

SHANGYE SIWEI
KAIQI CAIFU ZHIMEN DE JINYAOSHI

通俗
成功学

挑战自我，挖掘大脑潜能；
勇于创新，实现成功人生。

商业思维

开启财富之门的 金钥匙

李代广◎编著



北京工业大学出版社

商业思维

开启财富之门的
金钥匙

李代广◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

**商业思维——开启财富之门的金钥匙 / 李代广编著 . —北
京 : 北京工业大学出版社 , 2012.8**

ISBN 978-7-5639-3163-7

I . ①商… II . ①李… III . ①商业经营 IV . ① F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 144505 号

商业思维——开启财富之门的金钥匙

编 著: 李代广

责任编辑: 陶国庆

封面设计: 尚世视觉

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) hgdchs@sina.com

出版人: 郝 勇

经销商: 全国各地新华书店

承印单位: 三河市兴国印务有限公司

开 本: 787 mm × 1092 mm 1/16

印 张: 17

字 数: 202 千字

版 次: 2012 年 9 月第 1 版

印 次: 2012 年 9 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-3163-7

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前　　言

很多朋友辛辛苦苦一辈子，省吃俭用，做梦都想过上好日子，结果不但没能如愿，却越来越不顺心，压力重重。究竟是哪里出了问题呢？原因就在于没有掌握和运用商业思维！《商业思维——开启财富之门的金钥匙》一书，从训练思维能力、把握创富商机、做好创业准备、确定经营模式、规避经营风险、制订营销策略、理性投资理财、提升商业素质八个方面，给你提供了一把开启财富之门的金钥匙，帮助你创造财富，过上美好的生活。

在现实生活中，你是否经常分心、注意力不集中，不能保持高效的工作状态？你是否觉得你的大脑不堪重负？如何才能最大化使用大脑资源，挖掘大脑潜能，拥有超强的学习力并提升职业竞争力？事实上，不管是锐意进取、挑战自我、勇于创新、渴望成功的人士，还是作为中坚力量的企业家、领导者和各级管理者，都可能出现上述问题。如果你想做一个希望拥有幸福、快乐和财富的人，那么，在《商业思维——开启财富之门的金钥匙》中找到弥足珍贵的指引吧！本书将帮助你实现不可思议的梦想，让你的大脑CPU从“286”升级为“多核处理器”，让脑袋转得更快，让口袋赚得更多！

目 录

第一章 训练思维能力	1
一、开发大脑潜能	1
二、训练记忆能力	5
三、训练观察能力	8
四、训练分析能力	10
五、训练设计能力	13
六、训练决策能力	16
七、训练创新能力	19
八、训练提问能力	22
九、训练批判能力	26
十、训练谋略能力	30
十一、训练预测能力	34
十二、训练想象能力	39
十三、训练自省能力	43
第二章 把握创富商机	49
一、培养商业感觉	49
二、获取商业灵感	55
三、寻找创业商机	57
四、把握创业商机	60



五、开发创业思路	64
六、把握商机需要胆量	67
七、市场调研的有效路径	70
八、创业选项应紧跟市场	76
九、借鉴富豪的挖金方式	80
第三章 做好创业准备.....	97
一、创业欲望必不可少	97
二、清楚要进入的行业	101
三、选择一个好的店面	103
四、认真做好竞争分析	106
五、掌握好收支平衡点	111
六、确定应该做的事情	113
七、充分利用人脉资源	115
八、要懂得与他人分享	119
第四章 确定经营模式.....	124
一、独立经营模式	124
二、合伙经营模式	126
三、连锁经营模式	128
四、特色经营模式	132
五、单一经营模式	138
六、多元经营模式	140
七、电子商务模式	141
八、选择经营模式	145
九、创新经营模式	148

第五章 规避经营风险	155
一、做好经营风险评估	155
二、怎样避免经营风险	157
三、规避合伙经营风险	159
四、规避连锁经营风险	161
五、规避特许经营风险	163
六、规避网上创业风险	166
七、敢于承担管理风险	167
第六章 制订营销策略	169
一、选择目标市场	169
二、推广产品特点	171
三、了解营销对象	174
四、重视营销形象	176
五、做好口碑营销	178
六、营销重在谋划	181
七、营销进攻方略	184
八、做足营销工夫	189
九、提升营销业绩	193
第七章 理性投资理财	196
一、制订详细财务规划	196
二、投资理财组合方式	201
三、理财是选择的艺术	203
四、选择短期理财方式	204
五、理财之前要看风险	206
六、不同阶段的理财目标	207



