

影响你一生的成功励志经典,成功者的动力,成功者的颠峰智慧

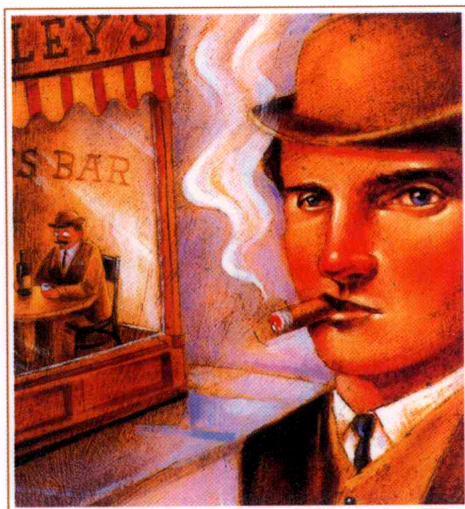
先学做人 再做生意

集做人做事到位经验之大成,把握做人的分寸和处世的技巧

做人是一门博大精深的学问,如何做人,做一个怎样的人成为我们每个人毕生努力经营的事业。为人讲究艺术,处世注重方法,在经营事业和人生时,就能够达到无往不胜、左右逢源的高超境界。

王丙杰 主编

聪颖
文化



北京燕山出版社

影响你一生的成功励志经典,成功者的动力,成功者的颠峰智慧

先学做人 再做生意

集做人做事到位经验之大成,把握做人的分寸和处世的技巧

江苏工业学院图书馆

藏书章

做人是一门博大精深的学问,如何做人,做一个怎样的人成为我们每个人毕生努力经营的事业。为人讲究艺术,注重方法,在经营事业和人生时,就能够达到无往不胜、左右逢源的高超境界。

王丙杰 主编

聪颖
文化

北京燕山出版社

图书在版编目(CIP)数据

学会做人 学会生活/王丙杰主编. —北京:北京燕山出版社,2008. 8

ISBN 978 - 7 - 5402 - 2013 - 6

I. 学… II. 王… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 109289 号

责任编辑:里 功

封面设计:宋双成

北京燕山出版社出版发行

北京市宣武区陶然亭路 53 号 100054

新华书店经销

北京施园印刷厂

710×1000 毫米 1/16 开本 200 印张 2000 千字

2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

定价:398.00 元(全十册)



前言

做人与做生意都不是容易的事。

做人与做生意的理论堆起来绝对是汗牛充栋了。

中国改革开放大业与国民经济发展进入了一个崭新阶段，要说做生意一切经济商务活动人员，均应深入了解经商的规律与要求，提高自身的商业素质，从中国商场的实际情况出发，从教你入行做生意开始，其实也很简单，所以我们在本书中告诉了你众多做生意的技巧、诀窍，及必备知识。但是，有人说做人靠手腕，管事靠手段；有人说做人要有心计，做生意要有心机；有人说老实人不能做，老实人做生意易吃亏；有人说善良人不能做，善良人做生意要被人欺……看来，做生意，最重要的还是学做人！

纵观世界各国各行业大大小小的成功生意人，总是以一种生活中做人有办法，生意中圆圆满满的高境界出现。看来，有一点是可以肯定的，那就是做人做生意如同在生活的海洋中行船，你要有眼观六路耳听八方之神能，遇到暗礁，灵活转身，化险为夷；碰到风浪，勇敢搏击，力挽狂澜。该进时毫不犹豫，该退时绝不愚蠢前行。总之，舵握在你的手中，你要目标明确，沉着应战，随机应变，所谓识时务者为俊杰也。

要学做生意，先学做人，如此，才能在生活这片汪洋里拨云见日，游刃有余，开创辉煌。它就是这样的一本书，它教给你做人的方法和道理，也许知道这些小故事中的道理后，你就能更好地做个成功的生意人了。



目 录

前言	(1)
一、生意人最要懂做人	(1)
获取人心最重要	(2)
知己的力量	(3)
赞扬的魅力	(3)
给下属的小恩惠	(4)
打动人心最重要	(6)
制服小毛病的办法	(8)
盗贼做警察	(9)
帮助别人就是帮自己	(11)
雪中送炭的机会	(11)
慎独和镇静的施与	(13)
颖考叔“糊涂”的智慧	(15)
认清人生之路靠自己	(17)
求真知的根本	(19)
障碍在哪里	(25)
如何躲开恶言伤害	(26)
奇异的缎带	(27)
万一我成功了	(29)
练习“趣味相投”	(30)
眼光要长远	(30)
时机的把握	(30)



