

老狐狸生活艺术丛书

经商的窍门

JINGSHANGDEQIAOMEN

晓川山

小故事大智慧金点子



赚钱高招

空手套狼术，虎口夺食术，
招风引蝶术，草船借箭术。



云南人民出版社

老狐狸生活艺术丛书

经商的窍门

晓川山 著

小故事中的大智慧
众多老板的成功秘诀
经商智慧无处不在
巧妙运用决胜商场

云南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

经商的窍门/晓川山主编. —昆明:云南人民出版社,
2005.7

(老狐狸生活艺术丛书)

ISBN 7-222-04450-7

I. 经… II. 晓… III. 商业经营 - 通俗读物
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 072877 号

作 者	晓川山
策 划	九天翰墨
责任编辑	刘存沛
装帧设计	郝军
出版发行	云南人民出版社
地 址	云南省昆明市环城西路 609 号 邮编: 650034
经 销	新华书店
印 刷	北京通州富达印刷厂
字 数	150 千字 7.75 印张
开 本	889×1942(毫米) 1/24
印 次	2005 年 7 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-222-04450-7
定 价	18.00 元

版权所有,翻印必究。印装错误,随时调换。



前 言

对于帝王将相来说，没有什么比夺得江山更重要。

对于商人来说，没有什么比获得巨额财富更快活。

《孙子兵法》说：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。商场如战场，在商场中，稍有不慎或判断失误，面临的结局就有可能是全军覆没。

当今社会是商品社会，市场经济，商机此起彼伏。有能力者，财丰钱足，一切就看聪慧的你怎样施展本领，善用妙招，老谋深算，在硝烟弥漫、鲜血飞溅的商场上异军突起。



目 录

第一章 商机无限 /1

第一招：空手套狼术（上） /3

空手套狼术（下） /6

第二招：浮想联翩术 /9

第三招：见缝插针术 /12

第四招：树上开花术（上） /15

树上开花术（下） /18

第五招：虎口夺食术 /21

第六招：唯我独尊术 /23

第七招：借尸还魂术 /26

第八招：独具慧眼术（上） /29

独具慧眼术（下） /32

第九招：招风引蝶术 /35

第十招：以迂为直术（上） /38

以迂为直术（中） /41

1

目

录

以迂为直术（下） /43

第十一招：不战屈人术（一） /46

不战屈人术（二） /49

不战屈人术（三） /52

不战屈人术（四） /55

第十二招：草船借箭术 /58

第十三招：抛砖引玉术 /60

第二章 用人之术 /63

第一招：人尽其才术 /65

第二招：择才而用术 /69

第三招：唯才是举术（一） /72

唯才是举术（二） /75

第四招：礼贤下士术 /78

第五招：不义必败术 /81

第六招：好马大吃回头草术 /84

第七招：纳谏改过术 /87

第八招：论功行赏术 /90

第九招：知土用土术 /93

第三章 管理者素质 /97

第一招：独当一面术 /99





第二招：用人不疑术 /102

第三招：隐而不发术 /104

第四招：勿施掣肘术 /106

第五招：适时摆谱术 /109

第六招：率先垂范术 /112

第四章 开店法宝 /115

第一招：攘外安内术 /117

第二招：返璞归真术 /120

第三招：先谋先算术 /123

第四招：随机应变术 /126

第五招：面面俱到术（上） /129

面面俱到术（下） /132

第六招：地利人和术 /135

第七招：与众不同术 /138

第五章 在商言商 /143

第一节：精明生意经（一） /145

第二节：精明生意经（二） /148

第三节：精明生意经（三） /151

第四节：精明生意经（四） /154

第五节：三支利箭 /157

第六章 “钱”沿阵地 /161

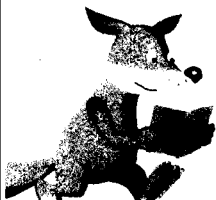
第一节：赚钱宝典 /163

第二节：以“合”为贵（上） /166

第三节：以“合”为贵（下） /169

第四节：投资两“不要” /172

第五节：创业十四言 /175



第一章

商机无限



第一招：空手套狼术（上）



刚开始创业，
总面临着资金不足或销售渠道打不开的局面，
其实一切尽在标新立异。

买来爆竹请人放

巧引顾客，关键要善于动脑筋，以巧取胜。商店开张不久，恰逢元旦，店主人新出一招，“买爆竹请人放”。这一天，凡来该店者，不管买不买东西，男的请抽烟，女的请吃糖，小孩随便拿鞭炮放。一时间，店里欢声笑语，热闹非凡。这天店主人花了500元钱买礼物请客，却净赚了150元。更重要的是使这家小店知名度大增。

