

赚钱就是“转”钱

不要靠运气做决策

从小做起,贪大失大

利用信息赚钱

资金周转要灵活

善于吃眼前亏

小心生意陷阱

.....

王志刚人生智慧丛书

经商百诚

商场上攻无不克战无不胜的法宝

主编 王志刚

中国华侨出版社

经商百诚

王志刚 主编

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

经商百诚 / 王志刚主编. - 北京:

中国华侨出版社, 2004.8

ISBN 7-80120-852-8

I. 经... II. 王... III. 商人—修养—通俗读物

IV. F718-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004) 第 081788 号

经商百诚

主 编 / 王志刚

责任编辑 / 张海元

版式设计 / 白东升

经 销 / 新华书店总店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开

字 数 / 270 千字

印 刷 / 北京银祥福利印刷厂

版 次 / 2004 年 10 月第 1 版

印 数 / 6000 册

书 号 / ISBN 7-80120-852-8/G·364

定 价 / 28.00 元

中国华侨出版社

北京市安定路 20 院 3 号楼

邮 编: 100029

发 行 部: (010)64443051

传 真: (010)64439708

前 言

商人所置身的社会和周遭环境正在发生着日新月异的变化,而商人必须不断地充实和改进自己,才能适应这种变化。商人在社会公众心目中的地位正在日益强化,这不仅仅是因为商人的行列中新的冒险者的不断涌现,而且也得益于财富的大量积累。后者是当今社会庞大的企业规模和庞大的市场的必然产物,它为商人提供了广阔的发展空间,使商人成为对社会有着独特贡献的人。

面对金钱的诱惑,一些人摩拳擦掌,跃跃欲试,准备下海“捞”一把,他们只看到了利益,没有意识到商场中的危险。还有一些人,他们高挂“此处危险,请勿靠近”,畏商场如“猛虎”。他们看到了经商的危险性。但这些人终其一生,也不会有所作为,就像普通人一样,不愿冒险,只安心于每月的那点工资。

其实,只要我们摆正心态下“海”,对商场有一个全面了解,并能从容应对商场中的一切活动,如此进入商海就有如鱼儿得水,任你遨游。

目 录

- 001. 希望要寄托在自己身上, 靠人不如靠自己 /1
- 002. 抛弃消极心态, 财富源于你的积极心态 /3
- 003. 不知道爱哪行, 你就不要经商 /6
- 004. 不要见钱就想赚, 要赚自己能赚的钱 /8
- 005. 抓住市场痒处, 饱和未必无市场 /11
- 006. 死守经验不如无经验 /13
- 007. 相时而动, 不要满足现状 /15
- 008. 热门不一定吃香, 寻找市场的冷门也有出路 /18
- 009. 杜绝弄虚作假, 奸商成不了大气候 /21
- 010. 单干很难成大事, 合伙经营好处多 /23
- 011. 节流就是开源, 省钱也是赚钱 /27
- 012. 少与朋友做买卖, 提防熟人“宰”熟人 /31
- 013. 商场谋近利, 做人求远交 /33
- 014. “故弄玄虚”, 吸引顾客眼球 /36
- 015. 做生意要有目的, 想发财要有目标 /38
- 016. 压力就是动力, 动力也是压力 /40
- 017. 经商要多谋善断: 七分盘算, 三分魄力 /42
- 018. 有时放弃小利也能赚大钱 /45
- 019. 商不厌诈, 防范之心不可无 /47
- 020. 经商赚钱心莫急, 为人处事多稳重 /50
- 021. 把握商机胜于等待商机 /53
- 022. 商业经营要活络, 定势思维难赚钱 /55
- 023. 拾人牙慧没出路 /57
- 024. 一鸟在手胜过十鸟在林 /60
- 025. 将错就错: 失之东隅, 收之桑榆 /63
- 026. 不做钱的奴隶, 要做钱的主人 /65

