

<<经商三字经>>

图书基本信息

书名：<<经商三字经>>

13位ISBN编号：9787548401001

10位ISBN编号：7548401000

出版时间：2010-11

出版时间：哈尔滨出版社

作者：诸德坤

页数：284

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>

<<经商三字经>>

前言

经商是一门深奥的学问，它不仅仅是你来我往的简单的买卖关系，更重要的是人与人之间的交往和游戏规则。

李嘉诚能白手起家，最后身价亿万，他的高明之处正在于他以商家之眼看到了这一点，所以紧紧抓住其信奉的社会法则，不管在什么场合、什么环境，他都以之为上，成就了自己丰厚的财富人生。

可见。

不能将商人的成功归结为运气，他们是凭借努力和对经商的深刻理解与钻研才最终成就一番事业的。

众所周知，阿拉伯人是最早把近代商业推向极致的，中国的“晋商”也曾富甲一方，原因何在？

其实很简单，他们的其同点都在于遵循着商业社会的游戏规则，稳扎稳打地辛勤劳动，从而打造出自己的商业帝国。

这种已经被历史所承认的实践经验，最终都积淀成为真正的商业智慧。

在商业之路上，很多人都在摸索着前进，他们逐渐总结着自己的经验与心得，也在学习着经典的商业智慧，并不断成长。

有些人师心自用，妄自尊大，只看到金钱的利益，把经商看得浅薄而功利，结果最终船沉商海。

所以，想要做一个成功的商人，必须要把经商真正地当做学问来研究，慢慢地寻找出适合自己所在行业以及所处商业环境的经商要领，学透并加以运用，才会逐步地取得成功。

商海风云变幻，但其中的定律永恒，围绕着利益衍生出千变万化的手段。

在商海拼搏，要善于谋略，运用智慧。

经商如作战，商场如战场，经商者如指挥千军万马之将帅，智慧的将帅往往会取得各种有利的要素，最终取得战争的胜利。

所以，浮沉于商海的个人与企业，需要掌握经商的基本要领，学会经商的成功要素。

比如：无形的东西可能更重要。

注意自己的品德、能力、信誉等无形资产的积累；在管理中了解人性的特点和本性是很重要的，要因势利导，弃恶扬善；结合中国的传统道德就是很好的制度，它不仅能管人，并且能管心；讲究德制辅以法制，刚柔并举，使企业中每一个人都能达到自我约束和自我管理；诚信从契约开始，信守承诺，做到言必信，行必果……这些要素，并不是书本上的教条，而是之前千百万成功商人的经验总结。

他们在商海沉浮，历尽风浪，才得出了诸多的经商智慧。

而后来者，若能将这些智慧活学活用，定将受益匪浅。

在不同的情景下，企业家与商家在从事商业活动时需要遵循不同的原则和技巧。

全书以“三字经”的形式将经商之道一一呈现，精心提炼，易懂易记。

但又不仅仅是单纯的道理灌输，而是糅合了切实可知可感的事例，使读者能对其中蕴涵的经商之道自行分析与思考。

希望本书能成为有志投身商海之人士的良好良师益友。

<<经商三字经>>

内容概要

在商业之路上，很多人都在摸索着前进，他们逐渐总结着自己的经验与心得，也在学习着经典的商业智慧，并不断成长。

有些人师心自用，妄自尊大，只看到金钱的利益，把经商看得浅薄而功利，结果最终船沉商海。所以，想要做一个成功的商人，必须要把经商真正地当做学问来研究，慢慢地寻找出适合自己所在行业以及所处商业环境的经商要领，学透并加以运用，才会逐步地取得成功。

