



令全世界亿万商人终身受益的书

生意人的心态



SHENG YI REN DE XIN TAI

在中国，老板买来送给员工
董事长买来送给股东
商人买来送给子女
五百强企业买来送给客户

中国国际广播出版社

一种对生意人创造财富影响深远的心态
一部用最短时间创新成功人生的畅销书

生意人的 心态

SHENG YI REN DE XIN TAI

◇ 红日 编著 ◇

中国国际广播出版社

前 言

在当今市场上投资做生意，没有良好的心态是难以立足的。世界上富人并非全部高智商或者受过良好的教育，但他们富了；而受过良好教育的人却没有，博士为中学毕业的老板打工的事随处可见，世界上有太多的有才华的穷人。

研究表明，创富是知识教育不完全能培养出来的另外一套综合观念和能力。要想获得财富，你首先要了解自己有多少获得财富的资本。这些不仅包括你在事业上的发展潜力，还有许多个性因素，如你是否会理财，是否会花钱等等。因此，一个人努力去培养自身各种能力是十分必要的，只有你具备了各种积累资本的能力后，你才可能获得更多的财富。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。他们似乎生来就有一副商人的头脑，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。

但是，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。总是自以为是，盲目蛮干，到头来被撞得头破血流。

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求得生存发展，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，磨炼新本领，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，还要因人而异，因地制宜，因时而异。运用之妙，在于心态。

本书将以快捷轻松的学习形式，让你在最短的时间内掌握一套系统的做生意本领，打开致富的成功大门，领略富翁不是天生的，而是造就的意境。做生意是一门科学与艺术，将现代创富理念转化为一个实用的模式，继而照此模型练习，你就能成为一个出类拔萃的富翁！

目 录

第一章 塑造成功商人的心态

- ◎ 塑造成功商人的形象 /3
- ◎ 让别人觉得你像老板 /5
- ◎ 人格魅力有多大生意就有多大 /7
- ◎ 做生意要保持良好的心态 /9
- ◎ 做生意不是靠学历 /11
- ◎ 盈利赚钱是商人的本色 /13
- ◎ 磨炼精确的数字感觉 /15
- ◎ 眼光决定生意人的未来 /18
- ◎ 做生意贵在随机应变 /21
- ◎ 不断地为大脑充电 /23
- ◎ 生意人真正的精明之处 /25
- ◎ 生意人要笑脸相迎说好话 /28
- ◎ 想发财不要太爱面子 /29
- ◎ 有公德心的商人前程远大 /30
- ◎ 在同行中建立知名度 /31
- ◎ 对顾客要一视同仁 /32
- ◎ 有钱大家赚 /34
- ◎ 千锤百炼的经商之道 /36

- ◎ 做个真正富有的人 /37

第二章 具有强烈赚钱致富的心态

- ◎ 满怀致富求胜的欲望 /43
- ◎ 信心是商人成功的入场券 /44
- ◎ 企图心是财富的力量 /47
- ◎ 每人潜藏着发财致富的才能 /48
- ◎ 雄心致富就能招财 /49
- ◎ 要有敢为天下先的勇气 /53
- ◎ 将欲望变为金钱的方法 /55
- ◎ 敞开你的谋财“野心” /56
- ◎ 用心悟去发现财富 /57
- ◎ 赚钱不需要特殊才能 /60
- ◎ 学习 8 种创富的理念 /61
- ◎ 致富的过程是自我完善 /64
- ◎ 好奇心有利于赚大钱 /66
- ◎ 赚钱其实是一种挑战 /67
- ◎ 巨富者不可缺少的 12 个条件 /70

第三章 人际关系取舍的心态

- ◎ 信任使买卖双方受益 /75
- ◎ 把握好生意场上的友情 /79
- ◎ 与合伙人相处要讲艺术 /81
- ◎ 合作是事业腾飞的起点 /83

- ◎ 如何在关键时刻送人情 /85
- ◎ 商人要正确看待别人 /88
- ◎ 铁哥们最好别共事 /91
- ◎ 在金钱面前要公事公办 /93
- ◎ 先赚人心后赚钱 /96
- ◎ 生意不成仁义在 /98
- ◎ 生意人要结交的 7 类人 /100
- ◎ 如何进行得体的商业交往 /102
- ◎ 谨防生意中的内奸 /107

