

晋华
经营

正略钧策
ADFAITH

为什么 做豆腐生意 总赚钱

唐华山◎著



一旦你学会了做“豆腐”
也就学会了做“生意”

[立足商界、稳赚不赔的生意经]



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

一本让你 永远不会亏钱的 生意经

世上果真有**包赚不赔**的好生意吗？

当然有！

比如做豆腐生意：做硬了是豆腐干，做稀了是豆腐脑，做薄了是豆腐皮，打碎了煮熟了是豆浆，卖不了搁臭了还可以做臭豆腐……

这是一本趣味盎然的创业手册，

也是一本充满智慧的致富宝典，

还是一本所有人都必须遵循的做人做事做生意的最佳行动指南。



北京普华文化发展有限公司

分类建议：企业管理/通俗管理读物

人民邮电出版社网址：www.ptpress.com.cn



ISBN 978-7-115-21659-5



9 787115 216595 >

ISBN 978-7-115-21659-5

定价：28.00元

为什么 做豆腐生意 总赚钱

唐华山◎著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

为什么做豆腐生意总赚钱 / 唐华山著, 一北京:
人民邮电出版社, 2010.1

ISBN 978-7-115-21659-5

I. ①为… II. ①唐… III. ①企业管理—通俗读物
IV. ①F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第192806号

内 容 提 要

本书从做豆腐生意总能立于不败之地这一表象出发, 向读者揭示了其中所蕴含的一个个深刻的商业哲理, 这些哲理看似平淡无奇, 却是生意人在经营过程中经常遇到且必须遵守的商业原则, 更是所有商业成功人士奉为圭臬的理念。

本书适合所有准备做生意、正在做生意或对经商之道感兴趣的读者阅读。

为什么做豆腐生意总赚钱

◆ 著 唐华山

责任编辑 王飞龙

执行编辑 包华楠

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 13.5

2010年1月第1版

字数: 120千字

2010年1月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-21659-5

定 价: 28.00元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

前言

什么样的生意稳赚不赔

曾经看过这样一则幽默。在一个寒冷的冬日，一个流浪汉因为偷了一件棉衣而被抓。在法庭上，法官问他：“你在偷人家棉衣时，心里是怎么想的？”流浪汉回答：“法官大人，我当时是这样想的——如果这次侥幸没被抓住，我就有棉衣暖和身子了；万一不幸这次被抓住了，我也会暖和的地方住了。”

偷东西当然是可耻的，我们姑且抛开道德层面不论，来探讨一下流浪汉的思维方式。仅就思维方式而言，这个流浪汉是非常聪明的，因为他知道，无论事情向哪个方向发展，对自己都是有利的——没被逮着就有棉衣穿了，被逮着就会被抓进监狱，也有暖和的地方住了。换言之，他的这一行为，无论如何都能够得到自己想要的东西。

套用在做生意上，到底有没有一种生意，无论怎么做都能够赚钱呢？从理论上讲，应该是有的，比如做豆腐生意：做硬了是豆腐干，做稀了是豆腐脑，做薄了是豆腐皮，打碎了煮熟了是豆浆，卖不了搁臭了还可以做臭豆腐……乍一看，做豆腐的确是一种包赚不赔的生意。

但这毕竟只是理论上的包赚不赔，做豆腐干的材料改做豆腐脑是没有人会买的，豆浆如果没做好而当豆汁卖的话可能也会让人倒胃口。世上本无什么最保险的生意，更无只赚不赔的买卖。这样说可能会让大家感到失望，但这是不争的事实。

本书探讨的是，到底有没有一种商业理念，能够让你长久地立足商界而永远不败？到底有没有一种经商思维，能够让你所做的生意包赚不赔？

笔者认为是有。只要你能够切实遵守一些久经考验的商业原则，并充分运用自己的智慧，积极地去发现、去寻找，就会找到一些经商的不败之法。很多叱咤风云的商业巨子，之所以能够在商界取得巨大成功，就是因为他们一直遵循着一些正确的经商理念。

