

经营秘术

中国物资出版社



[日]关根二郎 等著

经 营 秘 术

章宏 洪鲲 编译

JM15157

中国物资出版社

责任编辑：晓舟

封面设计：章宏

经 营 秘 术

章 宏 编译

*

中国物资出版社出版

新华书店总店科技发行所发行

航天技术市场排版部排版

军事科学院印刷厂印刷

开本：787×1092毫米 1/32 印张：7.5 字数：160千字

1989年9月第一版 1989年9月第一次印刷

印数：1—12000册

*

ISBN7-5047-0039-8/F·0022 定价：3.20元

目 录

门外汉初闯经营关	(1)
信者得赚无信不立	(4)
全副精神投入生意	(7)
有买有卖才是生意	(10)
缺乏服务精神别做生意	(12)
贪图近利惹火焚身	(14)
择善固执自立开店	(17)
一开店就不是门外汉	(19)
发挥门外汉的可爱处	(22)
信誉是无形的财产	(24)
千万不能违约背信	(27)
相信自己的潜力是无限的	(29)
浅尝辄止一事无成	(32)
全垒打不如安打	(34)
礼貌不算卑躬屈膝	(36)
打出本店特色来	(39)
服务是小生意取胜之道	(42)
薄利未必能多销	(44)

慎选开店地点	(47)
无形的资产——技术	(49)
节约储蓄厚植财力	(51)
十钧之力不举千钧之鼎	(54)
谁是天生专家	(56)
知己知彼百战百胜	(58)
顾客未必永远是对的	(60)
建立良好的人际关系	(63)
商场如战场	(65)
向既成的权威挑战	(67)
创造消费者的需要	(70)
勿错过制胜机会	(72)
居安思危以退为进	(75)
退而求其“不可败”	(77)
待机而动乘势攻击	(79)
模棱两可进退失据	(82)
莫使无钱干瞪眼	(85)
乘风破浪不屈不挠	(87)
失败是成功之母	(89)
罗马不是一天造成的	(91)
发挥乌龟精神	(94)
突飞猛进人仰马翻	(96)
好的开始失败的一半	(98)
乘胜追击慎防陷阱	(100)
深谋远虑三思而行	(102)
充实自有资本	(105)

· 获得融资的途径	(107)
长期信用长远计划	(110)
是投资不是投机	(112)
做生意不是耍派头	(115)
提高资本周转率	(117)
如何以小钱滚大钱	(120)
挂帐未必是致命伤	(122)
银行利息不容忽视	(125)
与其借款不如合伙	(128)
小额借款按时偿还	(130)
借钱赚钱三思而行	(132)
计数管理不能免	(134)
杜绝滥交、乱销、浪费	(137)
省税手续不可怠忽	(139)
多赚钱以弥补重税	(141)
做生意没有“歇脚”的权利	(143)
把眼光放远大一点	(146)
一本初衷忠心不二	(149)
清高的人不能做生意	(152)
舍名求利少出风头	(155)
自己向自己挑战	(158)
闻过则喜知过必改	(161)
集思广义民主作风	(164)
莫以木剑对真剑	(167)
临机应变趋吉避凶	(169)
尽人事听天命	(172)

怎样赢得顾客芳心	(174)
搜集情报有备而往	(176)
能言不如善听	(178)
令沉默者开口	(180)
活用你的人际关系	(183)
效法近江商人	(185)
欲速则不达	(187)
广结善缘利在其中	(189)
定期派人侦察敌情	(191)
卖了才算数	(194)
徒宣传不足以畅销	(196)
挨户访问服务到家	(198)
尽快抓住顾客心理	(201)
彻底进行市场调查	(203)
制作顾客名簿	(205)
新兴行业前途无量	(207)
夹报宣传单的魔力	(209)
亲自参加宣传乐队	(211)
倾销等于自取灭亡	(213)
花招怪招不足为训	(216)
攻击是最好的防御	(218)

余

总

序

门外汉初闯经营关。

“我不懂嘛，怎么做生意？”“没有本钱嘛，怎么做生意？”“做生意？想是想，就是不知道做什么生意好。”随时都可以听到这类的唉声叹气。

可是你可知道吗？最近情势有点改变，昂首阔步于商场上的有许多都是门外汉，他们吃定了行家，大获战果，而称雄于商场。有时候真叫那些行家捶胸顿足，叹道：“阴沟里翻船！”

现在有许多人专搞发明，申请专利，或是贩卖企业情报、设计、市场、新技术等研究开发的成果，人称冒险行业（Venturn business）。这种行业都是拥有少数精锐的中小企业，其投资相当冒险，但其一旦成功，成果十分丰硕。还有现在到处流行着脱离薪阶级的队伍而自行开业，叫做脱薪风气、脱本业主义、停薪留职等，名字都很漂亮。可是分析看看，那一位经营者最初不是门外汉呢？

