



经商之道 百事通



前 言

商风吹皱春水。庄严的十四大会堂传出震撼人心的号召：建立社会主义市场经济体制！神州大地再一次沸腾了，商品经济的步伐正风火前行。商海澎湃，拍击着每一个人的心灵。

面对财富的诱惑，许多政府官员砸掉了铁饭碗，一些教授、讲师辞别了讲台，科技人员走出了实验室，义无反顾地投身于商风商雨。因为他们明白，丢却细水长粮，斯文祖训，把自己置身于不可回避的经济大潮，打破传统观念，增强商品意识，主动出击，自疗“饥饿症”，才是此时人生的真正抉择。

对每个人来说，市场经济的大门敞开着，商品涌如潮流，机会人人皆有。但是，观念是否更新，生意眼是否精灵，营销的韬略是否掌握，管理的奥妙是否明了，商场的陷阱是否知道，则往往影响到你生意的成败。

为了帮助无本钱的朋友白手起家，有实力的朋友一日三翻，我们在深入调研的基础上，结合自己经商的体会，特别是吸收成功商人的经验，编写成本书。本书采用一事一议的方式，力求使朋友们一看就会，学了就能用，并融实用、精练、知识、趣味于一体，是有志于从

前 言

商或正在从商人士的良师益友。只要你认真研读此书,再加上自己的创意,有心生意,留意生意,了解生意,那么,你定能成为生意场上的行家里手。

编 者

1993 年 1 月 2 日

目 录

第一章 越穷的人越能赚到钱	(1)
1. 巨富原先也是穷丁当	(1)
2. 人穷而志不短	(3)
3. 经营小本生意是你明智的选择	(4)
4. 本钱莫嫌小, 精明最重要	(8)
5. 牢牢抓住引导你走向成功的意念	(9)
6. 时机选择赶浪头, 行业选择爆冷门.....	(11)
7. 想当内行, 先逛市场.....	(13)
8. 让顾客心甘情愿地掏钱给你.....	(16)
9. 筹集资金应注意的几个问题.....	(17)
10. 真正了解金钱价值的人常怀穷困之心 ...	(22)
11. 创业经验集成	(23)
第二章 经商人士必备的素质	(26)
1. 经商知商, 买卖懂行.....	(26)
2. 充满自信, 敢于冒险.....	(28)
3. 思维敏捷, 眼光独到.....	(29)
4. 处变不惊, 逆境奋起.....	(31)
5. 搜集情报, 预测市场.....	(32)
6. 掌握信息五要素.....	(34)

目 录

7. 集思广益，借重他人.....	(35)
8. 安全渡过危险期.....	(37)
9. 公侯肚里，将相胸襟.....	(38)
10. 赔赚且不言，放线钓大鱼	(40)
11. 胆量来自正确的判断力	(41)
12. 如何培养商业创意	(42)
13. 创造力的自测及培养	(44)
14. 冷静估计自己	(46)
15. 三句不易讲出口的话	(52)
第三章 店老板的生意经	(54)
1. 资财不动，坐吃山空.....	(54)
2. 不摸行情休开店.....	(55)
3. 药好还需多摇铃.....	(56)
4. “拍立得”成功的奥秘	(58)
5. 老板想赚钱，店容得整洁.....	(60)
6. 面带三分笑，顾客跑不了.....	(62)
7. 经商要守信，生意做不尽.....	(63)
8. 打破单一经营方式.....	(64)
9. 心急吃不了热豆腐.....	(65)
10. 慎重挑选售货员	(68)
11. 不同寻常的生意经	(72)
第四章 练就你精灵的生意眼	(75)

1. 经商多问“为什么”	(75)
2. 审时度势，分析市场	(76)
3. 信息通达，生意宏发	(78)
4. 全方位收集信息的方法	(82)
5. 捷足先登赚大钱	(85)
6. 物离乡贵	(86)
7. 庖丁解牛，游刃有余	(88)
8. 遗忘的角落有恋情	(90)
9. 从细微处着眼	(92)
10. 有货千万别惜售，错过时机难出手	(94)
11. 利用一切可以利用的机会	(96)
12. 顺潮流者昌，逆潮流者亡	(98)
13. 让点子不断“爆发”	(100)
14. 未来最畅销的十大商品	(103)
第五章 智谋营销术	(105)
1. 两眼盯着市场转，经营随着需求变	(105)
2. 仿制名牌赚大钱	(107)
3. 吸引顾客的诀窍	(108)
4. 讲求新廉早，钞票捞个饱	(111)
5. 女性要利用男人赚钱	(113)
6. 想要生意长久好，款待客户不可少	(115)
7. 产品销路不畅的原因	(116)