本书就是通过总结这些成功商业人士的正确理念，用日常生活中人人都能接触到的豆腐，由小见大地揭示了生意人在经营过程中经常遇到且必须遵循的商业原则。

这些商界成功人士包括联邦快递公司的创始人弗雷德·史密斯、日本软银集团董事长兼总裁孙正义、微软创始人比尔·盖茨、经营之神松下幸之助、华人首富李嘉诚、美国著名脱口秀主持人奥普拉·温弗瑞、美国苹果电脑公司的CEO史蒂夫·保罗·乔布斯、日本佳能公司总裁美太一郎、中国的创业“教父”马云、百度总裁李彦宏、巨人网络董事长史玉柱、比亚迪总裁王传福等。

他们的成功经验虽然不可复制，但你可以借鉴。通用电气资产管理公司总裁约翰·迈尔斯就曾说：“要观察那些成功的领导者所做的事情，他们做事的方式以及他们做成功的事情和没有成功的事情。经商的规律和在学校里写论文不一样，抄袭他人不一定会被评为不及格或是被开除，它反而是最好的方法。我们不应对通过模仿成功人士而获益甚至超越他们的这种策略而感到困窘。毕竟在商业上能够像托马斯·爱迪生、比尔·盖茨以及亨利·福特那样具有原创力的思想家并不多，我就不属于那类人。但是，我们可以借鉴众多成功商业人士的经验。”

需要提醒大家的是，模仿固然是学习的捷径，却不能一味地全盘照搬。你应学习其精髓、观念、方法，而不是表面功夫。

其实，最稳当的成功保证，还是自己的智慧。

前一段时间，被称为“中国打工皇帝”的唐骏出了一本书，名字叫《我的成功可以复制》。但笔者认为，成功不可复制，因为每个人的自身

条件不同，如性格、经历、教育背景等，这些条件决定了每个人的成功路径是绝对不同的，所以本书只教你原则，不给你模板。任何直接套用的行为，都会水土不服。

管理学鼻祖彼得·德鲁克曾经告诫生意人，不要照搬其他企业的成功经验，尽管那些经验看起来很完美，但并不一定适合你所创办的企业。他说：“你没办法‘复制’或‘移转’经验。譬如你闻到一朵很香的玫瑰花，这样的经验是无法移转的，每个人都必须自己去闻一闻玫瑰的味道。”

是的，你必须亲自去闻玫瑰，你的成功只能靠自己。本书提到的，仅仅只是一些商业上原则性的理念，只要遵循这些理念，你的经商之路就会一片坦途。

本书观点新颖，见解独到，相信很多思想都会对你有所启迪。本书告诉你，选择决定命运，你现在的状况，是你三年前的选择所决定的；而你现在的选择，也必将决定你三年后的生活状况。在漫长的人生道路上，能够决定人生命运的，其实只有关键的几步路而已。如果你选对了奋斗方向，即便你资质平平，也能通过长久的正向积累，做出普通人无法企及的成绩。一句话，人才放错了地方就会变成庸才，成功的人生始于正确的选择。

本书告诉你，有特长就有创业优势，但若把特长弃之不用，与没有特长并无多大区别。一个人不可能面面俱到地去追求完美，关键在于努力把自己的特长发挥到极致，把不足之处的危害降到最小。如果你把精力全部花在提高弱项方面，不仅收效甚微，而且还会影响到其他方面，成为一个毫无特色的人，自然也就难有建树。

本书告诉你，在成就事业的过程中，你所克服的困难其难度越大，你的成就就会越高。武松因打死了一只老虎而名扬天下，但你即使打死成千上万只苍蝇、蚊子，也没人觉得你了不起，原因就在于事情的难度不同。

本书不教你精。为什么很多在生活中聪明绝顶的人，在经商时却会以失败而告终？就是因为他们太“精”了，总是只考虑自己的利益，而忽视了客户的利益。一个不为客户着想的人，是注定要被市场淘汰的。

