

101 SINCERE ADVICES
SHANGCHANGDAOHANGTU CHENGGONGZHINANZHEN
FOR BUSINESSMEN

良言堂 书系

给 生意人

101条忠告

商场导航图 成功指南针

再坏的时机，也有人赚钱；再好的时机，也有人破产；
再难做的事业，也有人成功；再好做的事业，也有人失败。

这背后的秘密是什么？

101 SINCERE ADVICES
FOR BUSINESSMEN

中国盲文出版社

F715

L354

101 SINCERE ADVICE SHANGCHANGDAOHANGTU CHENGGONGZHINANZHEN FOR BUSINESSMEN

给 生意人 101条忠告

商场导航图 成功指南针

中国盲文出版社

642129

图书在版编目 (CIP) 数据

给生意人 101 条忠告/理弘编著. —北京: 中国盲文出版社,
2004.1

ISBN 7-5002-1972-5

I. 给… II. 理… III. 商业经营—通俗读物
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 124772 号

给生意人 101 条忠告

编 著: 理 弘

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83895214 83896965 83893585

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 880×1230 1/32

字 数: 300 千字

印 张: 13

版 次: 2004 年 3 月第 1 版 2004 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5002-1972-5/F·47

定 价: 24.80 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

前 言

所有经商的人都知道：再坏的时机，也有人赚钱；再好的时机，也有人破产；再坏的事业，也有人成功；再好的事业，也有人失败。这背后的秘密是什么？

俗话说，商场如战场，这真是一个极为贴切的比喻。商场上虽然听不到人吼马嘶，看不到硝烟弥漫，但同样是“一将成名万骨枯”。尤其是现代商场，有多少人孤军奋战，越战越强，终于建立了自己的商业帝国，成为叱咤风云的英雄，又有多少人落荒而逃甚至战死商场？在某种意义上，那里同样是血流成河、尸横遍野。

每个商人都希望自己能够成功，并一步步打开成功的局面，由弱而强，由小而大，成为真正的财富巨人。然而世上没有万无一失的成功之路，动态的市场总带有很大的随机性，各种组合要素往往变幻莫测、难以捉摸。今天的财富和荣耀并不意味着明天就能高枕无忧。

美国商界有句箴言：“愚者赚今天，智者赚明天。”商人的眼光决定着商人的未来。同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。

一个人在生意场上做到尽善尽美是绝对不可能的，认为自己是一个万能的生意人的想法，肯定是荒谬的，而且相当危险。作为一名生意人，一些必要的经验和素质是必不可少的。

忠告

市场瞬息万变，有很多知识、技能，昨天还很管用，转眼就显得陈旧了。所以，活到老，学到老，不断地学习新知识，借鉴新经验，刷新自我，与时俱进，是商人一辈子要做的功课。

不论你已在商场多年，还是初出茅庐的商界新手，本书对你都有无与伦比的价值。它将给你带来莫大的好处。“磨刀不误砍柴工。”在日理万机之余，抽出一点儿时间来读一读这本书，可以使你的工作效率更高，经商的利润更丰厚，赚钱理财的能力更强。而且，尤其重要的是，它能使你享受到作为一名生意人的成就感和人生的快乐。

编著者

目 录

第一章 谋事在人，成事在天	1
01. 信心是商人成功的入场券	3
02. 要有失败的心理准备	7
03. 把失败剔出成功的字典	11
04. 机会不是等来的	14
05. 对认准的事情永不气馁	18
06. 商人言利，天经地义	21
07. 可得可失	23
08. 冷静地看待投资的赔和赚	26
09. 退一步海阔天空	30
10. 要忍性不要任性	33
11. 做个真正富有的人	37
12. 身体健康是生意人成功之本	41
第二章 经商做人的基本功	45
13. 做老板需要修炼“内力”	47

14. 远离失败的性格误区·····	51
15. 打造一副好形象·····	56
16. 做生意不是靠学历·····	59
17. 有梦想不等于能成功·····	62
18. 修炼品质，赢得他人的信赖·····	67
19. 了解自己适合做什么生意·····	77
20. 能成为富豪者寥寥无几 ·····	82
21. 不可失信于人·····	85
22. 适应环境求发展 ·····	90
23. 锲而不舍，金石可镂 ·····	96

第三章 时刻警惕商路陷阱 ····· 99

24. 不守信用的人与财富无缘 ·····	101
25. 在不赔中获得最低利润 ·····	106
26. 重视公司的组织形态 ·····	110
27. 绝不可以与之合作的人 ·····	115
28. 创业之初头脑要冷静 ·····	119
29. 赚钱要赚在明处 ·····	124
30. 从你最熟悉的领域做起 ·····	128
31. 小心别往井里跳 ·····	131
32. 及时判断可能的呆账 ·····	134
33. 最好不要惹上官司 ·····	138
34. 经商不能见利忘义 ·····	141

