



闯荡市场的秘诀

CHUANGDANG
SHI CHANG DE
JUE

李亚军
编著

西北工业大学出版社

25
F715
84
2

闯荡市场的秘诀

李亚军 编著

XA26710



3 0076 5364 9

西北工业大学出版社

1993年4月 西安



C

055219

内容简介

中国社会正走向市场,中国人就要到市场上去做事。市场成了我们个人成就事业的大舞台。本书在这一背景下,较系统地论述了闯市场的几方面有关内容;树立适应市场竞争的进取精神、营建有助于事业成功的人际关系、掌握到市场上做事的原则和步骤及提高几种常见的市场经营能力。本书以大量现实生活中的实例为基础,适合中国当前的具体情况,具有较强的操作性和文学可读性。

闯荡市场的秘诀

李亚军 编著

责任编辑 孙华荃

西北工业大学出版社出版发行

(西安市友谊西路 127 号) 邮编 710072

陕西省新华书店经销

陕西长安县印刷厂印装

*

开本 787×1092 毫米 1/32 9.25 印张 20.3 千字

1993 年 4 月第 1 版 1993 年 4 月第 1 次印刷

印数:1—3000

ISBN 7-5612-0502-3/F·29

定价:4.75 元

目 录

第一部分 心想事成

一、积极的精神状态 (003)

1. 拥有梦想
2. 金钱的魅力
3. 树立成功感
4. 看到你的优势
5. 拧干思想中的水份
6. 确定你的目标
7. 说干就干

二、成功的性格和体魄 (021)

1. 清高无所作为
2. 虚浮成事不足
3. 脆弱难经百战
4. 优柔坐失良机
5. 灵活进宝
6. 坚韧终获百般利
7. 身体是革命的本钱

三、取胜的知识技能 (035)

1. 知识就是力量
2. 专业知识
3. 语言知识
4. 社会常识
5. 技术:做事的资本
6. 闯海人的能力
7. 学历不说明问题
8. 实践才出真知
9. 为下市场上学堂
10. 想学习就会有时间

第二部分 人际关系

四、善结人缘 (057)

1. 走进圈子内
2. 市场这张网
3. 人熟好办事

4. 关系网中的众生相 5. 信誉做本 6. 利益互惠
7. 情感交融 8. 是交易,但不是投机
9. 立即行动

五、推销自我 (072)

1. 以形象与人交往 2. 仪表与第一印象 3. 维持形象
4. 慎重交友 5. 推销自我的四项原则
6. 推销自我的三种方法

六、交往与合作 (084)

1. 不抱成见 2. 善于倾听 3. 仔细观察
4. 主动联系 5. 联系的方法 6. 按时赴约
7. 激励他人 8. 宽以待人 9. 赢得好感
10. 礼尚往来 11. 习惯竞争 12. 遵守规则
13. 成功的职员 14. 失败的上司

第三部分 下海三部曲

七、接近市场 (111)

1. 积极准备 2. 捕捉信息 3. 成功的预测
4. 预测的步骤 5. 预测能力的培养 6. 选择最好的职业
7. 筹集资金 8. 选择从业地点

八、走进市场 (136)

1. 在人才市场上 2. 求职的艺术 3. 面试成功
4. 寻找第二职业 5. 本职副业两不误 6. 时髦的跳槽
7. 辞职要慎重 8. 自办企业的方法

九、千军万马入市来 (157)

1. 入市有方 2. 不再安贫的教师 3. 走出实验室的科技人员
4. 难以浪漫的艺术家 5. 阳春

- 白雪的骚动 6. 不再空做报告的干部 7. 奔向市场的复转军人 8. 精力旺盛的青年工人 9. 手头拮据的家庭主妇 10. 追赶夕阳的退休老人 11. 走出黄土地的农民

十、开拓市场 (173)

1. 竞争与拥有 2. 竞争战略 3. 竞争策略
4. 创新与拥有 5. 模仿与竞争 6. 自我激励与更新

第四部分 心有灵犀路自宽

十一、个人投资策略 (195)

