

<<多点心机 多个商机>>

图书基本信息

书名：<<多点心机 多个商机>>

13位ISBN编号：9787504732903

10位ISBN编号：7504732907

出版时间：2010-6

出版时间：中国物资出版社

作者：小刚

页数：307

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>

## <<多点心机 多个商机>>

### 前言

在经济发展越来越迅速、竞争越来越激烈的今天，无论是商人，还是一般人，都能切身感受到所置身的社会和周围的环境正在发生着日新月异的变化。

一般说来，商人在经商时应时刻谨记把利益放在第一位。

做生意就是为赚钱，赚钱是生意人的生存之本、创业源动力。

但是，世间经商的人成千上万，为什么有的人能够赚得盆满钵满，而有的人却亏得血本无归，甚至因诈骗犯罪而入狱？

面对无限商机、巨大的市场，为什么有的人可以发大财，而有的人却倾家荡产，一事无成？

同为生意人，商海中的竞争和鏖战同样激烈，但得到的结局却是大不一样，如果要问这之间的区别，你知道是什么吗？

相信大部分人会满怀自信地回答：做生意有什么难的，不就是买卖吗？

买进、卖出，赚取之间的差价，仅此而已。

其实，归根结底，造成差别的最重要的原因就是这个人是否有“心机”。

生活中，我们常听到这样的评论“这个人心机太重”，或者是“这个人太缺心眼”。

无疑，人们对“心机”往往是以冷眼相待，或者把其看成是一个贬义的词语。

## <<多点心机 多个商机>>

### 内容概要

没有心机，商机也无从谈起；没有心机，只会被对手吞并，心机是智慧的流露，也是自我保护的必要手段。

商机在于心机，心机是商机得以实现的保障。

这是一个充满竞争的世界，“物竞天择，适者生存”的法则在商场里体现得更加淋漓尽致。

商场如战场，既残酷激烈又让人捉摸不透。

要想在尔虞我诈的商场中战胜对手，斩获商机，取得成功，你就不能不用“心机”。

心机助你走上一帆风顺的财富路。

本书从寻找合作伙伴、社交关系、谈判、说话、谋略、借势等多个方面，详细地阐释了心机和商机的关系以及心机对商机的重要性。

## &lt;&lt;多点心机 多个商机&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 要有“势利眼”，找双赢的合作伙伴 1.合作，是获得商机的捷径 2.合伙经营，找准你的“黄金搭档” 3.互利互惠，合作不能忘双赢 4.近朱者赤，多与出色的人在一起 5.单打独斗走不远，强强联手能更强 6.不能与之合作的三种人 7.挑选合作者的五个误区

第二章 关系到位，商机近在眼前 1.人脉即财脉，好人缘有好商机 2.教你打好人脉关系的基础 3.人脉宽广，有关系就有商机 4.攀龙附凤，依附他人好办事 5.关键时，就要主动和别人“拉关系” 6.让陌生人亲近你的“心机” 7.商机需要的十种人脉关系

第三章 谋事在脑，谈判桌上“机”关重重 1.综观全局，看准谈判时机 2.先摸清底细再谈 3.在谈判桌上显示自己的力量 4.洞察先机，要懂得谈判心理 5.如何提高谈判的语言能力 6.求同存异，争吵不会产生真正的赢家 7.要领策略，是赢得谈判的关键 8.谈判无小事，细节决定成败 9.谈判中易犯的七个毛病

第四章 好事多磨，机会要靠自己创造 1.不放弃，商机就是坚持到底 2.商机不能等，要靠自己创造 3.转换思维，商机就在身边 4.把握机会，做一个有心人 5.想要抓准商机，商业眼光是关键 6.墨守成规，商机会自动离开你 7.及时出手，机遇就是财富 8.细节决定成败，从小事探抓商机 9.处处留心，对商机才能处处放心

