

略
LUE

商场上诡谲多变
竞争激烈
想要洞烛先机
争取每一个成功
便需发挥高度的EQ

谋
MOU

世
SHI

为你揭示创业致富的秘诀
定能助你驰骋商场
迈向成功
提供实战经验
启发经营智慧

处
CHU

Hao Renjun
郝仁君 编著

迅速

成功经商

的第一本书

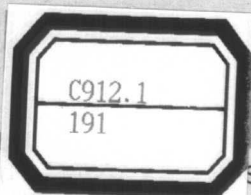
XUNSU
CHENGONGJINGSHANG
DEDIYIBENSHU



中国轻工业出版社

世

CH



世

SHI



MOU

略

LUE

迅速
成功
经商
的第一本书

XUNSU
CHENGCONGJINGSHANG
DEDIYIBENSHU

Hao Renjun
郝仁君 编著



中国轻工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

处世谋略/郝仁君编著. - 北京:中国戏剧出版社, 2001.4

ISBN 7-104-01345-8

I. 处… II. 郝… III. 人间关系-通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 15779 号

处 世 谋 略(1—5 册)

迅速成功经商的第一本书

郝仁君 编著

中 国 戏 剧 出 版 社 出 版

(北京海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)

(邮政编码:10086)

新 华 书 店 经 销

铁十六局材料总厂印刷厂 印刷

1250 千字 850 × 1168 毫米 1/32 58 印张

2001 年 4 月第 1 版 2001 年 4 月第 1 次印刷

印数:1—3000 册

ISBN 7-104-01345-8/C·64

全五册定价:99.00 元(本册 19.80 元)



前 言

商业社会，最让我们眼光聚焦的热点，无疑是“财富”。那么如何获得财富或者说如何获得更大的财富？这自然又催发我们以商博弈的劲头。然而激烈无比的商业竞争，我们又如何从容应对又如何出人头地呢？这不得不让我们静下心来思量一番，或许悟出一点“商”的道道儿。

本书正是就“经商的成功运作”和你展开对话，突出的是“成就”和“发财”。虽然这些都是老生常谈，但您会从这本书中找到一种焕然一新的思路——

本书从创业、经营、招式招术上传授经商的成功思路和模式，把小技巧的看家本领和大手笔的商业谋略通过最佳最新方式的组合悉数点拨与您，目的让您步入商海有一种游刃有余、轻车熟路的强者豪气。

创业，最根本的原动力就是：想得到、做得到，速定决心才速成大功；成功的商人不是在死脑筋经商而是在经营人更经营人心，而赢财又如坐禅，悟了便成了。本书还特别告诉您，在商业战场上混，没练就一双像孙大圣一样的“看钱”眼光，您就很难出人头地，一步登天。但现在开始练，您还为时不晚。



目 录

第一章 创业如何速战速决

当我们期望某些事情实现，而且坚信它必能实现，我们就能常常督促自己，埋头努力使它实现。这就是成功的原动力。如果您真要问成功有什么秘诀的话，那么答案只有六个字：想得到、做得到！创业其实就是这样——速战必须速定决心。

1. 大处着眼小处着手..... (3)
2. 雾里要能看清什么花..... (5)
3. 发财就是“舍卒保车”..... (9)
4. 歪打也能正着..... (11)
5. 鼻子不能给别人牵..... (14)
6. 无花也能结成“果”..... (17)
7. 起死回生的妙方..... (19)
8. 抬头就不要认输..... (22)
9. 机灵一抖成了“王”..... (26)
10. 脑袋就是钱袋..... (29)
11. 天上掉不了馅饼..... (32)
12. 是花偏让它百日红..... (35)



13. 学做一名管家婆 (38)

第二章 经商如何发大财

发财的机会很多，但不是每个人都能把握得住。而要把握住机会，就必须懂得经营策略。您开始在几元资产的情况下，采取“以物易物”的策略，逐步起家，然后“巧借东风”，大发横财。说真的，这并不算什么大手笔策略，成功的经商者必须像悟禅一样悟出“商”字——

1. 宝要押在点子上 (45)
2. 经营原则：投之以桃，报之以李 (46)
3. 变则通，通则久 (47)
4. 连锁首先要连心 (48)
5. 学会如来佛的手腕 (49)
6. 兵贵神速，人贵敏锐 (50)
7. 有心才会有钱 (52)
8. 出个名声好发财 (53)
9. 巧借东风招财进宝 (54)
10. 取人之长补己之短 (56)
11. 走不了大路抄小路 (57)
12. 守株待不了兔 (58)



