



生意人 能做不能说^的 9大心计

精明的商人一定要有心计

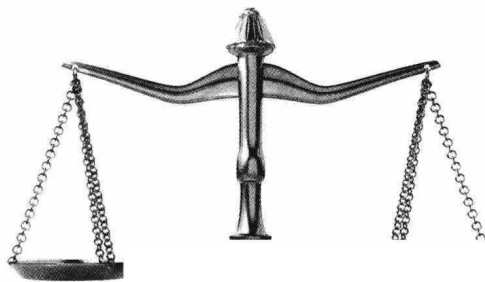
白智慧◎编著

本书为你揭示经商的秘诀，诠释商场的规则。

做生意不是凭感觉、凭运气，而是要讲心计、讲实力。
玩转这些心计，你就能在生意场上左右逢源，事事如愿。

北京工业大学出版社

生意人 能做不能说^的 9大心计



白智慧◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

生意人能做不能说的9大心计/白智慧编著.—北京:
北京工业大学出版社, 2011.3

ISBN 978-7-5639-2656-5

I. ①生… II. ①白… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第019946号

生意人能做不能说的9大心计

编 著: 白智慧

责任编辑: 陶国庆

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园100号 100124)

010-67391722(传真) bgdcbs@sina.com

出版人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京世纪雨田印刷有限公司

开 本: 787 mm×1092 mm 1/16

印 张: 17.25

字 数: 244千字

版 次: 2011年3月第1版

印 次: 2011年3月第1次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2656-5

定 价: 29.00元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

做生意，对于现代的年轻人来说，有很多好处：自由、灵活、不受他人的掌控、来钱快、接触面广……诸多的好处使越来越多的年轻人投身商场，做起生意来。

但是，做生意也并不是那么容易的，并不是人人都可以随便做成功的。对于普通人来说，一般只看到成功者表面的辉煌，却不曾体会他们在其间倾注了多少心力！没有丰富的经验，没有过人的胆识，没有几分天赋，要想在残酷的市场竞争中过关斩将，击败无数对手，成为最后的胜出者，并不是一件轻轻松松就可以做到的事。

那些成熟老练的生意人，他们不仅有很深的做人功夫、很高的办事说话的水平，更有着高超精明的做生意的手段——总能先人一步占领商场先机，轻松地躲过商场上的陷阱，在各种人面前都是左右逢源、进退自如，天生就是一个商人的样子。无论商场如何风云变幻，关系多、路子广的他们总是如鱼得水，一路向前。经商达到如此境界，怎能不令人钦佩、羡慕呢？

他们是怎样达到这样的境界的呢？这里面是否有什么不为外人所知的秘密呢？相信大家都与我們一样想知道这里面的答案。

《生意人能做不能说的9大心计》一书将与大家一起来揭开这里面所



生意人能做不能说●9大心计

隐含的秘密。为了便于大家学习，书中以快捷轻松的方式，通过决策定位、投资理财、省钱借钱、要账讨债、规避陷阱等九大部分，全面讲解了生意场上的种种秘密，力求让每位商界新手都能在最短的时间内掌握一套系统的做生意的本领，开创自己的商业事业。

当然，经商的道路有千万条，赚钱的方法有千万种，至于走哪一条路、采用哪一种方法，还要因人而异、因地制宜、因时而异，更需要每位生意人在全面掌握的基础上灵活运用，大胆创新！最后，我们祝福每一位生意人都能在生意场上大展拳脚、大有斩获！

目 录

第一章 做好决策定位的心计

做熟不做生，轻车熟路好赚钱	003
可落实的、切实可行的目标	005
细分市场，做好定位	006
给产品质量设计一个高定位	008
抓住身边的好创意，并付诸实施	010
扬长避短，发掘自己的潜能	012
紧跟形势，调整目标定位	016
能预测，善决断，抓住各种机会	018
投资决策要做到审时度势	021
经营得法就能点石成金	023
通盘策划，后发制人	025
在危机面前更要沉着冷静	027
将目标锁定新兴产业	029



