

思路

马银春◎编著

中国物资出版社

方圆智慧丛书

好思路蕴含的能量是你事业的基石。

思路是出路的珍珠，没有好的思路就没有珍珠光芒。

思路是出路的命脉，好的思路是好出路的营养套餐。

决定出路

思路决定出路

马银春 编著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

思路决定出路/马银春编著. —北京: 中国物资出版社, 2005.1

(方圆智慧丛书)

ISBN 7-5047-2267-7

I. 思… II. 马… III. 思维方法—研究 IV. B804

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第125501号

责任编辑 钱 瑛

责任印制 齐 岩

责任校对 衣 薇

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街25号

电话: (010) 68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

北京中创彩色印刷有限公司印刷

开本: 880×1230毫米 1/32 印张: 45.25 字数: 930千字

2005年2月第1版 2005年2月第1次印刷

书号: ISBN 7-5047-2267-7/B·0031

印数: 0001—5000(套)

定价: 88.00元(全四册)

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前 言

人类历史上每一次变革，都是对现实常规的突破。而对即成现实的突破，首先是从对思维、思路的突破开始的。一般地说，一种常规的确立，往往是在特定历史条件下解决社会和思维矛盾成功的结果。它的成功，在当时为人们提供了新的思维规则和现成的经验。于是，这种思路就为人们广泛的仿效，长此以往，人们便习惯于这种思维规则，并把这种规则在观念和实践中规范化，这便形成了固有的思路或思维。

这是从宏观大背景下讲的，而微观到我们每个人的现实生活中，也常会面对思维的狭窄、思路的瓶颈，总会遇到一些难以解决的问题。如果这个时候有人给你出个好主意、好点子，你就会有“柳暗花明又一村”豁然开朗的感觉，而这个好点子就是一个全新的思路。

一般来讲，一个好的思路是符合实际情况的，是实事求是的，是一种智慧的表现，是一种经验的结晶。今天，人必须得运用智慧，靠大脑去出人头地、发家致富，而不是靠埋头苦干，不思不想，那样看不出新思路蛮干的结局，最终只有死路一条！

在当今生活中,就业、创业、积累财富是每一个人走向成功的梦想,但发财致富的人毕竟是少数,那么对我们多数人来讲,需要发财致富的好点子、新思路,历史上很多人已经为我们提供了大量的成功范例。

在为人处世的社交过程中,我们不仅需要真诚的表现自己,还要运用一定的智慧去处理人际关系;在我们家庭生活中,爱情世界里,我们也要运用智慧对待其中的每一个问题,一个好思路、好主意会使家庭和睦、美满,爱情香甜似蜜!

我们想成为生活中的佼佼者,就应该挖掘我们的潜力,多动脑,勤思考,就能够发现新思路,就能够克服现实生活中的困难。社会经济发展的趋势就是知识经济,在这个时代需要的是聪明的头脑,不断根据社会需求提出新的思路、新的建议。有思路就有出路,这是我们每个人获得成功的根本保证。

本书所列举的成功人士的范例,对于我们今天希望走向成功之路的人们来说,无疑是一笔巨大的财富!

目 录

第1章

创业有思路，赚钱多财路

如果说寻常的工作只是为了单纯的解决生存这一基本问题，那么创业就是更高层次上实现人的内在需求和价值，是在追求另一种人生成功。

创业不仅仅需要天时、地利、人和这三大成功要素，它还需要一种积极的心态和聪慧的思路！

1. 找准你的黄金“搭档” / 3
2. 转换思路，找到最适合自己的出路 / 6
3. 在夹缝中求生存一定需要创新 / 9
4. 借鸡生蛋：没有钱也能创业 / 11
5. 抓住信息，从信息中挖金子 / 14
6. 外行指挥内行：利用他人智慧为我用 / 18

7. 该吹牛就吹牛，要做大必要时就得吹 / 21
8. 第二次创业，让思维血液常新 / 24
9. 不要满足于现状 / 27
10. 创业缺资金，筹款比借款好 / 30
11. “绿林英雄”餐馆欢迎各路好汉 / 32
12. 与“冠军”攀亲扬“阿迪”威名 / 34
13. 做生意要识时务 / 36
14. 寻找新感觉 / 38
15. 只要值得，不惜血本也要冒险 / 41
16. 稳打稳扎步步为营 / 43
17. 越能低头越能赚钱 / 45
18. 抛出小玩意，引来大财富 / 47
19. 业余经纪人的发家秘招 / 49
20. 从失败中寻找成功的出路 / 51