1. 时间就是金钱 2. 鸡与蛋的故事 3. 我们没有钱 4. 动机各异 5. 钱往高处走 6. 高外不胜寒 7. 玩好平衡 8. 股市是个谜 9. 中国股市风雨路 10. 阿拉的教训 11. 尽早入市 12. 债券投资 13. 金银的收藏 14. 古玩与字画 15. 邮票的收藏与交易 16. 房地产投资

十二、成功的行商秘诀 (221)

1. 商业活动有哪些 2. 了解你的顾客 3. 赚钱的时髦货 4. 卖次奢侈品 5. 贩卖舶来货 6. 恕不官价 7. 倾销荡产 8. 充分消费 9. 做千里外的生意 10. 管好你的小帐目

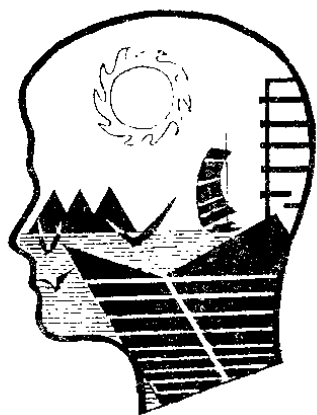
十三、自办企业的经营之道 (241)

1. 自办企业的“爆炸” 2. 慎重决策 3. 选择市场 4. 质量第一 5. 销售第一 6. 利润第一

7. 遗之以利	8. 授之以权	9. 志同道合	
10. 脚踏实地	11. 实用灵活	12. 避免纠纷	
十四、大服务业大思路	(265)		
1. 服务意识	2. 服务精神	3. 民以食为天	
4. 参与人情消费	5. “三替”公司生意红	6. 为单身汉着想	
7. 家庭医生	8. 信息与情报服务		
9. 经纪人的产生			
十五、大家都来闯市场	(283)		
后 记	(286)		

第一部分

心想事成



一、积极的精神状态

1. 拥有梦想
2. 金钱的魅力
3. 树立成功感
4. 看到你的优势
5. 拧干思想中的水份
6. 确定你的目标
7. 说干就干

拥 有 梦 想

我们没有钱，只是因为我们从来没想过要赚钱；我们没有成功，也全是因为我们没想过要成功。梦想是成功的翅膀，拥有梦想才能获得成功。

梦是人潜意识的一种反映，它通过另一种形式来反映人们的要求、愿望及心理。我们今天还不可能如愿以偿地出去开公司，甚至还不好意思把它说出来，那么开公司就可以说是你的一种梦想。其它的，包括赚很多的钱、有宽畅的房子，优越的物质条件及个人奋斗的价值实现感都可以成为我们的梦想。

拥有梦想的心是一颗上进的心。日本有一个企业巨子，津上株式会社社长大山梅雄。17岁当学徒时，他经常梦想着有朝一日自己能完整地吃一条鱿鱼。当时的工厂主一到夜里就一边喝茶一边吃鱿鱼。做学徒的大山自然就要在一旁伺候主人。虽然他有时也可以从主人那分得一点鱿鱼吃，可只能吃剩

下的鱼头和鱼尾。在这样的時候，大山经常梦想着自己也能吃一条完整的鱼。“吃一条鱿鱼”就成了他的梦想，他奋斗的目标及勤勉工作的动力。

长安县有一个农民，早年家景不好，他从小就想吃一个鸡蛋。那时的鸡蛋都成了母亲换线换盐的宝贝，哪里还有他吃的。终于，这个梦想一直陪了他30多年。1979年改革以后，农村的情况好转了。一天，老母亲给在外地做工的他捎去4只煮熟的鸡蛋。情急之中，他一下连壳吞食下去。如今，他已是一位事业成功的人，有了公馆式的住宅，差不多6位数的存款。可是，他常常还给孩子们讲起他早年的故事，告诉他们，他曾有一个吃鸡蛋的梦想。

梦想能吃上一条完整的鱿鱼、吃一只鸡蛋，这在我们已显得十分可怜。但是，问题不在于梦想什么，而在于我们有没有梦想。梦想反映着我们的精神状态，拥有梦想，就能有一个进取、追求的上进心。讲到这里，请朋友们坦诚地回答自己：我有没有梦想？

