

生意人 双赢通典 ①

实 用 精 简 高 速 绩 效

造就双赢生意人

ZaoJiuShuangYing
ShengYiRen

如 果你有1元钱
却不能做成10元甚至100元的生意
你便永远成不了真正成功的生意人

旺 达◎著



下智者用力赚钱 中智者用钱赚钱 上智者用脑赚钱

一书在手自会领悟：小资本赚大赢利，变智
本资产为现实资金，靠别人脑袋为自己赚钱



生意人双

目 精 简 高 速 绩 效

造就双赢生意人

ZaoJiuShuangYing
ShengYiRen

如 果你有1元钱
却不能做成10元甚至100元的生意
你便永远成不了真正成功的生意人

旺 达 著



下智者用力赚钱 中智者用钱赚钱 上智者用脑赚钱

一书在手自会领悟：小资本赚大赢利，变智
本资产为现实资金，靠别人脑袋为自己赚钱

生意人双赢通典丛书

造就双赢生意人

旺达 著

出版发行 内蒙古文化出版社
(海拉尔市河东新春路08号)

印刷装订 河北省高碑店市印刷厂

责任编辑 毛乐尔

装帧设计 老乡

开 本 850 × 1168 1/32

印 张 30 字数 62 千

2000年9月第一版

2000年9月第一次印刷

印数 1 - 10000 册

ISBN7 - 80506 - 888 - 7/Z·127

总定价:58.80元(分册定价:19.60元)

前 言

生意人的身价地位与其财富成正比。“富贵”，从古至今都被看作是件荣耀事，因为它标志着一个人的发达，标志着一个人的成功。战国时期的苏秦，学业未成，穷光蛋一个灰溜溜地回到家中，结果家里人不给他好脸色看，“妻不以我为夫，嫂不以我为叔”，甚至连口儿顺气饭都不给吃，真是倒霉透了。可当他发愤出走，学成后身挂六国相印，高车驷马，前呼后拥回到故乡，老百姓都跪在道路旁迎接。在人群中，苏秦看到了跪在路边的嫂嫂，于是上前问她：“嫂何前踞而后恭也？”

嫂子回答得很实在：“因季子（苏秦字季子）位尊而多金耳！”

同是一个人，没钱没地位，连亲人都 不给饭吃；有了地位有了钱，她就给你下跪。

在一般人的概念里，发财与生意人的成功几乎可以划等号，其实二者还是有相当的区别。因为发财可以有多种多样，每次彩票开奖不是都有人发财吗，但你有没有

计算过,那只不过是数百万分之一的机会。如果生意人抱着这样的心理期望发财,那就好比在茫茫无际沙漠上的仙人掌旁守株待兔,比普通的守株待兔者还要愚不可及。生意人所追求的发财,应该是凭着自己的智慧和优势,在生意场上拚出来的财富。

你可能现在已经是老板、经理,已经取得了令人羡慕的成就,正准备继续发展自己的事业;你或许是一位雄心勃勃的创业者,正准备在生意场大展拳脚,一试身手;你或许曾经做过一些生意,或者是经营过不少行业,但全都未能成功,目前正准备再接再厉……试问,当今社会,又有哪一个生意人不想在生意场上获得成功赚大钱呢?又有多少人眼红那令人心痒的钞票呢?

“胜兵先胜而后求战”,生意人纵横商海首要的目标,就是确保生存。所谓商场犹如战场一般,如果没有一套切实管用的法则,主将无谋,将会害死三军。所以,研究不同经营的致胜法门,就成为所有生意人之首要任务了。

有人说:“生意经易谈,生意难做”,甚至有人说:“生意儿子难生”。可见做生意确实是一门大学问,要想在生意场上取得赫赫战绩,除了应具备资金、技术等必备的条件外,还必须掌握基本的赚钱法则。

如果生意人经商完全没有一套周详的法则,生意人心如柳絮随风乱飘,遇事时就会迟疑不决或措手不及。尤其是如今的商场,不诚实的生意人太多,骗子骗徒太多,骗局陷阱更是令人防不胜防。生意人若完全被这些假像所蒙骗,失败的机会就太大了。

