



如何练就 经商的本事

RuheLianjiu
JingshangdeBenshi

商界新人的必修课
通往财富大道的第一本书

申石三编著



学习新知识，借鉴新经验，磨练新本事，
是商人一辈子要做的功课。
要在风云变幻的生意场中生存发展，
有些规矩你不可不知，有些本事你不可不会。

当代世界出版社

人生成功实用宝典

如何练就 经商^的本事

中石 编著

RUHE LIANJIU
JINGSHANG DE BENSHI

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何练就经商的本事/中石编著. —北京: 当代世界出版社, 2003.12

(人生成功实用宝典; 4)

ISBN 7-80115-708-7

I. 如... 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 (2003) 第 113816 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: 北京市兆成印刷有限责任公司

开 本: 880 × 1230 毫米 1/32

本册印张: 12

本册字数: 280 千字

版 次: 2004 年 1 月第 1 版

印 次: 2004 年 1 月第 1 次

印 数: 1-10000

书 号: ISBN 7-80115-708-7/F·79

定 价: 99.20 元 (全四册) 本册: 24.80 元

前言

人们从事各行各业，都必须凭真本事吃饭。在当今市场上投资做生意，没有过硬的本事是难以立足的。你所看到的商界中的成功者，表面上可能普普通通，骨子里都是神通广大、很有本事的。试想，没有丰富的经验，没有过人的胆识，没有几分天赋，又怎能在残酷的市场竞争中过关斩将，击败无数对手，最后胜出呢。

只要你留心观察，会发现你身边就有不少成熟老练的生意人，他们做人的功夫很深，做生意的手段很精，办事说话的水平很高。他们似乎在生来一副商人的头脑，总能先人一步占领商场先机，能够轻松躲过商路上的陷阱，左右逢源，进退自如。商界风云变幻无常，他们却能够如鱼得水。他们关系顺，路子多，成功快，经商达到这种境界，令人钦慕不已，敬畏不已。

遗憾的是，一般人只看到了成功者表面的辉煌，殊不知其中倾注了多少心力！绝大多数的商界新手，都过于乐观。他们把经商看得太简单，把前途看得太美妙，整天都算计着怎样赚



前言

言

钱，赚了钱如何花得潇洒。就是没有想到还可能有赚不到钱、甚至破产的一天。这样自以为是，盲目蛮干，总有撞得头破血流的时候。

其实，无论是初出茅庐的新手，还是久经沙场的老将，要在风云变幻的市场上生存发展，在激烈的商业竞争中立于不败之地，最大的忌讳就是自以为是，固步自封。市场瞬息万变，有很多知识、技能，昨天还很管用，转眼就显得陈旧了。所以，活到老，学到老，不断地学习新知识，借鉴新经验，磨练新本事，是商人一辈子要做的功课。

经商的道路有千万条，赚钱的方法有千万种，至于采用哪一种方法，这要因人而异，因地制宜，因时而异。运用之妙，存乎一心。本书可以帮助你借鉴成功商人的经验，练就经商的本事，找到做生意的门路，带领你走上轻松赚钱的财富大道。



前

言

目 录

第一章 打造商人的心理品质

- 满怀致富求胜的欲望 / 1
- 少交“学费”，避免赔本 / 2
- 成功来自于梦想加努力 / 3
- 信心是最可靠的本钱 / 5
- 拥有单打独斗的能力 / 6
- 以忍耐战胜失败 / 6
- 优柔寡断者一事无成 / 7
- 不顺利时尤其需要乐观 / 8
- 想发财，不要太爱面子 / 9
- 意气用事的危险 / 10
- 商界祖师爷的四字心诀 / 11

第二章 拥有良好的经商心态

- 重在有个好心态 / 13
- 君子爱财，取之有道 / 14



- 要有良好的求利心态 /16
- 做生意有赔有赚 /18
- 过度投机要不得 /19
- 八种创富新理念 /21
- 心胸狭隘做不大生意 /24
- 累不累，想想商界老前辈 /25
- 保持对生意的兴趣和热情 /27
- 钱到底应该怎样赚 /29

第三章 摸透商场“潜规则”

- 不要落入“经验”的圈套 /32
- 不能光盯着热门生意 /33
- 真正的商人不做一锤子买卖 /34
- 遵循自己的方法 /36
- 过河拆桥就是断自己的财路 /37
- 害人之心不可有 /38
- 书里的东西不能全信 /40
- 有公德心的商人前程远大 /42
- 嘴硬不如货硬 /44
- 小心别往井里跳 /45

第四章 如何顺利起步经营

- 靠自己本事赚钱八要诀 /48
- 开始胃口不要太大 /51



- 从你最熟悉的领域做起 /55
- 模仿别人成功的地方 /57
- 商机的把握要靠悟性 /60
- 生意兴隆七绝招 /62
- 十四种竞争手段供你选择 /65
- 成功经营的十大规则 /68
- 打好创业的根基 /71

