

<<生意场>>

图书基本信息

书名：<<生意场>>

13位ISBN编号：9787502953638

10位ISBN编号：7502953639

出版时间：2012-1

出版时间：气象出版社

作者：何强

页数：230

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>

<<生意场>>

内容概要

自然界万事万物都有属于自己的规矩，正是这些规矩指导着整个世界的不断前进，作为社会经济生活中最重要组成部分之一的生意场，更应该有自己独特的规则。

规则的存在一是指引着生意场的正常运营，二是指导着每一个生意人更加出色地做好自己的生意。

初入生意场的我们或许还有太多不熟悉的地方，很多不懂的地方，当然还有很多迷茫的地方，正是因为我们有这么多的不足，所以我们才需要更好地学习。

俗话说“活到老，学到老”生意场上值得我们学习的东西很多很多，每学会一条规则我们就增加了一条经验，用心地学才能更好地做，在这里，有你想要学习的渴望知道的生意场上的明规则。

<<生意场>>

书籍目录

第一篇 生意场--捅破那层神秘的面纱第一章 生意场的发展史1.商业的历史发展轨迹2.做生意悄然走进千家万户3.小小生意暗藏大玄机4.生意场上必备的明规矩第二章 纵横生意场必备的好素质1.每个人都是自己的风景线2.恰如其分进退适时又适度3.不求最好只要最适合自己4.金钱可衡量而经商无贵贱第三章 生意场上如何起跑1.做生意从“菜鸟”开始做起2.生意场需要有野心的人3.做生意从读书开始4.会吃“草”的都是好马第二篇 与顾客的规则--巧用武器多用心第四章 妙用潜在的心理战术1.身未动心已远2.做一名心理师3.学会察言观色4.学着“阿谀奉承”第五章 与顾客沟通的技巧1.人题技巧（开门见山）2.提问技巧（问得巧妙）3.倾听技巧（多听多记）4.阐述技巧（说到点上）第六章 如何经营你的顾客1.要适时保住顾客的面子2.用微笑打动身边的顾客3.留住老顾客开发新顾客第三篇 与对手的规则--要“明争”也要“暗斗”第七章 君子之交小人之心1.君子之交淡如水2.“小人”之心不可怕3.害人之心不可有，防人之心不可无第八章 知彼知己，百战不殆1.《孙子兵法》博大精深2.巧用妙招更知彼3.生意场上切忌眼高手低4.百战如何能百胜第九章 对手是最好的财富1.珍惜身边的对手2.朋友，对手，敌人3.胜出没有那么容易4.有形对手无形财富第四篇 与领导的规则--若即若离保距离第十章 有上才有下--尊重上司1.学会在领导面前低头2.尊重领导就是尊重自己3.献言献策选准时机第十一章 服从命令与随机应变1.不要期盼领导认错2.让领导因你而骄傲3.随机应变八面玲珑4.领导也是一种同事第十二章 距离有时产生美1.威信面前别无他选2.学着承受领导的批评3.与领导保持一定的距离4.举头可望领导高第五篇 生意场的规则--无规矩不成方圆第十三章 生意场上的卡耐基理论1.生意场上成功的要素2.生意场上必备的心理3.生意场上必备的形象学4.生意场上必备的技能要术第十四章 小本生意赢得大财富1.不要轻视小本生意2.从小本生意开始起家3.点滴积累不断创新4.小与大的取舍之间第十五章 生意场上你的绿洲1.茫茫荒漠中的那片绿洲2.生意场上永远不信眼泪3.希望就在不远处招手4.自信的生意人最可爱后记 生意场明规则背后的潜规则

<<生意场>>

章节摘录

生意场上必备的明规矩 还记得小时候玩过的那些游戏吗？

不管什么样的游戏，只要开始玩，就一定少不了规则。

游戏中，无论规则是大还是小，都应该有，只有这样才能让我们的游戏继续下去。

假如没有规则的约束，整场游戏就会乱套，那么整个游戏也就继续不下去了。

游戏中，是规则指引着我们每一个人更好地在游戏中找到自己的位置：假如很幸运，在游戏中我们成为了赢家，那么我们要感谢游戏中的那些规则；而假如我们输了，也同时要感谢游戏中的规则，因为是那些规则让我们明白自己的不足。

