

助你
创业的
智慧

不要以为那些纵横商海的富豪巨贾们天生就是经商的奇才，
其实他们不过是具有经商的智慧和处事的谋略而已。

经商处事的 智慧

Jingshang
Chushide Zhikui

崔永臣◎主编

如果您也想成为一个成功的经商者；
如果您也渴望在经商的道路上一路高歌
迅速学会赢得财富的妙法；
如果您也希望拥有伟大的事业，
成就财富的霸业；……

那就尽快品读本书吧！

北京燕山出版社



不要以为那些纵横商海的富豪巨贾们天生就是经商的奇才，
其实他们不过是具有经商的智慧和处事的谋略而已。

助你
创业的
·智慧·

经商处事的 智慧

Jingshang
Chushu

常州大学图书馆
藏书章

崔永臣◎主编

那就尽快品读本书吧！



北京燕山出版社

图书在版编目(CIP)数据

经商处事的智慧/崔永臣主编. —北京:北京燕山出版社,2011.3

(助你创业的智慧)

ISBN 978-7-5402-2586-5

I. ①经… II. ①黄… III. ①商业经营-人间交往-通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 027870 号

经商处事的智慧

责任编辑:马明仁 满 懿

封面设计:北京品创设计

地 址:北京市宣武区陶然亭路 53 号

邮 编:100054

出 版:北京燕山出版社

发 行:全国各地新华书店

印 刷:北京业和印务有限公司

版 次:2011 年 5 月第 1 版

印 次:2011 年 5 月第 1 次印刷

开 本:710×1000 毫米 16 开

字 数:3760 千字

印 张:170

定 价:298.00 元(全十册)

前言

如果你想成为一个成功的经商者；

如果你要了解在今天这个社会做什么样的生意最赚钱；

如果你想在这个商业化的社会中成为赚钱高手；

如果你希望在经商的人生旅途上少走些弯路；

如果你想学习和借鉴别人的成功与失败的经验教训；

如果你渴望在经商的道路上成为百万富翁，想迅速学会赢得财富的妙法；

如果你想把你头脑中的知识变成实实在在的物质财富；

如果您希望拥有伟大的事业，成就财富的霸业；

如果你想涉足商海，大展宏图，却被一些实际问题困惑着，找不到解决的方法；

如果你想遨游商海，赢得财富……

那就翻阅本书吧！

本书是一本关于如何经商处事的智慧集锦，总结了古今中外成功经商者的智慧，教你如何在商海沉浮中身处不败之地。它就像茫茫大海里的一盏明灯指引着你，使你在不知所措的迷惑中得到真诚的帮助，助你走向成功。同时，本书也是你的创富立业之本，能帮助你练就经商处事的真本领，找到赢取财富的门路和诀窍。

本书语言生动简洁，事例鲜活而极富启发性。如果你有志于改变自己的命运，在商场上成就一番事业，不妨按照书中所说，亲自尝试一下。

经商的道路有千万条，赚钱的方法有千万种，但是，经商的经验却是一样的。运用之妙，在乎一心。希望本书能帮助你探寻经商的奥秘，参透处世的真谛，从而在竞争激烈的商海中游刃有余，无往不胜。

由于时间有限，加之时间仓促，本书不足之处自是难免，诚望批评指正，以利修正。



目 录

第一章 人脉就是财富

成功需要超强的人脉	1
人脉广阔，财运不够人缘凑	3
拥有人脉，才有力量去拥有财富	4
人脉即财脉，关系即能力	6
关系的优势，比钻石还要珍贵	8
关系会带来更广阔的视野	10
人情越多，红利越多	12
攀龙附凤，借助“贵人”之光照亮“钱”程	15
和成功的人在一起，你才易获得成功	19
善借人气，财气势如虹	21
与金融界搞好关系	23
新闻媒介要重视	24
同政府机关搞好关系是最稳妥的经商策略	28

