

『刻薄不赚钱，忠厚不折本』、『守己不贪终是稳，始终公平势必兴』。

人意

决定

生意

经商不仅仅是一种单纯的经济活动，还是一门复杂深奥的为人处世的学问。做生意必须先做好人，两者不可截然分开。商场上驰骋拼搏，屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。

王福振◎编著

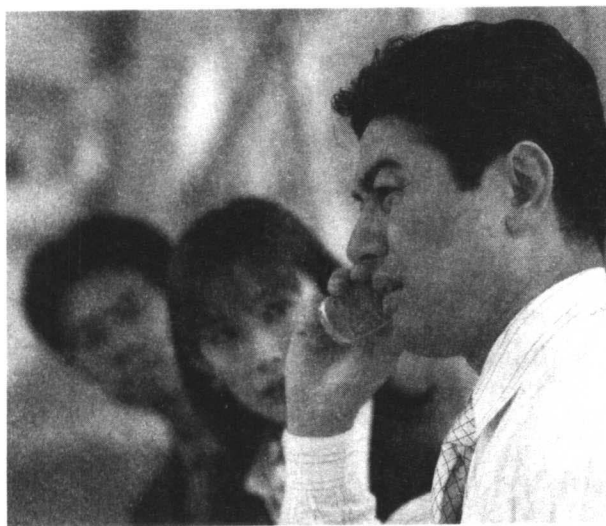
地震出版社

不管什么时候，生意人，首先是人，然后才有生意。小生意在得利，大生意在得人。不了解人，不理解人，就无法与人交往，不能同人做生意，也做不好生意。所以说，做生意，其实是做人；生意场，其实是人。

人意决定生意

REN YI JUE DING SHENG YI

王福振 / 编著



地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

人意决定生意 / 王福振 编著. —北京: 地震出版社, 2006.10

ISBN 7-5028-2919-9

I. 人… II. ①王… III. 商业经营-人际关系-通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 095566 号

地震版 XT200600145

人意决定生意

编 著 王福振

责任编辑: 陈晏群 刘 江

责任校对: 李 昭

出 版 发 行: 地 震 出 版 社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京京安印刷厂

版(印)次: 2006 年 10 月第一版 2006 年 10 月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 287 千字

印张: 17.5

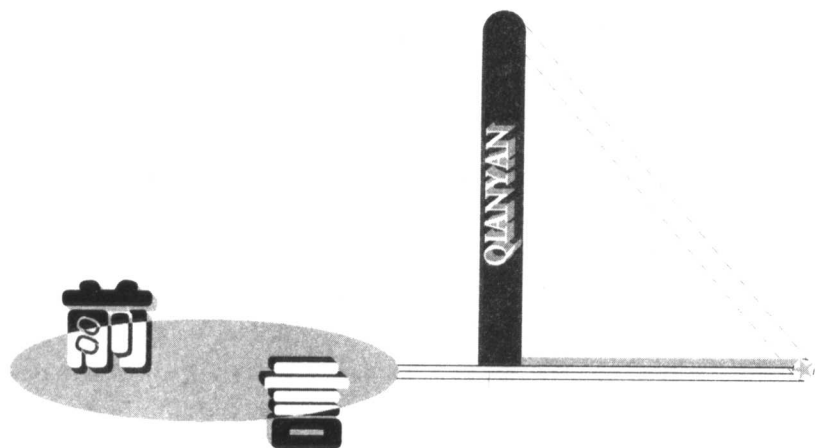
印数: 0001~10000

书号: ISBN 7-5028-2919-9/F·321 (3558)

定价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



“刻薄不赚钱，忠厚不折本”、“守己不贪终是稳，始终公平势必兴”。

小商道做事，中商道做市，大商道做人。

经商不仅仅是一种单纯的经济活动，还是一门复杂深奥的为人处世的学问。做生意必须先做好人，两者不可截然分开。商场上驰骋拼搏，屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。

