

做

个

吴学刚 编著

不差钱

的
生意人

● 活学活用 经商老经验

74 条商经助你炼成大生意人



金城出版社
GOLD WALL PRESS

做
个

吴学刚 编著

不差钱

的 生意人

● 活学活用 经商老经验

常州大学图书馆藏

74 条商经助你炼成大生意人



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

做个不差钱的生意人：活学活用经商老经验 / 吴学刚编著.
- 北京：金城出版社，2010.7
ISBN 978-7-80251-508-6

I. ①做… II. ①吴… III. ①商业经营 - 通俗读物
IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 129878 号

做个不差钱的生意人：活学活用经商老经验

作 者	吴学刚
责任编辑	苏 雷
开 本	710 毫米 × 1000 毫米 1/16
印 张	14.5
字 数	211 千字
版 次	2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷
印 刷	三河市鑫利来印装有限公司
书 号	ISBN 978-7-80251-508-6
定 价	29.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编：100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)64210080
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

前 言

著名经济学家、诺贝尔奖得主布坎南说：“对 21 世纪的商人而言，头脑是最大的资本。”中国商谚里更有“三年能学套好手艺，一辈子学不够的买卖人”之说。

多少生意人在追问：商界成功的秘诀在哪里？事实上，当代商人企盼的秘诀并非遥不可及，它就掌握在商人自己手里。从古至今，成功的生意人无不具有自己长期奉行的商经，他们有相同之处，也有独到之处。正是这种商经，造就了他们不同寻常的大手笔，成就了他们伟大的事业。在今天，经商成功与否，不只取决于一个人的智商，还直接受制于他的情商、财商。只有具有过硬的综合能力和经验，才能笑傲商场，立于不败之地。

经商是一门很深的学问，经商不仅需要精明的头脑，更需要丰富的经验。用智慧经商不是耍手腕，而是一种正确的思维方式、操作技巧和办事方法。

商场是浓缩的社会，商人也必然是社会中的人。

不管什么时候，生意人，首先是人，然后才有生意。小生意在得利，大生意在得人。不了解人，不理解人，就无法与人交往，不能同人做生意，也做不好生意。所以说，做生意，其实是做人；生意场，其实是人场。

但从传统的观念来看，做人与做生意是两回事儿，做人要诚实，做生意则多变，以致有“奸商”之说。这是对生意的误解。其实，大商不奸，他们做生意的信条是：诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。

一流商人是精明加厚道，二流商人是精明加精明，三流商人是厚道加厚道。经商不仅仅是一种单纯的经济活动，还是一门复杂深奥的为人处世的学



问。做生意必须先做好人，两者不可截然分开。商场上驰骋拼搏，屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。

知商规，识商性，通商路；认清商道，提升商智，敢做商人。本书从内涵到外在，从实力到技巧，从理论到实战，多层次、多方位、多侧面地阐述了经商谋业的经验技巧、策略及素养，全方位多角度培养商人的综合能力。通过翔实的分析、精辟的论述、经典的实例告诉读者成功商人最需要的是什么能力。不管你是久经商场，还是初入商界，乃至尚未涉足，只要你有志于做一个成功商人，读完本书都会让你受益匪浅。

目 录

CONTENTS

第 1 章 善于借力，才能把生意做巧

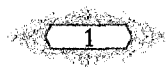
- 巧借他人之力，行自己之意 1
- 借别人的鸡，生自己的蛋 4
- 借得名声有时比借得金钱更管用 7
- 一分钱没有也能把生意做大 11

第 2 章 生意场上，话可以说得很艺术

- 开个好头，生意不难 15
- 用事实说话，不搞欺骗 18
- 找到了共鸣，离成功就不远了 21
- 好胳膊好腿，不如巧言巧嘴 24
- 一团和气好生财 26

第 3 章 敢冒险，只因脑子里有盘算

- 舍不得诱饵，网不住大鱼 29
- 领先一步，才能步步领先 31
- 敢于冒险但不要盲目冒险 33
- 敢想才能敢干，会想才能巧成 36
- 冒险是成功付出的代价 39