第二章 先赚人心后赚钱

以诚为本，不搞骗人买卖	35
诚信就是资本	37
真诚能创造真正的财富	39
利益均沾，获利之道的智举	42
经商要能守住道德底线	44
和气生财是硬道理	46
万事以和为贵，不要轻易得罪人	47



想要获得别人的帮助，就要首先帮助别人	49
带着微笑走进人脉王国	51
巧妙地“推销自己”	53
投其所好更能赢得好人缘	54
别让坏情绪影响你的“钱”途	56
善待顾客的抱怨	59
学会读懂一个人	62
第三章 会说话才会赚钱	
好言一句三冬暖，好口才才能赢得好人缘	66
人好更要好在“嘴”上	68
先谈交情后谈生意更容易赢得客户	70
说话不能只顾自己过瘾	72
说话别去踩别人的痛处	74
批评朋友要点到为止	75
说敬语有讲究	76
公共场合说话有讲究	76
客套话暖人心	77
话不能乱说，言多必失	79
第四章 经商不能不懂应酬学	
掌握正确的应酬着装艺术	82
应酬时要注意自己的举止	83
应酬时要注意自己的仪态	84
得意忘形是应酬大忌	92
应酬时的宴请之道	93
不同的人，用不同的宴请法	96
酒桌上交朋友，酒桌下谈生意	100
宴会中的待客之道	104
交换名片的礼节	108
参加沙龙的礼仪	111



参加舞会的礼节	113
接待访客有讲究	116
与客户争辩也是应酬的一种学问	120

第五章 合作才能生财

经商最好不要单打独斗	121
借“鸡”生“蛋”，借钱发财	123
借助同人之力，共谋大事	125
在合作中谋发展	127
莫把同行当冤家	130
搭上一只顺风船	132
吸引投资，将生意做大	135
向合伙人描述你的“大理想”	138
没有敌人即是无敌	139
生意场上不说“不”	142
心领神会交易成	143
以平和之心去竞争	145
保持与供应商的平衡关系	146
站在“巨人”的肩膀上实现腾飞	147
必要时不妨“借马学艺”	150
做赚钱的“寄居蟹”	152

第六章 酒香也怕巷子深——学会宣传

特色广告，一鸣惊人	154
为广告插上幽默的翅膀	155
小打小闹也能做好广告	156
让活广告大显神通	158
情感广告：取悦消费者的一把利剑	159
广告词的创意技巧	161
大造声势是商家的成功之计	162
“故弄玄虚”，吸引顾客眼球	164



第七章 成为谈判桌上的赢家

知己知彼，不打无准备之仗	165
先摸清底细，然后再谈	166
静下心，营造良好的谈判气氛	170
谈判中的诡辩及对策	172
谈判中的投石问路法	177
有问必有答，答复也要有技巧	179
适当插话，打断对方的思路	182
在谈判桌上显示自己的力量	184
求同存异，寻找共同利益点	187
惯用礼仪，让谈判更加顺利	189
策反对手的下属	195
钻对手的空子	196

第八章 用好人才好成事

选“英雄”不必问出身	199
识人要识到骨头里	201
识别人才有哪些方法	203
大胆起用比你优秀的人	205
用好团队中的关键人才	207
不要任人唯亲	208
打破私营公司的用人怪圈	209
洞察下属心理	211
给下属满足感	213
善于利用下属的大脑	214
树起团队的旗帜	215
把管理之门向下属敞开	217
领导别像个警察	219
敢用敌垒中的人	220
善于向下属授权	221



让下属自由发挥	222
不要鸡蛋里挑骨头	224
关心员工在细节上下工夫	225
掌握下属情绪的“晴雨表”	228
该宽时宽，该严时严	230
有功则奖，有过则罚	233
批评之前先调查	235
给下属一点面子	236
批评也要看菜吃饭	238
批评也得看时间地点	240
第九章 防人之心不可无——防范商业欺诈	
商机不可泄露	242
莫把陷阱当“馅儿饼”	245
别拿朋友的感情在生意场下注	247
警惕促销中的陷阱	248
危难之中急不得	251
多留心多考虑，不见兔子不撒鹰	254
不要因小利而失大利	255
怎样看透虚伪的生意伙伴	257
小心被“朋友”出卖	258