品味的价值	(33)
二、管理的力度来自人格	(36)
激将管理技巧	(37)
把谎言消灭于初起	(39)
你真的要执著于完美吗	(41)
智慧只需一点点	(43)
利用“逆反心理”	(44)
愤慨之人易吐真言	(46)
借力的智慧	(48)
老子的选择人生观	(52)
如何无为才能无不为	(53)
小泥人过河	(54)
鼓励的力量大于惩罚的力量	(55)
说“不”的勇气	(55)
女孩该知道的	(56)
天使为什么能够飞翔	(58)
买酒的人	(59)
“名”正则“言”顺	(60)
系鞋带	(62)
一只古董的猫碗	(63)
影响十年的课程	(65)
法律的力量	(66)
心理战胜术	(69)
一静制一动	(71)
三、生意人最重视识人用人	(74)
用人不疑,资源合理配置	(74)
宽容能使部下产生干劲	(76)
教育部下懂得基本礼仪	(76)
平时必须善待部下	(77)



最重要的是培养部下的人品	(78)
理解部下虚心接受他们的意见	(79)
要把功劳让给部下	(79)
要尽可能给予部下权力	(80)
要鼓励自认为无能的部下	(81)
赞扬能使部下努力工作	(82)
批评方法要因人而异	(83)
不能无视部下的浪费与怠工	(83)
要注意下达命令的方法	(84)
对有优越感的部下要区别对待	(86)
要特别注意与部下的谈话方式	(87)
要让部下遵守竞争的原则	(88)
让部下掌握接受命令的方法	(89)
不能满足部下对自己的忠诚	(89)
知人知面,更要知心	(90)
既要打棒子,又要送萝卜	(93)
提防小人的“变脸术”	(96)
软硬兼施与刺头儿共存	(98)
好演员,善变脸	(101)
黑脸开戏,红脸收场	(102)
柔弱之人未必君子	(104)
“观人于微而知其着”	(106)
“逆向思维”观人术	(109)
拐弯抹角的“探路法”	(112)
要善用有靠山的部下	(114)
学会“曲线救家”	(115)
多兜圈子,少碰钉子	(116)
四、要成功必须有危机意识	(120)
有志者事竟成	(120)



扬己之长,避己之短	(121)
声东击西,深藏不露	(125)
欲擒故纵是要诀	(127)
蒙蔽对方的技巧	(131)
虚实之间的机巧	(136)
神秘莫测的技巧	(137)
利用对方弱点	(139)
关键时刻露一手	(141)
不要完全暴露自己	(144)
成功的环境因素	(147)
不可忽视“以貌取人”	(149)
五、战胜风险才能做强人	(152)
保持淡泊心态	(153)
扩张你的自信	(155)
快速适应能力	(157)
机巧摆脱困境	(160)
随机应变口才	(163)
幽默应变技能	(166)
人人都有死党	(168)
多重关系积累	(170)
放长线,钓大鱼	(174)
六、生意人经典生意经	(177)
经商入门第一步	(177)
生意成功的概念	(178)
人行三件事	(179)
做生意成功秘要	(182)
学习做生意的诀窍	(189)
经商人行要诀	(190)
经商理财十八则	(193)



开个小店面面观.....	(194)
为何生意会失败.....	(200)
公司的形象与信用.....	(203)
时间就是金钱 效率就是生命.....	(204)
信息灵、生意兴	(205)
成功的企业注重市场.....	(206)
不要忽视商品本身力量.....	(207)
了解人们的购买动机.....	(207)
销售决定成败.....	(212)
市场的营销与销售.....	(214)
与同行竞争的良策.....	(216)
多进行市场分析.....	(221)
管理的决策是关键.....	(223)
预测的重要性.....	(224)
七、成功人生意兴隆的秘诀	(226)
竞争是动力.....	(226)
变化、创新	(227)
商店兴隆七秘诀.....	(229)
经商战略三十条.....	(231)
服务第一销售第二.....	(236)
要想独占顾客.....	(236)
让老顾客带来新顾客.....	(237)
卖方必须是买方的掌柜.....	(237)
卖货品要像嫁女儿.....	(238)
向经销商请教.....	(239)
作广告使顾客认识产品.....	(240)
使先买的人觉得伟大.....	(240)
每天都要有新信用.....	(241)
缺货也能提高信誉.....	(242)



