



励志图书
中
励志经典

榜中榜励志畅销书
JIAONICHENGGONG
CONGSHU

ZUORENZUOSHI
ZUOSHENGYIZUOTUIXIAO

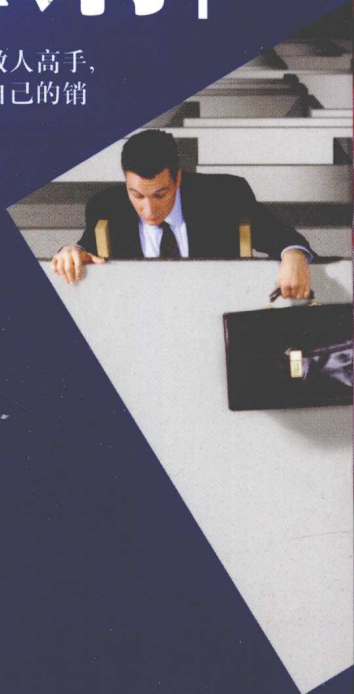
做人做事

| 做生意做推销 |

销售，归根结底是要和人打交道，所以，一个出色的销售员一定是一个做人高手，他能够洞察人性，揣摩人心，在销售的各个环节中都能把握客户的心理，让自己的销售工作大获全胜。



销售实战智慧，生意决胜之道
生意场不可不知的人情世故



张桂荣
◎ 编著

延边人民出版社



励志图书
中
励志经典

榜中榜励志畅销书
JIAONICHENGGONG
CONGSHU

ZUORENZUOSHI
ZUOSHENGYIZUOTUOXIAO

做人做事

江苏工业学院图书馆
做书

| 做生意做推销 |

销售，归根结底是要和人打交道，所以，一个出色的销售员一定是一个做人高手，他能够洞察人性，揣摩人心，在销售的各个环节中都能把握客户的心理，让自己的销售工作大获全胜。



销售实战智慧，生意决胜之道
生意场不可不知的人情世故



张桂荣
◎ 编著

延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

教你成功丛书/张桂荣 编著.——延吉:延边人民出版社,2004.7(2008.12 重印)

ISBN 978 -7 -80698 -249 -5

I. 教... II. 张... III. 人际交往 - 通俗读物
IV. C912.1 -49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 057834 号

责任编辑:张光朝

责任校对:李秋根

版式设计:盛庆斌

教你成功丛书——做人做事做生意做推销

张桂荣 编著

延边人民出版社出版

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>)

北京市顺义康华福利印刷厂印刷

延边人民出版社发行 印数:5000

710 × 1000 毫米 1/16 272 印张 字数:2880 千字

2008 年 12 月第 3 次印刷

标准书号:ISBN 978 -7 -80698 -249 -5

全套定价:298.00 元

前 言

在追求成功的道路上,不知要经历多少的坎坷,对于没有掌握成功方法的人来说,每一次的成功,也许都要经历唐僧取经般的九九八十一难。如果我们的生命真有无限长的话,即使把所有路都走一遍都无所谓,但事实是生命有限,人生苦短,人生真正能够做事的时间不过是短短的几十年。

鉴于此,我们编著了这套《教你成功丛书》,作为读者朋友面对现实生活的一面旗帜,来感召、激励人生,共同朝着美好的未来前进。这套书能为你的人生指点迷津:不可以背着沉重的历史上路,而是需要汲取前人的经验;不可以复制他人的成功方法,而是需要学习成功人士的奋斗精神;不可以接受单一的价值标准,而是需要认同那些有益于人生的观念;不可以热衷于某些处事计谋,而是需要改善自己的思维方式。

书的力量是巨大的,它可以引导人的一生走向成功。

卡耐基曾经说过:“人生的价值,就是创造有价值的人生。正是如此,人生最值得回味的地方并不在功成名就之时。”这是一句至理名言,也是一切励志理念的思想基础。因为只求功利性的“成功”,而不追求有品质的生活,那么“励志”二字必然因其歧义而变成套在人们脖子上的沉重的枷锁。

朋友们,千里之行,始于足下,让我们充分汲取励志经典,并创造性地用之于实践,一起来创造我们的传奇人生,成就我们的非凡梦想吧!