生意人能做什么不能说 9大心计

- 创新求异，企业才能长盛不衰 032
- 从小事做起，从小钱赚起 034
- 无需资本投入的生意定位 037

第二章 巧抓心理促成交的心计

- 了解各类顾客的特征 043
- 乔·吉拉德的推销诀窍 047
- 教你更好地开发顾客 049
- 消费者购买心理的把握 051
- 驾驭好价格这匹“野马” 052
- 介绍商品应注意的技巧 053
- 促成各年龄段顾客成交的方法 055
- 有效成交的促成方法 058
- 小技巧促成购买 060
- 薄利不一定多销，厚利也能多销 063
- 废电缆的价值 065
- 差别只因一句话 066
- 换个“身份”说话促成销售 067
- 长久的客户带来长久的利益 069

第三章 投资理财、更多获利的心计

- 首先要有正确的投资观念 075
- 财富属于有创意的人 076
- 让钱生钱，有投资才有获利 078



规避投资理财风险的 10 大忠告	080
谁说没钱就不能投资	081
促进投资的小方法	083
促进销售多获利的小秘诀	084
发财有道, 8 招捞钱秘诀	085
选对方向才能赚大钱	087
用创业妙招巧做生意	090
投资必须有眼光、有勇气	094
教育培训是种高性价比的投资	097
合理地用钱, 让资金加速周转	099
“股神”巴菲特的投资诀窍	100
“美容教母”的创业经	102

第四章 省钱借钱、解决资金问题的心计

大生意都是由小生意做起的	107
成本省一分, 利润就多一分	108
精打细算, 节约出竞争力	109
洛克菲勒家族的传统	111
节省每一分不必要的开支	114
两个字的发财秘诀	116
借债, 现代致富的新理念	118
没有借贷的胆量, 就难以谈发财	119
全面打好“借”字牌	122
借媒体炒作, 壮自己声势	126
融资, 新时代的借钱观	129
是面子重, 还是事业重	130



生意人能做不能说●9大心计

- 共赢，5000元变5亿元的秘密 133
- “借”字当前，信用先行 135

第五章 谈判磋商、争取有利条件的心计

- 6大策略创造有利的谈判条件 141
- 有个好的开局最重要 144
- 与不同类型人谈判的要诀 147
- 谈判中的保密与报价问题 149
- 为谈判磋商创造有利条件 152
- 把握谈判主动权的有效方法 154
- 在实力角逐中说服对手 155
- 打破僵局，促进谈判成功 157
- 不可忽视终局阶段 159
- 什么时候都要确保自己的底牌 161

第六章 关系利益取舍的心计

- 人心与金钱，两者缺一不可 165
- 在生意场上要全力保护友情 167
- 朋友间的金钱往来要坚持原则 169
- 最好别让友情掺入生意中 171
- 与合作伙伴保持恰当的关系 174
- 合理竞争，力求共赢 176
- 和气生财，忌结仇敌 177
- 广结人缘与有选择地结交 179



疑人可用，用人要疑	181
做到事业家庭并重	183
为富要仁，多付出些爱心	185
慈善，不仅仅是回报社会	187

第七章 增强形象魅力的心计

人格魅力多大，生意就多大	191
有诚信，才有成功生意人	193
信誉比金钱更有价值	197
培养自己敏锐的数字感	198
洞察市场变化的趋势和规律	200
不赢利不赚钱，不是生意人	203
心态决定是否成功	205
关注行业动态，做行业领军人	207
关注经济大势，预测生意走向	209
大生意离不开社会大环境	210
灵活变通是必备的能力之一	212
衣着穿戴要合乎身份	214

第八章 要账讨债的心计

建立有效的收款程序，加速资金回笼	221
要账的关键在心态	223
全面地了解债务人的各种情况	224
讨债策略也要因人而异	226



让欠账者主动还钱的方法	231
聪明商人的高招	232
9大高超的收账技巧	233
7种切实可行的讨债法	237
迂回包抄，曲线讨债	240
避免呆账，减少讨债行为	242

