

<<天下无谋商谋经典>>

图书基本信息

书名：<<天下无谋商谋经典>>

13位ISBN编号：9787807234654

10位ISBN编号：7807234652

出版时间：2010-1

出版时间：远方出版社

作者：张易

页数：199

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>

## <<天下无谋商谋经典>>

### 前言

经商大谋略在过去的三十年里，我们伟大的祖国在改革开放的大方向指引下，国民收入成倍增长，国际影响与日俱增，这得益于政策的英明，也得力于广大人民的努力耕耘和聪明才智。

在世界经济的大潮中，我们正在迎头赶上，在商业经营的模式上，我们也正在逐步完善和提高。

商业经营过程中必然要有战略战术的设计实施，每一步骤都是左右成败的智慧与关键。

在商业对垒中怎样做到步步为营、稳健成长？

怎样才能取得全盘的胜利、创造出丰厚的财富以致造福一方？

这是每一位商人孜孜不怠地追求的崇高目标。

商场如战场。

商场中往往充满了残酷激烈的竞争，有机密精细的预测，有出乎意料的奇谋，有驾驭时势的才干，有吸贤纳士的胸怀，有创造独特的勇气，有广结人脉的准备，有和气生财的气度……这是能让我们在商业竞争中占据有利态势的卓越能力。

本着为商业经营人士培养这些卓越能力提供一点帮助的想法，我们策划编著了这套丛书——“天下无谋系列”的第二辑——经商谋略。

本辑分十册，列举了商业经营中的十个重要方面，借古今中外数千条的商战实例，论述、分析各种经商的智慧、计谋，分门别类、归纳整理，合集成册，分别为。

《预谋》——从商业预测的角度入手，论述在商业经营中预测和计划的重要性。

想做好生意，就要有锐利的眼光，并在经营管理过程中有着独特的手法——即使是被别人否定的事情，经过精确运筹也可能化腐朽为神奇。

《时谋》——阐述经商的时机，以及如何抓住机遇、利用机遇。

机遇对每个人都是一样的，成功者在机遇到来时，能表现出准确的判断力、坚定的信念与果敢的行为。

《奇谋》——论述商战中的奇谋妙计。

所谓“一招鲜，天下先”，出奇制胜，才能在高手林立的商战中成为名利兼得的“黑马”。

《才谋》——论述如何在商战中识别人才和高效使用人才。

## <<天下无谋商谋经典>>

### 内容概要

本辑“经商谋略”系列，基本收录了有较大影响的古今中外知名商业案例，力求用精简的论述、经典的事例、智慧的语言，多层次、多方位、多角度地阐述了商业经营的一些技巧和策略，希望能给商业经营者一点启发一点帮助，能为读者朋友的商业大厦添一块砖加一片瓦……需要说明的是，我们不能把“经商谋略”简单地理解成经商的阴谋、计谋，更不能把谋划、预测当成“算计”商业对手的“利器”。

不正确的态度和观念，不仅会给社会带来了极大的内耗，还会本末倒置，把本来属于“术”的计谋，当成了属于“道”的智慧。

要知道，再好的计谋也要符合法律的约束和人性的要求——不起贪人之欲，莫有害人之心。

无论是经，商还是为人处世，我们首先要提高自己的道德修养，然后才讲究智谋。

如果颠倒了这个顺序，就只能算是小聪明，是成不了什么大事的。

<<天下无谋商谋经典>>

书籍目录

经商大谋略（代序）商情预测是第一步 把握“时尚”的脉搏 顺时应运，把握机遇 快人一步，抢占先机 练就识金的慧眼 “趁火打劫”，加速脚步看好“潜景”是门大学问 眼光独到，敢于挑战 果断取舍，超前眼光拓新途 看好“潜景”，着眼长远 慧眼独具，敢打敢拼抓商机 等待时机，更要及时出手 智者善抓机遇，圣者创造机遇 抓住时机，敢想敢于 同时局脉搏共振理性地分析是必备行囊 资本说了算 有预算，才有信心 情报、信息乃经商之宝 信息是经商之“宝” 敏锐的目光，细致地观察 总结经验，做好评估 调查归纳，制订计划预测必有风险 风险所在，便是厚利所在 创新，打造自有品牌 未雨绸缪，居安思危 先谋后断，稳健经营执行是关键 重在执行 多谋善断，重在决断 说一万句不如行一步 想得美不如干得好 知己知彼，集思广益 深谋远虑，方显大家风范 重点制胜

## <<天下无谋商谋经典>>

### 章节摘录

插图：待客第一条——有礼说话要和气，但是，手中要有大棒！——[美]富兰克林·罗斯福待客以道，客亦有道。

待客最基本的原则就是和气待客。

经商做生意，是人与人之间打交道。

主体是人，对象也是人。

学会相处至关重要。

如何相处呢？生意场上学会相处，就是能够让双方心平气和，坐下来好好交谈——总不能脸红脖子粗地谈买卖吧！所以说，和气好生财，就是这个道理。

不光中国人信奉，外国人也提倡。

谈判桌上的每个人，穿着都比较正规、得体，这就体现了对谈判另一方的尊重。

目的也在于能够保持相互的认同，增进对方对你的信赖度。

言语运用尽量慎重，尽量避免引起对方的误解和不良情绪。

因为，人只有在心境平和的状态下，才能正确思考问题，做出理性的判断。

这也可以理解为“和为贵”理论的支撑依据。

当人被某一事件刺激后，血脉贲张，头脑发热，只会做出不经过大脑的蠢事，更不要指望他会跟你理性地讨价还价了。

人与人之间需要相互信任和理解，因为你我的价值都是对于他人而言。

个人价值永远都是对他人有意义的。

这就跟商品的实用价值一样。

当你的努力能够获得别人的认同和肯定，并能够为他们创造价值时，你的价值才会实现，而且能够激发你在原有基础上，付出更多的努力，去创造更多的价值。

从别人脸上看到对自己付出的认同和首肯，要比从自我安慰得到的支持来得更踏实，更具鼓舞力。

这种程度就像你在公共场合很在意别人对你的衣着打扮一样，只不过那是一种患得患失的胆怯，而这更充满渴求认同的意味，反映了大家对于价值本质的认同。

## <<天下无谋商谋经典>>

### 媒体关注与评论

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。

”“天下无谋”系列丛书，就是要展示这一影响颇深的道理。

谋略经典人生，经营人生，更加透彻地看清人性的优点和弱点；为官之道，经营之道，管理之道，精髓尽在其中。

以“有谋”臻于“无谋”之境，乃人生大智慧。

——著名作家 蒋子龙智谋不是技术，更不是简单意义上的权谋，是智慧、谋略、行动的有机统一。

“天下无谋”系列图书正是帮助人们亲君子远小人的指南之书，让人们做人做事以品德为内涵，技术为辅助。

智、谋兼备，才会达到事业的大成功。

——著名作家、诗人 韩作荣

<<天下无谋商谋经典>>

编辑推荐

《和谋:和气生财,双赢为上》：“和为贵”，贵在矛盾来时有原则的谦让，贵在顺利时弃骄燥寻求更大拓展的空间。

一个“和”字实际包涵了退与进的大道理，也是验证一个商界人士眼光是否远大的试金石。

<<天下无谋商谋经典>>

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>