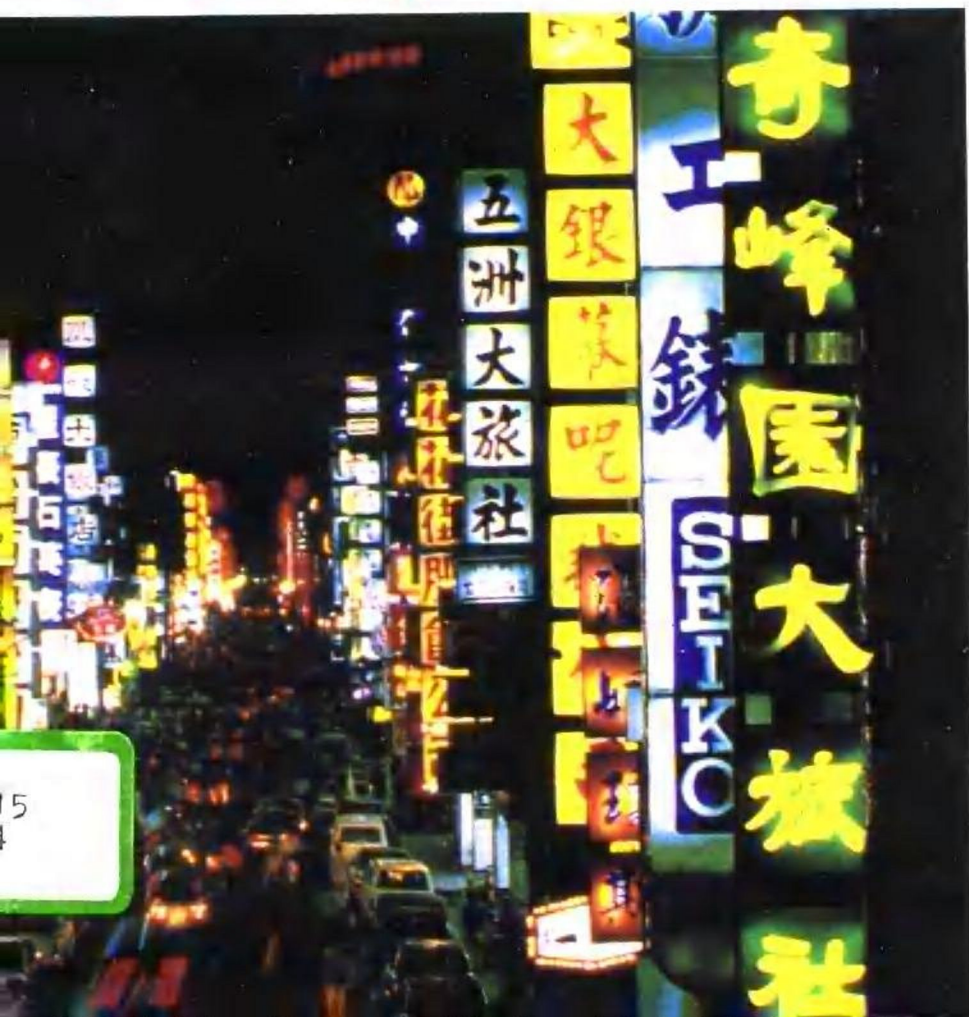


脚踏实地 抓住时机 手脑并用 诚信发财

竞争商法



5
4

96
F715
194
7

X42-1902

竞争商法

邱章乐 编

黄山书社
1993年4月

C502131

(皖)新登字 05 号

责任编辑:耕 耘

封面设计:波 波

竞 争 商 法

邱章乐 编

*

黄山书社出版发行

(合肥市金寨路 283 号)

湖北省公安县印刷厂印刷

开本 787×1092 1/32 7.5 印张 150 千字

1993 年 4 月第 1 版 1993 年 4 月第 1 次印刷

印数:1—20000 册

ISBN 7-80535-474-x

Z·10 定价:3.90 元

前言——“赚钱”终极意义

白手起家——从一文不名开始

白手起家——亦即赤手空拳兴家立业的精神。在东南亚华侨所经营的店里，经常可以在其墙壁上看到“白手起家”这四个字，好象默默地望着工作中的主人一般。主人表面看来似乎极为悠闲，事实上却不敢稍加懈怠，更未忘记当初离乡背井，到异国投靠亲戚或与同乡一起到海外求发展。当然，其中也不乏举目无亲，投宿无门的人。这些人便只好自己靠自己，凭着硬朗的身体到处做工赚钱。为了存点钱做生意，他们经常过着减衣节食、克勤克俭的日子，因为他们知道，没有本钱便无法做生意，无法做生意就很难立足下去。