最后感谢所有的合作者。本书在写作的过程中，得到了李力、唐洪梅、郑月玲、邱草、郑茂章、闫龙、单文元、唐秀娟、冉现荣、邱云、崔侠、邱素娟、李彩莉、郑海龙、郭东华、唐洪飞、毕锋、王晓蕾、王克友、王小厂等人的大力支持和帮助，没有他们的积极参与，本书是很难这么快面世的，在此向他们深表谢意。

由于笔者水平所限，加之时间仓促，书中偏颇和不当之处在所难免，恳请读者朋友们批评指正。

目 录

第一章 选对行业做对事 / 1

做好生意的最大秘诀，就是要选对行业。那么，什么样的行业才是最好的行业呢？到底有没有所谓的好行业呢？当然有，比如做豆腐生意。

选对行业是成功的前提 / 3

选错行业就等于自寻死路 / 5

到有鱼的地方去钓鱼 / 9

做自己最喜欢的事 / 13

勇敢地把帽子扔进围墙里 / 16

坚持梦想，一生只做一件事 / 19

第二章 千做万做，不熟不做 / 21

做生意，最重要的一点就是不熟不做。如果你原先是做豆腐生意的，就不要轻易去做石头生意，因为隔行如隔山，每个行业都有每个行业的特殊性与规律性。

百度总裁李彦宏的成功之道 / 23

做自己最擅长的事 / 26

根据自己的特长创业 / 29

把不熟不做当成原则 / 32

该放则放，目标要专 / 36

进一步深入了解你所涉足的创业行业 / 41

认清自我，走适合自己的创业之路 / 44

第三章 设想最坏结局，做好风险规避 / 51

做任何生意都要先设想最坏结局，比如做豆腐，如果做硬了怎么办？做稀了又该怎么办？只有防患于未然，才能立于不败之地。

李嘉诚60年来的不败秘诀：花90%的时间考虑失败 / 53

做一个有自知之明的生意人 / 55

安全第一，投资任何项目之前先假设会失败 / 57

创业者要加强风险预测意识 / 61

确保资金安全，进行零风险投资 / 65

第四章 不愿发生的事如果出现该怎么办 / 71

不愿看到的事情随时都有可能发生，一旦真的发生了，你该如何应对呢？有哪些原则是你必须遵循的呢？

及时启动后备方案 / 73

坦然接受一切，默默修炼内功 / 74

用积极的心态改变不利的处境 / 76

守信就是守命 / 78

签订合同要慎重，不要轻信任何人 / 83

难度越大，成就越高 / 84

第五章 做生意就是要与众不同 / 89

当所有人都跟风卖豆腐时，你不妨在豆腐上做点翻新文章：别人做普通豆腐，你就做彩色豆腐；别人在定位上创新，你就在形式上创新。

与众不同是成功者的第一思维模式 / 91

把商品当成概念卖才会畅销 / 93

要想有独特的收获，就要有独特的想法 / 95

坚持创新之路，引领时代潮流 / 97

如何培养你的创新思维 / 100

第六章 不拘一格的用人之道 / 105

做任何生意，小到做豆腐生意，大到做国际贸易，都要会用人。用人时需要注意什么？虽说法无定法，理无至理，但有些原则性的东西，你还是应该注意一下。

像奥格威那样，做一个胸怀宽广的领导者 / 107

用人要用其长而避其短 / 108

乔家的用人之道 / 113

与下属保持适当的距离 / 117

量才用人，让每个棋子都活起来 / 119

集权的诸葛亮PK授权的艾森豪威尔 / 122

第七章 从最小的生意做起 / 125

人人都有野心，人人都想做大生意，但是，做任何生意，你都应该从小生意做起，千万不要幻想能够一步登天。

用一元钱也能够打造出一条街 / 127

小生意也能成就大事业 / 129

克勤克俭，远离奢侈 / 140

越小的生意越要灵活运用资金 / 144

没有资金也照样能创业 / 148

第八章 规模效应的商业优势 / 151

