

<<做个不差钱的生意人>>

图书基本信息

书名：<<做个不差钱的生意人>>

13位ISBN编号：9787802515086

10位ISBN编号：7802515084

出版时间：2011-1

出版时间：金城

作者：吴学刚

页数：219

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>

<<做个不差钱的生意人>>

前言

著名经济学家、诺贝尔奖得主布坎南说：“对21世纪的商人而言，头脑是最大的资本。

”中国商谚里更有“三年能学套好手艺，一辈子学不够的买卖人”之说。

多少生意人在追问：商界成功的秘诀在哪里？

事实上，当代商人企盼的秘诀并非遥不可及，它就掌握在商人自己手里。

从古至今，成功的生意人无不具有自己长期奉行的商经，他们有相同之处，也有独到之处。

正是这种商经，造就了他们不同寻常的大手笔，成就了他们伟大的事业。

在今天，经商成功与否，不只取决于一个人的智商，还直接受制于他的情商、财商。

只有具有过硬的综合能力和经验，才能笑傲商场，立于不败之地。

经商是一门很深的学问，经商不仅需要精明的头脑，更需要丰富的经验。

用智慧经商不是耍手腕，而是一种正确的思维方式、操作技巧和办事方法。

商场是浓缩的社会，商人也必然是社会中的人。

不管什么时候，生意人，首先是人，然后才有生意。

小生意在得利，大生意在得人。

不了解人，不理解人，就无法与人交往，不能同人做生意，也做不好生意。

所以说，做生意，其实是做人；生意场，其实是人场。

但从传统的观念来看，做人与做生意是两回事儿，做人要诚实，做生意则多变，以致有“奸商”之说。

。

这是对生意的误解。

其实，大商不奸，他们做生意的信条是：诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。

<<做个不差钱的生意人>>

内容概要

经商是一门很深的学问，不仅需要精明的头脑，更需要丰富的经验。

用智慧经商不是耍手腕，而是一种正确的思维方式、操作技巧和办事方法。

本书通过经典的实例、翔实的分析、精辟的论述多层面地阐述了经商谋业需熟知的经验和策略，作为一个成功商人需要具备的能力和素养。

不管你是久经商场，还是初入商界，乃至尚未涉足，只要你有志于做一个成功商人，读完本书都会让你受益匪浅。

<<做个不差钱的生意人>>

书籍目录

第1章 善于借力，才能把生意做巧 巧借他人之力，行自己之意 借别人的鸡，生自己的蛋 借得名声有时比借得金钱更管用 一分钱没有也能把生意做大第2章 生意场上，话可以说得很艺术 开个好头，生意不难 用事实说话，不搞欺骗 找到了共鸣，离成功就不远了 好胳膊好腿，不如巧言巧嘴 一团和气好生财第3章 敢冒险，只因脑子里有盘算 舍不得诱饵，网不住大鱼 领先一步，才能步步领先 敢于冒险但不要盲目冒险 敢想才能敢干，会想才能巧成 冒险是成功付出的代价第4章 在生意往来中要表现得体 杜绝商务交往中不受欢迎的坏习惯 酒桌上的大学问 小名片学问大 恰当地称呼他人 注意握手的细节 得体的自我介绍体现个人修养第5章 目光短浅获利一时，目光长远获利一世 放长线，钓大鱼 目光长远，营造融洽的气氛 “退”是为了更好的进 吃小亏赚大便宜 将欲夺之，必先予之第6章 争人才比争什么都重要 人才是商业竞争的关键 大材大用，小材小用 得人心者得天下财 人不可貌相，海水不可斗量 播种信任，换取忠诚第7章 寻找“贵人”相助是永不过时的生意经 以真情真心打动贵人 向贵人充分展示你的才华 进取是赢得贵人相助的基本条件 贵人看好睿智第8章 广结善缘，就永远不会栽跟头 一个好汉三个帮 顺水推舟，巧送人情 朋友是一生的“财富” 编织自己的人际关系网 广结善缘才是经商之道第9章 让人对你放心，财富就会主动来找你 珍惜声誉犹如珍惜生命 诚信是经商之本 言必信，行必果 做生意就是做人，人品最重要第10章 视觉敏锐，抓住机会大做文章 站起来，就有机会 抓住机遇，让你心想事成 把握时机，乘虚而入 抓住平凡的机会，使之不平凡 做一个创造机遇的高手第11章 开拓思维，商路并非只有眼前一条 有变化就会有机会 创新让你柳暗花明 不同的目光，不同的成就 敢想，更要敢做 创意思维，从无到有 删繁就简，标新立异 另辟蹊径，让成功变得更简单第12章 合作共赢，你吃甜枣我吃梨 合作伙伴是你的“左膀右臂” 他山之石，可以攻玉 善于与人“牵手”，你就省劲 联合仇家，共同赚钱第13章 有多大肚量，做多大生意 忍小气，谋大利 无论何时都不要忽视对手 多为对手叫好 耐心等待最佳时机 宽恕别人，让自己获得更多第14章 高标经商，低调做人 做老二，不做老大 “健康”经营，不走歪门邪道 低调做人，务实做事第15章 带上智谋，与竞争对手“叫板” 启动你的智慧“引擎” 攻守相辅巧取胜 趋利避害，化不利为有利第16章 多个心眼，远离商业欺诈的伤害 疏忽大意要不得 防人之心不可无 小心尔虞我诈 骗人一时，不能骗人一世