再看看艺术界、歌唱界，随时可以听到业余作家、业余歌手的名声超过行家的例子。现在已经不是门外汉一筹莫展的时代了。只要有好东西，只要肯干，成功的桂冠立刻可以拿到手。虽然，门外汉在经营的道路上充满了荆棘、陷阱。

说到门外汉经营成功的例子，可以说不胜枚举，令人惊叹。我并不是想为经营成功的门外汉歌功颂德，这不是我写本书的目的。现代的社会是一个多变的社会，谁的脑筋动得快，谁肯吃苦，谁的成功可能性就高。因此，不管是行家、门外汉，稍一不慎都有可能走入死路。商场上本来就是弱肉强食的世界，怎样在遇到危险时眼明手快，溜之大吉，怎样在机会来临时，一鼓作气，赚他一笔，全靠你动眼、动脑、动手的功夫，不管你是行家还是门外汉。

如果你以为勇往直前，横冲直撞，生意就会成功，那就大错特错，世界上没有么便宜的事。

门外汉所要吃的苦，一定要在行家的一倍、两倍、甚至无数倍以上。即使这样，也许还不能稳操胜券。不！甚至行家都不能稳操胜券。

做生意本来就是一种冒险，而现在这种倾向尤为显著。什么东西销路好？什么办法赚钱快？什么东西在什么地方孕育发展？谁也不能预测。

生意难做，这不是内行、外行的问题，问题在如何眼明手快，掌握时机。即使是初学经营的门外汉，只要具备锐利的眼光、只要肯吃苦耐劳，成功的钥匙就在你手中。

但是，硬闯是不行的，有勇无谋，横冲直撞的结果就是死路一条。因此，我在本书中所提出的一些原则，就是告诉致力于经营的人如何避开必定会遭遇的危险，如何避免做无益的努力，如何在竞争中一较短长！有了这些心理准备，再加上你努力动眼、动脑、动手，相信成功一定属于你。

为了让所有人们了解本书的意图，我避开了繁难的术语，用平易近人，深入浅出的表现方式，把经营中应知道的

事，知无不言、言无不尽地交代出来。

信者得赚无信不立

首先让我们来个拆字游戏.中国话说“赚”，日本话说“储金”。“赚”字从“贝”从“兼”，“贝”者货币之意。“兼”者两倍之意。意思就是说，要赚钱必须付出两倍的努力。至于这“储”字，积蓄之意，有积蓄才能赚钱，若无积蓄就赔光了。

一般人都以为这“储”字是从“亻”从“诸”，这话不错；但是如果换个拆法，变成从“信”从“者”，不更有意思吗？

许多人说：“管它什么信不信，只要钱就好，问题在赚钱的方法。”可是话又说回头，这赚钱的方法你虽知道，如果不信，也徒然有这方法啊！

宇宙间万事万物无不有原理原则，谁赚钱谁赔钱那就要看他是合乎原则还是悖乎原则。光懂得原理原则而不相信，那等于悖乎原则，必归于失败，因此成功应归信者，即有信心、有信用、有信仰的人。

这世间有许多人不懂得拆字也赚了，相反的，许多人懂得拆字也赔了。这一赚一赔之间，其理安在？不是懂不懂的问题，就是不懂得拆字，只要内心真有信心，就是信者，就会赚钱。

无论你怎样努力、怎样刻苦耐劳，如没有信心，时常心

怀疑惧，那么你一定赚不到钱。相反的，信任自己、信任生意对手、信任顾客、信任生意、信任家人，还有信任你的判断力，那么你刻苦耐劳的结果一定是个甜果，不是苦果。

对东方人来说，汉字是生活中重要的一部分。汉字里面蕴含着许多哲理，当我们在作拆字游戏的时候，有时会得到意外的灵感，指引我们走向成功之道。

还有这“储”字除了储蓄之外，还可引申为预先准备之意。用到生意上来，储蓄的钱，当然是准备来投资了。此外，实力和技术的准备，乃至心理的准备都可以包括在内。如果我们平常能够充实自己，多吸收经验，培养技术，多存点钱，那么等到要着手去做生意时，眼光有了、经验有了、本钱也有了，那么“信心”就很容易建立起来。

如果平时只懂得躺在床上做白日梦、发财梦，有一天真的机会来了，你真不知如何着手哩。比如你平常光知道叹息没本钱、没经验，就是培养不起信心。一天到晚想的是当董事长多神气、多舒服，平常不肯多动手工作，多跟人接触，多增长见识，多学习别人经验。假定有一天有个亲友突然送来一笔生意，那你就象猫咬刺猬，不知从何下手。你会叹息：“那时我在某工厂，如果多了解一点多好，那时认识谁如果多向他学习一点多好，朋友多几个多好。”总之没有心理准备，没有经验、技术的准备，于是生意在疑惧中接下来，做错才知道这里也不行那里也行不通，最后在横冲直撞之下，或是撞个头破血流，或是冲入一条死路上。

