

JingShang BuBai De
SiShiJiu Ge XiJie

经商不败的 49个细节

抓住关键处练好经商的硬功夫

韩启军 / 编著

经商的赢家，必然是抓商机、善决策、巧应变、懂管理的多面手，必然是善于在关键处做文章的高手。要想在风云多变的商海立于不败之地，就要从这 49 个细节入手，抓住决定经商成败的关键点。

当代世界出版社

抓住关键处练好经商的硬功夫

经商不败 的 49个细节

韩启军 / 编著

JINGSHANGBUBAI
DE
49GEXIJIE

当代世界出版社

责任编辑：朱磊

封面设计：

装帧设计：

小朱

13664072603



前 言

商人都希望自己做稳、做大，同时每个商人又都会遭遇各种大小考验，有的甚至是“要命的”。那么如何做到经商不败呢？这自然是一种较难的商道。有人说“商场无常胜将军”，足见市场风险犹如战场风云。但也有不少成功事例证明：“商场总是留下真正敢于不败的人。”这就是本书要探讨的主题。

经商总有大败与小败，关键在于如何化大败为小败、化小败为不败。这是问题的要害。对于真正想成就财富事业的商人而言，必须学会这种“化险为夷”的本领，让决策可行、方法对路、用人得力、产品过关、销路畅通，才能防止不败。换句话说，“败”是常见现象，“防止不败”是一门大学问。有许多商人拼命挣出了血汗钱，看到自己发亮的“第一桶金”，就开始按捺不住了，想路子、订目标，俨然一副做大的气派。其实，这没有什么不对，是经商之道的正常反映。接下来的问题是：有的越做越好，有的越做越烂，前者让人心花怒放，后者叫人身心欲碎。两种情况，两种结果，关键在于如何拿准自己、盯准市场、找准路子、抓准时机、做准产销。这五个“准”字，即是防止不败的“命穴”。

一个拿不准自己的商人，最后的结果就是被人“拿住”，因此，要正确评估自己的实力、资金、能量，切忌盲目做过头事，不要以为心有多大舞台就有多大。一个盯不准市场的商人，最后就会被挤

出去，因此，市场不在你的想像中，而在你的大量调查中，既可做热项目，也可做冷项目，看自己适合哪一项。有了市场，还要看你“切蛋糕”的方法对不对，时机准不准，用人是否得力，管理是否高效，产品能否跟得上。失去以上任何一个环节，都有可能遭到灭顶之灾。那些败下阵来的商人，大多如此。至于经商心态、赚正路钱、应变能力等都同样重要，在本书中都有实战说明。

的确，人人都知商场如战场，到处都有看不见的硝烟。如何实现自己心中“我是赢家”的目标，其实不在于一步登天、一口吃个胖子，而是要善于以小博大、以退为进、以变应变，“掂量清楚自己再干事”，更是一条实战的赢家法则。如果你能把将来的大目标化成今日的小细节，踏实做下去，赢家不是别人，就是你自己。

目 录

1. 投资要把握好进与退的分寸

- ◎ 趁机买低要坚决迅速 /1
- ◎ 对想要得到的投资目标下足细功夫 /3
- ◎ 抽身退步要及时 /5

2. 善于借力才能把生意做巧

- ◎ 玩转“借鸡生蛋”的商场道术 /7
- ◎ 用别人的钱发财才算本事 /9

3. 打出筹划和算计之牌

- ◎ 在“算计”中追求更大的利润 /12
- ◎ 筹划合理做生意就得心应手 /14
- ◎ 算清财势走向才能赚到最大的利润 /16

4. 不能小看讨价还价的技巧

- ◎ 向犹太商人学习讨价还价的本事 /18
- ◎ 适当变换报价的策略 /20
- ◎ 该说“不”时就说“不” /23

5. 切忌靠主观想象念生意经

- ◎有时不能把大多数的意见作为决策的依据 /26
- ◎做生意应力戒浮躁心态 /28

6. 不讲信誉的人成不了大商人

- ◎把诚信作为经商之本 /29
- ◎得到别人的信任是做生意的一大资本 /31
- ◎不要随便向别人开“空头支票” /33

7. 从正路赚该赚的钱，才不会轰然倒下

- ◎不要让脏钱毁了自己 /35
- ◎经商弄奸耍滑就是自砸招牌 /36
- ◎走正路照样能赚大钱 /39

8. 找到“打开”顾客钱包的窍门

- ◎别跟顾客的钱包过不去 /41
- ◎被尊重的顾客才乐于敞开他的钱包 /43
- ◎顾客满意和自己赚钱并不矛盾 /45

9. 走过独木桥之后，前面就是商机

- ◎肯动脑筋冷门也能成热门 /48
- ◎念好“人有我专，人缺我补”的生意经 /50
- ◎走独木桥也要遵循商业规律 /53

10. 生意不怕小就怕不赚钱

- ◎大生意也是从小生意一步步做出来的 /55
- ◎经商要懂得汇少成多的道理 /58
- ◎赚小利也要大智慧 /61
- ◎不求赚得多只求赚得久 /62

11. 用智谋与竞争对手“叫板”