第五章 先施“恩”于人，后办事顺手 1.施恩于人，有付出才有回报 2.冷庙烧热香，冷庙里也有商机 3.在商机面前，“人情投资”不能少 4.看准时机，关键时刻拉人一把 5.“礼尚往来”，有礼才好办事 6.送人情要“先存后提” 7.晴天留人情，雨天好借伞 8.千里送鹅毛，礼轻情谊重 9.送礼送到家，才会换回商机

第六章 花言巧语，“说”出来的商机 1.学会说话，不要心急口不择言 2.生意三分靠说，七分靠做 3.话里藏话、旁敲侧击有技巧 4.“能说会道”才是真本事 5.赞美语言，最能打动顾客心 6.看穿心理再说话，多个商机 7.多个心机，逢人只说三分话 8.语言小花招，关键时刻不得不玩

第七章 突出自身特点，缩短实力差距 1.修炼自己，人品是商机之本 2.拿出最自信的一面示人 3.自强不息，相信商机就在前面 4.突出自身特点，先赚人心后赚钱 5.随机应变，努力缩短实力差距 6.反弹琵琶，善于开拓创新 7.诚信是你最大的“商机” 8.向失败低头，商机就会离你而去 9.坚持做最好的自己也是一种商机

第八章 顺势借力，蹬着“梯子”往上爬 1.借钱赚钱，小人物做大生意 2.找靠山做事，需要一点“心机” 3.顺势而为，大有可为 4.吸引投资，将自己的生意做大 5.借别人的鞋，走自己的路 6.借大势，还要顺应商业潮流 7.好风凭借力，送我上青天 8.借朋友之力，让你“更上一层楼”

第九章 多点心机，谋略决定商机 1.物竞天择，适者生存 2.精彩布局，诱敌人瓮 3.争取主动，步步领先 4.知己知彼，百战不殆 5.真真假假，机动灵活 6.深藏不露，等待商机 7.兵贵神速，抢占先机 8.考虑周全，先发制人

第十章 商不厌诈，识破商界中的骗局 1.商不厌诈，防范之心不可无 2.加强防范，严守自己的商业机密 3.到处炫耀，最易上当受骗 4.生意路上无捷径，天上不会掉馅饼 5.如何识别小人伎俩 6.多个心眼，对付小人要用巧劲 7.看穿骗局，认识骗子的五大秘诀

## &lt;&lt;多点心机 多个商机&gt;&gt;

## 章节摘录

6.不能与之合作的三种人既然要在一起合作共事，就要精诚合作、齐心协力、共渡难关、一同发展。合作需要坚持，更需要相互信任。

大千世界，芸芸众生，每个人都有可能成为你下一个合作伙伴。

选对了合作伙伴，就能相得益彰，发挥各自的最大力量形成合力；选错了合作伙伴，各怀鬼胎，一切合作只会以“鸡飞蛋打”而告终。

其实，合作前本来是朋友一场，你浓我浓；合作后，朋友没得做还弄成一对过路客，冤家路窄。这样的合作还不如不合作。

每个人都不是三头六臂，总有力不从心的时候。

凭一个人的力量是成不了大事的，凭一批人的力量，只要同心，就可以撑起一片阳光。

，一个人的事业要发展，就避免不了与他人合作。

如果合作彼此互补相融，那对方就是你的一位贵人，如果合作彼此心怀鬼胎，那对方就是你的一位克星。

为了寻找商机，成就一番事业，我们有必要去分析一下哪种人不适应合作，跟他们合作会带来什么坏处。

具体而言，下面的三种人最好不要与之合作：（1）眼高手低、耐心不足型一些人不甘心替别人当员工，再加上筹措一笔资金也不太困难，于是便有了自己当老板的念头。

他们认为，只要有钱做生意是最简单的事情；只要自己往靠背椅子一坐，自有手下的人替他效命卖力。

他们认为，有钱能使鬼推磨。

听起来，他们的想法一点也没有错，只要你肯出高薪，不怕请不到人才，但是请来的人才如何用，这才是决定你够不够资格当老板的关键所在。

没有合伙之前说起创业来豪言壮语，信誓旦旦，发誓要干出个名堂来。

一旦进入实质性的运作，需要投入艰苦的劳动时，需要长时间的努力时，就没有往日所说的那种干劲了，或是得过且过，贪图享乐；或是工作没有主动性，平日在单位上为别人干事时应付了事的那一套坏习气就出来了。

