

有实力才有竞争，  
有本事才能摆脱平庸

# 偷学真本事

马晓敏  
编著

当老板，还是当员工？  
出人头地，还是碌碌无为？  
你对自己的未来有着怎样的设计与梦想？  
你有多大能力开创属于自己的一份事业？



金城出版社  
GOLD WALL PRESS

有实力才有竞争，  
有本事才能摆脱平庸

# 偷学真本事

马晓敏  
编著



金城出版社  
GOLD WALL PRESS

## 图书在版编目 (CIP) 数据

偷学真本事 / 马晓敏编著. -- 北京: 金城出版社,  
2011. 11

ISBN 978-7-5155-0257-1

I. ①偷… II. ①马… III. ①成功心理—通俗读物  
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 211917 号

本作品一切权利归**金城出版社**所有, 未经合法授权, 严禁任何  
方式使用。

## 偷学真本事

---

作 者 马晓敏  
责任编辑 苏 雷 白京兰  
开 本 700 毫米×1000 毫米 1/16  
印 张 17  
字 数 160 千字  
版 次 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷  
印 刷 大厂回族自治县正兴印务有限公司  
书 号 ISBN 978-7-5155-0257-1  
定 价 29.80 元

---

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013  
发行部 (010) 84254364  
编辑部 (010) 64210080  
总编室 (010) 64228516  
网 址 <http://www.jccb.com.cn>  
电子邮箱 [jinchengchuban@163.com](mailto:jinchengchuban@163.com)  
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

# 前言

## FOREWORD

托尔斯泰说过：“幸福的家庭都是一样的，不幸的家庭却各有各的不幸。”套用这句话，我们也可以说：“成功者的气质是大抵相同的，而失败者却不会因为同一种原因走向失败。”

中国人骨子里都有着光宗耀祖的思想，因此出人头地变成了很多人一生的追求。想“出头”，站在首位，这无可厚非，然而若是一味的“强出头”，鲁莽行事，最终不但无法“出头”，反倒会一蹶不振，再也抬不起头。

出人头地需要一笔庞大的资本，你的资本在哪里？在现实的社会、残酷的竞争面前，若是没有强大的实力，就很难站得住脚。只有身怀真本事的人才会脱颖而出，成为芸芸众生中的佼佼者。因此，积累经验、积累知识和能力，塑造强大卓越的自我，是出人头地的首要任务。

如果一个人已经习惯朝九晚五的上班族生活，按部就班的吃饭、睡觉、上班，日复一日，且很满足于这种状态的话，那么他一定无法成就大事业。一个想要积极创造价值的人，绝不会以温饱为目标，而是想方设法让自己的生活变得多姿多彩，天天充满意义和活力。秉持着这样的念头，不管过程如何艰辛，最终都一定会得到自己所期待的。

10年、20年、30年后，你能想象这么长久的日子以后你还在辛劳

的为生活打拼吗？你能忍受逐渐被淹没在时代的洪流中吗？

甘于平庸是对自己人生的一种不负责任，活就要活得有声有色。只有那些不满足于现状，怀揣野心和梦想，百折不挠的人才能成为人生最后的赢家。

工欲善其事，必先利其器。想要在现实中获得生存和发展，就必须把自己打造成一名出类拔萃的实力派人物。

想要成名、成功的人不在少数，怎样才能人群中占有一席之地呢？

古人说：“读万卷书，行万里路”。这句话告诉我们，学习知识只是第一步，要学本事，要积累经验，就必须踏踏实实的实践，从他人身上学习自己没有的东西。

创业，经营，冒险，决策，效率，团队等等，这些都是成大事者必须具备的能力。社会会根据一个人的事业给他定位，而事业的卓越与否则完全取决于其能力。任何成功都不是盲目的，要想立足于优胜劣汰的现实社会，就一定要拥有自己独特的能力，只有这样才能够纵横四方，百战百胜。

# 目录

## CONTENTS

## 第一章 偷学创业之道——头脑灵活意志坚定

有的人很想当老板，可是当老板可不是件容易的事！创业是一个企业管理的开始，在创业中如何管理好自己，是创业的关键。一个企业家是企业的发展关键、企业的中心、企业的象征。企业家在创业中，必须有独具慧眼的目光、坚强的毅力、信心和不怕失败勇于挑战、冒险的精神。