令人惊诧的是，我们很多人竟然没有了梦想，或者表现得让人看不出他还有半点梦想。

旧的计划就业体制下，个人的主动性被扼杀，很多人的心理都变得十分冷漠。上学受教育时，看到不管你有什么特长、爱好以及你学的成绩怎么样都不能决定你的工作分配，自己也就倾向于混学业了；到了单位之后，干好干坏、干多干少都一个样，都按统一的工资标准来领钱，于是自己也就学会了混饭吃。那种体制容不了个人的奋斗，也无所谓个人的成功。于是精神麻木了，梦想也没有了。

没有梦想的精神世界是黑暗的，个人的生活也就空虚无

聊。迟斌元原是北京一家科研所的研究人员，过着一种计划体制下的悠闲生活。可是，这种悠闲他受不了，他说：“不让你把劲使出来，浑身就憋得难受。”于是他带着六个徒弟南下珠海，寻求个人的成功，去圆一个梦。

丁绍光原是云南美术学院的一名美术讲师，擅长西南地区的民族彩绘画。他不能忍受做一个默默无闻的教书匠，想向社会展现他的才华，想过一种幸福的生活。于是，早年1981年他勇敢地辞职了，到社会上去做一个画家。次年，他到了美国。在美国，他艰苦创作，苦心经营，让世界接受了他，接受了中国艺术，也给了他优厚的回报。如今，他已成为世界画坛的一颗瑰丽新星，个人也生活得很幸福。他在美国纽约市黄金地带购置了包括小山在内的住宅，拥有大奔驰车以及其它他想有的一切。

“我太老了”。常有人这么为自己开脱。可是，梦想并不是青春少女棕榈树下的专利，相反，失去梦想，没了上进心，才是老化的开始。日本商工会议所所长永野重雄一直是一位被讥讽为“富于梦想”的人。可正是这些梦想以及梦想带来的激情，才使80多岁的他仍充满活力。梦想是他头脑中自由奔放思想的支柱，在他的晚年，抽屉里还放满了诸如开凿直布罗陀海峡隧道、开凿第二条巴拿马运河、苏伊士运河的第二次改造工程等世界性开发计划的蓝图。他甚至对苏联西伯利亚的开发也没有失去信心。

永野先生深有体会地说：“这样做就可以使头脑里一直在思索这个梦，从而不被眼前的事情所束缚。”

拥有梦想，追求卓越，使你的精神世界充满阳光，愿你能早日振作起来，到市场里去闯荡，去圆一个人生的大梦。

金钱的魅力

我们闯入市场,是为了赚更多的钱。

金钱对每一个人,包括你、我、我们的亲戚朋友都是重要的。我们过去多么荒谬地认为金钱是万恶之源,其实只是我们挣不来钱的借口,是关于金钱恶的宗教。金钱不能代表一切,却仍有它无法被替代的魅力。

1、帮你得到自己珍爱的财产。我们向往美好的生活,需要有宽敞的房子、漂亮的家俱,也梦想有自己的小车,欧美发达社会所展现的一切进步都令我们心动。可这一切都需要钱。我们靠自己的劳动来赚取更多的钱就能得到更多自己珍爱的东西。

2、钱可以使我们得到更高的教育。上学时我们曾多少次感叹,如果不用赚钱过日子,我们愿上学一辈子。上学受教育的生活多么美好,每日都可以学到新的东西,学习过程中可以尽情发挥自己的个性。可是我们没有钱!整日里都在为生计奔波,哪里还能再享受做学生的清闲。

3、钱可以让你四处旅游,旅游使你视野开阔。没有什么事比外出旅游而有吸引力的。到天崖海角去领略大自然的广阔神奇,到海外去领略异国的风土人情,去和更多的陌生人打交道。视野在旅行中不断开拓,生活也随之更加美好。可没有钱,我们能到哪去?