不管做什么都要遵循一定的规则，游戏如此，人生如此，生活如此，生意场上更是如此。

生意场上的规则更能很好指引着每一个在生意场上打拼的商人，假如生意场上缺少了规则，那么整个生意场将会无法正常运转。

俗话说：“无规矩不成方圆”，规则在一定程度上指引着每个人在日常生活中的行为。

生意之“意”字是由“立”、“日”和“心”三个字组成，所以根据“意”的字面意思，我们可以把它理解为：作为一个生意人，我们在招待自己客人的时候需要遵守的规则。

生意人要以“立势”同客人商谈，同时应从客人的角度来思考，用自己的真心来洽谈生意买卖，这样生意才能够做大、做好、做成功。

在生意场上有很多我们看不到的规则，假如没有规则的约束，那么生意场将会是一片混乱的局面，这样不管是对于生意场还是生意人都将是一个巨大的损失。

所以，生意场上的那些规则约束着每一个在生意场打拼的人，是“规则”为生意人创造了一个良好有序的竞争环境。

生意场上既然有那么多的规则，那么作为生意人的我们应该遵循的规则到底是什么呢？

下面的这个小故事也许能让我们有所启发：生意场从来不缺奇迹，关键是生意人如何创造奇迹。

在美国一个普通的乡村里面住着一位慈祥的老人。

老人有一个儿子，父子俩相依为伴，日子过得也算舒心，老人家最疼爱也最在乎的就是他的儿子。

有一天，一位不速之客突然来到了老人面前，他微笑着对老人说：“敬爱的老人家，我想和您商量一件事情，不知道可以吗？”

老人很好奇地回答说：“什么事情？”

你说吧。

“那个人说：“我想把您最疼爱的儿子带到城市去工作，不知道您答应不答应呢？”

“老人听后，非常生气地对他说：“你滚出去吧！”

“在老人心里他不想让自己的儿子一个人去城市工作。

这位客人并没有离开而是继续对老人说：“如果我能在城里给你的儿子找到一个女朋友，这样的话可以吗？”

“老人听后摇摇头，继续对那个人说：“不行，你还是快走吧！”

“当时，老人认为那个人是在开玩笑。

然而这个人依旧没有离开，而是继续微笑着对老人说：“那么如果我给你儿子介绍的女朋友是石油大王洛克菲勒的女儿呢？”

“这样一个具有诱惑力的条件让老人停下来思考了一会儿。

最后，老人欣然答应了那个人的条件。

其实在这个时候，这个人洛克菲勒之间还根本没有任何瓜葛。

过了几天，这个人通过各种办法找到了美国石油大王洛克菲勒。

这个人微笑地对洛克菲勒说：“敬爱的洛克菲勒先生，我想给你的女儿介绍一个男朋友，您看可以吗？”

“洛克菲勒听到一个不知名的人这么说自然不高兴，于是就非常气愤地对他说：“不需要，快给我滚出去吧！”

“但是，这个人不仅没有走，反而继续对洛克菲勒说：“您先别着急，您听我把话说完，假如我给你

<<生意场>>

女儿找的男朋友是世界银行的副总裁，这样您不会拒绝吧？

” 洛克菲勒当然没有理由拒绝让自己的儿女嫁给世界银行的副总裁，自然是同意了这个人的提议

。其实在这个时候，这个人并不知道世界银行副总裁是谁。

多了几天，这个人找到了世界银行的总裁，并且对他说：“尊敬的总裁先生，我想您应该马上任命一个副总裁！”

” 总裁先生听到后摇摇头对他说：“我们这里副总裁已经有任命了，我为什么还要再任命一个副总裁呢？”

而且还是马上任命？

” 这个人听后微笑着对总裁说：“如果我告诉你，你要任命的这个副总裁是洛克菲勒的女婿呢？我想你不会拒绝吧？”

。 ” 总裁先生当然二话没说就答应了这个人的提议。

就这样，原本三个没有任何关联的人被这个人通过自己的智慧联系到了一起。

这个故事要告诉我们的是：其实，在生意场上各种各样的联系非常重要，有些看似根本没有任何联系的人和事，在智者那里却是总能通过各种关系联系到一起。

就像故事中原本风马牛不相及的三个人：乡村老人、石油大王洛克菲勒、世界银行总裁，却在那个不知姓名的“智者”的撮合下成为联系在一起的整体，而且三方都成了受益人。

生意场上很多的时候会强调整合资源的作用，其实资源整合是生意场上一个经典的“包装”行为

。在这个过程中策划者的各种能力会得到充分的提升，因为在这个过程中会消耗很多人很多精力和脑力

。生意场上有各种各样的规则，有智慧的人才能更好地掌握这些规则从而将生意做好做大，而那些想去学做生意或者是在生意场上不见起色的人更加需要去了解并且运用好这些规则指导自己的生意。

对于一个想要在生意场上获得成功的生意人来说，生意场上的规则至关重要，或者可以说是不可不学，不可不说。

生意人不仅在做事上需要有自己的规则和学问，而且在做人上同样要拥有高于他人的地方，一个成功的生意人一定也是一位做人特别优秀的人，只有会做人才能会做事，只有会做人也才能把生意做得更好。

.....

编辑推荐

明明白白学习每一条清清楚楚的规矩，认认真真接受每一个大大小小的生意！

生意场需要男儿的霸气、女子的柔情、孩子的机灵、老人的睿智……也许你只是初入生意场的新人，所以你还有很多的地方需要学习。

也许你经商很久，但是依旧没有得到自己想要的财富和地位……这些都不可怕，可怕的是还没有开始你就退缩了。

当你打开《生意场：社会经济活动中的明规则》这本书的时候，你就为自己的生意场增添了色彩，那么你还在犹豫什么？

抓紧时间开始准备自己生意场上的战斗吧，胜负马上就要见分晓了，加油！

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>