- ◎ 要创业先要会做人 / 2
- ◎ 要有吃苦的准备 / 4
- ◎ 从自己最熟悉的领域做起 / 6
- ◎ 开始胃口不要太大 / 7
- ◎ 不断寻找赚钱的新路子 / 11
- ◎ 对认准的事情永不气馁 / 12
- ◎ 善于在问题中发现机会 / 14
- ◎ 经常分析市场动向 / 17
- ◎ 注意掌握世情这门大学问 / 19
- ◎ 能吃别人不能吃的苦 / 22
- ◎ 不要让对方小看你的价值 / 24
- ◎ 模仿别人成功的地方 / 26
- ◎ 培养良好的投资心态 / 28

## 第二章 偷学创新意识——立于不败之地的法宝

不要觉得创新是可遇而不可求，好点子都是从司空见惯的事情里找出来的。打破固

有的传统思维，跳出陈旧的思维框框，只有这样我们才能离成功越来越近，才能在成功的路上越走越远。大胆地去创新，大胆地去思考，只有这样我们才能领略到那非凡的风光。

---

- ◎ 创新是无尽的源泉 / 32
- ◎ 只有创新才能柳暗花明 / 36
- ◎ 好的创意就在身边 / 40
- ◎ 有用的创新才重要 / 42
- ◎ 小创意为你引来无限财富 / 44
- ◎ 创新能使你再攀巅峰 / 48
- ◎ 抓住对方的创新心理 / 52
- ◎ 让你的思维不断常新 / 54
- ◎ 打破传统思维的束缚 / 58
- ◎ 不学盲从的毛毛虫 / 60
- ◎ 转换思维有出路 / 62

## 第三章 偷学冒险精神——风险往往与机遇并存

---

做事要果敢，要有一定的冒险精神，要敢于面对自己选择所带来的一切后果。坚定追求自己的梦想，不管道路多么曲折，永不言弃。一定要在保证生存的情况下，做自己真正想要做的和让自己快乐的事情，这样才能最大限度的实现自己的人生价值。

---

- ◎ 不入虎穴焉得虎子 / 66
- ◎ 勇于冒险，快意人生的关键 / 67
- ◎ 美景只在险处看 / 69
- ◎ 只有傻瓜才会守株待兔 / 72
- ◎ 冒险方能突破办事障碍 / 75
- ◎ 好事就要多磨 / 77
- ◎ 要冒险不可蛮干 / 80
- ◎ 最大的危险是不冒险 / 84
- ◎ “不可能”绝非不可能 / 86

## 第四章 偷学决策能力——成败就在一念间

在激烈多变的商战中，管理者不能优柔寡断，应当果断地对一个又一个面临的紧迫问题做出决策。没有决策能力的人总是拖拖拉拉、举棋不定，想等待局势的发展看看再说，最后只能是错失良机。

- ◎ 优化工作方式，强化结果意识 / 90
- ◎ 尽职尽责，自觉完成工作 / 93
- ◎ 高效落实，追求卓越 / 96
- ◎ 要交好运，胆子小了不行 / 98
- ◎ 做事要当机立断 / 100
- ◎ 生意顺利时更要冷静 / 102
- ◎ 把困难化整为零 / 104
- ◎ 在其位，谋其责 / 106
- ◎ 找到解决问题的最佳之道 / 109
- ◎ 踏踏实实地把事情做好 / 112
- ◎ 不彻底解决，问题永远存在 / 113
- ◎ 竭尽全力才能有效解决问题 / 116

## 第五章 偷学效率意识——研发好“黄金时间表”

一个人刚来到世上时，时间是他唯一的财富。对于一个人来讲，若不会管理自己的时间，永远不可能成为一个优秀的人。做事高效率的人都具有独特的眼光，他们善于抓住事情的关键点，从而找到解决问题的方法。因为找到了事情的关键点，就找到了解决问题的钥匙，所有难题也就能迎刃而解。

- ◎ 抓住事情的关键点 / 120
- ◎ 下药下到点子上 / 122
- ◎ 避免陷入“瞎忙”的陷阱 / 126
- ◎ 难做的事，先从容易处去做 / 128



- ◎ 重要的事，放在前面去做 / 131
- ◎ 努力付出，跟蚂蚁学习 / 133
- ◎ 活到老学到老的大智慧 / 136
- ◎ 用对好方法成就大事业 / 139
- ◎ 借口是害人的慢性毒药 / 141
- ◎ 积极主动才能获得成功 / 144

## 第六章 偷学谈判妙招——打好心理战

商场如战场，有谋者胜。做生意时最艰难、最基本、最重要的较量就是谈判。曾有人说过这样一句话：“生意谈判其实就是心理较量。”事实上就是如此。如果谈判中能够较好地把握顾客的心理，就一定能在生意场上取得较大的发展。

