

做个生意人

经商有道
大全集

柯 君◎编著

做个生意人，就是要追求经商有道，
这样他们才不会被市场所淘汰，被市场重新洗牌。

每天读一个经商小故事，看一段经商小案例，
让你成为一个经商有道的生意人。

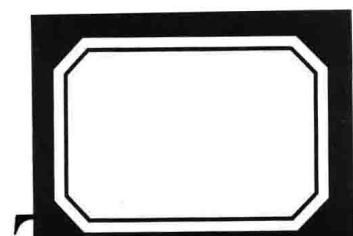
经商有道意味着什么？

搜索

经商有道，意味着我们可以在残酷的商战中立于不败之地。

经商有道，意味着我们可以把握住瞬息多变的商情，以信息获取财富。

经商有道，意味着我们可以在生意场上能够挥洒自如，在财富场上各取所需。



ZUOGESHENGYIREN

做个生意人

柯 君◎编著

经商有道意味着什么？

搜索



图书在版编目 (CIP) 数据

做个生意人：经商有道大全集 / 柯君编著. —北京：新世界出版社，2012. 5
ISBN 978 - 7 - 5104 - 2777 - 0

I. ①做… II. ①柯… III. ①商业经营—基本知识
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 069814 号

做个生意人——经商有道大全集

作 者：柯 君

责任编辑：梁小玲 张铁成

责任印制：李一鸣 黄厚清

出版发行：新世界出版社

社 址：北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发 行 部：(010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总 编 室：(010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部：+8610 6899 6306

版权部电子信箱：frank@nwp.com.cn

印 刷：九洲财鑫印刷有限公司

经 销：新华书店

开 本：787 × 1092 1/16

字 数：210 千字 印张：18

版 次：2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978 - 7 - 5104 - 2777 - 0

定 价：30.00 元

版权所有，侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页等印装错误，可随时退换。

客服电话：(010) 6899 8638

前言

PREFACE



经商有道是每个生意人的愿望和努力的方向。但是，意味着经商有道，如何做到经商有道，那就是要在茫茫商海中找到属于自己企业的发展方向和发展方式。就是让企业适应市场发展的需要，让企业能够做到基业长青。做个生意人，不仅要学习那些经商有道的故事，而且要学习那些经商失道的故事。从有道经商中我们学习经验，从失道经商中我们总结教训。在有道和失道间我们要摆正态度。

经商看起来简单，但是真正去做的话却并非那么容易。自古就有“商场如战场”的说法，经商过程中有成功者也有失败者。我们翻开那些尘封的经商史，看那些叱咤商海、驰骋于商场的精英们，凭借着他们的努力和勇敢，在商海浮沉中拼搏着。他们从容应对商场的起落，脚踏实地地干着自己的工作，一步步迈向成功。那些经历磨难的商人们在放弃后被市场所掩埋而落入败境，在坚持后收获了另一缕阳光而走向成功。这些失败和成功交杂的经历，组成了一个个璀璨多姿的商场传奇，而这一个个传奇既是一段结束又是一个新的开始。我们在这些传奇中领悟那些经商的道理，学会做一个经商有道的生意人。





做生意不懂行，好似瞎子乱撞墙。如果经商不懂行的话，生意也做不长。所以如果想在激烈的市场竞争中存活，想在残酷的商战中立于有利地位，那么必须懂得经商的道理。正如生意经中说的：“不懂生意经，买卖做不成。”一个不懂如何经商的人是无法在商场中立足的。在这本书中，我们可以看到华尔道夫大酒店的诞生传奇，发现牛仔褲的发明奇迹，见识希尔顿借鸡生蛋而成的希尔顿大饭店的故事，还有……这些成功的经历创造了一个个商业的神话，让人们懂得了成功经商的一些理念。而在这里我们还可以看到史玉柱那崩塌的巨人大厦的悲惨结局，看到争权夺势的国美负责人错失时机，还有……这些案例形成了一个商业的教训，告知人们要有道地经商。本书一共有十章，每章又有十节。每章分别从不同的角度分析了经商的道理。涉及资金的利用、市场竞争的适应、赚钱的方法、人脉的积累、产品的推销、商业的谈判、生意场上该有的礼仪和一些情况的应对等等。详细地讲解了各种经商的道理。在本书中，我们通过将一个经商的小故事同经商的道理结合起来，让你在前人商业实践的经验中，能够得到现代商业经营的思维 and 理念，并将经商道理寓于各类案例中，让你在休闲消遣之余能够感悟这些得到过实践检验的经商的道理。

在本书中，我们可以很轻松的走过这一段商场旅程。通过知一个经商故事，而懂一点经商道理。这样我们可以在经商小故事的学习中，做商海弄潮儿。我们的目标是做个生意达人，经商有道。