第一章 人脉就是财富

成功需要超强的人脉

人脉资源并不是一种可以直观看到并能够衡量的物质财富，可没有它，就很难聚敛财富。即便你是一个拥有扎实专业知识且彬彬有礼的君子，同时可能还具有雄辩的口才，却也不一定能够成功地促成一次商谈。但如果此时出现一位关键人物给予协助，相信你的商谈一定会变得完美无缺。人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；人脉的档次越高，钱也就来得越快、越多，这已经是一个有目共睹的事实。

当我们想要开创自己的事业时，必须具备哪些条件呢？

首先便是资金，而资金可以找银行贷款。其次便是技术，这也不用担心，因为有人以贩卖技术为生，所以你当然也可以得到。即使找不到，也可以和其他公司进行技术合作。事业开展最重要的因素便是人，而且经常是成功与否的关键。

资金、技术、人这三大条件的核心就是“人”。如果你的人脉资源足够丰富，那么资金和技术问题也可以迎刃而解。所以“人”绝对是担负起你事业成功的关键。

即使你暂时没有开创自己事业的念头，只是一个普通人的你也一定经常会有：“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这件事情”、“如果和那位关键人物能够牵扯上任何关系，做起事来就可以方便多了”之类的感触吧？因为，只要我和那些关键人物有所联系，当有事情想要去拜托或是与其商量讨论时，总是能够得到更好的回应。

这种与关键人物取得联系的有利条件，就是“人脉力量”。事实上，人脉资源越宽广，做起事来就越方便。每个人都希望那些有影响力的大人物能够助己一臂之力，使自己在事业的发展上少遇些障碍。



所以，在公司工作最大的收获不只是你赚了多少钱，积累了多少经验，更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，成为你创业的重大资产。拥有它之后，你就能够知道，在创业过程中一旦遇到什么困难，该向谁打电话求助。人脉资源将是你终生受用的无形资产和潜在财富！

当今社会关系复杂，仅凭一人之力，实难做成大事，所以，我们要多认识朋友，越多越好，多个朋友多条路。我们在结交朋友的时候，也可以选择简便有效的方法，迅速扩大自己的朋友圈子。那么怎样才可以做到呢？那就是多认识一些朋友，通过朋友认识更多的朋友，由这个圈子结识另外一个朋友圈子，这会在很大程度上提高你认识朋友的效率。

认识的每个人对你未来的发展都可能有关键性的作用。假如我们把人际关系比作大脑的神经网络，那么其中的每个人就是一个神经元：突起越多，与周边的联系就越多，也就比别人更灵敏，从而更容易走向成功。

有这样一句话：二十岁以后靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱，四十岁以后靠钱赚钱。这句话非常有道理。一个刚毕业的大学生要凭自己的勤奋敬业、吃苦耐劳、不计报酬的付出才能受到器重，并拥有机会做大一点的事情。工作几年以后如果仍然被人尊重，则是因为他通过工作中所结交的朋友、所认识的人，为他建立了一个能让他充分展示的交际圈子。绝不是因为能够像初生牛犊时那样，工作上加班熬夜，一次酒席上能陪人喝下两斤白酒。

若一个人的事业生涯有 30 年，我们可将其分成三个阶段。第一个 10 年重在培养专业。年轻人在这期间，无须刻意把重心花在建立关系上，而应利用每一次工作机会把事做好，附带建立人脉；第二个 10 年是专业与人脉并重的阶段。这时，除了靠工作上的往来建立人脉，还应发展出私人的社会交际圈；第三个 10 年，人脉关系将优于专业，因为专业的部分会由你的下属帮你完成，而你的人际关系也是可以为这些专业水平增值的。

