

经商必读书系
JINGSHANGBIDUSHUXI

生 / 意 / 成 / 功 / 的 / 奥 / 秘

者明◎编著

怎样做好生意

How To Do Business

做好生意的秘诀不在于你拥有多少财富，
而是取决于你能否在别人的成功与失败中，
找出最适合自己的方法。

——李嘉诚

中国铁道出版社

经商必读书系
JINGSHANGBIDUSHUXI

的 / 奥 / 秘

者明◎编著

怎样做好生意

How to Do
Business

做好生意的秘诀不在于你拥有多少财富，
而是取决于你能否在别人的成功与失败中，
找出最适合自己的方法。

——李嘉诚

BF55/16

中国铁道出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经商必读书系/明律编著. —北京: 中国戏剧出版社,

2001.1

ISBN 7-104-01224-9

I. 经… II. 明… III. 商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 02906 号

经商必读书系

明律 新午 者明 编著

中 国 戏 剧 出 版 社 出 版

(北京海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)

(邮政编码: 100086)

新华书店总店北京发行所 经销

北京师范大学印刷厂 印刷

600 千字 850×1168 毫米 1/32 开本 30 印张

2001 年 2 月第 1 版 2001 年 2 月第 1 次印刷

印数: 1-1500 套

ISBN 7-104-01224-9/C·48 全套定价: 66.00 元 (每册: 22.00 元)

前 言

现在已经是一个新的世纪。

信息爆炸、知识经济、经济全球化等新的观念、新的战略、新的环境正以不可抵挡之势，洗刷着我们头脑中一些传统的经验。

怎样做生意，怎样经商赚钱，这些话题在今天已经被赋予了新的内涵和形式。

那么，重新审视过去那些做生意的谋略、技巧、战法，更新我们的经验宝库，使之与新的形势更加吻合，是每一个准备创一番事业或已经搏击商海的时代弄潮儿，必须解决的问题。

因为，一些传统的游戏规则虽已僵死，但新的规则还等着你用行动去改写。

为此，本书试图在传统经验的基础上，提供一些新的理念、策略和思路，去启迪你的思维，拓宽你的视野。

如果你想成为百万富翁，但目前不知从何下手；

如果你已初涉商海，但宏图难展，有些困惑找不到答案；

如果你只打算隔岸观火，但想了解别人怎么发的财；

如果你要了解新世纪做生意的方略；

如果你想把你头脑中的知识变成财富；

如果你想学习和借鉴别人的经验；

如果你希望少走弯路；

如果你想成为赚钱高手；

如果你想获胜商海；

如果你想赶上新世纪第一次暴富浪潮……

这是你阅读此书的 10 条理由。

目 录

第一章 怎样才能不坐失良机 / 1

1. 寻找生意机遇的要诀
2. 见缝插针，匡救一篑
3. 强占地盘要先发制人
4. “人弃我取，人取我予”
5. “按人口做饭，靠预测经商”
6. 贵在独具一双慧眼

第二章 把握生意进退的艺术 / 19

1. 如何进行市场分析
2. 且战且退是商战策略
3. 从一场商战看销售预测的重要性
4. 激流勇退需要智慧

第三章 在生意背后发现生意 / 38

1. 敏感反应，趁“热”逐流

2. 独辟蹊径，敢爆冷门
3. 人无我有，人有我新
4. 从市场细分中捕捉商机
5. 把握市场的潜在需求和发展趋势

第四章 如何把握市场大局大势 / 53

1. 流行和时尚是如何造出来的
2. 下一个流行主题是什么
3. 激起消费者购买欲的方法
4. 给商品赋予心理意义
5. 心理催眠促销法

第五章 生意场中的杠杆原理 / 69

1. 能借到钱的是师傅
2. 中国亿万富翁发家秘诀
3. 借别人的生意为自己赚钱
4. 借鸡生蛋的方法
5. 合伙经营法
6. 向朋友借钱的要诀

第六章 无本怎样获得万利 / 89

1. 只有无本才能万利
2. 从个案看“无本万利”的操作要点
3. 用最直截了当的方式赚钱
4. 利用信息资产产生财的三种途径
5. 把各个点串起来就赚钱

6. 无中生有的方法

第七章 经营如何出效益 / 108

1. 可口可乐的成功之道
2. 从长计议积少成多
3. 永不满足放眼全球
4. 特许经营大胆仿效
5. 以服务打天下
6. 生意兴隆七条绝招

第八章 赚钱的灵感从哪来 / 125

1. 赚钱需要有好的构想和方法
2. 把天赋作为经商的工具
3. 奇思异想赚大钱
4. 做生意是一种创新
5. 超前思维助你赚钱
6. 灵机一动 斗智斗勇
7. 把握新世纪新经济的特点