目录

CONTENTS



第一章 纵观商潮，统领大局

1. 未学经商，先知做人 (2)
2. 经商是门做人的学问 (4)
3. 经商资本就是自己的头脑 (7)
4. 生意是一切事物的本源 (9)
5. 透过生意，看千奇百怪的人性 (12)
6. 不要还未出手，就萌生退意 (15)
7. 要挖掘自己经商的潜质 (17)
8. 要树立百折不回的“狼子野心” (20)
9. 富商巨贾，天上不会掉馅饼 (22)
10. 掌握信息就是掌握世界 (25)

第二章 初出茅庐，小试牛刀

11. 无钱创业，是傻子的借口 (30)
12. 精明人都是借鸡生蛋 (32)



- 13. 善于用别人的平台调兵遣将 (35)
- 14. 信用和互惠是交换的砝码 (38)
- 15. 笼络人才，为我所用 (40)
- 16. 紧跟政策走，方为上策 (43)
- 17. 吹牛皮，戴高帽 (46)
- 18. 注重口碑的树立 (48)
- 19. 第一笔单子一鸣惊人 (51)
- 20. 关注对手，棋走高招 (53)

第三章 商海弄潮，谁与争锋

- 21. 不卷入恶性竞争的漩涡 (58)
- 22. 商场如战场，适者生存 (59)
- 23. 敌手众多，杀出重围 (61)
- 24. 学习对手长处，矫枉过正 (64)
- 25. 团结内部，齐心协力 (66)
- 26. 以小做大，只争朝夕 (69)
- 27. 被人陷害，永不言败 (72)
- 28. 心诚做人，谨慎做事 (74)
- 29. 维护客户比寻找客户重要 (77)
- 30. 树立品牌，连环效应 (79)

第四章 赚钱有术，开源节流

- 31. 方向明确，计划推进 (84)
- 32. 不达目的，誓不罢休 (86)

33. 低成本投入，大收益产出	(89)
34. 抓住产品的卖点	(92)
35. 文化是商品的灵魂	(94)
36. 精兵简政，精打细算	(97)
37. 理财有道，投资有谱	(99)
38. 放长线钓大鱼	(102)
39. 珍惜收益，支配有度	(105)
40. 控制规模，不事张扬	(107)

第五章 静观其变，随遇而安

41. 善听纳谏，重用人才	(112)
42. 紧跟潮流，与时俱进	(114)
43. 商机无限，随机应变	(117)
44. 不打无准备的仗	(119)
45. 不要被短时利润冲昏头脑	(122)
46. 转换买与卖的关系，换位思考	(124)
47. 广采博览，敢于求变	(127)
48. 推崇创新，思维是路	(130)
49. 审时度势，大胆行动	(132)
50. 有起有落，从容应对	(135)

第六章 广交良缘，拓展人脉

51. 稳定军心，福利健全	(140)
52. 以人情收买人心，士为知己者死	(142)





- 53. 与企业家为伍，牵线搭桥 (145)
- 54. 效法胜者，结为知己 (148)
- 55. 生意场上应该做的人情投资 (150)
- 56. 朋友相助，力大无穷 (153)
- 57. 善与金融界打交道 (156)
- 58. 与新闻媒体和气相处 (158)
- 59. 谦虚为怀，不勾心斗角 (161)
- 60. 拉拢冤家，有钱一起赚 (164)

第七章 谈判专家，讨价还价

- 61. 知己知彼，百战不殆 (168)
- 62. 谈判是场心理战 (170)
- 63. 坚守原则，灵活变通 (173)
- 64. 互惠互利是谈判的法则 (176)
- 65. 信用当前，不进则退 (178)
- 66. 防止诈骗，立书为证 (181)
- 67. 法律维权，小心驶得万年船 (183)
- 68. 软硬兼施，该出手就出手 (186)
- 69. 理解万岁，将心比心 (189)
- 70. 掌控全局，把握成交好时机 (191)

第八章 舌灿莲花，巧妙推销

- 71. 投其所好，迎合心理 (196)
- 72. 情感攻势，放下戒备 (198)

73. 先谈商品之外的事	(201)
74. 巧妙过渡, 引申主旨	(203)
75. 让顾客喜欢和你聊天	(206)
76. 不同人性, 灵活驾驭	(209)
77. 幽默一用, 润滑摩擦	(211)
78. 见人说人话, 见鬼说鬼话	(214)
79. 吊足顾客的胃口	(216)
80. 顾客的利益至上	(219)

