

◆ JingShangSanBao ◆
中石◎编著

经商三宝

三足鼎立、三宝并用
锻造全面的商界精英

在那些叱咤商界的成功商人身上，
都拥有一套不为常人所知的神通。
作为商界新手的你，唯有掌握了这生存和发展之宝，
才有可能崭露头角。

会做人 会做事 会做生意

Huixuoren Huixuoshi Huixuoshengyi



当代世界出版社

经商三宝



拥有经商三宝，想不赚钱都难

JINGSHANGSANBAO

做人(Zuoren)——

洞悉人情世故，才能关系广，路子顺，在商场中如鱼得水，一派儒商风范。

做事(Zuoshi)——

在做事上有自己的一套，纵使事情千头万绪，总能明知轻重，游刃有余。即便大难临头，也能临危不惧，化险为夷。

做生意(Zuoshengyi)——

看到别人看不到的机会，让金钱源源不断地流入自己的腰包。

ISBN 978-7-5090-0260-5



9 787509 002605 >

定价:28.80元

三足鼎立、三宝并用
锻造全面的商界精英

在那些叱咤商界的成功商人身上，
都拥有一套不为常人所知的神通。
作为商界新手的你，唯有掌握了这生存和发展之宝，
才有可能崭露头角。

会做人 会做事 会做生意

Huixuoren Huixuoshi Huixuoshengyi

中石◎编著

◆JingShangSanBao◆



经商三宝

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经商三宝 / 中石编著. —北京: 当代世界出版社,
2007. 9

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0260 - 5

I. 经... II. 中... III. 商业经营—通俗读物
IV. F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 134633 号

编 著: 中 石

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京才智印刷厂

开 本: 710 × 1000 毫米 1/16

印 张: 17

字 数: 260 千字

版 次: 2007 年 9 月第 1 版

印 次: 2007 年 9 月第 1 次

印 数: 1 - 12000

书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0260 - 5/F · 010

定 价: 28.80 元

前

言

如今的商场上，到处布满了机会和陷阱。腰缠万贯的大富翁可能一夜之间倾家荡产，白手起家的穷小子也可能建立自己的商业帝国，在这个财富的竞技场上，拥有什么并不是最重要的，是否具备经商的能耐才是成败的关键。君不见，在那些叱咤商界的成功商人身上，都拥有一套不为常人所知的神通。作为商界新手的你，惟有掌握了这生存和发展之宝，才有可能崭露头角。

假如用心观察，你就会发现，成功商人无外乎三种类型：

有的人洞悉人情事故，以人心换人心，练就一身做人处事的功夫。他们能让每一个合作伙伴都成为朋友。能让每一个员工都对自己忠心耿耿。他们关系广，路子顺，在商场中如鱼得水，一派儒商风范。但是，商场如战场，奸诈厚黑也盛行于世。如果只学做人，则难免遭人陷害。

有的人在做事上有自己的一套，纵使事情千头万绪，他总能明知轻重，游刃有余。即便大难临头，他也能临危不惧，化险为夷。他们精明、老练、纵横捭阖，他们口吐莲花，巧舌如簧，是一个不折不扣的办事能手。可俗话说，小赢靠智，大胜靠德，单凭聪明和手腕最终也难成大事。

