

ENGAGE IN
TRADE

善于借力的经商**狐**道 敢于冒险的经商**鹰**道
放眼长远的经商**人**道

经商一绝

借力·冒险·放长线
Take Advantage of Strength
The Risk
It is Long-line to Put

东篱子◎编著

经商是一种搏钱游戏，成功者往往是那些集智慧、勇气、度量于一身的高明玩家。修练三绝功夫，就是将狐性、鹰性、人性中的最优势成分融合成一种无往不利的“商性”，成为纵横商场、做大做强的杀手锏。

◎中国华侨出版社

红商一绝

借力·冒险·放长线
Take Advantage of Strength
It is Long-time to Put The Risk

东篱子 编著
© 中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

经商三绝/东篱子编著. - 北京:中国华侨出版社,
2004.4

ISBN 7-80120-796-3

I. 经… II. 东… III. 商业经营-谋略
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 018384 号

经商三绝

编 著/东篱子

责任编辑/李莎莎

装帧设计/李 栋 孙希前

经 销/新华书店

开 本/880×1230 毫米 1/32 印张 11.75 字数 260 千字

印 刷/利森达印务有限公司

版 次/2004 年 5 月第一版 2004 年 5 月第 1 次印刷

印 数/7000 册

书 号/ISBN 7-80120-796-3/F·78

定 价/26.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院

邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部: (010)64443051 传真: 64439708



前言

在中国历史上，商人要么被理想化，要么被妖魔化。据说辅佐周武王打天下的姜太公就曾经商，只是在贩猪贩米一再失败直到无从赔起之后，才装模作样地到水边钓鱼，终于以直钩钓来了武王，也钓来身后数百年封齐的家国和富贵。还有一位经商的传奇人物陶朱公，在经商这一领域，范蠡可比军事领域中的诸葛亮，在人们心目中已经被神化了。他似乎有点石成金之能，甚至家财散尽之后不费吹灰之力又能富可敌国。以后的吕不韦、胡雪岩又都是商界翘楚，以自己独特的经商理念和成就冠绝当时。至于经商被妖魔化的那一方面只能看作中国几千年的封建制度本身不容于商，因此被强制性地等而下之的结果。

我们有幸生于今天，经商成为追求财富和人生成功的一种手段。商业才能也不再是可有可无甚至被讥讽的对象，而已成为攀登事业顶峰的必备阶梯。让我们仰起脸来，瞻仰一下站在成功顶峰的人们的尊荣吧——比尔·盖茨、李嘉诚、刘永好、史玉柱……这一个个响亮的名字已经成为我们时代的英雄，成为年轻人纷纷模仿和追随的偶像，成为整个社会不断前进的激情源泉。

于是，通晓高屋建瓴的经商绝学便成为年轻人孜孜以求的目标。

实际上，不同的成功商人对经商的体验并不完全相同，他们讲出的经商道理也可能差别很大。但是，攀登经商成功之峰有三个关键的隘口是一定要过没有他途可走的，这就是借力、冒险、

放长线，是谓经商之绝。此三绝中包含的道理是那些成功商人未必相同的体验中难得的几个共同点，更是峰顶傲视天下的经商英雄们创造自己商业奇迹的不断默诵的不传心经。

此三绝我们概以狐道、鹰道和人道。

狐道，喻指相对而言处于劣势时，就要学习狐狸，找到一只威镇四夷的老虎做伴，假之以威则自威，本绝的一个“借”字，道尽了成功者的奥秘：没有人无所不能和包打天下，力量最大的人一定最后倒下，善于借力卸力、借力打力才是最有力量的。狐道固巧，只是经商的入门功夫，山路登顶，步入愈行愈陡之处才是渐入佳境之时。

鹰道，万米长空，一击而中，靠的就是势在必得的冲劲儿。生意场上，机会就像鹰的猎物，一旦出现，言不得犹豫和迟缓，0.01秒的先动就会赢得先机，对鹰来说就是1天的饱食无忧，对商人来说即为白花花的银子。鹰道更多为商人谋利的天性，后天锤炼，假以时日亦能成器。

