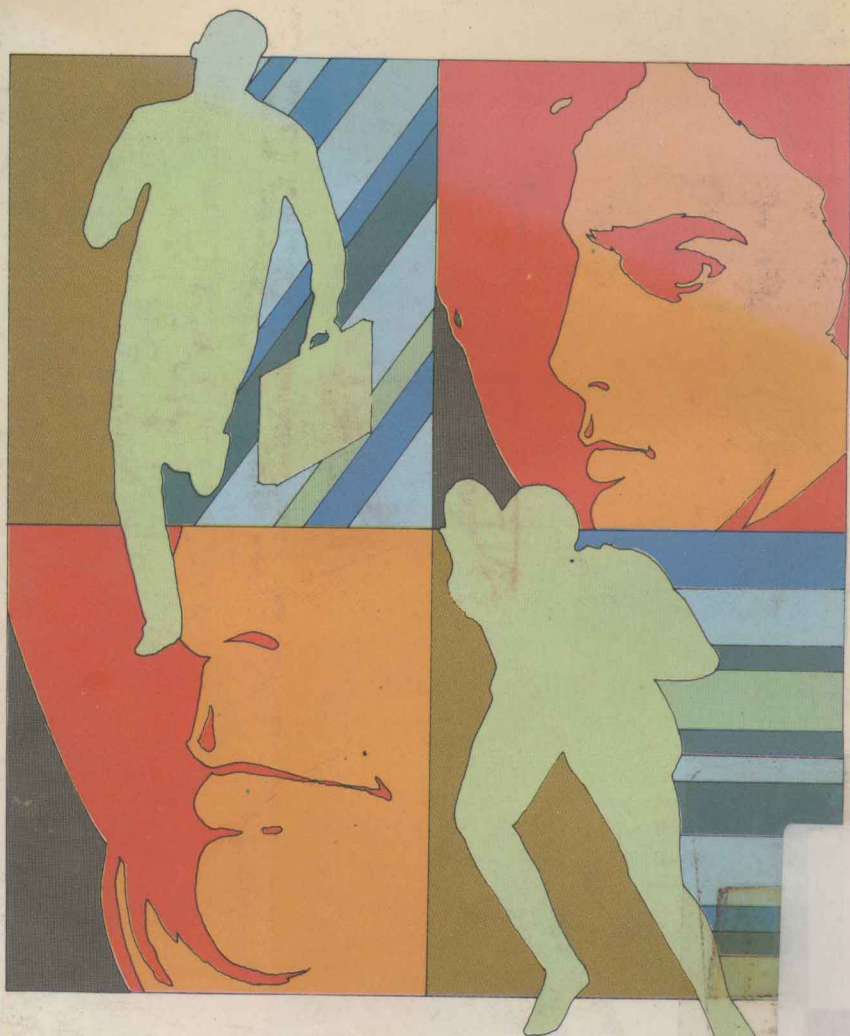


書叢報日濟江

關闖漢外門

譯鯤 洪・著郎二根關



經濟日報叢書

門外漢闖關

關根二郎著・洪鯤譯

江苏工业学院图书馆
藏书章

經濟日報叢書

門外漢闖關

原著者 關 根 二 郎

譯者 洪 必 鯤

發行人 王 必 鯤
出版者 經濟日報社

新聞局登記證局版臺報字〇〇二七號

總經理 聯經出版事業公司

臺北市忠孝東路四段五五五號

郵政劃撥帳戶一〇〇五五九號

電話：七〇七四一五一—三

印刷者 文太印刷廠

定價：新臺幣一三〇元

中華民國七十年七月初版

有版權・禁翻印

目錄

門外漢所以要闖關·····	一
信者得賺無信不立·····	四
全副精神投入生意·····	七
有買有賣才是生意·····	一一
缺乏服務精神別做生意·····	一四
貪圖近利惹火焚身·····	一七
擇善固執自立開店·····	二〇

一開店就不是門外漢·····	二一三
發揮門外漢的可愛處·····	二一六
信譽是無形的財產·····	二一九
千萬不能違約背信·····	三二二
相信自己的潛力是無限的·····	三三五
淺嘗輒止一事無成·····	三八
全壘打不如安打·····	四一
禮貌不算卑躬屈膝·····	四四
打出本店特色來·····	四七
服務是小生意取勝之道·····	五〇
薄利未必能多銷·····	五三
慎選開店地點·····	五六
無形的資產——技術·····	五九
節約儲蓄厚植財力·····	六二

十鈞之力不舉千鈞之鼎.....	六五
誰是天生的專家.....	六八
知己知彼百戰百勝.....	七一
顧客未必永遠是對的.....	七四
建立良好的關係.....	七七
商場如戰場.....	八〇
向既成的權威挑戰.....	八三
創造消費者的需要.....	八六
勿錯過制勝機會.....	八九
居安思危以退爲進.....	九二
退而求其「不可敗」.....	九五
待機而動乘勢攻擊.....	九八
模稜兩可進退失據.....	一〇一
莫使無錢乾瞪眼.....	一〇四