附加“灵魂”的价格	(243)
利用不景气打天下	(244)
百分之百在自己	(245)
抢先一步是成功的捷径	(245)
维持二十四小时的危机感	(246)
提倡水坝式经营法	(247)
大众永远是对的	(247)
大胆计划小心执行	(249)
八、生意人经典促销二十法	(250)
情感促销法	(250)
顾客档案法	(251)
特定顾客法	(252)
名人效应法	(253)
返朴归真法	(253)
随购赠礼法	(255)
绿色食品法	(256)
情侣商品法	(257)
反时令销售法	(258)
商品保险法	(259)
改进包装法	(260)
以旧换新法	(261)
退换商品法	(261)
悬赏捉劣法	(263)
数量限购法	(264)
名牌效应法	(265)
九九尾数法	(266)
公开拍卖法	(267)
以货易货法	(269)
仓库售货法	(270)



九、做人艺术成就生意谈判	(272)
谈判成功的基础	(273)
谈判耐力的较量	(275)
掌握谈判议程	(277)
限制才有权力	(278)
最后期限的力量	(279)
谈判中“换档”战术	(280)
说服对手的方法	(281)
配合对方意愿	(282)
步步为营的战术	(285)
投石问路的策略	(286)
制造短暂的烟幕	(288)
迅速达成协议的技巧	(288)
洞悉对手弱点	(290)
先买再谈的方法	(293)
寻找替代的方法	(294)
谈判中提问的原则	(296)
谈判中提问的技巧	(296)
谈判中答话的技巧	(299)
以退为进取胜	(300)
丝毫无损的让步	(304)
谨防混水摸鱼	(305)
拒绝对方的艺术	(307)



一、生意人最要懂做人

大凡成功地创办一家新企业的人，至少有一部分动机是如此：他们感到要是不能一试身手，必将抱憾终生。

若想白手起家，干一番非凡的事业，创业精神和适应能力是绝对必要的。凡是创造性的工作，大多是执着的信念的产物。

我们必须赋予经理人员充分的信心，只有经过冒险和错误，才能有所创新、发展。永不犯错的人们必然是隶属于能勇于尝试错误的人们之下。



隧道的深处必有光明的出口。没有真正的失败，因为宇宙万物皆日日不断地茁壮发展。不景气实来自人心。

经营者的性格，就是公司的品质。经营者要具备的性格，是做有思考力的、有行动力的、有推动力的人。

每个企业家都有自己的特色和风格，但又有共同的特征，即正确的判断力，



有野心、决心，敢于冒险创新，勤奋工作又贪婪，也会惧怕困境而需要运气。最糟糕的企业家是自以为是的企业家，这种人一副假道学，并自以为舍己为人。

做经理的人应是通才，而不一定是专才。管理者好比是交响乐队的指挥，通过他的努力、想象和指挥，使单个乐器融合为一幕精采的交响乐演奏。

管理人员十德：一、使命感；二、信赖感；三、诚实；四、忍耐；五、热情；六、责任感；七、进取心（向上精神）；八、积极性；九、公平；十、勇气。



获取人心最重要

人生在世，“名”最为紧要。为了脸面，人可以倾家荡产“打肿脸充胖子”伤了面子人会和你结仇，意图报复；给了体面则会豁出一条命，“士为知己者死”。谁要忽视了脸面问题，他自己也断不会混得“有头有脸”，不去尊重别人，谁会给你好脸。给人面子是领导者专用术，不是上司没有“赏”别人脸的资格。有了资格，便无须恭维、讨好，只须稍加表示，便会让人受宠若惊，鲜有失灵。我们应强调，给人面子者不可与人过于亲近。亲近滋生轻慢，令人丧失神秘，且缺点也会明显。给人面子，最难之处便在于在威严和亲近间求得微妙平衡，此所谓“远了不亲，近了不敬”。



知己的力量

某先生有一个令人终生难忘的故事：

我们家属院里，有一个孤零零的看门房的老头。因为头是光秃秃的，所以，大大小小出出进进的人都叫他“秃二爷”。秃二爷是个老来乐，脾气和人缘又是找不见的好，所以有人叫他，他就只顾咧开没了牙的嘴，乐。我的儿子才8岁，也跟我一样叫“秃二爷”。他也乐。

