的动力	135
你是哪一流角色	138
快速致富的门径	140

投石问路赚钱法

不耻下问收获大	141
多说几次可爱	144
学习赞美别人	145
带来好消息的人	146
轮子也会撒娇	148
让大家同欢共乐	149
自己便是假想敌	150
力求尽善尽美	151
富国强兵之道	153
勇往直前掀新页	154
样样都要第一	154
不劳而获是幻想	155
言出必行真领袖	156
分忧解难的专家	157
投石问路致富法	159
小本经营求生法	160
和蔼可亲受欢迎	162
助人是快乐之本	163
成功是一种产品	164
人生轨道上的火车	165
瞬息万变的股市	166
徒劳无功的工作	167
未来是专家的世界	168

小本经营求生术

有耕耘才有收获	169
威灵顿胜拿破仑	171
成功少不了热忱	172
未雨绸缪是上策	173
慢心驶得千年船	173
资本增长的原则	175
守得云开见月明	175
折衷方案的好处	177
多元管理的益处	178
合作就是力量	179
谁最适合做领袖	180
最有效奖励	181
大厨师的运刀术	183
成功路上的暗箭	183
操之过急的毛病	184
养成忘我的精神	185
初次见面的印象	186
谈谈演说的技巧	187
单靠储蓄不能富	188
征求意见的三种人	189
头脑是无价之宝	190

百战百胜

如果商场就是战场，那么，万万不要去打正面仗，也万万不要去打肉搏战。

我打中你两枪，你射中我一枪，谁输谁赢？没人输赢。你我都翘了辫子，哪分输赢？

你刺我五剑，我砍你一刀。我栽倒在地上了，你的胳膊也斩断了。是的，你赢了，但是品尝这种赢来的滋味好受吗？

只举一个现实的例子说：你的厂子和我的厂子，生产的都是洗衣粉。厂牌虽不同，品质却相当，售价也一致。可是，现在我为了想多做些生意，想超越你，于是全面降低售价，要以价格取胜。你一看苗头不对，我每袋降价一元，你就来个降价两元。好，我再降三元，你续降四元。如此，打得头破血流，侥幸没死的也身负重伤了。

在商场，我既不仁，你可不义。假如，一开头，你就不跟我打这场以同样降低售价作手段的正面仗肉搏战，而是出个奇兵，按价不动，用类似耳语的方式告诉消费者：某厂生产的洗衣粉，品质不良，销不出去，因而价格大跌。试想，你就来这么简单的一下，我岂有不惨哉之理？

商场就是战场。战术的运用，是多端的。但总括言之：智取，可以不伤一卒不流滴血，致敌死命；斗力，则是短兵相接血肉相搏，非死即伤。

因此，当此仗不得不打时，我建议：假若单打独斗，请以四两来拨千斤；假若大军对峙，请以迂回战突击战来克敌致胜。

祝你百战百胜！

老板，请慢走！

什么生意可做？如何做才会赚钱？这些主意，不管是不是老板自己出的，但总是由他下达命令执行。

老板很有可能一天下达十道命令，或者更多。

有的命令，属下十分钟之内可以轻易达成。有的，则动员各部门职工，也要一年半载才会有个结果。

很多公司的问题出在这里：老板的主意特多，前行步伐极快，伙记们呢，虽然咬紧牙关地在后头穷追，但差距还是愈来愈大，成了脱节现象。

老板之为老板，必有伙记学不到的地方。老板的看法是：“这些事情，我自己做，一天就可完成。你们何以搞个两三天，还没着落？”伙记则疲于奔命欲哭无泪：“唉哟我的妈！老板一下子又交来这些个任务，每一件都说重要。昨天那几档子事还没了呢，今天的要怎么办？”

交办事项极多，每件都属重要。好，你怎么办？

东摸摸，西弄弄；什么事都办了，什么事都没办好。

虽然，老板的主意没错，伙记也极为卖力；但是，重点极多，力量分散，公司的败象就从这里助长。

老板，还请您慢走！

够劲而不含糊

嗜吃辣味的人，喝汤都还得撒上辣椒粉。

为什么喜挑辣椒粉来撒？缘于一个“纯”字。辣油，不够辣；辣椒酱，配料多；生辣椒，不适合。而辣椒粉，很单纯，全然的辣，够劲而不含糊。

任何一样商品，够劲而不含糊，就是具有特色。

具有特色的商品，就算不去宣传广告，也会有识货者主动上门求购。

够劲（优良）的商品很多，十足畅销者却不多见。为什么？因为，被生产它的人，或销售它的人，把它的劲道含糊的抹煞了。譬如：有一厂牌推出新机型彩视机，广告上打出的特色，不下十样之多，遥控选台、自动调色、色彩艳丽、画面超大、绝无辐射、音响逼真、红色基座、四极八镜、三枪两刀……，每样特色均再加详细说明。好得很！看得你眼花缭乱，看过也就不当一回事，通通忘了。

