

<<生意圈>>

图书基本信息

书名：<<生意圈>>

13位ISBN编号：9787801416704

10位ISBN编号：7801416708

出版时间：1970-1

出版时间：台海出版社

作者：黄震

页数：243

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>

<<生意圈>>

前言

生意场中人们常说：“心有多大，生意就有多大。

”话虽如此，但真正能够理解并将其付诸实践的却寥若晨星。

因此，现实生活中成功人士总是少数的。

生意场中，每个人都志在必得，并且不遗余力追求着最大利益。

这本无可厚非。

但是他们仅凭着能力就能取得成功吗？

答案是否定的。

我们生活在一个竞争时代，讲究优胜劣汰、适者生存，如果只是凭着一腔热情，而不有意识地去了解并掌握商场规则的话，很可能是竹篮打水一场空。

但只要掌握一定的规则，就会事半功倍，财源滚滚。

规则又有显规则与潜规则之分。

在商言商，严守法律，公平竞争，这是商海搏杀的基本游戏规则；广建人脉，寻找靠山，这是商战成功的不二法宝。

只有掌握了一些必须的潜规则，才能在商海中纵横驰骋，所向披靡。

做生意拼的不仅是眼光，还有智慧与品格；不仅要学会包装，还要学会作秀；不仅需要嘴皮子，还注重讲面子；不仅需要谈判，还要学会合作；必须掌握防骗术，一定学点心理……新的社会形势告诉我们：同行不再是冤家，可能是合作伙伴。