- ◎ 让顾客快乐的谈判 / 148
- ◎ 学会在谈判时说“不” / 150
- ◎ 巧妙探测对方的底细 / 152
- ◎ 谈判中的让步原则 / 155
- ◎ 谈判的提问形式与时机 / 158
- ◎ 适当的时候，适当的收敛 / 163
- ◎ 谈判中的应对之策 / 164
- ◎ 语言运用在谈判中的重要性 / 166
- ◎ 打破谈判僵局的方法 / 168
- ◎ 谈判中说服技巧的综合运用 / 171
- ◎ 谈判中拒绝他人要婉转 / 173

## 第七章 偷学团队管理——铸成钢铁一样的团队

在知识经济时代，竞争已不再是单独的个体之间的斗争，而是团队与团队的竞争、组织与组织的竞争。任何困难的克服和挫折的平复，都不能仅凭一个人的勇敢和力量，而必须依靠整个团队。一个人是否具有团队合作的精神，将直接关系到他

的工作业绩。

- ◎ 任何成就都来自团队协作 / 176
- ◎ 认清团队精神，实现自我超越 / 177
- ◎ 去掉愚蠢的“个人英雄主义” / 179
- ◎ 扮演好自己的团队角色 / 180
- ◎ 集思广益，听取他人的建议 / 181
- ◎ 建立自己的人际网络 / 184
- ◎ 个人离不开团队，要与团队一起成功 / 187
- ◎ 工作时，没有自己私人的时间 / 190
- ◎ 团队合作也是负责任 / 193
- ◎ 各取所长，打造顶级团队 / 196
- ◎ 充满激情，打造激情团队 / 200
- ◎ 激发员工的主人翁意识 / 202

## 第八章 偷学经营绝招——好刀要使在刀刃上

事业要想做大做强，就不能一成不变的老走在别人后面，照搬就套，那等于是自毁前程。只有学会不断地制造市场需求，才能迎合市场，不断创造成功。天底下无所谓谁比谁聪明，只有谁比谁用心，经营企业尤其如是。

- ◎ 捕捉市场上的需求 / 206
- ◎ 独具慧眼，发现商机 / 209
- ◎ 把钱花在刀刃上 / 212
- ◎ 控制成本，扩大利润 / 216
- ◎ 随机应变，相时而动 / 218
- ◎ 出手迅捷，抢占先机 / 220
- ◎ 顺应时代潮流，把握市场 / 224
- ◎ 一口吃不成大胖子 / 226
- ◎ 居安思危，有备无患 / 228
- ◎ 留意身边的所有信息 / 231

## 第九章 偷学吸引客户——永远不要得罪客户

得罪客户对于经营者来说可以说是一种严重的错误，从某种意义上说，这等同于一种自杀行为。可惜的是，很多经营者总是醉心于如何获取更多的利润，而忽视了对顾客的服务水准，这无异于自掘坟墓。如何留住客户，让客户跟着你走，值得考虑。

- ◎ 应酬中令人反感的几种行为 / 234
- ◎ 愿意为人脉付费 / 240
- ◎ 商务应酬中的基本礼仪 / 244
- ◎ 要善于激发客户的自豪感 / 247
- ◎ 折中求全让客户心满意足 / 248
- ◎ 要巧妙与客户争辩 / 252
- ◎ 让多疑的客户放下心来 / 253
- ◎ 浇灭客户的怒火 / 257



## 第一章

### 偷学创业之道

#### ——头脑灵活意志坚定

---

有的人很想当老板，可是当老板可不是件容易的事！创业是一个企业管理的开始，在创业中如何管理好自己，是创业的关键。一个企业家是企业的发展关键、企业的中心、企业的象征。企业家在创业中，必须有独具慧眼的目光、坚强的毅力、信心和不怕失败勇于挑战、冒险的精神。

## 要创业先要会做人

要创业，就要学会做人。世界上大部分人都很精明，要让人们信服你，与你交往，才是成功的最大基础。

全球华人首富李嘉诚，最初只是一个茶楼卑微的跑堂者，一个五金厂普通的推销员，而且只有初中教育背景；但是，他经过不懈的奋斗，成为了商界的风云人物。

成功的背后，究竟有什么秘密呢？香港一家媒体，曾经做出了这样的评价：“李嘉诚发迹的经过，其实是一个典型青年奋斗成功的励志式故事。一个年轻小伙子，赤手空拳，凭着一股干劲儿勤俭好学，刻苦勤劳，创立出自己的事业王国”。

