

下海经商一点通

中国起大潮 十亿人下海

智者乘风去 庸者岸边晒

13.5

94
F713.5
92

2

下海经商一点通

方其 兀戌 刘吉庆

X4262/04

陕西人民教育出版社

(陕)新登字 004 号

下海经商一点通

方其 兀戊 刘吉庆

陕西人民教育出版社出版、发行

(西安长安路南段 376 号)

陕西人民教育出版社彩印厂印刷

787×1092 毫米 1/32 开本 5.125 印张 120 千字

1993 年 5 月第 1 版 1993 年 5 月第 1 次印刷

印数:1—8,000

ISBN7—5419—4547—1/F·66

定价:3.20 元

目 录

生 财 篇

一、生财有道 (1)

- 1.1 “别人能发迹，我同样行” (1)
- 1.2 命运由自己主宰 (5)
- 1.3 逮住只有万分之一的机遇 (9)
- 1.4 反其道而行之助你财运亨通 (12)
- 1.5 学会做一个标新立异的拓荒者 (15)
- 1.6 生财三要诀：天时、地利与人和 (21)
- 1.7 瞄准小孩、女性与嘴巴 (22)
- 1.8 生财意念 (25)

二、点子发家 (27)

- 2.1 打开财路靠点子 (27)
- 2.2 “空转起步”的游戏 (33)
- 2.3 “借鸡生蛋”的妙用 (35)
- 2.4 机灵地捕捉新点子 (39)
- 2.5 起死回生的绝招 (41)
- 2.6 打开金库的钥匙靠灵感铸成 (43)

2.7	拿妻子的结婚项链作抵押	(46)
2.8	不可忽视自己身边的优势	(48)
2.9	别出心裁的“万帮”	(50)
2.10	从别人不敢涉足的地方下手.....	(52)
2.11	神奇的生财法则.....	(54)
2.12	让点子不断“爆发”.....	(59)

三、经营谋略 (64)

3.1	广告谋略	(64)
3.2	信息谋略	(78)
3.3	质量谋略	(81)
3.4	招牌谋略	(84)
3.5	竞争谋略	(88)
3.6	价格谋略	(91)
3.7	服务谋略	(95)
3.8	奇特谋略	(99)
3.9	搭车谋略.....	(101)
3.10	包装谋略	(102)

理 财 篇

四、欲平天下先理财 (104)

4.1	理财的要义.....	(104)
-----	------------	-------

4.2	理财与经商.....	(105)
4.3	富国之路与理民之财.....	(107)
4.4	用天下之力理天下之财.....	(109)
4.5	理财的五大策略.....	(111)
4.6	有口皆碑的理财术.....	(113)
4.7	理财的突破口.....	(116)
4.8	人为财死, 鸟为食亡.....	(118)
4.9	运用他人智谋来理财.....	(120)
4.10	理财的法宝	(123)

五、精打细算出财宝 (125)

5.1	斤斤计较, 积少成多.....	(125)
5.2	同样是生意, 核算有高低.....	(128)
5.3	积财如流水, 铢积并寸累.....	(129)
5.4	开源节流, 财如水流.....	(129)
5.5	盖房从地起, 积财从细起.....	(130)
5.6	谨防虎口狼牙.....	(131)
5.7	购物借款的“经济帐”.....	(133)
5.8	理财靠策划.....	(136)
5.9	毛巾干了还要挤.....	(141)
5.10	勤是摇钱树, 俭作聚宝盆	(142)

六、管好你的钱包 (144)

6.1	学点家庭理财学.....	(144)
-----	--------------	-------

6.2	消费模式的抉择.....	(147)
6.3	决定收入有限性的因素.....	(148)
6.4	收入欲望的无限性.....	(148)
6.5	家庭理财的社会化.....	(149)
6.6	收支计划不可少.....	(150)
6.7	收入支配的五大原则.....	(151)
6.8	人凭良心财凭帐.....	(153)
6.9	事忙先记帐, 免得事后忘.....	(154)
6.10	复式记帐法与单式记帐法	(157)