智慧箴言

每个人的精力和体力都会随着年龄的增长而呈现下滑趋势，唯一可以持续增长而不下滑的就是人脉。所以，一个人要想成功，单有专业知识和技能是远远不够的，更需要超强的人脉。



人脉广阔，财运不够人缘凑

一个人的力量毕竟是有限的，如果能获得朋友们的帮助，那么他的成功就会变得非常容易。在这个大鱼吃小鱼、快鱼吃慢鱼的竞争激烈的社会，要想赢得财富，就应该从现在开始积累人脉，因为丰富的人脉能带来更丰富的财富。

“人缘”无法像珠宝店里的珍珠一样明码标价，因为它是看不见摸不着的东西。“良好人际关系”的含金量究竟有多少呢？只能说再珍贵的珠宝也无法与它相提并论。你不妨试着广结善缘，让好人缘来帮你凑足财运，有了这个上上之策，你就不会再苦于自己没有发财致富的运气了。

没有丰富的人际资源，就很难聚积财富。我们不难发现，缺少财运之人，其朋友往往非常少，而财运亨通之人的朋友却遍布天下。财运亨通之人因为有了丰富的人际资源，所以才拥有了巨大的财富。

十几年前来自河南乡下的李扬帆，如今生意已经做到了国外，固定资产超过千万。他是如何赢得了如此多财富的呢？用他自己的话说就是：“我之所以有今天的成就，靠的全部都是朋友的帮助。”的确，是人脉造就了他这个千万富翁。

为了可以随时认识更多的朋友，他随身带着自己的名片。他说：“哪天要是出去没有带名片，我会浑身不自在，就像自己出门没有带钱一样。”这是李扬帆积累人脉最初的方式。

李扬帆平生最信奉的准则就是“得关系者得天下”。在他的眼里，那些左右逢源、四通八达、做生意没有谈不成的人，都是善于经营人脉的高手；而一旦丧失了这些宝贵的人际关系，任何人都会如履薄冰，寸步难行，就像被武林高手点了死穴般，走投无路、四面楚歌，既动弹不得，又奈何不了，心中满是焦虑和窝火。所以，直至今日，李扬帆先生依旧天天忙着广积“人脉”。

不要再抱怨自己的财运不好，事实上不是因为你财运不好，而是你的人缘不够好。聪明的生意人都是非常善于储备人脉资源的。

要想取得丰富的财富资源，就必须有丰富的人际关系，让朋友成为自己



走向成功的重要保障。这个世界上到处都有拥有高学历而不能取得成功的人，到处都有学富五车的穷人。因为这一类人总是相信靠自己的力量就能获得成功，而从未想过或是从来都不屑于同别人合作。事实证明，这样的想法和做法是完全不正确的。一个人的成功只有 15% 靠的是专业知识，剩下的 85% 则来自于人脉。一个成功的人，关键在于他借助别人智慧的能力有多强，而不仅仅在于他自身的能力有多强。

智慧箴言

人际关系越广阔，路子越宽，事情就越好办。人际关系是人生中重要的资本，也是成大事者最重要的因素。那些注重对人际资源进行投资的人，往往能财运亨通并走向事业成功。而某些人从来不懂得积累人缘，所以他们一辈子都摆脱不掉贫穷的状态。所以，如果你能有意识地去扩大自己的交际圈，并认真地经营它，那么你一定会有成为一个成功的人。

拥有人脉，才有力量去拥有财富

在现代这样一个注重商业网络的社会当中，我们做生意无法只靠自己，需要的是团队，需要的是客户，更需要的则是朋友。所以，我们可以这样说：人脉的广或窄几乎可以决定你“钱脉”的深或浅。

世界销售大师乔·吉拉德说过：“一个人的一生出现在你婚礼或是葬礼上的人数大概有 250 个左右，而这 250 个人就是你这一生最重要的人脉。”也就是说，我们每个人一生中至少都可以拥有 250 个朋友。你若可以通过一生的努力把这 250 个朋友照顾好，分类维系好与这 250 个朋友的关系，那么只要每个人再帮你介绍他的 8 个最好的朋友（据调查，在人生的任何一个阶段，与其关系最好的朋友都会保持在 8 个左右），你就能有多达 2000 个朋友。然而，如果我们没有经营好与这 250 个朋友的关系，也就没有办法以此认识更多更好的朋友。所以，用心经营与朋友间的关系是人脉变成“钱脉”的关键。