人道，此人道非彼人道，盖猎人之道也。由狐到鹰只是一小步，一旦进化到人则已臻经商化境。猎人的行为最典型的就是对猎物不会见一个灭一个，他能蓄林养猎，纵兽待猎，也就是能放眼长远、预留后路。那些有大成的经商者多行此道。

我们讲学商不必杂，经商的理论汗牛充栋，但隔靴搔痒人云亦云者多；经商的案例比比皆是，但只见其表未入其里者众。

《经商三绝》力图集二者之长，总结出这三条屡屡被验证但尚未被发掘的经商绝学。用心领会之，用心实践之，你会发现，经商并不深奥，成功可以复制。

让我们勇敢地以“三绝”武装自己，去成功之顶接受财富光环的照耀吧。



目 录

上篇 巧绝

善于借力的经商狐道

在商圈里摸爬滚打，凡事总想凭一己之力往往事半功半。熟悉“狐假虎威”这个故事的人应能从中领悟狐狸的营身之道，即一个“借”字。正是由于其巧于借力，才使这只仅有缚鸡之力的狐狸取得了异乎寻常的成功。实际上，在玄机多多的商场上，到处都有老虎，也时时需要老虎，要想获得山羊、猴子之流难以企及的成功，秘诀只有一条，做一只卑微而聪明的狐狸吧。



第一章 明借法：借得顺风好行舟

所谓明借也就是开门见山、开诚布公。“借”听起来总有一丝“求”的味道，但有时候就是需要理直气壮地去求，一而再、再而三地去求。这个时候千万不能不好意思、遮遮掩掩。明借虽是借在明处，也要看准目标、讲求方法，尽量能以最小的本钱，借到自己最需要的东西。

1. 从离你最近的人开始借起 (3)
2. 有朋友肯下死力帮你，想不成功都难 (8)
3. 寻找一棵可供安身立命的“大树” (12)
4. 借用一块金字招牌 (16)
5. 小钱办大事是借钱的至高境界 (19)
6. 以己之长借人之长 (24)
7. 借得名声有时比借得金钱更管用 (27)
8. 借势之道一在准，二在巧 (32)
9. 借他力而自用 (36)
10. 借天借地不如借自己 (42)

第二章 暗借法：神不知鬼不觉的借力手段

嘴里不说借，桌子底下暗伸手，这是暗借。暗借或出于迫不得已，或出于追求更好的效果，总之是必须要借而又不便言明。孔明草船借箭是暗借，胡雪岩借助人而利己是暗借，李嘉诚借一顿饭助爱子一臂之力也是暗



借。暗借之妙在于一个“暗”字，讲求巧劲儿，需要智慧，所谓曲径通幽是也。

1. 培植靠山比单纯借用靠山更高明 (47)
2. 借别人的名成自己的事 (54)
3. 结盟不是为了哥俩好 (57)
4. 以借养借做成大生意 (62)
5. 借守财而生财 (63)
6. 弃小鱼钓大鱼的借力术 (67)
7. 同行不妒财气顺 (73)
8. 巧借与暗骗，区别只在一线间 (76)
9. 借此不成何妨借彼 (80)
10. 借进与借出的辩证法 (83)

第三章 强借法：不借也得借

经商之道，就借法而言也要善于应变。明的不行，暗的不灵，怎么办？有利而不取，非商人本性，这时候就得来点硬的、绝的。强借，有对方不愿意借而强迫之意。或严辞厉色，或巧用手腕，迫其不得不借。强借的要诀是要抓住对方的七寸，反正大目的达到了，小节处终归容易处置。

1. 让对手为自己埋单 (86)
2. 借情动人强借法 (88)
3. 抓住对方的弱点不放 (92)
4. “软硬”兼施，白手万金 (99)



5. 一借再借，功到自然成 (104)
6. 借得王牌才能高枕无忧 (109)
7. 化不利为有利 (113)
8. 欲得其利，先借其源 (116)