- ◎会动心机是做生意的必修课 /65
- ◎在人才的争夺中占得先机 /68
- ◎抓住对方弱点不放 /71
- ◎善于向比自己强的对手学习 /74

12. 找准消费对象的生意最见效

- ◎“讨好”孩子是经商的一条快速路 /76
- ◎牵动女人的心就牵动了财富的“神经” /78
- ◎从特殊需要中寻财富 /81

13. 学会高标经商，低调做人

- ◎大胆决策实现跨越式发展 /83
- ◎做商人要学会保持低调 /87

14. 要做生意先做脸面

- ◎把脸面做出来自有生意 /89

◎抛玉引市做大“脸面”	/91
◎施小惠得大口碑	/92

15. 放弃小部分才能得到大部分

◎放弃无意义的固执	/94
◎知道自己想要什么	/97
◎让出虚名得实利	/99

16. 急进冒险会让自己输得精光

◎“浪漫”是做生意的大敌	/101
◎欲求发展先要稳健	/103

17. 稳中求险，让生意跨上档次

◎冒对不能不冒的风险	/106
◎胜算总在风险后	/110
◎以积极的态度冒该冒的险	/111

18. 从“重点”中获得经商必须的资本

◎须花心思殷勤结交的几类人	/113
◎客户关系是最重要的商业关系	/114
◎与高于自己的人合作	/116

19. 一秒钟的迟疑会导致机会的丧失

- ◎快，有时候比完备的准备更重要 /118
- ◎商机一闪现，手快打手慢 /121
- ◎找到一切可以快速制胜的办法 /123

20. 商路并非只有眼前一条

- ◎用变的思维去看问题 /126
- ◎在对手之前主动求变 /127
- ◎最需要改变的是经营头脑 /130

21. 用人缘求取财源

- ◎建立人脉是把生意做好的第一关 /132
- ◎人脉好自然左右逢源 /134

22. 合作不是表面“牵手”，而要做成双赢的局面

- ◎为对方着想才能合得来做得大 /138
- ◎以和为贵不结怨 /144
- ◎以“软”广告巧树金字招牌 /147

23. 经商如逆水行舟不进则退

- ◎要有做大事的愿望 /151
- ◎否定自己才能进步 /154

24. 把亲人变贤人、贤人变亲信

- ◎以信任和关怀“制造”贤人 /157
- ◎任人唯亲，必受挫败 /159
- ◎先把接班人变成“贤人” /161

25. 营销有术才能打开市场

- ◎吊足消费者的胃口 /165
- ◎想方设法挤进名牌的行列 /168
- ◎打开顾客的情感闸门 /170

26. 做生意切忌“一根筋”

- ◎从经验和教训中自我磨炼 /174
- ◎多听取他人的意见 /177

27. 眼里只有利益的商人，只能赚小钱

- ◎赔钱的事也不妨一做 /183
- ◎替顾客省钱也是为自己赚钱 /186

28. 不怕危机，就怕被危机压垮

- ◎既要赢得起，也要输得起 /189
- ◎善待厄运，因为它可能是个机会 /192

29. 遵守亘古不变的商道

- ◎遵循亘古不变的经商法则 /195
- ◎商人要坚守自己的道德底线 /197

30. 模仿和创新都是赚钱的捷径

- ◎从模仿中寻找到创新的新落点 /199
- ◎挖掘“废物”的第二价值 /201

31. 赶上潮流好赚钱

- ◎最时兴的往往是最赚钱的 /203
- ◎在热点旁边寻机会 /204
- ◎制造流行生意好做 /206
- ◎潮流变革中机会无限 /207

32. 靠死缠烂打达到自己的商业目的

- ◎做生意要有点泡的精神 /210
- ◎就是要让他无法忍耐 /212

33. 主动出击创造并抓住机会

- ◎机会不是等来的 /214
- ◎不要被自己的猜测击败 /216
- ◎将你的问题变成你的机会 /218

34. 面对危机要善于随机应变

- ◎学会另寻新路 /221
- ◎了解原因换路走 /223
- ◎改变一下行为就会柳暗花明 /224

35. 别让常规束缚了手脚

- ◎惯例并非处处适用 /226
- ◎只有赚钱的生意没有不喜欢的生意 /229

36. 自己赚钱也让手下人赚到钱

- ◎舍得花钱才能用到有用的人 /231
- ◎要想办法解决员工的后顾之忧 /234
- ◎把手下人都培养成小富翁 /237
- ◎确定合理的劳资分配比例 /239