目 录

做人篇

第一章 未学做事,先学做人	1
利用人生的挫折	1
经商先做人	2
你的行动会改变世界	4
以朴实的本性来生活	5
勤力与创新是成功的基本素质	6
天天努力做新人	7
悄悄地为他人做点好事	8
试着给人一个惊喜	9
跨出自己的社交圈	10
做人要“货真价实”	11
积累做人做事的“本钱”	12
做生意是无信不立	13
保持正直的品格	14
培养一个完美的个性	15
无所不在的教养	16
夹着尾巴做商人	17
第二章 最适合做生意的人	18
商人成功的三个条件	18
有耐心和毅力的人	19
识时务的人	20
嗅觉敏锐的人	21
有敬业精神的人	22
面带喜相的人	23
能分清轻重缓急的人	24
能管住自己嘴巴的人	25



不轻易张扬个性的人	26
有头脑但不依赖创意的人	28
机智灵活的人	28
脸皮厚一点儿的人	30
生意人应具备的八种性格	31
十种不受欢迎的老板	32
第三章 商界新人必备素养	34
管理企业要有领袖素质	34
善于合作	35
文化修养高	37
有不断学习的能力	37
做有心人才能成功	39
健全的人格心理	40
良好的沟通能力	42
多谋善断	43
创新精神	44
审时度势的眼光	45
敢冒风险	46
吃透国家政策	47
政治嗅觉很重要	48
出色的领导才能	49
超前的用人观	50
要善于大胆使用人才	52
创业家的心理特征	53
第四章 做受人欢迎的人	54
富有哲理的人生哲学	54
说话掌握分寸	55
留出回旋的余地	56
欣赏别人	57
点头称“是”	58
凡事先说“好”	59
低调对待敌意	60
见招拆招	61
“嘴荏子”别太厉害	62
弄懂成功交际的原则	63
锻炼沟通能力	64



第五章 成功需要自我修炼	66
做人的宗旨是要刻苦	66
克制欲望	67
控制情绪	68
习惯镇定	69
不必心烦意乱	70
驾驭自己的优缺点	71
要亲身体会挣钱不易	72
大智若愚,大巧若拙	73
积累无形资本	74
在极盛时期洞悉危机所在	75
处安勿躁	76
向乐观积极的人学习	77
训练竞争能力	78
时常给自己“充电”	80
知识能决定商人的命运	81

做事篇

第六章 缔造自己的成功网络	82
在“圈子”里生存	82
互相帮忙	83
及早编织事业上的关系网	84
多结交比自己优秀的人	85
结识陌生人的方法	86
结交名流的好处	87
不可错过的聚会	88
制作记录完整的联络簿	89
让妻子成为后援	90
吸引优秀的合作者	92
用之不竭的资源	92
第七章 成功者都是乐天派	95
训练自我放松	95
相信好日子就要来到	96
事在人为但必须努力为之	97
原谅自己的小缺陷	98



每天都过感恩节	99
时刻保持积极的态度	100
传递好消息	101
沮丧抑郁时不可决断大事	102
生意人成功的入场券	103
不可过分挑剔	105
从从容容做事	105
健康永远是第一	107
第八章 养成做事的好习惯	108
习惯的巨大作用力	108
好习惯是生活航道的指示灯	109
想到就做,不要等到明天	110
不珍惜时效就不能获得成功	111
精明地利用时间	111
时间是最可宝贵的	113
像钟表一样准时	114
抗拒消极态度	115
培养积极思维能力	116
达到目标的十个步骤	117
把精力投入到自己的强项上	118
耐心是致富的法宝	119
专心做好一件事	120
敢于正视自己的人性缺陷	122
事业成果百分百靠勤劳换来	123
第九章 敢为自己作主	124
科学决策要注意审时度势	124
不要总等着别人的帮助	125
你是你最后的朋友	126
决定之后决不更改	127
做一个有“脑子”的人	127
不要太在乎别人的“眼光”	128
你不可能面面俱到	129
培养判断力	130
鼓励自己作出重大决定	131
关键是眼光要准	132
李嘉诚创业五谋略	133



第十章 不要难为自己	135
做人做事别太固执	135
认准大道朝前走	136
换条路可能会更好	136
不要走极端	137
别总是后悔	138
量力而行	139
将计划订得灵活些	140
不要怕位居第二名	141
学会释放压力	142
排遣紧张与压力的方法	143
无可无不可	144
有求有不求	145
人生就要不断学习和总结	146