商人，商业文明的缔造者，在悠悠几千年的人类文明史中演绎着一个又一个商业传奇，“华人生意经”已经成为世界文化遗产的精品。

晋商注意节俭，所以他们的资本积累较快。正如《晋录》所云，晋商“百金之家，夏无布帽，千金之家，冬无长衣；万金之家，食无廉味……故居奇能饶。”“能饶”，就是能聚财，能积累资本。

徽商多以“诚”为其立身行事的指南。正如歙县商人许宽所说“惟诚待人，人自怀服；任术御物，物终不亲”（《新安歙北许氏东支世谱》卷三）。意思是说，只有以诚待人，人家才会信服你，经常与你打交道，否则，终会对你敬而远之。徽商还讲究“童叟不欺，市不二价”，赢得了顾客的信任。

广州商人重修北京仙城会馆，立《重修仙城会馆碑记》，称：“其所以能致富饶而享丰厚者，非徒趋时趋势，逐什一之利以获奇赢也，盖必有忠心诚意之行，淳谨节俭之风，以修于己而孚于人，故能长享其利，阅数百年不衰。”也就是说，做生意，贵在做人。人做好了，生意就能百年不衰。

除此之外，还有许多至今仍极具价值的商谚在传统商人们中间流传。如关于资金周转：“小本经营，全在运转爽快”、“货不停留利自生”、“多做生意少占本，一年多打几个滚”、“嘴快揽买主，手快出生意”、“季节商品一溜

烟，抓头丢尾补中间”。关于市场环境：“不务天时，才不生。”也就是说商人应当根据地理环境、季节变化、市场需求等不同情况，研究自己的经营范围，才能达到生意兴隆的目的，这也是人们常说的“经营对路”。

上述商规、商谚是历代商人的经商之本，也是做人准则。商场是浓缩的社会，商人也必然是社会中人。

不管什么时候，生意人，首先是人，然后才有生意。小生意在得利，大生意在得人。不了解人，不理解人，就无法与人交往，不能同人做生意，也做不好生意。所以说，做生意，其实是做人；生意场，其实是人场。

但从传统的观念来看，做人与做生意是两回事儿，做人要诚实，做生意则多变，甚至有“奸商”之说。这是对生意的误解。其实，大商不奸，他们做生意的信条是：诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。

比如中国商人很懂得廉价招客、薄利多销的诀窍：一是货不二价，从量取盈。“身不择行，口不二价”，“一字两头平，贱称不亏人。”二是少赚不贪，让利招客。“厚利非吾利，轻财是吾财”、“三分毛利吃饱，七分毛利饿死人。”

不去计较蝇头小利，而是从长远角度考虑问题，靠名声赢得招牌，把名声看作做大生意的资本。

一个不讲信誉、无德无义的人，充其量只能满足一点小私欲，非真商人所为。“祸福无门，惟人自召。善恶之报，如影随形。”只有能够满足人需要的行为才能赚钱，能满足人的需要，而不害人，就是行善，行善就有善报，赚钱就是善报之一。

商贾之集关乎地运，地运之兴系乎人力。一个人要做生意、做事业，并且要成功的话，一定要了解做人之道。惟有此，人们才乐于与之交往，生意才能得以大胜。

读好这本关于做好一个生意人的书，定能给你带来滚滚财源，生意得以大成。



目录

MOULU

一、做事先做人

- | | |
|-------------------|-----|
| 1.良贾深藏若虚 | 002 |
| 2.厚道做人 | 004 |
| 3.过河不拆桥 | 006 |
| 4.凡事留有余地 | 008 |
| 5.人格魅力胜万金 | 010 |
| 6.居安思危,处盈虑方 | 013 |
| 7.贾而好儒,商德至上 | 015 |