第五章 如何进货、进畅销货

- 进货是一门大学问 /76
- 造成进货不慎的原因有哪些 /77
- 要有自己的“当家”商品 /78
- 怎样掌握进货的要领 /79
- 怎样确定进货的数量 /80
- 怎样设定货品的价格 /81
- 商家进货必须遵循哪些原则 /82
- 成功进货的十条经验 /84
- 如何依靠信息进货 /86
- 如何识别真伪严把进货关 /86
- 进货杀价的语言技巧 /88

第六章 学会利用商业信息

- 巧用信息赚钱 /92
- 了解市场变化有哪些途径 /94



- 让经销高手为你指点行情 /95
适当听取专业人士的意见 /96
到生意兴旺的同行作实地观摩 /97
同推销员多交往 /98
如何在交谈中获取市场情报 /98
定期派人“侦察敌情” /99
怎样收集竞争者的情报 /100
欢迎批评意见 /102
信息要准确、及时而有用 /103
培养自己的市场触觉 /103

第七章 受欢迎的商人形象



目
录

- 推销的素质与谋略 /107
如何讲究服饰仪容 /110
如何举止恰到好处 /112
剖析自己和你的商品 /115
怎样练出推销的铁嘴 /117
如何用好推销语言 /118
了解顾客的需要 /121
树立现代商务理念：服务推销 /123
信守你说的每一句话 /124
自我推销与服务推销的技巧 /125
什么样的生意人不受欢迎 /127
赔笑脸，递好话 /129

第八章 如何与顾客处关系

- 充分重视良好人际关系 /131
- 一边做生意，一边交朋友 /134
- 浑身透着热乎劲儿 /137
- 推销自己喜欢的商品 /140
- 常与客户沟通 /141
- 善施小恩小惠 /143
- 成功推销员的四张王牌 /144
- 如何与不同顾客打交道 /145
- 在商界广结“善缘” /150

第九章 聚谈生意的要领

- 在同行中建立知名度 /153
- 与陌生人一见如故 /154
- 举止宜人 /156
- 在一大堆人中扮演主角 /158
- 表现出对每个人的尊重 /159
- 微笑原则 /162
- 闲谈的艺术 /163
- 寻找话题的方法和技巧 /164
- 如何成为一个好的听者 /166
- 什么话题不该说 /168
- 使用名片的艺术 /169
- 如何进行得体的商业交往 /171



第十章 谈判桌攻防奇招

- 如何在谈判中占上风 /177
- 商务谈判致胜的原则是什么 /180
- 谈判中如何运用策略和技巧 /181
- 原则问题不让步 /183
- 营造气氛：给对手一个好的感觉 /185
- 一个唱红脸，一个唱白脸 /188
- 既讲原则，又讲艺术 /189
- 言简意赅，通俗易懂 /191
- 如何与大公司谈判 /193
- 谈判中如何巧妙提问 /196
- 谈判中如何应答 /198
- 征服生意对手的黄金法则 /201

第十一章 马到成功的收账技巧

- 成功收账的九大要领 /204
- 如何判断可能的呆账 /208
- 摸清债务人境况与心理 /212
- 选用过硬的讨债人 /214
- 讨债应遵循的原则 /217
- 因人而异制定讨债策略 /219
- 利用“外围关系”讨债 /225
- 做资金周转的行家里手 /227

第十二章 如何避免上当受骗

- 经商不能没有戒备心 /230
- 牢记“兵不厌诈”的道理 /233
- 做生意不能依赖“君子协定” /235
- 怎样掌握防诈技巧 /237
- 当心“货到地头死” /243
- 如何识别“皮包公司” /246
- 订立合同时应该注意哪些事项 /249
- 成功老板防骗反骗技巧 /253

第十三章 成功老板的钱财观

- 理顺金钱观念 /262
- 有钱是件好事 /264
- 越谦虚的人，越能赚到钱 /267
- 合法地赚钱 /268
- 善用别人的钱 /270
- 三个使你成功的理财观点 /272
- 诚实守信会赚得更多财富 /274
- 对金钱诱惑要敢于说“不” /278
- 金钱永远仅是金钱 /282

第十四章 用好管好手下人

- 把员工当成自家人 /285



- 老板用人有五忌 /288
对员工充满兴趣 /290
对员工经常夸一夸 /292
员工什么时候干劲大 /295
老板要多几副面孔待人 /300
要不要与员工保持距离 /304
让员工觉得开心 /306
开发员工的创造力 /307
培养自己的业务骨干 /310
“以人制人”的管理法 /312
不得已时用“黑招” /314