13. 妙在诱字上	(59)
14. 别人赢自己才能赢	(60)
15. 生财有道：输自己不能输别人	(61)
16. 小铜牌能做大生意	(62)
17. 敢拿生命赌明天	(63)
18. 成功是以人为本	(64)
19. 一个信条：因人成事	(65)
20. 开发开发不开不发	(66)
21. 奇货可居横财可发	(67)
22. 要有一股死劲	(69)
23. 调虎离山夺大王	(70)
24. 巧计才能巧胜	(71)
25. 借鸡下大蛋	(73)
26. 标新立异干大事	(74)
27. 妙用上帝的好奇心	(75)
28. 以变应变方成龙	(76)

第三章 商场如何处世待人

商界场合中，随时会遇到许多奇怪、无法应付的事情，我们一定要学习一套“四方来风、八面玲珑”的看家本领。但要记住，财运不等于人缘，这就是商业——

1. 一条好汉三个帮	(79)
------------------	------



2. 笼络人心的妙招 (89)
3. 学一套八面玲珑的本事 (92)
4. 巴掌不打笑脸人 (95)
5. 何妨不来个善面菩萨 (98)
6. 化敌为友才能拨云见日 (101)
7. 成人之道：功名利禄全都有 (103)
8. 财富和权力好似李兄弟 (106)

第四章 如何练得金钱眼

有强烈的赚钱欲望，才会鞭策你向赚钱之路踏出一步，在努力的过程中才能发现赚钱的方法——敏锐成金。在商场里混，没练一双像孙大圣一样的“看钱”眼光，您就很难出人头地。但现在开始练，您还为时不晚。

1. 战胜命运就占尽财富 (111)
2. 眼光要放得独特 (113)
3. 此路不通走别路 (115)
4. 慢半拍就会被淘汰 (117)
5. 早一步海阔天空 (119)
6. 用你的钱张罗我的店 (121)
7. 新点子带来新钞票 (122)
8. 创新更能创“金” (124)



9. 美梦能成真	(129)
10. 设法让别人替你卖命	(130)
11. 以心换钱的绝招	(131)
12. 发财不一定需要本钱	(133)
13. 眼睛跟着流行走	(134)
14. 赚钱定律：人弃我持	(135)
15. 智慧 + 目标 = 成功	(135)
16. 裤子成了“财”	(136)
17. 说者无意听者有心	(137)
18. 乘客就是顶头上帝	(139)
19. 让你卖让你赚	(141)
20. 生意人的生意眼	(144)
21. 吃亏就是占便宜	(145)
22. 放长线钓大鱼	(148)
23. 玉面换来金刚	(150)
24. 变废为宝才真宝	(151)
25. 当仁不让方为强者气概	(152)
26. 愿你也有一双慧眼	(155)
27. 假之以便实则陷之死地	(156)



第五章 行商如何用人管人

水涨船高，这是职员和老板关系最确切的一句形容词。只有善用人才并挖出埋没的“金子”，您才能站得高望得远行得快。成功的商人不是在经商而是在“经营人”——

1. 得人才就是得财富 (161)
2. 要能掏出别人的心窝 (166)
3. 活用你的暴脾气 (172)
4. 怒发成大功 (175)
5. 员工是水你是船 (178)
6. 手心还要手背 (181)
7. 攻心就要攻到家 (184)
8. 让埋土的金子也闪出光 (190)
9. 给他吃点“兴奋剂” (200)
10. 超凡出众七小招 (202)
11. 能把原石雕成黄金 (204)
12. 口说无真凭 (209)
13. 公开 公平 公正 (210)
14. 有本事就来拿 (212)
15. 改本性不如改本领 (214)
16. 更可怕是用错人 (216)



17. 宁咬鲜桃一口，不吃烂杏一筐	(217)
18. 满足他内在的渴求	(220)
19. 留人三则：放心、称心、热心	(223)
20. 好人能够做好事	(226)
21. 鼓劲也分“三姑六婆”	(228)

六、赢家用兵三十八则

无论您是社会的什么角色，在商业战场只认一个人：赢家。无比激烈的商业社会里，如何击败对手，成为赢家，这就要兵法谋略。四十四个法则就是您成斯大业的秘密智囊。要知道商场规律——赢不赢，全看招术。

1. 成功经营的七大秘诀	(237)
2. 舍得小饵诱大尾	(238)
3. 花花轿子人抬人	(241)
4. 浑水可摸鱼	(244)
5. 不动声色、以静制动	(247)
6. 假痴不癫术	(248)
7. 车轮滚战术	(249)
8. 巧舌能成簧	(251)
9. 诱敌深入术	(252)
10. 主动控制术	(254)