第2章

商场竞争：好思路是做大企业的根本

现今，商界竞争越来越激烈，一些小企业或者小公司只有不断运用新奇的思路，才能在大集团、大公司的夹缝里寻求生存的出路，如果仅一味的保守经营，势必在商场竞争中败下阵来。

1. 反弹琵琶，出奇制胜 / 57
2. 竞争需要在小事情上作文章 / 59
3. 赢得信用，就能赢得商业竞争 / 62
4. 先下手为强 / 65
5. 打蛇打七寸 / 67
6. 跟消费者一起互动 / 69
7. 换个角度寻找商机 / 71
8. 用地图作墙纸的蒙勤 / 73
9. 从消费者心理下手 / 75
10. 剑走偏峰搞促销 / 76
11. 减量不涨价打败竞争对手 / 78
12. 寻找市场上没有的而你独有的竞争点 / 80
13. 选择消费对象做商业广告才能转败为胜 / 83
14. 立足一点，拓宽业务 / 86
15. 改变思路，竞争成功 / 89
16. 商界竞争需要有坚实的后盾 / 92
17. 商界竞争的十大思路 / 95
18. 先苦后甜，运用让步策略 / 99
19. 寻找市场的冷门 / 101
20. 既要创新还要追求个性 / 104

第3章

推销好思路，成交多条路

推销人才没有天生的，正如这世界上没有一生下来就会跑步的孩子一样，真正的推销高手是从思路的培训和磨炼中出来的。

这世间也没有天才，所谓的天才只是努力，努力，再努力。正如爱迪生所说：天才=99%的汗水+1%的灵感。

所以，成功的推销很简单，只要能掌握推销的思路和技巧，并努力地把它运用到实际的推销中去，就能成为一个所向披靡的推销高手，哪怕是刚入行的新人，也一样能够成为一流的人才。

1. 出主意式成交法 / 109
2. 耐心倾听术：哪怕是演戏也要演真 / 111
3. 关心成交法 / 114
4. 决不争辩——顺从法则 / 117
5. 缺陷推销，不要隐藏你的坏秘密 / 120
6. 向顾客求教，以产生感情共鸣 / 122
7. 对客户礼貌，以吸引对方的目光 / 125
8. 拆墙推销：打破与客户的那道墙 / 128
9. 情报推销：建立自己的情报站 / 133
10. 爱心感动，让“上帝”笑得落泪 / 136

11. 知己知彼——对访问的顾客要了解 / 138
12. 缓报价——大报价要慎出口 / 143
13. 先买后卖：别推销自己不喜欢的产品 / 146
14. 名片推销术 / 150
15. 故事导入法：用感情去推销 / 152
16. 满足法：他需要什么，就卖什么 / 156
17. 以守为攻：抓住客户目光 / 158
18. 以退为进，打好施压战 / 161
19. 领情法——不买都不可以 / 163
20. 赞美法则：嘴甜能吃热豆腐 / 165
21. 爱屋及乌法：都是“狗”帮的忙 / 168

第4章

谈判桌上：好思路决定谈判出路

无论是企业与企业还是国家与国家之间的谈判，都需要谈判人不能有一丝疏忽，如果谈判人没有清晰的头脑，灵活的思路，在谈判过程中就不能够占据主动，被动谈判只能使自己所代表的企业或国家处于下风，所以谈判人练就思路才是最好的出路。

1. 给人家一点好处，谈判就轻松一半 / 173
2. 折衷方案，解决谈判的两难问题 / 176

3. 攻心为上，让对方舒心而不揪心 / 179
4. 避实就虚，转移谈判的不利因素 / 183
5. 多一份同情和理解 / 186
6. 引起竞争才能达到目的 / 188
7. 谈判需要广博的知识 / 190
8. 在假设中获得谈判的主动权 / 193
9. 在谈判的资料上“动手脚” / 195
10. 制定明确的谈判目标，像炸堡垒一样进攻 / 197
11. 选择恰当的时间进行谈判 / 199
12. 主场比客场有利：细抠谈判的地点 / 202
13. 敢于冒险就能获得谈判的成功 / 206
14. 给谈判一个最后期限，压压对方的锐气 / 209
15. 运用“步步升格”的思路，争取谈判的出路 / 212
16. 运用反向思维，促使谈判成功 / 214
17. “意大利香肠”的谈判法 / 216
18. “日本式疲劳”的谈判术 / 219
19. 引而不发，走为上策 / 222