竞争不再是一味地消灭对手，更是努力地提升自己。

小商做事，中商做市，大商做人。

只有先学会做人，才能做大市场，做成企业家。

《生意圈——瞬间洞悉商场“潜规则”》就试图以全新的观点去颠覆原有不正确的经商理念，手把手教你做现代最成功的商人。

它不是苦口婆心的枯燥说教，而是结合生动典型的事例让你有所体悟。

不敢说这是一本有价值的书，但肯定是一本实用的书——它会和你一起见证事业的辉煌。

编者

<<生意圈>>

内容概要

做生意、赚大钱的不二法则：生意经+人脉圈=生意圈！

在商言“商”：严守法律，公平竞争。

这是商海搏杀的基本游戏规则；广建人脉，寻找靠山，这是商战成功的不二法宝。

做生意不仅靠的是眼光，还要洞悉政策，拼智慧、比品格。

无商不“奸”：做生意不仅要学会包装。

还要学会作秀；不仅需要嘴皮子，还要注意讲面子；不仅需要谈判，还要学会合作；要掌握防骗术，学点心理学，更要懂得“潜规则”。

如何选择最适合自己的生意，敏锐“嗅”到商机？

如何在身无分文的时候赢得合作对象的信任？

如何抓住一闪即逝的机会扭转局面？

如何识别能助你发大财的贵人，积累生意圈的人脉资源？

《生意圈：瞬间洞悉商战圈中的潜规则》解决你在生意场上遇到的所有难题与麻烦！

告别苦口婆心的说教，结合生动典型的事例，让你一眼看穿商场迷雾，迅速占领成功高地成为生意圈的红人和名人，名利双收。

作者简介

黄震，管理学学士，法学博士、经济学博士后。

籍贯湖南衡山，先后毕业于湖南科技大学历史系、湖南大学岳麓书院、北京大学法学院等院校。

现任中央财经大学教授，国防经济与管理研究院副院长，华民慈善基金会副秘书长。

兼任中国管理科学学会咨询委员会理事、CCTV年度三农人物评委等职。

主要从事经济法学、制度经济学和NGO等领域研究。

<<生意圈>>

书籍目录

第一章 无商不奸：生意场就是名利场1.无商不奸，义在利先2.有名声才能有重利3.于仁义中取利求财4.好朋友并不等于好伙伴第二章 商场如战场：波谲云诡，风云变幻1.竞争要避免“以卵击石”2.以德报怨，不战而屈人之兵3.先赚人心后赚钱4.以退为进巧发展5.胜不骄，败不馁6.切忌伤敌一千，自损八百第三章 人脉决定财脉：生意圈离不开人脉圈1.人脉就是财脉2.人脉就是无形资产3.组建自己的人脉圈4.酒桌上成就大生意5.得人心者成生意6.助人就是助己第四章 借“鸡”下蛋：商场拼的是靠山和招牌1.经商别忘了找靠山2.关键人物决定生意的成败3.善借贵人之势4.巧借招牌求发展5.打造金字招牌第五章 善抓商机：生意人要的是眼光和头脑1.商人的眼光要独到2.商人的头脑要活络3.商人要善于抓商机4.商人的行动要果断5.看眼神知对手6.精明切莫过了头第六章 穿好“金装”：提高生意圈里的知名度1.佛靠金装，人靠衣装2.在调侃中彰显博学3.举止要优雅，个性增魅力4.树立自己的品牌意识5.培养自己的人格魅力6.提高在同行中的知名度第七章 讲究面子：学会做中国式的“人情”生意1.人有脸，树有皮2.时刻维护别人的面子3.要友情也要面子4.给别人留有回旋的余地5.失意人前莫得意6.做中国式的人情买卖第八章 小投入大声誉：做生意要先学会“作秀”1.小恩惠赢得好口碑2.夸张在生意中韵巧用3.做生意圈里的“开心果”4.福利捐款，巧赢声誉5.支持政府，成全自己6.丰富自己的“无形资本”第九章 赚钱要靠“嘴皮子”：口吐莲花商家大发1.口吐莲花，商家大发2.好口才赢来多钱财3.吉言带来财富4.交流获取利益5.如何与陌生人沟通6.怎样练好嘴皮子第十章 “托儿”效应：广告和促销一个都不能少1.铺天盖地广告来2.给商品起个好名字3.演“双簧”获取大利益4.让别人都来宣传你5.商品打折藏玄机第十一章 互惠互利：有钱一起赚，合作才双赢1.有钱大家一起赚2.善于合作能共赢3.少得一点多智慧4.互惠互利是创业的根本原则5.合作要以契约为底线6.在一致利益中合作第十二章 先听后说：赢得主动的商业谈判策略1.善于倾听，利于谈判成功2.揭秘谈判中对方的渴求3.商业谈判中的有关礼仪4.商业谈判中的探测技巧5.成功商谈中的让步原则6.谈判败中求胜的策略第十三章 看透客户心：掌握生意场上的心理洞察术1.直击顾客的消费心理2.消费心理的动机及应对策略3.了解顾客的需求心理4.男性消费者的购买心理5.女性消费者的购买心理6.捕捉女顾客的心理妙法第十四章 商场“防火墙”：生意场必须掌握的防骗术1.防人之心不可无2.把每次生意都看作是第一次合作3.远离陌生人和美色4.提防过于热情的卖主5.生意红火时要防小人6.防备常见的诈骗手段

章节摘录

诚信是做人的根本，名誉是商人的生命。

做生意要切记：名誉是赚钱的根本，是生意人的大招牌。

在当今的生意场上，商人更应该讲诚信重名誉，经济的损失，将来可以赚回来，而信誉一旦损失，就难以挽回了。

在商场，赢利主要靠商品的质量和服务。

一旦信誉丧失，必然招致商业失败。

有名的晋商在经营活动中，总结出许多有关诚信经商的谚语，如“宁肯赔折腰，不让客吃亏”；“售货无诀窍，信誉第一条”；“秤平、斗满、尺足”；“买卖成不成，仁义都要在”等。

晋商各商号在号规中均规定了“重信义，除虚伪”，“贵忠诚，鄙利己，奉博爱，薄嫉恨”，反对以卑劣手段骗取钱财，要求商人恪守“诚信仁义，利从义出，先予后取”的正道。

诚信经营的晋商视信誉为命根，强调做买卖必须脚踏实地，不投机取巧，宁可亏本也不做玷污商号招牌的事。

晋商如此注重信誉，自然可以赢得终身主顾。

1888年，英国汇丰银行在上海的经理回国前，对晋商曾有过这样一段评论：“这25年来，汇丰银行与上海的中国人（晋商）做了大宗交易，数目达几亿银两之巨，但我们从没有遇到过一个骗人的中国人