目 录

- 027. 时间就是商机, 时间就是金钱 /68
- 028. 闭门造车难收获, 利用信息好赚钱 /71
- 029. 商机在市场中不在想像中 /73
- 030. 经商要超前预测, 才能占领市场先机 /77
- 031. 善于利用社会舆论 /80
- 032. 敢冒风险能赚大钱 /82
- 033. 经商无小事, 管理是关键 /86
- 034. 内乱是致命伤, 稳定团结才能赚钱 /88
- 035. 不要只贪图眼前利益, 还要有长远目光 /94
- 036. 明察秋毫, 减少盲目投资 /98
- 037. 好猫追着老鼠走, 营销随着市场变 /100
- 038. 和气生财, 不可因讨价还价而翻脸 /102
- 039. 量力而行, 能进能退 /106
- 040. 尽量少投资利润高、风险大的项目 /109
- 041. 服从特定口味, 生意才能做大做强 /111
- 042. 更新经商观念, 跟上时代步伐 /113
- 043. 有利共享, 竞争也要合作 /116
- 044. 经商不能蛮干, 赚钱要靠巧劲 /118
- 045. 学会不断的赚钱, 得意不要忘形 /121
- 046. 不要小看比你弱的对手 /125
- 047. 市场定位一定要准确 /128
- 048. 经商一定要慎打价格战 /130
- 049. 小聪明难在商场立足 /133
- 050. 贪多嚼不烂 /136
- 051. 商场有陷阱, 粗心大意要不得 /139
- 052. 要做公平商人, 莫贪小便宜吃大亏 /141

目 录 *MULU*

- 053. 商场中不会天上掉“馅饼” /143
- 054. 打蛇打七寸, 经商打钱脉 /146
- 055. 商场上风险总是伴随着机会 /148
- 056. 危难之中谨慎应付, 免得小人有机可乘 /151
- 057. 经商不能光凭经验, 有时经验也会害人 /154
- 058. 面对失败, 保持理智 /156
- 059. 与其怨天尤人, 不如反省自身 /158
- 060. 隐患要随时发现随时解决 /160
- 061. 在商场中, 一定要分清利益和朋友的关系 /162
- 062. 不要到处炫耀, 严守商业机密 /164
- 063. 预先筹划, 避免危机 /167
- 064. 先看, 后干, 再超越 /170
- 065. 生意场上多交朋友 /172
- 066. 不要偷税漏税 /175
- 067. 官司虽然麻烦, 该打还得打 /176
- 068. 资金周转要灵活 /179
- 069. 财务不要剪不断理还乱 /181
- 070. 做生意开始不要太大, 以防难以控制局面 /187
- 071. 钱要用在刀刃上 /191
- 072. 商场上, 失败而不失志 /195
- 073. 商场注重实际考察, 不要靠运气做决策 /201
- 074. 商机在于决断 /203
- 075. 商业信息, 要处处留心 /207
- 076. 不要把新闻记者当作“狗仔队” /210
- 077. 慎重选择项目, 避免盲目投资 /214
- 078. 把经商与爱国联系在一起 /217

目 录 MULU

- 079. 赚钱就是“转”钱, 应该让钱转起来 /219
- 080. 经商高境界: 拿别人的钱做生意 /222
- 081. 做人不昧良心, 经商恪守诚信 /224
- 082. 经商不要太精明 /227
- 083. 商界竞争需要有坚实的后盾 /230
- 084. 经商要会让步, 别人赚小己赚大 /232
- 085. 经商有时是先吃亏后赢利 /234
- 086. 失败了不要轻易言退, 坚持就是胜利 /237
- 087. 不要小看谈判, 有时商机是谈出来的 /239
- 088. 提防商场骗子, 小心生意陷阱 /241
- 089. 商业纠纷很正常, 遇到麻烦莫惊慌 /243
- 090. 死脑筋难成功, 改变思路竞争才会赢 /246
- 091. 对商场无赖不要心存幻想 /248
- 092. 做生意要灵活, 不能死搬老一套 /251
- 093. 商业秘密很重要, 多换思想少换人 /253
- 094. 和你不喜欢的人相处, 对你的生意有好处 /257
- 095. 笑脸迎人, 和气生财 /260
- 096. 出奇招才能获取商机 /263
- 097. 销售切忌一盘散沙, 要形成一张大网 /266
- 098. 不了解顾客心理, 经商肯定要吃亏 /269
- 099. 处处求安难赚钱, 勇于冒险定乾坤 /272
- 100. 你是个商场成功者吗? /277

