

- 纵横商场的心理博弈秘诀，接地气的本土生意经 •
- 解读商场上的生意之道，破解中国人的赚钱秘技

一本书读懂 经商心理学

王拥军◎著



经商、做生意是有门道的，掌握了其中的要义就可以**有的放矢、顺势而为**，把买卖**做成、做好、做大**。真正会做生意的商人不仅仅是能挣到钱，而且他们会更巧妙地挣钱，不仅挣了对方的钱，还会给对方留下好感。

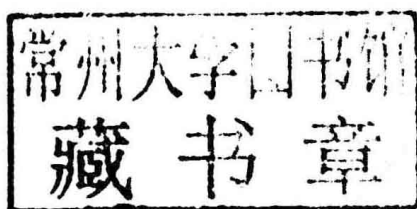
做生意要懂心理学：人意生意 / 天道酬勤 / 互联网思维 / 商者无域/面厚法则 / 合伙哲学 / 不熟不做 / 大胜靠德 / 开源节流 / 做事做势 / 政商传统 / 富过三代



- 纵横商场的心理博弈秘诀，接地气的本土生意经 •
- 解读商场上的生意之道，破解中国人的赚钱秘技

一本书读懂 经商心理学

—— 王拥军◎著 ——



图书在版编目(CIP)数据

一本书读懂经商心理学 / 王拥军著. — 北京: 企业管理出版社, 2016.3

ISBN 978-7-5164-1200-8

I. ①一… II. ①王… III. ①商业心理学-通俗读物 IV. ①F713.55-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 022163 号

书 名: 一本书读懂经商心理学

作 者: 王拥军

责任编辑: 周灵均 田 天

书 号: ISBN 978-7-5164-1200-8

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室(010)68701719 发行部(010)68701816 编辑部(010)68701638

电子信箱: 80147@sina.com

印 刷: 三河市三佳印刷装订有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×240 毫米 16 开本 19.5 印张 330 千字

版 次: 2016 年 3 月 第 1 版 2016 年 3 月 第 1 次印刷

定 价: 42.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

读懂人心，顺应人意，做成生意

中国人经商的传统像中国历史一样绵久悠长。秦汉前后的范蠡、白圭、吕不韦、桑弘羊，三国至唐宋时期的石崇、武三思、王安石，明清盛世的沈万三、郑芝龙、张允龄、胡开文，以及近代的乔致庸、胡雪岩、盛宣怀、荣宗敬、虞洽卿，当代的李嘉诚、王永庆、柳传志、任正非、张瑞敏、马云、李彦宏，都凭借其出色的商业智慧、经营才华获取了巨大财富，成为后人学习借鉴的楷模！

经商就是经营人心，研究中国商人为什么能赚钱、为什么会做生意，研习他们的经营之道、成功之法，并从性格特征、商业传统、心理文化等角度掌握中国商人千百年来财富机密，是经商、创业的必修课。

事实上，中国商人从一开始就表现出不同的地域文化特色。历史上，中国商人曾形成过十大商帮，各大商帮的经营项目、活动范围、商业理念各具特色。今天，伴随着全球化浪潮、电子商务的兴起，中国人正创造新时代的商业奇迹。这是最好的时代，也是最美的时代。属于你的创业机会越来越多，摆在你面前的机会也越来越多，只是你视而不见，或者你不曾看见，又或者你知道却无动于衷。于是，你错过了种种机会，错过了本可能属于你的那份商机……

传统时代的商业模式就是专一和垄断，每个领域的霸主几乎掌握着该领域最权威的信息和最广泛的资源，新兴的企业几乎没有颠覆和取代的可能，但是互联网的到来打破了这个魔咒。随着移动互联网的

普遍应用和不断升级，人们获取新鲜资源的成本和时间大大降低，跨界转型不再是难事。于是众多传统行业为了适应新时代的生存模式，纷纷借助移动互联网转型升级，在从未尝试过的领域里，也能大放异彩。