。”清代祁县富商乔致庸把经商之道排列为：第一是守信，第二是讲义，第三才是取利。

乔家的复字号商号之所以长盛百年，就在于其不图非分利润，靠信誉赢得了长期客户。

凡复字号的商品，必保质量，价格公道，绝不会以次充好，缺斤短两，使客户蒙受损失。

因此，复字号就是信誉的保证。

有一年，乔家复字号复盛油坊名下通顺店从包头运来大批胡麻油往山西销售，经手店员为贪图厚利，竟在油中掺假。

此事被掌柜发觉后，告诉乔致庸。

乔致庸宁可忍一时利益之痛，也要大力挽回商誉，保证长期的持久利润和品牌信誉。

于是他命顾天顺和通顺店李掌柜连夜写出告示，贴遍全城，说明通顺号掺假事宜，同时，凡是近期到通顺店买过胡麻油的顾客，都可以去店里全额退银子，以示赔罪之意。

尚未卖出的胡麻油立即饬令另行换装，以纯净好油运出，并以此事教育员工：“商家是要追逐利润，但绝不干损人利己的事。

”这次胡麻油事件，虽然商号蒙受不少损失，但因其诚实不欺，信誉昭著，复字号的油成为信得过商品，远近闻名，商业更加繁荣。

祁县的复恒当铺，门面不是很大，但很注重服务态度，典当物品定价比其他当铺高。

一年365天营业，连大年初一也不休息，而且还规定：每年除夕通宵营业，次日天明的第一笔交易叫天字第一号当，当户要多少钱就给多少钱，不打折扣。

因此，复恒当铺在当地商誉特别好。

尤其是它坚守信誉，工作认真，给当户们留下了难忘的印象。

有一天，复恒当铺的柜台伙计由于疏忽大意，把一件狐皮大衣误识为羊皮袄让人赎走了，当狐皮大衣的典当主来赎典当物品时才发现差错。

事情报大掌柜知道后，他立即召集伙计训话，强调赎错当是当业大忌，是关系本铺名声的大事，一定要彻底清查，纠正错误。

于是，复恒当铺全号伙计夜以继日地核对每张当票和账簿，逐人逐事回忆当时的情况。

经过仔细排查，发现了一点线索，错赎范围缩小到临城的几个村子。

于是，大掌柜亲自率人去附近农村调查。

几乎把临城村当过皮衣的农户滤了一遍。

终于查明错赎户是北谷丰村的一位姓范的农民。

大掌柜拿上羊皮袄送到范家，一进门就连声检讨，错在复恒当铺，绝不能怪罪范家。

<<生意圈>>

狐皮大衣取回后，大掌柜又亲手送还失主，还对错赎做了一定的经济赔偿。

这件事很快就在祁县城乡传播开来，不仅未影响了复恒当铺的业务，反而使复恒当铺的牌子叫得更加响亮！

这既体现了商人灵活的经营措施。

又表明了把声誉视作自己生命的经商美德。

做生意与做人本质上应该是一致的，一个真正成功的商人，往往也应该是一个讲信义之人。

比如清代商人胡雪岩，就可以称得上是一个真正仗义守信的成功商人。

胡雪岩开设的阜康钱庄开业不久，接待了一位特殊的客户。

一天傍晚时分，一名军官手里提着一个很沉重的麻袋，指名要见“胡老板”。

胡雪岩来到钱庄后，这名军官把姓名和官衔报了出来：“我叫罗尚德，钱塘水师营十营千总。

”然后，把麻袋解开，只见里面是一堆银子，有元宝，有元丝。

还有散碎银子。

随后他又从怀里掏出一沓银票，放在胡雪岩面前。

“胡老板，我要存在你这里，利息给不给无所谓，也不要什么存折。

”听了这句话，胡雪岩大为感动，一个素昧平生的人，竟然如此信任自己。

不过胡雪岩心想，以罗尚德的身份、态度和这种异乎寻常的行为，这笔存款既可能是一笔生意，也可能是一种麻烦。

随后胡雪岩了解到：罗尚德是四川人，家境曾经相当不错，但从小不务正业，是个十足的败家子，因而把父母气得双双亡故。

罗尚德从小定过一门亲事，女方家也是当地一个财主，好赌的罗尚德不时伸手向岳父借钱。

前后共用去岳父一万五千两银子。

后来女方家见他不成才，便提出退婚。

并说如果罗尚德肯把女方家订婚时的庚帖退还，他们可以不要这一万五千两银子，另外再送他一千两银子。

不过希望他今后能到外地谋生，免得在家沦为乞丐，给死去的父母丢脸。

这对罗尚德是个刻骨铭心的刺激，他撕了庚帖，并且发誓说，做牛做马，也要把那一万五千两银子还清。

罗尚德后来投军。

辛辛苦苦13年熬到六品武官的位置，自己省吃俭用，积蓄了一万多两银子，如今接到命令要到江苏与太平军打仗，自己没有可靠的亲眷相托，因而拿来存人阜康钱庄。

他将银子存入胡雪岩的阜康钱庄，既不要利息，也不要存折，一来是因为他相信阜康钱庄的信誉，他的同乡刘二经常在他面前提起胡雪岩，而且只要一提起来就赞不绝口；二来也是因为自己要上战场，生死未卜，存折带在身上也是一个累赘。

得知罗尚德的具体情况，胡雪岩心里盘算了一下，说道：“罗老爷，承蒙你看得起阜康，当我是一个朋友，那么，我也很爽快，你这笔款子作为三年定期存款，到时候你来取，本利一共一万五。

你看好不好？

”“这，这怎么不好！

”罗尚德惊喜不已，“不过，利息实在太多了。

”后来的事实也充分证明，胡雪岩的确是十分讲信用。

罗尚德战死前，委托两名同乡将自己在阜康的存款提出，转至老家的亲戚家。

罗尚德的两位同乡没有任何凭据，就来阜康钱庄办理这笔存款的转移手续，阜康钱庄在证实了他们的确是罗尚德的同乡后，没费半点儿周折，就为他们办了手续。

罗尚德的经历使阜康钱庄的声誉一下子就在军营中传开了。

许多官兵把自己多年积蓄的薪饷甘愿“长期无息”地存入阜康钱庄。

当时胡雪岩的钱庄是新开设的，根本没有多少资金流通，可以说军营中官兵的这笔存款成了阜康钱庄的“第一桶金”。

良好的信誉不仅能巩固住老客户，还能靠口碑为商人赢来源源不断的客源。

<<生意圈>>

也为自己赢得更大的财源。

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>