第九章 黄金分割生意法则 / 140

1. 运用“78:22 法则”
2. 瞄准女人的钱包
3. 建立他们的档案
4. 使先买的人觉得伟大
5. 适当对抗成交法
6. 给他们特殊顾客的感觉

第十章 做生意的虚实战术 / 153

1. “炒蛋”策略
2. “假钱”交易的策略
3. “钻空子”避税法
4. 推销你不感兴趣的东西
5. 用一切办法说服顾客
6. “攻、守、退、避”两求利

第十一章 掌握主动的艺术 / 169

1. “人质”的策略
2. 把甲方捆在同一辆战车上
3. 捉人痛脚 趁火打劫
4. 知己知彼 分析对手
5. 善用“连环法”
6. 先下手为强

第十二章 扭亏为盈的绝招 / 185

1. 审时度势 重整旗鼓
2. 谋而后战走出困境
3. 雀巢公司如何挽救颓势
4. 扭亏为盈不如弃亏为盈
5. 生意失败的种种原因

第十三章 找到薄利与暴利的平衡点 / 203

1. 获取多大的利润才正常
2. 确保最低利润的获得

3. 如何击败杀价高手
4. 降价压力激发产品革命
5. 讨价还价不是生意之道
6. 定价的几种方式
7. 价格的心理战术

第十四章 商战中的诈术与反诈术 / 223

1. 底牌不可露
2. 信用可用不可用
3. 假戏真唱经营法
4. 巧妙获取商业秘密
5. 以其人之道还治其人之身
6. 长久利益的秘密

第十五章 随机应变生意经 / 241

1. 宜用“缓冲”策略
2. 考虑中国人的“面子”
3. 不要“画地为牢”
4. 随机应变，改换形象
5. 问一问商品为什么受排斥

第十六章 形象时代的营销策略 / 258

1. 怎样使自己的产品人见人爱
2. 塑造契合他们内心的形象
3. 区分男女顾客的营销方法
4. 获悉消费者心理的三种办法

5. 现代推销就是攻心之战

第十七章 人是最好的资本 / 275

1. 用宏伟的理念统辖人才
2. 挑选人才的诀窍
3. 用好人才的法则
4. 大胆授权的关键
5. 现代管理就是沟通意见
6. 松下公司识人用人之道

第十八章 新世纪最赚钱的行当 / 292

1. 二十年十八种暴富的方式
2. 建网站赚钱诀窍在哪里
3. 风险投资网站——赚钱热点
4. 电子商务——做生意新形式
5. 电子商场能否挤垮传统零售业
6. 网络怎样抓住每一滴生意

第一章 怎样才能不坐失良机

做生意离不开投机取巧。要会投机，抢占先机是第一大要事。但在实际中，我们却往往坐失良机。

好高骛远，而无实际操作，谨小慎微，而没有战略眼光，是做生意的两大通病。究其根源，都是没有看懂市场。如果领教过市场风险，怎敢好高骛远？如果体会过市场机会的价值，又怎会坐失良机？

每一个商场中人，必须记住：机会比资金更重要！

1. 寻找生意机遇的要诀

寻找机遇，如同写作的人寻找素材和创作契机，如果没有识别能力，思维迟钝，机遇碰到自己身上也不会发觉。所以，识别机遇的能力非常重要。

在商业活动中，如果你不能在时机来临之前就识别它，在它溜走之前果断采取行动，那么，幸运之神就与你失之交

臂。

商场上的幸运和倒霉往往与利用时机有关，有些人在时机失去之后才顿足徘徊，那么他便注定只是一个十足的倒霉蛋。而有一些人明白时机稍纵即逝。因而能及时把握，所以，他的一生都一帆风顺，心想事成。