第4章 在生意往来中要表现得体

- 杜绝商务交往中不受欢迎的坏习惯 43
- 酒桌上的大学问 46
- 小名片学问大 51
- 恰当地称呼他人 53
- 注意握手的细节 56
- 得体的自我介绍体现个人修养 59

第5章 目光短浅获利一时，目光长远获利一世

- 放长线，钓大鱼 63
- 目光长远，营造融洽的气氛 65
- “退”是为了更好的进 68
- 吃小亏赚大便宜 72
- 将欲夺之，必先予之 75

第6章 争人才比争什么都重要

- 人才是商业竞争的关键 79
- 大材大用，小材小用 82
- 得人心者得天下财 85
- 人不可貌相，海水不可斗量 87
- 播种信任，换取忠诚 89

第7章 寻找“贵人”相助是永不过时的生意经

- 以真情真心打动贵人 93
- 向贵人充分展示你的才华 97
- 进取是赢得贵人相助的基本条件 100
- 贵人看好睿智者 102

第 8 章 广结善缘，就永远不会栽跟头

- 一个好汉三个帮 107
- 顺水推舟，巧送人情 110
- 朋友是一生的“财富” 113
- 编织自己的人际关系网 116
- 广结善缘才是经商之道 119

第 9 章 让人对你放心，财富就会主动来找你

- 珍惜声誉犹如珍惜生命 123
- 诚信是经商之本 125
- 言必信，行必果 128
- 做生意就是做人，人品最重要 130

第 10 章 视觉敏锐，抓住机会大做文章

- 站起来，就有机会 135
- 抓住机遇，让你心想事成 138
- 把握时机，乘虚而入 141
- 抓住平凡的机会，使之不平凡 144
- 做一个创造机遇的高手 146

第 11 章 开拓思维，商路并非只有眼前一条

- 有变化就会有机会 151
- 创新让你柳暗花明 153
- 不同的目光，不同的成就 155
- 敢想，更要敢做 157
- 创意思维，从无到有 160
- 删繁就减，标新立异 163
- 另辟蹊径，让成功变得更简单 165

第 12 章 合作共赢，你吃甜枣我吃梨

- 合作伙伴是你的“左膀右臂” 169
- 他山之石，可以攻玉 171
- 善于与人“牵手”，你就省劲 179
- 联合仇家，共同赚钱 177

第 13 章 有多大肚量，做多大生意

- 忍小气，谋大利 179
- 无论何时都不要忽视对手 181
- 多为对手叫好 182
- 耐心等待最佳时机 184
- 宽恕别人，让自己获得更多 186

第 14 章 高标经商，低调做人

- 做老二，不做老大 191
- “健康”经营，不走歪门邪道 194
- 低调做人，务实做事 196

第 15 章 带上智谋，与竞争对手“叫板”

- 启动你的智慧“引擎” 201
- 攻守相辅巧取胜 203
- 趋利避害，化不利为有利 206

第 16 章 多个心眼，远离商业欺诈的伤害

- 疏忽大意要不得 211
- 防人之心不可无 213
- 小心尔虞我诈 215
- 骗人一时，不能骗人一世 218

第1章

善于借力,才能把生意做巧

《兵经百字·借字》云:“己所难措,假手于人,不必亲行,坐享其利;甚至以敌借敌,借敌之借,使敌不知而终为借,使敌既知而不得不为我借,则借法巧也。”经商并不一定要硬拼,有经验的人往往巧借他人之力,行自己之意,只要借的恰当,不费吹灰之力,就能成就伟业。

