

<<职场要悟玄机>>

图书基本信息

书名：<<职场要悟玄机>>

13位ISBN编号：9787504723581

10位ISBN编号：7504723584

出版时间：2005-5

出版时间：中国物资

作者：吕叔春

页数：350

字数：569000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<职场要悟玄机>>

内容概要

做生意，谁都想赚钱。

但做生意不是你想做就能发财，商场风云变幻，没有三两下功夫是难以在商场立足的，特别是对于一个没有原始积累的创业者，要想白手起家，你就得学会算计算计。

一听到“做生意要会算计”，很多人就会认为这不是鼓励人去做奸商吗，其实不然，这并不是教你做生意时使奸，也不是教你做生意时使诈，而是告诉你在做生意时要善于思考，敏于策划，以投资最少的钱获取最大的利润。

所以说，《做生意要会算计》一书实在是生意人的枕边书，是创业者的案头集，希望读者朋友们读完本书后能受益匪浅，在创业做生意的过程中能一路顺风，财源滚滚。

<<职场要悟玄机>>

书籍目录

第一章 练就空手道——没有资金要会“套” 1.练就空手道，借钱做生意一本万利 2.借别人的“鸡”，生自己的“蛋” 3.借高利贷周转一定要小心 4.单干很难成大事，合伙生意少风险 5.内部融资——集大家的钱滚钱 6.联营找资——发挥两个拳头的合力 7.民间筹资——亲戚朋友凑些钱 8.银行贷款——银行就是资金“蓄水池” 9.引进外资——打打“洋人”的主意

第二章 富贵险中求——投资要险中求稳 1.生意场上，风险就意味着机遇 2.处处求安难赚钱，勇于冒险定乾坤 3.敢冒多大险，才能赚多大钱 4.不冒风险是最大的风险 5.不追求风险投资，就别想一夜暴富 6.少投资利润太高、风险太大的项目

第三章 做生意要敏感——把握行情走势才有机遇 1.确定投资方向，不做蚀本生意 2.多进行市场分析：知己知彼，百战不殆 3.洞悉行业趋势：用变化的眼光看市场 4.只有超前预测才能占领市场先机 5.商铺选址要有头脑——“客流”就是“钱流” 6.抓住市场“痒”处，饱和未必无市场 7.热门不一定香，爆冷才能淘大金 8.商机来了要把握——等待商机死得快 9.闭门造车没好处，利用信息广赚钱 10.服从大众口味，生意才能做大做强

第四章 小生意要有眼光——精打细算为大利

第五章 做生意要精明——预防失算亏吃大

第六章 做生意要有原则——签单不签违法单

第七章 定价促销要“手段”——占领市场击败对手

第八章 讲信用不要小聪明——骗子“猫腻”难立足

第九章 注重关系网——好人情就有好生意

第十章 宣传要下死功夫——让顾客眼球“喷血”

第十一章 开源节流——赚钱省钱，用钱滚钱

第十二章 争分夺秒挣效率——不要让时间毁了金钱

第十三章 讨债有一手——催款就要“脸皮厚”

第十四章 打有准备之战——了解中国各地商人特征

附录一： 测试：你适合做生意吗

附录二： 测试：你做生意的智商有多高

<<职场要悟玄机>>

章节摘录

书摘3. 借别人之言, 传我赞美话 借别的人的嘴说出自己的心腹之事, 赞美对方, 这种赞美是最高级的赞美, 因为听者听了舒心, 说者说得有心, 当然彼此就心照不宣, 心心相印。

香港股票市场里有时会发生某一股票突然以惊人的幅度飙升的情形。碰到这种情形, 第二天的报纸就会报导说, 市场“传闻”这家公司有重要的发展。这也就是说, 股票升的原因是有好消息传出来。

不过, 要注意的是: 消息只是“传闻”而已, 因为消息还没有经传媒报道, 其流传也因此仅限于一个小圈子里。

事实经常证明, 这种传闻“有限度的”到达若干投资者的耳朵里, 往往作用比传媒白纸黑字传达到数以万计的人耳朵里作用更大。

在许多情况下间接听到的消息, 比直接听到的更能令人信服! 只有听众不多的消息, 才像值得相信的内幕消息。

说穿了, 这其实主要是因为人性必有“狐疑的心理”, 应了广东俗语说: “没有那么大只蛤蟆满街跳”的心理。

我们倾向于相信“便宜的东西一定有问题”, 所以常听人教“便宜莫贪”。

把这种技术的原理引伸到赞美人的技术上, 最高明的“赞美”专家, 往往正是通过间接途径去说好话! 曾经有这样一位真正的“赞美”专家: 他是当年某公司某个部门的第二层次行政人员, 相当于一个主任, 尽管这职级香港上司会美其名曰经理。

此人“会做人”, 自然跟上一层的同事都发展出特别好的关系。

好了, 他要赞美的对象自然是他的上司, 因为他的上司主管他的部门, 对他操生杀升降之权。

只不过他的赞美常常不直接赞美, 而是间接通过上司的同级去做。

在他上司的那些同级而对他上司友善的主管面前, 此君常常有意无意的称赞他的上司。

如果有机会和大上司说话, 他更不会放过有意无意表示他很钦佩上司的英明领导的机会。

人性八卦, 这些话结果自然有许多传到他上司耳朵里。

如果你是他的上司, 知道手下常在背后赞扬你佩服他, 相信“很难不受感动”。

这样听回来的赞美话, 比直接的赞美话受用得更多! 我们判断别人的好意, 一定会先怀疑这好意后面是不是有什么动机。

如果有人直接对你赞美, 你会想到这“不过是拍马屁”, 说我好话的目的也不过是希望有回报。

可是从传闻听到的赞美话, 就有误导的作用了。

一如股市的传闻, 这样得来的讯息便似乎可信得多了。

直接的赞美话像卖广告, “司马昭之心”——昭然若揭。

尽管卖花赞花香也会有效(所以才有广告这样的东西), 但有效的广告一如有效的赞美话, 必须“言中有物”能令听者信服才生效。

不过, 大多数的赞美话都但求攻心, 很少是言之有物的, 那么, 这类“大多数赞美话”如果能“间接说”, 效果一定大得多, 因为听的人不会觉得这是在捧他。

P7-8

<<职场要悟玄机>>

编辑推荐

也许你正在为明天的面包而苦苦追求，也许你正在为职场不得志而烦恼重重，也许你正在为攀升而苦苦思索，也许你正在为加薪而伤透脑筋，你总是找不到工作中的最佳方式，难以悟出职场中的玄机，而本书正是你生命中的定海神针，替你指出一条通往职场的光明大道，打开玄机之门，让你在工作中呼风唤雨，成为你BOSS心中最看好的香饽饽。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>