迅速成功经商的第一本书

11. 对症下药术	(255)
12. 抓狼尾巴术	(256)
13. 宽宏忍耐术	(258)
14. 互利互惠术	(260)
15. 步步为营术	(262)
16. 落井下石术	(265)
17. 上屋抽梯术	(266)
18. 反间术	(266)
19. 定时炸弹术	(267)
20. 挑拨离间术	(268)
21. 间谍术	(269)
22. 金蝉脱壳术	(270)
23. 借力打力术	(271)
24. “是”字战术	(272)
25. 高价新招	(273)
26. 醉翁有意不在酒	(281)
27. 包装奇招	(285)
28. 美人奸计	(287)
29. 异想“钱”开	(291)
30. 离题怪招	(295)
31. 推销绝招	(302)
32. 经营妙招	(305)
33. 双赢战术	(311)
34. 机密战术	(314)

目 录

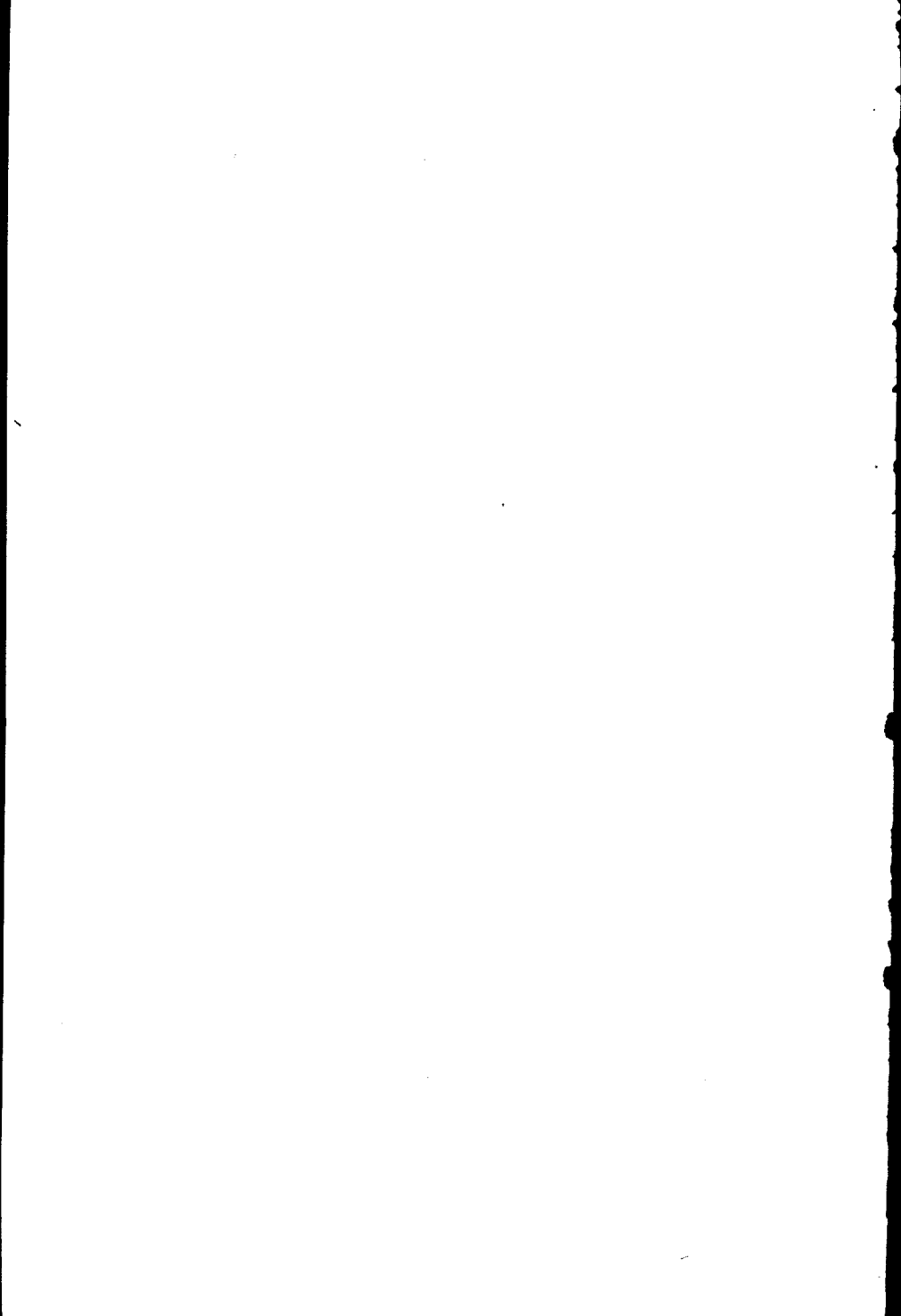


35. 出轨招式	(323)
36. 押宝招式	(330)
37. 黄金原则	(332)
38. 尖商霸术	(335)