生财篇

一、生财有道

1.1 “别人能发迹，我同样行”

贫穷并不可怕，可怕的是缺乏信心、勇气、热情、意志和知识，不去努力创造财富。口袋空空，更重要的是脑袋空空。对于贫穷，人们有两种截然不同的态度：一种是穷而认命，任其延续；另一种是人穷志不穷，奋发图富。如果人穷志短，又不思改变，不力图振作精神努力奋斗，那才是最要命的事情。

在封建意识比较浓厚的中国农村，许多为人父母者，不鼓励子女去竞争冒险，而认为平安就是福，知足长乐，甚至散布穷的富不了，富的穷不了的愚见。结果使孩子长大后安份认命，过着平庸的与世无争的生活。穷也安稳、得过且过，根本没有什么理想和志向。这样的父母从来不把那些富有者的上一代或这一代曾过的苦日子的情形告诉子女，他们自己也许根本不愿意想。其实，生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾。大凡在商界发迹的并非都有雄厚的家底。穷则思变，从赤手空拳一跃成为富翁的实例不胜枚举，他们才是穷而有志、穷则思变、变则通达的伟人和强者。

卢俊雄是一个非常聪明的小孩，12岁考上了广东实验中学，由于家境贫寒，常常为没有钱买书而苦恼，尽管他每天放学后可以去书店过过瘾，但他渴望拥有属于自己的书。

就是这份小小的渴望把他引上了街头，使他从12岁开始就尝试了“自力更生”。他成了北京路上的报童，卖5份挣1分钱，每天回家途中就有1毛钱的收入。这就是他“经商”的开始。

上初二那年他迷上了集邮，渐渐发现，邮票不仅仅是艺术品，而且还有交换价值。商品意识从这方寸之地潜入他的头脑。到初三毕业之时，他交换邮票积聚了40元钱，远不如当今独生子女们一个春节压岁钱的收入。

他的智商不低，那边卖报集邮，这边却考上了实验中学的理科实验班。当时这样的实验班全国只有10个，用的是诺贝尔奖金获得者丁肇中教授编写的大学教材，毕业后可以直升大学，这无疑使同龄人万分羡慕，在他的面前展现的是理科学士、硕士、博士，一条通往神圣的科学殿堂的坦途。

可他在高二的时候却咬咬牙舍弃了那条已并非虚幻的坦途，从理科实验班转到了文科班，勇敢地站到了中学生谈之变容的“黑色七月”的面前，或许，他隐约中听到了某种更有吸引力的召唤？他的生命之舟陡然转了个方向，驶向蒙着神秘面纱的市场大海。

高二的那个寒假，他办了个集邮冬令营，香港《邮票世界》报道了这件新鲜事，引起了国外邮商的兴趣。卢俊雄一下收到许多国外来信，交了不少邮友，甚至有日中友好协会会长福田一郎。集邮领域的扩展，为他带来了对于学生来说数目十分可观的收益。

1985 年对于他是重要的一年：刚满 18 岁，考进了大学。他又一次显示了他的独立创新精神。高考分数很高，完全可以进入国家包分配的班级上学，他却一定要进不包分配的自费班。他宁愿“浪费”高考成绩中的若干分——尽管是“分分皆辛苦”，宁愿每年交 800 元学费——那时可不是小数目。他就是想拥有以后能做自己想做之事的那份自由。他向来不在意那些在旧的价值观念中备受赞赏的东西。

各种滋味他都想尝。一边读着经济管理专业，一边练着“下海”的基本动作。

他为一个县的贸易公司推销茶叶，背着茶叶样品骑车到处跑，工厂、机关、学校、客户，就是要一斤茶叶，他也送上门。他的报酬是 20% 的提成，为了多销，他让 10% 给客户。薄利多销靠的是他的汗水。