在气候温和的地方，他们就在河边盖间小屋，抓些鱼和昆虫来卖；而有同乡或亲戚开店的，就到店里头工作，学习做生意的方法。一旦存够了钱，获得了独立的许可，便买部旧脚踏车，用它来装载杂货和衣物，到处兜售，哪怕路途再遥远、路面再颠簸不平，甚至是以物易物的山区部落，也照样不辞劳苦地前往。

也有些人就在街上摆个小地摊。由于资本有限，他们总是比别人更早工作，比别人更晚收摊，期望在投入更多的心血和劳力后，能获得更多的收获。

当他们积存了些钱，便在巷子里开家小店，卖些鞋子和衣服；或者，把自己的小房子改成店面，经营小吃；或者，就在当地结婚，等孩子一个个生下来，成为自己最有力的帮手——因为这些孩子在五岁左右便会帮忙工作，加入父亲奋斗的行列。

店面如再扩大，华侨就开始从事其他的生意。通常，只要他们行有余力年便会兼营其他的事，以保障店面的运作；如果一个人经营不来，便找人合作。值得一提的是：或许是因传统的，也就是动物本能的良极和意识所致，华侨对任何一种生意，通常最多只会投入八分的资本；同时，只要有钱，他们就不断地购买土地、房屋等，以增加随时可换成现金的不动产；而当他们原来做的生意必须随时代潮流改变时，便会召集家人，甚至世界各地的亲朋好友，共同商讨和合作，然后想办法让这些人各自独立。

更上一层楼

在东南亚流行这么一个笑话——大白天在街上跑的不，知道是小偷？还是日本人？

无论是做生意、与人往来，或者人生观，日本人与中国人似乎都有着很大的差异。

急性子、对事情黑白不分、干脆，一旦订立目标便立刻朝目标迈进、不赶流行、很情绪化……，如果这些都是日本人的特色，那么我行我素，对事情的态度有时可黑，有时可白，甚至灰的无所谓，肯耐心地等待奇迹，不到最后关头不

轻言牺牲，不屈不挠，表面轻松却很实际，一步一步朝着目标前进，或许就是中国人的特性吧！

姑且不论华侨是属于那种类型，他们是不会因为赚了点钱就沾沾自喜的。换句话说，即使是有了钱，他们也依旧穿着朴素的衣服，坐在破烂烂的椅子上与人喝茶、谈天，完全无有钱人的架子。然而，这也正是他们更上层楼的准备。

所谓“满遭损，谦受益”，一个人若想有所成就，除本身的努力之外，最重要的便是不骄矜、不自满。华侨便是经常以此自勉，如临深渊、如履薄冰般地努力者。

取之于社会，用之于社会

华侨认为做生意必须双方都有利可图才行；若只对一方有利，对他们来说是非常怪异的。

因此，他们常会对还未很熟悉生意法门的人如是说：这样一来，你可以获得多少利益，而我也可以得到多少益处。不但不会有独占的心理，反而认为有钱大家赚才是做生意的正规法门。

有人说，华侨不仅吝啬，且善于精打细算；但对华侨而言，这只不过是一个赚钱的过程吧了，一旦有需要他们的时候，他们还是会大方地付出。

例如平生以节俭为美德的华侨妇人，虽然经常会坐着计程车从东京横滨到镰仓寺院参拜，祈求丈夫的事业一帆风顺，财源滚滚，但当她们的财富积累至某种程度时，也会参与各种义卖、乐捐或兴庙建校的赞助工作。

可见,取之于社会,用之于社会,才是华侨既实际又合理的金钱观。华侨之所以能在异国形成不可抗拒的力量和团体,除了特殊的生活方式及思考方法外,必然还有许多值得我们学习和注意的地方;而这也是我提笔写这本书的动机,希望它能使各位掌握成功的关键。

