

ZHI HUI

现代人智慧全书

智慧

经

营

术



征服社会、驰骋商场的146种经营之道

主编 林可行 张小云



北方妇女儿童出版社

B848.5

19

21

ZHI HUI

B848.5

19

21

现代人智慧全书

智慧经营术

征服社会、驰骋商场的146种经营之道

主编 林可行 张小云



北方妇女儿童出版社

图书在版编目(CIP)数据

现代人智慧全书/林可行 主编. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2004. 11

ISBN 7-5385-2703-6

I. 现… II. 林… III. 人生哲学—通俗读物

IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 114029 号

内 容 简 介

全面、系统、分门别类地将现代人生存立世必须具备的智慧告诉您。指导您做适者生存、永立人上的强者。

现代人智慧全书

书 名: 智慧经营术 ——征服社会, 驰骋商场的 146 种经营之道

主 编: 林可行 张小云

封面设计: 胡小林

出版发行: 北方妇女儿童出版社 (0431-5640624)

地 址: 长春市人民大街 4646 号 (130021)

印 刷: 北京中兴印刷有限公司

版 次: 2004 年 11 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5385-2703-6/G·1841

开 本: 850×1168 (毫米) 32 开

字 数: 499 千字

印 张: 308

定 价: 750.40 元

本 册: 26.80 元

目录

1 征服自己乃致富之钥

1. 先要认识自己 1
2. 管理自己的四要诀 10
3. 勇敢向自己的缺点
开炮 21
4. 把自己推销出去 24
5. 管理自己的一本账簿 36

2 学会应付顾客

6. 顾客至上 45
7. 笼络顾客 47
8. 鸣谢顾客 48

- 9. 以诚待客 50
- 10. 帮助顾客 52
- 11. 诱导顾客 54
- 12. 吸引顾客 55
- 13. 满足顾客 57
- 14. 阿谀顾客 58
- 15. 欢迎光临 59
- 16. 有奖酬宾 60
- 17. 以二择一 62
- 18. 怒而挠之 64
- 19. 老于世故 66

3 经营自己是经商的基础

- 20. 友谅、友直、友多闻 69
- 21. 训练自己成为解决问题的高手 81
- 22. 微笑带来一笔财富 87
- 23. 别当个惹人厌的家伙 90
- 24. 利用他人经验走向致富之道 93
- 25. 改变刚愎自用的坏脾气 97

4 努力奋斗是致富的机运

- 26. 你自己才是命运的主宰者 107
- 27. 好运自己去创造 113
- 28. 瞧一瞧伟人成功的因素 116
- 29. 去除这四种毛病 123
- 30. 幸运眷顾不安于现状的勇者 126
- 31. 脚踏实地,逮住机会 135

5 智慧经营术

- 32. 精明的生意经 142
- 33. 选择的难题 143
- 34. 当机立断 144
- 35. 商场“钓客术” 145
- 36. 冒天下之大不韪 146
- 37. 孤注一掷的回报 147
- 38. 善的循环 148
- 39. 积小成多 149

40. 老板的绝招 149
41. 让数字说话 151
42. 让同行发小财 152
43. 超常识经营 153
44. 钻缝经营 154
45. “黄金律”生产黄金 155
46. 整体化经营 156
47. 多样化经营术 157
48. 经营中的“中庸”之道 158
49. 大象经营哲学 159
50. 多元化经营 160
51. “放题”式经营术 161
52. 创意经营大法 162
53. 三角经营法 163
54. 回扣经营法 164
55. “饥饿”经营术 165
56. 迂回经营术 167
57. “倒行逆施”的经营思路 168
58. 瘦鹅经营哲学 169
59. 生意如情人 169
60. 经营要持之以恒 170