忽一日，好端端的秃二爷就病倒了，而且再也没有起来。

临终时，许多人都去病榻前看他。想起他为这个家属院看了30年大门，每个人几乎都有过深夜把他从被窝里叫醒或者托他看管小孩、传个口信什么的经历，所以，看他的人都把自己当成了他的儿女。有人当即拿出纸笔想记录他有什么遗嘱，秃二爷已没了几多气力，他连连摇头，这一摇头，秃二爷的分量在人们心里更重了。围着的人热泪津津地再问，语音里有了杜鹃啼血的虔诚。人们逼急了，秃二爷就断断续续地说：“如……如果……给……开……追悼会，就……别……别忘……了……”秃二爷嘴里没声了，眼快的人就赶忙把纸笔递过去，秃二爷在一张白纸上，颤颤巍巍写下了5个笨拙的大字：我叫张长生。然后，笔落在地上，断气了。

一个人活在世上有的时候为了名可以舍利，可以忘生。掌握这一点，对于处理人情关系至关重要，无往不利。只要抠到人的尊严这块“骨头”，他便会戾性发作，正所谓“士为知己者死”，“女为悦己者容”。

赞扬的魅力

有一次，齐威王和魏惠王一起到野外打猎。魏惠王问：“齐国有宝贝吗？”齐威王答道：“没有。”魏惠王听后得意地说：“我的国家虽小，尚且有直径一寸大的珍珠，光照车前车后十二辆车，这样的珠子共有十颗，难道凭齐国如此大国，



竟没有宝贝？”

齐威王别有意味地回答道：“我用以确定宝贝之标准与您不同。我有个大臣叫檀，派他守南城，楚国人就不敢来犯，泗水流域的十二个诸侯都来朝拜我国。我有个大臣叫盼子，派他守高唐，赵国人就不敢东来黄河捕鱼。我有个官吏叫黔夫，派他守徐州，燕国人对着徐州的北门祭把求福，赵国人对着徐州的西门祭把求福，迁移而求从属齐国的有七千多户。我有个大臣叫种首，派他警备盗贼，做到了道不拾遗。这四个大臣，他们的光辉将光照千里，岂止十二辆车呢？”

这段话既是对魏惠王有力的回答，使他羞愧难言，同时更是对自己臣下的极好赞扬。正是通过诸如此类巧妙得当的赞扬，齐威王在笼络人心方面做得非常出色，使一大批诸如田忌、孙臏、淳于登等杰出人才心服口服，心甘情愿地为其效劳。于是，齐国大治，出现了“坐朝廷之上，四国朝之”的局面。

在现代社会中，这种做法仍有实用价值。因为人的社会性决定了人需要得到他人和社会的承认与肯定，而你发自肺腑，恰如其分地给予赞扬，是对别人热情的关注、诚挚的友爱、慷慨的给予和由衷的承认，必然会起到鼓励的作用和引发感激的心理效应，甚至他会把你当成知己，于是乎，类似“士为知己者死”的报效。我们中国人的尊严，常常就是面子问题，不给面子或没面子，经常会引起愤怒及冲突。许多人为了面子常做些“打肿脸充胖子”的事，结婚时往往一方面发布“一切从简”，一方面却倾家荡产地“敬治喜筵”，惟恐别人不知，更怕人家不来。因为这一切都与面子有关，心中尽管暗暗叫苦，脸上却要一团春风。

给下属的小恩惠

1907年，蒋介石东渡日本，入振武学校学习军事。不久，就由他的浙江同乡陈其美介绍加入了同盟会。在此期间，他曾给他的表兄单维则寄过一张照片，还在上面题了一首小诗：“腾腾杀气满全球，力不如人万事休！光我神州完我责，东来志岂在封侯！”诗虽平平，但却表现出他当时还是个热血青年，在其民族意识有所觉醒的时刻，正在急切地表白自己的志向和抱负。这可算是题诗明志吧。

随着蒋介石地位的提高，他的照片也有了更多的用场。还在北伐之前，蒋介石



石就开始躊躇满志地网罗天下名士，以备他建立大业所用。1926 年春天，邵力子奉广州国民党中央之命到上海联络报界人士，宣传国民党的主张。蒋介石乘机委托邵力子把自己亲笔签名的照片转赠陈布雷，并同时传达他对这位报界才子的钦敬之情。

