

—— 撕开虚伪的面具 赤裸裸的展示生意规则 ——

余世维 / 著

# 生意人

## 能做不能说的8种能力



SHEINGYIREN  
NENGZUO BUNENGSHUO DE BAZHONG NENGLI

第一种能力 算计金钱的能力

第二种能力 讨价还价的能力

第三种能力 善于经营的能力

第四种能力 敢于折腾的能力

第五种能力 搞定一切的能力

第六种能力 行走江湖的能力

第七种能力 拉关系套近乎的能力

第八种能力 务实不务虚的能力

中国商业出版社

# 生意人

能做不能说的8种能力

SHENGYIREN

NENGZUO BUNENGSHUO DE BAZHONG NENGLI

余世维\著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

生意人能做不能说的 8 种能力 / 余世维著 .—北京:  
中国商业出版社, 2009.6

ISBN 978-7-5044-6541-2

I . 生… II . 余… III . 商业经验—通俗读物  
IV . F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 100636 号

责任编辑 常 勇

\*

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 [www.c-cbook.com](http://www.c-cbook.com)

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所

四川南方印务有限公司

\* \* \* \* \*

787 × 1092 毫米 1/16 15.625 印张 150 千字

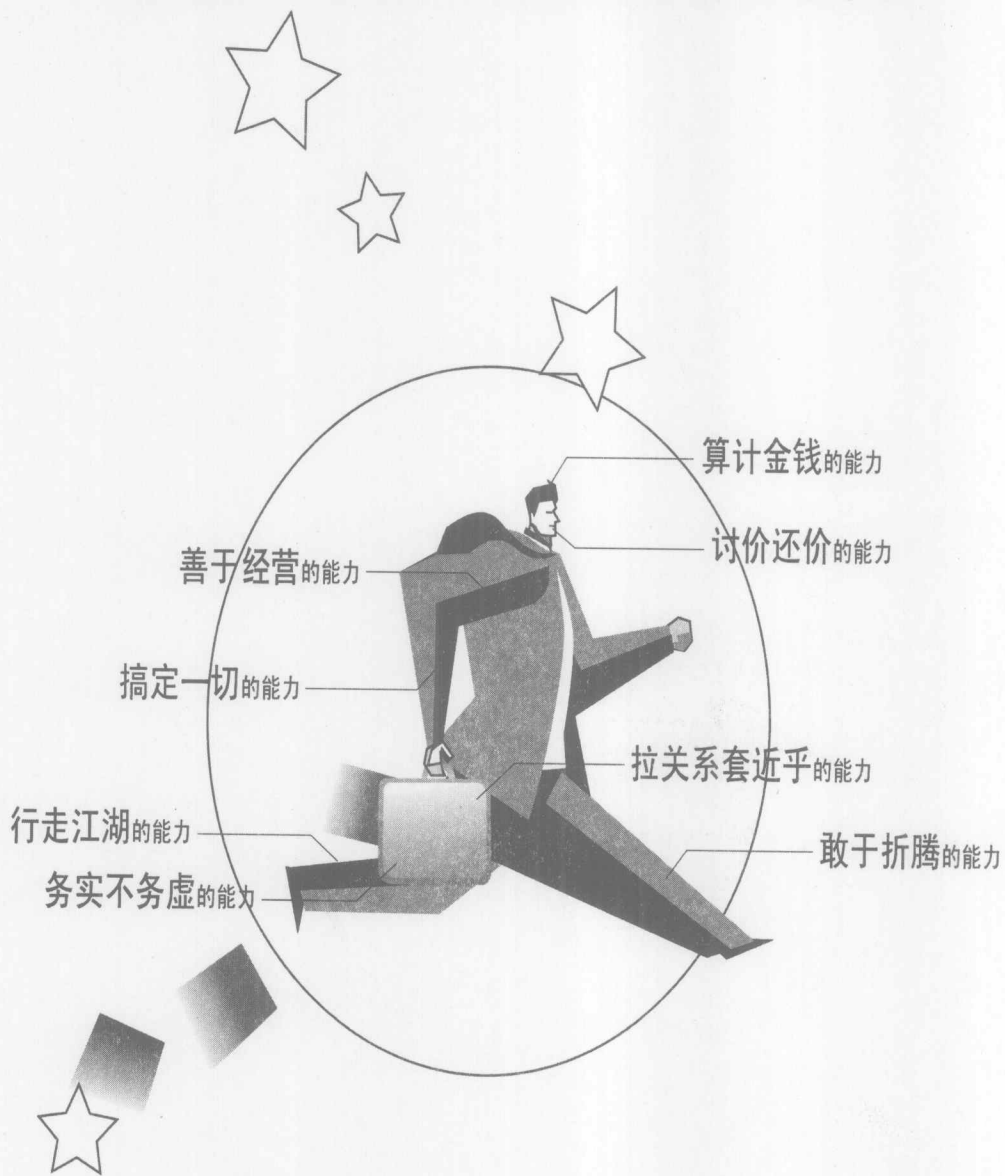
2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