1865年，美国南北战争宣告结束。北方工业资产阶级战胜了南方种植园主，但林肯总统被刺身亡。全美国沉浸在欢乐与悲痛之中。这时，日后成为美国钢铁巨头的卡耐基却看到了另一面，他预料到战争结束之后经济复苏必然降临，经济建设对于钢铁的需求量便会与日俱增。于是义无反顾地辞去铁路部门报酬优厚的工作，合并由他主持的两大钢铁公司——都市钢铁公司和独眼巨人钢铁公司，创立了联合制铁公司。同时让弟弟汤姆创立匹兹堡火车头制造公司和经营苏必略铁矿。

上天赋予了卡耐基绝好的机会。美国击败了墨西哥，夺取了加利福尼亚州，决定在那里建造一条铁路，同时，美国规划修建横贯大陆的铁路。卡耐基认识到，几乎没有什么投资比铁路更加赚钱了。

此时，联邦政府与议会首先核准太平洋铁路，再以它所建造的铁路为中心线，核准另外三条横贯大陆的铁路线。一条从苏必略湖横穿明尼苏达，经加拿大国界附近的蒙达拿西南部横过洛基山脉，到达俄勒冈的北太平洋铁路。一条以密西西比河的北契尔巴港为起点，横越过得克萨斯州，经墨西哥边界城市埃尔帕索到达洛杉矶，从这里进入旧金山南太平洋铁路。另一条由堪萨斯州溯阿色河，越过科罗拉多河到达圣地亚哥的圣大菲。

但一切远非如此简单，纵横交错的各种相连的铁路建设

申请纷纷提出，竟达数十条之多，美洲大陆的铁路革命时代即将来临。“美洲大陆现在是铁路时代、钢铁时代，需要建造铁路、火车头和钢轨，钢铁是一本万利的。”卡耐基这么思索。不久，卡耐基在联合制铁厂中矗立起一座 22.5 米高的熔矿炉，这是当时世界最大的熔矿炉，对它的建造，投资者感到提心吊胆，生怕将本赔进去根本不能获利。但卡耐基的努力让这些担心成为杞人忧天：他聘请化学专家驻厂，检验买进的矿石、灰石和焦炭的品质，使产品、零件及原材料的检测系统化。当时从原料的购进到产品的卖出，往往显得很混乱，直到结帐时才知道盈亏状况，完全不存在什么科学的经营方式。卡耐基在经营方式上大力整顿，贯彻了各层次职责分明的高效率的概念，使生产力水平大为提高。同时，买下了英国道兹工程师“兄弟钢铁制造”专利，又买下了“焦碳洗涤还原法”的专利。他这一做法不乏先见之明，否则，卡耐基的钢铁事业就会在不久的大萧条中成为牺牲品。

1873 年，经济大萧条的境况不期而至。银行倒闭、证券交易所关门，各地的铁路工程支付款突然被中断，现场施工嘎然而止，铁矿山及煤山相继歇业，匹兹堡的炉火也熄灭了。

卡耐基断言：“只有在经济萧条的年代，才能以便宜的价格买到钢铁厂的建材，工资也相应便宜。其他钢铁公司相继倒闭，向钢铁挑战的东部企业家也已鸣金收兵。这正是千载难逢的好机会，绝不可以失之交臂。”在最困难的情况下，卡耐基却反常人之道，打算建造一座钢铁制造厂。他计划进行一个百万元规模的投资，建贝亚默式 5 吨转炉两座，旋转炉一座，再加上亚门斯式 5 吨熔炉两座……1875 年 1 月开始工作，钢轨年产量将达到 3 万吨，每吨制造成本大约 69 万。

而在当时钢轨的平均成本大约是 110 万元，新设备投资额是 100 万元，第一年的收益就相当于成本，比股票投资还赢利。

股东们同意发行公司债券。工程进度比预定的时间稍为落后。1875 年 8 月 6 日，卡耐基就收到了第一个订单，2000 支钢轨。熔炉点燃了。每吨钢轨的制成劳务费是 8.26 元，原料 40.86 元，石灰石和燃料费是 6.31 元，专利费 1 元，总成本不过才 566 元。这比原先的预计还要便宜。

1881 年，卡耐基与焦炭大王费里克达成协议，双方投资组建 F·C 佛里克焦炭公司，各持一半股份。同年，卡耐基以他自己三家制铁企业为主体，联合许多焦炭公司，成立了卡耐基公司联合体。