- 61. 生意无禁区 171
- 62. 世上最优秀的商品 172
- 63. 无价之宝 173
- 64. 网络淘金 174
- 65. “现做现卖”的经营术 175
- 66. 经营眼光要独到 177
- 67. 争天下第一 178
- 68. 醉翁之意不在酒 179
- 69. 领异标新出奇招 180
- 70. “让名”的妙处 181
- 71. 敢做伟大人物 182
- 72. 三方共享制 182
- 73. 迂直之计 183
- 74. 欲取故与 185
- 75. 制造竞争对手 186
- 76. 以小吞大经营谋略 186
- 77. 赔本赚技术 188
- 78. 最厉害的一招 189
- 79. 化整为零分散经营法 190
- 80. 先计而后动 191
- 81. 巧夺市场份额 192
- 82. 市场“土拨鼠” 193
- 83. 妙用骑墙策略 194

84. “一厢情愿”的悲剧 195
85. 旁门左道也是财路 196
86. 优质药售劣质价 197
87. 无次品经营理念 198
88. 舍得“割爱” 199
89. 化险为夷 199
90. 用脑赚钱 200
91. 赚钱秘方 202
92. 勿以善小而不为 203
93. 以特取胜 204
94. 胜兵先胜而后求战 206

6 商务语言有技巧

95. 商场柔语 209
96. 花言巧语 211
97. 搭讪攀谈 213
98. 甜言蜜语 215
99. 妙语如珠 217
100. 一鸣惊人 219
101. 死缠活赖 222
102. 相信口碑 224
103. 攻取芳心 226
104. 斤斤计较 228

105. 花招怪招 230

106. 投机取巧 231

107. 抓住机会 233

108. 锤子买卖 235

109. 胆大心黑 237

110. 精明刻薄 239

111. 宁死不屈 242

112. 以退为进 243

113. 实事求是 245

114. 幽默推销 247

7 犹太人的经商智慧

115. 跨过福神的门槛 250

116. 不独立,就是放弃
自由 251

117. 发现 $\neq$ 拥有 253

118. 寻求对立的观点 254

119. 市场不允许假想 256

120. 信用是最好的抵
押品 258

121. 味道个性化 260

122. 追逐流速 261

123. 雇员至尊 263

- 124. 学习雅各折树枝 265
- 125. 撤销交易的哈拉哈 266
- 126. 在信息里淘金 268
- 127. 行动胜过祈祷 270
- 128. 被抛弃=自由 272
- 129. 富人躬请穷人出场 273
- 130. 流浪民族的智慧结晶 276
- 131. 在富人堆里做买卖 281
- 132. 市场是公平的 282
- 133. 给自己找个拉比 284
- 134. 不慌国际化 286
- 135. 赤贫中突围 287
- 136. 把垃圾卖出高价 289
- 137. 出租人的零风险 290
- 138. 灵感,由新视点激发 292
- 139. 诚意履约 294
- 140. 让契约厚起来 295
- 141. 做生意就是抢劫吗 297
- 142. 利润是对风险的补偿 299
- 143. 做商场中镇定的树 301
- 144. 免扰!我在挣钱 302
- 145. 光明在黑暗的身后 305
- 146. 相信未来 306

1 征服自己乃致富之钥

1. 先要认识自己

希腊的大哲人苏格拉底曾经说过一句名言：“你当自知”。这句话，很多人是耳熟能详的。他们可能不止千百次引用过这句话，但却奇怪得很，他们似乎没有应用这一句话。

假如他们能够应用这句话的话，他们便会由知道自己作出发点，大踏步地走向成功了。世界上有许多成功的人物之所以获得成功。最主要的原因就是知道了自己，认识了自己。

□ 不认识自己的人占多数

老实说，想知道自己并不是一件容易的事，我敢打赌，在一百个人之中。只有七八个人是真正知道自己和认识自己的。

不信。我们可以做个这样的试验。

我们请来七八个好朋友，大家在晚饭后谈心，所谓上下古今，无所不谈，在这一次自由谈话里，最好是各持己见，互不相让的，随时会争辩起来。

比方，有人说孔子的学说已经过时了，在今日是完全用不着的，要把它扔到粪缸里去。

对于这种奇怪的论调，我们是要大加反对的，其实，孔子的学说就是在今日，也并不算是过时的，他的学说对后世人有

着一定的影响，所以，我们便跟那个说有三文钱就可以使孔子卑恭屈节的人争辩得面红耳赤了，因为，我们承认了孔子有一部分学说是过时了的，但有一大部分可以保留下来，有一大部分可以发扬光大的。

