

<<生意人就是这样炼成的>>

图书基本信息

书名：<<生意人就是这样炼成的>>

13位ISBN编号：9787504468222

10位ISBN编号：7504468223

出版时间：2010-6

出版时间：中国商业出版社

作者：古格

页数：301

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>

## <<生意人就是这样炼成的>>

### 内容概要

商人是天生的吗？

不是。

但是，为什么有人经商屡走麦城，而有人却在很短的时间里成了“杰出商人”，成了亿万富豪。

就这一课题，被称为“怪才”的著名财经作家古格先生进行了深入研究，走访了上百名国内大企业家，如：马云、冯仑等，并参阅了哈佛大学的一些成功案例，经过综合分析，总结出了杰出商人必须具备的12项特质，揭示出了原来“生意人就是这样炼成的”！

本书写法一承古格之风格，文笔流畅，有理有据，贴题论述，看后让人深受启迪。

## <<生意人就是这样炼成的>>

### 书籍目录

特质一 对金钱有着狂热的喜爱与追求 1. 怀抱着狂热的喜爱去拥抱金钱 2. 热爱金钱, 拒绝懒惰 3. 狂热铸就执着, 执着达成目的 4. 身处逆境, 不减动力 5. 在积极思路的支配下路总是越走越宽 6. 欲望是一种奇异的力量 7. 一直在生意场上扩张  
 特质二 只要不违法什么都肯干 1. 卖稀饭卖出大名堂 2. 捡垃圾捡成企业家 3. 点子也能成为商品 4. 要有吃大苦的精神 5. 从铲煤工到大亨 6. 名副其实的“尿垫大王” 7. 大量收购QQ 8. 不妨经营信息  
 特质三 善于借力为己所用 1. 借奥运之势, 完成跳跃 2. 没本钱的百万富翁 3. 借名人效应创丰厚利润 4. 傍得名牌走天下 5. 航空母舰大展魅力 6. 向最亲近的人借力 7. 互借互补, 扬长避短 8. 环环相扣的“连环套” 9. 以理服人借情动人 10. 穷光蛋租大船 11. 巧妙借力, 无本生利 12. 不妨借用声势  
 特质四 会算计能吃小亏占大便宜 1. 会吃小亏能赚大钱 2. 让小利求大利 3. 按原价卖绳索 4. 图大利敢弃小利 5. 降价了反而赚了更多 6. 掌握明亏暗赚的技巧 7. 免费帮助运垃圾 8. “舍”、“得”之道  
 特质五 构建良好的人脉 1. 建立和谐的伙伴关系 2. 先做朋友再谈生意 3. 让客户主动买你的产品 4. 同竞争对手大搞合作 5. 一流商人注重人缘 6. 善群者存, 不善群者灭 7. 让对头给你生意 8. 有关系就有金矿  
 特质六 做事靠三分猴气七分虎气 1. 明知山有虎, 偏向虎山行 2. 不入虎穴, 焉得虎子 3. 大胆地在商场搏击 4. 皮尔·卡丹的转型 5. 从美国贩卖深海鱼油 6. 告诉大家防腐剂有毒 7. 涉险修路赌“明天” 8. 敢于冒险不辞艰辛 9. 因倾家荡产而学会投资 10. 变“坏事”为商机  
 特质七 天生具有敏锐的商业嗅觉 1. 机遇就在你身边 2. 奥纳西斯出头之日 3. 为懒人制作花卉 4. 一次次地抓住商机 5. 该出手时就出手 6. 利用热点找商机 7. 节日期间商机多 8. “埃德塞尔”的悲剧 9. 持续地“快半拍” 10. 顶住压力, 投身海运 11. 废旧物品也是宝  
 特质八 少几分浪漫多几分现实 1. 一枚硬币也要捡起来 2. “蹶叔三悔”的故事 3. 不要回避自己的错误 4. 一口吃不成胖子 5. 从一元钱的生意做起 6. 能多赚一点就多赚一点 7. 把节约成本进行到底 8. 立足现实, 权衡未来  
 特质九 不守教条且善于变通 1. 杜邦家族的胜利 2. 见风使舵, 随机应变 3. 让女人们满足 4. 因变而变, 利润无限 5. 换个方向绕道而行 6. 无中生有卖火腿 7. 日韩企业应变曲 8. 订立“卖空”腌肉合同 9. 生意人就是善于抓商机  
 特质十 善于从冷门发掘财源 1. 不采石油反开旅馆 2. 妯娌俩卖西瓜 3. 不安之处有黄金 4. 众人皆笑我独醒 5. 奇妙的“矮人餐馆” 6. 挣人家没挣的钱 7. 不可能中见效益 8. 把泥土炼成黄金 9. 左撇子用品商店  
 特质十一 创新是制胜的法宝 1. 有创意就有利可图 2. 吉列的新刀片 3. 五花八门看包装 4. 把广告做到富士山上 5. 不断地超越自己 6. 开创新的服务方式 7. 抢占技术制高点 8. 让员工也来想想办法 9. 不妨发明创造  
 特质十二 眼界宽远, 知人善用 1. 培育自己的摇钱树 2. 比尔·盖茨的用人之道 3. 以合理的方式激励员工 4. 发挥每个人的长处 5. 不断地给你变换工作 6. 选用人才, 不拘一格 7. 伯乐和千里马相得益彰 8. 有业绩就有更高的职位