<<做个不差钱的生意人>>

章节摘录

第1章 善于借力，才能把生意做巧借别人的鸡，生自己的蛋一个企业的发展，特别是在起步阶段，自身资源是最贫乏的，这需要经营者具备整合社会资源的能力和雄才大略。

自身缺乏资源没关系，社会上具有最好的资源——最好的人才、最好的策划公司、最好的设计院等等，何不把它整合成自己的团队？

你不用，别人会用，甚至竞争对手会用。

刘邦所以能得天下，是他心胸的大度胜过了项羽：运筹帷幄敢用最智慧的子房，镇国安邦敢用最谋略的萧何，打仗敢用最善战的韩信，甚至马夫也是用最勇敢的夏侯英。

如果子房、萧何、韩信等人为项羽或齐王、燕王所用，刘邦的下场可想而知。

通用汽车总经理斯隆曾说：“把我的财产拿走，但只要把我的人才留下，5年以后，我将使被拿走的东西失而复得。

”这句话极其深刻地表明了借用他人之力的重要性。

一个人是否有实力不要紧，只要他善于用人，照样能干成一番大事业。

理查德·西尔斯原本是一个代客运送货物的小商人。

后来他开起一家杂货店来，专做邮购业务，即顾客通过邮件订货，他通过邮寄的方式发货。

由于资本太少，只能提供有限的几种商品，这样做了5年，生意仍无起色，每年只能做三四万美元的业务。

他想，必须与人合作，借助他人的力量，才能把生意做大。

非常凑巧的是，当他萌发出合作的念头后，不久便遇到了一个理想的合伙人。

那是一个月色皎洁的晚上，西尔斯到郊外散步，突然远处传来了马蹄声。

不一会儿，一个骑马赶夜路的人来到西尔斯跟前，向他问路。

此人名叫罗拜克，想到圣·保罗去买东西，不料途中迷了路，此时已是人困马乏。

西尔斯把罗拜克请到他的小店中住宿。

当晚，两人谈得非常投机，于是决定合伙做生意，并成立一家以他们两人的名字命名的公司，即西尔斯·罗拜克公司。

西尔斯有五年经验，罗拜克实力雄厚。

两人联手，可谓相得益彰。

合作第一年，公司的营业额达到40万美元，比西尔斯搞单干时增长了近10倍。

西尔斯和罗拜克都不懂经营管理，做点小生意还能支撑，生意大了就招架不住，两人都有了力不从心的感觉。

他们决定寻找一个总经理，代替他们进行管理。

于是，他们就开始费尽心思搜寻人才，终于找到了一个合格的总经理人选。

这个人名叫陆华德，在经营管理方面很有一套。

于是，他们把公司大权全部授予陆华德，自己则退居幕后。

陆华德果然不负重托，接受任命后就兢兢业业地为公司效劳。

他发现，做邮购业务与传统生意不同，一旦顾客对购买的商品不满意，调换很困难。

如果不解决这个问题，很多顾客就会放弃邮购这种方式，公司的发展将受到很大阻碍。

为此，陆华德严把进货质量关，决不让劣质品混进公司的仓库，以保证卖给顾客的每一件商品都“货真价实”。

那些厂商竟联合起来，拒绝向西尔斯·罗拜克公司供货，因为他们认为陆华德对质量的要求过于苛刻。

这是一件决定公司前途的大事，陆华德拿不定主意，赶紧去找两位老板商量。