七、工薪族的理财生活	209
八、白领理财重在坚持	211
九、投资理财黄金定律	212
十、投资者应有的态度	215
第八章 提升商业素质	218
一、培养商业心态	218
二、做到快乐工作	222
三、做到完美地表达	224
四、有效地利用时间	225
五、善于自我批评	229
六、能够随机应变	232
七、具备冒险精神	234
八、要有非凡的忍耐力	237
九、善于学习，勇于反省	243
十、制伏愤怒要讲究方法	246
十一、走出患得患失的阴影	250
十二、避免惊恐带来的危害	254
十三、健康的身体是经商之本	256
十四、争做一个高效人士	258

第一章 训练思维能力

在当今市场瞬息万变、趋势变幻莫测的时代，训练大脑思维能力具有不可低估的商业价值，对人的生存竞争意义重大。本章针对发掘大脑的潜能中的记忆、观察、分析、设计、决策、创新、提问、批判、谋略、预测、想象、自省诸多方面的能力提出了训练和提升的途径及方法，帮助读者引爆商业思维，打开创富的大门。

一、开发大脑潜能

思维能力是考察一个人智力素质高低的主要标志。思维能力是人类特有的能力资源，不仅取之不尽、用之不竭，而且成为改变自身和改变世界的巨大力量。人的思维的发展是有规律可循的，人的思维能力是可以培养和开发的。科学研究表明，人的左右半脑是有明显分工的。人脑的左半球主要是语言、逻辑和数学的运算加工系统，主管逻辑思维；而右半球则主要是音乐、美术、空间知觉的辩证系统，主管形象思维。其中右半球与人的创造力密切相关。美国奥恩斯坦教授经多年研究发现，如果对人脑两个半球中的任何一侧的“未开垦处”给予刺激，激发它积极配合另一半球的作用，人脑的总能力和效率会成倍地提高。

根据目前我国有关开发脑力潜能的实验研究，归纳出开发脑力潜能的三种教育训练模式，即身体活动的直接刺激模式、认知刺激模式和非认知刺激模式。



身体活动的直接刺激包括身体肢体的训练、脑珠算锻炼、汉字书法练习和怀抱大自然活动。

身体肢体的训练即通过身体的各种动作训练来刺激大脑相应部位，开发大脑的潜能。比较典型的实验是对于右利手的人进行左侧肢体训练，这种直接作用于右脑的刺激，对开发右脑的潜能发挥着明显的作用。实验证实，对大批右利手的人进行左手、左脚等左侧肢体的专门锻炼，可以明显改善其中绝大多数人的记忆力。实验还证实，各种手指操、眼动操、健脑操对开发人脑潜能也具有明显的作用。

脑珠算锻炼是具有我国民族特色的一项开发右脑潜能的活动，对发挥右脑功能具有显著的效果。幼儿或小学生在双手实际拨珠打算盘的活动中，由于手指的小肌肉群频繁地触摸算珠，手指不断地伸张弯曲，形成清晰的珠算运算表象，促进形象思维由简单到复杂、由低级向高级不断发展。珠算活动可从直接拨珠计算到模拟拨珠计算，再到想象拨珠计算。想象拨珠计算是右脑形象思维得到高度发展的结果。大脑正是在这种发出动作指令、接收反馈信号的相互作用中得到锻炼和发展的。实验证实，进行珠算活动的学生注意力集中，记忆力强，反应速度快，心算水平高。

汉字书法练习对开发右脑潜能具有独特的作用。书法是中国传统文化的主要内容之一。书法既是文字又是艺术，又对脑功能具有特殊的影响。实验证实，人在练习书法的过程中，大脑右半球的脑电活动频率明显高于大脑左半球，表明大脑右半球在练习书法时占优势。本来人的右手活动是大脑左半球支配的，右手练习书法时，大脑左半球脑电活动频率应该比大脑右半球高。可是在实验中却发现，右手练习书法时，大脑右半球的脑电活动频率高于大脑左半球，而且有书法经验的人与无书法经验的人相比，其大脑右半球的脑电

