

经营中的文化——

智慧商典

348



黄野著

南方出版社

经商中心文化

智慧商典 348

黄 野 著

南方出版社

琼新登字 05 号

智慧商典 348

—经营中的文化

黄 野 著

南方出版社出版发行

(海南省海口市海府一横路 19 号华宇大厦)

邮编:570203 电话:5338005

广东省番禺官桥彩色印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 12.875 印张 字数:243.3 千字

1998 年 8 月第 1 版 1998 年 8 月第 1 次印刷

印数:1-15,000 册

ISBN7-80609-732-5

定价:22.00 元

如有印装质量问题请与承印厂调换

序：你必须赚钱

黄 野

勿庸讳言，在几千年的文明史中，我们一直生活在一个金钱和权势构筑的社会里。随着民主观念、科技和文明的进步，权势逐渐退去社会中心角色的位置，金钱开始独自担戴确定人生、疏导社会、利益平衡和价值认肯的杠杆作用。在时下这个技术已比较发达的商业消费时代，更是如此。商贸作为一种新的平衡国家、社会的普适性工具，正日益发挥着重于日月的功能，并为人类的利益相需、平等互助、环境共有等起到整体性、综合性的整合影响。

在现代高度商业化的社会里，金钱的确成了一种很特殊的通行证，超越于各种政治制度、意识形态和传统文化，而左右着国家的命脉，个人的命脉，集团的命脉。在今天的时代里，一个黄嘴雏也知道金钱的厉害。其实在古代，人们就知道“一分钱憋死英雄汉”的道理。大英雄秦琼落魄

时,贱卖坐骑,被中国京剧演成秦琼卖马的段子,老少咸知。的确,一个人生活在世界上,置身在社会中,挣钱,当是他(或她)的首务之急,你把挣钱看作生存的第一要义,一点也不夸张。鲁迅先生写的名作《伤逝》里,就可悲地道出这个真理。相爱的男女:涓生和子君,就是因为揭不开锅盖了,才草草划上浪漫主义爱情的句号,作劳燕纷飞的。因为无论如何,光靠接吻和贴肚皮是填不饱肠胃的。而且只有饱着肚子,才有浪漫的幻想,情爱的至上。因之,古人称温饱起淫心。此话说得不雅了。不仅如此,而且在金钱社会里,富有是一种标志,是成功和价值实现的标志。有钱,改变了一切。它使你能获得社会价值和尊严,娱乐和消闲。就是美国那样的超级大国,白宫的领导们,也要对有钱人低眉顺眼,不能违背他们的意愿。这都是钱的厉害。

钱,的确是一个可爱的东西。有了它,就有了地位和面子。它可以买回世间万有:青春、美女、轿车、别墅,甚至整个国家。但钱也是一个烫手的玩艺,它似乎不太容易让你得到,也不容易让你保有。在古人眼里,钱还和一些卑污的东西连在一起。中国古人就非常瞧不起商人和经商,把商人和经商当作末流和末技,甚至不如娼妓和强盗。马克思主义的创始人马克思本人,也认为资本的每一个铜板都充斥着肮脏和罪恶。这里其实有个误解,人们把工具意义的“铜板”和攫取“铜板”的罪恶混到一起了。工具本身无是非,铜板自身无罪恶。是肮脏和罪恶的贪利者,让工具蒙上了羞耻。但是人们在激愤中,不想去作这种区分,他们由着性子,把反正有钱的人和钱本身都骂一通。这种对金钱的

不满,除却其他多种原因,恐怕嫉妒和贫民意识也是其中一个重要的成分。不过,话说回来,金钱本身的中性或无是非,使它忠实地只为攫取者服务。谁攫有它,它就让谁阔气和享受。它一点也不阶级斗争和道德正义,因此它受到人们的攻击,似乎不无道理。但是,我们与其努力对工具大肆不满,还不如竭力去完善使用工具的游戏规则,让有效的机制和制度,保证游戏的健康和正常。