陈布雷当时是上海《商报》的主笔。他才思敏捷，运笔如神，所写的社论、短评以其犀利的风格著称于上海报林，他曾因在政治上倾向于孙中山在广州的国民党，言论过于激烈而吃了租界工总局中的官司，此事更使他的名声大震。

蒋介石不仅佩服陈布雷的胆识和才气，还特别看重他是浙江同乡，所以着意延揽。

在一次上海报界名流的宴会上，陈布雷接过了邵力子转来的蒋氏照片，既见其人，又领其意，此后又接到蒋介石约他相见的口信，终于在这一年年底奔赴南昌，会晤了这位国民革命军总司令，此后一气跟随了他二十多年，直到 1948 年自杀才算了结，而两人交往的开端，却是那张小照片。

蒋介石靠黄埔军校起家，深知维系校长与学生之间关系的重要，因而从不放过任何培养和笼络学生的机会，其中送照片也是不可忽略的小节目。

抗日战争期间，蒋介石在浮图关成立了中央训练团。他自兼团长，举办各种训练班，其中以党政训练班最为重要。其训练内容除军事训练外还有政治训练，主要是对当时抗日战争的形势以及国民党的方针政策作较系统的讲述，并重点灌输“效忠领袖”的思想。

为期一个月训练中最重要的一节是蒋介石到团接见受训人员，一批十多人，谈话十几分钟。结业时还分赠每个学员一张蒋介石的照片，上款写着“某某同志惠存”，下款是“蒋中正赠”，并盖有私章。赠送这张照片，既可给学员造成深受宠幸之感，又可使其能以“天子门生”到处炫耀，而更重要的则是时刻牢记要为“领袖”尽力忠心效劳。

抗战结束后，蒋介石想方设法给那些握有兵权投靠过日伪的汉奸们吃宽心丸，将他们再度收归门下，以扩大其反共力量。1946 年春天，蒋介石偕宋美龄到新乡视察，召集驻在豫北的国民党高级将领二十多人，其中包括汉奸庞炳勋、孙殿英等，除设宴招待、“慰勉”一番之外，还一起照了集体像。随后，蒋介石又坐在那里让每个人轮流站在他的旁边合拍一张，以示恩宠。庞炳勋、孙殿英等



大喜过望，把他们与蒋氏的合照放大印出，分送给部属、亲友，以示炫耀。他们明白，蒋介石作出这种姿态，是表示不再与他们计较前事，便安心地打共产党去了，这正是蒋介石的目的所在。

蒋介石的这招着实了得，细想想身在高位之人，要安抚下人如此容易，有些人可真是够“贱”的，受到某个大人物的垂青，便自觉脸上很风光，在人前很有面子，似乎如此一来，自己的身价也便跟着提高了。心里对大人物感激涕零，没有不誓死效忠的道理。蒋介石深知，以自己的身份，只要肯放下架子，对某位下属给个面子，即可笼络其心。

打动人心最重要

孟获是三国时期南中地区少数民族的首领，是当地很有影响的人物。他和朱褒、雍凯、高定等人勾结，推举雍凯为主帅。趁蜀国对吴国作战失败，元气大伤，刘备刚死的机会，煽动少数民族，杀死蜀国派往这一地区的官吏，公开发动武装叛乱。

南中历来就是多民族聚居的地区。三国时候，那里住着许多少数民族，是今天彝族、壮族、傣族、独龙族的祖先。汉朝时，他们被称为“西南夷”。他们和汉族人民在一起，用劳动和智慧开发了中国的边疆，对中国的经济和文化发展，作出了巨大的贡献。孟获等人在南中地区的叛乱，既破坏了各族人民和睦相处的愿望，也严重地威胁到蜀汉的政权，妨碍了诸葛亮北伐中原，统一全国的计划。为了维护蜀国的统一，诸葛亮经过积极准备，在公元225年，分兵三路，向南中进军。

在开始出兵的时候，诸葛亮采纳参军马谡的建议：这次出征的目的，并不是把那些叛乱分子斩尽杀绝，占领他们的城池，而是要征服当地领袖人物的心，使他们心悦诚服地服从蜀汉的统治，以后不再发动叛乱。这叫做攻心为上，攻城为下。

诸葛亮出兵不久，南中地区的叛军内部起了变化。雍凯被部下杀死，孟获做了主帅。接着诸葛亮杀高定，破朱褒。这年五月，诸葛亮带领军队渡泸水，追击