第四章 人际关系的取舍之道 145

- 35. 充分重视人际关系 147
- 36. 朋友多了路好走 151
- 37. 如何解读他人 155
- 38. 怎样在关键时刻送人情 160
- 39. 留住友情的窍门 163
- 40. 铁哥们最好别共事 166
- 41. 不要在失意者面前高谈阔论 169
- 42. 在金钱面前要“公事公办” 172
- 43. 不要轻言不求人 176
- 44. 要有容人的肚量 180
- 45. 生意不成仁义在 184
- 46. 创业者要殷勤巴结的几类人 186

第五章 不断强化经商本领 189

- 47. 解读金钱的奥秘 191
- 48. 只有自己才能拯救自己 194
- 49. 准备得越充分越好 197
- 50. 坐享其成等于坐吃山空 201
- 51. 机不可失，时不再来 205
- 52. 争分夺秒是成功的基石 209
- 53. 经商不可兜露底牌 214
- 54. 果断放弃无意义的固执 217

55. 巧于另辟蹊径	222
56. 要钱的手段	227
57. 把天赋作为经商的工具	229

第六章 学会合作与分享 231

58. 寻求合作路路畅通	233
59. 合作会使你如虎添翼	237
60. 赢得同行的赞美	240
61. 改变他人的艺术	244
62. 手心离不开手背	247
63. 合作是事业腾飞的起点	251
64. 选好合伙人, 避免窝里斗	254
65. 善于与成功者合作	258
66. 不赔就是好事	260
67. 不搞恶性竞争	264

第七章 成功来自于习惯 267

68. 良好的习惯是成功的关键	269
69. 不浪费他人的时间	272
70. 衣着穿戴要合乎身份	276
71. 笑脸是最厉害的武器	281
72. 摒弃赌博的恶习	284
73. 学会降低时间成本	288
74. 别做“没头的苍蝇”	292

75. 如何看起来像个赢家	295
76. 如何突破当天的赢利	298
77. 利用好“闲暇”时间	302
78. 珍视自己的健康	305

第八章 全面磨炼生意头脑

309

79. 磨炼精确的数字感觉	311
80. 摸透行情，吃透信息	315
81. 走一步，看三步	319
82. 关注社会的政治动向	322
83. 到有钱的地方赚钱	327
84. 竞争制胜的十个绝招	330
85. 靠自己赚钱八要诀	335
86. “攻、守、退、避”求两利	339
87. 知己知彼，不卑不亢	344
88. 商人要敢于说不	347
89. 投入适当的广告费用	351

第九章 让你的事业步步高

355

90. 自己救自己	357
91. 成功之后要有危机感	361
92. 永远不要满足现状	364
93. 现在就动手	368
94. 突破“小圈子”	372

95. 要赚钱，靠眼光	378
96. 盛名之下，其实难副	384
97. 听取部属的建议	387
98. 知本资产是生意人最大的财富	390
99. 掌握新知识	396
100. 学习成功者的经验	399
101. 扔掉“驴夫哲学”	403

第一章

谋事在人，成事在天

奉劝大家一定要记住：危机之后，
机会就在眼前。

——〔日〕系川英夫

精神振作的商人，除了有小心谨慎的习惯之外，还得要有敏捷和不因循守旧两种长处。

——〔美〕卡耐基

01

信心是商人成功入场券

生意人所面临的市场竞争，是一个非常现实的场所，其可怕的程度，绝不亚于浴血搏杀的战场。每秒钟商海都在奔腾不息，那是因为有人已经作古倒下。商场的竞争固然是你死我活，但公司内部更是危机四伏；场外的竞争对手当然不能忽视，但公司内部“自己人”也不一定全都那么可靠。

在商战中，生意人稍不留神儿，便有可能“粉身碎骨”，被炸得血肉横飞。所以，置身商海的生意人，都不得不在商场和办公室内步步为营。没有自信便不可能有成功！只有先对自己充满十足的自信心，才可身披战衣，驰骋战场。自信，乃生意人成功的入场券！

实际上，自信不过是一种感觉，如果你用肯定的态度去对待，久而久之它就会变成一种实在的行动。而其他人的意见或者自己的怀疑则经常会让你对自己的能力产生怀疑。

最好的办法就是不管别人怎么说，自己尽可能地去尝试。尝试越多，便对自己的局限了解得越清楚。自己的选择就会更

加贴近实际。自己能做什么、不能做什么便逐渐分晓，自信心自然会增加。

可现实中，有许多人总觉得自己其貌不扬，或者在公司里地位低下、人微言轻，又或者觉得自己口才不好、人缘较差，或因身体某一部位的先天缺陷，进而怀疑自己成功的可能性。其实，这都是由于人的自信心不足在作祟，这种自信心不足极大地限制了生意人有可能取得的成功。

