

康明均 编著

商界

商界思维的 8 个基本原则
The 8 basic thinking principles in business circles

如果背离了
这些原则
就会有
无穷的
烦恼等待你

镜子法则
多疑不多心
独辟蹊径
直击关键点
准确评估
善于调控
形成于思毁于随
入木三分

商界思维的 8 个基本原则

The 8 basic thinking
principles
in business circles

康明均 编著

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商界思维的 8 个基本原则 / 康明均. —北京: 地震出版社 2004. 3

ISBN 7-5028-2440-5

I. 商… II. 康… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 006778 号

商界思维的 8 个基本原则

康明均 编著

责任编辑: 曹 正

责任校对: 王花芝

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: 68467972

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

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

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

版 (印) 次: 2004 年 3 月第一版 2004 年 3 月第一次印刷

开本: 880 × 1230 1/32

字数: 215 千字

印张: 9.5

印数: 00001 ~ 11000

书号: ISBN 7-5028-2440-5/Z · 281 (3044)

定价: 23.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

目 录

第一章 大脑的永动机——思考 / 1

心灵报警器 / 3

找到自我 / 5

审视自我 / 6

给自己当一回裁判 / 7

走出孤芳自赏的阴霾 / 11

寻找认同 / 11

克服防卫意识 / 12

自我反省 / 13

信任警报 / 14

限制自我 / 15

释疑解难的妙方——思考 / 16

决策成功率	/ 17
积极思考	/ 18
开发你大脑深处的资源	/ 21
把原理付诸实施	/ 23
成功的前提	/ 25
正确地思考	/ 27
新想法改造你	/ 30
穷则思变，变则通	/ 31
错误管理的后果	/ 33
思想停滞的影响	/ 34
蓝领·白领	/ 36
CEO·员工	/ 37
影响决策的因素	/ 38
情商（EQ）·智商（IQ）	/ 39
原则一：镜子法则	/ 43

第二章 优雅得体的言论 / 45

谦逊当头	/ 45
拥有优秀的口才	/ 46
语言是与人沟通的桥梁	/ 49
说话别太绝对	/ 51
体谅他人	/ 53
回音壁	/ 54

不要轻易断言	/ 55
探索信条的本质	/ 55
受损与受益	/ 56
原则二：让多疑和好奇作思维的动力	/ 58

第三章 发现问题的利器——好奇心 / 61

失败基因——盲目猜测	/ 62
懒散的交流	/ 63
认真聆听	/ 65
设想的危害	/ 66
站在别人的立场思考	/ 68
及时提问	/ 70
不要盲目猜测	/ 71
发挥好奇心的力量	/ 73
不为薪水而工作	/ 75
强烈而持久的好奇心	/ 77
调动生命中的潜在力量	/ 79
灵感改变机遇	/ 81
好奇心的天敌——对信念的狂热和固执	/ 87
观念·思维更新	/ 89
信念更新	/ 91
淡泊名利	/ 91
被压制的好奇心	/ 93

如何再造好奇心	/ 94
好奇心需要灵魂	/ 95
成功来自瞬间的灵感	/ 95
突发奇想对成功的作用	/ 97
CCO（首席好奇官）	/ 98
原则三：曲径通幽	/ 100

第四章 置身事外方能见仁见智 / 103

影响你命运的事件	/ 103
你生命中的重要决定	/ 105
事事难料	/ 107
专注于应该做的事而不是能做的事	/ 108
换个角度思考	/ 110
详细的列表	/ 112
确定轻重	/ 112
找准关键点	/ 113
实施个人战略	/ 115
实施战略计划	/ 116
设计你的生活和事业	/ 117
S形曲线	/ 118
战略计划的七个问题	/ 119
确定关键点的过程	/ 126
原则四：关键点	/ 127

第五章 改变现状的黄金法则——取证 / 129

- 急于求成导致败局 / 131
- 冷静地慢下来 / 132
- 对速度的沉溺和迷失 / 135
- 欲速则不达 / 136
- 运用商业思维 / 136
- 表象证据·实质证据 / 137
- 收集表象证据 / 138
- 怎样收集表象证据 / 140
- 挖掘实质证据 / 144
- 深掘实质证据 / 146
- 可衡量证据 / 150
- 创造成功的机会 / 150
- 弱者等待机会，而强者创造机会 / 151
- 勿拖延时间 / 153
- 设定明确的目标 / 154
- 意念成就事实 / 156
- 追问到底 / 158
- 转换证据 / 159
- 妥善处置证据 / 159
- 原则五：评估影响 / 161