二、商场人场

- | | |
|--------------------|-----|
| 1.人抬人上 | 020 |
| 2.盘活资产首先要盘活人 | 022 |
| 3.组织人脉,网罗商机 | 024 |
| 4.与用事童仆同苦乐 | 027 |
| 5.择人任势,物人皆立 | 029 |
| 6.疑人不用,用人不疑 | 030 |
| 7.做生意在于得人 | 032 |
| 8.物以人贵 | 034 |

目录

9.人情即商情	036
---------------	-----

三、知财明路

1.涨跌先知,通晓规律	040
2.趋利避害	043
3.认准目标,矢志不渝	045
4.别让机会溜走	048
5.慎于选地,兴业之本	051
6.待价而沽	054
7.发现商机,迅速决断	056
8.顾客来问货,行情送上门	059
9.坐贾行商,贵在知市	061
10.着眼将来,力避后患	064

四、恒信者昌

1.信用是最大的资本	068
2.失信于人,自取灭亡	070
3.戒欺	072
4.一诺千斤	076
5.赔本买卖也要做	078
6.如实认错,赢得顾客	080
7.信誉是获利之源	081
8.众人为秤,半两之差	084
9.嘴硬不如货硬	086
10.百贸均有规章	088

MULU

五、以和为贵

- | | |
|-------------------|-----|
| 1.以和为重,上下同心 | 094 |
| 2.以德报怨,化敌为友 | 097 |
| 3.送人成仙,自己上天 | 100 |
| 4.沉住气 | 103 |
| 5.做一个善面菩萨 | 105 |
| 6.广结人缘生意好 | 107 |
| 7.进退有方,不贪不恋 | 109 |
| 8.同行不嫉,事情好办 | 112 |
| 9.人要能,话要甜 | 114 |
| 10.和而不同 | 117 |
-

六、义利相生

- | | |
|-------------------------|-----|
| 1.利市天下者,方能利己 | 120 |
| 2.财自道生,利缘义取 | 121 |
| 3.以义统利 | 123 |
| 4.守住做事底线 | 125 |
| 5.仁厚利亦厚 | 128 |
| 6.该外的一文不短,外该的听其自便 | 129 |
| 7.重义轻利 | 131 |
| 8.轻财好义,利亦百倍 | 133 |
| 9.化智为利,化利入义 | 135 |
-

七、取舍有度

- | | |
|-----------------|-----|
| 1.以小损而换大益 | 138 |
| 2.会“赔”才会赚 | 140 |

目录

3. 人间万事在一“舍”	142
4. 明亏暗赢	144
5. 舍小取大, 抛砖引玉	146
6. 长线钓鱼, 计在长远	148
7. 顾客至上	150
8. 时变我变, 及时收缩	154
9. 人弃我取, 人取我与	156

八、做面子

1. 雪中送炭是最大的面子	160
2. 给人面子, 也是给自己面子	162
3. 尽量让对方说话	165
4. 故意给对方留一个台阶	166
5. 做中国式的人情买卖	167
6. 赢得顾客的心能赚大钱	169
7. 字号是商家的生命	173
8. 给难相处的人面子	175
9. 认错不是丢面子	177
10. 尊重他人, 护其面子	179

九、互利之道

1. 利人为第一	182
2. 在商言商	183
3. 善于合作求利益	186
4. 做生意就是做人气	188
5. 为对方着想	190
6. 建立稳固的顾客关系	192

MULU

- 7.双赢 193
- 8.好处不独吞 195
- 9.目光长远,善待盟友 197
- 10.利益均沾原则 198

十、奇正心法

- 1.贱买贵卖 202
- 2.心力决定效果 204
- 3.奇货可居 207
- 4.早则资舟,水则资车 209
- 5.不能随便摊底牌 211
- 6.必死即生,必生即死 213
- 7.加速周转,行如流水 215
- 8.取长补短,完善管理 218
- 9.敢于与时间赛跑 219
- 10.事前控制,力避后患 221

