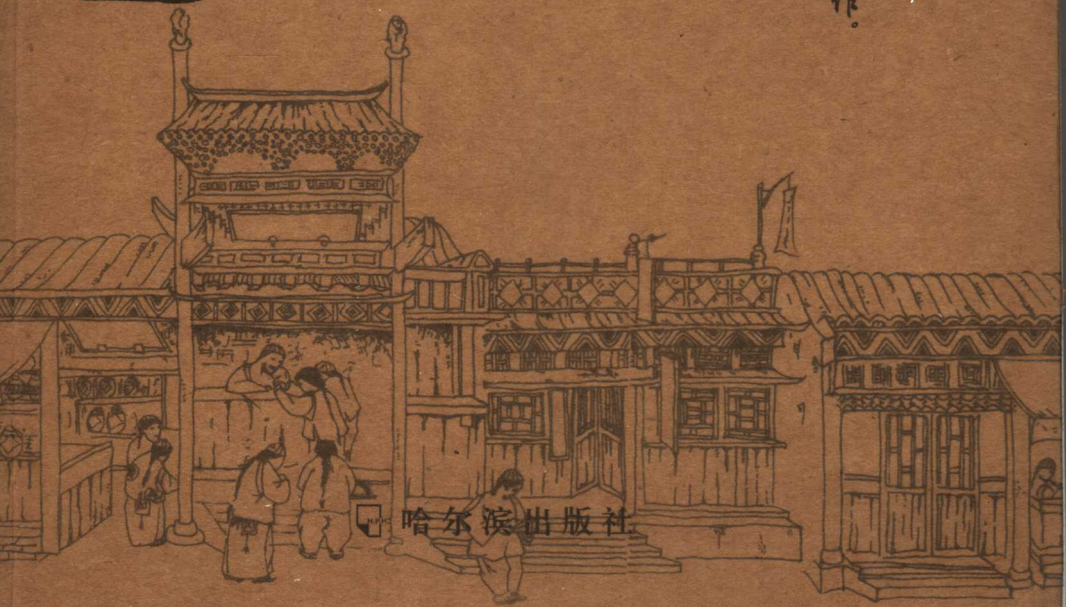


# 做人做事 做生意

做事：须果敢、有毅力、肯务实、重诚信。  
做人：有观念、有胆识、够精明、会处事。  
做生意：抓商机、长谋略、明势利、善合作。

孙景峰  
编著



哈尔滨出版社

第1711号 2011年 第1711号

# 人做事 生意做

孙景峰  
编著

哈尔滨出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

做事做人做生意 / 孙景峰编著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2006. 10

ISBN 7 - 80699 - 808 - X

I. 做... II. 孙... III. ①商业经营 - 基本知识  
②商业道德 - 基本知识 IV. ①F715②F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 109851 号

责任编辑: 范淑梅

封面设计: 铭洋设计工作室

## 做事做人做生意

孙景峰 编著

---

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市动力区文政街 6 号

邮政编码: 150040 电话: 0451 - 82159787

E-mail: hrbcbbs @ yeah. net

网址: www. hrbcbbs. com

全国新华书店经销

黑龙江新华印刷二厂印刷

---

开本 880 × 1230 毫米 1/32 印张 10 字数 187 千字

2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7 - 80699 - 808 - X/F · 78

定价: 24.80 元

---

版权所有, 侵权必究。举报电话: 0451 - 82129292

本社常年法律顾问: 黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨





# 做事做人 做生意

中国老话  
智慧从书

**果敢：**看准了就做，不要“后下手遭殃”

**毅力：**上帝眷顾有耐心的人

**务实：**脚踏实地是正道

**诚信：**老实人终究不吃亏

**观念：**做生意就是为了赢利

**胆识：**事在人为，敢拼才会赢

**精明：**节约一分钱，都是100%的利润

**处世：**多个朋友多条财路

**商机：**做生意场上的猎犬

**谋略：**赚钱一定有秘诀

**明势：**做生意要长“黄金眼”

**合作：**给别人机会，就是给自己机会



责任编辑：范淑梅

封面设计：铭洋设计工作室  
MING YANG DESIGN





## 前 言

一个生意人不管有多聪明，多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何去做人、做事，那么他最终的结局肯定是失败。做人做事是一门艺术，更是一门学问。很多人之所以一辈子都碌碌无为，那是因为他活了一辈子都没有弄明白该怎样去做人做事。每一个人生活在现实社会中，都渴望着成功，而且很多有志之士为了心中的梦想，付出了很多，然而得到的却很少，这个问题不能不引起人们的深思：你不能说他们不够努力，不够勤劳，可为什么偏偏落得个一事无成的结局呢？这值得我们每一个人去认真思考。