第六章 草纸经济学 / 163

商业思维财务 / 164

能做与该做 / 166

可供参考的问题 / 167

共同参与 / 169

实现财务独立 / 172

确定你的财务价值观 / 175

给你的财务设立目标 / 176

打破常规定律 / 178

形成良好的理财习惯 / 180

把你的财务梦想变成行动 / 182

原则六：客观调控 / 183

第七章 人和人的行为 / 185

成功三要素：人力资源，金钱，时间 / 185

人力资源 / 188

具备执行所需的资金 / 189

确定计划执行的时间 / 191

善于用人 / 193

预算时间和金钱 / 195

人才是企业的生命力 / 196

小气与大气 / 200

提供数据	/ 201
投资与价值	/ 202
纵观全局	/ 204
才华和机智	/ 207
良好的行为举止	/ 208
适应不可避免的事实	/ 209
分清不重要的和重要的问题	/ 211
原则七：三思而后行	/ 214

第八章 面对现实 / 217

问题的本质	/ 220
问“为什么”的重要性	/ 222
找到问题的根源	/ 225
逃避危险的侥幸心理	/ 226
成功与失败	/ 227
别让失败打倒	/ 229
突破困境	/ 231
释放压力	/ 233
你可以转弱为强	/ 236
悲伤是福	/ 237
知足常乐是一种幸福	/ 240
千万不可惧怕犯错	/ 242
牢记黄灯时要慢行	/ 245

原则八：追根究底 / 247

第九章 放手而为 / 249

决策陷阱 / 250

勇于决策 / 252

设定明确目标 / 256

订立计划 / 258

不要感情用事 / 260

完成时间 / 261

具体执行人 / 262

决策标准 / 262

个人利益 / 263

勇于决策 / 263

提高业绩，发展事业 / 265

明确你的价值观 / 267

澄清你的商业和职业设想 / 270

你的使命是什么 / 271

你的目的是什么 / 272

设立目标 / 273

四个关键 / 274

形成必胜的商务和职业习惯 / 275

后记 / 277

改变现在 / 278

运用你所掌握的商业思维 / 280

大脑的永动机——思考

人们常常抱怨，为什么我付出那么多，回报却那么少？很简单的一句话，说明一个道理——付出和回报并不一定划等号。仔细想想，是什么改变了事情本身——频繁的开会，无休止地发送电子邮件、打电话、写计划书、人员重组——一切看起来像有进展的样子，可是并不能取得更好的结果。那么到底是什么决定了结果呢？——思考！

归根到底，思考才是推动商业经营的动力，才是所有活动的价值所在，才是最根本的工作实质。

早在工业革命初期，社会环境与当今世界迥然不同，尽管变

革时有发生，但完全和现代社会两样——没有宽敞的会议室，屋子灯光昏暗，没有电子邮件，也没有无线电话，社会形态刚刚转型——农场向工厂转变。泰勒，一个刚从史蒂文斯理工学院毕业的人，一个初来乍到的商务人士和所有普通人一样，每天为了两美元而在厂里工作。让人困惑不解的是，泰勒家庭富裕，还赢得过相当于现在的美国网球公开赛的冠军，以他的实力，完全没必要为每天两美元而工作着，那样只会浪费人才。当所有人都在用怀疑的目光注视泰勒的时候，更让人困惑的事发生了。泰勒并不像其他职员一样，每天麻木地工作着，只埋头干自己的活；相反，在工作间歇，他总带着一个小本，一支笔，有时候还拿个秒表，在别人干活时就开始作记录。他时刻注意别人如何干活，有些天是跟着这个组，过些天是跟着另外一个组。他经常为一些工作记录时间，比如，给金属打孔，切割模具，扳杠杆、装车等等，总之是同某项任务有关的一切活计。在经过一段时间之后，有了详细的数据记录，他就开始试着把工具和工序进行重新安排，以此来提高工作的质量和生产率。有时为了得到详细的数据，他会请求同事重复地做刚刚做过的工作，虽然同事们并不太明白这家伙到底想干什么，但通常情况下还是照做了。

经过一段时间，老板注意到了泰勒并提升了他。这时，他就有了更多的机会把自己的想法付诸实践。他试着去改变每个人的做事方法，结果显示，同样的力可以干更多的活。他的这一举措极大地提高了原材料的利用率。更让老板高兴的是，他对金属废料进行了利用，极大地缩减了成本。除此之外，泰勒还注意到了冗余的管理人员和工人，于是，这个不安份的家伙煽动老板进行了