目 录

第一章 没钱也可独立

没钱也可独立.....	(3)
自杀也不行.....	(5)
以劳力取代资本.....	(7)
很象华侨的大山名人.....	(9)
世上没有不能吃的东西	(11)
节俭成自然	(13)
赚钱没有康庄大道	(15)
公而忘私	(17)
推销自己	(19)
三顾茅芦	(21)
礼尚往来	(23)
信用是最宝贵的财富	(25)
有计划的购物	(27)
做生意就象赌博	(29)
化阻力为助力	(31)
先声夺人	(33)
不必在意别人无视于自己的态度	(35)
友谊胜于一切	(37)
让大家都当会长	(39)
积极参与厨房的工作	(41)
君子之交淡如水	(43)

语言就是金钱	(45)
不道人是非,不说人长短	(47)
不轻易赞美女子	(49)
不直呼他人姓名	(51)
不问明日的天气	(53)
金钱无罪	(55)

第二章 互相合作,共同经营

互相合作,共同经营	(59)
不好高骛远	(61)
只怕站,不怕慢	(63)
乐天知命	(65)
没有卖不出去的东西	(67)
同行不是敌人	(69)
独具慧眼,出奇制胜	(71)
吃的学问	(73)
先拿佣金	(75)
不要轻视小钱	(77)
连坐的精神	(79)
一事不托二人	(81)
从失败中记取教训	(82)
好聚好散	(84)
盛大的结婚仪式	(86)
人前的誓言	(88)
重视食物的美味和营养	(90)

条条大路通罗马	(92)
深入文化的内涵	(94)

第三章 便宜无好货

便宜无好货	(99)
继承遗志	(101)
客人不是神	(103)
请到别家购买	(105)
卖与不卖之间	(107)
不赚钱的交易	(109)
利用人类的好奇心	(111)
涨价也与客人商量	(113)
欢迎携物入内	(115)
被偷反而高兴	(117)
改建也不休业	(119)
没有不适合的店铺	(121)
对失败作妥善的处理	(123)
有“预谋”的洽谈	(125)
用两手盖章	(127)
婉转的拒绝	(129)
不用透过翻译谈生意	(131)
记住员工的生日	(133)
提升人的价值	(135)
不谈论政治	(137)
利用宴会	(139)

妥善处理婚丧喜庆的钱·····	(140)
“重视太太”才是繁盛之道·····	(142)
在屋外吃饭·····	(144)
爱之就要劳之·····	(146)

第四章 不麻烦他人

不麻烦他人·····	(151)
取之于社会,用之于社会·····	(153)
用钱比赚钱难·····	(155)
滚雪球的赚钱方法·····	(157)
“腹八分商法”·····	(159)
不可太过贪心·····	(161)
银行是借钱而非存钱的地方·····	(163)
把借出去的钱当作是丢掉的·····	(165)
替人留后路·····	(167)
饮水思源·····	(169)
有容乃大·····	(171)
不轻易透露赚钱的秘诀·····	(173)
将秘密从脑海中删除·····	(175)
以十年为单位来看人·····	(177)
无用的“书契文件”·····	(179)
介绍信等于一笔财富·····	(181)
以其人之道还其制人·····	(183)
同舟共济,患难与共·····	(185)
不用对方的“国语”谈生意·····	(187)

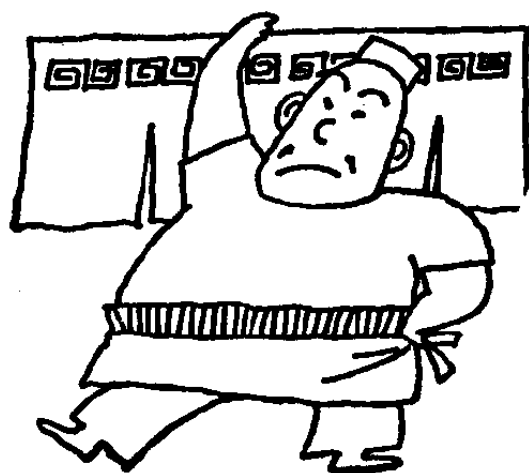
赚钱不忘爱国·····	(189)
不局限于特定的人群·····	(191)
没有国籍的区分·····	(193)
执着于土地·····	(195)
望子成龙,望女成凤 ·····	(197)
子女的国籍各异·····	(199)
让小孩拥有金钱观念·····	(201)
礼遇医生和律师·····	(203)
慎终追远·····	(205)
领先世界的潮流·····	(207)