有些人则充满了商业细胞，他们将商业的基本规律融会贯通，运用得炉火纯青。他们把商业的意识深入到生活的方方面面，让赚钱无

处不在，无时不在。他们总能看到别人看不到的机会，让金钱源源不断地流入自己的腰包。不过，商场毕竟不是创意的天堂，天赋和经验也不是经商的全部要诀。

而初涉商海的新手则常犯盲人摸象的错误，只学到了一鳞半爪就自以为是，这样怎么可能成为全面的商业人才呢？

本书便是要从做人、做事、做生意三个方面齐头并进，将你锻造成为全面的商界精英。三足鼎立，三宝并用，你便能崭露头角，立于不败之地。

千般易学，一窍难求，经商的三宝诀窍已经呈现在你面前。你大展身手的时候到了！

目 录

CONTENTS

做人篇

第一章 经商要以做人为先

1. 提高别人对你的信任度 3

希冀别人信任，是心理趋向成熟的一种良好的愿望；得到别人信任，则是人际交往的一大课题。

2. 掌握自我推销的方法 5

现代社会是个酒香也怕巷子深的年代，你就像一个产品，不做广告就很少有人知道你的名字，了解你的品质和能力，你就会缺少别人的认可和欣赏，常常被人遗忘。

3. 以积极的心态走向社会 7

如果一个人决心获得某种幸福，那么他就能得到这种幸福。这就是心态产生的力量。

4. 人缘的层次越高越好 9

立志创业的人，不应该过分地依靠旧友，而要不断地建立新的人缘。重要的是通过新的人缘扩大自己的世界，扩大视野。

5. 成就大事业以勤为本 11

一个人的能力，尤其是专业知识、工作规划以及处理问题的能力，都不是三两天就可以培养起来的，但只要“勤”，就能有效地提高自己这方面的能力！

6. 用知识品牌包装自己 13

在现代这个激烈竞争的时代，任何东西都是不可靠的，不长久的，惟有知识才能经久不衰，让自己在社会上立于不败之地。

7. 说得体的话，做得体的事 15

一个具有高尚的情趣，优雅的气质，潇洒的风度的人总是备受欢迎的。

8. 经商要以做人为先 17

其实经商的目的只有一个，就是赚钱，但只有先做好人，才能赚大钱。

9. 成功需要你惜时如金 19

希望自己能获得成功的人都应该切记：昨天是一张注销的支票，明天是一张期票，今天是手上的现金。因此，只有今天是我们惟一能利用的时间。

10. 拥有更多失败的经验 22

人们常常以为成功者一定有许多成功的经验，其实恰恰相反，每个成功者都有许多失败的经验。区别在于，成功者从失败中汲取教训，百折不挠，而失败者则沉湎于痛苦，不能自拔。

第二章 做人做事保留几张底牌

1. 遇事沉得住气 25

对于干事业的人来说，应该明白“今日之果，昨日之因”的道理，而不要为一时一地的得失所拘。要有一事当前沉得住气的大气，这种性格是一切成大事者所必需的。

2. 保持头脑镇定 27

容易头脑模糊的人，面临突发事件，或一遇到重大的压力，就要惊慌失措。这样的人是一个弱者，是不足以付以重任的。

3. 养成从容不迫的习惯 29

不管在任何场合，如果能够保持从容不迫顺应自然的态度，那么，任何事情都能应付自如。

4. 少说多听 30

“沉默是金，语言是银。”老天给我们两只耳朵一个嘴巴，本来就是让我们多听少说的。善于倾听才是成熟的人最基本的素质。

5. 管住自己的嘴巴 33

很多人总觉得只要自己光明磊落，便凡事无不可对人言，但假如对方是个根本不可以言尽的小人时，你的三分话已经显得太多了。

6. 不要轻易暴露自己的情感 35

生意人无须像曹操那样“奸”到极点，只要做到不为物

喜，不为物悲，尽量控制自己的感情，不要使自己的情绪失控，也就足够了。

7. 和“言”悦色谈生意 37

一个老谋深算的人应该对任何人都不说威胁之词，不发辱骂之言，因为二者都不能削弱敌手的力量。

8. 不轻易说“是” 39

