



助你成功的智慧丛书

ZHUN CHENG GONG DE ZHI HUI CONG SHU

人不信而不立
言而无信者一事无成

诚信是做人根本的第一条准则，
也是成大事必须具备的优秀品格；
诚信即是成功的最大资本，
也是为自己赢得有利筹码的必要条件。

诚信是金

C H E N G X I N S H I J I N

李元秀◎主编



内蒙古人民出版社



助你成功的智慧丛书

ZHUN CHENGGONGDE ZHIHUI CONGSHU

诚信是金

CHENGXINSHIJIN

李元秀◎主编

人不信而不立
言而无信者一事无成

诚信是做人根本的第一条准则，

也是成大事必须具备的优秀品格；

诚信即是成功的最大资本，

也是为自己赢得有利筹码的必要条件。



内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

诚信是金/李元秀编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2008. 12

(助你成功的智慧丛书/李元秀主编)

ISBN 978 - 7 - 204 - 09797 - 5

I. 诚… II. 李… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 204064 号

助你成功的智慧丛书

主 编	李元秀
责任编辑	徐 建
封面设计	点滴空间
出版发行	内蒙古人民出版社
地 址	呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷	北京中印联印务有限公司
开 本	710 × 1000 1/16
印 张	360
字 数	3900 千
版 次	2009 年 1 月第 1 版
印 次	2009 年 1 月第 1 次印刷
印 数	1 - 10000 套
书 号	ISBN 978 - 7 - 204 - 09797 - 5/Z · 563
定 价	600.00 元(全 20 册)

如出现印装质量问题,请与我社联系。联系电话:(0471)4971562 4971659

前言

以前,我们是那么的贫穷,那么的一无所有。我们没有舞台,更没有成功胜利的而获得的掌声……

但今天,我们这一代又是如此幸运,尽管我们还在发展的道路上行走或奔跑,我们必竟有了人生创业和为之奋斗的事业舞台。人们常说,心有多大,天地就多大;做为一个创业者来讲,更重要的是有一个天地大舞台。

如今,一个充满机遇和挑战的时代就在我们身边,社会为我们提供了一条光明坦荡的大道,那就在人生的天地大舞台上创业:

创业成功,你可以实现你梦寐以求的生存价值;

创业成功,可以让你按照自己的自由意志生活;

创业是人一生中在天地大舞台上最亮丽的时刻。在创业面前,身世卑微或高贵已没什么不平等,学问高低也无多大差别,只要你有这颗改变自己命的心,只要你有眼光,有谋略,敢于冒险,精明能干,总之,只要你以积极的心态,立刻去行动就行!

当然,要创业赚钱并非一件很容易的事情,创一家公司或一个实体也有许多东西需要我们去学习,即使你只是开一家规模很小的企业,也必须要熟悉精通其中的许许多多技巧和门道,这也是我们编撰本套《助你成功的智慧丛书》的真实意图所在。

天地舞台的大幕已经徐徐地拉开,每个人对于成功都存着一种渴望,没有人会愿意一辈子甘于平庸、碌碌无为。快速变革的社会给每个人提供了无数的机遇去改变自己的人生角色,而内心对成功的渴望也会随时提醒那些关注自我



前言





发展的人士:要努力让自己更优秀!

无庸讳言,这就要求每一个创业者或老板,即使对于看似渺小的工作也要尽最大的努力,每一次的征服都会使你变得强大。如果你用心将渺小的工作做好,伟大的工作往往会水到渠成。如果不能成就伟大的事业,那么就以伟大的方式去做渺小的事情。抓住身边每一个机会去提升自己,让自己每天都能够有所进步。

对于一个人来说,成功就是从平凡到优秀,从优秀到卓越的蜕变过程,并不仅仅是一个从被管理者蜕变成管理者那么简单,即使是那些已经成功的管理者也要随着社会环境、时代使命的变化而及时转变。

每个人都有属于自己的舞台,然而,一个人要想获得似锦的前程,全部有赖于自身不断地学习与自我提升。古训也好,实战经验也罢,只要你有计划地进行总结工作和学习,相信每个有志之人都可以在这个天地大舞台上实现自己的人生目标和人生价值!