管人有管人的法则,管钱有管钱的法则,经商有经商的法则,做生意更有做生意的窍门。只有熟练掌握这些法则,生意人才能步入成功者的行列。

生意人本身要面面俱到,而且生意本身又与生意人的切身利益休戚与共,公司赚钱就等于生意人自己赚钱,公司赔钱就等于生意人自己赔钱。一项工作今天没做好,还可以明天再予以弥补,生意人做生意就好像打仗一样,既没有试用期可以供生意人实习犯错,更没有任何保险公司可以保证生意人必胜无败。“成者王侯败者贼”,生意人的成功与失败,全在自己的一念之差。所以,生意人一旦决定创业经商,就只有勇往直前一条路可走。

商场之大,有很多生意人在里面拚杀搏斗。成功者固然踌躇满志,令人羡慕,而那些折戟沉沙者虽说使人同情,但总不免显得灰头丧气。如何找出成功与失败的症结,是所有管理学者与生意人共同要寻找的东西。赚钱发财,是每一个生意人共同期盼的梦想,

本书除介绍生意人应有的基本素质外,更详细地列出了生意人的处事技巧、如何管人与用人、如何用最少的钱办最多的事、如何有效利用时间、如何把握市场运机、如何创业与守成、如何避免上当受骗以及如何战无不胜等法则。针对生意场激烈竞争中何以兴旺发达而立于不败之地,为有志进一步拓展自己的生意触觉,突破现有成就的生意人或准生意人指出一条明确的途径,并对症下药,为生意人提供一套最管用的致胜策略。

借鉴他山之石,踏出生意人自己的成功之路,发挥优

胜劣败的功用。希望本书所归纳总结的经营管理技巧和法则,能够成为生意人前进道路上的“明灯”,或者趋吉避凶的“界碑”,如果它们能助你赚钱的话,那将是笔者的最大心愿。

目 录

前 言	(1)
-----------	-------

战略经营一:打造生意人最佳素质	(1)
-----------------------	-------

成功生意人最明显的标志,就是他坚强的意志,不管环境变换到何种地步,他的初衷与希望仍不会有丝毫的改变,而终于克服障碍,以达到期望的目的。

在瞬息万变的生意场,存在着太多不确定的因素,欲在激烈的市场竞争中走在别人之前,生意人平时就应训练自己对事物的观察力和对未知因素的评估能力。当机立断,才不致被别人抢先一步,遭致无可弥补的遗憾。

一个有成就的生意人不是当情况发生变化能及时作出反应的人,而是能预见到变化并因此而采取适当行动的人。

一、正直,生意人成功的第一要素	(3)
二、自信,生意人成功的入场券	(8)
三、疑问,生意人成功的源动力	(11)
四、主见,生意人成功的助推器	(13)
五、模仿,生意人制胜的法宝	(16)

- 六、口才,生意人成功的金钥匙 (17)
- 七、冒险与坚韧精神,可使生意人化险为夷 (20)
- 八、留意身边的每一件事,可以不断产生灵感 (22)
- 九、顺应社会、适应潮流发展,可以轻松赚大钱 (23)
- 十、具有先见之明,可以获得意想不到的成功 (25)

战略经营二:利用个人资本营造自身价值 (29)

生意人不论是成功还是暂时的失利,最可靠的朋友就是你自己,最能帮助你的人也是你自己。因此,真正成功的生意人,往往是既能战胜别人,又能战胜自己的人。

健康是人的第一财富,身体健康是生意人获得成功的“硬件”。生意人所能犯的最大错误就是拿健康来换取金钱。所以,生意人千万不要为了追求身外的财富而忽略了自己最大的“财富”——健康。

不会休息的人,也必然不会工作;会工作,更应会休息。

- 一、生意人最可靠的朋友是自己 (31)
- 二、身体健康是生意人成功之本 (33)
- 三、酒要少喝,事要多办 (36)
- 四、懂得适时给自己减压 (40)
- 五、休息是为了更好地工作 (42)
- 六、跌倒了要自己爬起来 (44)
- 七、保持对生意的兴趣和热情 (46)
- 八、不要轻易暴露自己的情感 (47)
- 九、了解自己适合做什么生意 (50)
- 十、巧妙利用自己的弱点赚钱 (54)
- 十一、生意人修身戒律 (55)

战略经营三:开发人际关系中的软黄金 (59)

生意人的成功,百分之十靠能力,百分之五凭运气,而百分之八十五则是取决于人际关系和处世技巧。因此,一定要掌握娴熟的处世技巧。

看透别人的是心不是眼,说服别人的是行不是言。因此,生意人要学会用心解读对方的心。

“逢人只说三分话,未可全抛一片心”。生意人在任何情况下,都要在嘴边留个把门的。

- 一、生意人应是“读心”高手 (61)
- 二、衣着穿戴要合乎身份 (63)
- 三、从着装看透对方的心 (67)
- 四、透过“眼神”解读对方的心 (68)
- 五、学会解读对方的肢体语言 (71)
- 六、通晓交换名片的技巧 (75)
- 七、生意人要敢对“上帝”说“不” (77)
- 八、生意人处世戒律 (81)