## <<生意人就是这样炼成的>>

### 章节摘录

插图：经商的原始动机是心灵深处对金钱的喜爱。

当一个人对金钱的喜爱与渴望达到狂热的时候，这种狂热就会点燃他对财富的热情，促使他千方百计地去思考和行动，即使在遇到危难的情况下也绝不轻言放弃，而是执着地迈步向前。

当个人的执着精神使他人受到感动时，他的成功也就是必然的了。

李嘉诚白手起家，一路拼搏，现拥有个人财富近千亿港元，所控有的商业王国市值达数千亿港元，他被誉爲“香港超人”。

1957年，世界资本主义已度过了休养生息阶段，进入了空前繁荣的经济时代。

经济上的景气，使人们的消费观念、价值观念发生了重大变化，精神上的消费已成为一种时尚。

如室内外的装饰、美化等已成为人们的迫切需要。

对金钱具有狂热喜爱的李嘉诚，敏锐地觉察到塑胶花将成为人们满足其精神需求的主角，生产塑胶花将大大有利可图。

这个时候，他听说意大利已生产出塑胶花，并且十分畅销。

于是立即飞赴意大利制花现场考察，获取了制模、调色、配枝等技艺，并买回当时最畅销的绣球花作为样品。

也就在这一年，即1957年，李嘉诚把“长江塑胶厂”改名为“长江工业有限公司”，集中资金和技术力量，扩大厂房，并大做宣传。

不久，由“长江”生产出来的塑胶花上市了，而且远比欧洲制品物美价廉，使得产品迅速打开了销路。

但是，他的目光并没有局限在香港，而是瞄准了世界。

他用“请进来、走出去”以及邮购等办法，取得了许多外商的大批、长期的订货合同。

一时间，“长江”塑胶花出现了供不应求的喜人局面。

然而，这一蓬勃发展的态势，向他提出了一个扩大再生产的问题。

但因资金有限，一时难以实现。

在李嘉诚伤透脑筋之时，一个意想不到的机遇来到他面前。

有位欧洲的批发商来到他的长江公司看样品，他对长江公司的塑胶花赞不绝口：“比意大利产的还好”。

我在香港跑了几家，就数你们的款式齐全，质优美观！

其后，他要求参观长江公司的工厂，对这样简陋的工厂能生产出这么漂亮的塑胶花甚感惊奇。

这位批发商快人快语：“我们早就看好香港的塑胶花，其品质品种处于世界先进水平，而价格却不到欧洲产品的一半。”