目 录

8. 巧媳妇应找米下炊	(120)
9. 好店三年不换客	(121)
10. 拓宽销路的新招数	(125)
第六章 生意场上的谈判技巧	(134)
1. 观察人与接触人的七步计划	(134)
2. 洽谈人员的素质要求	(137)
3. 何物、何时、何地、独占程度 以及多少	(138)
4. 让对方先走一步	(139)
5. 避免对抗	(140)
6. 对行事日程要守口如瓶	(141)
7. 充分利用感情因素	(142)
8. 把握时机，进退自如	(144)
9. “最后出价”及其破解	(145)
10. 订立合同应注意的问题	(147)
11. 谈判中常用的一些技巧	(149)
12. 买卖做成，少说废话	(151)
第七章 管理的奥妙	(153)
1. 做一个有效的管理者	(153)
2. 如何降低产品成本	(155)
3. 精打细算出效益	(156)
4. 一粒老鼠屎能坏一锅粥	(158)

目 录

5. 对待雇员之道	(160)
6. 下去听听雇员的意见	(163)
7. 女老板应与男性下属保持距离	(164)
8. 赢得人心的策略	(166)
9. 批评的学问	(170)
10. 制定细分的计划	(173)
11. 驾驭时间的窍门	(175)
12. 经销管理的秘诀	(176)
第八章 广告宣传面面观	(180)
1. 广告宣传及其特点	(180)
2. 货卖一张皮	(181)
3. 口碑是最好的广告	(183)
4. 要自夸，不虚夸	(184)
5. 橱窗货架新，顾客喜盈门	(185)
6. 做无本广告的方法	(187)
7. 广告形式的选择	(188)
第九章 抓住机遇，换脑筋赚大钱	(190)
1. 强迫自己行动	(190)
2. 能抓老鼠就是好猫	(192)
3. 利用别人倒霉的时机	(193)
4. “投机”的认识和运用	(194)
5. 跟在懦夫后面走	(196)

目 录

6. 方兴未艾的房地产业	(197)
--------------------	-------

附录：市场经济概念	(199)
-----------------	-------

第一章 越穷的人越能赚到钱

穷困，令人产生赚钱的勇气和智慧。感受到了贫穷的切肤之痛，才能唤起“翻身”的渴望和赚大钱的野心。不能只求三餐温饱，朋友，加把劲！

1. 巨富原先也是穷丁当

大名鼎鼎的李嘉诚、洛克菲勒、松下幸之助，王永庆、谢建良等等，都是赤手空拳打出天下来的。日本华侨总爱挂在嘴边的一句话：“白手起家”。不管是谁，没有一个人生下来就有钱，有钱人不外乎做到了这一点：一旦有赚大钱的念头就立即付诸实施，一步一个脚印地去做。

如果对自己没有要求，也不做出努力，而是满足于一日三餐求温饱，年复一年过着单调呆板的生活，那么，你将永无出头之日。

不要企盼哪儿能拣到钱财，不要企盼天上掉下金币，真正需要的是要有一种敢碰的精神，敢磨的勇气。这正

越穷的人越能赚到钱

如追女人一样，你不能光想着她的性感、她的多情，光念着丰满的胸部、修长的玉腿，而要有勇敢的挑战心。否则，女人只会从你身边一闪而过，金钱也会失之交臂。赶紧行动吧，只有这样，你才能加入大富豪的行列。

香港大亨李嘉诚，少时丧父，家里穷得丁当响，为了生计，14岁开始兜售胶花，沿街叫卖干了三年，然后又到一家工厂做了五年工人，22岁时用自己平时省吃俭用积攒下来的几个钱，独立门户，开了一间小小的塑料加工厂生产胶花。由于经营有方，小厂越办越红火，规模越来越大，到60年代中期，李嘉诚已经成为香港妇孺皆知的大富翁了。