一般情况下，这样的人本身贪图享乐，不能从事艰苦复杂的创业工作。

但现在每月的收入不足以维持消费水平，看到当老板的很神气，出入有小车，高档宾馆常来常往，应酬时灯红酒绿，轻歌曼舞，于是便想自己当老板。

他们只看到了成功后的享受和荣耀，却看不见创业的艰辛，眼比天高，心比山大。

很多受过良好教育、家庭环境也很不错的人，最容易成为眼高手低、耐心不足型的人。

他们没有受过多少生活的磨难，没有经受过创业的挫折，不懂得创业的艰辛，自以为当老板容易，做生意没那么难；一旦需要投入艰苦的工作，连续长时间的努力时，便显露出眼高手低，耐心不足。

（2）自以为是、刚愎自用型三国时代的马谡自认为从小熟读兵书，深知用兵之道。

在守街亭时不听副将王平的劝阻，执意要把营寨建在高山之上，结果被魏军团团围住，几次突围都没有成功，加上水源被拦截，军心动摇，终被魏军击败，街亭失守。

面对魏军的长驱直入，幸亏诸葛亮大智大勇，上演了一出空城计，方才转危为安。

马谡的错误造成街亭失守，军纪不容，诸葛亮不得不挥泪斩马谡。

从此，马谡一直就成为自以为是、刚愎自用的典型代表。

一些人自认为自己比别人聪明，分析力比别人强，听不进不同的意见，总以为自己的观点与看法是最好的。

当别人对他的一些观点或看法提出不同的意见时，他常认为没有必要进行修改。

对别人的意见或建议，轻易地给予否决，自己又提不出更好的方法来。

思维方法是以偏概全，以点概面，偏激、固执，不易与人合作。

这样的人当然不能与之合伙。

（3）好话说尽、食言而肥型人人都说：“无商不奸”。

## <<多点心机 多个商机>>

商人大多很聪明，要想跟他们合作成就大事，就要了解其真面目，揭开其复杂的一面，剥开其千变万化的争利手段，既做到不害人，也不能被他人利用欺骗。

一些人仗着自己有一点小聪明，自以为对商场的人情世故懂得比别人多，因而“走火入魔”，认为商场就是人骗人的地方，总想在与别人合作中多捞一点，多占别人一点便宜。

于是，他们在与别人的合作中对合伙人没有半点诚意，把对方当成傻瓜，想自己的利益时多，想别人的时候少，斤斤计较个人得失，总想自己多占一点，少做一点。

对于这类人，不能与之合伙。

这种类型的人都有一个共同的特征，那就是能屈能伸，就像蚂蟥一样，要与你合作或有求于你时，他的舌头如同蚂蟥咬人时的身体蜿蜒摇动，说话时音调动听极了，这就是所谓好话说尽。

一旦目的达到，过去所说的话都忘得一干二净，完全站在自己的利益上打算盘，这就是所谓食言而肥。

照这样的说法，没有人愿意与他们合伙做生意，但事实上这类人又常常得逞，原因到底在哪里呢？

因为这类人有很大的欺骗性，在实际生活中不容易对他们进行甄别。

他们的一大“法宝”就是遇到人们的责难和质问时，能说出一大堆理由来解释，连拍带哄，说得你有脾气都没法说出来。

## <<多点心机 多个商机>>

### 编辑推荐

《多点心机多个商机》：心机是一种眼光 是一种谋略

<<多点心机 多个商机>>

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>