

经典
珍藏版
★★★★★

● 成功做人

● 灵活做生意

做生意做推销

做人做事

时代发展，竞争加剧，物欲横流的社会，

商场如战场，怎样在这个战场中拥有自己的一席之地？

本书教你如何在生意场上游刃有余，稳步发展，步步为营。

励志成功修养

商谋子 著



中国长安出版社

● 成功做人

● 灵活做生意

中国长安出版社

做生意做推销

做人做事

时代发展，竞争加剧，物欲横流的社会，

商场如战场，怎样在这个战场中拥有自己的一席之地？

本书教你如何在生意场上游刃有余，稳步发展，步步为营。

.....
励志成功修养

.....
商谋子



图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事做生意做推销/商谋子 著. —北京: 中国长安出版社, 2007

ISBN 978 - 7 - 104 - 02184 - 5

I. 做… II. 商… III. 哲学 - 作品集 IV. C96

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 044935

做人做事做生意做推销

商谋子 著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: cca@ccapress.com

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65271800 (编辑部)

65270593 65270433 (发行部)

印刷: 胜利印刷厂

开本: 710mm × 1000mm 1/16

印张: 15

字数: 260 千字

版次: 2007 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 5 次印刷

印数: 001 - 5000 册

书号: ISBN 978 - 7 - 104 - 02184 - 5/C · 194

定价: 36.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)



前言

成功依靠实力,这是人所共知的道理。但是,所谓“实力”并不像一般人想像的那样,是金钱,是关系,是学历。人们看待成功人士,往往只见表面,专注于人家一时的运气和干事业的客观条件,却忽略了人家赖以成就大事的内因,忽略了成功背后所付出的努力和多年的辛苦修炼。

香港商界超人李嘉诚是一位可供研究的成功典型。这位朴实厚道的中国人,从做茶楼小二起家,连小学学历都没有,居然能在几十年时间里,建立起一个繁荣强大的财富帝国,成为香港历史上首位“千亿富翁”。如今,他的财产仍在以几何级数增长,他在商业领域的每一个动作,都为世人极度关注。由于他非凡的商业成就,他被美国《时代》杂志评为全球最具影响力的商界领袖之一,香港《资本》杂志选举李嘉诚为香港十大最具权势的财经人物之首。李嘉诚创造的成功奇迹,被全世界的人仰慕和惊叹。

听其言,观其行,研究其走上富贵之路的历程,我们可以得出以下结论:

一个体面的人,一个有尊严的人,一个彬彬有礼的人,一个和善可亲的人,到处都受人欢迎,凡是与他交往的人,也都会觉得亲切愉快。一个人有了这种品格,就无疑为自己增添了无穷的资源。这就是李嘉诚成功做人的秘密。

一个聪明机智的人,一个做事有板有眼的人,一个养成一身良好的习惯、消除了事业误区的人,一个虚心勤奋肯于钻研的人,定会在人生事业的道路上步步高,拥有很好的前程。这就是李嘉诚成功做事的秘密。

一个有生意头脑的人,一个洞察行情的人,一个有着良好的人缘关系资源的人,一个具有良好的经商心态的人,就会在商场上左右逢源,稳步发展,天天向上,财源广进。这就是李嘉诚成功做生意的秘密。

老老实实做人、踏踏实实做事、实实在在做生意,这就是做人、做事、做生意的铁定规律,是立身处世的法宝,是纵横商场常胜不败的奥秘。因此,本书汇聚李嘉诚经商做人的智慧精华,加以阐释和推广。

这是一本趣味盎然、具有很强说服力和启发性的书。如果你希望命运出现转机,享受成就事业的快乐,那么请你遵循本书提供的意见和技巧,剖析自身的性格,剖析自己待人处事的方式方法,重新检查自己的经营思路,将你的优点发扬光大,摒弃那些陈旧、固执、不合时代发展的缺陷。从此,你将成为一个面目一新的人,你的人生事业也会随之出现新的局面。

原一平在日本乃至世界推销业中,是一位响当当的人物。从事推销行业的人不知道原一平,就像做电脑的不知道比尔·盖茨、当兵的不知道拿破仑,可见其名气之大、影响之广。原一平的一生充满了传奇。他学历不高,身材矮小,其貌不扬,拥有“丑小鸭”的绰





做人做事做生意做推销

号。小时候,他被公认是一个不可救药的小无赖;27岁时仍过着缺衣少食的日子,甚至露宿街头;但是到了36岁那一年,他却一举夺得了全国保险推销业绩的冠军。此后15年间,他连续保持日本全国保险推销业绩的第一名。由于他的巨大成功,他被称为“20世纪最伟大的推销员”、“推销之神”、“推销天王”。