生意人在谈判中，绝对不要认为让步是理所当然之事。掌握和灵活运用让步，适当时大胆地说声“NO”，才能使自己不至于在讨价还价过程中惨遭失败。

9. 扔掉“驴夫哲学” 42

不可以君子之腹度小人之腹，轻信偏信。要“先小人，后君子”，该问的东西要不厌其烦问个明白，细心观察，反复比较，该办的手续一定要办，以防万一。

10. 原则问题不让步 45

在商业谈判时，最无情的对手往往是最厉害的对手，在原则的问题上，绝对不能给对方半点可乘之机，因此，要练就谈判时的铁嘴钢牙，一定要经过一番艰苦的锻炼。

11. 不争论与利益无关的事 47

要记住：不要在立场上争执，否则谁也不会取胜，更别提获得利益了！正确的做法是：忘记立场，各取所需。

12. 不依赖空口无凭的承诺 49

商场如战场，其间充满着欺诈、诡秘。交易时，任何生

意人都不能掉以轻心，盲目轻信的人永远不会成功，而且往往是别人吞吃的主要目标。

第三章 生意场自我形象提升之道

1. 懂得自我包装 52

在人际关系中运用包装手段，可以使你更快地得到别人的注意，也更好地表现自己的实力，从而使你获得更多的成功机遇。

2. 注重个人形象，让小节给自己加分 53

举止潇洒，神采奕奕，洋溢着生命的活力，使人相形见绌，被你非同凡响的气度所吸引。

3. 制造良好第一印象 55

一个好的印象，就像通行证一般，令日后的工作更顺利和方便；反之，你要改变第一次给人的坏印象，日后要加倍努力，才可改变。

4. 彬彬有礼 59

在路上不要与你相识的人擦身而过。你应主动与他们打招呼，要处处做得像个体面而彬彬有礼的绅士。

5. 让自己看起来像个赢家 60

让自己看起来意气风发的秘诀很简单，你只要找出他人对功成名就者的期许和看法就可以了。

6. 设法让自己引人注目 62

引人注目不仅仅是让别人注意你，而且意味着让别人记住你。

7. 善于与人攀谈 64

与人攀谈不仅能使你多了解信息、掌握信息、传递信息，而且能帮助你调节人际关系，对于你的人际交往和事业是大有裨益的。

8. “逢人短命，遇货添钱” 66

“诚恳”是一门内功，需要用内在的修养来修炼，一定要付出心血和时间，才有收获。

9. 多说“谢谢你！” 68

认可并对他人的工作表示感谢，这不仅仅是一个文明礼貌问题，同时也是一个管理技巧问题。

10. 以朴实的本性来生活 70

绝大多数成功的人，都是本着自己朴实的本性生活，他们在自己的人生舞台上，所表演的完全是他们自己的举止，绝不刻意去模仿他人或假扮成别人。

第四章 一边做生意，一边交朋友

1. 顾客的利益是你的行动指南 72

任何一个渴望着在商界成功的人，都应该将下面三点作为你工作的原则：第一，顾客的愿望比任何工作都重要！第二，应该诚实、礼貌地对待顾客，从内心深处把他们当作朋友！第三，经常给顾客们一个又一个惊喜！

2. 知道吗？你是这样失去客户的 74

不管多么艰难，你都必须高昂着头保持微笑。人们只愿意同那些充满自信的人做生意。

3. 服务、服务、再服务 77

当你用长期优质的服务将客户团团包围时，就等于是让你的竞争对手永远也别想踏进你客户的大门。

4. 优质的服务才能促进销售 79

如果能够通过服务使顾客感到你的诚心，从而受到感动，那么即使在你接待顾客时有某些不到之处，也可能得到谅解。

5. 一边做生意，一边交朋友 81

人们会用自己的亲身感受去影响周围的亲友。如果在推销时能记住这个原则，就一定能不断扩大自己的销售业绩，不断地取得成功。

6. 轻松地愉快地获得合作 83

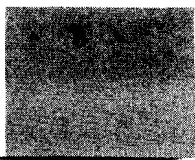
世界上没有多少人喜欢被迫遵照命令行事。如果你想赢得他人的合作，就要征询他的愿望、需要及想法，让他觉得是出于自愿。