第九章 注重细节, 有礼有节

81. 求人办事, 笑脸迎人	(224)
82. 和气生财, 以礼相待	(226)
83. 善于从陌生人中开发客户	(229)
84. 拜访守时, 讲求信誉	(232)
85. 打电话的礼节	(234)
86. 善解人意, 懂得聆听	(237)
87. 众人之前, 不要插言	(239)
88. 说话得体, 讨人欢心	(242)
89. 受人之礼, 深表谢意	(244)
90. 不被利益引诱, 巧妙回避	(247)

第十章 周旋老赖, 请之入瓮

91. 坚信正义战胜邪恶	(252)
92. 要债要矢志不移, 威武不屈	(254)





- 93. 抓住软肋，痛击要害 (257)
- 94. 逼其死路，晓之以理 (259)
- 95. 绝不轻信，公证留案 (262)
- 96. 联络人脉，封杀严堵 (264)
- 97. 一手还钱，一手交货 (267)
- 98. 欠债还钱，再借不难 (269)
- 99. 当日结清，一了百了 (272)
- 100. 不用今天的钱兑现明天的承诺 (275)

1

第一章

纵观商潮，统领大局





1. 未学经商，先知做人

当今社会，经济高速发展，各行各业都发展得风生水起，但市场经济环境的主导作用下，一切运作的核心都离不开经商，如果没有将资本投入到市场上参与竞争和分配，没有抓住人脉，打开推销的大门，那么商品只能是一堆废物，从业者也无法获得盈利，消费者的日益增长的物质需求也得不到满足。在这个时代，经商的确造就了不少富人大款，他们多半是白手起家，靠默默地积累和打拼，创下了万贯家财，经商似乎成了发财的代名词，于是很多人都火热地投身其中，想创立自己的宏图大业，可是真正要想成功却不那么容易。商业的本质是与人打交道，会面对形形色色、素质不一的人，如果稍有差池，出口顶撞；蝇头小利，也斤斤计较；同行竞争，恶意贬低；唯利是图，趋炎附势等，是很难做成生意或把生意做长久的，经商的根本其实是如何学会做人，而且做人比真正的利益往来更加重要，是经商成功的关键，从人脉的联络、交际互动、推销手法、察言观色、言谈举止、心理策略、情感攻势、道德良知、诚信意识、售后维护等都贯穿了做人智慧的点点滴滴，是需要长期地磨砺，才能逐渐掌握和学会的。相反，做人也可以从经商中开始，它会在你面前打开一扇门窗，让你透过它看见丰富多彩、奇妙无穷的人生万象，归根结底，要想经商，先知做人。

【经商故事】

小刘准备在小区开一家小餐厅，和业主说好想把房子租下来，可是缺少资金，找过去的同学朋友借，但是因为小刘过去个性很冷漠，别人都不愿意借给他，他很郁闷。后来一次偶然的机，他听说一个同学的老婆快生孩子了，但是家里缺人手，想请个保姆侍候，于是他托老家的亲戚，帮忙物色。后来总算请到一位有过保姆经验、为人和气的阿姨，并介绍给了这位同学小赵，他非常感动和感谢，说：“小刘，没想到你还是个热心肠，虽然和你关系一般，但你还能主动想到我的困难，真不知说什么好啊！”小刘不好意思地挠挠头，只是说句：“以前做人很失败啊，我也检讨了下自己，觉得应该多替人着想，算是弥补以前的不足吧。”小赵听了，拍拍他的肩膀说：“以后我们就是朋友了，你的困难也要跟我说，我也会尽量帮助你的。”小刘点点头，但是此刻他没有将开餐厅的想法马上说出口，他觉得自己帮忙是出自真心，并不抱有目的的。

小刘在家闲得无事，餐厅的事也搁置下来，一天，他在馆子吃饭，遇见小区业主王叔，被问及何时签约的事，小刘沉闷地吃着饭，叹息是资金问题，这时王叔转头看见刚进店的熟人，高声和他打招呼：“小赵，是你啊，这么巧！”小刘觉得背后声音耳熟，回头一瞧原来是同学小赵。这桌饭无巧不成书，三个人凑到了一起，原来小赵的爸爸是王叔的好朋友，王叔便答应帮忙，等餐厅开起来有了赢利再还款，小刘也无心插柳，却了却了经商的夙愿。

小刘想经商，可是无人愿意伸手相助是他事业发展上最大的障碍，由于他以前做人太冷漠，和同学的感情太疏远，别人跟你的关系不深，遇到借钱这样敏感而严峻的事情自然袖手旁观。小刘也感觉到自己做人的失败，在身陷孤独无依的境地时，则想到做点事情