4、钱可以保证必要的医疗,适当的医疗会给生活增添无限情趣。生活是美好的,有了病的生活就象有阴云的天空。我们常听到报纸上盛赞某某厂义捐之事,可是,想一想那些没有

钱看病的人，他们的生活一定十分难过。我们为什么非要等别人爱心发现来赐舍，为什么不自己去赚足够多的钱？

5、金钱可以带来朋友。有了钱我们可以去旅游，去参加自己感兴趣的娱乐活动，去自己想往的地方，从而开辟结交新朋友的天地。在自己选择的情境中结交的朋友和在其它场合结交的一样，都会是真正的朋友，金钱为我们提供了更大的活动自由，虽然它本身不是友谊，但有助于友谊的发生。

6、金钱和自信相辅相成。钱可以助长我们的自信，随着财富的增加，我们可以干更多的事，自信心也就随之增强。

金钱还可以消除你贫乏的感觉，可以减缓那些令人感到卑微的有关生活手段的时常忧虑。

7、金钱可以使你更加充分地表现自我。生活中，能做你想做的事是多么的美妙。如果你不滥用自由，那么有钱来无拘无束表现自己的生活将是多么绚丽多彩。女孩子可以穿自己想穿的衣服，青年人可以做自己想做的事，上班做事的也不用担心因表现自己而被解雇。

8、为自己创造财富的人对社会的贡献也大。许多不以挣钱为目的的人和那些失败者，常常批评金钱的追求者，说他们自私。然而，早在公元前12年前，普波里利乌斯·西路斯就说过，金钱是推动世界前进的动力。

当今为自己创造财富的人，无论干什么工作，都是勤劳的。这些男男女女不是懒惰之人，他们勤于劳作，苦心经营。他们首先是生活的强者。不要理会那些批评者，只要你劳动致富、手段正常，就去赚更多的钱。更多的钱代表你的成功，也代表你给社会的贡献。不要为赚钱而感到理亏，你在赚钱时已为别人提供了有价值的服务；你在花钱时，又给别人提供了工作

机会,让另外一些人从中得益。因此,精细地赚钱和花钱,你就是在为社会做更多的工作。

“金钱不是万能的,离开钱却是万万不能的。”我们崇尚金钱,是想要为获得金钱而干一番事业。

树 立 成 功 感

一个人在追求事业的过程中,失败往往多于成功,即使是那些大亨老板也不例外。可是,如果我们仔细研究一下就会发现,这些人之所以能够取得最后的成功,很重要的一条就在于他们有一种成功感,相信自己一定能成功,并因此具有不屈不挠的奋斗精神。从某种程度上讲,成功感比成功更为重要。

人的内心是积蓄过去经验和情感的巨大仓库,里面有成功的经验,也有失败的遭遇。当人们从事一件事情时,如果总想着失败的体验,就会失去努力奋斗的勇气,事情成功的可能性就会变小;反之,如果你总想着成功的经验,有了成功感,那么我们就会有足够的信心鼓舞自己争取新的成功。

闯荡市场是一件艰苦事业,其中肯定会有很多困难等你去克服。同时,在你的生活中也一定已经有一两次成功的经历,不管这样的事情多么小,那怕就是一次成功有赴约,只要你能自觉地回味它,你的信心就会因之增加。“一事成功,万事如意,”有了完成某事成功地体验之后,你的行动模式以及全部精神世界都会进入一种顺境。

全美奥林匹克委员会心理学分会会长丹尼斯·维特莱教授曾说过,“差不多的人总是被过去的失败所困扰,不能自拔,反面对成功的经验十分健忘,动辄丧失信心。而且,他们不仅

常常记起那些失败，还要痛思反复，以至刻骨铭心，于是失去了锐气，陷入一味的自责。”

生意场上有输有赢，不可能只输不赢。问题是有些人输不起，输的经验会一下子把赢的经验抵消了，使失败的模式在大脑里印得太深。“失败感”是一种可怕的病毒，它一旦在人们的心里占了优势，就会产生一种恶性循环，形成一种阻力和腐蚀力，使人遇事畏首畏脚，难有作为。

成功的经验与失败的教训同时藏在我们的心里，关键是如何让成功的感觉占据上风，即树立你的成功感。

第一，要有追求卓越的动机。追求卓越的动机好似一张从仓库领取成功经验的材料单。当你想着干出一番事业、摆脱现状、出入头地，那么你首先会想到自己以往成功的经验；如果你决心安于现状，你的失败体验就会为你开脱，潜意识里涌起“上一次都失败了……”的借口，这些借口足以让你安理得地厮守平庸。