十一、勤能致富

- 1.勤于思考,不断创新 224
- 2.一辈子学不够的买卖人 226
- 3.天道酬勤 228
- 4.眼观六路,耳听八方 231
- 5.工作无小事,细由勤中出 233

十二、俭中得收

- 1.开源节流,富不忘本 238
- 2.不疏小利,积少成多 240

目录

3.增加一分钱的利润	243
4.抑奢从俭,去华存朴	244
5.节俭与成本的聚变效应	247
6.睁大双眼,精于算计	248
7.大刀阔斧,降低成本	250

十三、大商从善

1.慈能致富	254
2.与人为善	256
3.经营生意就是经营民心	258
4.仗义疏财,财愈积聚	259
5.善的循环力量	261
6.业报轮回	263
7.散出慷慨,做大场面	265
8.知恩图报,以善从善	266
9.不骄不狂,顺道自然	268

一、做事先做人

zuoshixian zuoren

良贾深藏若虚

中国历史上最早的著名商人要数有“商圣”之誉的陶朱公，即春秋时代的著名商人——范蠡。

范蠡与文种侍奉越王勾践，可谓辛勤劳苦，尽心尽力；并最终辅佐勾践灭掉吴国，同时洗刷了勾践会稽兵败，为吴王洗马的耻辱。

勾践称霸中原后，范蠡、文种都被封官，其中范蠡封为大将军，但范蠡居安思危，牢记“良贾深藏若虚”的道理，于是装上轻便的珍珠宝玉和家人乘船而去，终生未回越国。走前他给大夫文种留下一封书信，大意是：“飞鸟尽，良弓藏，狡兔死，走狗烹。越王这样的人可以与之共患难，但却不可以与之同欢乐，你应该离他而去。”

文种于是托病不上朝，却没有离开越国，最终越王果然赐与文种一把宝剑，文种自刎于家中。

而范蠡呢，泛舟过海来到齐国，在海边耕作，从事商贸，没过多久，财产已经无法计数。齐国人都知道他的贤能，要请他做丞相。范蠡却不肯，散尽家产，悄悄离去，来到陶地安居，自称陶朱公。陶地是天下的交通中心，贸易重地，他善于等待时机，贱买贵卖。没多久，财产累计达百万，富可敌国。

范蠡与文种同是辅佐越王勾践的两个关键人物，但二人最后的命运却有天壤之别：一个成为天下巨富；另一个却被迫自刎于家中。范蠡的美满收场充分反映了多数大商人都明白的道理，那就是“良贾深藏若虚”。

孔子年轻的时候，曾经受教于老子，老子曾对他讲：“良贾深藏若虚，君子盛德容貌若愚。”即善于经营的商人，总是隐藏其宝货，不令人轻易见之，而品德高尚的君子，表面上也往往表现得很普通。

一个人如果心直口快，缺乏心机，就极易被人利用。而古往今来成就大事业的人，无一例外都是具有大肚量和城府很深的人，即使心里有什么不痛快，他们也不表露出来，即使对某人如何不满意，也决不流露出来。相反，再

做事先做人





狂的大话和再软的小话都能说得出口，再大胆的事情和再卑微的举动都能做得出来的人，往往最终一事无成。

真正的智者是大智若愚的，即使才华出众但如果喜欢自我炫耀，必然会招致别人的反感，良贾深藏若虚的道理在于无论才能有多高，都要善于隐匿，即表面上看似没有，实则内心很充实。

浙商被称为“中国第一商帮”，很懂得“良贾深藏若虚”的道理。他们做不起眼的产品，不喜作秀，不事张扬，如果没有实实在在的统计数据浮出水面，浙商多数时候并不惹人注目。

实际上，浙商近年一直是各式排行榜的主角。中国社会科学院新近评出“最具竞争力的民营企业 50 强”，26 个浙江企业榜上有名，赫然占据半壁江山。全国民营企业 500 强、福布斯财富排行榜、慈善榜、纳税榜，浙商无不雄踞前列。