当然,在争取这种“物质”时,任何制度和规则都不可能太正常、太健康;就是有一个太正常、太健康的制度和规则,人们也不会正常而健康地去遵守它。相反,他们会不择手段,极用诈术和卑贱。世界上有三种事物,人人都志在必得。那就是金钱、权力和美女。在人们倾其智力和体力相较计的地方,当然谁也不会轻易获胜了,不褪去三层皮,你不可能得到那三种东西之一。这也将赚钱的活动,推到了无用不极的惨酷竞争之地。以至古人曰:人为财死,鸟为食亡。这既道出了人生的第一性问题,也道出了生存的无比残忍的问题。虽然,随着人类社会的文明进步,商业和商业精神也在变化,人们对商业和商业道德的认识也有不断地修正和现代化,使之更温和、儒雅、分享和海涵。但是,商业竞争(其本质就是金钱竞争),商人以获利为天职的骨子里带出来的竞争惨酷仍有增无减。虽然善良的人们或聪明的商家,试图以双赢原则或分享原则来改变这种商业竞争的死角,但是赢利的目的,不能最终瓦解。无论换个什么好的说法,无论在一定程度上如何放水养鱼,这都改变不了商业天性最终赢利的本质。因此,在现代社会的条件下,商业竞

争更趋复杂、穷新和激烈。尤其在高科技、高技术的情状中,高智力的普遍运用,更使商业竞争现代化。商业竞争的现代化,换言之,也就是高智力和大资金的绝对结合,整体性的战略竞争,优于局部的战术取胜。因此,古时赚钱就已不易,今时赚钱就更加不易。没有特别的智力、技术、勤奋和资金,和机遇,你不可能大发其财。

赚钱确实需要脑筋和技巧。人们大多以这三种条件赚钱:体力、技术和资本。靠出卖体力拿工资,赚不了多少钱;靠一点匠人技能也赚不了多少钱;靠钱赚钱,以资金生产资金,是有钱人大多采用的方式。黄氏经书系列:生意经,就针对这种赚钱的方式,展开了赚钱智慧和技巧的面面谈,以帮助你领悟商理、熟稔技巧、活跃心思,走向富有。本书纵贯古今商业史实和个例,在前人商业实践的经验上,进行了现代商业竞争的智思。本书寓大智巧思于闲雅事例之中,让你在休闲消遣之余备受经典教益。这些生意智思和情趣史实,犹如一座超级金矿,可供你终身开采。本书文字随意,情事俗白,俗白中真知闪现。大智者能从中看出大智者的门道,中智者能从中看出中智者的门道,小智者能从中看出小智者的门道,无智者也能从中找到他们的热闹。你能找到什么,哪就看你了。无论你找到什么,我们都恭喜你。

本书在行文体例上摒弃了篇、章、节的著述惯例,不寻求章节之间的逻辑一体性,也不以匠人之为来空洞地学术这些东西,以艰涩的文辞概念来阻塞热情的读者。在“黄氏经书系列”的其余读本中,也坚持这种著述主张和风格,寓智思于俗白情事之中,让人在轻松的消闲中,完成非研究性

的教益阅读。这种试图改变阅读与传达的非学匠性著述，正是本书作者的一种学习思考。

在这种观念下，本书首次在大部头著述中，采用散页式序列集合。每一个单独的条目都是一个在思路完整的单元，它们不需要依靠与前后篇章的连接而具备意义，它们本身就是一个完全的意义体。本书虽然意趣性地设定了上卷（开荤）、中卷（渔利）、下卷（留香），但它不是一个学术的设定，而仅仅只是一个意趣的导引。你当然不必要把它当作篇章的界定。本书的顺序页码标号，也同样无甚意义，它只是一个著作惯例性的页码标记号，不含有前后顺序和逻辑上的关系。是的，这是一本完全散页性的微单元集合的著作，你可以顺序地看，也可以翻转看，也可以插中看，也可以任意看。只是你别把它弄坏了，或撕烂了，你弄坏一页，就少了一条警语，你撕掉一页，就少了一段趣史。而且，正是因为它的这种散页式独立单元，你不可能看前知后，看一知三，你不分毫不让地遍读它，你不可能得到它的整体。当然，本书也为庸懒之人或时间破碎之人，提供了便利，你完全可在一鳞半爪的时间里，接触此书。不过，你读完本书之后，你还是应该全面地想一想，清理一下思路，看看你在哪些方面获得了益处。比方，进货应注意什么，出货应注意什么；运输应注意什么，仓储应注意什么；生产应注意什么，销售应注意什么，售后应注意什么；管理应注意什么，理财应注意什么；你明白了哪些商业道理，你明白了哪些非商业道理；一个生意人，可胜过一个政治家哟！当然，这是你自己的事情了，我们不必担心，还是管管我们自己的事。我们还