37. 掌握生意场上的语言艺术

- ◎经商讨债的说话策略 /242
- ◎不要忽视电话沟通 /245

38. 该节俭的一定要节俭

- ◎生意做多大也不能忘了节俭 /247
- ◎再有钱也要节省该省的小钱 /249

39. 要注意免受商业欺诈的伤害

- ◎一定要保守自己的商业机密 /252
- ◎小心驶得万年船 /254

40. 多务实才能少跌跟头

- ◎明白生意场上务实才能求真的道理 /257
- ◎大大方方地展示精明 /259

41. 做得多不如做得好

- ◎生意场上学会专一 /261
- ◎在同行中出类拔萃 /263

42. 用大气魄走出一条经商的新路子

- ◎解决一个难题闯出一条新路 /266
- ◎开先河的商机要大胆尝试 /269

43. 挖掘出商业信息中的最大价值

- ◎以巧妙的手段解开一个连环结 /272
- ◎确保掌握的信息是真实的 /274

44. 要深通以小博大的学问

- ◎急人所需做成无本生意 /276
- ◎空手也能套白狼 /278

45. 要给对手留一点面子和余地

- ◎竞争中始终保持理智的头脑 /280
- ◎不妨与对手共进退 /282

46. 想办法让自己闲下来

- ◎给自己留一点停下思考的时间 /284
- ◎切勿事事亲自动手 /286
- ◎该放手时要大胆放手 /288

47. 别让得失之心毁了自己

- ◎学会周转情绪 /291
- ◎拿得起更要放得下 /292

48. 生意场上要学会做个局外人

- ◎把摸石头过河的任务交给别人 /295
- ◎不要卷入别人的派系纷争 /297

49. 对不守规矩的对手要有应对之策

- ◎巧妙反击“犯规”的不道德商人 /301
- ◎把经商看作一个斗智的过程 /302

1. 投资要把握好进与退的分寸

要想在风云多变的商场上立于不败之地，关键在于把握好投资进退的分寸。何时该勇往直前、甩出你的大手笔，何时该痛下决心、断然收手，火候往往差在分寸之间。把握好了这种分寸，商海进退也就可以游刃有余了。

◎ 趁机买低要坚决迅速

买东西谁都想价格低些再低些，可如果整个市场一片低迷，人参吆喝成萝卜价，这时的人参你还敢不敢买？做生意跟做其他事一样，人们喜欢随大流，只有学会独立思考，才有可能清醒：人参再便宜也是人参，这时候敢出手准能获大利。

华人首富李嘉诚在把握进退分寸这样的投资细节方面做得非常到位。李嘉诚曾说过：“好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。”事实上，当别人把事情看得很坏时，他会从另一个角度去看，不会被一时局势之变所迷惑。

20 世纪 70 年代，香港爆发大股灾，地产业也被拉下水。深谙香港经济兴衰规律的李嘉诚认定，低潮过后，肯定又是新一轮高潮。因此，股市地产低潮，正是大展宏图的有利时机。

拓展就需要资金。于是，李嘉诚就想到发行新股集资。1974年，长实发行1700万股新股票，用以购买“都市地产投资有限公司”50%的股权。实际上，是换取其励精大厦和环球大厦。两幢商业大厦，租金收入每年达800~900万港元。

由于地产低潮，都市地产发生财政危机。李嘉诚正是抓住这个有利时机，逆市而动，从而实现了低成本扩张。

1974年5月，长实与实力信誉卓越的加拿大帝国商业银行合作，成立怡东财务有限公司。李嘉诚任这家公司的董事长和总经理，为长实引进外资和拓展海外业务开了一扇门。

1974年到1975年间，李嘉诚两次发行新股集资约1.8亿港元。另外，李嘉诚在个人持有的长实股份中，拨出2000万股售予获多利公司，套取6800万港元现金。

这样，李嘉诚积聚了充裕的现金，使他得以在地产低潮、地价偏低时，大量购入地盘。

李嘉诚的预见果然没有错，到了1976年，香港地产市场时来运转。人们这才惊奇地发现，在整个地产界沉睡的时候，李嘉诚一刻也没有懈怠，他那个小小的地产公司已经壮大成一个地产王国。1972年，长实上市时，拥有物业为35万平方英尺，而经过低潮期大量的购地建楼，到复苏的1976年，长实的物业和地盘面积迅速增至635万平方英尺。

百尺竿头更进一步，紧接着长实再发行新股5500万股，集资1.1亿港元，继续大举扩充物业和地盘面积。1977年，长实的物业和地盘面积一下子跃至1020万平方英尺。

曾几何时，被视为痴人说梦、天方夜谭般的“赶超置地”（置地是当时香港最大的地产公司）的目标，由遥不可及变成近在咫尺，伸手可触。李嘉诚在地产界的眼光和气魄及其惊人的业绩，开始显示出他超人的风范。

我们来分析一下李嘉诚在这个故事里的精明之处，他熟悉市场兴衰规律，从衰退中看到希望，抓住契机，具体来说就是他首先在地产低潮中看到了地产的新高潮一定会到来，因此，他充分利用低潮的有利因素，人弃我取，大力拓展。

我们都知道，李嘉诚是靠地产从小商人成为大富豪的，而趁低买进正是他实现超速扩张的“绿色通道”，这使他在短短的几年时间，在别