活动频率提高的幅度更为明显。这说明中国的汉字书法对右脑功能具有明显的影响。我国学者在 20 世纪 90 年代为探索“汉字智力开发”的可能性，曾对汉字书法操作与脑反应能力之间的关系进行了实验研究，结果发现被试者在进行 30 分钟书法练习之后，其大脑左、右两半球的反应时间均比书法操作前有明显的缩短，可是同样 30 分钟内进行其他活动（如计算等）则没有这种效应。而且书法经验多的被试者，其大脑右半球反应时间的缩短比左半球更为显著，说明书法操作确实可以提高脑电活动的频率。

怀抱大自然活动即远足或旅游，到大自然中漫游、观察，使山水田园、蓝天白云、红花绿树、晨雾彩虹等千姿百态、五彩缤纷、生机勃发、运动变幻的大自然整体形象经常输入人的脑海，更多地刺激右脑。这样既可以引起人的美感体验，又可以丰富人的感性形象，为形象思维提供充分的信息，从而促进右脑功能的发挥。

认知刺激模式包括形象思维训练、整体性学习和直觉的教育。

形象思维训练即利用实物形象、动作形象和言语形象来引发联想，开发右脑潜能。不少优秀教师在这方面创造了很多经验。如在教学过程中注意创造性地运用多媒体，使教学生动形象，效果突出。又如，在数学教学中注意形数结合，在语文教学中注意组织学生对事物、人物、情景进行观察，引导学生联想、想象，让学生演课本剧，根据文章编剧等。这不仅使学生产生生动地、创造性地学习，也促进学生形象思维的发展。

右脑接受信息大多以整体方式实现，如对一个人的辨认，是从整体入手，无须先进行分析。因此，对某些内容的教学，不应过分地强调分析和所谓“讲深讲透”。某教科院研究人员利用大脑右半球整体接收信息的优势，在游戏中对幼儿进行听读识字的实验。该实验不是让幼儿一个字一个字地认读，而是一篇一篇课文地读，熟读后，



幼儿就能一串一串地识字，口语与书面语同步发展，促进了幼儿的认字，也开发了幼儿的智慧潜能。日本著名音乐教育家铃木镇一的教学法，就是教孩子学习小提琴的过程中不使用分析的方法，不是一个动作一个动作地教，而是强调重复、记忆及直觉的整体学习方法，促进了右脑潜能的开发。

直觉是右脑的功能。直觉有三个特点，一是直觉以经验为基础，二是直觉的形成需要创新思维与创造性想象，三是直觉形成的高速性。直觉是一种瞬间的判断，有时是突如其来，判断与猜测都很迅速。直觉是记忆、创新思维和创造性想象复杂作用的产物。有人认为，直觉就像其他能力一样可以训练，对直觉进行训练是促进右脑潜能发挥的一个重要方式。

非认知刺激模式包括愉快教育、暗示教育、创造性教育、全人格教育和艺术教育。

愉快教育是以人体生理学为依据的。现代生理、心理学家都发现，当人的身心处于放松和协调的状态时，大脑最灵敏和最活跃，能够迅速地运转，较快地对信息作出反应。在良好的心境条件下，大脑神经会分泌一种激素，使人产生快感，增进大脑的活力。

暗示教育是利用人的潜意识作用。暗示教育大多以音乐为背景，充分发挥右脑的音乐形象的优势。因为一定条件的音乐节奏会向右脑半球提供一个附加的输入信号，而这个输入信号又将提供一个“附加印象”来帮助学习，“附加印象”越多，学习效果就越好。这种学习效果是脑力潜能的外显表现，同时也说明暗示教育可促进脑力潜能的发挥。

创造活动是人类活动最重要的特征，也是开发脑力潜能的意义所在。在人类的创造活动过程中，右脑半球的功能处于中介地位，起着突破性的认识作用。创造性教育首先是培养创造意识和能力，