○巧借他人之力,行自己之意

借他人之力行自己之意,是把生意做成的一个重要手段。个人的智慧与力量是有限的,要想战胜对手,取得事业的成功,必须依靠他人之势,才能获得意想不到的收获。

很多人误认为生意就是一个买进卖出的关系,每天都有票子就似活神仙,可红顶商人胡雪岩却不这么认为。

在胡雪岩的商业经营活动中,他十分注重借势经营,与时相逐。在他的商业活动中,十有八九是围绕取势用势而展开的,他也从不放弃任何一个取势用势的机会,从而不断地拓展自己的地盘,张扬自己的势力。而且,胡雪岩还总结出自己的一套商业理念,即“势利,势利,利与势是分不开的,有势就有利。所以现在先不要求利,要取势。”

在胡雪岩第一次做丝茧生意时,就遇到了和洋人打交道的事情,并且遇见了洋买办古应春,二人一见如故,相约要用好洋场势力,做出一番市面来。胡雪岩在洋场势力的确定,是他主管了左宗棠为西北平叛而特设的上海采运局。上海采运局可管的事体甚多。牵涉和洋人打交道的,第一是筹措洋款,前后合计在一千六百万两以上,第二是购买轮船机器,用于由左宗棠一手建成的福州船政局,第三是购买各色最新的西式枪支弹药和火炮。

由于左宗棠平叛心坚,对胡雪岩的作用看得很重,凡洋务方面无不要胡雪岩出面接洽。这样一来,逐渐形成了胡雪岩的买办垄断地位。洋人看到胡雪岩是大清重臣左宗棠的可信之人,生意一做就是二十几年,所以也就格外巴结。这也促成了胡雪岩在洋场势力的形成。

因为洋人认准了胡雪岩,不大相信不相干的来头,所以江南制造总局曾有一位买办,虽满心欢喜中接了胡雪岩手中的一笔生意,却被洋人告知,枪支的底价早已开给了胡雪岩,不管谁来做都需要给胡雪岩留折扣。

综合胡雪岩经商生涯看,其突出特点就在他的“借势取势”理论。社会上各种资源散溢着,就像水白白流走一样,假若不予蓄积,没有成熟,也就无法形成一种力量,一种走向。蓄势的过程,就是积聚力量;形成规模,安排秩序,形成走向的过程。

个人的力量,毕竟有限。能赚大钱的人往往最知道如何借助别人的力量。当他遇到困难,非自己能解决时,就知道如何获得别人的援助,他自己决不做过于繁重的工作。知道分工合作,他只做那些别人不会做的事。

请记住这个要则:你要获得别人帮助,必先帮助别人。帮助别人愈多,未来的收获也愈多,唯有愚蠢的人才想尽方法,去奴役他人,希望他人毫无条件地为他尽力。

李冬原是一个小县城的中学教师。他有一个同族哥哥是省直机关的官员。那年寒假,李冬去给哥哥送土特产,哥哥请来处里的一位处长同来喝酒。席间,李冬与这位处长边饮边谈,酒助谈兴,两个人大有“酒逢知己千杯少”之感。处长乘兴许诺,若有机会帮他调到省城。

李冬就势施以“攀”术,只要有机会,就来省城;想方设法也要去看这位

处长,每次去拜访时总是捎带一点土特产。这样点点滴滴的情感投资,感动了处长的心,没出几个月,这位处长就将李冬借调到他们处,负责事务性接待工作。

同年夏天,京城一位高官要来省城接受三个月的中医保健治疗。经省委办公厅决定,要为这位德高望重的老人找一个临时生活秘书,这项工作竟然落到李冬头上。

从此,李冬的命运便因这位老人的出现发生了质的变化。

李冬殷勤备至,给老人以无微不至的关怀和照顾。他很会察言观色,细致入微地体味老人的性格和习性,他发现老人很喜欢读传记文学,就到书店给老人买来《拿破仑传》、《罗斯福传》等。老人爱看《参考消息》,李冬就每天都及时地从报摊给老人买来一份。

