

创业赚钱成功者必备的七种能力 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E5\\_88\\_9B\\_E4\\_B8\\_9A\\_E8\\_B5\\_9A\\_E9\\_c123\\_288884.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E8_B5_9A_E9_c123_288884.htm) 打工还是自行创业，相当一部分人在两者面前犹豫不决，创业并非人人适合，本文列出赚钱成功者必备的七种能力供你参考。做生意赚钱发财是需要能力素质的，如何提高做生意赚钱发财的能力？我觉得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，因为这些书全部以李嘉诚、刘永好、张瑞敏、柳传志等经商成功例子，教你如何经商之道及宏大理念：如何做非常之人、如何远见卓识、如何高尚、如何坚毅无比、如何坚守等。但甘心做小生意的成功的人可能需要的能力刚好与之恰好相反：短视、生存第一、赚钱第一、机会主义等。我想作为一个小型的开店及小公司创业朋友们，我们完全不需要看那些动不动就以宝洁、沃尔玛、李嘉诚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成功做小生意的潮汕人，温州人学一招半式、模仿几个经营技巧即术的层面学习就有可能创业成功，只需按照下面几个标准去揣摩磨练，就可以一生丰衣足食。生意场本来是要把自己丑恶的一面拿出来，要想成为生意人要把自己的高雅情趣、高尚、善良掩藏至自己个人生活中，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。一件事不能给自己带来即时利益，就不要浪费精力与时间去做。我总觉得书上、网上的做生意成功的案例大多是经过粉饰的虚假案例，大多数是没有实质可模仿的参考价值的，特别是记者、策划公司等文人写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)，我觉得还是身边的眼见为实、亲身经历例子的才有价值。你身边的案例往往比那些书上看到的遥不可及、虚无飘渺的财富神话案例要来得真实的多。我这次要撕开虚伪的面具，展示赤裸裸的生意场规则给大家看。故我觉得我总结的以下标准是更为务实的，特别是很多白领朋友介于是打工还是自己创业的犹豫中，对于自己是否是做生意的料还把握不准，以下标准恰好给你很好的参考，(下面标准中其中一些看似负面的、贬义的形容词，你要用中性词的眼光来看)，你可参照给自己打分，看自己是否是合格的生意人或具备做生意的潜力素质：1、算计的能力(20分) 算计的能力是一个人做生意最基本的能力。算计能力不仅仅是计算的能力，一个计算机或数学博士往往在商场上计算不过一个没有文化的但有经验的生意人，这是非常正常的。虽然算计的能力首先是对数字的敏感与心算的能力，而且这种能力基本与文化素质、数学能力关联并不是很紧密。小生意一般都是在电话与饭桌上完成，有时候合作方报出一个价来，你要能迅速判断是否对自己有利，还价的价格又计算得比较合理、对方可以接受从而做成生意。如果你说我要考虑一下或者拿出计算器按来按去，你的生意的机会已经失去大半。生意的本质是低买高卖，一个不会盘算自己成本的人(低买)、也不会通过算计抬

高自己生意价格的(高卖)，基本上做生意没戏。我亲身经历过算计报价有几个例子给我印象深刻：几年前我曾经给一个刚刚起步做县级房地产生意的小建筑包工头做房地产策划，做市场调查时碰到一个小学没有毕业修车的老板，他要买我们策划地盘的16分之一比例的商业用地，并要我们当场报价。本来从一个长方形土地切2个相连的小长方形土地，是一个连初中生都会算的简单的数学题，但因为涉及到每条边的价值不一样，临街与不临街的土地面积价值不一样，十字路口的土地价值又不一样，各种转让费用也要考虑、对整个房地产项目利弊因素也要考虑。简单计算题一下子复杂起来。我和我的合作伙伴2个大学生化了整整一天时间研究才算出报价来。我们打电话给老板打电话请示，他沉吟一下，给出了一个最合理但最生意化的算法，就报出合理的价格，而且考虑到税、公关成本等很多因素，而且与修车老板、我们报价大致相一致。2年后这个包工头已经成为江西房地产亿万富翁，那个修车的也成为江西余干县最大汽车修配厂的千万级老板。还有一次，我们策划一个招聘网站与中国最大的现场招聘会进行一次全方位的合作，还拉进南方最大报纸招聘，3家企业合作联合销售一个招聘产品，由于涉及到3方利益、业务员提成、竞争对手价格等众多因素，招聘会举办在即，时间紧，我们这帮高级白领们加班化了一晚上考虑各种因素才计算出报价来，第二天我们踌躇满志的与那个招聘会老板谈判时(他第一次知道这个合作计划)，他想都没有想就报出了3方都可以接受的价格，并证明我们这帮国外硕士、大学高才生们的报价是错的切不合理的。所有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，你的算计能力可能不如一个摆摊的小贩。最近网上流行的那个MBA思考模式的上海的士司机，其成功核心的精髓就是算计能力：算计时间成本、算计等候机会成本、算计汽油成本、算计不同人群等。一个不会算计、不愿算计、不能算计的人，比如你打牌不愿记牌、算牌，我还是劝你不要打工，不要去创业做生意好了。

## 2、钻营的能力(20分)

钻营的能力可能比算计的能力更能让一个人做生意赚钱，甚至只要一个人具备非凡的单一的钻营能力素质，不管其他能力如何，就一定会成功。原来我所在的中国著名保健品美媛春公司被收购后，包括我在内我们30多个分公司经理大多先后辞职创业，但最终只有1人创业成功，后来我们这帮人聚会时，说他这个人钻营能力太强了，做生意不成功都是不可能的。比如他做药品代理，他钻营到任何普药拿到他面前，他掂量掂量都能知道是什么成分做的，每克成本是多少，盒子是什么纸印刷的，成本是多少，中国有多少这种药，每个厂家经营状况如何。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)