卡耐基兄弟的钢铁产量居全美的 1/7，正逐步向垄断企业迈进。1890 年吞并了狄克仙钢铁公司之后，一举将资金增到 2500 万美元，公司名称也变为卡耐基钢铁公司。不久之后，又更名为 US 钢铁企业集团。

卡耐基的成功则与他善于抓住有利时机休戚相关。有人把机遇称为运气，不管称谓如何，都有一点是绝对的，善于利用机遇比怨天尤人更为有益。

2. 见缝插针，匡救一簣

成功学家希尔认为，抓住机遇即见缝插针，匡救一簣。“见缝插针”的实质就是抓住时机，尽量利用一切可以利用的机会，采取行动。如果把“缝”看作是一种机遇的话，“见缝”则是要善于发现机遇，捕捉机遇，然后不失时机地“插针”，利用机遇，实施自己的宏伟蓝图。

在商业领域里“见缝插针”一直是许多精明人信奉的生意经。“匡救一簣”是要善于探求别人功亏之因，寻求“一簣”，深入开掘，锲而不舍，进而获效。九仞高的山就差一筐土而不能完成，不能不令人深感遗憾。在做生意中，由于人力或物力上的种种原因，而这“一簣”之亏，往往又会给智者带来一簣之计，就是匡正和挽救他人的失误，而获得创造性机会的谋略。

世界著名的企业家阿曼德·哈默的成功之道很能说明问题。

阿曼德·哈默于1898年5月21日生于美国纽约的布朗克斯，祖上是俄国犹太人，曾以造船为生，后因经济拮据，大约于1875年移居美国。他的父亲是个医生，兼做医药买卖。哈默是三个兄弟中最不听话但又最富于创造精神的一个。

就在哈默16岁的那年，他看中了一辆正在拍卖的双座敞篷旧车，但标价却高达185美元，这个数字对哈默来说是惊人的。尽管如此，他仍然抓住机遇不放，还是向在药店售货的哥哥哈里借款，买下了这辆车，并用它为一家商店运送糖果。两周以后，哈默不仅按时如数还唐了哥哥的钱，自己还剩下了一辆车。哈默的第一笔交易与后来相比起来根本不算什么，但当时对他来说却属“巨额交易”，在这笔交易中，哈默考察了自己的竞争能力和独创赚钱途径的本领。

第二次世界大战期间，美国人民的生活水平有了显著提高，吃牛肉的人越来越多，优质牛肉在市场上很难见到，已成为大企业主的哈默“见缝插针”，迅速在自己的庄园“幻影岛”上办起了一个养牛场，他用了10万美元的高价买下了本世纪最好的一头公牛“埃里克王子”。“埃里克王子”像

棵摇钱树，为哈默赚了几百万美元，而哈默也从此由门外汉变为牧场行业公认的领袖人物。

哈默自从 1956 年接管了经营不善，当时已处于风雨飘摇之中的加里根尼亚的西方石油公司之后，开始热衷于石油开发事业。当时，有一家叫德士古的石油公司，曾在旧金山以东的河谷里寻找天然气，钻头一直钻到 5600 英尺，仍然见不到天然气的踪影。这家公司的决策者认为耗资太多。如果再深钻下去很可能是徒劳无功难以自拔，便匆匆鸣金收兵，并宣判了此井的“死刑”。

哈默以 30% 的风险系数，70% 的成功概率，带着妻子和公司的董事们来到这里，在被判“死刑”的枯井上又架起了钻机，继续深探，结果在原来基础上，又钻进 3000 英尺时，天然气喷薄而出。这就是见缝插针，匡救一簣的威力。

后来，哈默又成功地运用了这个威力无穷的原理。他听说举世闻名的埃索石油公司和壳牌石油公司，在非洲的得比亚由于探油未成功而扔下不少废井，便带领大队人马开往非洲，以“愿意从利润中抽出 50%”的条件，租借了别人抛弃了两块土地，很快又找出了九口自喷油井。

3. 强占地盘要先发制人

在一个保守的环境中，精明的商人会发掘出自己的宝库。一旦开发了人们的思想风气，源源不绝的需求就会从此而生。

商业发达的社会，社会需要大概已定，很难再有新的发展。这就好像被别人挖过的金矿，如果你还要去挖恐怕只能白费力气。如果你这时多花些功夫去寻找新矿，收益的恐怕