即对接收的信息进行连接与改组的意识和能力。鼓励奇思妙想，不迷信权威，不因循守旧，把传统的传习性学习、模仿性学习改变为创造性学习。

全人格教育把教育对象作为一个完整的个体，注重身心素质的全面发展，不仅有智力因素，还有非智力因素，如学生的情感、意志、动机、理想等因素的发展。这些都对右脑功能以至整个大脑潜能的发挥起着重要作用。

艺术教育带有综合教育训练模式的性质，它是个性最初发展不可缺少的重要的教育内容。在艺术教育过程中，对受教育者的大脑，特别是右脑，既具有身体活动的直接刺激模式的特点，又具有认知和非认知刺激模式的特点。因此，开发人脑特别是右脑的潜能，应十分重视和加强学校的艺术教育。听古典音乐，朗读和背诵，发挥想象力，这些都是进行艺术教育的重要手段。

二、训练记忆能力

记忆能力是一种速记速忆的思维能力，这种思维能力特殊之处主要表现为能在短时间内快速记住大量杂乱无序的信息，并能在短时间或长时间后正确地回忆所记内容。

一般情况下，人们无须在短时间记住大量的资讯信息，一方面，这是大脑的自我保护机制在起作用，因为任何超负荷的思维活动都会对大脑产生损伤；另一方面，从思维经济学的角度来讲，记住少量最重要的信息更有利于提高思维效率。因为人类在长期实践中总结发现，那种复印式的精确记忆从整体效果上来讲不如筛选式的模糊记忆更佳，后者的记忆模式可以更好地适应复杂多变的环境，而且可以节省大量的思维空间。



不过对于一些特殊的人群来讲，记忆是一种很重要的思维能力。比如，学者需要记忆大量的专业知识，学生为了应付考试需要在短时间死记硬背许多考试资料，谍报人员需要有过目不忘的本领，秘书助理要清楚地记住其领导所需的一切工作信息，财务人员要对历年的统计数据牢记不忘且准确无误，高级指挥人员要对战区的兵力配置、敌情变化、后勤补给等复杂信息做到精确的记忆。

对于一般人也许不需要强化训练记忆能力，天生的记忆力就足以应付日常生活工作的需要，但对于那些天生记忆力较差或从事特殊职业、有特殊需要的人群而言，光靠天生的记忆力是不够的，还需要接受专业的思维训练来培养自己的记忆能力。这就像每个人都会走路，但如果要做模特或做军人，那就要重新学习走路，否则就不能适应职业的需要。这时候走路就变成一种能力，是需专业的强化训练才能养成的。

在开发商业思维潜能的模式中，训练和提升记忆能力的方法有很多，下面是比较常用的三种。

第一，形象记忆法

形象记忆法的要点是化难为易，利用人类大脑对形象的直观喜好，把抽象的信息转化为具象的信息，或者利用形象物作编码来记住海量的信息。人们借助形象的力量比较容易快速地记住，快速地回忆。

第二，简化记忆法

简化记忆法的要点是化繁为简，通过归类、概括、削减等方式尽量减少所需记忆的数量，以减轻记忆负担，把有限的精力和时间投入到最重要的记忆点。其实，记忆的秘诀无他，记少总比记多效果更好。

第三，整体记忆法

整体记忆法的要点是以面控点。有时候，人们对于零散的、无意义的信息会本能地过滤掉。如果能将零散的信息与其他信息结合起来形成整体，或者将无意义的分数信息转化为有意义的整体信息，那么大脑的联想机制就可以将它们比较牢固地记忆存储。

记忆能力的训练除上述三种主要方法外，还有诸如感官法、口诀法、谐音记忆法、重新组合法、及时复习法、理解想象法等多种方法。

现在，关于大脑潜能开发有一种流行的说法是：在人的一生中，最多只用了10%左右的人脑细胞，其余的均在沉睡中。因此，大脑具有无限的记忆潜能。这种观点是荒谬的，首先大脑是一个非常复杂的器官，它的神经系统不可能全部用来存储信息。其次，90%的脑细胞并非都处于沉睡状态，相当大的一部分是在人类显意识未察觉的状态下默默地工作，人的许多本能活动无须意识控制就能精准完成都是它们的功劳。另外，据科学家测算，人脑大约只有总体重的2%，但它要占用人体所产生的能量大约是20%。如果人脑完全被显意识接管处于活跃状态的话，即我们所说的头脑潜能全部被开发出来，那么大脑所需要的能量是一个惊人的数字，脆弱的人体根本无法提供如此巨大的能量。