不过，李嘉诚认为，自己事业有成的真正原因是“懂得做人的道理”。他多次说过这样的话：“要想在商业上取得成功，首先要会做人，因为世情才是大学问。世界上每个人都精明，要令人家信服并喜欢和你交往，那才是最重要的。”

早年，李嘉诚生产塑胶花，曾有一位外商希望大量订货。不过，对方有一个条件，必须要有实力雄厚的厂家作担保。这对白手起家、没有任何背景的李嘉诚来说，无疑是一个严峻挑战。

李嘉诚硬着头皮，上门求人为自己担保，最后磨破了嘴皮子，还是一无所获。看来生意要泡汤了，他只得对外商如实相告。

外商被李嘉诚的诚实打动了：“说实话，我本来不想做这笔生意了，但是你的坦白让我很欣慰。可以看出，你是一位诚实君子。诚信乃做人之道，也是经营之本。所以，我相信你，愿意和你签合约，不必用其他厂商作担保了。”

不料，李嘉诚却拒绝了对方的好意，他说：“您这么信任我，我非

常感激！可是，因为资金有限，我确实无法完成您这么多的订货。所以，我还要遗憾地说，不能跟您签约。”

这极富戏剧性的变化，让外商大为感慨，他没有想到，在“无商不奸”的时代，还有李嘉诚这样的诚实君子。于是，外商当即决定，即使冒再大的风险，也要与这位诚实做人、品德过人的年轻人合作一把。最后，外商预付货款，帮助李嘉诚做成了这笔买卖。

做一名成功的商人，有一个精明的头脑还远远不够，还必须在做人处世方面有过人之处。李嘉诚在商业上的成功，与其说来自精于计算，还不如说是做人的胜利，是他诚信待人、广结善缘的结果。

商场上有一则不成文的规则：人脉决定财脉。一个商人若能做到圆通有术，左右逢源，进退自如，上不得罪于达官贵人，下不失信于平民百姓，中不招同行、朋友妒忌，人脉大树就能枝繁叶茂。

有了人脉关系，生意就会灵活、方便，各个环节畅通无阻，就会带给你机遇、利益和帮助，虽然它不是金钱，却胜似金钱；不是资产，却形同资产。

李嘉诚能有今天的成就，首先是他人缘好，在为人处世方面做得都很到位，能够拿捏好分寸，所以人人都信服他，喜欢和他交往、做生意。人缘好，关系就有了，人脉也就很广，生意就不难做了。

在这样一个急功近利的时代，人们为了所谓的成功，往往不惜挖空心思，甚至不择手段。对于这类做法，李嘉诚颇为反感，他说：“我绝不同意为了成功而不择手段，如果这样，即使侥幸略有所得，也必不能长久，正如俗语所说，刻薄成家，理无久享。”

经商、做生意，说到底建立信用的过程，“信用是交易的基础”。在李嘉诚看来，厚道做人，表里如一，讲求信誉，才能赢得合作伙伴和顾客的信赖，广结善缘。如果你的所作所为不能令人信服，那就无法建立信任，也就失去了信用，那么做生意就成为一句空话。

经商盈利有“道”，有规律可循，然而“德”是“道”的化身。懂得如何做人，具备了做人的品德，令人信服，才能做个大商人、成大

事。我们常说“做人要厚道”，意思就是不能违背“诚实”、“豁达”、“感恩”、“直率”、“助人”等品质，成为可信赖、值得倚重的人。

商场如战场，精明、老练、会算计，才能获利。但是，厚道做人也是必不可少的。老子认为，不负于人，不欺于人，就叫厚道。“厚道”不是“呆头呆脑”，不是“僵化愚钝”，而是在明确各种利害关系后，能够与人为善，做到体谅客户、信任部下、爱护员工，从而广开财路。反之，认为自己比别人聪明，认为其他人都是傻子，只能“聪明反被聪明误”，到头来一场空。

成为一名出色的商人，学会做人是一个必需的前提，换句话说，就是未学做事，先学做人。只有先成为一个值得信赖的人，别人愿意和你交往，才有可能成就一番大事业。

商人要以忠厚为本，只有厚道才能给人以信任感，建立起长久的买卖关系，方能赚到钱。一个成功的商人必定是君子，而不是小人。那些表面上看来猴精鬼灵的人，而实际奸诈不守信的人是不适合经商的；终究还是得不到别人和社会的信任。