7. 欢迎顾客的抱怨 85

对于顾客的抱怨不但不能厌烦，反而要当成一个好机会。

8. 以德报怨，赢得顾客 88

以牙还牙，以毒攻毒，虽然可以解一时之气，却难以平



息由此产生的严重后果，结果总是导致仇人增多友人减少。

做事篇

第五章 培养好习惯，构建新生活

1. 纵容自己就是毁灭自己 93

那些能取得成功的人士，就因为他们永远不会纵容自己，他们总是不断地反省，永远地自律。所以，在社会中他们往往是胜利者，因为他们先战胜了自己！

2. 约束自己去做正确的事情 95

自律的养成是一个长期的过程，不是一朝一夕的事情。因此，要自律首先就得勇敢面对来自各方面对自我的一次次挑战，不要輕易地放纵自己，哪怕它只是一件微不足道的事情。

3. 给习惯换上新款式 97

自我意象和习惯是结合在一起的。其中一方改变了，另一方也会自动地改变。

4. 统筹安排，逐一击破 98

节制、寡言、秩序、果断、节俭、勤奋、诚恳、公正、适度、清洁、镇静、贞洁、谦逊。

5. 精心策划每一个行动 101

你如果想骗他其实很容易，但是他只让你骗一次，以后他永远不会和你来往。

6. 善于学会接受“失去” 103

不要枉费了你的生命，要少追求物质，多追求心态。因为只有心态才赋予人生以意义，只有心态才使生活具有永恒的价值。

7. 培养积极思维能力 104

最差劲的人身上也有优点，最完美的人身上也有缺点，你眼睛盯住什么，你肯定就能看到什么。

8. 不能用缺点取代优点 106

每个人都有优缺点，绝对没有十全十美的人，但一个人如能了解自己的优点和缺点，并能够积极地驾驭这些优缺点，那么就差不多接近完美无缺了。

9. 一个小时思考胜于十天盲目工作 108

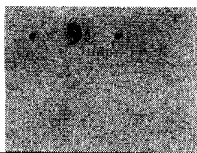
如果你每天花费一个小时，完全思考某一问题，5年后你会成为那个领域的专家。

10. 想到就做，不要等到明天 110

每天都有许多人把自己辛苦得来的新构想取消或埋葬掉，因为他们不敢执行，而创意只有在真正实施时才有价值。

11. 让别人监督你 111

你可以将你的目标告诉他人，这样你就会把自己放在别人注目的位置。为了使自己免于堕入“吹牛家”的恶名，你会竭尽全力地奋斗的。



第六章 关键时刻要三思而行

1. 急于求成是天下人的通病..... 114

任何思考都有一个必须要经过的过程，不可能一蹴而就。急于求成是天下人最容易犯的通病，他们不分轻重缓急，只凭个人的想法去做事，结果往往是欲速则不达。

2. 小疏忽搞垮大决策..... 116

有两个投资合作项目，一个成功的机会是80%，另一个有20%失败的可能，你选哪一个呢？实际上这两个项目成功与失败的机遇对等，只不过前者只提成功，后者强调了失败。

3. 重视下属的智慧..... 122

员工都遵照命令行事，即使公司再大，人才再多，也不会有发展。

4. 要有从善如流的胸襟..... 124

凡事都是相辅相成的，好的和坏的都是同时存在的。一个经营者负责整个事业都不能绝对正确，那么又怎样以绝对正确要求员工呢？

5. 发挥团队的优势..... 125

一加一大于二是个富有哲理的不等式，它表明集体的力量并不是单个人力量的累加之和。

6. 空出时间来重要的事..... 127

如果你能把你的各种活动分类，也许你会发现有20%是

非常重要的活动，它给你带来 80% 的成果。

第七章 成功者都有自己的独门利器

1. 不为潮流所动..... 130

不为潮流所动是一种精神底色，也是一种经营方法。这要求一个人既要有坚定的自我立场，又要有清晰的经营思路，这样才能有真正“自我”的生活格调，而不会为世事纷扰。

2. 勇于打破种种禁忌..... 132

有些人之所以能成功，是因为他们彻底突破了一切拘束人们做人处世过程中的种种禁忌，彻底抛弃了束缚自己的思想和行动。

3. 放弃也是一种智慧..... 134

爱迪生不是把同一个实验做了一万次。他做了一万个不同的实验，也就是做了一万次假设，而且发现不对就马上改变思路。

4. 打破因循守旧的思维习惯..... 136

一个人应该敏锐地观察世态的变化，同时产生新的观念。更重要的是，要实行了配合这种新观念所产生的新思路；而想要有新的思路，就必须自己先有日新又新的观念，不拘泥于过去的思想和做法。

5. 思路独特必有厚报..... 139

在认识和培养自己的优势上，有时候不但要看自身情况，还要考虑客观因素，以便找出适合自己走的路，这样说