做生意篇

第十一章 生意场待人之道	148
与人为善才能财源广进	148
听得进劝告	149
爽快的人能赚大钱	150
注意听别人的名字	150
当一个好的听众	152
通过老朋友结识新朋友	153
与大老板交朋友	154
给人以快乐	155
做一个喜相的人	156
积善必有善报	157
看不顺眼的事不要太多	158
把光环让给别人	159
用信任换取信任	159
道德与诚实是商人第一美德	161
第十二章 生意场人情关系秘诀	162
一笔不可估量的财富	162
即使竞争也要照顾对方的利益	163
制造人情债	164



同行不是冤家是朋友	165
让自己为别人所用	165
人情投资要从长计议	166
生意场人情投资三原则	167
交际高明的秘诀	167
凡事要试了才知道	168
朋友的钱财借不得	170
生意归生意,朋友归朋友	170
与朋友一起做生意	171
生意不成人意在	173
有钱难买六月雪	174
对手也可以是朋友	175
第十三章 拥有良好的经商心态	176
运气不是天上掉下来的	176
君子爱财,取之有道	177
要有良好的求利心态	177
轻视金钱反倒能获得金钱	179
独立创业前的心理准备	179
做生意有赔有赚	180
过度投机要不得	181
心胸狭隘做不大生意	182
失败后要有信心	183
累不累,想想商界老前辈	184
把生意看做你的情人	186
求神拜佛不如求自己	186
保持对生意的兴趣和热情	187
永远不能自我满足	188
第十四章 生意的禁忌	189
质量是企业的生命	189
花一分钱学一分乖	190
不要落入“经验”的圈套	191
切忌紧跟人后	192
忌一锤子买卖	192
多角经营不宜过勇过急	193
遵循自己的方法	194
意气用事的危险	195



过河拆桥断财路	195
不可兜露底牌	196
商谋与商德	198
书里的东西不能全信	199
培养公德心	200
嘴硬不如货硬	201
重要的是笑在最后	202
第十五章 做一名合格的生意人	203
事业成功的十个秘密	203
做生意要当机立断	204
生意成功后也要冷静	205
掌握新知识	206
要有失败的心理准备	207
信守承诺	209
信誉是不可以金钱估量的	210
富贵不忘乡亲	212
不可专谋一己之私	213
将自己融入工作中	214
恰当显示身份	215
是员工养活了公司	216
处理工作与休息的秘诀	217
享受健康的人生	218

做推销篇

第十六章 以坚韧和热情投身事业	220
成功推销员的五个特点	220
七种品格很重要	221
意志薄弱者难成大事	223
拥有更多失败的经验	225
战胜失败的方法	226
不要半途而废	227
坚信你是正确的	228
磨难是锻炼的好机会	230
精诚所至,金石为开	232
克服“推销低潮”	233



寻找一切机会学习	234
知识帮助你推销成功	236
提高工作和生活的热情	237
家庭是事业的支柱	238
第十七章 充满亲和力的职业形象	240
让形象充满活力	240
从里到外都要讲究	242
制造良好第一印象的方法	243
怎样着装才吸引人	246
让自己的眼神更温柔	247
如何使自己说话更迷人	249
原一平的38种笑	251
坐有坐相,站有站相	253
推销员举止的禁忌	254
设法让自己引人注目	256
访问准客户的技巧	257
自信是推销员不可缺少的气质	259



做人篇

一个体面的人。一个有尊严的人，一个彬彬有礼的人。一个和善可亲的人，到处都受人欢迎，凡是与他交往的人。也都会觉得亲切愉快。一个人有了这种品格，就无疑为自己增添了无穷的资源。这就是李嘉诚成功做人的奥秘。