第十五章 生意长久之道



- 苦练做人做事的基本功 /318
失败商人的7大弱点 /322
磨练经商的毅力 /326
永远不要满足现状 /329
学习成功者的经验 /332
不搞恶性竞争 /335
用合作精神打造企业 /337
采取双赢的竞争策略 /340
决定成败的十大要素 /342
向年轻人学习 /352

第十六章 如何不被经商所累

- 善于使巧劲儿 /355
- 精简不必要的工作 /356
- 无利可图的事先丢开 /357
- 避免不必要的应酬 /358
- 不大重要的事情拖一拖再办 /360
- 事事躬亲会做死自己 /361
- 把生意看做你的情人 /362
- 利用工作日程表 /363
- 合理分配时间 /364
- 打麻将对做生意的好处 /364
- 健康比赚钱更重要 /366



第一章

打造商人的心理品质

满怀致富求胜的欲望

发家致富是一种强烈的自我欲求，只有满怀着致富求胜的欲望，才能让你竭尽全力去完善自己，寻找一切机会，发展自己的事业。在当今这个日新月异的社会中，要想成为巨富，强烈的欲念是首先必须拥有的。

一个人若想成为巨富，便会想尽一切办法，而且会尽一切努力寻找办法。这里有一个方法，提供给每一位想腰缠万贯的人。这个方法决不会给你带来任何牺牲与痛苦，也不用付出很大的代价，作出奇特的行为，甚至不需要很高的学历就能达到致富的目的。

1. 要明确地记住你想得到多少钱，记住具体数额，不能太过含糊，一定要设定明确的数目。

2. 要确定你获得这笔金额的期限——最后日期。

3. 要了解和知晓获取这笔金额的途径与手段。

4. 要明确制订实现这个欲望的详细计划，并立即付诸实施。行动才是致富的第一步和真正开始。



5. 明确写下想得到的金额数目以及必须实施的计划细则等等。

6. 每天至少把这个计划高声朗读两遍。

这样，会使你感到你拥有了这笔财富，大大地增强了自信心，加大了拥有财富的欲望之火。

每一个想致富的人都应记住：强烈的发财欲望是创造财富、成就事业的根本动力！只要目标正确，保持必胜的信心，携带着欲望之火，就会勇往直前，把自己的梦想实现。不要在乎他人的冷嘲热讽，即使失败也不能扑灭你的欲望之火。而人生的意义正在于强烈的欲念支持下的不断追求和进取。

少交“学费”，避免赔本



第一章

打造商人的心理品质

商界冷酷无情，六亲不认，要下海经商，必须对自己的特点有所认识。如果在下海前就能认识自己的竞争优势，就可少交或不交“学费”，避免赔本。

那么，怎样认识自己的竞争优势呢？

1. 征询意见法。向自己的父母亲人、同学朋友、师长同事征求意见，了解他们对自己的看法评价。让周围的人指出自己的优势所在。

2. 自我反省法。自我反省可帮助你深入了解自己的才能及事业倾向。了解在过去的生活及工作中有哪些是自己最愿意做而又取得较大成功的事。检讨一下以往几年间自己性格和“自我形象”的转变，其中有哪些明显的优势；能否借以推断以后的转变方向及自身发展趋势。

3. 心理、职业测试法。目前社会上出现不少有关性格、

智力等方面的测验，不妨试一试做以参考。

4. 感觉法。对自己无把握的事，本能地会产生一种畏难情绪，这是无才能的反映。与此相反，如果对所做的事感到确有信心做好的话，那往往说明你在这方面或许有一定的才能。

5. 实证法。就是用事实作证明。有大作才是作家，有画才是艺术家，有发明创造才是科学家。你有没有经商的才能，不妨先练练摊，试一试，看能挣多少钱。

6. 考试法。目前除了学校用考试来测验学生的学习成绩优劣外，一般三资企业，外贸企业、政府机关等条件优越的单位，采用公开招聘考试的方法选拔录用各种有才之士。通过考试也可客观地评价自己。

7. 自问法。向自己提出须解决的问题，可分为两类。先问“我是谁？”其中要搞清楚具体问题包括：人生观、价值观、满足需要次序、兴趣、资质、能力、学业背景、个人形象、动机、家庭背景和影响、其他性格特征等。再问：“我的优势是什么？”包括目前从事的工作、专业特长、其他资格和技能、社交及与别人沟通的能力、潜能、社会活动、旅行经验、工作经验、喜爱的工作环境、推销产品的能力、喜欢冒险等等。

除了运用各种方法认识自己的竞争优势和潜能外，还要根据自身实际状况客观评价自己，如学历、社会经验、智能、兴趣等。

这样，你就可以知道自己是不是经商那块“料”，是，你就会少交“学费”，避免吃亏。

成功来自于梦想加努力

你是一个梦想者吗？