1. 希望要寄托在自己身上,靠人不如靠自己

很小的时候,父母或老师就教育我们自强自立,一切都要靠自己。那是因为不管外界因素对你影响有多大,最终决定权还属于你。因为在这个世界上,最重要的人只有一个——你自己。当然,这也意味着你将独自面对整个世界。

经商也一样,一切只能靠自己,别把希望寄托在父母或者别人身上,若只想靠外力经商成功,那就大错特错了。

一个出身于极普通家庭的朋友,父母没有给他留下什么家产,他只能靠自己创业成功。在商场上,他没有资金,自己去借、去筹;在项目上,没有别人指点,他也是自己去跑、去钻;在客户上,他没有客户来源,同样自己去开发。这一切的一切,他都靠自己从头去奋斗,终于成了千万富翁。

可能是白手起家的艰难,也可能是创业时的不顺利,成功后,他深有感触地哀叹道:“我为什么就不是个‘世子’呢?”

对于我们任何一个人,如果父辈能够给我们留下相当数目的遗产,或者是相当规模的产业,也许对于我们经商是一件好事,起码我们不会像那位朋友那样白手起家,创业之初举步维艰。但是,关于“世子”,我们听得最多的却是败家子的故事。历史上的皇朝建立时大多十分强大,而且百姓大多拥护朝廷。但看看吧!哪一个皇朝到最后几个帝王时不是昏庸腐败呢?这也就可见做个“世子”未见得就是件好事。

俄国寓言大师克雷洛夫有这样一则寓言:

乡下人赶着他的一大群鹅,到城里去出售。

鹅在路上碰到了过一个路人,鹅就向他这样责备它们的主人道:



“真倒霉,天下的鹅有我们这样遭殃的吗?连走路也不让我们安安逸逸地走,他一路上催着逼着,把我们当作普普通通的鹅一样对待。我们可是出身高贵的鹅族,拯救罗马城的就是我们的祖先,可不吗,罗马还隆重地纪念着它们的名字哩。”

“可是你们呢?”过路人问道:“你们有什么与众不同的地方呢?”

“当然了,我们的祖先——”

“是啊,是啊,我在书上读到过,我统统知道,可是你们得告诉我,你们自己做了什么了不起的事情呢?”

“可不吗,我们的祖先,在罗马——”

“可是你们自己对什么人有过类似的贡献吗?”

“我们没有干过什么事儿。”

“那么你们又有什么了不起呢?别提你们的祖先了!光荣是归于它们的,你们只有被人蘸着苹果酱吃掉的份儿!”

这群有着“优越感”的罗马鹅,应该算是“世子”了。在我们人的经商活动中,有许多人就类似这“罗马鹅”,他们的一些经商优越感来得莫名其妙,正是这些莫名其妙的优越感,毁弃了他们在商场上的大作为,使一些妄图借光发财的商人,陷入了人生价值和智慧才能双重沦丧的悲哀之中。

从经商的角度来看,无论后代可以得到前人多少庇荫,但对于商场中的艰难险阻,他都要独自面对。如果缺乏独立的积极经商精神,而试图借助前人陵墓的阶梯在商场上平步青云,那么,无论上一代人曾经多么的辉煌,功绩多么的卓著,除了修“家谱”,再没有什么别的实际意义。

“从来就没有什么救世主,只有靠我们自己。”不管祖先给我们留下多少商经和资财,主宰商场命运的永远是自己。

2. 抛弃消极心态,财富源于你的积极心态

对于渴望从商赚钱致富以改变自己贫穷命运的人而言,如何认识自己目前的“一无所有”,对其以后的商业道路的发展至关重要。一般说来,持“反正我也是一贫如洗,再怎么努力奋斗也无济于事”态度的人,必将贫困潦倒终生,并且一事无成;而抱“虽然我眼下一无所有,但是我将努力去奋斗……”想法的人则将成为真正的胜者。

