

经商谋略

郑冷月 编著 中山大学出版社

一本万利，财源通四海。
一书在手，赚钱不求人。



经商谋略

郑冷月 编 著

中山大学出版社
(广州)

经商谋略

郑冷月 编著

责任编辑:丛 双 封面设计:石 华

责任校对:珠 山

*

中山大学出版社出版、发行

(广州中山大学内)

广东省新华书店经销

广东省江门日报印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 6印张 字数14万

1993年5月 第1版 1993年5月第1次印刷

印数: 20000册

*

登记证号(粤第11号)

ISBN7-306-00676-2/F·102

定价: 3.80元

内 容 提 要

怎样赚钱致富，大有诀窍！

赚钱的诀窍，历来秘而不宣，被视为“天机”、“法宝”，不可泄露。

在这里，编著者经过长期研究、收集，整理了大量经商、创业、发财的资料，向读者详细地介绍轰动世界的“华侨经商法”和“犹太经商法”等聚财法术，并详细地介绍欧美和日本等国富豪白手起家的发迹秘诀，希望让尽可能多的人快点富起来。

从这本书里，你可以学到做生意赚钱的“妙计”，学会在激烈的商业竞争中致胜的“新招数”。

大富豪也是从小本生意做起的。希望这本书能将你带到发财致富之路。

一书在手，发财不求人！

目 录

1. 做生意就要有信心	1
2. 好逸恶劳者不适合从商	3
3. 安于现状难以致富	4
4. 能为人民服务的人才能经商	5
5. 骄傲是经商的大敌	7
6. 做生意就不必计较出名	8
7. 开店地点对做生意极重要	9
8. 谨慎地选择行业	11
9. 多留意各种发财机会	13
10. 到处都有生意可做	14
11. 艰苦创业必能成功	16
12. 白手起家	17
13. 好奇心能使你赚大钱	19
14. 好动的人有更多赚钱的机会	21
15. 能节省时间的产品受欢迎	22
16. 不要轻视午夜生意	23
17. 技术也是赚钱的手段	24
18. 学习外国语言也能创造财富	26

19. 因陋就简做生意	27
20. 没有钱也要独立自主	29
21. 合租分营的经商术	31
22. 寻找顾客需要的商品	33
23. 灵感能使你发现金矿	34
24. 好的构想能助你致富	35
25. 集中思考助你发财	37
26. 商店开了并不就能赚钱	38
27. 把货卖掉才算做成生意	39
28. 有特色的商店才能吸引顾客	41
29. 合伙做生意较难赚钱	43
30. 知己知彼，百战百胜	45
31. 谦虚能使你生财	47
32. 应重视以年轻人为对象的生意	48
33. “女人及嘴”使你财源广进	49
34. 合乎女人心理的产品必定畅销	50
35. 以貌取人会使你失去财运	51
36. 当机立断能使你获得成功的机会	53
37. 直觉和胆量会使你致富	55
38. 参加宴会也能谈生意	56
39. 给人家好印象才能赚钱	58
40. 顾客满意就是你发财的机会	59
41. 售后服务是得到顾客的手段	60
42. “推销自己”即能赚钱	62

43. 小生意取胜之道	64
44. 礼貌待客能多做生意	65
45. 以诚意待客的创意买卖	67
46. 抓住今天的顾客	69
47. 顾客未必永远是对的	70
48. 有播种才有收获	72
49. 有施与才有回报	74
50. 欠你的人情债会得到偿还	75
51. 信誉能使你赚钱	76
52. 违约的企业必然无法生存	78
53. 声名也是财富	80
54. 发财不可独占	81
55. 忠实的朋友是财富	83
56. 广结善缘对生意有帮助	84
57. 和气生财	86
58. 以小钱滚大钱的方法	88
59. 勿忘“欲速则不达”的经商法则	89
60. 迂回赚钱法	91
61. 不墨守成规	92
62. 互补长短的经营法	94
63. 试做别人所长的生意	96
64. 以退为进的策略	98
65. 人才为你带来财富.....	100
66. 大家都赚钱.....	101