想提示一下的是,如果作者百年之后,有那个好事者,欲图以学匠之为改变作者的这种新鲜——开一个无序散页读本的先河,无论他(或她)有多么充足的理由,作者黄野先生决不感谢。

写着这些赘言碎语的时候,人类社会已经经历了它的原始阶段、农耕阶段,迈进了高技术的商业消费阶段。用一种偏激的观点来看,在商业消费阶段之前,人类社会都是一个落后的社会、贫穷的社会、野蛮的社会。只有商业社会才是进步的社会、富裕的社会、文明的社会。商业社会创造富有,而富有将改变一切:战争、对抗和落后。人类只有在富有的基础上才能宽容、礼让和分享,这将是未来社会的普遍人格,因为商业社会必定这样塑造人类。心平气和地说,就某方面而言,穷人好斗,富人谦和,这没冲撞你吧!

愿你富有!愿人类富有!

一九九八年于广州

目 录

上卷 开荤

序：你必须赚钱	黄 野
1. 不懂生意经，买卖做不成。	(3)
2. 经商不懂行，瞎子撞南墙。	(4)
3. 七十二行当，商人是桥梁。	(5)
4. 买卖自有大学问，经营作得好文章。	(6)
5. 猗顿致富，产销合一。	(7)
6. 经商能发财，市场是魔方。	(8)
7. 学商全靠自用功，市场就是领路人。	(9)
8. 问遍千家是行家，学遍百市懂经营。	(10)
9. 经商要懂供其所需，买卖要能投其所好。	(11)
10. 替对方着想，卖得高明。	(12)
11. 生意生意，要出主意。	(13)
12. 不知水深浅切莫急下河，不知价高低不要急出手。	(14)
13. 千羊在望，不如一兔在手。	(15)
14. 买死了店铺年年在，卖死了顾客再不来。	(16)
15. 鱼靠水来瓜靠秧，经商要靠牌子响。	(17)
16. 大生意怕跌，小生意怕歇。	(18)

17. 宁吃鲜桃一斤，不吃烂梨一筐。	(19)
18. 贪贱买老牛，一年倒两头。	(20)
19. 生意无大小，做好是个宝。	(21)
20. 鸡寻食生，人求商活。	(22)
21. 艺多不压身，财多好经营。	(23)
22. 家有万贯钱，不如开个店。	(24)
23. 街头一方地，胜过十亩田。	(25)
24. 生意不球行，请教太史公。	(26)
25. 言治生，祖白圭。	(27)
26. 陶朱公经商，通晓积著之理。	(28)
27. 商似行船，客似流水。	(29)
28. 做生意，在四方。	(30)
29. 守生意，不如跑生意。	(31)
30. 算盘珠不拨不动，生意人不跑不行。	(32)
31. 货贵时，商贵通。	(33)
32. 旱则资舟，水则资车。	(34)
33. 猪多肉贱，柴少草贵。	(35)
34. 林里不卖薪，湖边不卖鱼。	(36)
35. 一年可发江湖客，十年难富种田人。	(37)
36. 不让小利，不得大利。	(38)
37. 做生意莫嫌利小，卖货物但求客多。	(39)
38. 勤进快销，生意活套。	(40)
39. 三分毛利吃饱饭，七分毛利饿死人。	(41)
40. 人行千里商路，胜读十年死书	(42)
41. 走一步看三步，卖一天看三天。	(43)
42. 生意不好，整顿柜台。	(44)
43. 货不怕卖不掉，人就怕话不到。	(45)
44. 宁可三日不卖，不可一日不备。	(46)