十个指头还有长短，人怎么会都一模一样呢？正是因为人个体之间的差异，才被分派到不同的岗位上接受不同的挑战。所以，每个人要想取得成功，千万不要用薪金的多少或职位的高低来评价自己的价值，更不必因为自己不是什么名牌大学毕业而看低了自己。

自信心的缺乏，一般都是因为曾经遭受过失败的自尊心在作祟。长期的儒学教育，使中国人非常讲究体面和面子，自尊自重的心理也远比外国人强得多。这种偏好源自五千年的文化，绵绵不绝，又深深扎根于传统伦理型的社会人际关系网络之中，根深蒂固，几乎无人能够幸免。人生在世，“名声”最重要，为了“脸面”，人可以倾家荡产“打肿脸充胖子”，被伤了面子的人会和你结仇，甚至与你进行生死决斗。你说是人的虚荣心作祟也好，是人在“犯贱”也罢，反正你必须得正视这一客观存在的问题。

中国人特别看重周围的人怎么看自己，如果不小心当众失言或者失仪，就会遭人小瞧和白眼。小公司的基层员工，在员工大会上多数都是守口如瓶，而让自己的上司和主管大讲特讲，其中的原因正是自尊心所致，害怕讲的不当，遭人看不起。可以说，自尊心在很大程度上阻碍了人表现自己的能力，而且一味强调自尊，过分压抑，也往往阻碍了人在失败后有可能的东山再起。

与自尊心相似，失败也是自信的杀手，感情失败固然令很多人手足无措；事情的挫折或失败，也常常会使我们对自我能力产生不应有的怀疑。失败后的人总是会想：是不是我技不如人？是不是我学艺不精？是不是我其貌不扬……

失败和挫折的痛苦程度，是与其投入程度成正比的。正所谓期望越大，失望越大。不过，可以聊以自慰的是，即使是圣人也会犯错，孔子和耶稣也可能做错事。

在这个地球上，每个人都是完全独立的个体，是惟一的、不可替代的。例如公司的门卫没有经理的压力，同样经理也没有门卫的悠闲。要时刻记着在伟大之中有平凡，在平凡之中有伟大。无论一个人是地位如日中天、名声远播全球，还是财富车载斗量，都绝对不能取代另外一个最平凡的普通人。原因就在于他俩都是独立的个体，一生下来就有不可替代的独特价值。

用这种心态看待问题，就可以知道自己的惟一和尊贵，从而不会萌生自卑的心理，而获得自我的肯定。自信心也可以由此而建立起来。

其实，任何人都或多或少地总会有一点与生俱来的自信。人在成长过程中，会不断发掘出自己的特长，通过不同的尝试和创造，去了解自己的才华和能力，再透过能力与才华的认同，去建立起自己的自信心。一个完全没有自信的人，恐怕连看日光、照镜子这样一些简单的事情也不敢做，因为没有一点自信心的人，会害怕全世界，会害怕面对任何事。

但自信心十足的人，却可以跨越失败，走向新的成功。因此，商场上可以看到这样有趣的现象：一些生意人可以屡战屡败，屡败屡战；而另外一些人却是跌倒后便一蹶不振，自信心荡然无存，破罐子破摔，再也爬不起来。

自尊心过重不但会使失败的人永远丧失转败为胜的可能，

而且还窒息了重新进行新尝试的机会。因为，如果你对自己的工作能力和任何事都没有起码的信心，又怎么会有人愿意把机会交给你呢？没有自信，犹如画地为牢，把自己困于天下之一隅。

此外，优柔寡断是生意人缺乏自信的表现。“当断不断，必受其害”，这句话用在生意场上尤为贴切。因为一些需要生意人当即拍板的事情，你却犹豫不决，好长时间拿不定主意，往往会在商场上错失大好时机。例如有一宗大生意，等着供货商报价，但是如果生意人疑心太大，事事去找人核查、了解、商量，就可能因此而丢失了这笔大生意。

自古以来的成功就在于大胆进行尝试，自觉不自觉地“惟我独尊”，这样就可以建立个人自信。自强不息，那就完全不会固步自封了。

当然，自信绝不是盲目固执己见，它是建立在自己具有深刻的洞察力的基础之上的。这里所说的洞察力主要是指生意人能够从别人看不到的地方发现赚钱的商机；从别人想不到的地方想出发财的高招。建立在此基础上的自信，是生意人成功真正需要的“入场券”。