第五章 商业计策

增加商品良好印象的计策·····	(211)
令大众购买价格高昂商品的计策·····	(213)
推销滞货的计策·····	(215)
让顾客觉得买对东西的计策·····	(217)
使顾客不排拒商业广告的计策·····	(219)
使顾客对商品起亲密感的计策·····	(221)
让女性为男性购买物品的计策·····	(223)
消除消费者抵抗心理的计策·····	(225)

第一章

没钱也可独立



没钱也可独立

华侨天生是作生意的料子，在东南亚一带，他们甚至光靠几根火柴和凤梨就可以赚钱谋生。换句话说，他们即使没钱，也能想办法独立生存。

例如东南亚一带的华侨小孩，看到比较和善的观光客时，便会向观光客要几根香烟。不过，他们并不是为了抽香烟才向人要，而是为了做生意才这么做的。当他们所要的香烟愈积愈多后，便找个板子，把香烟摆在上面，边走边卖。有些客人因为香烟昂贵，故也愿意向这些小孩买些零的、便宜的。对这些小孩而言，香烟本是向人要来的，根本不需要花费任何的本钱，但却拥有相当高的利润。可见，“天无绝人之路”，只要肯花点心思去努力，没钱一样是可以独立的。

至于说华侨何以说天生就是做生意的料子？这可以由新加坡市内的摊贩——包括中国人、马来人、印度人等，但却以中国人最能由小商人变成大商人，再变成大企业家得到证明。

根据我长期观察的结果，新加坡的中国人多数是以卖小鸟起家。他们通常是全家一起去捉鸟，然后自己制作鸟笼，并兼卖一些小鸟的饲料。值得一提的是，向他们买东西非常方便，即使是开车的客人，只要在店口大叫一声，守摊位的少年便会立刻跑过去为他服务。不过，这还不是他们最厉害的地方，最厉害的还在于他们能为客人提供连带的服务。

例如，有一次我便亲眼看到一位开轿车的男士在这边买了一只云雀，正当他要回去时，旁边的另一名少年却拿着一个袋子跑过来向他推销，原来这袋子里装的是小虫子，亦即云雀的饲料。这位客人见少年如此殷勤亲切，当然也就毫不考虑的买下了。

不过，并非每个华侨都有能力摆地摊，因为在人家的屋檐下作生意是必须付租金的。但是，尽管环境再困苦艰难，华侨还是会坚强地活下去，即使连摆摊子的钱都拿不出来，他们也可以把东西拿在手上到处兜售。

总之，只要有工作，有钱赚，华侨是不会在乎多花一些劳力和心血的。而且，为了存钱，他们晚上甚至只将白天摆的摊位稍微收拾一下，在上面铺个席子就睡了，可说是刻苦到了极点。

如果有人认为经商不能没有资本，或必须先学一些市场的经营理论，再慢慢作生意，那么，他做生意的方法，在起跑点就输给了华侨，更别说要赢过他们了！

自杀也不行

有人说华侨是不自杀的。事实上，华侨自杀的例子真的是少之又少，甚至连戏剧都很少有描述自杀的情节，即连一曲描写男女相偕投水的粤剧，故事中的男主角亦在投水之后偷偷地爬上岸来，令人感到十分的滑稽。

华侨认为自杀是对自己太过宠爱的行为，何况“不经一番寒澈骨，那得梅花扑鼻香？”一个人必得要忍耐过生不如死的生活，才能体会出生命的意义。而且，“人无千日好，花无百日红”，人生的兴衰起落几乎都是一样的，谁也不敢保证明天的自己和今天的自己会是完全一样的。然而，人也不能太过悲观，所谓“黄河尚有澄清日，岂可人无转运时？”只要能够坚忍到底，必定能使未来更加地光明和开阔。

如此说来，华侨是不是真的就不会“绝望”了呢？当然不尽然，只不过他们不容易绝望罢了。只要是想得到的办法，他们都会尽力去尝试，那怕再艰难辛苦的工作，他们也不在乎；如果连这些也都行不通，那才叫绝望。一旦到了“绝望”的地步，也就不需要再四处奔跑辛劳了。

因此，中国人所说的“没办法”其实意义极为深远，那是“山穷水尽疑无路”时，再寻“柳岸花明又一村”的转机，与日本人所说的“没有办法”，并因而绝望到底的情况是截然不同的。

而且，华侨所说“没办法”，通常只是针对某一件事而言，并非是指整个人生；而日本人却非如此，一旦遇到挫折，