45. 做人要衣装，卖货要装璜。	(47)
46. 大姑娘，先找婆家后生娃。	(48)
47. 宁可少赚钱，也不冒大险。	(49)
48. 海水涨潮吃鲜，海水落潮吃盐。	(50)
49. 善出奇招买卖兴，善出好货生意隆。	(51)
50. 货不停，利自生。	(52)
51. 会卖花赞花香，会卖药讲药灵。	(53)
52. 店有喜人货，不用多吆喝。	(54)
53. 审时度势，抢占时机。	(55)
54. 选定目标市场，集中火力抢占。	(56)
55. 小店买方便，大店买齐全。	(57)
56. 一寸地皮一寸金，好店待个好地点。	(58)
57. 经商靠门面，门面讲究多。	(59)
58. 经营三件宝，人员门面信誉好。	(60)
59. 招牌要打眼，为使顾客来。	(61)
60. 人要衣装，货要包装。	(62)
61. 铜锣一响，身价倍涨。	(63)
62. 三分人才，七分打扮。	(64)
63. 经营信是根本，买卖礼要当先。	(65)
64. 人有信人立，店有信店兴。	(66)
65. 少市不欺客，货畅不抬价。	(67)
66. 莫占顾客便宜，那会坑了生意。	(68)
67. 一客不高兴，百客不登门。	(69)
68. 忠厚会赚钱，刻薄反亏本。	(70)
69. 好看的商品，会说话的商人。	(71)
70. 有个错买，没个错卖。	(72)
71. 从南京到北京，卖家要比买家精。	(73)
72. 买主才褒贬，喝采是闲人。	(74)

73. 当顾客挑刺时，不要和他发急。 (75)
74. 入国问禁，入乡问俗。 (76)
75. 出门看天气，入市问行情。 (77)
76. 有预见天下未热我先暑，善预测万人未冷我先寒。
..... (78)
77. 行情看准了，生意准兴隆。 (79)
78. 经商要懂人情，人情就是商情。 (80)
79. 顾客来问货，行情送上门。 (81)
80. 人情即货情，货情即行情。 (82)
81. 常去邻家看，生意不清淡。 (83)
82. 收集商业情报，稳准抓住行市。 (84)
83. 看准今天市价，盯住明天行情。 (85)
84. 望高招客，悬帜卖货。 (86)
85. 高声去叫喊，不如摆得显。 (87)
86. 花色品种要多，顾客各有所需。 (88)
87. 店里的商品，要管好。 (89)
88. 货全有好货，货全招远客。 (90)
89. 货丰客满，客满店盛。 (91)
90. 店好有常客，货好有常主。 (92)
91. 宁要客找货，不要货找客。 (93)
92. 不怕不卖钱，就怕货不全。 (94)
93. 货卖一张皮，货买一张皮。 (95)
94. 卖啥要懂啥，不懂不能做。 (96)
95. 卖货不懂货，经营要有祸。 (97)
96. 庄稼人讲节气，生意人讲信息。 (98)
97. 信息是资源，行情是财富。 (99)
98. 人生活离不开空气，店经营离不开信息。 (100)
99. 信息，就是财富。 (101)

100. 市场信息反馈快，生意兴隆通四海。	(102)
101. 出门观风向，买卖看对象。	(103)
102. 事密则成，货独则畅。	(104)
103. 死守商业机密，防止商业间谍。	(105)
104. 王婆卖瓜，自卖自夸。	(106)
105. 一声叫卖，十里客来。	(107)
106. 一分广告十分利，没有宣传客不来。	(108)
107. 一登广告，众人知晓。	(109)
108. 好酒，也怕巷子深。	(110)
109. 先卖出手，后买入手。	(111)
110. 要卖好，先买好。	(112)
111. 货架布置新，顾客满堂厅。	(113)
112. 贵货常有余，贱货常有缺。	(114)
113. 货问三家，货比三家。	(115)
114. 商品存放，注意护养。	(116)
115. 验货不能马虎，“质”“量”都要清点。	(117)
116. 宁叫梨流水，不叫梨打滚。	(118)
117. 百里不贩樵，千里不贩粟。	(119)
118. 赚钱或赔本，生意在路上。	(120)
119. 一分生意三分险，没有风险做不成。	(121)
120. 大鱼吃小鱼，小鱼吃麻虾。	(122)
121. 商店，商店，一年三变。	(123)

中卷 渔利

122. 给他一个许诺，让他先投入。	(127)
123. 别被“事实”蒙住眼睛，要追究“事实” 背后支撑的什么。	(128)