战略经营四:知本运作经营 (87)

做生意离不开知识。有知识可以走向成功,无知识则可能“鸡飞蛋打”,最后连老本都赔进去。

知识本身不是力量,知识的力量在于使用、在于创新、在于活学活用。有了知识而不运用,如同一个农民耕而不播种。

在生意竞争中,抢人才抢技术等于抢钱。因此,生意人对于有助于自己赚钱的人才,要不惜任何代价“抢”到

手。

- 一、知本资产是生意人最大的财富 (89)
- 二、不掌握新知识将被市场所淘汰 (93)
- 三、做生意不是靠学历 (95)
- 四、要善于借用别人的“脑袋”赚钱 (97)
- 五、抢人才等于抢钱 (101)
- 六、生意心理学可帮你出奇制胜 (105)

战略经营五：知心、用心、治心生意人三大手段 (109)

生意人必须努力保持员工对自己的信任。因为没有这种信任，他的一切管理都会化为乌有。

成功了，功劳应归部下；失败了，责任由自己承担，这是生意人应有的态度。

当一个生意人从试图自己解决所有问题转向利用自己的下属、同事和其它适当团体的“集体思虑”时，他就把自己的能力扩大了许多倍。

- 一、以身作则才能打动人 (111)
- 二、要有能容人的肚量 (113)
- 三、公正对待和评价每一名员工 (116)
- 四、要平等对待男女员工 (120)
- 五、牢记他人的名字，是最省钱和最有效的用人妙着儿
..... (121)
- 六、生意人要学会如何骂 (123)
- 七、要充分发挥人才的作用，不要杀鸡用牛刀 (127)
- 八、管住员工的心，才能用好员工的人 (129)
- 九、疑人不用，用人不疑 (132)

十、生意人管人用人 28 金律	(135)
-----------------------	-------

战略经营六:算计不到一世穷

(141)

“吃不穷,喝不穷,算计不到一世穷”。“以最小的投入换取最高的利润”,是生意人的基本理财原则。

“空中老鹰不如手中麻雀”。做生意赚钱也好,赔钱也好,就是不要赊帐,这是赚钱大师们的经验之谈。

使生意运作平衡崩溃的最大原因就是生意人蔑视理财。

“死钱活用”,巧妙地使流动资金像流水一样不断运转。要看准时机,抢先将有限的资金花在节骨眼上,在需要的时候迅速地进行关键性的投资。

一、少花钱多办事	(143)
二、留有适当的机动资金,有备无患	(146)
三、兵贵胜不贵久,回拢资金要快	(148)
四、绝对与金融行业搞好关系	(150)
五、省下来是自己的,花出去是别人的	(153)
六、将有限的资金用到“刀刃儿”上	(155)
七、要善用“借”字诀	(157)
八、要想赚大钱,须适度的投机心理	(160)
九、“透支”型借贷危机同伏	(162)

战略经营七:用一分钟工作,获取二分钟赢利

(165)

生意人应更多地注意到:如何去管理他们的时间——一种最有价值的资源。如果能够最优化的利用和明智地分配珍贵的时间,将扩大他们的能量,从而创造更多

的财富

时间是一切财富中最宝贵的财富。时间就是生命，时间就是金钱。合理安排时间，就等于节约时间。

成功的生意人知道，如果要管理自己的时间，首先应该了解自己的时间实际上是耗用在什么地方。因为浪费时间是所有支出中最奢侈最昂贵的。

- 一、生意人如何使时间发挥黄金效益 (167)
- 二、降低时间成本，可以应对自如 (170)
- 三、如何两天做三天的事 (173)
- 四、如何算好每天的赢利 (176)
- 五、如何突破当天的赢利 (177)
- 六、利用好“闲暇”时间，会获得意想不到的财富 (181)
- 七、时间效用六步训练法 (183)

战略经营八：从市场运机中发现利润区 (187)