假如，他只强调一样：“爱护儿女的家长，一定购置没有辐射线的明珠牌彩视机。”相信，就标上这几个大字，要比密密麻麻详细列出十样特色，来得强而有力。

高明的画家画人像，只取突出的一点来强调。也许是眼睛，也许是鼻子，也许是下巴……，抓住那突出的一点，就把你整个画活了。

请记住：特色只要一样，够劲而不含糊。

不必挽留

有一天，当你的得力干部提出辞呈，要离你而去，那么，请你不必挽留！

为什么？为什么？！

这是一个自由竞争的企业社会。你给予的地位适当吗？你给予的待遇合理吗？你当自问。

员工当如你，所求当如你。你辛辛苦苦，为的是是什么？员工辛辛苦苦，为的又是什么？

如果他是人才，那么他离你而去，也许感到亏欠的一方，应当是你。因为，你曾使他感到抱负不能伸展；因为，你曾使他感到不能仰事俯蓄。当他提出辞呈之前，必然考虑已久；那么，你何必挽留？

如果他不是人才，那么他离你而去，也许感到亏欠的一方，应当是他。因为，他曾使你感到有负栽培；因为，他曾使你痛心疾首，深觉错爱。毕竟，这是一个自由竞争的企业社会，钻石卖价不高，只因克拉不大！

过了年，又是人事浮动的时候；报纸的事求人栏，正是加大篇幅的时候。要走的，就让他走吧！请不必挽留。

但是，请记住：在登报征求新人之前，请仔细检视，公司里，还有没有被你蒙上层层黑布的明珠？

减少一个周末

周末下午，三五友朋，相率搭机赴香港，共赏花月夜。周一上午再搭机返北。每个人，化费约 5 万。

据说，这是某些富商的快乐周末之旅。

一个月有四个周末，20 万！

20 万元。有钱人实在算不了什么。穷学生呢，一个学期的努力，奖学金大不了 5000。

你当过穷学生吗？你曾以杠子头泡开水果腹吗？你曾徘徊书店门口深恨阮囊羞涩吗？

也许，这些你都曾经历过，但总算熬出来了。也许，你是荫袭祖业，不曾沐过冰霜；但是，总也该听说过、看见过吧？

欢乐短暂。人生短暂。到头来，除了风声、水声和无垠寂寞，还有什么陪伴你呢？

让大家的口碑来雕塑一个永恒的你吧！

只要在每个月，减少一个狂欢周末，提供为最富意义的奖学投资，就可以让十颗奋进不懈的学子心灵，因为滋润了你的爱意，而绽放出美丽的智慧花朵，甚且日后结实累累。

减少一个狂欢周末，可以赢来口碑万千。

伙记的哲学

如果你比老板聪明，那么就当老板去！

既然，你说目前只想做个好伙记，你当然不笨，但是应该学习大智若愚。

你要能够为老板赚钱，多多益善。你要能够为老板节流，锱铢必较。更重要的，你要让老板知道，这一切努力，都是秉承他的旨意而行，你无任何创举。

伙记难为？也不。今年是马年，你只要多观察马，学习当匹好马，就会觉得日子过得很惬意。骑士要你跑，你就飞快地前进；要你慢走，你就稳稳的缓步前行；喂你大把青草，可别挑剔不够鲜嫩。毕竟，你不会希望自己是匹难驯的野马。

普天之下，伙记必然多过于老板。老板之能够为老板，大多曾是顶尖的伙记。明白这点，将心比心，你当释然。

也许，有一天，你会是老板。不过，现在你是伙记。

做个好伙记，必然要大智若愚。你就学着点、忍着点；当然，更要卖劲一点、勤快一点。因为你知道，有一天你也会是老板，你也需要具备这些条件的好伙记。

祝你马到成功。

不败则胜

做生意，摊明了讲，就是要赚钱。赚钱的方法很多，唯有稳而不狠才是上乘。

我有一位尊长，年事已高，积蓄颇丰，单是流动资金就有两百余万元。亲友或晚辈，手头拮据时，难免要请他借予周转。不过，大家也都知道，向他借钱，有三事要能做到：①要付利息，分文不少。②要向他禀明用途。③要有逾值东西抵押。任何人皆无例外。

有些人就在背地指点，说此老不近人情。他也知道这件事，不过，有一回他告诉我，订此贷款三原则，是有原因的：①如果借钱可以不付利息，则必然不知金钱的可贵。利息，利人利己。②如果不明用途，冒然借钱予人，则万一拿去花天酒地或搞投机生意，岂不害人害己？③如有逾值东西抵押，绝对没有风险可言。

还有一个小故事：某天，发觉屋顶裂缝漏雨，招工修葺。修毕，工资只发给一半，工头问他：“其余的工钱呢？”此老答：“待下过一场大雨，没有漏雨再付给你。”

稳，是做生意的第一要诀。上头所举两事，似乎不在于告诉你如何赚钱，而只是启发你如何立于不败之地。

但是，做生意，不败则胜。还请三思之。