低着头走路的人发不了财;不怨天尤人,走路时轻松自在的人,是财神爷的宠儿。

态度谦虚,采取低姿态生活的人,才能赚钱。如果以骄傲的态度对待他人,绝对发不了财。

在与其他人相处时,若是畏畏缩缩,或者走路垂头丧气,也不能致富。掉在地上的钱,即使有幸被你捡了,你也决不可能利用这笔钱去发财致富。

走路抬头挺胸,个性豪爽,态度乐观的人,财神爷会特别加紧亲近他,因为性格乐观是生意人应具有的英雄本色。

犹太人通常是乐观的,他们就是靠着这个信念而活下来的,也许是因为有了长久的痛苦历史,他们才会如此乐观。在不断流浪迁徙,被人屠杀的那些濒临绝望的日子里,犹太人始终抱定一种生活和命运一定会好转的信念,假如不如此,也许现在走遍全世界也找不到一个犹太人了。

犹太民族中,曾长期流传着一则名为“飞马腾空”的古老童话故事:

古时候,有一个犹太人因惹怒国王而被判了死刑,这个犹太人



向国王请求饶一命,他说:“只要给我一年的时间,我就能使国王最心爱的马飞上天空。”

他说,假如一年过后,马儿仍然不能翱翔天空,那么他就愿意被处死刑,而毫无怨言。国王答应了他的请求。

一个囚犯朋友对他说:“你不要信口开河好不好,马儿怎么能飞上天空呢?”

这个人怎么回答?

他说:“在这一年之内,也许国王会死、也许我自己病死、说不定死的是那一匹马。总之,在这一年,谁知道会发生什么事呢?所以只要有一年的时间,说不定马儿真能飞上天空!况且,如果一切还是老样子,我也能多活一年!”

这个故事告诉我们:“人生的希望是无穷的”,所以绝不可轻易放弃。观念上的转变固然重要,对待致富采取一个什么样的心态就更为关键。

为什么有些人能够成为富豪?成为富豪者首先在于他具有积极的心态。他们总是运用积极心态去支配自己的人生,用积极的心态来面对这个世界,面对一切可能出现的困难和险阻。他们始终用积极的思考、乐观的精神、充实的灵魂和潇洒的态度来支配、控制自己的人生。他们不断地克服困难,从而不断地走向成功。而失败者则精神空虚,他们受过去曾经经历过的种种失败和疑虑的引导和支配,以自卑的心理、失落的灵魂、失望且悲观的心态和消极颓废的人生目的作前导,其后果只能是从失败走向新的失败。至多是永驻于过去的失败之中,不再奋发。

仔细观察比较一下我们大多数人与成功者的心态,尤其是关键时候的心态,我们就会发现“心态”导致人生惊人的不同。

在推销员中,广泛流传着一个这样的故事——

两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热,非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚,立刻失望起来:“这些人都打赤脚,怎么会要我的鞋?”于是,放弃努力,失败沮丧而回。另一个推销员看到非洲人都打赤脚,惊喜万分:“这些人没有皮鞋穿,这里的皮鞋市场大得很呢!”于是想方设法,引导非洲人购买皮鞋,最后发大财而回。

这就是心态不同导致结果巨大差异。同样是非洲市场，同样是面对打赤脚的非洲人，由于心态不同，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