单卖豆腐的，不如卖豆腐+豆腐干的生意好；卖豆腐+豆腐干的，不如卖豆腐+豆腐干+豆腐皮的生意好……这就是规模效应的商业优势。

用规模经济降低生意成本 / 153

规模效应与可持续发展 / 155

避免其他企业进入本行业的措施 / 159

发展规模经济应注意的问题 / 160

小企业不可盲目做大 / 161

发展规模不是为了让机构膨胀 / 163

第九章 冒险是例外而非准则 / 165

聪明的生意人是从来都不会冒险的，或者说，他们从不冒没有胜算的险，他们只会在对事情相对有把握的时候才冒险。

冒险要冒那种“毫无风险”的险 / 167

无须冒险时千万不要冒险 / 174

尽量采取相对稳妥的决策 / 178

有效决策的十大关键环节 / 181

冒险前，请自我检验一下 / 186

第十章 理性思考未来 / 191

理性，是成功的支撑。一个做事不理性且毫无无眼光的人，是不可能走得太远的。但人性的弱点，决定了人人都有不理性的一面，生意人要竭力避免。

跑得快不如走得稳 / 193

不要被眼前的银子晃花眼 / 195

超前意识是发展壮大之本 / 197

时刻保持清醒的头脑 / 199

做生意需要一点大智若愚的精神 / 201

第一章

选对行业做对事

联邦快递公司的创始人、董事长兼CEO弗雷德·史密斯曾说：“做好生意的秘密就在于，你要选择一个好的行业。”此言甚是。那么，什么样的行业才是最好的行业呢？到底有没有所谓的好行业呢？当然有，比如做豆腐生意：做硬了是豆腐干，做稀了是豆腐脑，做薄了是豆腐皮，打碎了煮熟了是豆浆，卖不了搁臭了还可以做臭豆腐……



选对行业是成功的前提

为了说明选择的重要性，我们先来看一则幽默。

有三个人因故要在监狱服刑三年，监狱长答应他们每人可以提一个要求。

美国人爱抽雪茄，就要了三箱雪茄。

法国人最浪漫，他要了一个美丽的女子在狱中相伴。

日本人则要了一部可以与外界随时沟通的电话。

时光飞逝，三年时间很快就过去了。

美国人率先从监狱里冲出来，嘴里、鼻孔里都插满了雪茄，他大喊道：“给我火，给我火！”原来他忘记要火了。

接着出来的是法国人，只见他手里抱着一个孩子，美丽的女子手里牵着一个孩子，她的肚子里还怀着第三个孩子。

最后出来的是日本人，他紧紧地握住监狱长的手，激动地说：“这三年以来我每天都与外界保持联系，我的生意不但没有停滞，反而增长了300%，现在我已经身价10亿了。为了表示感谢，我决定送你一辆劳斯莱斯！”

人生就是一道选择题，而且还是一道单选题，很多时候，你只能做出惟一的选择。所有的成败得失，都和选择有关。在某种程度上，选择决定命运。你现在的状况，都是由你三年前的选择决定的，而你现在的选择，也必将决定你三年后的生活状况。

没有人愿意穿着别人的裤子去跳舞，每个人都想亲自创业，都想拥有一份属于自己的事业。比尔·盖茨曾说：“创业是世界上最好的工作，给我任何东西，我都不会换。”但创业难，难于上青天，在浩浩荡荡的创业大军中，能坚持走到最后的人并没有几个，更多的人不得不饱尝失败的苦果。

研究表明，很多创业者失败的最大原因，就是选择了错误的创业方向。俗话说，女怕嫁错郎，男怕入错行。创业更是如此，纵观成功的创



业者，只要选对了行业，生意大都做得有声有色。如果选错了方向，纵使你有三头六臂，成功的可能性也是微乎其微。

在创业项目的选择上，最佳的选择是干自己热爱的事业。对此，美国苹果电脑公司的CEO史蒂夫·保罗·乔布斯表示，成就一番伟业的惟一途径就是热爱自己的事业。如果你还没能找到自己热爱的事业，那就继续寻找，不要放弃。跟随自己的心，总有一天你会找到的。