第一章 未学做事，先学做人



利用人生的挫折

有人说，传统文化与商业文化大相径庭，水火不容。成为商界巨子的李嘉诚，却能将这两者很好地结合成一体。在物欲横流的商业社会，他体现出一个中国人应有的传统美德。

这种中国传统美德是李嘉诚为人处事的基础，并由此延展成为他从商的准则。这些都是得益于他父亲的熏陶。

1928年7月29日，李嘉诚出生于广东省潮安县府城（现潮州市湘桥区）面线巷一座古宅里的书香世家。

1940年初，11岁的李嘉诚随家人为逃避日军侵略战祸，辗转迁徙香港。

“未学经商，先学做人”，这是李嘉诚经常说的一句话。李嘉诚的父亲、满腹经纶的饱学之士李云经面对现实，携长子李嘉诚果决地走出象牙塔。他要求李嘉诚首先“学做香港人”。

首要的交际工具是语言。香港的大众语言是广州话。广州话属粤方言，潮汕话属闽南方言，彼此互不相通。香港的官方语言是英语，这是香港社会的一种重要语言工具。

李云经要求李嘉诚必须攻克这两种语言。一来立根香港社会，二来可以直接从事国际交流。将来假若出人头地，还可以身登龙门，跻身香港上流社会。

李嘉诚遵秉父旨。勤学苦练。即使后来因父亲过早病故，李嘉诚辍学到茶楼、到中南钟表公司当学徒，每天10多个小时的辛苦劳作后，他也从不间断坚持业余学习广州话和英语。

不能说语言与经商风马牛不相及。试想。如果不懂广州话，且不说难以在商场自由交往，就是生存质量也要大打折扣。赚钱从何谈起？

英语更给李嘉诚带来了无法估量的巨大财富。长江塑胶厂创业的过程中，李嘉诚就凭一口流利的英语与外商直接接洽，而赢得了使长江塑胶厂起飞的订单。而李嘉诚之所以成为世界首屈一指的“塑胶花大王”，其契机就源自李嘉诚从英文版的《塑胶》杂志获取了可贵的信息。至于李嘉诚后来大规模的跨国经营，就更离不开英语了。

我们可以假设，李嘉诚假使只会说他的潮汕话，那他的商业活动就最多只局限于潮籍人士。他即使成功，也很有限了。

1943年，李云经英年早逝。他没有给李嘉诚留下一文钱，相反，给李嘉诚留下一副家庭的重担。但另一方面，李云经给李嘉诚留下了终生受益的丰厚遗产，那就是如何做人的道理。

生活重担与做人道理，在李嘉诚的商业生涯中有着至关重要的地位。

李云经临终前，哽咽着对李嘉诚说了两句话：“阿诚，这个家从此靠你了，你要把它维持下去啊！”“阿诚，阿爸对不起你……”

就是因为对父亲的承诺和对家庭的责任，年仅14岁的长子李嘉诚谢绝了舅父继续供他上中学的好意，毅然决然地辍学求职。他要挣钱，要挣好多好多的钱。14岁的少年只有一个信念，就是要养活母亲和弟妹，他必须挣钱。残酷的生计，迫使李嘉诚别无选择地走上从商之路。

李嘉诚的理想是当一个教育家，而不是商人，如果不是迫于无奈，他是不会去从商的。李嘉诚后来回忆说，就是立业之初，他的理想还依然是“赚一大笔钱，然后再去搞教育”。

由此可见，李嘉诚从商实在是身不由己、逼上梁山。这也许就是时世造英雄。别无选择使李嘉诚义无反顾，商海搏击之后，终于成为香港首富、世界华人首富。我们在这里可以看到人生遭遇的反作用力是多么巨大，因此可以得到启迪：我们应该正视并且利用人生的挫折，甚至应该自加压力，发挥出自身的巨大潜能。

此外，父亲还教给李嘉诚丰富而珍贵的做人道理。比如“贫穷志不移”；“做人需有骨气”；“求人不如求己”；“吃得苦中苦，方为人上人”；“不义富且贵，予我如浮云”；“失意不灰心，得意莫忘形”；“穷则独善其身，达则兼善天下”等等。

父亲的熏陶和遗训，李嘉诚永志不忘，并延展为从商的准则。因此，李嘉诚在香港乃至国际商界树立起良好的大家风范，因其恪守商业道德而赢得了高度的信誉。这千金难买的信誉又回馈了李嘉诚无数的生意和财富。



经商先做人

做人是一门艺术，经商也是艺术。是艺术就要揣摩，就需加以领会和感悟。从表层上来看，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。