67. 最小的钱取得最大的效果.....	103
68. 小钱也要赚.....	106
69. 不放过一块钱.....	108
70. 再做第二种生意.....	109
71. 生意好时勿得意忘形.....	111
72. 辛苦赚来的钱勿轻易花掉.....	113
73. 切勿盲目扩大投资.....	114
74. 活用金钱使生意兴隆.....	116
75. 钱用在最需要的地方.....	118
76. 留点资金备用.....	119
77. 勤俭积蓄致富.....	121
78. 物美价廉不一定就畅销.....	123
79. 贪图厚利生意未必兴隆.....	124
80. 做生意要有预见.....	126
81. 适度地领先潮流的商品受欢迎.....	128
82. 老店必须不断创新.....	129
83. 详细地了解你的顾客.....	130
84. 密切地注视消费动向.....	131
85. 市场调查是生意成败的关键.....	133
86. 不可忽视情报的作用.....	135
87. 不能只依靠书本知识致富.....	137
88. 只搞广告宣传, 商品仍不能畅销.....	138
89. 女老板应当利用自己的长处.....	140
90. 女性魅力也能为你带来好运.....	141

91. 女老板勿错交男友·····	143
92. 女老板做生意勿以肉体交易·····	145
93. 商场如战场·····	146
94. 必须以全副精神投入到生意里去·····	147
95. 处境艰苦仍全力以赴·····	150
96. 饮酒防乱性·····	151
97. 沉迷于男女的情爱妨碍生意·····	152
98. 经商勿树敌过多·····	154
99. 失败为成功之母·····	155
100. 60岁仍可创业·····	157
101. 脑中应经常有赚钱的念头·····	158
102. 做生意要有乌龟精神·····	160
103. 只有不断进取才能赚钱·····	161
104. 路是自己走出来的·····	163
105. 一步不能登天·····	164
106. 怪招不能助你赚钱·····	166
107. 勿轻易受骗·····	168
108. 借款做生意不如与人合伙·····	169
109. 记帐是绝对需要的·····	171
110. 倾销等于自杀·····	173
111. 做生意应注意因果关系·····	175
112. 做生意应注意时局的变化·····	176
113. 做生意应懂得趋吉避凶·····	178

1. 做生意就要有信心

首先让我们来个拆字游戏。中国话说“赚钱”，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，是积蓄之意，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，只要赚钱就好，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！

宇宙间万事万物莫不有原理原则，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，即使不懂得拆字，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，那么你刻苦耐劳结的果一定是个甜果，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，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”就很容易建立起来了。

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，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，那你就像猫咬刺猬，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，一做才知道这里行不通，那里也行不通，最后在横冲直撞之下，或是撞个头破血流，或是冲入到一条死胡同里去。

这里所说的信心，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。

2. 好逸恶劳者不适合从商

每当谈及犹太人，就令人联想到这是个善于赚钱的民族。的确，现今世界上有不少的富豪都具犹太血统，但你可曾想到是什么力量促使犹太人累积起巨大的财富的呢？

获取成功之前是必须付出代价的，纵使是犹太人也不例外。

犹太人认为忍受艰苦即是为将来扎根，这就是推动犹太人步上成功之途的重要力量。其实，“好逸恶劳”是人类共具的劣根性，犹太人也同样具有这种劣根性，但是亡国奴的悲惨经验告诉他们，唯有忍受艰苦才能创造出另一番自由自在的新天地。事实证明，这种认识为犹太人带来无比丰硕的成果。

事业有成并未表示人生的绝对成功，但无可否认，经济上的充裕，的确可使人生过得更加丰富及满足，尤其当“爱情”与“面包”不可兼得之时，选择“面包”应是较为切合

实际的手段，因为有了“物质”之后，追求“精神”通常比较容易，犹太法典对于这点也有十分明确的解释。

犹太人以强烈的意志及明确的目标克服“好逸恶劳”的人性弱点。

3. 安于现状难以致富

“只要能安稳地过一辈子就好了。”“只要生活过得去就好，不必太过于苛求。”假如你有这种念头，那么，你一辈子都赚不了大钱。

赚钱必备的条件是：不满现状，奋发向上。

不想过“安稳单调、毫无意义的生活”，想过“更丰盈、更富足的生活”，这样的念头，正是引导你赚钱的动机。

“不见得每一天都要过平平静静的生活，为了致富，即便是暴风雨的晚上，也要将船航行出去。”你如果没有这种想法，就不太可能致富。

不安于现状的想法，才是成功的关键。

假如你现在每个月只有 300 元的收入，那么，扣除衣、食、住、行各种费用，就没有太多的钱从事娱乐了。没有娱乐，人生多乏味呀！整天过着上班、下班的生活，真感到难受。现在，让我们假设你有不安于现状的想法，同时也有要求更高

享受的念头，那么，你将会想办法使你一个月的收入增加为500元，但是，假如你已经如愿以偿，达到每个月收入500元的目标，这又如何呢？除了日子过得比以前好一点外，仍然无法让妻小过得更舒适，你怎能不感到悲哀呢！这时，你如果能“化悲愤为力量”，有了再赚更多一点钱的念头，有了让你的妻小穿好、吃好的想法，那么，你的收入就有可能达到月入1000元了。