弥补下过去的缺失。他用实际行动帮助了同学小赵，解决了他的燃眉之急，俗话说“雪中送炭，善莫大焉”。你及时地与人方便，就是给自己打开一扇方便之门。当然，小刘仅仅是寻求一种心灵的重塑，并没有抱有功利心理，这更是一种做人的至高境界，世上很多事情往往是有心种花花不开，无心之举却得来善报。在他有助于小赵的时刻，他隐藏了自己的苦衷，而做了好事是不会白做的，上天都看在眼里，所以当他山穷水尽之时，却迎来了柳暗花明的契机。小赵和王叔是老友，朋友靠朋友，自然促成了这笔买卖。这说明天下的人情是一张看不见摸不着的网，你维系好了一端，这一端口也许与其他关系线有着千丝万缕的联系，俗话说万事皆通，一应百应，如果不注意平时做人的分寸，得罪了一人可能就损毁了很大片的关系脉络。小刘最终达成了经商的愿望，这与他及时反省做人的不足，并加以改正有关，经商之前其实就已经在建立人脉。善于做人，就能为经商铺平道路，也为最终的成功奠定了坚实基础。



2. 经商是门做人的学问

太平洋集团前总裁严介和曾说过这样的一句话：“一流的企业家做人不做事，二流的企业家做人又做事，三流企业家不做人只做事。”一个人不管有多聪明，多能干，背景条件多好，如果不懂得做人的学问，那么他去经商的话最终的结局肯定是失败的。要想成功经商就先要学会成功做人。人际关系在经济高速发展的当今社会中起着重大的作用，如何开启饱和市场的另一扇窗户，如何打造属于

你的商业帝国，如何凸显你的商业成就，如何拓宽你的人脉圈子，如何增大你的经商筹码，这一切的一切都需要学会一件非常重要的事情——那就是如何做人。有人说经商是门做人的学问，这一点都没有说错。很多人在商海里浮沉而不得其果，在商战中厮杀而死伤无数，最大的原因是他们不会做人。你要相信世界上每一个人都很精明，经商无可避免地要跟这些精明的人打交道，而如何打动这些精明的人，如何使得他们信服喜欢你，如何让他们愿意同你交往，这需要你懂得做人。虽然这个时代是个物欲横流的时代，这个时代是个功利观较强的时代，但经商不是发财的同义词，经商也不是奢侈品的来源地，经商不是炫耀才能的舞台，经商是使你在创立自己的事业的过程中学会做人的学问。

【经商故事】

一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。无奈饭店的夜班服务生说：“十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。可是我无法想像你们要再一次的置身于风雨中，你们何不待在我的房间呢？它虽然不是豪华的套房，但是还是蛮干净的，因为我必须值班，我可以待在办公室休息。”这位年轻人很诚恳地提出这个建议。老夫妇大方地接受了他的建议，并对造成服务生的不便致歉。隔天雨过天晴，老先生要前去结账时，柜台仍是昨晚的这位服务生，这位服务生依然亲切地表示：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我们不会收您的钱，也希望您与夫人昨晚睡得安稳！”老先生点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个风雨夜晚所发生的事，另外还附一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。在抵达



曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了这位当年的旅客，这个路口正矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，记得吗？”这位服务生惊奇莫名，说话突然变得结结巴巴：“你是不是有什么条件？你为什么选择我呢？你到底是谁？”“我叫做威廉·阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”这旅馆就是纽约最知名的华尔道夫饭店，这家饭店在1931年启用，是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的高层政要造访纽约下榻的首选。当时接下这份工作的服务生就是乔治·波特，一位奠定华尔道夫世纪地位的经营者。

经商的人一般有两类，一类人一心只想挣钱发大财，而另一类人则把经商当成是自己的事业来做。如果经商只是想发财，就特别容易被人骗或者是会选择去骗人，这样经商的结果一般都是悲惨的。只有学会正确地做人，意识到妥善处理人际关系在经商中的重要性，经商才会成功才会有成就。善待别人就是善待自己，当时的乔治并没有想到自己让出自己的房间会成为以后经营华尔道夫饭店的敲门砖。如果乔治没有将自己的房间让给那对疲惫急需休息的年老夫妻，或者乔治在让出自己的房间后当作是饭店的客房而收取费用的话，或许就不会有以后有着世纪地位的华尔道夫大酒店了。即使当时的那位老先生并未让乔治经营他的饭店，我想能够成功的做人肯定会让乔治在以后的经商道路中走得比他人更远。学会做人，做一个体面的人，一个有尊严的人，一个和蔼可亲的人，一个知书达理的人，肯定到处都会受人欢迎，凡是与他们交往的人，也都会觉得舒心悦快。一个有着良好的人缘关系，一个具有良好的经商心态的人，一个有着妥善处理人际关系的能力，一个学会了正确做人的人，就能在商场上左右逢源，稳步发展，生财有道，