在实际生活和具体工作中,人道和商道不可分割,一个是笔,一个是颜料,颜料调得好,才能画出美丽的图画。

先说经商。在今天,做商人是自豪的。随着市场经济的发展,商人的地位越来越重要,这已是大家的共识。只有认真研究社会、经济、人生,才能有把握做好生意。

做生意,要巧妙地运用诚实。要在适当的时候,以适当的方式,对适当的人讲适当的内情。虚伪圆滑,不可养成习性。你始终讲一些圆滑的话语,即使讲的是真话也无人相信。你讲的总是诚实恳切的话,偶而不慎讲一次有水分的话,别人也会认为是真话。在销售过程中,你表现的作用很大,表现好了,不太好的商品也可以卖出去。

做生意,要敢于暴露自身的弱点,不要显得什么都行、可以包打天下。

做生意,要不怕显示谦卑的态度。与顾客谈判时,谦卑也是起跑线。销售是求人,求人是劣势,劣势就要谦卑。人们有一种传统意识,希望你比他低、求他,他才肯帮助你。如果心理上老想胜过别人,以气势压人,谈判就不会成功。但谦卑不要过分,不要让人感到肉麻、讨厌。

做生意,要善于发现对方的特点。人们都希望你尊重他的特长,你应该在事前就尽量搜集对方的各种信息,找出他引以为傲的特长来。然后,你就抬高他这一点,让他高兴、满足,让他感到你理解他。如果遇到知识丰富的对手,你就要调动所有知识与他沟通。

再说做人。生意场上,个人的性格魅力很重要。为什么同时有两个经理,别人只愿与其中一个打交道,这是有原因的。商道上讲信义,做人不要黏糊,要豪爽。即使不豪爽,也要憨厚。处处耍小聪明,成不了大气候。

做人要胸怀宽广,目标长远。胸怀宽广与目标的远大关系密切。有了宽广的胸怀才能招贤纳士,有了远大的目标就不会被一般的琐事干扰。

做人要宽容。要善于对待不同意见,要能够理解上司或者部下的苦衷。任何时候,善良都是很重要的。人有时候要不怕吃亏,吃亏也许能得到大家的支持。名誉暂时受损也不要紧,谁笑在最后,谁才笑得最好。

做人要兴趣专一。想干成一件事,就要舍弃许多爱好。不要因为爱好而任自己的精力和时间随意抛洒。很难相信生活上处处潇洒的人能把事业干得很成功。刻苦做事,往往会被人讥笑为“苦行僧”,但成功在自己脚下,欢乐在我们心中,当你站在山顶上的时候,自会得到别人的掌声和敬仰。

做人要注意修养。修养有两个方面:一是生活经验、理论知识的积累;一是服装穿着、风度气质的训练。现在经商的人,最大的缺点是读书少,因此要见缝插针多学习,使自己的知识和视野始终跟上科技时代的步伐。知识丰富了,讲话才有水平,才能与别人交流。再就是讲究言谈举止、姿态修饰,如果坐在那儿

腿脚乱晃,烟头乱点,一看就是缺少社交素养。彬彬有礼、不亢不卑,才会显出大家风范。

人格力量,决定经商的成败。



你的行动会改变世界

在人生中、在这个世界上,确实有某种不朽的精神实体存在。

作为个人,任何人都不能单独存在,任何人都是这个相互依赖、相互联系着的社会系统的一个不可或缺的组成部分。正是这些单个人的行为助长或减弱了一切坏东西的影响。现在植根于过去,今天植根于昨天,先祖的榜样和生活无时无刻不在影响我们;而我们每天的日常生活又在构筑下一代人生活的一切。每一代人都深受前人文化的影响和熏陶,水有源、树有根,人不可能离开先祖的文化而生存和发展。而活着的一代的言行、文化又注定了与未来紧紧相联。

一个人的躯体终会解散,变成尘埃滚滚、清气缕缕,但他在这个世界上的行动造成的影响是不会消失的,他或好或坏的行为必将开花结果,影响后人。每一个人都肩负着极其重要而庄严的使命——他的行动继承着过去,开辟着未来。

大地有灵,苍天有眼。人虽大智却不过是上天所创造的一种物质而已。没有哪一种行为、哪一种运动会完全消失的。“如果全能的上帝真的已把那原本去不掉而清晰可见的罪恶的痕迹消灭殆尽的话,那么作为全能的主宰,他应当确立其特殊的原则。在这些规则的作用之下,即使那些十分狡诈的罪犯也总是与他所干的一切不可改变地联系着。”