我是打定主意要订购香港的塑胶花了，并且是大量订购。

你们现在的规模满足不了我的数量。

李先生，我知道你的资金有问题，我可以先做生意，条件是你必须有实力雄厚的公司或个人担保。

然而，李嘉诚竭尽全力，没有找到担保人。

然而，只要有一线希望，就要全力争取，这是李嘉诚的性格。

翌日，李嘉诚去批发商下榻的酒店，两人坐在酒店的咖啡室里，气氛十分安静。

李嘉诚拿出9款样品，默默地放在批发商面前。

他没说什么，认真地观察批发商的表情。

李嘉诚心里太想做成这笔交易了。

该批发商的销售网遍及西欧、北欧，覆盖欧洲最主要的市场。

李嘉诚未能找到担保人，还能说些什么呢？

他和设计师通宵达旦地赶出9款样品，期望能以样品打动批发商。

若他产生浓厚的兴趣，看看条件能否宽容一点，双方还可以寻找变通的办法；若不成，就送给他留做纪念，争取下一次合作。

批发商的目光落在李嘉诚熬得通红的双眼上，猜想这个年轻人大概通宵未眠。

## <<生意人就是这样炼成的>>

他太满意这些样品了，同时更欣赏这个年轻人的办事作风及效率：才不到一天的时间，就拿出9款别具一格的极佳样品。

他记得，他当时只表露出想订购3种产品的意向，结果李嘉诚将每一种产品都设计了3款样式。

面对外商满意的目光，李嘉诚坦承自己没有找到担保人，但李嘉诚的执着却深深打动了批发商。

他说道：“李先生，你奉行的原则，也就是我奉行的原则，我这次来香港，就是要寻找诚实可靠的长期合作伙伴，互惠互利。

只要生意做成，我绝不会利己损人，否则就是一锤子买卖。

李先生，我知道你最担心的是担保人。

我坦诚地告诉你，你不必再为此事担心，我已经为你找好了一个担保人。

”李嘉诚愣住了，哪有由对方找担保人的道理？

批发商微笑道：“这个担保人就是你，就凭你的执着。

”两人都为这种幽默笑出声来，谈判在轻松的气氛中进行着，批发商很快签了第一单购销合同。

从开发商的话语中我们可以听出弦外之音——李嘉诚的执著就是对生意的执著。

这种执着的背后当然是要赚钱赢利。

如果没有怀抱赢利的执着精神，或许他就不会熬红双眼，或许他会丧失签订这份合同的机会。

可以说，是狂热与执着在不断地拓展他的财富之梦。

## <<生意人就是这样炼成的>>

### 编辑推荐

《生意人就是这样炼成的：杰出商人的12项特质》：每一个经商的人，都希望自己在商海大显身手，并由此获得成功。

通过自己的努力拥有财富，并不是-件难事，但是你应当具备-些相应的特质。

从那些成功商人的身上，我们可以发现，他们都拥有-些使他们成功的与众不同的特质。

而这些特质正是每一个欲图走向成功的商人所应当具备的。

《生意人就是这样炼成的：杰出商人的12项特质》围绕商人特质这一主题，分别从十二个不同的方面进行了全方位的总结与阐释。

这些特质并不是与生俱来的，经过后天的修炼是可以达到的，相信您读后-定会坚信：生意人就是这样炼成的。

网上查不到的生意秘经，老板们都在看的一本畅销书。

眼界宽远，知人善用创新是制胜的法宝善于从冷门发掘财源不守教条且善于变通少几分浪漫多几分现实天生具有敏锐的商业嗅觉做事靠三分猴气七分虎气构建良好的人脉会算计但能吃小亏占大便宜善于借力为己所用只要不违法什么都肯干对金钱有着狂热的喜爱与追求

<<生意人就是这样炼成的>>

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>