这样，正方和反方便似乎是昭然若揭了。

但如果我们仔细一想。便会发现许多问题了，比方，我们为什么要肯定孔子这一部分学说，而反对他另一部分学说呢？我们的取舍标准到底是怎样的？

比方，我们为什么说孔子这一部分的学说适用于今日，可以发扬光大，而另一部分学说则已经过时了，应该抛弃呢？我们是根据怎样的客观标准作出这样的判断呢？

比方，我们这样的见解是否完全符合了今日的客观需要呢？或者，有哪一些符合，又有哪一些不符合呢……

只要我们这样的去仔细想一想学说内容，我们就会发现，我们对于孔子的学说，原来竟是这么熟悉，又是那么陌生的。我们会发现，我们之所以为孔子辩护。完全是出于一时的义愤，自己在事前对孔子的理解，也不过是十分浮浅的。这样，我们便会发觉我们的确是不懂得自己的，违背了“你当自知”这个贤明的教训。

□ 处世不要太主观

所以，我们要做到“你当自知”这一点，最重要的是不要太过主观用事。

主观用事有坏有好，如果我们没有主观见解，事事拿不了主意，那便等于台风中的墙头草，完全没有主意的，那样，我们便会永远做不好一事情了。

如果我们的主观太强，事事老子第一，只有自己的意见没

有别人的意见，于是，这样的人便会渐渐没有朋友，成为一个“孤家寡人”。

没有主见不能做事，主观太强又会碍事，我们应该如何在两者之间选择一个正确的方法？这就需要有自知之明了。《老子》书上说：“自见者不明，自是者不彰，自伐者无功，自矜者不长”。就是劝告我们不要太过强调了自己的见识，不要太过自信，不要自以为是。但同时它又说：“不自见故明，不自是故彰，不自伐故有功，不自矜故长”，这就是一件事情的两方面了。如何从事情的正反面去执中，如何认识自己的长处与短处，这就需要“自知之明”了。

其实，在复杂纷纭的事实里，人与人之间的关系，物与物之间的关系，事与事之间的关系，都是异常地复杂的，假若我们只看到事物的一面，便作为事物的全体来处理，那准会差之毫厘，谬以千里的。

对人也是如此，特别是对于我们自己。

不说出来会使人难以相信，天下间最难认识最难了解的东西，就是我们自己。

□ 认识自己最难

不信，请问问你自己，究竟对自己的了解达到哪种程度？

所以，要知道自己这句话说来很容易，但真真正正的做起来，就十分艰难了。

但为了要在社会上取得一定的地位，为了要在事业上取得一定的成就，为了使自己能够选择到一份惬意的工作……那么，我们便不能不去认识自己，了解自己。

明白了自己的长处，可以发扬光大。

明白了自己的坏处，可以及时改正。

明白了自己的特点，可以顺利择业。

明白了自己的喜爱，可以集中力量，向某一个地方突进。

这个战略，也是一个可行的战术了。

有人喜欢把这些问题摆在哲学的角度上去讨论，这便成了人生哲学的一个课题了。

在人生哲学上，对于同一个问题也是有着种种不同的答案地。苏格拉底不同意勃洛大哥拉斯的观念，亚里士多德甚至连他老师柏拉图的学说也予以大力的抨击。越向后发展，意见越分歧，甚至弄得“此亦是非，彼亦是非”的无法搞清楚，直到今日，也是这个样子。