每一个单个的原子,无论怎样去切割,它的内在结构依然存在,它依然通过各种各样的联系与周围世界紧紧相连,仍在运动。作为单个的人,无论你置身于何处,你也总是与周围世界发生着无穷无尽的联系。你的行动主宰着自己,当外界的不良影响加剧到一定程度,好人就会变坏,就会犯罪。

因此,我们自己所做的每一件事、所说的每一句话,以及我们亲眼所见的别人的言行举止、听到的他人的言谈,都不仅会对我们自己而且会对周围的世界产生很大的影响。例如,我们的行为会对我们的孩子、朋友和其他人产生什么样的后果,这一点我们自己也许并未能自觉地意识到;但有一点可以肯定的是,这种影响是确实存在并且在持久地起作用。

因此,无论何时何地,无论什么人都要严于律己、刚正不阿,注意自己的行为。这是每一个人都能做到的,无论你多么贫穷、多么微不足道,你都应该这样去做。一个人能长期坚持这样去做,每个人都要求自己这样去做,这就是一件相当了不起的事情了。

在这个世界上,平凡的人生活得最实在,平常人的一言一行有时能改变一





个伟大的人物,当然,伟大人物之所以伟大,往往在于他善于向平凡的人学习。

当然,在这个世界上,并不存在卑下的人。美丽的珍珠往往藏在其貌不扬的蚌壳里,山底下的灯虽不如山顶的灯那么地位显赫,但它仍在忠实地燃烧着,照亮自己所能及的范围。不管在什么情形下,不管在什么地方,无论在山村茅屋、田野陋居还是在小镇陋巷中,不管其表面情形看起来何等不幸、何等恶劣,真正的大人物都可能在其中诞生。

为了他人,真正的大人物会勤勤恳恳地耕耘。有许多人就是耕耘着远远大于自己坟墓的大片土地,他们在忠实地燃烧自己。一个普普通通的车间完全可能成为一个科研基地。成为磨砺自己的熔炉,成为行为的磨刀石,当然也可能成为滋生懒惰、愚昧、堕落的场所。

一切都在于你自己,在于你能否充分地利用一切机会择善而从。同样的环境、同样的条件,不同的人,却会产生不同的行动。一个人能否主宰自己,这是他成为什么人的一个决定性的因素。

一个人正直、诚实、勤劳地度过自己的一生,这样的行动,不仅为自己的儿女,而且为整个世界留下了一份丰厚的遗产。他们就是以一种坚持不懈地追求美好的生活的行动,为他们的儿女和其他人树立了光辉的榜样。

以朴实的本性来生活

成功是人人都渴望和追求的,但你是否知道,成功者的生活往往并不代表生活的本来面目。有许多人不了解这一点,他们往往喜欢模仿那些成功者的言行,以吸取别人的经验,来弥补自己的不足。但是,把别人的言行和经验照葫芦画瓢,全部模仿过来,恐怕是无法行得通的,也有可能由此而坏了名声。

因此,我们每一个人都应该树立自信心和平常心,否则就无法塑造自身的形象或是建立属于自己的良好名声。

美国纽约铁路快运代理公司的副总经理金赛·N·莫里特先生,曾提到一位在礼仪、温厚、诚实等各方面都比别人更有修养的人。莫里特先生曾对这个人说过这样的话:“二十多年来,我接触过并且和他们谈过话的人成千上万!但是,每一次我都以自己的本来面目和他们谈话,我绝不模仿任何人。因此,我才能获得成功,而且当时我们说的话也最具有说服力。”

不知你是否发现,你周围绝大多数成功的人,都是本着自己朴实的本性生活的,他们在自己的人生舞台上,所表演的完全是他们自己的举止,绝不特意去模仿他人或假扮成别人。他们始终埋首工作,虚怀若谷,非但不炫耀自己,也不摆出一副大人物的架子,反而像普通人一样诚实上进、虚心好学。最重要的一点是,他们从不自以为是这个世界上的一个骄子。他们只需要一个最适合自己工作的场所,然后努力使自己成为令人尊敬的人。