

精选28条经商之道（中国创业者必读）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/282/2021\\_2022\\_\\_E7\\_B2\\_BE\\_E9\\_80\\_8928\\_E6\\_9D\\_c123\\_282255.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E7_B2_BE_E9_80_8928_E6_9D_c123_282255.htm)

- 1、心有多大，生意就有多大……
- 2、打下江山要靠胆；守住江山就要靠脑；传下万年基业就得靠心了。
- 3、生意就是时机，就是冒险和谨慎之间的战争。
- 4、商道随政道。
- 5、宁可输事，不可输心。
- 6、能够完全成功的巨大欺骗，只有在朋友之间才能发生。
- 7、伟大的投机首先都是天意，然后才是人意。
- 8、贪婪往往让人们失去防备之心。
- 9、“给面儿”和“识趣”这两条处理关系的基本原则。
- 10、很多大事情往往会败在小人物手里，因为做大事情的人总是很容易忽略小人物。
- 11、无论对于哪一个商人来说，变化都意味着最大的生意机会。
- 12、饭馆主要是人们谈事情的地方，而不是吃饭的地方。
- 13、“811原则”。这是一个利益分配的原则，按照这个原则：如果生意人赚了十元钱，就要有八元钱给关系户，一元钱分配给身边掌握机密的幕僚们，最后剩余的一元钱才装入自己的口袋。换一句话解释这个原则就是，一个商人赚到十元钱，就有八元钱是用来培养生意场上的利益同盟。由此可以看出，利益同盟也是商人的根本法宝。
- 14、培养利益同盟的根本理论就是：你认识谁并不重要，关键是你想认识谁以及谁认识你。
- 15、打理关系，就应该集中精力去处理和生意伙伴的关系，而不是挖空心思地处理和竞争对手的关系。
- 16、那些俱乐部，协会之类的商业团体，是一些建立关系的地方。
- 17、生意的利益不在于多少，而在于平衡。
- 18、巨大的困难最能够考验合作伙伴的心态和处理危机的能力。
- 19、很少有人能靠它赚

钱，这就会是大生意；很多人都能靠它赚钱，这就肯定不是大生意…… 20、从谈判的技巧来说，生意场上绝对没有个人问题，都是大家的问题，都是大家生意上的问题，哪里有什么个人问题呢？虽然生意场实际还是个人的问题。 21、这个世界上，总是会突然冒出一个比你更有钱的人，而且能够一脚把你踢开。但是，如果你先占领了一小块领地，他至少得听听你的意见，甚至还允许你讲讲条件……我们可不能落得这个下场，做个连条件都不能谈的角色！ 22、这世界上的东西，管它是看得见的，还是看不见的，都有生意人敢卖，也都有生意人敢买。 23、只有那些头脑简单的商人，才会跟新伙伴抢着说话，然后根本不知道对方想听什么，就抢着大谈一通自己的意见。 24、在我这里就三门知识能赚钱--生物、哲学、历史。生物学研究人是什么，哲学研究人为什么，历史研究人能干什么……生意就是研究人的，把人研究透彻了，生意就通了！ 25、在生意场上，只有愚蠢的商人是单凭外表判断一个商人的。 26、做生意就是尽量地按照合适的规则去分配资源，而“做人”的功底深浅就直接地决定着能否合适地分配到资源。 27、中国的银行大多都不是做生意的，而是做关系的，因此，银行的贷款不是冲着生意而是冲着关系。 28、关系在很多生意人的眼里就是最伟大的生意

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)