第四章 顺利起步经营的心态

- ◎ 做最适合于自己的生意 /111
- ◎ 要有自己的商业计划 /115
- ◎ 一定要有自己的经营哲学 /117
- ◎ 无本买卖新职业 /120
- ◎ 在朝阳产业中发现金矿 /122
- ◎ 赚钱的 8 大要诀 /125
- ◎ 先做小事赚小钱 /128
- ◎ 缺少资本赚钱的绝招 /131
- ◎ 女人的钱好赚 /134
- ◎ 小改进赚大钱秘诀 /136
- ◎ 赤手空拳大发财的奥秘 /138
- ◎ 智能赚钱的 4 种方法 /140
- ◎ 发财的“金科玉律” /142
- ◎ 双赢法则能赚大钱 /143

- ◎ 生意兴隆的 7 个绝招 /145
- ◎ 小行业也能做成大买卖 /147
- ◎ 以品牌管理扩张经营 /150
- ◎ 成功经营的 10 大规则 /154
- ◎ 做中国式的“人情买卖” /157
- ◎ 直接获得财富的 9 种方式 /158

第五章 做大生意的心态

- ◎ 解读金钱的奥秘 /165
- ◎ 价格不能决定一切 /167
- ◎ 不放过每一笔生意 /169
- ◎ 钱财往来要诀 /170
- ◎ 不让钱转就没钱赚 /174
- ◎ 有钱不置半年闲 /176
- ◎ 在各种市场中寻找钱生钱的良机 /178
- ◎ 挖掘金钱流转的渠道 /182
- ◎ 加速资金流转的技巧 /185
- ◎ 善于把明天的钱挪到今天用 /189
- ◎ 学会用别人的钱发财 /189
- ◎ 请别人为自己赚钱 /193
- ◎ 大举债才能大发财 /197
- ◎ 掌握借钱的 4 种时机 /199
- ◎ 如何向别人借钱 /200
- ◎ 把握财富增大的轨迹 /202
- ◎ 回笼资金要诀 /205

第六章 商务谈判的心态

- ◎ 让买卖成交的 8 大说话方法 /209
- ◎ 谈判制胜的 3 大战术 /210
- ◎ 与各种人谈判的心态 /212
- ◎ 如何把握谈判的开局 /216
- ◎ 如何进行谈判报价 /219
- ◎ 谈判中如何进行磋商 /222
- ◎ 与谈判对手交锋绝招 /225
- ◎ 谈判效锋的 6 大策略 /227
- ◎ 打破谈判僵局秘诀 /230
- ◎ 处理谈判结局诀窍 /232

第七章 获得客户的心态

- ◎ 如何与不同顾客打交道 /237
- ◎ 说服不同年龄顾客的妙法 /242
- ◎ 掌握购物者的消费心态 /244
- ◎ 把商品介绍得人见人爱 /246
- ◎ 招揽新顾客的 9 种技巧 /248
- ◎ 诱导顾客购买新技法 /250
- ◎ 灵活处理顾客敏感的价格问题 /252
- ◎ 让客户心服口服的 10 大“杀手锏” /256
- ◎ 如何应付顾客的胡搅蛮缠 /259
- ◎ 成为顾客的消费顾问 /261

- ◎ 给客户以最大的利益 /263
- ◎ 与客户建立长期的业务伙伴关系 /265

第八章 成功进货的心态

- ◎ 成功进货新技法 /271
- ◎ 商家进货必须遵循的原则 /272
- ◎ 如何掌握进货的要领 /273
- ◎ 如何确定进货的数量 /274
- ◎ 如何设定货品的价格 /275
- ◎ 如何依靠信息进货 /276
- ◎ 进货杀价的语言秘诀 /277
- ◎ 成功进货的 10 大经验 /280

第九章 成功收账的心态

- ◎ 成功收账的 9 大策略 /285
- ◎ 及时判断可能的呆账 /289
- ◎ 要回货款的心态 /292
- ◎ 摸清债务人境况与心理 /293
- ◎ 选用过硬的讨债人 /295
- ◎ 讨债应遵循的原则 /298
- ◎ 因人而异制定讨债策略 /300
- ◎ 利用“外围关系”讨债 /305
- ◎ 讨债的“输血”扶植 /307