\* \* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

# 生意人能做不能说的**8**种能力





# 前言

我这本书是写给做小生意的人看的，百万富翁也在此范围之内，这些生意人的成功之处往往不像一些教科书上所讲的那样，他们的一些能力往往是能做但不能说的，或是难以启齿的，但这八种能力又确实是他们赚钱的“秘诀”，是一种可以意会不可言传的潜质，正因为如此，我们在浩如烟海的所谓励志书中很难读到这些内容，这也是我写作此书的初衷。

首先要说明的是，做生意赚钱与做大事业是两回事。这里只说做小生意，就是普通人开个店、做个经销商、开个小贸易公司的小生意；如果你有做大事业的志向，或者你觉得你有做千万、亿万富翁的鸿鹄之志及潜力，你大可按照李嘉诚等人的标准去衡量去奋斗：志向远大、品德高尚、高瞻远瞩、意志坚定等。本书只谈甘心做点赚钱小生意、赚点小钱的生意人的能力标准。

李嘉诚说，生意的本质即“低买高卖”。对于初创的成长型企业，盘子和实力都不能和成熟企业相比，因此，生意的成败更是关乎企业的存亡。所以，在初创型企业中，最核心的领导力就是商业洞察力和切实执行力，以保证企业能够实现低买高卖的经营法则。简单地说，就是一手抓住战略和市场，实现高卖；一手抓住产品和成本，实现低买。这以外的，都只是过程和手段，小生意更是如此。

做生意，相应产生的就是商人，做生意的整个过程都是为这个商人服务的，为了商人的个人利益，一手交钱，一手交货。这个过程完了，整个过程不管亏还是赢就都完成了。没有除了利益之外的其他商业要求。

每年做小生意能有把握赚百儿八十万的，又有自由空间，就已经足够让一个内地的普通中国人一生都生活得比较自由自在了。

现在市面上绝大多数教人做生意赚钱的书都是误人赚钱机会的论述，因为这些书大都以李嘉诚、刘永好、张瑞敏、柳传志等巨商的成功范例，教你经商之道及宏大理念：如何做非常之人、如何具有远见卓识、如何商德高尚、如何意志坚毅无比等。但甘心做小生意的人可能需要的能力刚好与之相反：短视、生存第一、赚钱第一、机会主义等。

作为以一个小型公司创业的朋友们，完全不需要看那些动不动就以宝洁、沃尔玛、李嘉诚、比尔·盖茨为案例的遥不可及的经营理念与文字。我们或许只需要向我们身边做小生意的潮汕人、温州人学个一招半式，模仿几个经营技巧，就有可能创业成功，或者只需按照本书的几个标准去磨炼，足可以一生丰衣足食。

生意场也许要把自己“丑恶”的一面拿出来，要想成为生意人就要把自己的高雅情趣、高尚、善良隐藏到自己个人生活中，因为做生意本身就是非常庸俗的事，与高雅一点关系都没有。自古以来提到生意人就和奸商划等号：重利、轻别离、会算计、钻营。而反过来看，这些恰恰是做小生意最需要具备的基本素质。做小生意只须坚守良心、守法，一切均须以趋利避害为最高原则。包括真正生意人的交友都是，如果这个人不能给你带来生意利益，就不要交往。一件事不能给你带来即时利益，就不要浪费精力与时间去做。

书上、网上做生意成功的案例大多是经过粉饰的虚假案例，大多数是没有可以复制与模仿的参考价值的，特别是记者、策划公司等文人总结的案例与经验往往忽略了对做生意最有参考价值的本质部分，因为他们是最不懂做生意的一群人——一般来说，文人气质往往是做生意最大的天敌——还是身边眼见为实、亲身经历的例子才有价值。你身边的案例往往比从那些书上看到的遥不可及、虚无缥缈的财富神话要来得真实得多。本书的主旨就是要撕开虚伪的面具，展示赤裸裸的生意场规则给大家看，言人之不敢言、做之而不想说的赚钱之术。