在互联网时代到来之前，企业已经习惯了由自己来主导商业，企业研发一种商品或提供一种服务，大众作为消费者习惯于为企业的行为买单。但互联网时代，为大众提供了信息传播的平台，方便大众更加便捷的交流看法和发表观点，这无疑让经商变得更加迅捷和多样化。作为互联网时代的商业参与者，企业更应该学会分析大众文化、消费者心理等，因为大众只愿意为自己认为合理的事物买单，企业的行为如果让大众觉得不合理，大众会拒绝买单。所以，在互联网时代，要想经商，心理学真的少不了！生意就是买和卖，做得好与坏不在于你付出了多少时间和金钱，而是取决于你有没有花费心思去琢磨对方的心思，因为买、卖是两种不同的学问。那么，究竟是什么因素决定了一个商人的成败？除了资金、技术这些硬件之外，哪些软件是大老板驰骋商海的长赢基因？在中国做生意有哪些规则与硬道理呢？

很简单，最根本的一点是——先做人，后经商。从表面上看，做人与经商是两回事儿：做人要诚实，经商则多变。但诚实中不妨有些灵活，多变中亦不可丢失本分。要想在商业上取得成功，首先要学会做人做事，因为世情才是大学问。此外，天道酬勤、不熟不做、大胜靠德、开源节流、做事做势……都是悠久的中国式商道的应有之义。

显然，经商、做生意是有门道的，掌握了其中的要义就可以有的放矢，顺势而为，把买卖做成、做好、做大。如果不了解其中的规则、禁忌，就很难交上朋友，更谈不上合作，即使谈成的生意也可能做不好：“煮熟的鸭子飞了”。

对于经商，最为简单直白的理解就是赚钱。但赚钱只是做生意的一个笼统而不确切的说法，真正的会做生意的商人不仅仅是能挣到钱，而且他们会更巧妙地挣钱，不仅挣了对方的钱，还会在对方心里留下好感。

本书全面、系统地梳理了中国从古至今的商业人物、商业事件以及商帮文化，归纳总结出了中国商人本土化生存、发展、壮大的一般规律与经营智慧，是中国创业者、商人、企业家、管理者在商场一展宏图的必备教科书。

马克思在《资本论》中指出：“一个社会不能没有商人，近现代社会更是如此。商人、商品和商业资本是推动社会发展的积极因素。商人可以存在于任何社会微小的缝隙中，为自己开辟出一个活动的大天地，这种顽强的生命力遇到适当的机会便会勃发出旺盛的生机，以致在一定历史时期里，商人可以产生压倒一切的影响。”

你有没有发现，在任何国家和地区，无论是经济周期处于什么阶段，大环境好的时候还是不好的时候，都有非常杰出的大商人、大老板，学历未必高，甚至有很多人中途退学，他们白手起家创大业，带领自己的公司排除经营道路上的种种困难，一步步走向辉煌，赢得了令人羡慕的成绩和荣誉。他们的生存之术、盈利之法，都沉淀在本书中，只要你下功夫研习一番，自然受益匪浅，大大提升商业才能，早日实现财富梦想！

目 录

上篇 生存心理学——管好心情，理好人情，办好事情

第一章 人意生意：做人的道理就是经商的学问

“人意”就是“生意”。经商过程中讲义气、守信誉，是获取利润的基础。在中国商人的观念里，做人的道理就是经商的学问。深刻领悟并能做到这一点，是生意人必修的第一堂课。

1. 世情才是经商的大学问 / 3
2. 小公司做事，大公司做人 / 5
3. 有了好名声就会有好买卖 / 6
4. 老板的形象价值百万 / 8
5. 在品茶中和气生财 / 10
6. 只有对手而没有敌人 / 11

第二章 天道酬勤：第一是能吃苦，第二是会吃苦

任何一门生意向来都是从无到有、从小到大，期间商人少不了吃苦、受累，经历常人难以想象的辛酸。精明的中国商人不仅能吃苦，而且会吃苦。他们在承受挫折、磨难中懂得总结经验教训、发现新商

机，从而实现了“一分耕耘十分收获”。

1. 一辈子吃两辈子苦的拼搏 / 13
2. 只有执着才能生存 / 15
3. 破茧成蝶，爱拼才会赢 / 17
4. 经商要有不屈不挠的精神 / 18
5. 忍受生命中的那份悲伤 / 20
6. 既勤奋苦干，也敢想巧干 / 22