他帮深圳大学的朋友组织贺卡货源，大街小巷找便宜货，为了在约定时间把货送到，买不上火车票坐中巴，3 个小时吐了 20 多次。

他还像少年时代一样酷爱读书，使他大受其益的是被誉为“经营之神”的松下幸之助。松下以 3 个人的小电料行发展成 16 万人的电器企业集团——松下城，如此宏大的业绩对血气方刚的大学生是极具感召力的，他一连气地读完了松下 49 本一套的著作。这样一句话印在脑子里：“只按照一般的想法去经营恐怕不行吧！”

本来就喜欢独立思考的卢俊雄开始按照不一般的想法去做事。他到一邮商那里定了 2 万元邮票，他没有这么多钱，约好如两个月内不取，定金 2 千元分文不要。邮商欣然应允，过了一个月他果真销出了 2 万元邮票——他用 4 千元办

了份《南华邮报》，八开，铅印，这是我国第一份民办邮报。从集邮协会抄来地址，免费寄出了2千多份。报上有集邮文章，有他待售的邮品目录。他第一次以智力投入替代资金投入，取得极大成功。后来他的宿舍成了小作坊，几个同学帮忙，写信封、装报纸、配邮品，他的这份报发行20多期，后来每期印到5万份。

1989年夏天，在他大学毕业之际，毅然放弃到手的“铁饭碗”，创办了全国第一家集体所有制邮品商行——华隆邮票经营部。按照他的说法：政府部门的办公室或官办公司的铁交椅对于有才能的年轻人并非最佳选择。

1992年初，邓小平的南巡讲话又给他吃了“定心丸”，使他的胆子更大了。不久，华隆发展公司诞生。经过近一年的拼搏，这位当年看到书就手痒的小不点，在他25岁生日时，坐在了拥有2亿资产公司总裁的宝座上。

卢俊雄的成功，不在于他继承了多少遗产，而在于他与贫穷的命运抗争，用自己聪明的汗水浇灌致富的理想之花。

为了使更多的人过上好日子，我们必须摒除下列这些消极思想。例如：房子小点，挤挤就过去了；工资少点，吃便宜，穿低级的，也可以过活了；工作条件差，看看别的人不都是如此吗……。这种安道乐贫的想法是没有出息的表现。这样的人一味地去适应环境，环境怎样，就怎样适应，消极被动地生活着。可他们忘记了自己是一个有头脑、有思维、有创造能力的高级动物。最糟糕的是，这些想法使人们苟安偷生，不求上进和发展，到头来，只能是一穷到底，永远富不起来。

然而，难道他们不想富、不愿富吗？不！关键是他们没

有自信心，没有对欲望和梦想的执着追求。他们那曾萌发过的想富的欲念，还没达到最高程度，便被自我的不信任扼杀了。所以，人们常说的“人穷志短”，实际上是犯了逻辑上的错误，确切地说应该是“志短人穷”。

走出“人穷志短”的怪圈，彻底摆脱贫穷的命运，最主要的在于克服自卑心理，建立起自信心。

商人有了必胜的信念，可以推销他的商品，因为无论如何傲慢的顾客，在那种礼貌诚恳、谦和热情的招待下，总能为之感动，不会空手而归，或者为此而多购一些商品。

建立自信心，就要改变“我注定要失败”的意念，把注意力集中在自己的优点上，这样，你首先就在精神上取得了胜利。譬如，当你站在大庭广众面前，发表演说的时候，全当听众无知，这样，你才能左右逢源，引经据典，充分施展你的口才。如果前怕老虎后怕狼，到头来只能讲话时结结巴巴，吞吞吐吐，成为别人的笑料。同样，要改变自己贫穷的命运，就必须树立先行意念：人所具有的我都具有，别人能发迹，我同样行。

1.2 命运由自己主宰

有些人认为，富翁是从娘胎里带来的，与人们的主观努力无关，真可谓“落地喊三声，好歹命生成。”事实上，这种观点十分荒谬。如果人类的命运是天生成的，那么人们用不着动脑筋思考问题，用不着卖力工作，用不着坚强如铁的意志支持在失败后继续奋斗，用不着在阻力最大的地方冲上去，发现人生和宇宙间的奥妙。