“第一个做的是天才，第二个做的是庸才，第三个以后做的便是蠢才。”所以，对于生意人来说，要想获得超出常人的成功，第一要诀就是眼光独到。

市场运机稍纵即逝，做生意要想发大财，必须紧贴消费者的胸膛，随时把握消费市场跳动的脉搏，倾听消费市场的吐故纳新。

善于识别与把握时机是极为重要的。在生意运作中，生意人在开始做事前要像“千眼神”那样察视时机，而在进行时要像“千手神”那样抓住时机。

一个生意人处理偶然性、随机性的能力越强，其把握市场运机、处理问题的艺术就越高。

一、要赚钱,靠眼光	(189)
二、独具慧眼,可以赚到别人不敢想的钱	(193)
三、用今天的小钱儿,赚明天的大钱	(196)
四、巧妙利用独特的创意发财	(198)
五、抓住偶然的市场运机,快投猛赚一把	(204)
六、善于从别人的话中发现赚钱的机会	(206)
七、要学会赚女人手中的钱	(208)
八、要善于从意外的事情中找到商机	(210)
九、抓住市场运机的六个关键	(212)

战略经营九:生意人如何避免金融受骗

(219)

生意人这个职业的本身就是与风险打交道的。人的本能都是想回避危险。但是,作为生意人需要有克服那种回避承担风险的勇气,下决心开辟新事业和开发新产品。

“贪小便宜吃大亏”,生意人一旦财迷心窍,就会丧失对骗子的应有警惕。防骗的手法很简单,就是要学会克制自己,一步一步地做,本本分分地做自己的生意。

“害人之心不可有,防人之心不可无”。在生意场上摸爬滚打,生意人要学会保护自己。既要有充分的心理准备,又要学会放松。不要太相信别人,也不要怀疑一切,要做到收放有度。

一、不要贪心,防骗第一要诀	(221)
二、警惕小便宜背后的大骗术	(224)
三、不要幻想“一夜暴富”	(227)
四、小心对方的“空手套白狼”	(228)
五、没见真佛别烧香	(229)

- 六、注意合同里的文字游戏 (230)
- 七、识破对方“抬高底价”的伎俩 (231)
- 八、提防对手“搓汤圆” (234)
- 九、不要钻进对方“超低价”的圈套 (236)

战略经营十：富翁养成十大规则 (239)

“从自己熟悉的行业做起”可谓至理名言。刚开始踏进生意场，千万不要贪求新鲜和刺激，更不要一厢情愿地想象着某种生意肯定能赚钱而草率行事。

时逢剧变的时代，做生意的环境也随之变化无常。只知回顾以往，细察眼前事务者算不上是优秀的生意人。他必须能未雨绸缪，提防突发性的改变，为短期、中期以及长远的目标作最周详的策划。

- 一、听取前人经验，创业时可以少走弯路 (241)
- 二、如何突破创业伊始的三大难关 (243)
- 三、从自己熟悉的行业做起 (245)
- 四、选好合伙人，避免“窝里斗” (247)
- 五、不要跟在别人后面瞎哄哄 (250)
- 六、冒最小风险，赚最大利润 (252)
- 七、遵守商业信用，使生意越做越大 (254)
- 八、跟着市场变化走，不要成为“昨日黄花” (257)
- 九、小公司如何立于不败之地 (259)
- 十、切勿盲目扩大规模，以防自己炒了“自己的鱿鱼”
..... (262)

战略经营:成功 36 字生意经 (265)

做生意是一种艺术,愈是成功的生意人,愈要靠智慧取胜。要善于利用前人的智慧助己成功。

商战如兵战,善用谋者胜。生意场上的竞争既是实力和智慧的较量,更是一项高超的技巧和一门活的学问。

踏着前人成功的脚步,没有比这更稳妥地通向成功的道路。从前人的事业中发现成功的秘诀,关键在于:想人之所未想,见人之所未见,做人人之所未做。

一、知本资产篇	(267)
二、投机策略篇	(273)
三、商机捕捉篇	(280)
四、生意运作篇	(285)
五、以柔克刚篇	(291)
六、个人资本篇	(297)

战略经营一： 打造生意人最佳素质

成功生意人最明显的标志，就是他坚强的意志，不管环境变换到何种地步，他的初衷与希望仍不会有丝毫的改变，而终于克服障碍，以达到期望的目的。

在瞬息万变的生意场，存在着太多不确定的因素，欲在激烈的市场竞争中走在别人之前，生意人平时就应训练自己对事物的观察力和对未知因素的评估能力。当机立断，才不致被别人抢先一步，遭致无可弥补的遗憾。

一个有成就的生意人不是当情况发生变化时能及时作出反应的人，而是能预见到变化并因此而采取适当行动的人。