中篇 险绝

敢于冒险的经商鹰道

必须申明一点，冒险不是不讲条件地蛮干，那叫冒进。一个洞穴里有一块闪光的金子，你打算爬进去取出金子，如果这是个狼穴你是冒险，但如果这是个虎穴，那你就是冒进了。我们行走在田野山间，能偶见雄鹰从头上展翅飞过。它是在寻找猎物，一旦发现并觉得有机可乘，会毫不犹豫地扑上去。商机也是如此，尽管没有十足的把握，该冒的险还是要冒的。秘诀是学会做一只从高处逡巡搜索的鹰，抓住一切机会并迅速行动。

第四章 做一只视觉敏锐的鹰

鹰的猎食之道首先在于它视觉的敏锐，它时刻保持高度的警觉，从一些蛛丝蚂迹中分辨出哪个方向可能有猎物。经商之道更应讲求拥有从各种复杂多变的信息中感知机会的能力。否则，机会这个大金罐“当啷”一声掉在你面前，你可能会当做一块挡路的石子一脚踢开。



1. 浮萍之中可能漂着一根机会之草 (123)
2. 从别人的忽略中发现机会 (127)
3. 一个怪想法可能就是个好机会 (131)
4. 找准市场盲点 (133)
5. 机会不仅仅是发现来的,更需要挖掘 (139)
6. 学会从机会之外发现机会 (145)
7. 打造几样特色菜招徕机会 (148)
8. 随时警觉,发展中觅良机 (152)
9. 坚持,会把风险变成机会 (157)
10. 善待厄运,因为它可能是个机会 (160)
11. 别认为那与你无关 (163)

第五章 充分估量冒险的代价

无利不起三分早,但起得早未必就能得到更多的利。凡是大利,都要冒更大的风险,正如鹰要捕获一头野狗一定比捕获一只野兔危险得多。看那些经商的顶尖高手,哪个不是从大风大浪中一路闯过来的?问题的关键是,要正确地判断哪些风险值得冒——冒一次进一步;哪些风险是绝对不能冒的——金块之旁,老虎安卧,一次冒险可能就是灭顶之灾。

1. 确保掌握的信息是真实的 (168)
2. 时机 = 机会 + 对时间的把握 (172)
3. 敢冒险,只因脑子里有算盘 (178)
4. 让可能的机会大于冒险的代价 (182)
5. 冒对了得利,冒错了埋单 (186)





- 6. 商场上也讲究胜者为王 (192)
- 7. 有的冒险对有的人别无选择 (196)
- 8. 冒险的艺术：把 10% 的机会变成 100% 的结果 (199)
- 9. 引领时代潮流的冒险家是商场上的最大赢家 (206)
- 10. 把机会跟现实链接起来 (210)

第六章 抓住机会 迅速行动

当一只鹰面对地面上一个梦寐以求的猎物时，它会怎么办？它会以迅雷不及掩耳之势扑上去，给予致命的一击。一秒钟的迟疑可能导致机会的丧失，随之而来的也许就是一整天的饥肠辘辘。实际上许多人经商失败或总无大成的一个原因就是并非看不到机会，也不是不想抓住机会，而是总缓于决策，疏于行动，缺乏一点志在必得的“鹰性”。



- 1. 迅速行动，不给要溜走的机会以任何借口 (215)
- 2. 快，有时候比完备的准备更重要 (220)
- 3. 一念致胜的学问：抢占先机才能赢 (224)
- 4. 心动、行为一样快 (227)
- 5. 找到一切可以快速致胜的办法 (230)
- 6. 为抢先一步创造一切必要条件 (234)
- 7. 时间差让快变巧 (238)
- 8. 让快速成为一种经商风格 (241)



下篇 谋绝

放眼长远的经商人道

狐道、鹰道固然都是遨游商海的附身绝技，但毕竟只是一种本能。要想事有大成，就要超越这类本能，具备透过一叶得见森林的战略眼光和既能谋及眼前又能着眼于长远的超绝智慧。秘诀是做一个猎人，狐狸再狡猾，雄鹰再敏锐，终究逃不过猎人的眼睛而成为其枪下的猎物。