天气晴朗的早晨,他会搀扶着老人,缓缓地行走在林荫小路上。听林间鸟鸣,看旭日东升,向老人讲当地的风土人情。每天早晨他都将早点给老人端到房间,还没等老人吃完,就已将老人最爱喝的乌龙茶给老人泡上。

白天,他会及时地安排老人服药,做保健锻炼,而且既有节有度,又认真细致,让老人觉得这小伙子是一个会工作而又通人情的人。

转眼间三个月过去了,老人即将回京。说心里话,老人已对李冬产生了较强的依赖心理,觉得这年轻人使他每天的生活都非常充实。而李冬所有的用心其实是为了老人走前能为他说句话。

在官场几十年,老人当然知道自己应该怎样对待自己身边的人,他不会让一个年轻人的努力付之流水。

老人问李冬:“我走后,你有什么想法?”

李冬说:“我很想跟您去北京。”

老人笑了:“去北京是很困难的。在你们省,我可以帮你找一份合适的工作。”

老人回京前,要和省里的领导进行一次谈话。谈话时老人重点谈了李冬的事情,省里领导答应一定给予考虑。不久,李冬就正式成为该省主管工商财贸的副省长的秘书。

在老人和副省长的继续关照下,李冬又被提升为省工商行政管理局第一副局长,三十几岁,已是副厅级高官。

成功不一定要去硬拼,巧借他人之力,行自己之意,只要“借”的恰当,不费吹灰之力,就能成就伟业。

老经验

人不是凭单独一己之力赚到钱的,持有凭一己之力便能赚大钱的想法,那是夜郎自大。

个人的智慧与力量是有限的,要想战胜对手,取得事业的成功,必须依靠他人之势,才能获得意想不到的收获。

○借别人的鸡,生自己的蛋

一个企业的发展,特别是在起步阶段,自身资源是最贫乏的,这需要经营者具备整合社会资源的能力和雄才大略。自身缺乏资源没关系,社会上具有最好的资源——最好的人才、最好的策划公司、最好的设计院等等,为何不把它整合成自己的团队?你不用,别人会用,甚至竞争对手会用。刘邦所以能得天下,是他心胸的大度胜过了项羽:运筹帷幄敢用最智慧的子房,镇国安邦敢用最谋略的萧何,打仗敢用最善战的韩信,甚至马夫也是用最勇敢的夏侯英。如果子房、萧何、韩信等人为项羽或齐王、燕王所用,刘邦的下场可想而知。

通用汽车总经理斯隆曾说:“把我的财产拿走,但只要把我的人才留下,5年以后,我将使被拿走的东西失而复得。”这句话极其深刻地表明了借用他人之力的重要性。

一个人是否有实力不要紧,只要他善于用人,照样能干成一番大事业。

理查德·西尔斯原本是一个代客运送货物的小商人。后来他开起一家杂货店来,专做邮购业务,即顾客通过邮件订货,他通过邮寄的方式发货。由于资本太少,只能提供有限的几种商品,这样做了5年,生意仍无起色,每年只能做三四万美元的业务。他想,必须与人合作,借助他人的力量,才能把生意

做大。

非常凑巧的是,当他萌发出合作的念头后,不久便遇到了一个理想的合伙人。那是一个月色皎洁的晚上,西尔斯到郊外散步,突然远处传来了马蹄声。不一会儿,一个骑马赶夜路的人来到西尔斯跟前,向他问路。此人名叫罗拜克,想到圣·保罗去买东西,不料途中迷了路,此时已是人困马乏。

西尔斯把罗拜克请到他的小店中住宿。当晚,两人谈得非常投机,于是决定合伙做生意,并成立一家以他们两人的名字命名的公司,即西尔斯·罗拜克公司。西尔斯有五年经验,罗拜克实力雄厚。两人联手,可谓相得益彰。合作第一年,公司的营业额达到40万美元,比西尔斯搞单干时增长了近10倍。