众所周知的东南亚“汽车大王”谢建良，幼年极为贫苦，17岁开始以修车补胎为生，但他时时励志，敢碰敢磨，到现在已拥有了7个财团，57家总公司和249家分公司。

日本松下电器公司的创始人松下幸之助，最初经营的是一间生产普通电源插座的家庭小作坊，收入甚微，还不够养家糊口。但现在松下公司的家用电器产品已是遍布全球，其营业额居日本家电行业之冠。

正如华侨们讲的：“即使只有一根火柴棒，也能凭以做生意，并藉此通向成功之路。”这决非吹嘘之言，事实上就有一位华侨曾经以到港口捡集装箱卸货时抖落的砂

糖去卖而发了财。这是因为有了赚钱欲望，当这种欲望燃烧起来的时候，便会产生丰富的想象力，刻意去探求谋生和发家致富的门道。即使在只有一支牙刷别无他物的困境中，也决不气馁，执著地追求成功。意志之强劲，有如野草一般。

2. 人穷而志不短

人穷并不是一件可耻的事，不过是囊中如洗，两手空空，令你脸上无光罢了。对于贫穷，有两种态度：一是穷而认命，一是人穷志不短，我们应采取的是后一种。

中国近代史上，多少仁人志士为拯救中华而奔走呼号，挺而献身；邓小平同志也明确提出“贫穷不是社会主义”。为了提高国民生活水准，现在改革开放的步子迈得更大了。我们必须摒弃一些消极的思想，例如，房子小点，挤挤就过去了；工资少点，吃便宜的穿低级的也问题不大。这是地地道道的没出息，这样的人一味地去适应环境，环境如何他就如何，消极被动，不求上进，到头来只能一穷到底，永无“翻身”之日。

其实，生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾。前面我们已经说过，大凡在商界发迹成为巨富的人大都没有雄厚的家底，有的只是一双踏实的脚和勤劳的手，加

上一个充满自信和欲望的大脑。穷则思变，变则通达。

建立自信心，就要走出“我注定要失败”的怪圈，把注意力集中在自己的优点上面，这样，你首先就在精神上取得了胜利。同时，要全力以赴争取首战告捷，因为事实证明经商输赢的运道究竟会走向哪一边跟首战能否取胜有着最大的关联。一个人一旦尝到了甜头，便会激起更为强烈的欲望。在美国因为拥有十数家企业，不时表现出卓越的经营手腕，而被誉为企业界的“常胜将军”的厄鲁宾·非鲁多纳就曾经这样说过：“成功及胜利，就像酒或清醒剂。一旦品尝过它的滋味，会使人想一再尝尝这令人有满足感的味道。”

不管你多么贫穷，只要一踏进商界，你的脸上就要永远挂着自信的微笑。因为只有自信，才能使你胜不骄傲不败不馁，并且当你与顾客、雇员、供货人、合作者、贷款者等各种人打交道时，因为你的自信，这些人会对你的生产经营产生一种信赖感。对于忧心忡忡、悲观失望、灰心颓废的人，大家必然躲避惟恐不及。

3. 经营小本生意是你明智的选择

小本生意又称小型商业、小型企业。一般来说，小型的制造厂、加工厂、零售店、批发店、服务性行业都

属小本生意的范畴。它的特点是资金少、员工少、经营范围较窄。在国内，我们目前往往把 5 万元人民币以下的投资规模称为小本生意。

随着社会主义市场经济体制的逐步完善，小本生意有着广泛的发展前景。即使在高度工业化的国家，小本生意也是兴盛不衰。例如制造业，大公司同小公司互相依赖而生存，因为大规模的汽车制造厂、电器厂、家庭用具制造厂都需要依靠小型卫星厂承造很多零部件供给他们去装配产品。实际上，一家大制造厂往往需要成千上万家小厂为它服务。又如服务行业，它的一个最显著的特点就是“不易自动化”，一家饮食店只能照料有限的食客，一个理发店只能为有限的顾客理发，一家成衣店也只能应付有限的顾客。大家有目共睹，人们的购买力增强了，自然对衣食住行和消闲玩乐提出更多更高的要求，服务性行业也就自然而然欣欣向荣。再如买卖业方面，小商店在同大商场竞争中显示出小巧灵活、价廉物美、拾遗补缺的优势，既便利了顾客，又使顾客更易亲近。所以，尽管大商场每年投下数以万计的费用制造气氛、招徕顾客，仍然有很多顾客乐于光顾小店。