你必须要有“使自己过更好的生活”、“使自己的生活水平更上一层楼”的念头，才能使你赚大钱。

4. 能为人民服务的人才能经商

做生意就是做买卖，就是赚钱。没有生意就没有钱赚，为了生意可以跋山涉水，不辞劳苦，这就是做生意。然而极端的唯利是图，是否能真正赚到钱呢？这就未必了。人既然是活在社会之中，就有社会的义务。不能尽这个对社会的义务，必然为社会所唾弃。当你的所作所为都被社会所唾弃，即使钞票堆积如山，也只能说是暴利。牟取暴利的人已经不能称为生意人，而应当称为“暴徒”。

所以，金钱要取之有道方能源远流长，如果明知是不义之财，不管三七二十一拿了再说，那是不能长久的。本来商

品提供给顾客，这是一种服务，从中赚取的一点利润，那是一种应得的服务费。我们靠这点服务费生活，是活得光明磊落、理直气壮的。

现在假定我们把不能使用的商品卖给顾客，顾客的需要不能满足，那么花了钱便等于是受骗。生意人欺骗顾客就是欺骗社会、背叛了社会，那你的店就会被顾客所唾弃，也就是被社会所唾弃。这样的人绝对无法长久在商场上立足，一定要被淘汰掉。

一个商人如果不能保证自己的收入，那么除了自己在顾客之中建立信心之外，别无他途。赢取信心的方法就是想办法制造优良耐久的产品，提供无微不至的服务，尽心尽力让你的顾客心满意足，皆大欢喜。不但让顾客爱上你的店，甚至迷上你的店。这样，你确实为社会提供了服务，而你也赚到了钱。

做工、上班、买卖——每一种方法都是在赚取生活费的同时，也对社会提供了服务。因此只为了赚钱，而不顾一切道义原则，这是不行的，不重道义的人，等于是自己放弃了生存于社会中的权利。

在日本被称为“经营之神”的松下幸之助，在其“松下电器信条”第一条中就提出“产业报国的精神”。他说：“产业报国是本公司最高原则，我等产业人应奉为第一要义。”产业报国的精神，换句话说，也就是服务社会的精神，振兴国家的精神。

总之，做生意不能凭藉向上司拍马屁升官加薪，做生意

只有提高服务质量才能赚取更高利润。便宜就好，先赚一笔再说，这样顶多也只有这一笔，难道你做生意就是存心一辈子欺骗社会吗？你不想提供一点永不褪色的、永远能够满足顾客需要的服务，而要永远地、到处地出卖自己的信用骗取暴利吗？

商人努力做生意是好事，但是忽视甚至轻视服务社会的意义，那很可能弄得身败名裂。因此生意人在努力做生意、努力赚钱之时须切记：和你做生意的对象不是一个个人，而是整个生命。有了这个自觉，你便知道，如果你缺乏服务社会的心，就别做生意。

5. 骄傲是经商的大敌

未经大风大浪便顺利攀登高处的人，通常会对本身的才能相当自负，而这种人的成功多半不易持久。

“过分自信就是自以为是”，环顾现今许多公司组织的高阶层人员，大都过于相信自己的能力，因此只知命令指挥，完全无视于部属的尊严，在此情形之下，公司业务根本不可能发展。

不懂得从事员工教育，提高员工能力的公司经营者，就是不知自己所担负的责任的骄傲怠慢者，这种人永远不能体

会谦恭虚心所带来的好处。

如果你到以色列去观光旅行，便可随处见到头戴小圆帽的犹太人。在犹太社会中，头戴小圆帽是一种谦虚的表示，尤其是到圣地祈祷的人，必须头顶小圆帽，目的是随时提醒自己“人上有人”，以免产生傲慢无礼的心理。

谦恭有礼的人处处受人称赞，因而容易获得他人的信赖，这是从事买卖者必备的要件。

6. 做生意就不必计较出名

海外的华人在心里总有这股暗流：

“这是在外国呀！”

做一切事业就以这种想法做出发点，万一发生事情，不容易要求祖国的保证，主要靠伙伴之间互助合作。

外国人可以自由插足政治，可是华侨就不容易，他们除了经商之外，就没有其它的道路可走。

在这种情况下，中国人独特的乐天性与勤勉性，就巧妙的混合发挥了，不必分心于任何事，而专心于商业经营。除了做生意的工作以外，一天到晚就在店里团团转，许多人经营两家以上的店铺，就尽往这两三个地方来回跑。老板照顾店里的前前后后，老板娘就守住管帐的阵地，店员也紧张地