第一章

创业如何速战速决

当我们期望某些事情实现，而且坚信它必能实现，我们就能常常督促自己，埋头努力使它实现。这就是成功的原动力。如果您真要问成功有什么秘诀的话，那么答案只有六个字：想得到、做得到！创业其实就是这样——速战必须速下决心。





1. 大处着眼 小处着手

汉朝的时候，学者陈蕃不拘小节，有一天，他的朋友问他：“为什么不把书房弄得整洁一点？”，他豪放地回答：“大丈夫应该扫除天下。”话是讲得很漂亮，但有个漏洞，免不了被人批评：“一室之不治，何以天下国家为？”

志在天下与志在一屋，当然是两回事，然而若从处事的态度来看，则两者确有共同的地方，最低限度都须脚踏实地去做，一步一步去做，才能把事做好。我们不要小看整理一间小房子的学问，从那里面我们可以悟出许多做大事的道理来。比如说，我们整理一间房子时，得先要确定这间房子是做什么用的，是做书房？客厅？还是卧室？房子面积有多大？家具有几件？然后我们根据这间房子的性质、大小，考虑家具安放的位置，再把不需要的东西清除出去，把地面墙壁天花板打扫干净，才能布置出美观、舒适、合用的房间来。这首尾之间，跟做大事的程序有什么不同呢？古语说：“大处着眼，小处着手。”任何事业都是从小处点点滴滴做起的，治国平天下有它一贯的脉络，一定的进度，并不是一蹴而成的。

我们开创一番事业，除了极少数的人，先天具备一种优越条件之外，大多数都是以小本经营开始的，不要看那些积财千万的大资本家，可能他们也都是白手起家，创业维艰，经之营之，不知要熬过多少考验度过多少难关，才能采摘成功的果实。他们成功的途径虽然人人殊，可是有一点必然相同，那就是不放过任何事业上最细微的小节，而确实确实从小处做起。

假如你现在是一个在菜市场附近开杂货店的老板，首先你得



了解你服务的对象是一般家庭主妇，你的货品范围是食物和家庭日用品，种类繁多，你必须尽量保持货式的齐全和新鲜，尤应注意价格公道，因为家庭主妇是天下顾客中最精明的一群，你的服务态度固然重要，你的价格更在她们精打细算之内，宁可少赚一点，让她们欢欢喜喜地下次再来光顾，绝不可贪图一时暴利，惹得她们永不回头。销路大的货物，要放在最近便的地方；时新的货物，要放在最显眼的地方，一方面争取迁物取货的时间，一方面还可激发购买欲。同一类的货物，如洗衣粉肥皂之类，某种牌子销得，某种牌子销不得，就要研究它的原因，新上市的牌子更应力加推荐，打开它的出路，有什么特点应该诚实地说明介绍，如果顾客试用以后反应不佳，就有必要征询使用者的意见，以作下次进货时参考，商场最忌讳冒然进了一大批不合时宜的货物，把周转金搁死。此外，店面也要收拾得干干净净整齐清洁，让人一见就有好感，这些看起来都是小事，实际上每一件都是构成赚钱致富的环节，少一个都不行。

又假如你是一个小型铁工厂的老板，你就要熟知各种机械的基本知识，要了解你手下工人的技术程度，对顾客委托制造的图纸或样品要详加研究，看看是否有能力接受，它的成本究竟需要多少，这样的话，你开出的标价或许比同业低而招揽了一票生意，你的利润却不一定比你的不善经营的同业差，因为若你在材料的使用方面，制作的程序方面，有更节省更完美的方法，情形一定会如此。同样的钢料你能在一小时内车出一百零一个螺丝，而你的同业却只能在一小时又一分钟内车出一百个螺丝，看来差别不算太大，但当顾客要一万或十万个螺丝时，累积起来就成绩可观，“泰山不择泥沙乃成其大，阿汉不择细流乃成其深”一百个百分之一，就变成了一百，财富也是这样累积起来的，我们能说“一”只是一个小小数目吗？