大诗人法吉尔从来不相信命运，他在诗集里写到：

“能洞察万物的因果，
并敢于践踏一切忧愁；
亦能忽视命运的苛刻，
而超越世上的利害争斗，
此而谓至高幸福！”

在市场经济大潮中，越来越多的人确立了这样一个观念：

“我们是命运的主宰！”

在日本战后的废墟上，在勾心斗角的芸芸众生中，一个出身贫寒的学徒工，奋力拼搏，历尽坎坷，终于获得世界摩托之父的盛誉！这就是本田宗一郎创造的伟大奇迹。

他的成功除了具备坚韧不拔的毅力外，更重要的是对自己充满信心：永远不向命运投降。

在世界超级摩托车大赛中，本田摩托也曾连连败北，但本田宗一郎并未因失败而一蹶不振，而努力把失败和挫折转化为动力，向着新的目标冲刺。“蒙受九十九次失败，可以取得一次成功”是宗一郎的亲身体会。他这样说：

“日本有句俗语‘猴子也有从树上掉下来的时候’。人绝不能灰心丧气，如果是灰心丧气的失败，我是不能宽容的。那么我为什么允许失败呢？因为它可以产生取得进步的行动……”。

有人说，世界银行大王摩根的手掌上有一条成功线，所以他才能够成为一个“银行界的巨子”。但摩根先生不相信这样的鬼话。

他说：“我在这十多年间，细细观察过自己的亲戚、朋友

和职员的手掌，他们手上有这根成功线的，不下二千多人，但他们的境遇大部分都不很好，假如说，有成功线的人都可以获得成功的话，为什么这二千多人又是个例外呢？”

就是说，有成功线的人未必会获得成功，主要在于他们本身的生理缺陷、技能缺陷和知识缺陷，并不是什么冥冥的主宰使他们成功或失败！

在美国的制造罐头工业家中，只有一个女人，而这女人还是这一行中的五大巨头之一，她就是佛罗桃尔罐头制品厂的创办人姚莉·路易斯。

她的工场在加利福尼亚州的圣裘因谷，规模十分宏大，拥有三间大工场，其中一间占地六十七英亩！

她的成就，全是靠自己的努力——当然，我们不可忽视环境对她的直接或间接的助力，但我们仍是强调她的主观努力，因为这是她获得成功的主要因素。我们千万不要忘记，她是白手兴家的！

她的家庭环境本来就不甚好。父亲是个小唱片店的店主，收入还不够使他的子女吃得饱，穿得暖，以及送他们上学。

她在十五岁那年就结婚了，对她来说，这也是件极不愉快的事。那个粗鄙的杂货商人，根本不晓得对自己的妻子稍为体贴！

正因为这些不幸的遭遇，使她有了要求改革的雄心，这种意念就如一块小小的铀能开动一架巨型的喷射机，使她飞到高空去！

我们假如细心研究一下那些贫苦出身的伟人的成功因素，便可以发现，有着许多主观和客观的因素。

在主观方面：

①他们对生活有着极大的不满，渴望对艰苦的生活加以改善。这种不满的情绪，便成了他们改革环境的原动力。

②他们对于知识有种如饥似渴的追求欲。象高尔基那样，他宁愿给人家拉到广场去狠狠鞭打一顿，换取一个钟头的空闲时间来读书。安徒生是个至老也苦学不倦的大孩子，他认为学习新的知识比积蓄金钱更为有用，虽然获得盛誉了，仍旧力学不辍。

③他们从实际环境走出来，学习许多实用的知识。特别值得重视的是，他们学到一种极其可贵，而又为一般大学生所未学到的人际关系学——这就是说，他们学会了如何与别人相处，如何去领导别人，这是一门十分珍贵、十分实用的学问。