乘風破浪不屈不撓·····	一〇七
失敗得教訓·····	一一〇
羅馬不是一天造成的·····	一一三
發揮烏龜精神·····	一一六
突飛猛進人仰馬翻·····	一一九
好的開始失敗的一半·····	一二二
乘勝追擊慎防陷阱·····	一二五
深謀遠慮三思而行·····	一二八
充實自有資本·····	一三一
獲得融資的途徑·····	一三四
長期信用長遠計劃·····	一三七
是投資不是投機·····	一四〇
做生意不是耍派頭·····	一四三
提高資本週轉率·····	一四六

如何以小錢滾大錢·····	一四九
掛帳未必是致命傷·····	一五二
銀行利息不容忽視·····	一五五
與其借款不如合夥·····	一五八
小額借款按時償還·····	一六一
借錢賺錢三思而行·····	一六四
計數管理不能免·····	一六七
杜絕濫交、亂銷、浪費·····	一七〇
省稅手續不可怠忽·····	一七三
多賺錢以彌補重稅·····	一七六
做生意沒有「歇腳」的權利·····	一七九
把眼光放遠大一點·····	一八二
一本初衷忠心不二·····	一八五
清高的人不能做生意·····	一八八

捨名求利少出鋒頭·····	一九一
自己向自己挑戰·····	一九四
聞過則喜知過必改·····	一九七
集思廣益民主作風·····	二〇〇
莫以木劍對真劍·····	二〇三
臨機應變趨吉避凶·····	二〇六
盡人事聽天命·····	二〇九
怎樣贏得顧客芳心·····	二一二
蒐集情報有備而往·····	二一五
能言不如善聽·····	二一八
令沈默者開口·····	二二一
活用你的人際關係·····	二二四
效法近江商人·····	二二七
欲速則不達·····	二三〇

廣結善緣利在其中	二二三
定期派人偵察敵情	二三六
賣了才算數	二三九
徒宣傳不足以暢銷	二四二
挨戶訪問服務到家	二四五
儘快抓住顧客心理	二四八
徹底進行市場調查	二五一
製作顧客名簿	二五四
新興行業前途無量	二五七
夾報宣傳單的魅力	二六〇
親自參加宣傳樂隊	二六三
傾銷等於自取滅亡	二六六
花招怪招不足爲訓	二六九
攻擊是最好的防禦	二七二

門外漢所以要闖關

「我不懂嘛，怎麼做生意？」「沒本錢嘛，怎麼做生意？」「做生意？想想，就是不知道做什麼生意好。」隨時都可以聽到這類的唉聲嘆氣。

可是你可知道嗎？最近情勢有點改變，昂首闊步於商場上的有許多都是門外漢，他們吃定了行家，大獲戰果，而稱雄於商場。有時候真叫那些行家捶胸頓足，嘆道：「陰溝裏翻船！陰溝裏翻船！」

現在有許多人專搞發明、申請專利，或是販賣企業情報、設計、市場、新的省力機器等研究開發的成果，叫做冒險行業（Venture business），這種行業都是擁有少數精

鏡的中小企業，其投資相當冒險，但其成果有時十分豐碩。還有現在到處流行著脫離薪水階級的隊伍而自行開業，叫做脫薪風氣、脫本業主義等，名字都很漂亮。可是分析看看，豈不都是門外漢闖關的例子嗎？

再看看藝術界、歌唱界，隨時可以聽到業餘作品、業餘歌手的流行超過行家的例子。現在已經不是門外漢便一籌莫展的時代了。只要有好東西，只要肯幹，成功的榮冠立刻可以拿到手。雖然，門外漢在闖關的道路上充滿了荊棘、陷阱。

說到門外漢闖關成功的例子，許多門外漢真是心花怒放，這不是我寫本書的目的。我是說，現代的社會是一個多變的社會，誰的腦筋動得快，誰肯吃苦，誰的成功可能性就高。因此，不管是行家、門外漢，稍一不慎都有可能走入死路。商場上本來就是弱肉強食的世界，怎樣在遇到危險時眼明手快，溜之大吉？怎樣在機會來臨時，一鼓作氣，賺他一筆？全靠你的動眼、動腦、動手的功夫，不管你是行家還是門外漢。