一个人的人脉越广，“钱脉”就可以挖得越深。我们所认识的任何一个



朋友都有自己的朋友，如果你可以把自己与朋友的关系真正地处理好，朋友们就会去帮你介绍更多新的朋友，帮你更有效地去结交更多新的朋友。如果我们始终都只有原来有限的几个朋友，就如同是在一个小鱼塘里捞鱼，这个鱼塘里终归只有有限的几条鱼，总有被捞光的一天；但如果你可以不断地跟不同的人去结交，人脉这个小鱼塘就会变成丰富的海洋，海洋里面有让我们取之不尽用之不竭的资源。

所以每个人都需要更细心地经营自己的人脉。人之所欲，施之于人——这是在人脉经营上最重要的理念。人脉源自于人的互动，你对别人好，别人对你好的比例也就自然升高；但是，如果你对别人不好，却希望别人对你好，那肯定是不可能的。

你用什么样的态度去跟你的朋友相处，取决于你的朋友需要你用什么方法来对待他，而非用你自己所想的方式来与他互动。更需要强调的是，如果你想把自己的人脉深入到身边的每个人，那就需要在互动关系和维持关系上下足工夫。如果想仅凭一面之缘就打电话请别人帮忙，人们难免会觉得跟你并不是很熟悉，更会觉得你是在有目的地结交他这个朋友。

所以，真正的重点是你用心去了解每个朋友，他所真正需要的到底是什么，甚至必须要去弄懂你对每个朋友而言，可以帮得上忙的地方是什么，而不是说你身边究竟有多少个朋友。如果我们愿意先为别人提供帮助，别人同样也会愿意给我们提供帮助。

人脉就是我们的“钱脉”，如果能够把人脉努力地经营好，“钱脉”就会源源不断地延伸，可以为你创造更多的财富。

世界著名的激励大师安东尼·罗宾说过：“在我所认识的全世界所有的成功者中，他们最重要的特征就在于创造人脉和维护人脉。人生中最大的财富就是人脉关系，因为它可以开启所需能力的每一道门，让一个人不断地获得财富和贡献社会。”比尔·盖茨在他20岁时，正是靠人脉打通了IBM公司的大门，赚取了人生中里程碑般重大意义的第一桶金。从此之后，一路前进，打开了胜利的大门。

智慧箴言

没有人不崇拜成功，不追求成功。那在通往成功的路上，我们要依靠什么呢？你可以没有知识、没有背景、没有机会……但是，从现在开始，



你必须去铸造一块通往财富金殿的通行证——人脉。人脉，本身就是一种无形的资产，一笔潜在的财富。经营维护有效、丰富的人脉关系，无疑就等于拥有了一把打开财富金殿之门的金钥匙。

人脉即财脉，关系即能力

关系学是关于人与人之间关系的学问。关系是人的一笔无形资产。关系越多，可开发利用的社会资源也就越多，获得的财富越多。但这个潜在的财富矿藏需要我们精心开发，否则，再值钱的东西在蠢人面前也是一文不值。

有时候，别人办不了的事情，你可能一个电话就非常漂亮地解决了；反之，你费了九牛二虎之力都解决不了的问题，别人可能轻轻松松地搞定了。原因何在？就在于有没有关系。丰富的人际关系是人生的制胜法宝。

（一）兴衰成败源于人脉

一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自自己的心灵。人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会。只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路。没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。

西方的一位人际关系学专家说过：专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。美国总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A. H. 史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”所以，你要想成功，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”。你与配偶的关系如何，决定了你与子女的关系，而家庭关系给我们与别人的关系定下一样的模式。同样，我们与同事、上司及雇员的关系是我们事业成败的重要原因。一个没有良好的人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。对此，美国商界曾做过领导能力调查，结果显示：