第十章 避开商路陷阱的心态

- ◎ 经商不能见利忘义 /311
- ◎ 坚持合理利润不让步 /314
- ◎ 绝不可以与之合作的人 /316
- ◎ 创业之初头脑要冷静 /319
- ◎ 选好合伙人要避免窝里斗 /323
- ◎ 不能光盯着热门生意 /326
- ◎ 真正的商人不做一锤子买卖 /327
- ◎ 过河拆桥就是断自己的财路 /328
- ◎ 经商不能没有戒备心 /330
- ◎ 做生意不能依赖“君子协定” /332
- ◎ 赚钱要赚在明处 /335
- ◎ 在隐患中找出赚钱机会 /338
- ◎ 学会商场中的闪转腾挪术 /341
- ◎ 订立合同时应该注意哪些事项 /342
- ◎ 经商不可兜露底牌 /345
- ◎ 小心掉进“高利贷”的陷阱 /347
- ◎ 最好不要惹上官司 /349
- ◎ 失败商人的7大弱点 /351
- ◎ 世界巨头们的轰然坠地 /355

生意人的心态

第一章

塑造成功商人的心态



塑造成功商人的形象

拥有成功的素质比拥有金钱更为重要，不断地完善自我，才能拥有真正的财富。

在现实生活中有许多的成功商人，他们的成功经验是值得后辈们去借鉴与学习的。当然其中不少人都以善于经商而被人们视为成功者，他们的事迹以及他们的人品都成了不少人品评的对象。当然，有好的也有坏的评价。在人们的潜意识中都把商人形容为贪婪、奸诈之人。我想这是不公平的，也是不公正的。

在这里，我不想美化商人，也不想对这些评价商人的话来做过多的重复，我想事实就是事实，任何的辩白都是废话。我在这里所要讲的是，商人应该如何来拥有自己的形象，如何来体现商人的精神，以及具备什么样的素养，才能成为一个合格的商人。

我们知道，一个商人的形象体现不仅仅在一个人的长相，服饰、讲话的声音、举止的风度上，一个商人的形象还体现在自己的办事风格、人生目标、生活作风、工作能力、信誉、人际关系等。

基于这些，你首先要有一个自我了解，如你应付压力的技巧，你可以亲近哪种人，避开哪种人，你所确定的个人奋斗目标和理想，这些全都依赖于你固有的禀性和你对自己的禀性的了解。

一个人衡量他人是比较容易的，面对自己的一言一行时，过滤的网眼就有很大的空间，这不是你有意而为之，这是你的自尊心使然。许多人喜欢根据自己的动机来评价自己，他们对自己的了解指向自身的需要，自己的目标和目的。一旦萌生了某种目的，他们就很清楚地体验到自己的目的，并按照这一目的去行动。他们不乏做事情的能力与毅力，也不缺做决定的勇气，但他们不善

于估价行动的手段与行动的具体关系，不善于反省自己的行动目的和动机在别人心目中是一个什么样子。

在自我反省与自我分析中看看自己的样子：

- (1) 你是不是有些个性太急躁，时常沉不住气。
- (2) 你是不是脾气太坏，而且还有几分粗心大意。
- (3) 你是不是太固执，而且还自以为是，总是为一己之见而钻牛角尖。

(4) 你是不是对别人的托付，从不会说“不”，你想到过改进这毛病吗？因为轻言者必寡信。

(5) 你每天要面对各种各样的人物，要与各种各样的人物打交道，你是不是觉得自己的知识与见解不够，想没想过要继续去学习，或者是开始去学习。

(6) 你是不是觉得自己待人处事太现实，太自私，有时还爱耍点花招？想没想过只有诚实，人与人之间的关系才会维系长久？

从上面这些对自己的分析与反省中，你会看到自己有许多许多的地方需要完善，有许多许多的地方需要从头开始。通过这种分析与对自己的价值的评判，你会发现一个全新的自我，这种崭新的面貌正是我们所需要的。