④他们在艰苦奋斗的过程中，获得了许多实际的经验，这些经验又是别的大学生所缺乏的东西。我们知道，书本的知识全是来自实际的生活经验。在未有建筑学之前，人们已经晓得用木用砖用石头建筑房屋了；在未有艺术理论之前，人们已经懂得在石头上刻出美丽的图画，已经懂得唱起动听的歌曲，已经懂得跳着迷人的舞蹈；在未有农学以前，人们已经晓得用犁，用锄来耕种土地；在未有药理学以前，人们已经懂得用草药来治病了，在埃及有些医士已经能够施用剖腹手术了！这些宝贵的生活知识用文字总结出来，便变得更具体更有系统了。而且还由后人不断去改正它、丰富它、发展它。人们读完这些书就可以懂得这门学问了。但有一个缺点，就是光靠读书，不去实验，不去身体力行，便跟实际脱离了，成了空头理论家，那些在艰苦中奋斗出来的人，因

为先接触了实际生活，有了经验然后去进修理论，便不难触类旁通，比那些大学生获得更多的益处了！

这是那些艰苦搏斗的人所获得的成功的主要因素。

客观方面：

一旦遇到有需要具有某种专门学识的人来作领袖的时候，全心全意便马上脱颖而出，做了时势的英雄。

因为他们一碰上这个机会便“飞黄腾达”。看来似乎是轻而易举的，人们便把它看成是一个“奇迹”了——除此之外，人们便不能更好地来加以解释了。

有识之士不相信命运，因为命运的的确确掌握在他们的手里。他们骄傲地宣布：要做命运的主人。

1.3 逮住只有万分之一的机遇

美国但维尔地方的百货业巨子约翰·甘布士的经验谈说：他之所以能够发财致富，成为但维尔地方的名人，是有一个极简单易行的方法，那就是：

“请不要放过一个只有万分之一希望的机会！”

只有万分之一的期望的机会，有不少聪明人不屑一顾。是的，他们当然有好多的理由：第一、希望微小的机会，实现的可能性不大；第二、如果去追求只有万分之一的机会，倒不如去购买一张奖券碰碰运气；第三、根据以上两个理由，只有傻子才会相信这只有万分之一的机会！

但约翰·甘布士却不作如是观。

有一次，他要搭火车到纽约，但在事前没有订妥车票，而这时又恰巧是圣诞节假期，有不少人到纽约度假，相信一

定很难购到这一班火车的车票了。甘布士夫人特地打电话到车站去问：是否可以买到这一班的车票？车站的答复是：全部车票已经售光了。不过，假如不嫌麻烦的话，可以带行李赶到车站，看看有没有人临时因事不能乘这班火车，把车票退回。但得慎重声明这只是个万分之一的机会。

约翰·甘布士却欣然挽了行李，赶到车站去，象已经预购了车票一样。他太太关怀地说：“如果你赶到车站去买不到车票怎么办呢？”

他安祥地回答：“没关系，我全当带着行李出去散了一趟步！”

他到了车站，等了好一会，仍旧没有人来退票，那些乘客们象一窝蜂似地涌进月台上车去了。要是换了别人，早就携带行李回家去了。但约翰·甘布士还耐心地等着。大概离开车时间还有五分钟，一个女人匆匆忙忙赶来退票，因为她的孩子病得很厉害，迫使她不能坐这一班车到纽约。甘布士先生马上买了那张车票，赶上火车去。

他到了纽约，在酒店洗过澡，躺在床上给他太太打了一个长途电话。在电话里，他轻松地说：“太太，我抓到那只有万分之一的机会了，因为我坚信一个不怕吃亏的傻子才是真正的聪明人。”

有一次，但维尔地方正闹着不景气，不少工厂和商店都纷纷倒闭，它们贱价抛售自己堆积如山的存货。价钱低贱得一元美金可以买到一百双袜子！

那时候，约翰·甘布士不理睬别人的嘲笑，照常收购各工厂各商店抛售的货物，并且租了一个很大的货仓来贮货。

他妻子劝他说，不要把这些别人廉价抛售的东西大量购