124. 价格随市涨落，亏赢全在自己掌握。	(129)
125. 改变生意前提，用假设逼对方说话。	(130)
126. 把生意叫到你的地盘来，行山虎斗不过坐山虎。	(131)
127. 要就要，不要拉倒。	(132)
128. 竞标，是一种暗算。	(133)
129. 各让一步，容易成交。	(134)
130. 施放烟雾，扰乱阵脚。	(135)
131. 制造买卖“情况”，“诱饵”等鱼上钩。	(136)
132. 和对方相处，别输在观念上。	(137)
133. 用中间人周旋，来得省心。	(138)
134. 杂七杂八，乱中求胜。	(139)
135. 滴水穿石，以柔克刚。	(140)
136. 问是一种要求，答是一种退让。	(141)
137. 不让对方知道成本，这是你赚钱的好机会。	(142)
138. 和对方进行成本分析，这是杀价的好方法。	(143)
139. 四舍五入，尾数有文章。	(144)
140. 大处着眼，小处入手。	(145)
141. 别为零头，把生意砸了。	(146)
142. 别在电话上谈判，他会很轻易地回绝你。	(147)
143. 太好的价格，别是搓汤圆。	(148)
144. 先易后难，步步为营。	(149)
145. 钓鱼需要耐心，优胜更需要耐心。	(150)
146. 接近对方时，要先用点心思。	(151)
147. 招朋引友，狐假虎威。	(152)
148. 抢占上风，也没什么。	(153)
149. 酒桌气氛好，私下吐真言。	(154)
150. 节外生枝，叫你没有办法。	(155)

151. 假谈判，稳住对方。	(156)
152. 成本分析，不可露白。	(157)
153. 向对方要一点找头，不要白不要。	(158)
154. 不怕你不卖，不怕你不买。	(159)
155. 从谈判人员的愿望出发，设计方案。	(160)
156. 老板不在，请等候。	(161)
157. 建立备忘录，用文字提醒你。	(162)
158. 喊一个必死的价格，醉翁之意不在酒。	(163)
159. “超低价”，谁都动心。	(164)
160. 掉公事包或价格表的名堂。	(165)
161. 专心听他说话，是最省钱的让步方式。	(166)
162. 给我一个星期的时间，包你满意。	(167)
163. 我要回去问问我老婆，才能答复你。	(168)
164. 就这多钱了，随便你要不要。	(169)
165. 热情招待，可是疲劳之计。	(170)
166. 设身处地，将心比心。	(171)
167. 扣压人质，就地要价。	(172)
168. 给脸色，只是一时之快。	(173)
169. 一个黑脸，一个白脸。	(174)
170. 用钞票的代用品，人们容易放血。	(175)
171. 拉帮结伙，团体购买。	(176)
172. 用小惠，拴重金。	(177)
173. 既成事实，先占先赢。	(178)
174. 打专家的牌子，卖自己的产品。	(179)
175. 釜底抽薪，对抗中途变价。	(180)
176. 中途，再变价。	(181)
177. 车轮战术，步步升高。	(182)
178. 冷静就事论事，不为情绪冲动。	(183)

179. 有意造成错误，引你走入陷阱。	(184)
180. 他的窍门是暴露他的短处。	(185)
181. 盯住拍板的人。	(186)
182. 再不卖，我不买了。	(187)
183. 就是理亏，也不能心态软。	(188)
184. 设定最后期限，迫使他做出决定。	(189)
185. 使用“坦白”的高招，容易让人诚服。	(190)
186. 不要只想着让价，要用用语言和服务。	(191)
187. 看他怎样让步，看他让的什么步。	(192)
188. 你让一步，他进一尺。	(193)
189. 在谈判桌上，多一些技巧。	(194)
190. 别让对方犹豫，你要替他做主。	(195)
191. 中途改道，换一个谈判者。	(196)
192. 若即若离，正反之间。	(197)
193. 请等一会，再说。	(198)
194. 给人一个憨的感觉，笨相大有好处。	(199)
195. 丢个漏洞，让行家吃亏。	(200)
196. 下雨补屋时，能讨个好价钱。	(201)
197. 先成交，再谈判。	(202)
198. 你觉得贿赂是生意的一部分对吗？	(203)
199. 不让僵局持续，好马也吃回头草。	(204)
200. 不知道价格时，先问一些自己熟悉的货物。	(205)
201. 以眼还眼，以牙还牙。	(206)
202. 我只有这多钱，你看行吗？	(207)
203. 把要紧之处，先藏起来。	(208)
204. 用统计数字说话，给对方算你的成本。	(209)
205. 动动脑筋，让对方先出价。	(210)
206. 不要先下断言，要先试他一试。	(211)