第三章 亮剑精神：世上没有万无一失的钱等着你去赚

一位大老板在商场摸爬滚打多年，说过这样一段肺腑之言：专家们都说“不能”，但因为我识字不多，一不小心把“不”字给丢了，结果就变成了“能”！想把生意做成、把事业做大，必须敢想敢干，并制订一套完整、可行的实施计划，自然会有更多胜算。

1. 胆识是经商成功的关键 / 24
2. 贫富只在一念之间 / 26
3. 要有当老板的野心 / 27
4. 敢做第一个吃螃蟹的人 / 29
5. 从不惹事，但也绝不怕事 / 31
6. 大胆介入新行业 / 32
7. 胆大，但绝不贸然出击 / 34

第四章 互联网思维：移动浪潮下的新商业逻辑

移动互联网时代，你的客户都在你的手机当中，带上你的手机就可以做生意。每一种互联网新工具和新媒体的诞生都会带来新的财富，当然也在改变人们做生意的方式。在移动互联网领域，大数据的力量

不容小觑。通过对用户数据的挖掘和分析，企业才能及时修正决策。我们甚至可以说，大数据将会给我们的工作、生活和思维带来巨大的变革。

1. 互联网+传统行业：开启互联网与传统行业融合新趋势 / 36
2. 社交网络：大数据下的人际关系 / 37
3. “大数据+大会员+一体化+个性化”引领线下零售 O2O 革命 / 38
4. 移动互联网，得社区者得天下 / 40
5. 大数据时代：移动互联网的价值在于数据挖掘 / 41

第五章 内心强大：老板最大的优势是情商高

华人首富李嘉诚曾无数次提到：“懂管理不如懂心理，了解员工的心才能更好地把握他们的人。”世间万象，一切皆由心起。对生意人来说，心理素质好、情商高是财源旺盛、事业成功的基础。

1. 成功源于优秀的心理素质 / 43
2. 驾驭情感和事业的关系 / 44
3. 学会调节自己的心情 / 46
4. 在困境中学会蛰伏 / 48
5. 前进需要一种破釜沉舟的勇气 / 49
6. 生意倒了，人要站起来 / 51
7. 商战中常用的心理战术 / 52

第六章 说话之道：生意大单都是谈出来的

经商的人都知道，生意往往是谈出来的。一笔生意能否成交，往往在于谈判的技巧、效果。谈判桌上，怎样介入议题，何时报价，有没有必要退让等，都大有学问。

1. 谈生意没你想的那么简单 / 54
2. 从谈话中寻找商机 / 56
3. 良好的谈吐让你更有亲和力 / 57
4. 在倾听中了解对方的需求 / 59
5. 成交从被拒绝开始 / 61
6. 掌握谈生意的禁忌之言 / 62

中篇 赚钱心理学——商业哲学决定经营利润

第七章 商者无域：生意无疆域，盈利最重要

赚钱的方式有很多，能够盈利的产业也有很多，因此商人应秉承“商者无域”的理念——走到哪里，就把生意做到哪里；不给自己设定投资的门槛……如此，才能打开经营的蓝图。

1. 为钱走遍天南地北 / 67
2. 生意没有贵贱之分 / 68
3. 出色的“格局”思维能力 / 70
4. 商机需要用心发现 / 72
5. 只有疲软的思想，没有疲软的市场 / 73
6. 哪里有抱怨，哪里就有商机 / 75

第八章 诚信经营：信誉是“签订在心上的合同”

诚信是一个人的立世之本，是商人发家的秘笈。一个商人，无论从事哪一个行业，都要老老实实经营，重信誉、守承诺，凭着自己的良心做事。这样一来，自然能让合作伙伴放心，让顾客满意，维系长久的合作关系。

1. 信誉的推销才是生意的本质 / 77
2. 精明，但不失诚信精神 / 79
3. 一经承诺就要负责到底 / 81
4. 有远见的商人都老实经营 / 82
5. 顾及对方利益，最终赢得信任 / 84
6. 凭良心做生意才能树立招牌 / 85

第九章 面厚法则：死要面子活受罪是经商大忌

出色的商人都是“厚”着脸皮赚钱，面子对他们来说是虚无的东西，只是困住自己去奋斗的枷锁。脸皮“厚”一些，才会挣到大钱。相反，死要面子只会让你在商业的道路上渐行渐远。