婴儿酒家

奥地利特里页辛格霍夫酒店堪称世界之最，它是世界上第一家“婴儿酒店”，在游客中名声很响，生意兴隆。“婴儿酒家”的宗旨是“小客人第一”。而实际上，它更是为那些年轻的父母服务的。“婴儿酒家”几乎应有尽有，客房里挂着各种各样的玩具，还有游乐室，包括水上单车以及婴儿酒吧等，酒吧中供应的全是饮料。店里还聘请了三位经过严格训练的合格护士，24小时值班，看护各房间的小客人。每间客房都安装了与接待处连接的警钟，一旦婴儿醒了，便马上能够知道是哪一间的哪一个，旋即通知其父母，而他们的父母此时也许正在小酌或打高尔夫球，抑或在跳舞呢！

触景生财

美国一贫困工人，在商场闲逛时，看到商品均用报纸或白纸包装。灵机一动，产生一个想法，如果将它印成彩色悦目的纸张，既



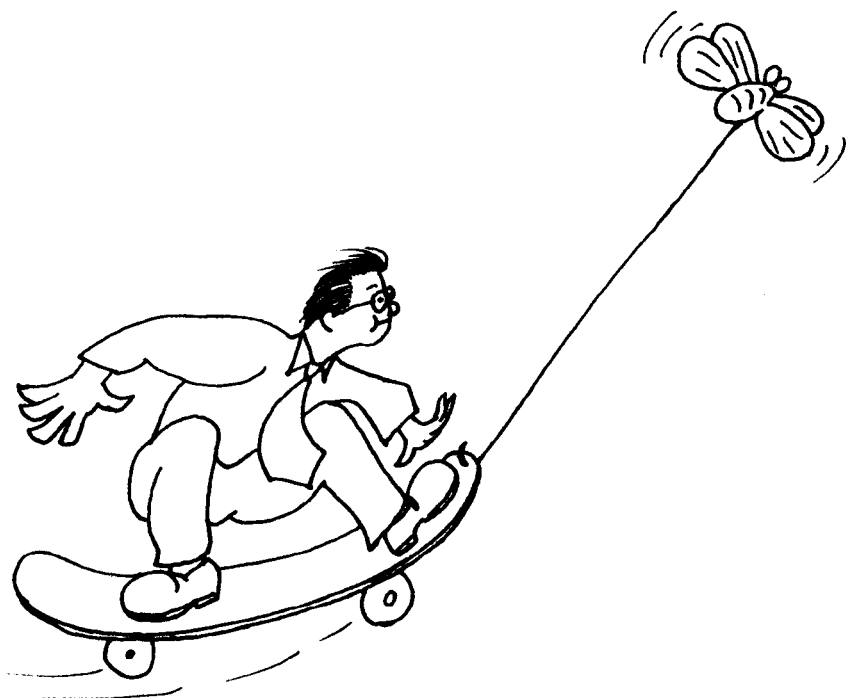


可满足顾客视觉上的享受又能刺激顾客的购买欲。同时再印上商店、厂商的名号作为广告，一举数得，而且商品本身价值也将因此提高。他将这一想法付诸实施，办起了彩色纸包装公司，经过奋力创业使这位当年身无分文、穷困潦倒的先生成为拥有 70 亿美元私产的富翁。