目 录

诚信是人品 诚信一生快乐一生

商务活动要保证信誉	1
千金易得,信誉难求	1
商务应酬应该以诚待人	2
货真价实永远是经商的宗旨	4
害人之心不可有	4
言而无信是经商大忌	5
信用是最大的本钱	5
有诺必践,信誉至上	6
正直诚实是可贵的精神品质	7
保持真诚的本色	9
不要把别人当傻子	10
欺骗别人不如恪守诚实	11
不必“趋炎附势”	12
比别人更卖力地工作	13
以德立身,泽己及人	15
为人宽厚,小事化了	17
君子成人之美	18
诚信是无形的资本	20



俭以养德	21
为他人着想	22
爱父母才能爱自己	25
友善的方式最能使人信服	29
真诚才能感人	31
切莫清高孤傲	33

诚信赢得好关系,好人脉

有关系才能多挣钱	35
关系成就世界首富	36
人脉是你的无形资产	38
有人脉才能有机遇	40
得意时别忘形	41
谁是你身边真正的朋友	42
从细节上发现真正的朋友	43
关系是成功最重要的因素	44
关系很重要	45
关系网可以提升自己	46
获取成功最重要的因素	47
缺那么一点关系就行不通	48
一定要知道利用关系	49
有关系的人总会好一些	50
关系随着环境而改变	52
不同的环境产生不同的人际关系	53
成为一流的高手	54
关系网中的三类人	55
建立自己的关系运方案	57



将自己置于关系网的主导地位	58
不要做有关系无能力的人	59
会用关系才叫资源	60
运用关系的能力不能弱	62
将关系运用得恰到好处	63
关系不用,过期作废	63
学会放长线钓大鱼	64
应该有效利用关系	66
运用关系时的禁忌	67
不要跟高手耍手段	68
不要担心自己会受到伤害	69
不要背后利用别人的资源	70
不要为小事而耿耿于怀	71
不要耍弄自己的小聪明	72
不要随意指责对方	73
不要立即要求回报	74
不能得罪的 N 种人	75
与自己交往最密切的人	76
帮助自己最多的人	76
对自己最信任的人	77
关系自己前程的人	78
知晓自己秘密最多的人	79
对小人敬而远之	79
人际关系善用法则	80

以和为贵才能赢得诚信朋友

不要为了小利伤大和气	85
------------------	----

能够舍小利就能求大利	86
不占人便宜就能维持和气生财	88
做生意能够双赢才能真赢	88
生意场上避免与人结仇敌	89
在合作中找到生意的新起点	90
在利益一致中寻求合作	94
为对方着想才能保证合作成功	97
过河拆桥不如相互扶持	102
在一定原则下选择合作者	104
产生 1 + 1 大于 2 的效果	105
要做到合作必须杜绝内斗	106
不要以友情为依据来衡量合作	109
懂得吃小亏占大便宜的商业哲学	110
竞争对手也可以共同发展	112
也要让竞争对手得到好处	114
以德报怨很重要	116
扩张相争也要以和为贵	118
共存共荣的双赢局面	120
雪中送炭强过锦上添花	124
以诚相待方可赢得人心	126
以诚为本是扭转乾坤的唯一出路	127
信誉是平衡风险与利润的支点	128
诚信是生意人最响亮的一块牌子	132
以迂为直达到把生意做好	134
要给别人留面子	136
不做人人都知道能赚钱的生意	137
调整好退的心态	139
该说“不”时就说“不”	140

放弃无意义的固执	143
学会退一步调整情绪	145
拿得起更要放得下	146

诚信就是尽职高效永不推卸责任

把自己的工作尽职尽责	149
在本位上尽本分	152
把敬重自己的工作当成习惯	154
勤奋做事不可缺少	155
首先要比别人更快捷	156
能力体现在相同时间能办多少事	157
工作效率比废寝忘食更重要	159
学会先做头等大事	160
把复杂的工作简单化	161
要做时间的主人	163
主动工作就是主动负责	164
我为企业,企业为我	165
主动去做别人不愿意做的“苦差事”	166
为老板分忧就是替自己铺路	167
培养自己的工作热忱	168
不要总想着报酬和待遇	171
优秀员工自制力强	173
以主动工作树立自己的品牌	175
别找借口推卸责任	176
做把信送给加西亚的那个人	177
要尊敬你的上司	179
执行就要做到不折不扣	181



让责任心驱走所有的借口	182
犯了错误要诚实面对	184
接受批评态度要诚恳	185

诚信是荣誉亦是道德更成功基石

把职业当成终生事业	189
比薪水更重要的是机会	190
自觉捍卫公司的荣誉	192
通过竞争提升自己	194
找准位置才有用武之地	195
忠诚是晋升的资本	197
不要给失败找托词	198
用行动创造机遇	199
你的价值决定你的分量	201
一定要有所专长	202
从工作需求出发发展自我	204
做一个解决问题的高手	205
打造一个叫得响的个人品牌	207
拥有干好工作的强烈欲望	208
把工作当成一种生活方式	209
要做就要做最好	211
工作要用心无遗漏	212
不轻视任何一件小事	213
轻视细节带来危害	215
细节成就佼佼者	216
把自己的工作做到尽善尽美	218
用实实在在的业绩说话	219