原一平通过推销改变了自己的命运,从一个流浪汉变成了亿万富翁,同时也赢得了社会的认可和世人的尊敬。他还致力于推动日本的推销事业,创办了“全日本寿险推销员协会”,出版了《推销员之道》、《撼动人心的推销术》两部著作,为推销员业务素质和社会地位的提高做出了巨大贡献。他的思想和言行成为现代推销业的一笔宝贵财富,激励着成千上万做推销的人。

本书旨在总结原一平的推销智慧,介绍他最富创意的推销理念和推销方法。阅读本书,你会发现,推销绝非许多人认为的那样,只是耍嘴皮子、死缠烂打就可以;也不是经过简单的职业培训就能做得很好的。它是一项复杂的智力活动,需要高超的人际沟通能力和与此相关的技巧,以及做人做事的真诚和热情。

推销是与人打交道的工作。这个世界上惟一不能征服的山峰是人心,惟一不能穿越的河流是人性。但是,只要你摸透了人心,谙熟人性,你就能战胜任何艰难险阻,创造人间奇迹。这正是原一平推销智慧的精髓所在。

编著者



目录

做人篇

一个体面的人,一个有尊严的人,一个彬彬有礼的人,一个和善可亲的人,到处都受人欢迎,凡是与他交往的人,也都会觉得亲切愉快。一个人有了这种品格,就无疑为自己增添了无穷的资源。这就是李嘉诚成功做人的奥秘。

第一章 未学做事,先学做人

利用人生的挫折	15
经商先做人	16
你的行动会改变世界	17
以朴实的本性来生活	18
勤力与创新是成功的基本素质	19
天天努力做新人	20
悄悄地为他人做点好事	21
试着给人一个惊喜	22
跨出自己的社交圈	23
做人要“货真价实”	23
积累做人做事的“本钱”	24
做生意是无信不立	26
保持正直的品格	26
培养一个完美的个性	27
无所不在的教养	28
夹着尾巴做商人	29



第二章 最适合做生意的人

商人成功的三个条件	30
有耐心和毅力的人	31
识时务的人	31
嗅觉敏锐的人	32
有敬业精神的人	33
面带喜相的人	33
能分清轻重缓急的人	35
能管住自己嘴巴的人	36
不轻易张扬个性的人	37
有头脑但不依赖创意的人	38
机智灵活的人	38
脸皮厚一点儿的人	39
生意人应具备的八种性格	40
十种不受欢迎的老板	41

第三章 商界新人必备素养

管理企业要有领袖素质	43
善于合作	44
文化修养高	45
有不断学习的能力	46
做有心人才能成功	47
健全的人格心理	48
良好的沟通能力	49
多谋善断	50
创新精神	51
审时度势的眼光	52
敢冒风险	53
吃透国家政策	54
政治嗅觉很重要	54
出色的领导才能	55
超前的用人观	56
要善于大胆使用人才	57
创业家的心理特征	58



第四章 做受人欢迎的人

富有哲理的人生哲学	60
说话掌握分寸	61
留出回旋的余地	61
欣赏别人	62
点头称“是”	63
凡事先说“好”	64
低调对待敌意	64
见招拆招	65
“嘴荏子”别太厉害	66
弄懂成功交际的原则	67
锻炼沟通能力	68
包装一副好形象	70

第五章 成功需要自我修炼

做人的宗旨是要刻苦	71
控制情绪	72
习惯镇定	73
不必心烦意乱	74
驾驭自己的优缺点	75
要亲身体会挣钱不易	76
大智若愚,大巧若拙	76
积累无形资本	77
在极盛时期洞悉危机所在	78
处安勿躁	78
向乐观积极的人学习	79
训练竞争能力	80
时常给自己“充电”	81
知识能决定商人的命运	82

做事篇

一个聪明机智的人,一个做事有板有眼的人,一个养成一身良好的习惯、消除了事业误区的人,一个虚心勤奋肯于钻研的人,定会在人生事业的道路上步



步走高,拥有很好的前程。这就是李嘉诚成功做事的奥秘。

第六章 缔造自己的成功网络

在“圈子”里生存·····	83
互相帮忙·····	84
及早编织事业上的关系网·····	85
多结交比自己优秀的人·····	85
结识陌生人的方法·····	87
结交名流的好处·····	88
不可错过的聚会·····	88
制作记录完整的联络簿·····	89
让妻子成为后援·····	90
吸引优秀的合作者·····	91
用之不竭的资源·····	92
最大的资产是信誉·····	94