1. 最重要的是活下来和挣钱 / 87
2. 脸皮“厚”才能赚到钱 / 89
3. 人弃我取，发现盈利之道 / 91
4. 老板要敢于说狠话 / 92

第十章 精明算计：小生意靠勤奋，大生意靠计算

一个商人只要勤奋经营，就会得到回报；但是，要把生意做大，维持长久的富贵，就要精明算计了。考虑问题周全，懂得未雨绸缪，不忽视蝇头小利——这都是商人应有的天性、获利的基石。

1. 每一分钱都计算清楚 / 94
2. 谁消费我的产品，我就把他研究透 / 96
3. 做世界上最会算计的生意人 / 98
4. 借助别人的智慧赚钱 / 100

第十一章 创新策略：生意就是生生不息的创意

许多成功的大商人能取得今天的成就，得益于他们对创新的领悟和把握。市场风云变幻，行情稍纵即逝，唯有树立“创新至上”的经营理念，才能抓住消费者需求，打破眼前的困局，实现长久的盈利目标。

1. 要和其他人想的不一样 / 102
2. 创新就是整合、整合、再整合 / 104
3. 用创新打破眼前的僵局 / 105
4. 创新产品要有核心技术 / 107
5. 赢在不按常理出牌 / 109

第十二章 现金为王：揣到兜里的钱才是自己的

胡雪岩说过：“运到盛时需警省，境当逆处要从容。”生意良好运行的时候，要想到现金储备，搞好现金管理，才能保证持续盈利、不断增强竞争力。现金是商人的生命线，高明的经营者会努力保持手头现金，从而有备无患。

1. 现金流管理是企业的生命线 / 111
2. 快速结账，远离呆账、坏账 / 113
3. 平价出货，看重现金流 / 114
4. 对“现金流量表”烂熟于心 / 116
5. 财务能力是一种战略资源 / 117

第十三章 不熟不做：绝对内行才能稳赚不赔

中国有句古话，叫“生意不熟不做”。事实上，各行业赚钱的关键，只在“熟悉”二字——对某个行业熟悉到一定程度或相当程度，

研究它的规律，具备比较成熟的业务关系和一定量的资金，成功的几率就会大大增加。对商人来说，能力所及，不熟就不做，是生意的一条铁律。

1. 每件事看透了才去做 / 120
2. 不做超出能力范围的生意 / 121
3. 懂哪行就去做哪行 / 123
4. 绝对内行，才能付出总有回报 / 125
5. 专注于自己的优势领域 / 127

第十四章 “赚”等于“转”：速度快的赚钱，速度慢的卖库存

石头，有了速度才能在水上飘起来；做生意，有了速度才能在商场中腾飞。“速度制胜”是许多商人公认的一个经营策略，正所谓“早起的鸟儿有虫吃”，速度快就能先人一步、率先发现商机，否则只能成为“快鱼”口中的食物。

1. 做买卖不要做“等待的买卖” / 129
2. 速度快的赚钱，速度慢的卖库存 / 131
3. “快半步”成就经营活力 / 133
4. 竞相争抢商业宝地 / 135
5. 搭上“潮流”的快车 / 136
6. 比竞争对手学习得更快 / 138

第十五章 资本运营：以钱生钱才是经商的真谛

从根本上说，做生意是“钱生钱”的过程。为此，懂得资本运营，善于投资盈利，就会获得滚滚的财源。反之，不善于以钱生钱，不但

无法实现财富增值，还可能丢了血本，走向破产的边缘。

1. 以钱生钱才是经商的真谛 / 140
2. 把钱当作生财的种子 / 142
3. 生财之道：“养鸡下金蛋” / 144
4. 投资最怕有赌博心理 / 145
5. 用“资本”撬动“产业” / 147
6. 经营者要正确看待上市 / 149

下篇 长赢心理学——打破富不过三代的魔咒

第十六章 合伙哲学：“人抬人”才能把生意做大

俗话说“众人拾柴火焰高”。身边聚集一群齐心的合作伙伴，坚守合作规则，共同分享利润，像对待亲人一样对待彼此，这样不仅有助于发挥个人经商才华，也有利于整合资源、优势互补，把生意做得足够大。