不断进步才能获得机会	220
凡事都要积极主动	222
要有真诚的态度	223
不为做不到找任何借口	224
将所有异议抛在一边	226
永远以最佳的精神状态工作	227
不要把情绪带到工作中	229
不要因一次失败而否定自己	230
成功者无一不是战胜失败者	231
坚持不懈才能打开成功之门	233
没有卑微的工作只有卑微的心态	234
要突出工作效率	236
高效工作的秘诀	237
有效地利用每一分钟	238
工作时间不干私活	240
效率不是忙出来的	241
不需要老板随时监视	242
“三分钟热情”不可取	244
勤奋是检验工作的试金石	245
绝对不能拖延工作	247
把工作“消化”在昨天	248
即使完成了工作,也不要闲下来	249
做个不服输的犏牛	250
老板最欣赏什么样的员工	252
职场容不得一点儿不负责任	253
推卸责任的人不可靠	255
做错了事就要承认	256
勿因逃避惩罚而文过饰非	257



正确面对批评	259
千万不要不战自败	260
不要在同一个地方跌倒两次	262
要养成守时的习惯	263
要有诚实的美德	264
除了诚实,我们还要守信	266
用欺骗追求成功永远不能成功	267
正直是通往成功的桥梁	269
你需要有一颗坚持到底的恒心	270
不要在公司里说闲话	272
要善待你的“老东家”	273
不要当面一套背后一套	274

诚信是人品 诚信一生快乐一生

人活着,就要活的真、活的善、活的美。不虚伪、不故作、直率。这是真;以同情之心待人,以恻隐之心爱人,随是善;沟通心灵和仪表,融合人类与自然,这是美。以真善美的品位做人,其乐无穷。

商务活动要保证信誉

商业经营中,贷款往往出于投资的需要,但借贷投资是用人家的钱做自己的事,因而有许多人不懂得合理运用,他们甚至盲目举债,在企业经营不善的基础上又加重了企业的经营负担。因此。商业借贷必须是当投资人对一项投资计划充满信心之后,才将借贷投资提到议事日程中来,决不能盲目贷款。除此之外,借贷投资时还应主动做到如下几点:

- (1)主动让对方、银行了解自身经营状况。
- (2)掌握银行的信贷政策和投向。
- (3)努力提高资金使用效率,赢得对方或银行的赞赏。
- (4)保证借款信誉,“有借有还,再借不难。”
- (5)在每次借款申请的交往中,讲求实际效果。

千金易得,信誉难求

在商业活动中,军心与商品的信誉度是成正比的。50年代末,香港刮起了一股“共产党要对香港采取行动”的风潮,搞得人心惶惶。一度开始繁荣起来的



诚信是人品
诚信一生快乐一生



市面,突然冷清起来,香港经济萧条了,对报纸出版商胡仙的打击也是沉重的。海外的代理商纷纷要求尽快中止合同,担心香港气数完了再采取行动来不及了。每天送出一些,又要拉回一些头一天没卖出的报纸。公司亏损。面对着严重危机,胡仙不愧为胡仙。她没有惊惶失措。她到街上作调查,奔赴大陆“探行情”。回香港后给报社职员们一颗定心丸:“中共不会对香港采取任何行动。”她马不停蹄地飞往台湾、美国、巴黎、堪培拉,向代理商、经销商打保票,又对报纸的版面也作了改革,和社会生活贴得更近了。对稳定投资者,恢复和发展香港的繁荣,星系报起了很大作用。“稳住军心”这一招终于使报纸不但起死回生而且名声大振。

稳定军心是商业经营处于危机时期的重要措施,这不仅需要有周密的计划而且也需要有孤注一掷的勇气。例如,1965年,香港发生了银行的挤兑风潮,波及到每一家银行。明德银号的广东信托银行先后倒闭。一向声誉不错、业务兴旺的恒生银行,也被迫把股份的一半让给了英资银行。远东银行在风潮的影响下,日子也很难过。银行家邱德根觉得,远东银行的声誉和他本人的声誉是连在一起的。如果他撒手不管,不但远东银行可能垮台,他本人的声誉也会受到影响。于是他把自己控制的大部分资产投入了银行,使远东银行终于度过了难关。远东银行的声誉和邱德根本人的声誉都进一步提高了。

北京有家叫“旭日快运”的公司。一天,他们突接一趟火烧眉毛的差事,为一家外企公司火速送文件到另一家外企公司。其间行程近20公里,而时间仅限定一小时,其时又逢车流高峰,快运人员立即驱车上路,然而他们又遇前方车祸,寸步难行。他们当机立断,决定一人留守车内,另一人怀抱文件弃车而去,步行数百米拦下一辆出租车,终于按时将文件送至客户手中。当然此趟业务定属赔本生意,但信誉是花多少钱能买得到的呢?