拿破仑·希尔告诉我们，我们的心态在很大程度上决定了我们人生的成败：

我们用怎样的心态去对待生活，生活就会怎样对待我们。

我们在一项任务刚开始时的心态决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要。

人们在任何重要组织中地位越高，就越能找到最佳的心态。

而大多数人的心态仍缺少积极的因素，这也是造成无法致富的主要原因。我们的心态是否积极主要取决于我们对生活的态度。

那么如何培养你的积极心态呢？

积极的心态源于对生活的乐观精神，凡事不要想得太悲观、太绝望，否则你眼中的世界将是一片灰暗。

在你走上商场创业致富的过程中，最重要的是相信自己能成功！而大多数人却时常违背这一法则。

犹太人多年的创富历程告诉了我们这样一个道理：积极的心态可以致富，要相信自己有能力创富。一定要摒弃的就是怀疑主义。

犹太人常常这样告诫我们：

“我告诉你我们犹太人的公理。这是为我们所使用4000年以上的公理，毋须证明。你诚恳地接受吧。你不相信他人而只愿相信自己的动机是可以的，但对他人所讲的一切都持怀疑态度，只会阻挠你行动的决心。怀疑主义者最终会使自己陷入软弱的泥坑。如果这样，就根本谈不上赚钱。”

日本人轻易相信人，即使双方已经签有合同。犹太人则不同，一旦签了合同，则完全相信对方。但如果撕毁合同，背信弃义，他们不会马虎了事，定会要求对方彻底赔偿损失。

所以你首先应该具有的是积极心态，相信自己一定能成功。只要有了这种心态，成功就不会太遥远。



3. 不知道爱哪行,你就不要经商

一个人经商要选择经营什么行业好呢?通常并不是凭生意人的主观愿望所能决定的。这是说,并非生意人自己想干什么,就一定能干得了的。还要考虑生意人本身的经验、知识与财力,以及社会需求等条件。曾经有过这样的事情,有两位分别叫伯特和乔的美国人,原先合伙在纽约开办了一间汽车修配厂,生意做得相当成功。但时间一长,便感到有点腻了,不久,两人干脆卖掉汽车修配厂,然后来到迈阿密。两人发现自从地产建筑热在此兴起之后,一直长盛不衰,感到“混凝土预制件”这门生意有奔头,于是,把一家研制这种建筑材料的工厂股权买下来。可是,他们两人都是建筑行业的“门外汉”,既不懂建筑,也不懂施工,工厂亏损严重,最后,只好忍痛把该厂的股权全部出让,回过头来重新开办汽车修配厂。

类似事例在现实生活中也屡见不鲜。因此,生意人在考虑选择要干哪行生意为好的时候,首先要自问:“你懂得什么?”“自己干什么最有把握?”况且,通常也只能是懂哪行干哪行,哪行有把握就干哪行,直至干好为止。

而且,没有兴趣的事,也不要轻易触摸它。

一个没有自己兴趣的人,只能是“挣扎着”活着,随时都有可能被击垮。

如果你没有兴趣,必须要善于寻找和培养自己的兴趣,做自己喜欢做的事,把自己的优势淋漓尽致地施展出来。

一个人如果能根据自己的爱好去选择经商目标,他的主动性将会得到充分发挥。

不断地了解自己爱干什么,不爱干什么,如此才能充满热情,

进而在经商中成就辉煌。

善于根据兴趣确定自己的行业,并以此开始自己的商业征途,进入你商界的起点。

罗素说过,他的人生目标就是使“我之所爱为我天职”。也就是说,他要把生活中最感兴趣的作为其终身事业。对于经商来说,这的确是个值得效仿的好榜样。

要确定你的商业奋斗目标,首先要问问你自己的兴趣所在。所谓兴趣,是指一个人力求认识某种事物或爱好某种活动的心理倾向,这种心理倾向是和一定的情感联系着的。“我喜欢做什么?”“我最擅长做什么”一个人如果能根据自己的爱好去选择商业目标,他的主动性将会得到充分发挥。即使十分疲倦和辛劳,也总是兴致勃勃,心情愉快;即使困难重重也绝不灰心丧气,而能想尽办法,百折不挠地去克服它,甚至废寝忘食,如醉如痴。

爱迪生就是个很好的例子。他几乎每天都在实验室里辛苦工作十几个小时,在那里吃饭、睡觉,但他丝毫不以为苦,“我一生中从未做过一天工作。”他宣称:“我每天其乐无穷。”难怪他能成大事。

很多想进入商界的人士往往一时很难弄清楚自己的兴趣所在,或擅长什么,这就需要你在实践中善于发现自己、认识自己,不断地了解自己能干什么,不能干什么,如此才能取之所长、避它之短,进而在商界上大展手脚。