第5章

企业管理：智慧管理 是最伟大的管理

今天企业之间的竞争，更多的是管理手段和管理水平的竞

争，管理思路的竞争。所以在市场经济条件下，只有智慧的管理，企业才能获得好的出路。要成为智慧的企业，就要拥有好思路的管理人员。

一个优秀的管理者，最低限度应具备两个条件：一是有科学合理而严格的管理手段；二是有灵活机动，层出不穷的妙手高招。

1. 让内行充分发挥作用 / 229
2. 在质量上找出路 / 232
3. 依靠制度实施管理 / 235
4. 重要的事先做 / 238
5. 创新要跟上时代的步伐 / 240
6. 敢于打破规矩，保持创造性思维 / 243
7. 以身作则，大胆改革 / 246
8. 在人员管理上找点子 / 249
9. 让管理人才来创造企业 / 252
10. 向国际市场进攻战略学习 / 254
11. 把战略眼光放高一点 / 257
12. 创建企业文化和企业精神 / 259
13. 把握时机，不断扩大企业发展空间 / 262
14. 企业要重视规模与资本运营 / 265
15. 企业经营战略中的价格因素决定企业的发展 / 268
16. “喜新厌旧”的创新心态 / 271

第6章

理清生活思路，人生处处有幸福

当我们来到茫茫的人世间，我们就必须学会生活，而你的生活是否快乐、顺心，这就决定于你的思路与你对生活的态度。无论是人际交往，工作中的求职谋生，男女之间的情感，还是家庭的温暖，你要想做得完美，就需要有一个正确的思路来指引你的人生。

1. 社交中要巧展魅力，广结人缘 / 279
2. 顺水推舟揣摩意图 / 282
3. 幽默是社交中的王牌 / 284
4. 胸怀宽大点，待人厚道点，朋友就多一点 / 286
5. 软硬兼施，有方有圆 / 288
6. 爱情不要在一棵树上吊死 / 291
7. 兔子偏吃窝边草 / 293
8. 面对清高女性要“褒贬有方” / 295
9. 失恋之后的路在何方？ / 298
10. 善意的谎言是爱情的智慧 / 302
11. 宽容是幸福的靠山 / 306

- 12. 放下老观念，摆脱新观念 / 310
- 13. 为了家庭应该牺牲自己某些习惯 / 312
- 14. 巧用智慧让子女表现出孝心 / 315
- 15. 顺着心性说话，减少生活摩擦 / 317
- 16. 家庭教育应该突出社会知识 / 320
- 17. 求智胜于求知 / 322
- 18. 养成节俭的生活习惯 / 324
- 19. 男人要做好家庭的润滑剂 / 326
- 20. 知足才会常乐 / 330

第二章

创业有思路，赚钱多财路

如果说寻常的工作只是为了单纯的解决生存这一基本问题，那么创业就是更高层次上实现人的内在需求和价值，是在追求另一种人生成功。

创业不仅仅需要天时、地利、人和这三大成功要素，它还需要一种积极的心态和聪慧的思路！

1. 找准你的黄金“搭档”

今天的社会是个合作的社会，要想靠单枪匹马，笑傲江湖，是不可能的事情了。每个人都需要找到自己的合作伙伴、自己的搭档。所谓“一个好汉三个帮”、“红花还要绿叶扶”，就是说现代人要有合作意识，走共同创业的道路。

20多年以前，乔布和沃滋是在同学的一家车库里结识的，当时他们都是中学生。这两个电脑迷想要一台“8800”，可是一时又凑不起钱，于是决定自己动手装。乔布和沃滋卖掉了自己的一些东西，凑起钱准备装100套“苹果-I”计算机板，然后每台售价50美元，可赚回2200美元，正好够他们的本钱。

“苹果-I”是沃滋设计的，目标是降低成本。乔布拿着样品到当地的电脑商店去兜售，这家商店只订了50台。他们说，社会上大部分人不是想买散装件，而是想买整机。这给了乔布最重要的市场信息，而当时乔布仍无意做企业家。这家商店的经营者却是个有心人。为了督促乔布去设计制作微电脑整机，便把“苹果-I”故意装在了一只粗糙不堪看起来很没有档次的木头盒里。当乔布再次到这家商店去的时候，他们就给设计者