第七章 炼就孙行者的火眼金睛

谋绝的第一层功夫概以一个“深”字，即眼光毒辣，能透过现象深入到事情的本质，也就是说能把事情看透。商海诡诈，陷阱的深度与铜钱的高度差不多，如果不能炼就一双火眼金睛，恐怕早晚得摔进陷阱，成为别人的垫脚石。

1. 做生意要善烧冷灶 (247)
2. 看清关节处，迈得门坎过 (251)
3. 追求价格背后的利益 (255)
4. 能见陷阱急转身 (260)
5. 眼快迟行避危机 (264)
6. 会用一个人先得会看一个人 (270)





- 7. 以责任磨亮眼睛 (275)
- 8. 多方听取意见，擦去蒙在眼睛上的灰尘 (280)

第八章 你吃甜枣我吃梨

谋绝的第二层功夫概以一个“让”字，即让你的合作者甚至对手也要赚到钱。让，是一种气度，更是一种智慧。老祖宗教导我们和气生财，如果总琢磨着通赚包吃，其结果很可能赔个底朝天。谨记：当你享受一个梨子时，至少要让别人吃到一枚甜枣。

- 1. 在利益一致中寻求合作 (286)
- 2. 为对方着想才能合得来，做得大 (290)
- 3. 舍小才能取大 (296)
- 4. 帮别人的忙就是帮自己忙 (301)
- 5. 也要让竞争对手得到好处 (307)
- 6. 即使对利用和坑害自己的人也尽量不结怨 (312)
- 7. 雪中送炭强过锦上添花 (316)
- 8. 过河不能拆桥 (319)
- 9. 夹着尾巴做商人 (322)

第九章 为将来买单

谋绝的第三层功夫概以一个“远”字，所谓人无远虑，必有近忧，商人往往见利忘义，而为商之道又最忌见利忘义，只见眼前，不及长远。我们说要学猎人，因



为猎人的聪明之处在于他讲究“不涸泽而渔，不焚林而猎”，也就是为自己预留后路。当你数着眼前白花花的银子喜笑颜开时，别忘了分其一二为你的未来买单。

1. 学会做长线生意 (326)
2. 做生意不能只盯眼前那点利 (330)
3. 好时看坏，坏时看好 (334)
4. 不景气中的景气做法 (338)
5. 善于顺应时势把握大局 (343)
6. 提前吃小亏，买得百年利 (347)
7. 亘古不变的商道一定要遵守 (350)
8. 既要赢得起，也要输得起 (355)
9. 眼光长远才能前程远大 (360)



上 篇

巧绝：善于借力的经商狐道

在商圈里摸爬滚打，凡事总想凭一己之力往往事半功半。熟悉“狐假虎威”这个故事的人应能从中领悟狐狸的营身之道，即一个“借”字。正是由于其巧于借力，才使这只仅有缚鸡之力的狐狸取得了异乎寻常的成功。实际上，在玄机多多的商场上，到处都有老虎，也时时需要老虎，要想获得山羊、猴子之流难以企及的成功；秘诀只有一条，做一只卑微而聪明的狐狸吧。

第一章 明借法：借得顺风好行舟

所谓明借也就是开门见山、开诚布公。“借”听起来总有一丝“求”的味道，但有时候就是需要理直气壮地去求，一而再、再而三地去求。这个时候千万不能不好意思、遮遮掩掩。明借虽是借在明处，也要看准目标、讲求方法，尽量以最小的本钱，借到自己最需要的东西。

1. 从离你最近的人开始借起

从最容易处下手，成功的几率自然高些。

学会经商必须先学会借力。一个人在商海打拼，在不同的发展阶段，能找到不同的借力窍门，才能使自己商业活动借一步上一个台阶，获得快捷而坚实的发展。所以，经商的高手，也往往就是借力使力或借力打力的高手。依靠完全的个人奋斗获得成功，从现实来说不容易做到，从想法本身来说也是不明智的。这里就出现一个问题，借力，就有一个被借之人借不借得起和愿不愿借的问题，当然，还跟你自己手里握有多大的底牌有关，你手里有1分之力要去借9分，可能就不那么好借。

实际上，一个人正是在其经商活动的起步阶段、力量最薄弱