从表面上看，做人做事似乎很简单，有谁不会呢？其实不然，比如说你当一名教师，你的主观愿望是当好教师，但事实上却不受学生欢迎。同样的道理，你去做生意，你的主观愿望是赚大钱，可偏偏就赔了本。抛开这些表层现象，去发掘问题的症结，你就会发现做人做事的确是一门很难掌握的学问。

可以这么说，做人做事是一门涉及生意场中各个方面的学问，单从任何一个方面入手研究，都不可能窥其全貌。要掌握这门学问，抓住其本质，就必须对现实生活加以提炼总结，得出一些具有普遍意义的规律来，人们才能有章可循，而不至于茫然无绪。

本书旨在帮助生意人提高在生意场上做人做事的技巧，分别从十二个方面进行了阐述：观念，做生意就是为了赚钱；胆识，事在人为，敢拼才会赢；精明，节约一分钱都是100%的利润；处世，多个朋友多条财路；果敢，看准了就做，不要“后下手遭殃”；坚韧，上帝眷顾有耐心的人；务实，脚踏实地是正道；诚信，老实人终究不吃亏；商机，做生意场上的猎犬；谋略，赚钱一定有秘诀；明势，做生意要长“黄金眼”；合作，给人机会就是给自己机会。

相信本书一定可以帮助生意人在生意场上取得成功！

# 目 录



## 做事：须果敢、有毅力、肯务实、重诚信

在生意场上如果犹豫不决，当断不断，那你在商场上只会一败涂地，无立身之处。因此，斩钉截铁、坚决果断，已成为当代经营企业家的成功秘诀之一。生意场上也需要有坚韧的品格。同时，一个人要想成就自己的事业，必须按照这样一个公式去做：成事之法 = 敬业精神 + 脚踏实地。最后，诚信乃做人的基本原则，做人如此，做生意也不例外。

### 果敢：看准了就做，不要“后下手遭殃”

自信才能果断处理问题 / 003

做生意需要速决速断 / 006

当日事 当日毕 / 008

不要总是寄希望于明天 / 009

错了就及时改正 / 012



### 毅力：上帝眷顾有耐心的人

- 做生意要有耐心 / 019
- 稳健 莫浮躁 / 020
- 培养自己的耐性 / 024
- 避免正面攻击 / 026
- 失败可使强者愈强 / 029
- 咬紧牙关挺过去 / 031
- 克服懊丧的情绪 / 033
- 忽略别人恶意的批评 / 036
- 坚持下去才有盼头 / 040

### 务实：脚踏实地是正道

- 脚踏实地做事 / 047
- 行动是攻克问题的“撒手铜” / 051
- 把对手当成榜样 / 056
- 观人激而知其著 / 058
- 好高骛远不可能成功 / 062
- 像一只猛船在激流中挺进 / 064
- 放弃毫无意义的固执 / 067

苛求只会迷失自我 / 070

## 诚信：老实人终究不吃亏

无信无以立世 / 073

经商信为本 / 075

诚信是一种品牌 / 077

诚信是赢得信任的筹码 / 081

真诚待人才会得到真诚的回报 / 084

怎样做到诚实守信 / 087

多讲真话就会多拥有对方的真心 / 089

信誉会让你在生意场上游刃有余 / 091

### 做人：有观念、有胆识、够精明、会处世

生意人应该有抱负、有雄心。对于一个成功者来说，对自己冥冥之中神秘力量的驱使和对自己未来发展的超越，是迈向财富的第一步。在生意场上与其平庸地过一生，不如做一个敢于行动、敢于冒险的英雄。同时，你完全没有必要对他人说你吝啬表现过多的关注，尤其是在生意场上。相反，你应该保护自己所赚来的每一分钱。最后，创业者成功的重要因素之一就是必须广交善缘。