生意人能做不能说的8种能力



# 目 录

## 第一种能力 算计金钱的能力

生意人大都是精于算计的人。我们有时不得不服气：老板就是老板，打工的就是打工的，即使你做到跨国企业的总裁，由于你是打工的，你的算计能力也可能还不如一个摆摊的小贩。一个不会算计、不愿算计、不能算计的人，就好像打牌不愿记牌、算牌的人一样，那劝你还是老老实实去打工，不要去做创业、赚钱的美梦了。

- 算计是生意人最基本的能力 ..... 003 ●
- 一个的士司机的生意经 ..... 004 ●
- 空手套白狼是商人最高的天赋 ..... 010 ●
- 灵活的发薪技巧 ..... 012 ●
- 在公司内部开一家“银行” ..... 014 ●
- 把钱算计到刀刃上 ..... 017 ●
- 合理避税，积少成多 ..... 019 ●
- “借”跟“偷”有本质区别 ..... 021 ●
- 办公室里“勤俭持家” ..... 023 ●



## 第二种能力 讨价还价的能力

对于生意人来说，讨价还价就像一支美丽却让人心碎的恋曲，永远伴随自己左右。从集贸市场几毛钱的小菜生意到工商企业间上百万元的巨额交易，买卖双方总难免为成交价格纠缠不休：买方在货比三家后总是要求物美价亦廉，卖方则唇干舌燥地宣称物超所值，以争取更高的成交价格；买方动辄以价高为借口“移情别恋”向卖方说“不”，卖方为了挽留客户“芳心”，最终还是忍痛割“利”……讨价还价，市场上无处不在、无时不有。

价格情结，是生意人永远的一种痛。要想有效地减少这种痛楚，请看一看聪明的生意人是如何做的。

- 投石问路，尽量掌握主动权 ..... 029 ●
- 先发制人，想讨价欲说还休 ..... 031 ●
- 察言观色，报价要审时度势 ..... 032 ●
- 自卖自夸，向卖瓜的王婆学习 ..... 034 ●
- 巧问妙答，讨讨还还细周旋 ..... 035 ●
- 理直气壮，以综合实力取胜 ..... 036 ●
- 耐力竞赛，抬价压价有战术 ..... 037 ●
- 步步为营，价格让步有玄机 ..... 039 ●
- 成败之间，讨价还价五要素 ..... 041 ●
- 销售之道，讨价还价有原则 ..... 044 ●
- 把握尺度，投标报价有技巧 ..... 047 ●

## 第三种能力 善于经营的能力

生意人要时刻记住：你是在做生意，对生意本身要热爱，对赚钱要热爱，对你做的事情本身更要热爱，这决定你是不是能把事情做成功。要成为一个纯粹的生意人，不要有任何心理负担。即使第一次把事情做砸了，只要你能彻底把负担卸掉，最终你也会取得成功。这是做成生意的最重要的秘诀。

● 经营的能力非常重要 .....	053
● 卖煎饼卖出了“商经” .....	056
● 钻到人性的深处去 .....	059
● 感受专注的奇迹 .....	063
● 多想些点子做生意 .....	067
● 少花钱多赚钱的生意人 .....	070
● 会经营处处有钱赚 .....	072
● 抢先一步发现商业价值 .....	074





## 第四种能力 敢于折腾的能力

观察身边做生意赚钱的人，发现没有一个人第一次做生意就赚钱的，一般都是经过几次失败以后才会发达起来。因为做生意的能力是不可能光从书本上学习的，很多时候需要自己去经历体验，经验是非常重要的。一个普通人经过几次失败后，才会知道做生意是怎么回事。一个创业的生意人就是要会折腾、善于折腾，即使在一些较好的情况下，也要主动折腾一下。禁得起折腾，这绝对是一种过人的能力。

● 你有没有折腾的能力 .....	081
● 生意人一定要会折腾 .....	082
● 折腾是检验人才的标准 .....	084
● 撞了南墙也不回头 .....	086
● 财富险中求 .....	089
● 一个小女子越折腾越大的故事 .....	092
● 不“安分守己”的浙江人 .....	097
● 一个成功者一定曾经是一个失败者 .....	101

## 第五种能力 搞定一切的能力

做生意能赚钱的往往不是有才华、有专业能力的人，而是能够搞定一切大小事情的人。在中国做任何生意都要面临很多事情，不会调配资源、搞定相关资源的人，再好的创业项目都不能让你赚钱。