商务应酬应该以诚待人

商业交往的目的是为了结识合作伙伴,所以,以诚待人即可节省时间,又可给人以强烈印象,下列方法将对你有所益处:

(1)初次与人交往时,多要几张名片。如果你总是向别人要两张或三张的

名片……而不是一张,你的生意伙伴会觉得受宠若惊,对你留下深刻的印象,并经常好奇地问:“你要两三张名片做什么?”此时你简单而又诚实地答道:

“我想留一张自己用,但是我认识的其他人可能会愿意跟你联系——我公司的同事、我们共同的朋友、还有生意上的伙伴,他们可能不认识你。我以前曾经遗憾自己只要了一张名片,以后决不会这样了。如果你给我两张名片,我们的会面就会事半功倍。”

(2)尽量使你的名片“长寿”。在散发你的名片之前,在背后写点什么。可能是你们会面的日期、讨论的内容,或是以后你能提供的信息或服务。注意措辞要恳切,表示愿意帮忙,而不是请求帮助!

大多数递出去的名片都会很快被丢弃。如果你的名片包含了“给予”的信息,就会幸存下来,成为孕育日后成功的种子。

(3)与人交往应全神贯注——在任何新的生意场合,要始终把注意力集中在对方身上。记下他所说的话,问他问题,了解他为人处事的原则。这样就等于告诉他你很重视他。

(4)与人交往时要做到有来有往。在接到每封信、每个电话或者在每笔私人业务及工作接触之后的24小时之内,要给当事人一个准确的回答。

(5)与人交往时顺水人情要做足。

河野一郎是日本的一位企业家,最会利用人们想念离别亲人心理。

1959年他在欧美旅行,在纽约遇到了多年不见的好友米仓近先生。两人互道近况,留下了在国内的住址和电话,知道彼此都已成了家。当晚,河野一郎回到旅馆第一件事,便挂了个长途电话给米仓近太太:“我是米仓近的老朋友,我叫河野一郎。我们在纽约遇到了,他一切都很好。”

米仓近太太感激莫名,一时热泪滂沱。米仓近后来知道了,特地专程去谢了他。

任何人总是关心着自己最亲近的人,如果一旦发现别人也在关心着自己关心的人,大都会兴起一种亲近的感觉。而企业家们正是可以利用这种共同的心理倾向,使人有亲切感,增进人际关系。



诚信是人品
诚信一生快乐一生



货真价实永远是经商的宗旨

在现代商业竞争中,实战的制胜法宝就是货真价实,大多数有势力的商家,在商战中,都打“实战”这张牌。

香港珠宝大王郑裕彤谈到发财之道时说:“以珠宝行业来说,每间分行均由一名经理负责,而一切业务则由总写字楼控制。逢星期日,我便召集所有经理来开会,共同研究业务的进展。我做生意的主要手法是:当客人一踏进店来,绝不会那么轻易就让他溜去。即使第一次他不光顾,但日后定会有所交易。因此职员对人待客的态度和礼貌最重要。同时,店铺的位置、装修,以及货品的款式也很重要,所以我全部的分行皆选择最旺的地点开设,装修美仑美奂,而物品款式必求新颖。”

郑裕彤这样说,也确是这样做的。现在郑氏的周大福珠宝金行,除了中环华人行有1个总行外,在港九还有10个分行。都坐落在闹市,如中环、铜锣湾、油麻地的弥敦道,而旺角弥敦道就有三个分行。他们的口号是“周大福,一口价”,意即“货真价实”,毋须讨价还价。难怪郑裕彤的珠宝生意在香港做得最大,信誉也最好了。

害人之心不可有

商业成功人士指出,商业销售中陷阱重重,害人之心不可有,防人之心不可无。防范他人的方法包括如下内容:

(1)商场是个名利场,人人都非常现实,如果有个人表现得一无所求,只为兴趣与你合作,摆明是骗你,起码90%是如此。

(2)在对方束缚住自己的时候,千万不要自己先作茧自囚。例如在双方没有书面合约或对方未投入一分钱资金时,自己不要先投入资金。

(3)不贪小便宜。世上永远没有可白吃的饭,遇到此种情况就要先自问,为什么偏选了我捡这个便宜。尤其对你一见如故的人,更要小心。