正是基于小本生意也能赚大钱的认识，前些年人们有句口头禅：“十亿人口八亿倒（经商），一亿往外跑（出国），还有一亿在思考（左顾右盼）”，当然这种说法

越穷的人越能赚到钱

不够准确，但反映了商业网点云集，经商人数量骤增的事实。面对财富的诱惑，许多朋友辞掉了国家的铁饭碗，义无反顾地投身于经商之道，避免了吊死在一棵树上的悲剧。

其实，大富豪也是从小本生意做起的，前文提及的李嘉诚等等就是很好的例子。再如身在异国他乡的华侨，在当时实为穷困的弃民，但他们很好地施展开了老祖宗留下的“三把刀”（菜刀、剪刀、剃刀）功夫，从小本生意做起，终于功成名就。

别再犹豫了，小本生意是你的通财之路，不要慨叹：路在何方？一个白手起家者，不可能进行大规模投资，而必须从身边的小本生意做起。只要经营有方，踏踏实实，小本生意一样助你成功。

如果我们作一次冷静的分析，你会发现经营个体小本生意有很多好处：①能独立自主地安排工作。一般来说，小本生意的负责人就是老板，只要你遵纪守法，想怎么干就怎么干，淋漓尽致地施展自己的才智，而不必看别人的眼色，不必受别人的支配。②得到了致富的机会。端着“铁饭碗”或替别人打工，是无法赚大钱的，而你只要经营得法，财源将会滚滚而来。③工作有了保障。当你拥有自己的生意时，工作便得到了保障，想做多久就做多久。④具有挑战性。具有独立人格的人，都希望

在激烈的竞争中证实自身的价值，无论是竞争的激奋、胜利的快意，还是挫折的痛苦。挑战，能带给你心理的满足和生活的乐趣。

也许你正想找到一种风险小又赚钱快的小本生意，以下五种是成功商人全面调查系统考虑的结果：

(1) 零售业。对大多数生意人来说，最适宜经营零售商品。零售是直接与顾客打交道的，是销售渠道中的最后一环。如杂货店、五金店、电器店等，这种零售店，只要选址好，一般生意都比较好做，利润稳定，风险不大，对专业技术要求不多，资金周转快。

(2) 做中间人或代理人。即帮助将商品从生产者手中送到销售者手中。如批发商，从企业定购货物，批发给零售商。中间人做生意时往往无本万利或小本万利，因为只需提供信息，或代理运输代办手续等便可获利。

(3) 服务业。如开饭店、旅店、歌厅、舞厅、理发、美容、录音、录像、健身、游乐、汽车出租、广告服务、室内装修、各类机械、电器维修等。以前我国的服务业较落后，近年来发展较快，但仍有较大前景。

(4) 组装配件。国外有很多的“小制造厂”，其实并不制造什么，却有自己的产品推销出去。原因就在于它们是装配厂，从零部件生产者手中买来零部件，自己装配成型，就成了自己的产品。它省去了制造零配件的资

本（包括购买机器设备和原材料的资金）。

（5）流动服务推销。包括送货上门、邮购物品等。

4. 本钱莫嫌小，精明最重要

刚开始起步的小本经营不能好高骛远，而应踏踏实实从身边的小生意做起，立足现状，充分调动你的灵感去“滚雪球”。说起来确实令人震惊，赫赫有名的松下电器公司，起步资金只有 100 日元，所谓的厂房不过是一间四帖半的小房子，住人都够挤的了，还要分出一半来做工厂；工作人员除了松下幸之助外，就是他的妻子和妻弟。就是这样一个三人的小作坊，由于经营精明，后来发展成为拥有资金 150 亿日元，年销售量超过 1 000 亿日元，职工达 25 000 人的世界上最大的电器公司。

成功的商人在赚钱和生意场上，往往有更多的忽视常理、超越常理的构想，这也就是平常人们说的“出奇制胜”。做别人鲜做的事，就能产生意想不到的效果。就拿追女人来说，在众多的追求者中，如果你以奇新的形象出现，她多少会被你吸引，赚钱做生意也是如此。在一次全美博览会上，汉斯罐头食品公司被安排在会场中最为偏僻的阁楼。博览会开幕后，阁楼上的人几乎绝迹。在博览会进行到第二个星期，前来参观的人常常从地上