怎样做到“深藏若虚”呢？

(1)学会“自我控制”。一个人必须具有控制自己情绪与行为的能力。自我控制是最难的，但却是最必要的，如果不能征服自己，就会被别人征服。生意人要控制市场，首先要先控制住自己。比如，要学会有效地控制自己的情感、机密，约束着自己的言行，无论受到什么刺激，都能保持沉着、冷静，而不冲动，在必要时能节制自己的欲望，克制自己的情绪。

(2)切忌“锋芒毕露”。这是从商做人的道理。在中国这个社会，人际关系占着举足轻重的地位，狂人是很容易得罪人的，而一旦不幸又遭到小人的打击，那结果将是你想象不到的惨！心情不好、同行排挤不说，单是一些闲言碎语就能“杀死”一个人，甚至一个企业！对于一个商人来说，生命并不是生死这个概念，而是那条“商道”能否持续地走下去。

(3)“深藏若虚”并不意味着丧失志向，压抑商人赚钱的动力。但有志向一定要深深地藏在心里，特别是那些会引起一些心胸狭隘人猜忌的志向。

一个人不管从商还是做人，志向和目标是万万不可少的。立志是敲开事业之门的金砖，志向是点燃指路明灯的火炬。志不立，终将一事无成；不立志，无法主宰自己。有志加恒心，铁棒磨成针。但有志向一定要深深地藏在心里，因为有的时候你的志向在别人看来却是野心，是威胁。如果有些事情做得太露骨，势必会引起他人的误会。所以，你一定要向大家证明，你是一个有志向但是绝对没有野心的人，即便是你有了钱，也是为社会而赚钱，为社会





而服务。只有这样,才能够给人、给社会一个美好的印象,也才能够实现你心中真正的理想。

(4)不能为了赚钱而赚钱。作为一个商人,利润当然是第一位的。没有利润,也就谈不上企业的生存。但是,商人绝对不能为了赚钱而赚钱。不能为了利润和野心而做一些越过商界的事。做任何事情都要适可而止,要尽量看得广,想得远。作为一个生意人,不能只想到自己的利益和前途,而应该心中树立远大的理想,应该有赚钱以后回报社会的心态。如果带着这种心态去做生意,那么,你将给别人一个良好的印象,你的生意也会在市场上树立一种良好的形象。

(5)只做应该做的事。现在社会上也有一些商人,有了一些钱后,就立马想着能够利用自己手中的钱赚更多的钱,于是大张旗鼓,去做一些越界的事情,反而对社会、对国家漠不关心。这样使得别人一看就觉得此人是一个充满野心的人。结果遇到一些不必要的麻烦,最后落得人财两空。

生意经:良贾深藏若虚表现的是肚量,也是一种智慧,它是生意人成就事业的一项极为重要的“资本”。甚至有人说:人的肚量有多大,成就也就有多大。良贾深藏若虚,这是经商的至理名言!

2 厚道做人

老子认为:事物得到同一,便有了顺利与祥和;事物失去同一,也就失去了和平与安宁。

“德”乃“道”的化身,“道”乃“德”的根本。由此可知“德”是不可以改变的,是由大“道”决定的。合乎了“德”,则一切顺利;违背了“德”,就会导致灭亡。

什么是真正的“德”呢?

真正的“德”就是:厚道而真实,是什么就是什么。这里,老子告诉我们做人要厚道而真实,不可弄虚作假。

做事先做人





做人要厚道,这也是一个非常重要的概念。什么叫厚道?老子认为,不负于人,不欺于人,就叫厚道。

深刻的道理往往掩藏在最朴实的语言中。做人要厚道,无论讲给谁听都像是一句略显多余却又无可厚非的、充满乡土气息的俗话。认同归认同,然而在现实生活中,又有多少人敢面无愧色地承担起“厚道”与生俱来的良知和沉甸甸的社会责任呢?其实,厚道不外乎“忠厚之道”,它包含了诚实、善良、豁达、感恩、直率、助人为乐、爱憎分明等品质,浓缩了几千年来人类的精神美。而对天性追求真善美的人类来讲,没有谁愿意拒绝厚道。