针对这种分析，你会发现自己是一个真正的商人。一个真正的商人所要遵循的原则是：

1. 不受制于金钱。如果你崇拜金钱，就会被毁灭。当人有了钱的时候，把你的钱的百分之十以上的部分捐给社会，你会觉得钱是有意义的，因为你帮助了别人。

2. 耐心。粉碎大多数人的淘金梦的致命伤，最主要的就是急躁。你要懂得投资的学问与门道。

3. 不要在投资上赌博。有了钱之后，你要学会站稳脚跟，每件事都要经过仔细研究后再做，做生意与经商最忌有赌博的心理。

4. 不要利用那些与你一道投资的人。

5. 恒心。商人的目标就是赚钱，而最为基本的关键在于拥有永不放弃的信心。

我们知道人类社会每时每刻都在承受着来自各方面的压力，其中最为主要的是经济活动这方面的压力。有些人把金钱看作是甜与苦的根源，有些人认为这两者间没有什么关联。

无论我们持哪种价值观念，都得承认，我们生活中的绝大部分内容是与钱、经济收入以及财富的安排有密切关系的。

人的最大愿望就是能够创造财富，可创造财富的最大潜能又在哪里呢？

——商人的素养，决定着财富的多少。

让别人觉得你像老板

一个人要想让别人重视自己，你要有一些让人信服的表现。不管大老板出现在哪里，人们总是对他们特别信服，而要使你self像个老板，你可以这样做：

1. 你要显得充满信心

为了使你显得出类拔萃，你可以常用肯定的表情，常微笑而不常皱眉，常开怀大笑而不常阴险冷笑。说话时不要吞吞吐吐，因为它让人觉得你不够坦率，欠缺潇洒。要常提对方的姓名，给人以亲切感。让别人多谈自己，这是人们最喜欢的话题，对方也会因此而喜欢你。要学会尊重别人，要同情别人的困境，使别人不致难堪。要学会不嫉妒别人，显示你有宽阔的胸怀。会调侃自己是对自己有信心的表现。平常要多运动，使你精神饱满，头脑灵活。你还要相信自己一定会成功，这样不会甘心一辈子只当个小角色。要注意服饰，例如配上鲜艳的领带，带点小装饰，都让人觉得你很醒目。要让自己身上散发出似有似无的某种清香，例

如刮完胡子后，擦点某种润肤水。人的嗅觉是很灵敏的，而且对人的感觉影响比较大，所以你身上若散发出某种清香，可给人留下深刻印象。走路时要抬头挺胸，显得很自信。讲问题时可以卖卖关子，别一下子捅破，让别人来问你。有条件的话学一门专长，如精通某一段历史、会修电器等都是出众的本钱。最起码你要说话清楚，别让人觉得你老是喃喃自语，也别常带口头语。

2. 要诚恳地对特别人

你要知道，实话也会伤人。所以说实话也要讲技巧。要信守诺言，尽量不言而无信。前提是许诺要慎重，不轻易放弃原则。要有自己的见解，若人云亦云，别人不会认为你很真诚。要平等待人，无论是谁都要给予尊重，如果你对上司摇头摆尾，对下属却摆出一副冷面孔，人家会怎么看你？不要装模作样，这很容易被人看穿。要以本色示人，不要怕承认缺点，敢于面对自己的弱点，最易赢得别人的信赖。

3. 不要让人觉得你正处在紧张的状态中

要克服紧张，首先要弄清自己在什么场合容易紧张，例如走进正在开会的房间，在上司面前等。你可以故意多到这种场合去，习以为常则见怪不怪了。或者练一套放松体操，坚持每天上床前练习，必有收效。也可以在手腕上套一根橡皮圈，感到自己又要紧张了，悄悄拉几下。

如果要克服紧张时的习惯动作，先要知道自己的习惯动作是什么。习惯动作都是无意识的、不知不觉中做出来的，所以必须留意才能察觉。还要弄清在什么情况下容易出现这种动作，例如与陌生人谈话时，向老板汇报时等等。要学会预防习惯动作出现，例如你有咬左手指甲的习惯，不妨在容易出现的场合拿一样东西——例如笔记本，占住左手。或以别的动作代替，可以借此克服习惯动作。总之，要有毅力，别指望长期养成的习惯一朝一夕就可以改掉。