西尔斯从内心深处赞赏陆华德的做法，给他打气说：“你这些日子太辛苦了，如果能少卖几样东西，不是可以轻松一下吗？”

”陆华德受到鼓舞，更加坚定了严把质量关的决心。

那些厂商见抵制无效，担心生意被别的供货商抢走，最终不得不接受陆华德的质量标准。

<<做个不差钱的生意人>>

陆华德刻意追求质量的经营策略，使西尔斯·罗拜克公司因此声誉日隆，10年之中，它的营业额增长了600多倍，高达数亿美元。

西尔斯作为一个外行，能够在短短十几年间，从一个微不足道的小商人，变成一个全美国知名的大富豪，得益于他用人的成功。

他的用人手腕其实很简单：找到一个值得信赖的人，然后授予全权。

这正是用人的唯一诀窍。

俗话说得好：“好风凭借力。

”一个人在事业上要想获得成功，除了靠自己的努力奋斗外，有时还要借助他人的力量才能事半功倍。

应用这种方法获得成功的手腕称为“借梯上楼”法。

对于想获得成功的人来说，这里的“梯”指的是他人的能力，如名人、亲戚、朋友、同学等的地位、名望、财富或权力，而“楼”则是指你要获得的某种较为理想的目标。

王雪红就是这样一位借脑生财的成功者。

她善于通过对别人的经验进行借鉴综合，从而找到一条更好的道路，将企业引向一种全新的境界。

在男性为主导的高科技世界里，王雪红却开辟了一个自己的王国。

这位罕见的女创业家、投资家，在华人世界里几乎无人能出其右，即便在美国，也少见这样的女企业家。

王雪红一手创立的台湾威盛集团，其2003年的年收入已突破600亿元。

从IC设计(威盛、威腾、威瀚)、半导体封装测试(立卫、威宇)、硬件制造(宏达、国威)，一直到资讯网络(全达、建达、旭耀电通)，连高科技产业上、中、下游，她均有重兵部署，她的事业版图延伸到世界各地，这几年在中国内地的发展尤其明显。

庞大的企业王国，使得才40多岁的王雪红多年蝉联台湾女企业家的首富。

虽然是台湾著名商人的女儿，早期创业也得到父亲的支援，但是王雪红早已跳出父亲的光环，自创新局。

<<做个不差钱的生意人>>

编辑推荐

《做个不差钱的生意人:活学活用经商老经验》：知商规，识商性，通商路，认精商道，提升商智，敢做商人。

一流商人是精明加厚道，二流商人是精明加精明，三流商人是厚道加厚道。

经商不仅仅是一种单纯的经济活动，还是一门复杂深奥的为人处世的学问。

做生意必须先做好人，两者不可截然分开。

商场上驰骋拼搏，屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。

《做个不差钱的生意人:活学活用经商老经验》从内涵到外在，从实力到技巧，从理论到实战，多层次、多方位、多侧面地阐述了经商谋业的经验技巧、策略及素养，全方位多角度培养商人的综合能力。

通过翔实的分析、精辟的论述、经典的实例告诉读者成功商人最需要的是什么能力。

<<做个不差钱的生意人>>

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>