

为人处世基本心态系列丛书

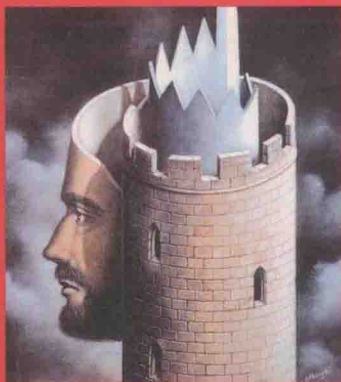
陈佩雄/编著

先学做人 再做生意

为人讲究艺术 处世注重方法
教你把握做人的分寸和处世的技巧

Xianxue Zuoren Zaizuo Shengyi

书中涵盖了强化人际关系、求人办事、推销自我、解决问题、正确处理别人的异议、积极寻求和发展与别人的合作和采取非常的手段达成自己的目的等内容，通过人物的情节化描述，阐明一个道理，从而为读者奉献出一本毫不枯燥乏味的教课书。



为人讲究艺术，处世注重方法，在经营事业和人生时，就能够达到无往不胜、左右逢源的高超境界。

人生之路漫长而曲折，荆棘和坎坷无处不在，胜败无常，变幻莫测。做一个成功的人，需要的是智慧与道行，道行的深浅，就是你认识事物本质的深浅，对人性认识的深浅。

吉林音像出版社
吉林文史出版社

为人处世基本心态系列丛书

英雄/编著

先学做人 再做生意

为人讲究艺术 处世注重方法
教你把握做人的分寸和处世的技巧

Xianxue Zuoren Zaizuo Shengyi

书中涵盖了强化人际关系、求人办事、推销自我、解决问题、正确处理别人的异议、积极寻求和发展与别人的合作和采取非常的手段达成自己的目的等内容，通过人物的情节化描述，阐明一个道理，输出一本书。



为人讲究艺术，处世注重方法，在经营事业和人生时，就能够达到无往不胜、左右逢源的高超境界。

人生之路漫长而曲折，荆棘和坎坷无处不在，胜败无常，变幻莫测。做一个成功的人，需要的是智慧与道行，道行的深浅，就是你认识事物本质的深浅，对人性认识的深浅。

吉林音像出版社
吉林文史出版社

责任编辑:陈佩雄

封面设计:胡 艺

为人处世基本心态系列丛书

编 著:史荣新
出 版:吉林音像出版社 吉林文史出版社
发 行:全国新华书店
印 刷:北京通县施园印刷厂
开 本:880 × 1230 1/32 开
印 张:12 印
字 数:200 千字
版 次:2006 年 4 月第 1 版
印 次:2006 年 4 月第 1 次印刷
印 数:1 - 1000 册
书 号:ISBN 7 - 80702 - 285 - X

总定价:398.00 元

本册定价:39.80 元

前 言

做人与做生意都不是容易的事。

做人与做生意的理论堆起来绝对是汗牛充栋了。

中国改革开放大业与国民经济发展进入了一个崭新阶段，要说做生意一切经济商务活动人员，均应深入了解经商的规律与要求，提高自身的商业素质，从中国商场的实际情况出发，从教你入行做生意开始，其实也很简单，所以我们在本书中告诉了你众多做生意的技巧、诀窍，及必备知识。但是，有人说做人靠手腕，管做事靠手段；有人说做人要有心计，做生意要有心机；有人说老实人不能做，老实人做生意易吃亏；有人说善良人不能做，善良人做生意要被人欺……看来，做生意，最重要的还是学做人！

纵观世界各国各行业大大小小的成功生意人，总是以一种生活中做人左右逢源，生意中圆圆满满的高境界出现。看来，有一点是可以肯定的，那就是做人做生意如同在生活的海洋中行船，你要有眼观六路耳听八方之神能，遇到暗礁，灵活转身，化险为夷；碰到风浪，勇敢搏击，为挽狂澜。该进时毫不犹豫，该退时绝不愚蠢前行。总之，舵握在你的手中，你要目标明确，沉着应战，随机应变，所谓识时务者为俊杰也。

要学做生意，先学做人，如此，才能在生活这片汪洋里拨云

见日，游刃有余，开创辉煌。

这本书就是这样一个工具，它教给你做人的方法和道理，也许知道这些小故事中的道理后，你就能更好地做个成功的生意人了。

目 录

第一章 生意人最要懂做人	(1)
获取人心最重要	(3)
知己的力量	(4)
赞扬的魅力	(5)
给下属的小恩惠	(6)
心的收买最动人	(8)
制服小毛病的办法	(10)
盗贼做警察	(11)
帮助别人就是帮自己	(13)
雪中送炭的机会	(14)
慎独和镇静的施与	(17)
既占便宜,又落入情	(18)
两面讨好的技巧	(21)
给人面子的意义	(22)
同情的力量	(23)
讨巧的艺术	(24)
不要忽略小事情	(27)
性别因素和人心	(30)