1. 合作共荣是快速成长的秘密 / 155
2. 合作伙伴就是“药房” / 156
3. 小生意单干，大事业合伙 / 158
4. 将“合伙”当做谈恋爱 / 160
5. 注重与知名大企业的合作 / 161
6. 共聚一群齐心的创业伙伴 / 163
7. 合伙创业，亲人也要守规则 / 165
8. 有利润大家一起分享 / 167

第十七章 做强做大：做大不是目的，做强才是根本

选择自己最擅长的一个领域，持之以恒地坚持下去，并且凭借连锁经营、并购、风险投资、产业链竞争等多种手段，不断实现产业升级，构建庞大的商业帝国，是每一个商人的成功路径。最后，须牢记一点：生意做大不是目的，实现良好的盈利，把事业做强才是根本。

1. 一生只做好一个行业 / 169
2. 靠连锁经营打天下 / 171
3. 在二次创业中走向卓越 / 173
4. 用“产业链竞争”做好国际化 / 175
5. 主动跨越产业升级的门槛 / 176
6. 在并购中把生意做大 / 178
7. 让风险投资助你一臂之力 / 180
8. 成为行业游戏规则制定者 / 182

第十八章 大胜靠德：生意经里包含着“道德经”

“小胜在智，大胜在德”，想赢两三个回合，赢三五年，有点儿智商就行；要想做大生意，想一辈子都赢，没有“德商”绝对不行。古今中外，但凡真正的大商人、大老板，无不在个人道德修养上达到了常人难以企及的高度。正所谓，以德服人是大能，以德聚人是大智。

1. 生意经里包含着“道德经” / 184
2. 没有商德，哪来人气 / 186
3. 任何时候都要谨遵商道 / 188
4. 建立自我，追求无我 / 190
5. 义中得利，以利报义 / 191

6. 敬“上”才能求“上” / 193

7. 有些生意，给多少钱都不赚 / 195

第十九章 低调经营：有钱人都是闷声发大财

做生意的目的就是赚钱，获取利润。因此，商人低调经营，闷声发大财，是应有的本分。尤其在中国当前的社会环境中，避免树大招风，做到财不外露，才能维系持久的富贵，逃离“富不过三代”的怪圈。

1. 低调务实，避免树大招风 / 197

2. 放弃你的个人英雄情结 / 199

3. 不露声色，闷声发大财 / 201

4. 浮躁让远大理想化为泡影 / 202

5. 最具有诱惑力的时候要沉住气 / 204

6. 学会去接受和倾听 / 205

第二十章 开源节流：吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷

时刻保持饥饿状态，集中力量抓增收，才会持续增加利润；同时，注重节俭，削减成本，也会减轻生存压力，提升利润率。正所谓，节约的都是利润，谁拥有了成本优势，谁就能在竞争中胜出。

1. 节约首先要杜绝浪费 / 207

2. 对自己要节俭，对他人要慷慨 / 209

3. 尽量减少意外开支 / 211

4. 最好的方法是一次做对 / 213

5. 果断砍掉拖后腿的业务 / 215

6. 减少内耗带来的资源浪费 / 216

7. 节约是一种生存能力 / 218

第二十一章 步步为营：在稳健发展中永续经营

做生意，必须踏踏实实走好每一步，在稳健中追求永续经营。有的商人好大喜功，虚张声势，缺乏一颗平常心，往往快速崛起又急速衰落。稳稳地做市场，默默地成长，这样才能持续获利，把生意做得久远。

1. 在稳健发展中永续经营 / 220
2. 一手求发展，一手抓稳健 / 222
3. “一口吃个胖子”的想法很危险 / 224
4. 做生意一定要实地调查 / 225
5. 不忙于出名，拒绝搞花架子 / 227

第二十二章 做事做势：小生意看形势，大生意跟趋势

商业的本质就是“营势”“谋势”，因此高明的生意人善于把握形势、跟对趋势，从而花小钱办大事，执市场之牛耳。

1. 眼光有多远，生意就有多大 / 229
2. 会借势、造势，才能做成大买卖 / 230
3. 能全景思维，有长远眼光 / 231
4. 先有充分的数据，后有正确的决策 / 233
5. 永远别跟趋势对着干 / 235
6. 没有一个行业会一直好下去 / 236
7. 生意人永远不能停止学习 / 238

第二十三章 严防小人：找到安全边界，减少成长代价

经商的人，谨慎心是不能丢的，因为做生意在很大程度上都是打