本书以“三字经”的形式将经商之道一一呈现，精心提炼，易懂易记。

<<经商三字经>>

书籍目录

经商管理三字经 巧协调，化冲突 勤鼓励，慎责备 持距离，树威信 善授权，予信任 多给予，共进退
 重信用，守承诺 柔性化，增活力 集众智，创高效 严律己，树榜样 齐分享，共收益 识人才，当善用
 少言语，多深思 经商决策三字经 巧于决，妙于策 弃优柔，持果断 辟蹊径，寻他法 审时势，慎投资
 抓时机，勿错过 成事者，高瞻瞩 精博弈，解难题 集信息，利决策 经商经营三字经 常翻新，创特色
 渡危机，寻机遇 敢挑战，后居上 善变通，常出奇 先于人，抢时机 化压力，为动力 有远虑，续财气
 流行中，创个性 巧设局，赢先机 寻商机，须互动 学灵活，多变通 解危机，找契机 控风险，慎决策
 经商路，有三诀 勤积累，有恒心 闯风险，明意识 惜时间，如金钱 经商谈判三字经 懂策略，慎言行
 学名人，善谈判 善言语，富感染 明目标，切主题 互惠利，共赢利 虚声势，布迷局 先准备，后判断
 经商交际三字经 从商务，讲礼仪 多赞美，莫吝惜 巧施法，说服人 善沟通，促合作 化摩擦，争主动
 善倾听，利交流 广交际，善施惠 懂交往，须得体 常问责，辨正理 送微笑，创利润 勤思考，常换位
 明事理，行商事 商场友，泾溜明 存正气，莫狭隘 经商理财三字经 理钱财，循法则 钱活用，财源滚
 敢借贷，钵满金 依规矩，脱困境 造声势，会融资 防疏漏，拢钱财 限投入，高回报 抓细节，防疏财
 借外力，可生财 亲兄弟，明算账 精打理，细算计 经商技巧三字经 存爱心，获大智 好服务，促商机
 借巧力，明世事 变信息，为资本 寻差异，增活力 结人脉，集财气 先求新，后求利 有梦想，推人进
 高风险，高回报 借美名，播美誉 观需求，注价值 做人诚，做事稳 有预见，敢为先 先给予，后求利
 谈生意，控情绪 有品格，讲信用 莫极端，绕路走 化对手，为朋友 寻规律，少投机 善用智，识时务
 多思考，慎言行 经商学习三字经 学知识，积财富 换角度，勤思考 先三思，而后行 提素质，炼能力
 广学识，增才智 常充电，勿落后

<<经商三字经>>

章节摘录

商人在从事商业活动时都会形成一定规模的团队，作为这个团体的领军人物，树立威信是必不可少的。

与下属尽量保持一定的距离，是一种可靠而有效的方法。

在美国的军队里，军官有军官的俱乐部，士兵有士兵的俱乐部，泾渭分明，不同军衔的人进不同的门，从来不会混淆。

一个军官，如果被士兵看到喝得烂醉，还被几个女子嘻嘻哈哈地推来推去，试问，第二天，他还怎么在士兵面前厉声训斥而不被觉得滑稽可笑呢？

距离产生威严。

再伟大的人其实都是凡人，都有平庸琐碎的一面，要让人对你保持敬畏，最稳妥的办法就是只让人看到应该看到的。

所以老板绝不会和下属真正打成一片，上级也不会和下级整天称兄道弟。

古语云，一碗米养个恩人，一斗米养个仇人，同样也是这个道理。

一个人饥寒交迫的时候，你给他一碗米，他会感激不尽。

但是，如果继续给他米，他就会觉得理所当然了。

一碗米不够，二碗米不够，三碗四碗还是觉得你只给了沧海一粟，人的欲望是无穷的。

对于下属，如果你偶尔给他一个赞许，是对他的莫大鼓励。

但是如果你每天和他混在一起，成了酒肉朋友，难兄难弟，他就把你看得非常透彻了。

上级和下级之间，偶尔的亲近可以让人感动，太多的亲近则会适得其反，失去威严、不分彼此的哥们儿弟兄，会使你的姿态再也高不起来。

有一些老板与下属亲近其实是一种用人的策略。

历史上所有礼贤下土的君主恰恰都是最强大的，一手开创大唐盛世的唐太宗李世民，文武全才，功绩显赫，对臣子却非常的谦恭，甚至到有点“怕”的程度。

但这些礼贤下土的老板往往都很有手段，会采用分权的办法，使下属彼此制约，鹬蚌相争，渔翁得利。

如果对驭下之道掌握得不够圆融，那么还是先营造距离感以树立威信比较好。

只有保证领导的威信，才能使企业有执行力，反之如果领导不能保证自己的权威性，就如投鼠忌器般会被下属左右，在现实的商业活动中，这类事情常常可以见到，就是因为老板不懂“权威”，管理方法失当。

<<经商三字经>>

编辑推荐

《经商三字经》：精打理，细算计；声誉好，信用高；结人脉，集财气；齐分享，共收益；识人才，当善用；控风险，慎决策；变信息，为资本；善谈判，富感染；惜时间，如金钱；有恒心，有恒产。

<<经商三字经>>

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>