再做生意

助人要有真诚的心	(33)
经常在一起	(34)
练习“趣味相投”	(35)
眼光要长远	(36)
时机的把握	(36)
品味的价值	(38)

第二章 管理的力度来自人格

(41)

激将管理技巧	(43)
先知将,再去激	(46)
戳到对方的痛处	(48)
利用“逆反心理”	(51)
愤慨之人易吐真言	(53)
借力的智慧	(56)
名人效应	(61)
高处的风景	(63)
灵活应对的技巧	(67)
“名”正则“言”顺	(69)
做有笑脸的人	(72)
学会借人传言	(73)
替罪羊别说	(75)
法律的力量	(77)
心理战胜术	(80)
一静制一动	(83)

第三章 生意人最重识人用人

(87)

用人不疑,资源合理配置	(89)
宽容能使部下产生干劲	(90)
教育部下懂得基本礼仪	(91)

平时必须善待部下	(92)
最重要的是培养部下的人品	(93)
理解部下虚心接受他们的意见	(94)
要把功劳让给部下	(95)
要尽可能给予部下权力	(95)
要鼓励自认为无能的部下	(96)
赞扬能使部下努力工作	(97)
批评方法要因人而异	(98)
不能无视部下的浪费与怠工	(99)
要注意下达命令的方法	(100)
对有优越感的部下要区别对待	(101)
要特别注意与部下的谈话方式	(102)
要让部下遵守竞争的原则	(103)
让部下掌握接受命令的方法	(104)
不能满足部下对自己的忠诚	(105)
知人知面,更要知心	(106)
既要打棒子,又要送萝卜	(109)
提防小人的“变脸术”	(113)
软硬兼施与刺头儿共存	(115)
好演员,善变脸	(118)
黑脸开戏,红脸收场	(119)
柔弱之人未必君子	(121)
“观人于微而知其着”	(123)
“逆向思维”观人术	(127)
拐弯抹角的“探路法”	(130)
要利用有靠山的部下	(132)
学会“曲线救家”	(133)



再做生意

多兜圈子,少碰钉子 (135)

第四章 要成功必须有危机意识 (139)

有志者事竟成 (141)

扬己之长,避己之短 (142)

声东击西,深藏不露 (146)

欲擒故纵是要诀 (148)

蒙蔽对方的技巧 (153)

虚实之间的机巧 (158)

神秘莫测的技巧 (159)

利用对方弱点 (162)

关键时刻露一手 (164)

不要完全暴露自己 (167)

成功的环境因素 (170)

不可忽视“狗眼看人低” (173)

第五章 战胜风险才能做强人 (177)

保持淡泊心态 (179)

扩张你的自信 (183)

快速适应能力 (185)

机巧摆脱困境 (189)

随机应变口才 (192)

幽默应变技能 (196)

人人都有死党 (199)

多重关系积累 (202)

放长线,钓大鱼 (206)

第六章 生意人经典生意经 (211)

经商入门第一步 (213)

生意成功的概念	(214)
入行三件事	(215)
做生意成功秘要	(219)
学习做生意的诀窍	(226)
经商入行要诀	(228)
经商理财十八则	(231)
开个小店面面观	(232)
为何生意会失败?	(238)
公司的形象与信用	(242)
时间就是金钱效率就是生命	(243)
信息灵、生意兴	(244)
成功的企业注重市场	(246)
不要忽视商品本身力量	(246)
了解人们的购买动机	(247)
销售决定成败	(252)
市场的营销与销售	(255)
与同行竞争的良策	(257)
多进行市场分析	(262)
管理的决策是关键	(265)
预测的重要性	(266)
第七章 成功人生意兴隆的秘诀	(269)
竞争是动力	(271)
变化、创新	(272)
商店兴隆七秘诀	(274)
经商战略三十条	(276)
服务第一销售第二	(281)
不要想独占顾客	(282)

再做生意

让老顾客带来新顾客	(283)
卖方必须是买方的掌柜	(283)
卖货品要像嫁女儿	(284)
向经销商请教	(285)
作广告使顾客认识产品	(286)
使先买的人觉得伟大	(286)
每天都要有新信用	(288)
缺货也能提高信誉	(288)
附加“灵魂”的价格	(289)
利用不景气打天下	(291)
百分之百在自己	(291)
抢先一步是成功的捷径	(292)
维持二十四小时的危机感	(293)
提倡水坝式经营法	(294)
大众永远是对的	(295)
大胆计划小心执行	(296)

第八章 生意人经典促销二十法

情感促销法	(301)
顾客档案法	(302)
特定顾客法	(303)
名人效应法	(304)
返朴归真法	(305)
随购赠礼法	(306)
绿色食品法	(307)
情侣商品法	(308)
反时令销售法	(309)
商品保险法	(310)