我说的信心，不是面临战场时，那种勇往直前，死而无悔的信心，而是平时就要未雨绸缪，储备技术、经验、眼力、勇气的信心，这种信心，一定要不断从小事培养起来。

总之，不论战时、平时，要做生意就要有信心，信者得
赚，无信不立。

全副精神投入生意

你想做生意？那么薪水阶级那种“浪漫感”请先改掉。

想做生意的话，那么自己的言行举止，一动一静，全副精神都要投入生意上。你做的每一件事都要思考到会不会赚钱。

薪水阶级在这方面可以说是既轻松又舒服。我现在举一些例子。

A 君是某公司经理，他每天过着花公司交际费和客户应酬的日子，而照样每个月可以领得比别人多的高薪。只因为他的行为被假定和公司的利益有关。

还有 B 君到处出差，有一天在路上碰到一位老友，两个人相邀到酒店去喝一顿，玩了一天。这一天不但生意没做，交际费还报到公司。不工作不但有钱拿，而且白吃白喝。真是没有比这更好的事。理由无非是因为他在公司上班，他的一切行为都被承认是为了公司的利益而工作。

至于 C 君，最近因病向公司请假，好一段时间没上班，尽管如此，薪水还是一毛不减地发下来。这也是因为在公司上班，他的健康被认为和公司有关，他的“安定感”也受到公司保证。

这 ABC 三君如果是自己做生意就没有那么舒服了，这是谁都知道的。假如象 A 君那样，天天应酬就无法做生意了。生意人偶尔应酬一番，应酬的时候是无法做生意的。象 B 君和 C 君那样不做生意仍然有钱赚，但如自己在做生意，一定是没有收入，无法生活的。

而薪水阶级却能够，他们有时花公司钱吃喝玩乐，照样领薪水。因此薪水阶级当久了，往往会忘记自己的行为是否真的和生意有关，反正花的是公司的钱，不会心疼，至于公司的利益，只要交代得过去就够了。

但生意人完全相反，不赚钱没有收入，花了钱没有人代付，不工作就得关店门，也没有人代你赚钱，就是有时要应酬一下，这些应酬也和生意有关，一定是预想将来会赚钱才肯花钱请客的。碰到老友或生了病，也不能舒舒服服地喝茶、睡觉。

有人说生意人现实、市侩、唯利是图，不错，这是商人本性。可是没有这种本性的商人，你会怎样？生意本来就是不赚便赔的事，如果象薪水阶级那样，没有自觉在做生意的样子，上班时到办公桌前看报，下班时问到了回家抱孩子，那么生意会怎样呢？一定是一败涂地。

因此宁可被人骂为市侩，也要把算盘背在背上。随时计算到底会赚钱还是赔钱。你要做生意，那么就要放弃薪水阶级的“浪漫感”，把赚赔的事随时放在心上。这是心理建设的重要事项。

当然，我并不是说，生意人不应该有人情味的生活。生意人也是人。当然需要精神的升华，生意人也是社会的一分子，当然不能忽视人情世故。没有这些，生意很难做下去，

人生也没什么意义。不过，这些事都必须以谋生为提，不能谋生，什么话都别提。

做生意有不是为赚钱的吗？做生意不为了赚钱，生活费哪里来？因此许多自鸣清高的人一说到赚钱就嫌俗气，这话也不是没道理，但是如果你也这么想，那么请你不要做生意。

有买有卖才是生意

这是一个单刀直入的标题，然而却是时常被忽略的原理原则。做生意就是推销商品，不管商品是具体的或抽象的，目地就是卖出去、赚钱糊口，为什么会忘记？

生长在商人的家庭，而自己又是做生意的人，对这一点都很了解，都很热心推销。

还有辞去公司职务，自己做生意的人，知道非努力赚取当日生活费不可，所以也很热心推销。开着一辆小货车到处巡回卖菜的人，夹着皮包到处推销的推销员，以至那些卖着销不出去就会腐烂的新鲜食物的商人，都知道要努力推销商品。

但是没有这种经历，几个人合资就组织起公司，拥有一所办公室、安了几部电话、请秘书、请下女、到处应酬、印宣传单、举办活动……，以为舒舒服服就可以赚钱的，大有人在。他们改不了薪水阶级的浪漫习性，这种人对于推销是不会热心的。

原本是一个月薪只有九万日圆的的职员，如今变成一位资本五百万日圆的公司的“董事长”啦，不免飘飘然自我陶醉起来。这样一天到晚在董事长室里作梦，一年下来，从银行