## 要有吃苦的准备

在创业的道路上，成功的企业家们经历了太多波折和考验，也使他们对经商的困难有足够的心理准备。

有一位美国作家，曾经这样总结过那些企业巨人所共有的特性：

“他们独具慧眼，能在别人没有察觉的情况下看到挑战的机会。有些企业家反应迅速，能在瞬息万变的环境中发现机会；有些企业家则干脆自己去主动创造机会。无论是谁，他们都能不顾一切地坚持自己的想法，然后不屈不挠地克服困难，用尽自己的储蓄，有时甘冒生命危险去追求生产新的产品、提供新的服务。他们冒着风险，可是他们常常可以

找到创造性的方法来化险为夷。”

成功的商人，恐怕没有时间享受胜利带来的快感，他们永远瞄准下一个目标，并对新的挑战有足够的心理准备。也就是说，他们永远在做好更刻苦的准备，研究如何突破自我，向前迈进。

李嘉诚谈到自己经商的心得，从来没有对眼前的成绩自满。他说：“一个人做得再成功，也仅仅是生存了下来了。况且，那些成功都是过往的成绩，不代表你明天一觉醒来，生意还在。我唯一相信的是，未来之路还会崎岖不平，必须如临深渊、如履薄冰地面对明天。”

前 IBM 总裁 Gerstner 先生也说过这样的话：“长期的成功只是在我们时时心怀恐惧时才可能。不要骄傲地回首让我们取得以往成功的战略，而是要明察什么将导致我们未来的没落。这样我们才能集中精力于未来的挑战，让我们保持虚心、学习的饥饿及足够的灵活。”

为什么有的商人把生意做得那么大，做得那么久，很重要的原因是他们永远不满足，不自大，绝不被眼前的成绩冲昏了头。他们告诫自己，要永远面对下一次困难的挑战，永远不能自我满足。

李嘉诚精湛的用人策略和宽厚待人的作风，使他的事业如虎添翼。其实，这种良好的商业素养，都是他在一场场商业搏斗中训练出来、积累起来的。比如，李嘉诚综合中国传统式经商方式以及欧美经商方式的优点，针对每一个收购的目标，会像欧美的商人一样，事先召集手下，搜集各种情况，进行全面分析，对各种困难做出充分估计，而后找到解决的方法，最终完成巨额的交易，保证了决策的正确性，也保证了从不后悔。

在某个行业做得时间长了，取得了一定成就，就容易遭遇发展瓶颈。多年的发展计划圆满实现了，会面临新的发展问题，下一步迈向哪里？这都是商人在成长过程中遭遇到的共性问题。说得通俗一点，这就是二次创业的考验。

随着初次创业的实现，人们会蓦然发现自己曾经的竞争优势已经不存在了，或者正面对着竞争对手越来越大的威胁。这时候，要以“归零”



的心态面对眼前的新问题、新挑战，对可能遭遇的苦难有足够的心理准备，主动在超越自我的过程中取得新的成就。

## 从自己最熟悉的领域做起

我们知道，在动物界，几乎每个食肉动物都有自己的领地。在这个领地里，它就是国王，甚至不允许别的动物涉足它的领地半步。

人类社会发展到今天，早已不再是占山为王的时代了。只是我们可以从动物界的这一现象中受到一种启示，学到我们事业成功的经验。这就是要发展我们的事业，就要先从我们熟悉的领域做起，不要轻易地改弦易张，更不要随随便便就去追赶所谓的“热门”。

股票市场上，不管指数是红是绿，也无论大盘是涨是跌，每天都有股票飘红，甚至每天都有股票涨停板。但这是不是就意味着人人都能赚到大钱呢？其实，我们稍微想一想，就可以对这个问题有个明确的回答：股票市场既然是个市场，自然有赔有赚，如果人人都能赚到大钱，那么，谁来赔钱呢？在股市上泡过的人几乎都知道，股市上最忌讳的就是追涨杀跌。这确实是有过几年“股龄”的人都懂得的道理，但是，在实际操作中，中小散户很少有人不追涨杀跌的。这也难怪，别的股票都在上涨，唯独你手中的股票得了病一样，脸儿总是绿的，这时候你怎么办？你说：“我就是捂着，肯定有机会的。”但第二天依旧，第二个月依旧，甚至到了第二年你手中的那支股票还是那副德行，要死不活地趴在那里不动，而别的股票翻几倍的都有了。你忍不住了，就将它卖了，去追逐市场上的所谓“热门”。可过了没几天，你就发现你手中的“热门”变凉了，把你深套其中，而你刚卖出没几天的那支股票却邪门儿了似的活蹦乱跳，天天在上涨，似乎那些投资机构到处打听，看你卖了没有，他们好像就等着你手里的那几百股。