如果你平时无论办什么事情，大都能办成，恭喜你，你很有做生意的潜质！

● 搞定顾客的几种有效方法 .....	109
● 生意人搞定人际关系 36 计 .....	114
● 生意场上的“心理战术” .....	117
● 打一巴掌赏个枣 .....	121
● 搞定员工的细腻手腕 .....	124
● “软磨硬泡”搞定人 .....	128
● 见了鬼就不能说人话 .....	130
● 与大公司谈判的 4 个秘诀 .....	134
● 搞定债主 .....	137
● 流泪借钱，厚脸讨债 .....	140
● 搞定同学搞定事 .....	145

## 第六种能力 行走江湖的能力

做生意成功的人，无论从事何种行业，性格上大多带有一些江湖义气。因为做生意很多时候是做人的生意，比如你进货，人家需要支付50%的定金，你因为有江湖义气见面熟的能力，人家可能会只让你付30%的定金。你做老板，你的员工可能因为你的江湖大哥气质，少一点钱也会死心塌地跟你做。做小生意的江湖义气还体现在你会喝一点酒，你懂江湖也意味着你对中国国情及人情世故极为老到。

● 生意人江湖录 .....	153 ●
● 生意场上的男人和女人 .....	154 ●
● 生意场上“义在利先” .....	158 ●
● 酒到渠成，搞定生意 .....	160 ●
● 酒桌上的生意经 .....	163 ●
● 饭桌上的生意经 .....	166 ●
● 尽量不要拒绝生意伙伴的邀请 .....	169 ●
● 请客吃饭的3大原则 .....	170 ●
● 生意好坏，应酬决定成败 .....	172 ●
● “面子”背后的学问 .....	174 ●
● 底牌不要亮太早 .....	178 ●



## 第七种能力 拉关系套近乎的能力

人际关系是现代社会人们生活的重要组成部分，它充斥在我们生活的每一个角落，构成了一个巨大的人际网络。要想取得生活或事业上的成功，你就需要其他人的帮助，也需要去帮助其他人，因为一个人想要完成所有事是不可能的。做生意需要对市场的洞察力、对机会的敏锐捕捉，需要敢冒风险的大胆行动，更需要“一个好汉三个帮”的好人缘。

- 做生意要学会与他人搞好关系 ..... 183 ●
- 把关系变成生意资本 ..... 185 ●
- 生意场交友须“势利” ..... 186 ●
- 必要时不妨吹吹牛 ..... 189 ●
- 别跟“有用的人”失去联系 ..... 191 ●
- 善于跟名人套近乎 ..... 194 ●
- 如何与领导攀关系 ..... 196 ●
- 结交“实力人物”的身边人 ..... 199 ●
- 利用“枕边风”，曲线救国 ..... 203 ●
- 与暂时不得势的人交往 ..... 204 ●
- 把别人的朋友变成自己的朋友 ..... 209 ●
- 快速“套近乎”的16个诀窍 ..... 212 ●
- 送礼的艺术 ..... 215 ●
- “一送中的”的送礼妙法 ..... 218 ●
- 做一名善于交际的“绍兴师爷” ..... 220 ●



## 第八种能力 务实不务虚的能力

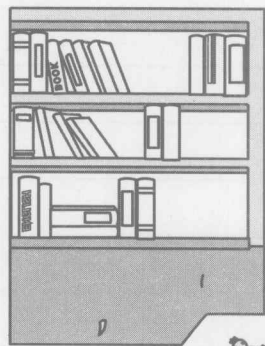
一个人要做到对生意上任何事情都保持极为现实的态度或者说唯利是图的态度，也是非常重要的。若抱着做生意要实现什么抱负或理想的目的，一般都不会成功。做生意的惟一与最终的目的就是赚钱。现在年轻人中流行“赚钱是最大的美德”，让人感到世风日下的同时，也反映了从古至今的经商真谛。有时生意的代名词就是金钱的现实。

● 吝啬是成功商人的“通病” .....	225
● 赚钱，是生意人最重要的美德 .....	226
● 有钱人与穷人的差别 .....	231
● 商人言利，天经地义 .....	232
● 正视金钱的理由 .....	234
● 有了钱也不要太张扬 .....	235



# 第一种能力 算计金钱的能力

生意人大都是精于算计的人。我们有时不得不服气：老板就是老板，打工的就是打工的，即使你做到跨国企业的总裁，由于你是打工的，你的算计能力也可能还不如一个摆摊的小贩。一个不会算计、不愿算计、不能算计的人，就好像打牌不愿记牌、算牌的人一样，那劝你还是老老实实去打工，不要去做创业、赚钱的美梦了。



算计金钱的能力