西尔斯和罗拜克都不懂经营管理,做点小生意还能支撑,生意大了就招架不住,两人都有了力不从心的感觉。他们决定寻找一个总经理,代替他们进行管理。

于是,他们就开始费尽心思搜寻人才,终于找到了一个合格的总经理人选。这个人名叫陆华德,在经营管理方面很有一套。于是,他们把公司大权全部授予陆华德,自己则退居幕后。

陆华德果然不负重托,接受任命后就兢兢业业地为公司效劳。他发现,做邮购业务与传统生意不同,一旦顾客对购买的商品不满意,调换很困难。如果不解决这个问题,很多顾客就会放弃邮购这种方式,公司的发展将受到很大阻碍。为此,陆华德严把进货质量关,决不让劣质品混进公司的仓库,以保证卖给顾客的每一件商品都“货真价实”。

那些厂商竟联合起来,拒绝向西尔斯·罗拜克公司供货,因为他们认为陆华德对质量的要求过于苛刻。

这是一件决定公司前途的大事,陆华德拿不定主意,赶紧去找两位老板商量。西尔斯从内心深处赞赏陆华德的做法,给他打气说:“你这些日子太辛苦了,如果能少卖几样东西,不是可以轻松一下吗?”

陆华德受到鼓舞,更加坚定了严把质量关的决心。那些厂商见抵制无效,担心生意被别的供货商抢走,最终不得不接受陆华德的质量标准。

陆华德刻意追求质量的经营策略,使西尔斯·罗拜克公司因此声誉日隆,10年之中,它的营业额增长了600多倍,高达数亿美元。

西尔斯作为一个外行,能够在短短十几年间,从一个微不足道的小商人,变成一个全美国知名的大富豪,得益于他用人的成功。他的用人手腕其实很简单:找到一个值得信赖的人,然后授予全权。这正是用人的唯一诀窍。

俗话说得好:“好风凭借力。”一个人在事业上要想获得成功,除了靠自己的努力奋斗外,有时还要借助他人的力量才能事半功倍。应用这种方法获得成功的手腕称为“借梯上楼”法。

对于想获得成功的人来说,这里的“梯”指的是他人的能力,如名人、亲戚、朋友、同学等的地位、名望、财富或权力,而“楼”则是指你要获得的某种较为理想的目标。

王雪红就是这样一位借脑生财的成功者。她善于通过对别人的经验进行借鉴综合,从而找到一条更好的道路,将企业引向一种全新的境界。

在男性为主导的高科技世界里,王雪红却开辟了一个自己的王国。这位罕见的女创业家、投资家,在华人世界里几乎无人能出其右,即便在美国,也少见这样的女企业家。

王雪红一手创立的台湾威盛集团,其2003年的年收入已突破600亿元。从IC设计(威盛、威腾、威瀚)、半导体封装测试(立卫、威宇)、硬件制造(宏达、国威),一直到资讯网络(全达、建达、旭耀电通),连高科技产业上、中、下游,她均有重兵部署,她的事业版图延伸到世界各地,这几年来在中国内地的发展尤其明显。

庞大的企业王国,使得才40多岁的王雪红多年蝉联台湾女企业家的首富。虽然是台湾著名商人的女儿,早期创业也得到父亲的支援,但是王雪红早已跳出父亲的光环,自创新局。

王雪红究竟是怎样走向成功的呢?

善用人才的智慧,是她成就大事业的基础。

王雪红1981年毕业于柏克莱大学,拿到经济硕士学位。现在她的手下是清一色的男性专业经理人,并且许多是能力非凡的工程师。这些得益于她有识人之明,并且真正做到授权,充分发挥手下人的才智。