第九章 规避陷阱、自我保护的心计

合伙创业要避开三类人	247
“糖衣”包裹的往往是“炮弹”	249
危机当前，奇迹是如何产生的	252
不做“过河拆桥”的小人	255
知法守法，合法经营	256
签订有效协议，寻求法律保护	258
稳健经营，远离“高利贷”陷阱	260

第一章

做好决策定位的心计



在生意场上，什么是决定你的生意成败的关键所在呢？关键在于你的战略定位。在生意开展之前，一个好的决策定位就已经决定了你的生意的成功走向。所以，要想生意成功，学习一些必要的决策定位的心计是非常必要的。



做熟不做生，轻车熟路好赚钱

在动物界，几乎每一食肉动物都有自己的领地。在这个领地里，它就是国王，它不允许别的动物涉足它的领地半步。

人类社会发展到今天，早已不再是占山为王的时代了。只是我们可以从动物界的这一现象中受到一种启示，学到我们事业成功的经验——做熟不做生。发展我们的事业，要先从我们熟悉的领域做起，不要轻易地改弦更张，更不要随随便便地去追赶所谓的“热门”。

在股票市场上，不管指数是红是绿，也无论大盘是涨是跌，每天都有股票飘红，甚至每天都有股票涨停板。但这是不是就意味着人人都能赚到大钱呢？其实，我们稍微想一想，就可以对这个问题有个明确的回答，股票市场既然是个市场，自然有赔有赚，如果人人都能赚到大钱，那么，谁来赔钱呢？在股市上泡过的人几乎都知道，股市上最忌讳的就是追涨杀跌。这是有过几年“股龄”的人都懂得的道理。但是，在实际操作中，中小散户很少有人不追涨杀跌。这也难怪，别的股票都在上涨，唯独你手中的股票得了病一样，脸儿总是绿的，这时候你怎么办？你说：“我就是捂着，肯定有机会的。”但第二天依旧，第二个月依旧，甚至到了第二年，你手中的那支股票还是那副德行，要死不活地趴在那里不动，而别的股票翻几倍的都有了。你忍不住了，就将它卖了，去追逐市场上的所谓“热门”。可过了没几天，你就发现你手中的“热门”变凉了，把你深套其中，而你刚卖出没几天的那支股票却邪门儿了似的活蹦乱跳，天天在上涨，似乎那些投资机构到处打听，看你卖了没有，他们好像就



等着你手里的那几百股。

股票市场是这样，其他事情其实也一样。你自己熟悉的领域，你自己熟悉的工作，就好像原来你手中的那只股票，你跟它已经很熟了，甚至有感情了，对它的规律基本也掌握了，总之，对你来说已经是轻车熟路了，再坚持下去很快就成功了。你这时“弃熟就热”，到一个你一窍不通、一点儿不懂的领域，就好比这时候你“盲目换股”，肯定会被“套牢”的。

当然，我们不是说你一辈子就别挪窝。俗话说：“树挪死，人挪活。”如果你在原来的领域确实没有前途，而且你丝毫也没有工作的热情，你换个岗位也无可非议，甚至还应该鼓励。这种情况毕竟比较特殊，对我们一般人来说，这样做完全可以理解。但如果你是觉得别的行当特赚钱，便匆匆忙忙地上阵去搏杀，那肯定是会败下阵来。

股票市场上赔钱最多的是那些不停地在追逐热点换股票的股民，事业上败得最惨的是那些不停地更换自己的领域，看见什么赚钱就做什么的人。但事情往往就这么奇怪，明明别人赚了钱，你一做却赔了钱。说奇怪也不奇怪，别人赚钱是因为这本来就是他的领地，他驾轻就熟，岂有不赚钱的道理！而你则完全相反，那岂有不赔钱道理！