由此可见，记忆的潜能是有限的，我们不应当毫无节制地浪费自己的记忆空间，而应把它当成一种有限的宝贵资源，去思考如何让它的使用效率最大化。要知道，记住好的比记住多的更重要。

从某种意义上讲，大脑潜能开发不是要让人脑处于“沉睡”状态的90%的脑细胞苏醒过来，而是要开发处于清醒状态的10%部分的大脑的思维技巧，训练思维由混乱变为有序，由僵化变为灵活，由低效变为高效，让一分脑力发挥出十分作用，这才是大脑潜能开



发的正确之道。

三、训练观察能力

观察能力是一种信息收集的思维能力，这种思维能力的作用是根据人的需要收集有用的信息情报，为大脑处理问题提供素材资料。在这里观察被界定为大脑思维对外在客观世界的信息收集活动，这其中既包括有形的感性观察，如视觉、听觉、嗅觉、味觉、触觉，也包括无形的理性观察，如感觉思维。

众所周知，艺术家们是观察能力超常发达的一族，他们或者能细致入微地看到景物细节，或者能从平凡之中发现自然奇美。欧洲文艺复兴时期，达·芬奇常常要求他的学生注意某一物体，然后闭上眼睛，慢慢地想它所有的细节，然后再重新看这一物体，并检查一下自己头脑中的假想物有多少和原物相符合，有多少不符合。国外某摄影大师在对学生进行细节观察训练时有一个特殊的方法，他常常随便找一个地方，然后在地上用粉笔点一个点，要求学生一只脚站在这个点上不许离开，身体转动 360 度观察并且拍摄一整天的景物。从这两个案例中我们可以看到艺术家们观察训练的刻苦程度。在现实生活中，专业化的观察训练并非只是艺术家们的需要，其实许多领域都要求人们具备良好的观察能力，比如，服务人员要善于观察客户，谈判专家要善于观察对手，政治家要善于观察趋势，企业家要善于观察商机，军事人员要善于观察敌情，学生要善于观察考题，等等。

许多人觉得观察能力并不重要，他们从未有意识地对这一能力进行专业化训练，所以在遇到情况时，他们往往对重要的信息“视

若不见”，也不知道如何从纷繁杂乱的资讯中提取有用的情报。以股票操作为例，为什么在大多数人不断追涨的时候，有些人却在节节攀高的股价中看到了危险？并不是他们的视觉不一样，而是他们的观察能力高低不同。观察能力高超的人知道从哪里可以收集到有用的信息来验证自己的判断，知道如何识别信息的真伪，知道怎样透过现象看本质，知道选择正确的理论指导自己的观察方向……而观察能力差的人对这些不仅一无所知，而且也从未接受过系统训练。这样他们的观察活动自然是混乱无序，收集到的信息也是杂乱无章，充满模糊性和残缺性，不能作为进一步分析与决策思考的有效依据。

观察能力因人们的工作和实践不同而种类多样、差异万千。比如，科学家的观察能力与艺术家的观察能力无论在观察内容，还是在观察形式上都有很大差别。在开发商业思维潜能模式中，所有的观察能力训练都离不开以下三大类方法。

第一，整体观察法

整体观察法是以收集事物的整体信息为目的。训练要点是观察的全面性，要求对事物整体与局部的关系有深刻的认识。一般情况下，人们对有形事物的整体比较容易观察把握，而对无形事物的整体往往感知不到，认识不清。比如，汽车的整体外形是人们一目了然的，但对于汽车设计的整体理念是什么，绝大多数人会感到茫然，也根本不知从何处观察认知。

第二，细节观察法

细节观察法是以搜集事物的细节信息为目的。训练要点是观察的敏锐性，要求在杂乱无序的信息中迅速抓住关键的细微线索，或者发现细微的变化。通常人们不需要对细节有敏锐的感知度，因为从实用性来讲那是不必要的。然而对于一些特殊情况，人们需要有敏锐的细节观察力，比如在产品销售时，对顾客察言观色是非常重