威盛的陈文琦、林子牧,都是加州理工学院电机硕士,他们自创公司却

与股东理念不合,失意时被王雪红发现,加入她购买的一家美国公司 VIA。陈文琦规划策略,王雪红负责市场,林子牧在美国掌研发,铁三角打造出今天的威盛。

随着一个接一个下属企业的创立,王雪红事业的版图清楚成形。

王雪红就是一位善借鸡生蛋的人,她靠的就是充分发挥下属的智慧,利用下属的智慧,成为今天的台湾第一女首富。

曾子说:“用师者王,用友者霸,用徒者亡。”成就大事的人,都不是孤军奋战者,他知道个人的能力再强也是微弱的,“好汉也要三个帮”,众木成林,众志成城。

老经验

善用人才的智慧,是成就大事业的基础。

一个人是否有实力不要紧,只要他善于用人,照样能干成一番大事业。

一个人在事业上要想获得成功,除了靠自己的努力奋斗外,有时还要借助他人的力量才能事半功倍。

○借得名声有时比借得金钱更管用

狐狸是非常聪明的动物,由于他没有力气,个子矮小,因此处境不利。在森林中,狐狸得不到尊敬,没人真正把他放在眼里。为了克服这一点,对于狐狸来说,一个办法就是说服老虎与他做朋友。通过与力大无比、令人畏敬的老虎密切交往,狐狸可以伴随老虎在丛林中四处行走,而且享受给予老虎的同样的提心吊胆的尊敬。即使老虎不在狐狸身边,得知狐狸与老虎交往甚密,也足以保证狐狸在旷野中得以生存。

狐狸这种做法,便是典型的借光。这个狐假虎威的中国古代智谋,原指狐狸仗着老虎的威风吓唬别的野兽。一般狐假虎威之谋,在世人眼中似乎不算奸诈,

主要有狡猾之感,指仗着别人的威力欺压人。这种诡计与常说的“狗仗人势”、“拉大旗作虎皮”、“挟天子以令诸侯”、“借刀杀人”很接近。从谋略学的角度看,指阴谋家借助外力增长自己的势力威风,达到欺压战胜对手的目的。

在现代社会,借力这种手腕已被政治、经济、文化以及外交等领域广泛运用,而且大有日趋扩展之势。对于人际交往,它不失为一种提高自身形象,扩大自己影响的策略和技巧。

被社会承认,是人的正当追求,对社会进步也有积极意义,而借助名人提高自己的社会知名度,就是被社会所承认的方式之一。同时这也是寻找“朋友”、建立新关系的手腕,不失为做人处世的一种好方法。

许多商业广告喜欢用名人而不惜重金,实际上就是借力策略的应用。有头有脸的人都喜欢用的东西,普通人心理上容易认同:“我和 XX 用的是同一个品牌的。”从人类的心理上讲,人们往往都倾向于这一点,认为自己找对了“路子”。因此,同样是消费,多一层名人的光环,自然很多人愿意借这个光。

巧借他人的力量和威名以达到自己的目的,这是一种商业韬略。

20 世纪 90 年代是科技巨富辈出的年代,甲骨文公司的董事长劳伦斯·埃利森就是其中的一位。1996 年他的个人资产达 70 亿美元,被美国《财富》杂志评为美国第五巨富。2001 年 3 月股市大跌,他的个人财富仍有 421 亿美元,是仅次于比尔·盖茨的第二巨富。

埃利森和他的公司取得大发展,很大一个原因是倚靠了 IBM 这棵摇钱树。

埃利森 1944 年出生于美国,他是一个私生子,小时候他一直生活在母亲的姑妈家。因为缺乏读书天赋,他先后进了两所大学,都没拿到文凭。在伊利诺斯大学他因考试不及格而被校方除名,在芝加哥大学他未修满学分而没有拿到学士学位。

尽管如此,埃利森却并没枉读大学。在芝加哥大学主修物理学时,他不但掌握了计算机编程技术,学会了操作 IBM1401 电脑主机,他还成了学校的兼职程序员。这些有用的知识和实践,为他日后“打江山”奠定了基础。

1966 年夏天,埃利森去了一家研制数据库设备的小公司——精密仪器公司。在这个小公司里,埃利森被任命为系统开发部副总裁,这是他有生以来首次进入公司高层。