第七章 成功者都是乐天派

训练自我放松·····	96
相信好日子就要来到·····	97
事在人为但必须努力为之·····	98
原谅自己的小缺陷·····	98
每天都过感恩节·····	99
时刻保持积极的态度·····	100
传递好消息·····	101
沮丧抑郁时不可决断大事·····	102
生意人成功的人场券·····	103
不可过分挑剔·····	104
从从容容做事·····	105
健康永远是第一·····	106
简朴的生活更有趣·····	106

第八章 养成做事的好习惯

习惯的巨大作用力·····	108
---------------	-----



好习惯是生活航道的指示灯	109
想到就做,不要等到明天	110
不珍惜时效就不能获得成功	110
精明地利用时间	111
时间是最可宝贵的	112
像钟表一样准时	113
抗拒消极态度	114
培养积极思维能力	115
达到目标的十个步骤	115
把精力投入到自己的强项上	116
耐心是致富的法宝	117
专心做好一件事	118
敢于正视自己的人性缺陷	119
事业成果百分百靠勤劳换来	120

第九章 敢为自己作主

科学决策要注意审时度势	122
不要总等着别人的帮助	123
你是你最后的朋友	123
决定之后决不更改	124
做一个有“脑子”的人	124
不要太在乎别人的“眼光”	125
你不可能面面俱到	126
培养判断力	127
鼓励自己作出重大决定	128
关键是眼光要准	129
李嘉诚创业五谋略	129

第十章 不要难为自己

做人做事别太固执	131
认准大道朝前走	131
换条路可能会更好	132
不要走极端	133
别总是后悔	133
量力而行	134



将计划订得灵活些	135
不要怕位居第二名	136
学会释放压力	137
排遣紧张与压力的方法	138
无可无不可	138
有求有不求	139
人生就要不断学习和总结	140

做生意篇

一个有生意头脑的人,一个洞察行情的人,一个有着良好的人缘关系资源的人,一个具有良好的经商心态的人,会在商场上左右逢源,稳步发展,财源广进。这就是李嘉诚成功做生意的奥秘。

第十一章 生意场待人之道

与人为善才能财源广进	142
听得进劝告	143
爽快的人能赚大钱	143
注意听别人的名字	144
当一个好听众	145
通过老朋友结识新朋友	146
与大老板交朋友	147
给人以快乐	148
做一个喜相的人	149
积善必有善报	150
看不顺眼的事不要太多	150
把光环让给别人	151
用信任换取信任	152
道德与诚实是商人第一美德	153

第十二章 生意场人情关系秘诀

即使竞争也要照顾对方的利益	155
一笔不可估量的财富	155



制造人情债	156
同行不是冤家是朋友	157
让自己为别人所用	158
人情投资要从长计议	158
生意场人情投资三原则	159
交际高明的秘诀	159
凡事要试了才知道	160
朋友的钱财借不得	161
生意归生意,朋友归朋友	162
与朋友一起做生意	163
生意不成人意在	164
有钱难买六月雪	165
对手也可以是朋友	166

第十三章 拥有良好的经商心态

运气不是天上掉下来的	167
君子爱财,取之有道	167
要有良好的求利心态	168
轻视金钱反倒能获得金钱	169
独立创业前的心理准备	170
做生意有赔有赚	170
过度投机要不得	171
心胸狭隘做不大生意	172
失败后要有信心	173
累不累,想想商界老前辈	174
把生意看做你的情人	175
求神拜佛不如求自己	175
保持对生意的兴趣和热情	176
永远不能自我满足	177

第十四章 生意的禁忌

质量是企业的生命	179
不要落人“经验”的圈套	180
切忌紧跟人后	181
忌一锤子买卖	182





多角经营不宜过勇过急	182
遵循自己的方法	183
意气用事的危险	184
过河拆桥断财路	184
不可兜露底牌	185
商谋与商德	186
书里的东西不能全信	187
培养公德心	188
嘴硬不如货硬	189
重要的是笑在最后	190

第十五章 做一名合格的生意人

事业成功的十个秘密	192
做生意要当机立断	192
生意成功后也要冷静	193
掌握新知识	194
要有失败的心理准备	195
信守承诺	197
信誉是不可以金钱估量的	198
富贵不忘乡亲	199
不可专谋一己之私	200
将自己融入工作中	201
恰当显示身份	202
是员工养活了公司	203
处理工作与休息的秘诀	204
享受健康的人生	205

做推销篇

他把所有的苦难和艰辛都当作生活为了磨炼他而出的试题,把所有的机遇和成功都当作社会给予他的酬报。

第十六章 以坚韧和热情投身事业

成功推销员的五个特点	206
意志薄弱者难成大事	207





七种品格很重要	208
拥有更多失败的经验	210
战胜失败的方法	211
不要半途而废	212
坚信你是正确的	213
磨难是锻炼的好机会	214
精诚所至,金石为开	216
克服“推销低潮”	217
寻找一切机会学习	218
知识帮助你推销成功	219
提高工作和生活的热情	220
家庭是事业的支柱	222