#### 观念：做生意就是为了赚钱

要有做大事的愿望 / 097

赚钱就要赚有钱人的钱 / 100

多赚钱才是做生意的目标 / 103

只要有赚钱的机会就上 / 105

用信心和恒心赚钱 / 108

#### 胆识：事在人为，敢拼才会赢

敢于冒风险 / 111

风险大 利润才会大 / 115

当机会出现时 不要怕冒险 / 118



- 积极应变抢机会 / 119
- 敢于与机会较劲 / 122
- 逮住机会就绝不松手 / 125
- 做别人不敢做的生意 / 128

### 精明：节约一分钱，都是 100% 的利润

- 让钱进入流通领域滚雪球 / 131
- 让金钱增殖 / 132
- 推崇现金主义 / 134
- 学会分散投资 / 135
- 明赔实则暗赚 / 138
- 在朋友和金钱面前划清界限 / 139

### 处世：多个朋友多条财路

- 好马在腿 好人在嘴 / 143
- 赞美是一个“放大器” / 146
- 看准对象 赞美有道 / 149
- 恭维话要恭维到位 / 152
- 投其所好并非献媚 / 155
- 一定要记住别人的姓名 / 157
- 无事常登“三宝殿” / 159
- “套近乎”的速成诀窍 / 161
- 落魄的人也要交往 / 171



## **做事做人做生意**

不必仇视小人 / 174

有仇不报是君子 / 176

不做交际森林的“菜鸟” / 178

**做生意：抓商机、长谋略、明势利、善合作**

机会对商人来说无比重要。把握住了机会，就等于赢得了大把的金钱。同时，商战的最终目的并非要消灭竞争对手，而是使自己立于不败之地，并求得较大发展。认识这一点，对那些力单势薄的生意人尤为重要，避开强大的对手，采取以迂为直、绕道进市场空隙取得发财的机会。在生意场上，需要提醒的是签订合同要有着极其敏锐的洞察力，不轻易踏进骗子精心设置的各种圈套或陷阱。最后，经商的最终目的在于不断地壮大自己。可取的策略，你会发现许多。

**商机：做生意场上的猎犬**

- 机会不是等来的 / 185
- 做生意要善于思考 / 188
- 仔细研究客户心理 / 191
- 捕捉有效信息 抢占市场先机 / 192
- 别出心裁的经商意识 / 194
- 好马要吃回头草 / 198
- 机会属于有准备的人 / 200

### 谋略：赚钱一定有秘诀

- 商品要卖出好价钱 / 205
- 不怕遇僵局 就怕没技巧 / 210
- 被拒绝 不代表没机会 / 216
- 让买卖成交的十个说话规则 / 222
- 巧借外力 以小搏大 / 224
- 弱者求胜的策略 / 232
- 在关键时刻要先发制人 / 238

### 明势：做生意要长“黄金眼”

- 朋友也得防着点儿 / 241
- 悄悄穿上防弹衣 / 243
- 让商业诈骗者无法敲开门 / 245
- 警惕合同中的五种陷阱 / 247
- 取得相同利益者的支持 / 249
- 抓住别人的弱点办事 / 251
- 远离急功近利 / 258
- 发展才是硬道理 / 261



## 合作：给别人机会，就是给自己机会

- 掌握合作的原则 / 265
- 勇于与人合作 / 267
- 了解你的合伙人 / 272
- 合作要有亲有疏 / 278
- 把你的合作网络化 / 281
- 有效处理异议六个方法 / 284
- 掌握成功签约的学问 / 291
- 在谈判中把握先机 / 297
- 一笔生意 两头赢利 / 301



## 做事：

### 须果敢、有毅力、肯务实、重诚信

兵家常说：“用兵之害，犹豫最大也。”实际上，犹豫不决，当断不断的祸害，不仅仅表现于战场上，在现代的商业战略上又何尝不是如此呢？商战之中，机不可失，时不再来。如果犹豫不决，当断不断，那你在商场上只会一败涂地，无立身之处。因此，斩钉截铁、坚决果断，已成为当代经营企业家的成功秘诀之一。

生意场上也需要有坚韧的品格。阿拉伯有句谚语：“世界上最聪明的人，总是让别人觉得他是一个有希望的人。”但你要想让别人对你产生希望，首先你在做人时必须相信：坚忍是磨炼人的一块钢板，只有坚持下去，一切才有盼头。否则，你不但使自己一无所成，也更让别人失望。