我们不排除一些偶然，但大多数成功的人士都是先从自己熟悉的领域做起，然后再逐步地扩展到其他领域。同时，我们还要考虑他转行涉足其他领域，他总是找新行业中的“老手”做他的帮手，事先要做大量的咨询和调查研究。这背后的工作，岂是我们这些外人所能了解的。

所以，你若想在事业上取得成功，就要先从你自己熟悉的领域做起。这是事业发展的第一要点，切记！切记！



可落实的、切实可行的目标

研究表明，芸芸众生中，真正的天才与白痴都是极少数，绝大多数人的智力水平都相差无几。然而，这些人在走过漫长的人生之路后，有的功盖天下，有的却碌碌无为。本是智力水平相近的一群人，为什么他们的成就却有天壤之别呢？卡耐基的一份调查或许能够说明问题。

卡耐基曾对世界上 1 万个不同种族、年龄与性别的人进行过一次关于人生目标的调查。他发现，只有 3% 的人能够明确目标，并知道怎样把目标落实；而另外 97% 的人，要么根本没有目标，要么目标不明确，要么不知道怎样去实现目标……10 年之后，他对上述对象再一次进行调查，结果令他吃惊。调查样本总量的 5% 找不到了，95% 的人还在；属于原来 97% 范围的人，除了年龄增长 10 岁以外，在生活、工作、个人成就上几乎没有太大的起色，还是那么普通与平庸；而另外 3% 的人，却在各自的领域里都取得了相当的成功，他们 10 年前制定的目标都在不同程度上得以实现，并正在按原定的人生目标走下去。

卡耐基的结论同样令我们震惊。原来，杰出人士与平庸之辈最根本的差别并不在于天赋，也不在于机遇，而在于人生的目标。

人生目标必须切实可行，不切实际的目标不但可能会令你失去奋斗的动力，也会令你失去可能得到的他人的帮助。

美国汽车工业巨子福特曾经特别欣赏一位年轻人的才能，他想帮助这位年轻人实现自己的梦想。可这位年轻人的梦想却把福特吓了一跳，他一生最大的梦想就是赚到 1000 亿美元——超过福特现有财产的 100 倍。

福特问他：“你要那么多钱干什么？”

年轻人迟疑了一会儿，说：“老实讲，我也不知道，但我觉得只有



那样才算是成功。”

福特说：“如果一个人果真拥有 1000 亿美元，那么他将会威胁整个世界，我看你还是先别考虑这件事了。”

在此后长达 5 年的时间里，福特拒绝见这位年轻人，直到有一天年轻人告诉福特，他想创办一所大学，他已经攒下了 10 万美元，还缺 10 万美元。福特这时才开始帮助他，他们再没有提过那 1000 亿美元的事。

经过 8 年的努力，年轻人成功了，他就是著名的伊利诺伊大学的创始人本·伊利诺伊。

细分市场，做好定位

犹太人生意经中曾有这样一句话：女人和孩子的钱最好挣。“太太口服液”的创始人朱国保就是通过对市场的细分，并专注于赚女人的钱而走向成功的。

朱国保大学毕业后闯荡深圳，始终未忘寻找自身事业的延伸点。经过几年的商场摸爬滚打，朱国保渐渐地领悟到，生财之道莫过于准确的市场定位。在犹太人的生意经中有一条是“挣女人的钱”。朱国保对此颇有同感。于是，他以女人的药用食品为突破口，和几位朋友苦心提炼二十几味中草药，终于研制成颇具中药文化意味的营养液。产品初成，不知效用如何，朱国保便要自家人先尝。朱国保的太太喝着喝着，满脸的黄褐斑竟然神奇般地退掉了！欣喜之余，朱国保断然作出决策：把新产品定名为“太太口服液”，于 1993 年 3 月 8 日国际妇女节面世。

有道是决策容易实施难。当时国内各种名目的口服液已多达几百种，仅深圳这弹丸之地就有生产商 60 多家，它们的产品一起涌向不大的深圳市场，互相之间你抢我夺，弄得疲惫不堪。太太口服液此时面世自然是少有人问津，销路不畅。然而老成的朱国保看在眼里，记在心