发现和准确判断自己的兴趣,可以通过对自己经历的回顾,在此基础上,将自己的兴趣归于某种兴趣类型,并与相应的行业对比,可以帮助你选择适合自己兴趣的行业。

在了解了兴趣与各种行业之间的关系之后,如何完成对自己兴趣的估价是十分重要的。有条件的话,你不妨参加一次标准化兴趣测试,以此准确把握你的兴趣所在,寻找一份令你感兴趣的行业,千万不可迁就随便的选择某个行业!



4. 不要见钱就想赚,要赚自己能赚的钱

常言道“人怕入错行”,从生意人的角度来说,即是要恰当地确定本企业的经营项目和范围,决定自己适合做哪一行生意,这是生意人要做的第一步。

公司究竟做哪一行生意?恰当的选择,首先对“行业”分类要有较为详细的了解和认识。随着时代进步,科技发展,社会劳动分工日趋精细,社会上的行业与职业的划分也越来越细。有人曾对美国的行业划分情况作过调查。据统计,现时在美国可以较为明显加以划分的行业(且不说各种行业具体包括哪几种工作)总计将近有1400多种。美国情况如此,相信其他经济发达的国家和地区亦不相上下。但从总的来说,作为基本行业,大体可归纳为三类,现时绝大部分企业,都是以其中某种行业为基础而经营和发展起来的。

1. 生产性行业

这是泛指把购进的原料加工转变成另一种形式的物品后再出售的行业,例如制造业(手工艺制品)、采矿业、农业、畜牧业、捕捞和养殖业、食品加工业等等。

2. 销售性行业

一般指商品流通领域内的职业和工作,例如零售业、批发业等。此行商家们通常无需考虑有关产品设计方面的问题,但却需多加考虑如何具体组织产品销售的问题,在方法上通常可有这样两种选择:

(1)组织销售——即想方设法把所有进货的产品,卖给那些有需要或专门为满足他们某种需要而研制的产品的未来的顾客。

(2) 组织进货——即想方设法根据公司已视为目标的销售对象,或有可能成为公司销售对象的需要安排订货,然后再向他们推销。不过,这些选择并非是商家们可以随意自行决定的。有时候亦会涉及到某些“地区性保护”或“独家经销”等问题而无法取得理想的货源供应。如果真的遇到这种情况,商家们只好面对现实,另作其他打算。

有关产品的销售总是在批发与零售这两个层次中进行与实现。

批发指首先大量进货,然后按照一个合理的价格或利润幅度以较小的批量转售给零售商。

零售指以高于批发商的价格加成将产品直接出售给消费者。

无论对于研制产品的厂商,或是销售别家研制产品的商家,都可以成为批发商或零售商,或同时兼营批发和零售。

3. 服务性行业

这是泛指一切经营服务项目的行业和工作,例如洗衣业、咨询业、殡仪馆业、旅游业等等。

时至今日,服务性行业在很多国家中正起到前所未有的重要作用,科技进步会相应增加对有关技术服务项目的需求,现已出现了如汽车、航空、电子、家用电器各种各样的服务性行业。

有人曾经对现时美国的服务性行业作过深入调查。据悉,美国联邦政府每年光是购买种种服务项目(其中有高技术的、专业程度较高的或一般咨询性的服务项目),至少要花数十亿美元的费用。光是向联邦政府代理机构或工作部门提供咨询服务一项,每年都有可观的生意额。其中室内装修等总得要通过某种事先安排之后,才能售给买主。同时,也有些服务项目实际上是为顾客特意制造某种产品,如履历格、公务名片等。

还有一种常见的情况,就是某些承包装修服务的商家,他们财力有限,没有能力雇佣专职安装人员,于是,他们就与当地某家安装公司订立包工合同,批发给这家安装公司,按合同规定包揽有关安装事宜,从而使购买该项服务的顾客的需求得以满足。类似这样经营服务行业的商家,他们的顾客既可以是需要得到某项服务的