为什么会产生这种情形呢？

只有一句话，就是缺乏自知之明。

正因为人们对自己的行为不自觉，所以才有乱纷纷的现象出现。大家固执己见，彼此不能相让，于是便发生了冲突，随时随地，就会因某一方的成见太深，而陷于僵局的。

所以，“你当自知”的重要性不仅可以成为战略和战术，同时也是一种调协人们的心灵沟通的重要方法。

□ 有自知之明才能成功

施迪士先生就是利用这个方法获得成功的，他是个货仓管理员。一个人弄一个货仓的进货和存货，就已经够忙碌的了。

白天，大清早就回到货仓里，仔细清点存货，然后便赶着报月结，忙碌异常。

夜晚，回到家里，因为日间做的工作太多了，精神已经疲惫万分，便睡在床上躺一会儿休息休息，那样，他一天的时间便是如此打发了。哪还有时间去了解自己，认识自己哩。

因此，他在那货仓工作了五六年，简直没有工夫去了解一

下自己。

有一次很偶然，那是个炎夏的傍晚，他洗澡以后，坐在露台上乘凉，看见许多五颜六色的霓虹灯在闪闪生光。他马上想到，像现在这样的生活，实在是没出息的。

现在，他的年纪大了，需要一个发展的机会，决不能在这货仓呆下去了。

于是，他毅然辞了职。

你知他为什么辞职呢？原来是有原因的。

施迪士先生经过冷静思考后，认为如果长期在货仓里呆下去。无形中断绝了自己跟外边的联系，使自己变成了在荒岛中生活的鲁滨逊，那么，就算有一份较好的工作，人们也不会想起自己来了。

他越想越感不安。

于是，他向自己提出两个问题：

第一，应该继续留在那货仓里，终老一生呢？还是跳出这家货仓到外边去闯一下呢？

第二，如果跳出了这家货仓到外边去闯了，一旦碰到风浪，弄得船翻人倒那又咋办呢？

这两个的确是值得再三思索的问题。

想了好久好久，他向自己提出答案：

不能继续在那货仓呆下去，因为白天已经困在那黑黝黝的货仓里，朋友们不敢来探访，而自己又难以出去跟朋友交际，这样，自己跟外边的关系便由此中断了。这是一。到了下班的时候，本来可以出去跑跑的，但又有困难，自己白天已经做得精疲力尽了，渴望在床上舒舒服服的躺一躺，好恢复体力，明天大清早回货仓工作。即使哪天精神稍为好一点，也希望能够跟自己的儿女欢聚一下，享享天伦之乐。即使在这个时候，自

己想出去找找朋友，人家也有着自己的节目，未必会呆在家里的。这是二。

就是这两点，就够伤透脑筋的，这两点原因，便促使他下定决心跳出那家阴暗的货仓。即使跳出那货仓之后，碰到大风大浪，也应该搏它一搏，也许会死里逃生的，于是，他便离开那家货仓了。

现在，施迪士先生已经有“自知之明”了，他的辞职，可说是他的事业一个大转折。

当然，他离开那货仓以后并不是一帆风顺的。

刚离开那间货仓的头几个月，便觉得很习惯。

那时候，他去做汽车推销员，每天要挽着那个满载着汽车式样说明书的手提箱，终日四处奔跑。并且要鼓其如簧妙舌，把对方说服，使他乐意来购买一辆汽车，这种生活，他很习惯，在货仓里，他可以安安逸逸的坐着办公，用不着东奔西走。

但现在呢，却跟货仓的生活完全相反，满想找个地方安安稳稳的坐一会儿。

在货仓里，他管理的是货，货是一些死物，可以由这里搬到那里，或者由那里搬出货仓之外，不管你怎样搬动，那些货物是没有意见的。

但现在呢，却是对人，人是最难了解的生物，真要像俗语所说：“见什么人说什么话”，否则，就会开口嚼痛舌头，不但把生意搅得做不成了，而且还得罪人了。

因此，他便感到十分为难了。

这时候，他感到后悔，后悔自己做得太过孟浪了。后来，他终于克服了这些困难，成为一个最好的汽车推销员了。施迪士先生的遭遇说明了一个事实，就是要经常对比形势，常常提