第二，培养成功的自我意象。在成功者的哲学中有一句最基本的原理：想象你是什么你就是什么。这种对自己在内心的设计，会形成了一种自我意象。在这种自我意象里你自视为成功者，而且预先想象你成功的应服了某事，那么到了现实中你就会根据它来得心应手地行动。运动员在参加竞赛之前总要一个人沉思静想，先想象自己如何成功地完成动作。女孩子也经常这么做。好多平常看起来很害羞的女孩，虽然以前从未主持过一次晚会，可她第一次上台往往还会表现得十分成功。其原因就在于她经常在想象中成功地模拟这样的事，有了成功的自我意象。

有了成功的自我意象，你所有的积极性都会被调动起来，

你会把往日成功的事一再提说，反复琢磨。至于失败，我们虽不说能把它们赶出脑际，至少可以不去想它们，这样它们对你就好像并不存在一样。

第三，从小事开始。从现在开始请你试着把身边经历的那些小事做好。接待一次客人，写一封信，打印一份材料，这是公关人员每天都在做的事。可是，所有这些小事你都做好了吗？你是不是把它当作一件大事认真地去做了并不出现任何小的失误。不要总是只想着干什么大事，把你的心思、才识放在现在还不可能的大事上。忽视眼下手中的这些小事，你会连这些小事也干不好；干不好这些身边的小事，遥远的大事又前途黯淡，这样你就会陷入一种浓浓地失败氛围中，人为地替自己造了一个恶性循环。从这些小事开始，把它们做好，会逐步积累你的成功体验。

看到你的优势

闯江湖需要你自己的绝招，而且大凡名扬四海的也确实有这样的绝活。比如说，武林中的杨家枪、呼家刀、少林棍、武当剑等。某种程度上讲，江湖是强人的天下。

闯市场也是一样。

来辉武捧着那只神奇的红裹肚而称雄天下，迟斌元带着生化科技成果前往珠海淘金，刘晓庆凭着自己的名声创办了三亿资产的公司，“何阳卖点子”也一时传遍天下……

我们这些普普通通的凡夫俗子要闯荡市场该怎么办呢？看到并发挥你的优势。

闯荡市场就要参与市场竞争。我们虽然不能象那些大人

物那样成为市场上叱咤风云的英雄，至少也必须在自己的环境中成功地竞争。要竞争就必须有自己的优势。举个例子说吧，你会打字、她也会；你的性格开放，她也开放；你会一门外语，她也会。在这种条件下和她竞争一个公关秘书的位子，你就需要有其它方面的优势。如果你没有，而她却有比你漂亮、更能招人喜爱这点优势，那么你最后的失败就不再奇怪。市场就是这样，它平等而又“残酷”，自由而又“教条”，它只看重你的表现，看重你的实力，优胜劣败，毫不含糊。你必须发现自己的优势并自觉运用它。

我们有时候常常很被动以至于失败，就是因为看不到自己的优势。这或许是因为我们的眼睛向前长着，只看别人而不看到自己。认识自己，这是古往今来一个共同的话题。看不到自己优势的人做起事来就很不自信，在市场的大海洋里更自卑畏缩，一无所成。

要看到自己的优势，第一，要有一种执著的追求。有一位年近40的师傅，4年前从部队转业到地方，在某县物资局任党委书记。他家在农村，有3个小孩，还有一位老太太，属于分典型的“一头沉”，日子过得很不如意。一天他说他要想办法挣点钱，可是他没有技术、没有资金、刚到地方人生地不熟，几乎做不成任何事。我对他讲，每天都想着它，相信你终于会找到出路的。一年之后，我们第二次见面时，他早已辞掉了公职，在物资系统内承包了一个废品回收公司。如今，他的情况已经好多了，两个千金小姐生活得象公主一般。他慨叹说，自己的优势原来就存在于身边，只是以前没有去想它，因此它也就好象不存在一样。

第二，不要轻意说“不”字。我们由于习惯于说“不”字而混