改进包装法	(311)
以旧换新法	(312)
退换商品法	(313)
悬赏捉劣法	(314)
数量限购法	(315)
名牌效应法	(316)
九九尾数法	(318)
公开拍卖法	(319)
以货易货法	(320)
仓库售货法	(321)
第九章 做人艺术成就生意谈判	(325)
谈判成功的基础	(328)
谈判耐力的较量	(330)
掌握谈判议程	(332)
有限制才有权力	(333)
最后期限的力量	(334)
谈判中“换档”战术	(335)
说服对手的方法	(336)
配合对方意愿	(338)
步步为营的战术	(342)
投石问路的策略	(342)
制造短暂的烟幕	(344)
迅速达成协议的技巧	(345)
洞悉对手弱点	(347)
先买再谈的方法	(350)
寻找替代的方法	(351)
谈判中提问的原则	(352)



再做生意

谈判中提问的技巧	(353)
谈判中答话的技巧	(356)
以退为进取胜	(357)
丝毫无损的让步	(361)
谨防混水摸鱼	(362)
拒绝对方的艺术	(363)

第一章

生意人最要懂做人

大凡成功地创办一家新企业的人，至少有一部分动机是如此：他们感到要是不能一试身手，必将抱憾终生。

若想白手起家，干一番非凡的事业，创业精神和适应能力是绝对必要的。凡是创造性的工作，大多是执着的信念的产物。

我们必须赋予经理人员充分的信心，只有经过冒险和错误，才能有所创新、发展。永不犯错的人们必然是隶属于能勇于尝试错误的人们之下。

隧道的深处必有光明的出口。没有真正的失败，因为宇宙万物皆日日不断地茁壮发展。不景气实来自人心。

经营者的性格，就是公司的品质。经营者要具备的性格，是做有思考力的、有行动力的、有推动力的人。

每个企业家都有自己的特色和风格，但又有共同的特征，即正确的判断力，有野心、决心，敢于冒险创新，勤奋工作又贪婪，也会惧怕困境而需要运气。最糟糕的企业家是自以为是的企业家，这种人一副假道学，并自以为舍己为人。

做经理的人应是通才，而不一定是专才。管理者好比是交响乐队的指挥，通过他的努力、想象和指挥，使单个乐器融合为一幕精采的交响乐演奏。

管理人员十德：一、使命感；二、信赖感；三、——诚实；四、忍耐；五、热情；六、责任感；七、进取心（向上精神）；八、积极性；九、公平；十、勇气。

获取人心最重要

人生在世，“名”最为紧要。为了脸面，人可以倾家荡产“打肿脸充胖子”伤了面子人会和你结仇，意图报复；给了体面则会豁出一条命，“士为知己者死”。谁要忽视了脸面问题，他自己也断不会混得“有头有脸”，不去尊重别人，谁会给你好脸。给人面子是领导者专用术，不是上司没有“赏”别人脸的资格。有了资格，便无须恭维、讨好，只须稍加表示，便会让人受宠若惊，鲜有失灵。我们应强调，给人面子者不可与人过于亲近。亲



近滋生轻慢，令人丧失神秘，且缺点也会明显。给人面子，最难之处便在于在威严和亲近间求得微妙平衡，此所谓“远了不亲，近了不敬”。

知己的力量

某先生有一个令人终生难忘的故事：

我们家属院里，有一个孤零零的看门房的老头。因为头是光秃秃的，所以，大大小小出出进进的人都叫他“秃二爷”。秃二爷是个老来乐，脾气和人缘又是找不见的好，所以有人叫他，他就只顾咧开没了牙的嘴，乐。我的儿子才8岁，也跟我一样叫“秃二爷”。他也乐。

忽一日，好端端的秃二爷就病倒了，而且再也没有起来。

临终时，许多人都去病榻前看他。想起他为这个家属院看了30年大门，每个人几乎都有过深夜把他从被窝里叫醒或者托他看管小孩、传个口信什么的经历，所以，看他的人都把自己当成了他的儿女。有人当即拿出纸笔想记录他有什么遗嘱，秃二爷已没了几多气力，他连连摇头，这一摇头，秃二爷的分量在人心里更重了。围着的人热泪津津地再问，语音里有了杜鹃啼血的虔诚。人们逼急了，秃二爷就断断续续地说：“如……如果……给……

开……追悼会，就……别……别忘……了……”秃二爷嘴里没声了，眼快的人就赶忙把纸笔递过去，秃二爷在一张白纸上，颤颤巍巍写下了5个笨拙的大字：我叫张长生。然后，笔落在地上，断气了。

一个人活在世上有的时候为了名可以舍利，可以忘生。掌握这一点，对于处理人情关系至关重要，无往不利。只要抠到人的尊严这块“骨头”，他便会践性发作，正所谓“士为知己者死”，