韩国的领带大王

韩国的领带大王金斗植，也是个因“识在人前，走在人前”而取得成功的典型。20 世纪 70 年代，韩国的领带 95% 以上都是合成纤维的，丝绸领带不足 5%。这时在阿斯公司当职员的金斗植，看见外国人戴的丝绸领带既华丽又显风度，便向老板提出生产高级丝绸领带的建议，无奈被老板拒绝。因此，金斗植辞去了店铺的工作，自己在不足 10 平方米的地下室开了零售高级丝绸领带的小店，生意越做越大，后来他开办了自己的公司——克里福德公司。

第一招：空手套狼术（下）





艺术搬家公司

日本的寺田千代乃，为了挽救丈夫的货运业，创立一家搬运公司。她的想法招来了其他人的不信任和嘲讽。因为在他们看来，搬家业是一个没有出息的行当，更何况一个平庸的女人，如何能拯救丈夫的事业？但寺田千代乃不为人言所动，决心闯出一条新路，一定要在竞争激烈的商品服务业中打出一片天地。她把自己的搬家公司命名为“艺术搬家公司”，拓展了服务的广度和深度。比如在为顾客搬家时，公司不仅代搬行李，还免费提供家具除虫服务，同时负责新居的清洁工作。他们准备了香皂礼盒，代乔迁者向新旧邻居问好。他们备有双层运输车，既搬家具，又送顾客。如今，“艺术搬家”在日本各地设立了55个办事处，另有5个海外分支机构。独出心裁的谋略终于赢得了商战的胜利。

7

加强管理求发展

麦克唐纳快餐公司没有发明任何东西，他们的食品是任何一个像样的美国餐馆多年以前就生产过的。但是，通过加强应用管理思想和管理技术，它使产品实现了标准化，生产工艺和工具得到了改进。它还根据服务工作的需要，对职工进行系统培训，并随之确立起应有的工作标准。这样，麦克唐纳公司既大幅度地提高了产品产量，又开拓了新的市场，招徕了新的顾客。

第一章
商机无限

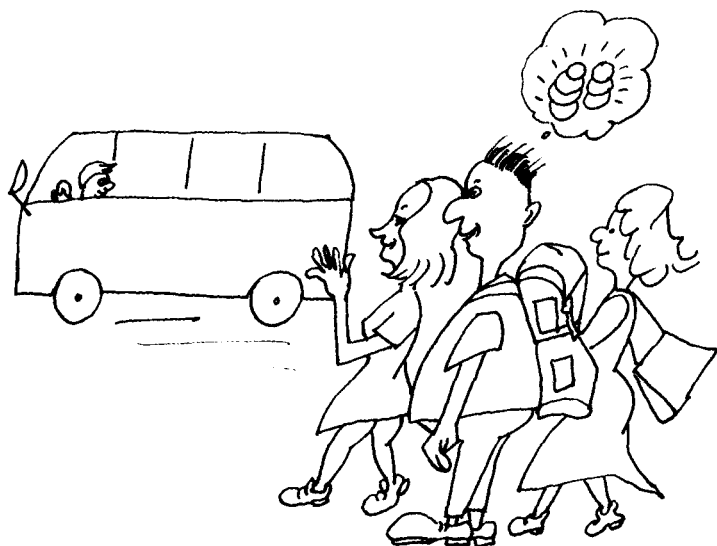
希尔顿弹指生金

老希尔顿曾以700万美元买下纽约市豪华的华尔道夫——阿斯

托尼酒店的控制权。掌握了这家酒店后，一天他走进了大厅，凭借手指在漂亮大厅及走廊的大柱上不停敲击，从敲击声中，他确定出哪些圆柱是空心的，不起承重作用。于是，他把这些圆柱锯开，用玻璃镶成陈列箱。然后让纽约市的珠宝商和香水商租用作广告，租金颇丰。

巧用二手货

美国、日本住在城市的人，平均每二三年就搬一次家。每次搬家，就把半新半旧的物品统统卖掉，到新住所再买新的。日本大一商会董事长大泽隆介，十年前开始大批买进二手货，然后稍加修理，让它焕然一新再出售。这样差不多可卖到收购价的10~20倍。





第二招：浮想联翩术



对于创业的人们来说，
一刹那的灵感能让你从中获得无
尽的财富。