有“股神”美誉的沃伦·巴菲特也告诫人们说：“永远不要从事那些目前使人痛苦，但从现在起10年后可能会大有改善的事业。如果你今天不欣赏你所从事的事业，可能10年后你仍不会欣赏它。”

稀缺性的、带点创意性的生意，当然也是好选择。跟在别人后面，你就只能吃残羹剩饭，甚至饿死也不足为奇。对待大家都热捧的东西，你一定要保持冷静的头脑，看看背后的玄机，选择一条适合自己的，而大众不会想到的路。虽然发现这样的生意很难，但只要你现在起，强迫自己每天想一个创意，你将不难发现到处都有赚钱的机会。

当然，选择也需要勇气，特别是很多人并不看好该行业的时候。在这方面，日本佳能公司总裁美太一郎的话颇值得玩味：“当人们说做这件事是疯了的时候，你就应该把它做下去。如果人们说某件事情很好，那就意味着别人已经开始做这件事了。”

早两年的时候，在网络游戏市场上，有家公司增速很快，这个公司叫豌豆，团队创始人叫黄加阳，这个曾进入中央电视台《赢在中国》12强的“80后”男孩，绝顶聪明。但是，在做“豌豆”之前，他却花了好多年的时间在社区里奋斗，都一无所获。就如他自己所言：“我选错了行业方向，导致自己浪费了6年的光阴。”

人才放错了地方就会变成庸才，成功的人生始于正确的选择。有位哲人曾说，人生最大的失败在于不了解自己，不知道自己身处何地，不知道自己又将走向何方。其实，这位哲人说的就是选择在人生中的重要性。

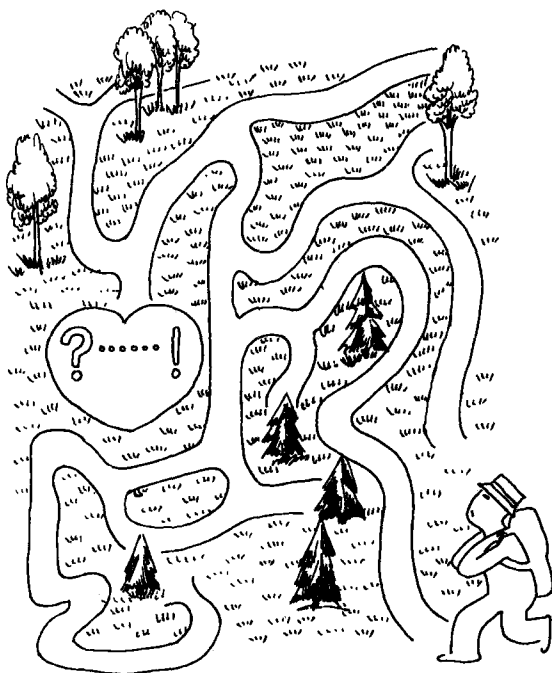


可以想见，一个不能选择正确创业方向的人，犹如一艘在茫茫大海中航行的船只，虽加速前行，拼尽全力，也抵达不了理想的彼岸，不仅如此，有的甚至还会被波涛汹涌的巨浪击垮，被狂风暴雨摧毁。

反之，一个人如果选择了正确的创业方向，就会顺风顺水，行业推着企业走，成功就会变得很容易。

由此可见，选对行业是事业成功的前提和保障。但是在现实生活中，有很多人，在决定创业方向时连起码的调查都不做，就一条道跑到黑，这是非常悲哀的，也是你需要竭力避免的。

选错行业就等于自寻死路



很多踌躇满志的创业者在市场上打拼多年，尝遍酸甜苦辣后，便开