如果你以為勇往直前，橫衝直撞，生意就會成功，那就大錯特錯，世界上沒有那麼便宜的事。

門外漢所要吃的苦，一定要在行家的一倍、兩倍、乃至無數倍以上。而且還不能穩

操勝券。啊不！甚至行家都不能穩操勝券。

做生意本來就是一種冒險，而現代這種傾向尤為顯著。什麼東西銷路好？什麼辦法賺得快？什麼東西在什麼地方醞釀發展？誰也不能預測。

生意難做，這不是內行、外行的問題，問題在如何眼明手快，掌握時機。即使是門外漢，只要具備銳利的眼光、只要肯吃苦耐勞，成功的鑰匙就在你手中。

我寫本書的目的，就是要大聲疾呼：「門外漢加油！門外漢闖吧！」

但是，硬闖是不行的，有勇無謀，橫衝直撞的結果就是死路一條。因此，我在本書所提出的一些原則，就是告訴有心闖關的門外漢如何避開必定會遭遇的危險，如何避免做無益的努力，如何和行家一較短長？有了這些心理準備，再加上你努力動眼、動腦、動手，相信成功一定屬於你。

爲了讓所有門外漢了解，我避開了繁難的術語，用平易近人，深入淺出的表現方式，把門外漢應該知道的事，知無不言、言無不盡的交代出來。

因此讀了本書，你便可以祛除不必要的畏難心理。總之，門外漢一點也不用擔心，幹吧！賺吧！

信者得賺無信不立

首先讓我們來個拆字遊戲。中國話說「賺錢」，日本話說「儲金」。「賺」字從「貝」從「兼」，「貝」者貨幣之意。「兼」者兩倍之意。意思就是說，要賺錢必須付出兩倍的努力。至於這「儲」字，積蓄之意，有積蓄才能賺錢，若無積蓄就賠光了。

一般人都以為這「儲」字是從「亼」從「諸」，這話不錯，但是如果換個拆法，變成從「信」從「者」，不更有意思嗎？

許多人說：「管它什麼信不信，只要賺錢就好，問題在賺錢的方法。」可是話又說回頭，這賺錢的方法你雖知道，如果不信，也徒然有這方法啊！

宇宙間萬事萬物莫不有原理原則，誰賺錢誰賠錢那就要看他是否合乎原則還是悖乎原則。光懂得原理原則而不相信，那等於悖乎原則，必歸於失敗，因此成功應歸信者，即有信心、有信用、有信仰的人。

這世間有許多人不懂得拆字也賺了，相反的，許多人懂得拆字也賠了。這一賺一賠之間，其理安在？不是懂不懂的問題，就是不懂得拆字，只要內心真有信心，就是信者，就會賺錢。

無論你怎樣努力、怎樣刻苦耐勞，如沒有信心，時常心懷疑懼，那麼你一定賺不到錢。相反的，信任自己、信任生意對手、信任顧客、信任生意、信任家人，還有信任你的判斷力，那麼你刻苦耐勞的結果一定是個甜果，不是苦果。

對東方人來說，漢字是生活中重要的一部份。漢字裏面蘊含著許多哲理，當我們在作拆字遊戲的時候，有時會得到意外的靈感，指引我們走向成功之道。

還有這「儲」字除了儲蓄之外，還可引伸為預先準備之意。用到生意上來，儲蓄的錢，當然是準備來投資了。此外，實力和技術的準備，乃至心理的準備都可以包括在內。如果我們平常能夠充實自己，多吸收經驗，培養技術，多存點錢，那麼等到要著手

去做生意時，眼光有了、經驗有了、本錢也有了，那麼「信心」就很容易建立起來。

如果平時只懂得躺在牀上做白日夢、發財夢，有一天真的機會來了，你真不知如何著手哩。比如你平常光知道嘆息沒本錢、沒經驗，就是培養不起信心。一天到晚想的是當董事長多神氣、多舒服，平常不肯多動手工作，多跟人接觸，多增長見識，多學習別人經驗。假定有一天有個親友突然送來一筆生意，那你就像貓咬刺猬，不知從何下手。你會嘆息：「那時我在某工廠，如果多了解一點多好，那時認識誰如果多向他學習一點多好，朋友多幾個多好。」總之沒有心理準備，沒有經驗、技術的準備。於是生意在疑懼中接下來，一做才知道這裏也行不通那裏也行不通，最後在橫衝直撞之下，或是撞個頭破血流，或是衝入一條死路上。

我說的信心，不是面臨戰場時，那種勇往直前，死而無悔的信心，而是平時就要未雨綢繆，儲備技術、經驗、眼力、勇氣的信心，這種信心，一定要不斷從小事培養起來。

總之，不論戰時、平時，要做生意就要有信心，信者得賺，無信不立。

全副精神投入生意

你想做生意？那麼薪水階級那種「浪漫感」請先改掉。

想做生意的話，那麼自己的言行舉止，一動一靜，全副精神都要投入生意上。你做的每一件事都要思考到會不會賺錢。

薪水階級在這方面可以說是既輕鬆又舒服。我現在舉一些例子。

A君是某公司經理，他每天過著花公司交際費和客戶應酬的日子，而照樣每個月可以領得比人多的高薪。只為他的行為被假定和公司的利益有關。

還有B君到處出差，有一天在路上碰到一位老友，兩個人相邀到酒店去喝一頓，玩