1. 管理人员的时间平均有3/4花在处理人际关系上。



2. 大部分公司的最大开支用在人力资源上。
3. 管理所定计划能否执行与执行的成败，关键在于人。

可见，任何公司最大、最重要的财富是人。在我们中国，其关系更为重要了。如果你想获得事业的成功，尽早建立自己的关系网吧！如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，那么，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，这样你就能感到关系的力量！

（二）人脉是你事业发展的情报站

在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站。情报站就是你的人脉网。人脉有多广，情报就有多广。这是你事业无限发展的平台。

一个人思考的时代已经过去了，建立品质优良的人脉网为你提供情报，成了决定工作成败的关键。环绕我们四周的多半是共同寻乐和有利害关系的朋友，和他们交往虽然愉快，关系却不能长久。我们很容易分析得出结交朋友的过程，总不外因为某种缘分与别人邂逅，对对方产生好感，然后开始进行交流，于是进入“熟识”阶段。觉得朋友有趣或愉快，通常都在这个阶段。熟识之后，开始有一种共患难的意识，彼此间产生友谊。认为朋友会对我们有帮助，通常是在这个阶段。这个阶段的友谊，联系性强，彼此间也容易产生超过利害关系的亲密感。说得更具体一点，交往的本质其实也就是互相启发和互相学习。彼此从不断摸索中逐渐改变逐渐成长，建立起稳固而深厚的友情。在我们的工作和生活中，可以作为智囊的朋友，大抵可分为以下三类：

第一类：提供我们有关工作情报和意见的，称为“情报提供者”。这种人大都从事记者、杂志和书籍的编辑、广告和公关工作，即使你不频频打扰，对方也会经常提供宝贵的意见。

第二类：提供我们有关工作方式和生活态度的意见，称为“顾问”。这种人多半是专家，甚至是本行内的第一人，我们可以把他们视为前辈或师长。

第三类：与工作无直接关系，称为“游伴”。原则上不是同行，通常是在参加研讨会、同乡会和各种社团认识的，有些也是“酒友”。他们不但可以是“后援者”，有时甚至是我们的“监护人”。



智慧箴言

人脉资源越丰富，你的机会也就越多；你的人脉档次越高，你的机会就来得越快、越多。这已是有目共睹的事实。人脉犹如储量巨大的油田，一旦得到开发，你将名利双收。人脉就是财脉！

关系的优势，比钻石还要珍贵

天下如果有飞不起来的气球，那是因为它没有被打气；天下如果有一辈子都不走运的人，那是因为他没有足够的关系积累！生命中如果没有一个贵人出现，就会艰辛而没有收获。能够对你有所帮助的人，不是毫无机缘地就会出现。关系网络的建设需要你用心地寻找和发现，需要积极主动地投入和参与。

成功人士的优秀品质就是：超人的交际能力。善于结交朋友，建立有效的关系圈，寻求前辈们的指导，对每个人来说都是基本的人脉技能。你必须和主流文化的人们自然和谐的相处。你必须充满自信地参与社交活动，接受人们对你表示出的友好，最重要的是，向别人主动展示你的好意。许多人抱怨没有机会，实际上他们有许多机会，只是需要他们在周围和种种潜力中，在比钻石更珍贵的能力中发掘机会。

很多人都认为，读 MBA 75% 的作用在于可以建立起强大的人际关系网。因为就学期间的同学大都是颇有实力和决定性作用的人物，他们都是业内的佼佼者。这些关系都是不可多得的财富。他们今后可能获得更大的发展，这就会为你的事业带来帮助。在家门口读 MBA 可以建立起实用的人脉网，在国外读 MBA，同学会遍布全世界，为将来进入全球化性质很强的领域（如银行、投资等领域）提供强大的资源。MBA 学习最重要的功能之一就是结识一批“人尖”——本行业的精英们可能都坐在你的课堂上，从而建立宽广深厚的关系，同班同学、校友就是自己经营未来事业的支撑。如果没有这一点人脉支持，MBA 就会贬值很多，这就是名校 MBA 最大的魅力。一个世界级的关系网是千金难买的财富。