减员，不久，员工减少了，但产量却不断提高。坐着等指示干活的人不见了，半成品不见了，一切都按着他的想法发展。

虽然他有点狂热，虽然他的举措让一部分工人失业，但却赢得了管理者的赏识，因为低成本高产量是让每一位老板都高兴的事。泰勒的长项就是提高产品的质量和加快生产率。他把每一个工作流程进行理顺、精简，以达到最大程度地提高效率。没过多久善于思考的他创办了自己的顾问公司，强烈的好奇心和求变欲望让他得到很大的收获，依靠自己的经验和方法最终将他的第一个客户伯利恒钢铁变成了生产型企业的典范。

当代管理权威的艾彼得·德鲁克称弗雷德里克·温斯洛·泰勒是商业革命的先驱，是过去100多年中对商业影响最大的人。因为他发现了改变人们生产率和提高公司利润率的规则，甚至发明了现代会计体系，并且提倡人性管理。他的工作使商业世界向前迈进了一大步。尽管他和普通人一样平常，但他对如何工作具有超常的兴趣和强烈的好奇心。泰勒凭借一个非常朴素的思考和实践的方法，不仅推动了公司的成长和利润的提高，还使他的公司成为最适合工作的地方。

心灵报警器

几年前，为了实现成为一个企业家的梦想史蒂芬和几个合伙人建立了自己的公司。从此，他们风餐露宿地工作着，可事情并没有完全按照他们的计划进行下去。不到两年，公司出现了资金短

缺的现象。大多数人都背负着沉重的银行债务。

创业初期，信用是他们创业资本的来源。每每找到一个风险投资伙伴，他们都会欢呼雀跃。在那段举步维艰的日子里，他们非常谦虚地向别人请教。他们拜访了很多令人尊敬的企业领袖、教育家、商界名流。他们开了一个会，由Rolodexts的人士来做顾问团，这里多数是教育家、总经理和拥有上千万资产的企业总裁。他们花了整整一个晚上向顾问们陈述了自己的想法，以此要求反馈，听取意见，并竭尽所能，鼓励每个发言人提出自己的观点。许多人提出公司的经营范围太模糊，在并不具备能力向客户提供自己声称能提供的服务时，顾问们建议他们维持基本的服务内容，以求在具备更多投资生产经营经验之前保持业务的简单化，然后再提供更复杂的服务内容。说实话，他们当时并没有听从那些顾问们的意见，认为他们只是一帮脱离市场的老家伙，没什么能耐。事实证明史蒂芬他们当时的态度是错误的。

过了两年，由于他们的所作所为与顾问们所指出的成功之路背道而驰，最终这个公司倒闭了。

后来听史蒂芬说起，其实顾问们给他们的反馈意见是可行的，但是当时他们根本听不进去。对他们来说，任何与他们的决心和追求不符的意见都是不可能接受的，那怕那意见至关重要，甚至能决定公司的存亡。当时在他们看来简化服务内容实在是太平淡无奇了。因此他们否定了顾问团的意见，将它抛在了九霄云外。他们总是带着个人风险和负债的心理重负去见客户，参加董事会，试想一下，当你的头脑被压力和恐惧占据的时候，你怎么去思考或是倾听？因此，他们注定要毁灭，虽然他们知道所有应该知道

的经营技术，学过经营课程，拥有一个非凡的理念，有一个创新的品牌的开端、有进行实施的决心，但那都没能帮助他们逃离毁灭的厄运。

究其原因因为他们没能给自己装置一个心灵的警报器，当自以为是、顽固不化的思想占据主流时，情商也就战胜了智商，智商这座警钟也就不能发出警报。最终他们摔下了失败的悬崖，而不是居于成功的前沿。

找到自我

在听史蒂芬说这个故事的时候，心情也是十分沉重的，事后，问了史蒂芬一个问题，失败的企业致命的弱点是什么？史蒂芬语气平静地说：“那就是所依赖的优势变成了弱势。”从他的讲话里，可以看出最初他们办公司时，他们招募了能够找到的最好的人员。公司的创始人和员工都拥有独特的能力和优势，并且每一个人都怀着对事业无与伦比的激情，但是还是有一些事情阻碍了他们。他们中曾有一个合伙人提出，他们自身的一些因素可能是公司发展的最大障碍，但是为了各自的打算，这一想法并没有被进一步提出来进行讨论。而这就是风险所在。

人很容易自我膨胀，而且很难察觉。如果对自己没有一定程度的认识，你的有益的个性和卓越的才能可能会变成破坏性的，会退化成弱点，会阻碍你的发展。