“做人要厚道”其内涵外延无限延伸,语境随意义放之四海而皆准。提倡“做人要厚道”应是中华民族的传统美德。这个传统美德在大讲政治文明、精神文明、物质文明的今天,不但需要发扬光大,而且应该成为人人(特别是商人)具有的一种涵养。

厚道对于人,可以说是立身之本。古语云:“君子不可苛察。”诗人萨迪也说过:“无论你是一个男子,还是一个女子,待人温和宽大才配得上人的名称。”可见,在为人要厚道这一点上,古今中外所见略同。

厚道得人心。人们常常称许那些善于大处着眼不计前嫌的人“有政治家的风度”,这种风度不应当仅属于政治家,我们都应该这样为人处事。对伙伴、上级、下属、客户,厚道意味着谅解、体贴、信任、爱护。“人察无徒”,厚道待人,不但赢得友情和尊重,而且往往是加倍的。

长期尔虞我诈的不正常、不健康的商业环境下,不少人看到一个商人若是“厚道”,就会暗笑其“呆头呆脑”,不知变通,认为这个人不是傻子就是疯子。事实上,多少活生生的案例告诫我们,聪明反被聪明误。一个厚道的商人其实也有他的好处,只要你对别人真心真意,在别人困难的时候不去踩别人,而是帮别人一把,别人自然是会记在心上的。这样你真正的朋友也就会越来越多。当你有困难时,总会多一条路给你走。当你蒸蒸日上时,别人也不会妒忌你,而是希望你过得更好。

商人要以忠厚为本,只有厚道才能给人以信任感,建立起长久的买卖关系,方能赚到钱。一个成功的商人必定是君子,而不是小人。那些表面上看来猴精鬼灵的人,是不适合经商的。就算是经商有了点成果,也不过是一些骗钱的骗子罢了,终究还是得不到别人和社会的信任。

ZUOSHIXIANZUOREN

↓
005





当然,厚道并不意味着对每个人就深信不疑,对事情毫不分析就深信不疑。如果真是这样,那么你还是会遇到麻烦的。

俗话说,对人说人话,对鬼说鬼话。你把好人当作坏人对待,不讲厚道,不相信别人,这样肯定会引起别人的反感。但是如果你把坏人当作好人对待,老实厚道,深信不疑,那么就很容易受骗。厚道不厚道,关键在于你是跟谁做生意,跟谁打交道。

生意经:人和动物的一个根本区别就在于人的社会性,不论何时何地,人要在社会上立足、生存、发展,都要结成群体和衷共济。谁都不可能独来独往,从这个意义上来讲,不厚道无异自绝于人群,而道,则既厚于人,同时也厚于己。

过河不拆桥

最近看到一篇“为省中介费‘过河拆桥’,购房者被判支付违约金”的报道。报道称,2004年10月,消费者陈某来到某房屋置换中心选购二手房,该中心向其推荐了郭某所委托销售位于嘉润路面积为72.21平方米的房屋一套,并提供了带他看房等一系列中介服务。按买卖双方不得进行私下成交的约定,买卖双方须向置换中心交纳房屋总价2.5%的中介费用。

但买卖双方为了逃避中介费用,于2004年11月17日私下成交并于同月24日过户完毕。置换中心多次与买卖双方协商未果后,遂于2005年2月起诉至法院。

法院审理认为,中介确实为陈某购买郭某的房屋提供了相关信息和中介服务,但他们却利用该信息,规避了中介私下成交,不按约支付中介费用,属于违约,依法应承担违约责任。故判决陈某支付置换中心中介费用及违约金3040元,偿付律师代理费、诉讼费1000余元。对此判决,陈某没有上诉,并于日前来到置换中心交纳了违约金。

做 事 先 做 人