第十七章 充满亲和力的职业形象

让形象充满活力	224
从里到外都要讲究	225
制造良好第一印象的方法	226
怎样着装才吸引人	228
让自己的眼神更温柔	230
如何使自己说话更迷人	231
原一平的38种笑	232
坐有坐相,站有站相	233
推销员举止的禁忌	234
设法让自己引人注目	235
访问准客户的技巧	236
自信是推销员不可缺少的气质	238
保险推销的三大要素	239

做人做事做生意做推销



—
三



● 成功做人

● 灵活做生意

中国长安出版社

做生意做推销

做人做事

时代发展，竞争加剧，物欲横流的社会，商场如战场，怎样在这个战场中拥有自己的一席之地？本书教你如何在生意场上游刃有余，稳步发展，步步为营。

.....
励志成功修养

.....
商谋子



图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事做生意做推销/商谋子 著. —北京: 中国长安出版社, 2007

ISBN 978 - 7 - 104 - 02184 - 5

I. 做… II. 商… III. 哲学 - 作品集 IV. C96

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 044935

做人做事做生意做推销

商谋子 著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: cca@ccapress.com

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65271800 (编辑部)

65270593 65270433 (发行部)

印刷: 胜利印刷厂

开本: 710mm × 1000mm 1/16

印张: 15

字数: 260 千字

版次: 2007 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 5 次印刷

印数: 001 - 5000 册

书号: ISBN 978 - 7 - 104 - 02184 - 5/C · 194

定价: 36.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)



前言

成功依靠实力,这是人所共知的道理。但是,所谓“实力”并不像一般人想像的那样,是金钱,是关系,是学历。人们看待成功人士,往往只见表面,专注于人家一时的运气和干事业的客观条件,却忽略了人家赖以成就大事的内因,忽略了成功背后所付出的努力和多年的辛苦修炼。

香港商界超人李嘉诚是一位可供研究的成功典型。这位朴实厚道的中国人,从做茶楼小二起家,连小学学历都没有,居然能在几十年时间里,建立起一个繁荣强大的财富帝国,成为香港历史上首位“千亿富翁”。如今,他的财产仍在以几何级数增长,他在商业领域的每一个动作,都为世人极度关注。由于他非凡的商业成就,他被美国《时代》杂志评为全球最具影响力的商界领袖之一,香港《资本》杂志选举李嘉诚为香港十大最具权势的财经人物之首。李嘉诚创造的成功奇迹,被全世界的人仰慕和惊叹。

听其言,观其行,研究其走上富贵之路的历程,我们可以得出以下结论:

一个体面的人,一个有尊严的人,一个彬彬有礼的人,一个和善可亲的人,到处都受人欢迎,凡是与他交往的人,也都会觉得亲切愉快。一个人有了这种品格,就无疑为自己增添了无穷的资源。这就是李嘉诚成功做人的秘密。

一个聪明机智的人,一个做事有板有眼的人,一个养成一身良好的习惯、消除了事业误区的人,一个虚心勤奋肯于钻研的人,定会在人生事业的道路上步步高,拥有很好的前程。这就是李嘉诚成功做事的秘密。

一个有生意头脑的人,一个洞察行情的人,一个有着良好的人缘关系资源的人,一个具有良好的经商心态的人,就会在商场上左右逢源,稳步发展,天天向上,财源广进。这就是李嘉诚成功做生意的秘密。

老老实实做人、踏踏实实做事、实实在在做生意,这就是做人、做事、做生意的铁定规律,是立身处世的法宝,是纵横商场常胜不败的奥秘。因此,本书汇聚李嘉诚经商做人的智慧精华,加以阐释和推广。

这是一本趣味盎然、具有很强说服力和启发性的书。如果你希望命运出现转机,享受成就事业的快乐,那么请你遵循本书提供的意见和技巧,剖析自身的性格,剖析自己待人处事的方式方法,重新检查自己的经营思路,将你的优点发扬光大,摒弃那些陈旧、固执、不合时代发展的缺陷。从此,你将成为一个面目一新的人,你的人生事业也会随之出现新的局面。

原一平在日本乃至世界推销业中,是一位响当当的人物。从事推销行业的人不知道原一平,就像做电脑的不知道比尔·盖茨、当兵的不知道拿破仑,可见其名气之大、影响之广。原一平的一生充满了传奇。他学历不高,身材矮小,其貌不扬,拥有“丑小鸭”的绰